

Name of the study area: Tongi .
Data Type: IDI with Drug Seller.
Length of the interview/discussion: 01:05:22
ID: IDI_AMR101_SLM_PQ_Hu_U_8 Nov 17

Demographic Information:

Gender	Age	Education	Seller/prescriber	Category	Year of service	Ethnicity	Remarks
Male	30	HSC	Prescriber and Seller	Qualified	10 Years	Bangali	

প্রঃ আসসালামুয়ালাইকুম ।

উঃ ওয়ালাইকুম আসসালাম ।

প্রঃ ভাইয়া আমি আসছি ঢাকা মহাখালি কলেরা হাসপাতাল থেকে । আমরা একটা গবেষনার কাজে আপনার এখানে এসেছি । আমরা ভাইয়া যেটা বোঝার চেষ্টা করতেসি সেটা হচ্ছে মানুষের বাসাবাড়ি সমূহে যে পশুপ্রাণি থাকে সেগুলো বিভিন্ন সময়ে অসুস্থ হয় এই অসুস্থতার সময় মানুষ কোথায় যায় কার কাছে যায় কি ধরনের পরামর্শ গ্রহন করে এবং এই সময় এন্টিবায়োটিক ক্রয় করে কিনা । এই কতগুলি বিষয় নিয়ে আমি আপনার সাথে একটু কথা বলব । আপনি যেহেতু এখানে নিজস্ব দোকান আছে এবং আপনি কিছু প্রশিক্ষণ নিয়েছেন এবং আপনি সার্ভিসটা মানুষকে দিচ্ছেন এবং বিভিন্ন এন্টিবায়োটিক এবং বা বিভিন্ন ওষুধ আপনি বিক্রি করতেছেন এবং মানুষকে সেবাটা দিচ্ছে সেজন্য আমি আপনার কাছ থেকে শুনব যে এই মানুষকে এন্টিবায়োটিক বিক্রয় বা সেবা বা সেবনের ক্ষেত্রে কি ধরনের পরামর্শ আপনি দিয়ে থাকেন । আপনি কি আমার সাথে কথা বলতে রাজি আছেন ।

উঃ হুম বলেন ।

প্রঃ ধন্যবাদ । ভাই এখন প্রথম শুনব আপনার এই যে দোকানটা আপনি কি ধরনের এন্টিভিটি আপনি করে থাকেন আমাকে যদি একটু বলেন । একটা দোকান সকালবেলা আপনি যখন ওপেন করেন তখন থেকে আপনি কখন খুলেন বা বন্ধ করেন বা আপনার দোকানের এন্টিভিটি টা কি হয় ।

উঃ প্রথম মনে করেন ৮টা/ ৯টার দিকে দোকানটা খুলি । প্রতিদিন যে একটা ফিল্ড টাইমে দোকান খুলব সেটা নাহ । ৮টা বাজে কোনদিন ৯টা বাজে । খোলার পড়ে ২ টা পর্যন্ত ননস্টপ সার্ভিস চলে । তারপরে দুপুরে খাবারের একটা ব্রেক চলে । বিশ্রাম নিয়া ৫ টার দিকে সাড়ে ৪ টা ৫ টার দিকে আবার খোলা হয় । তারপরে আবার ননস্টপ ১১ টা , সাড়ে ১১ টা, ১২ টা পর্যন্ত চলে ।

প্রঃ এই সময় আপনি দোকানে কি কি কাজগুলো করে থাকেন?

উঃ এখানে হইতেছে আমার তো আসলে খুচরা দোকান । এবং আমাদেরও এখানে ব্যপার হইছে শুধুমাত্র এলাকাভিত্তিক কিছু কাস্টমার আছে যারা নাকি ডাক্তার ।

প্রঃ তো যেটা বলতেছিলেন

উঃ তো সেটা হল যে আপনার এলাকাভিত্তিক কিছু কাস্টমার আছে যারা নাকি চিন্তা করেন একটা ডাক্তার দেখাইলে ৪০০/৫০০ টাকা বা ১০০০ টাকা ভিজিট লাগবে। সামান্য জ্বর সর্দি সাধারণ প্রাথমিক যে ট্রিটমেন্টটা মানুষ প্রথমত নিয়া থাকে এই সমস্ত রোগীগুলো আমাদের কাছে আসে। এবং তাদের রোগ গুলার কথা বললে আমরা ওষুধ দেই। ওই অনুযায়ী আমরা যেইভাবে যতটুকু ভাবে আমাদের সাধারণ জ্ঞান অনুযায়ী যতটুকু আছে ততটুকু অনুযায়ী তাকে সাধারণ একটা ট্রিটমেন্ট দেয়ার চেষ্টা করি। তো এইটাও তারা নেয়। নেয়ার পরে মাল্টিমাস টাইমেই ভাল হয়ে যায়। কিছু কিছু সময়ে দেখা গেছে যে যখন একটু সিরিয়াস পর্যায় চলে যায় তখন দেখা গেছে যে তারা ডাক্তার দেখায়। অনেক সময় দেখা যায় রোগী কোর্স কমপ্লিট করে না। এইটাই হইল একটা মানে ভাইটাল প্রবলেম বলতে পারেন আপনি সেইটা হইল রোগী চিন্তা করে যে আমি একটা এন্টিবায়োটিক এর কোর্স মনে করেন সাত দিনের সে আইসা তার একটা ধারণা যে সে আমি আজকে যে সাতদিন তো, প্রতি সাত দিন তো একবারে ওষুধ কেন নিব, আমি আপাতত এক দিনের আপনি দুইটা দেন, আমি দুইটা খাওয়ার পরে আবার কালকে দুইটা নিয়ে যাবো। তখন তাদেরকে যদি বুঝানো হয় যে এন্টিবায়োটিকটা আমি সাতদিনের বেশি দিতে পারবো না তখন বলে ভাই আপনার দোকানের সামনেই তো আমার বাসা, আমি প্রতিদিন দুইটা দুইটা করে নেই, আমার তো এতো টাকা একবারে নাই। আর আপনি তো আমাকে বাকিও দিবেন না। হ্যাঁ। তো সে হিসাবে আপনি দুইটা নেন। তো বাই ফোর্স তাদেরকে নাও করা যায় নাহ। সে দুইটা নেয় বা চারটা নেয়। নেয়ার পরে পরের দিন দেখা গেছে যে যেকোনো একটা কাজে এসে পরের দিনও খাইল। দুইদিন সে খাইলো। একটু ভাল ফিল করল। তার কাছে মনে হইল যে সে ভাল হইয়া গেছে। তার পরের দিন সে এই রোগটার কথাই ভুইলা গেল। ঠিক আছে। কিন্তু তার কোর্সটা যে কমপ্লিট করার দরকার ছিল

প্রঃ হুম।

উঃ ওই কোর্সটা সে আর কমপ্লিট করে না। না করাতে দেখা গেছে যে ওই সমস্ত রোগী গুলাই মনে করেন যারা কোর্সটা কমপ্লিট করে নাই, ওই জ্বরটা তার আবার হয়, ঐ কাশিটা তার আবার হয়, ঠিক আছে। এইটা আবার এই মাসে আগামি মাসে হচ্ছে আবার, হইলে তারা যখন আসে তখন চিন্তা করে যে, না আমি তো এখন কাশি আসতেছে না। বুক ভারি ভারি লাগে, নাক দিয়া পানি আসে, কিন্তু কাশি তো আর আসে না, হাচি টাচি আসে, কিন্তু তার বুক য ভারি ভারি লাগতেছে কফের জন্য, এটা তার ধারণাটা কম, আমার তো কাশি নাই, হাক্কা একটু কাশি, হাক্কা হাক্কা করতে করতে যখন রোগটা গাড়া হয়ে যায়, ওই সমস্ত রোগী গুলো সাধারণত বেশি সিভিয়ার হয়ে যায়, তখন দেখা গেছে আমরা ওই রোগী গুলো কে ছেড়ে দেই। এই হল আপনার পেশেন্টবেস কাস্টমার। আবার কিছু কাস্টমার আছে আপনার যারা আপনার বিভিন্ন ডাক্তারের কাছ থেকে আসছে প্রেসক্রিপশন নিয়া আসছে, এই তাদের কে আমরা শুধু যে যে ওষুধ গুলো তারা। আবার এই হল দ্বিতীয় পর্যায়ে কিছু রোগী আছে। আবার আরেক ধরনের রোগী আছে আপনার যারা তার আত্মীয় স্বজন বা সে যেকোনো ভাবে আত্মীয় স্বজন বা ডাক্তার বা ওই ভাবে শুইনা শুইনা ফোনে ট্রিটমেন্ট নিয়া সে আইসা বলতেছে আমারে যে এই ওষুধটা দেন তিন পিস, এই ওষুধটা দেন দুই পিস, এই ওষুধটা টা দেন পাঁচ পিস,

------(০৫ঃ০১ মিনিট সম্পন্ন)-----

তো এই দুইটা ব্যাসিস যারা নাকি প্রেসক্রিপশন নিয়ে আসছে, এবং যারা নাকি আপনার এইভাবে বাই প্রোডাক্টবাই নেম সে আইসা কল করতেসে যে আমার এই প্রোডাক্টটা লাগবে, তাদেরকে আমরা যেটা চায় সেটা দিয়ে দেই। এটা এখানে আর কোন কথা নাই দ্বিতীয় কোন কথা নাই। তো আর যেই রোগী টা নাকি দেখা গেছে টোটালি আমাদের উপর ডিপেন্ডেড, হ্যাঁ, যে চিন্তা করে যে এতকস্টিং ডাক্তারের ভিজিট লাগবে তাদেরকে আমরা প্রাথমিক চিকিৎসা টা দেই। এই হল আমাদের সকাল থেইকা রাত পর্যন্ত আমাদের এই সার্ভিস। আর এমনে দেখা গেছে অনেক রোগী আছে যেমন দেখা গেছে যে আপনার ট্রিটমেন্ট নিয়ে আসছে ফোনে ফোনে একটা সে আসার ফোনে যে ট্রিটমেন্ট ওটা পাইসে, পাওয়ার পর সে স্যাটিসফাইড না, এইটা তো ভাই খাওয়াচ্ছি, ডাক্তার তো এইটাই বলতেছেবারে বারে দেয়ার জন্য, এইটা তো খাওয়াচ্ছি, বা আমরা এমুকে বলসে, তো তখন তারা যদি বলে যে ভাই আপনি আমকে বুঝে ওষুধ দেন, তখন তাদেরকে আবার আমরা ওই কাতারে নিয়া যাইয়া একটা ট্রিটমেন্টটা দেই। এই হইল বাপার। থ্যাঙ্ক ইউ।

প্রঃ সে ক্ষেত্রে আপনার এই যে যারা বাই প্রোডাক্ট ওষুধ গুলো চাচ্ছে, বাই নেম, হ্যাঁ, তাদেরকে আপনারা অন্য কিছু জিজ্ঞাসা করেন না কেন?

উঃ অন্য কিছু জিজ্ঞাসা করি না এইজন্য কারন হল তারা বিরক্ত হয়, তারা আসলে মানে, আ ব্যাপার হইসে কি মানে আমাদের তো যেইরকম ওষুধের দোকান এখন প্রচুর, হ্যাঁ, তো যারা আপনার কষ্ট কইরা পরিশ্রম কইরা পড়াশোনা কইরা, হ্যাঁ, যদিও এইটা তেমন বড় কোন কোর্স না এইগুলো, এই আরএমপি এলএমএস যদিও বড় কোন কোর্স না,জানার তো শেষ নাই, প্রচুর জানার আছে, তো সেক্ষেত্রে অনেকেই আছে যে বাংলাদেশে ঠিকমতো মনিটরিং না থাকার কারনে ওইরকম ভাবে প্রচুর হয়ে গেছে এখন, তো এই সমস্ত কারণে আমাদের যে কোয়ালিটি টা থাকার দরকার ছিল, যাদের কোয়ালিটি আছে তারা কোয়ালিটি ওভাবে দেখাইলেও ওইরকম ভাবে মূল্যায়ন সে পায় না। তো আবার অনেকে আছে, ধুর আমি এখন তাকে বলতে যাবো কেন। আমি এইগুলো শিখসি, সে আমাকে দাম না দিলো না দিক। তো আরেক রোগী আছে যেখানে মনে করেন বসছি রাস্তাই বইসা তার দোকানে সে কি আর অত কিছু জানে নাকি, ঠিক আছে।

উঃ তো এরপরে ব্যাপার হইসে এইজন্য আমরা বলার চেষ্টা করিনা। আবার বলিনা বললে ভুল হবে, বলিও, ঠিক আছে। যেমন ধরেন দেখা গেসে, অনেকটরে বললাম, যে ভাই আপনি তো এইটা খাওয়াইতেছেন, এইটা তো ভাই এইরকম সাইড এফেক্ট হইতে পারে। আপনি এইটা কেন খাওয়ান না, এইটা তো খাওয়াইতে পারেন, তখন সে বলে, না এতো বড় ডাক্তার আমাকে এইটা দিসে, আর আপনার কথা। সে ওইভাবে মানে না। বা ওইভাবে সে খাওয়া না আর কি। তো অনেকে দেখা গেছে বললে শুনে, তারা নেয়। মানে মেনলি ব্যাপারটা হচ্ছে যারা নাকি, আপনি, আপনি আমাকে যদি, আমাকে যদি আপনি চিন্তা করেন যে না, আসলে মেডিকেল সেক্টরটা হইল টোটালি একটা বিশ্বাসের উপর। হ্যাঁ। আপনি যদি মনে করেন যে না ওষুধ টা আমি খাবো, আমাকে যেটা দিসে এটা খাবো, তাহলে রোগ ভাল হয়ে যাবে যদি নিয়ম মত পালন করেন। কিন্তু আমাদের একটা মেনটালিটি কি সাধারণত যে ওষুধ তো আমি খাইতেসি, নিয়ম পালন কেন করবো। ওষুধ খাচ্ছি না আমি। তো এই জিনিসটাই হল মেইন ব্যাপার। নিয়ম পালনের দিকে মানুষের ইয়াটা একটু কম।

প্রঃ নিয়ম পালন বলতে কোনটাকে বোঝাচ্ছেন?

উঃ নিয়ম পালন বলতে যেমন জ্বর। জ্বর হলে আপনি যদি কাথা মুড়া দিয়া শুইয়া থাকেন, হ্যাঁ, তাহলে তো আর মানে জ্বর টা বের হইল না, জ্বর মানে কি? জ্বর কি? জ্বর হইল শরীরের একটা তাপময় অবস্থা। শরীরের ভিতরে যে তাপটা হইয়া রইছে তাপটা বের হইলেই জ্বর নাই। আমাদের মেইন কাজ কি? এই তাপটাকে বের করে দেয়া। তো এই হইল ব্যাপার। তো সেক্ষেত্রে এইজন্যই আর কি আমরা বলি না, তবে বলা উচিত আমাদের সবাই কেই। কিন্তু আমরা চেষ্টা করি যখন অনেকেই বলি যে আজকে মনে করেন একজনকে বললাম সে আমার কথা গুরুত্ব দিল না। দ্বিতীয়বার সে যখন আসবে তাকে আবার বললাম সে আবাবো গুরুত্ব দিল না। তখন তার যেকোনো সমস্যা নিয়ে আসলে আমরা আর ওইভাবে ব্যক্তিগত ভাবে অন্যকেও বলুক না বলুক আমি বলি না। আমি তাকে আর ওইভাবে বলার চেষ্টা করি না। সে যদি আমাকে উইলিংলি জিজ্ঞেস করে, ভাই এইটা এইরকম, তখন বলি আবার। কিন্তু নিজ থেকে যে ভাই আপনি তো এইটা ভুল করতেছেন, হ্যাঁ, তখন সে তো আমার কথা শুনতেছেন। আপনি আমার প্রতি তার ফেইথ নাই। তো যার ফেইথ যার প্রতি ফেইথ আছে তার কাছেই থাকুক এটা ভালো না। এই হল একটা ব্যাপার। আর যে ব্যাপারে বলতেছিলাম, নিয়মের ব্যাপারটা। নিয়ম খুব ইম্পরট্যান্ট একটা জিনিস। চিকিৎসা শাস্ত্রে নিয়ম, ওষুধে আর কত ভাল হইব। নিয়মের ফল হইল যেমন -----। গরমটা যে বাইর হইয়া গেলেই কিন্তু মেইন জ্বরটা থাইমা যায়। সেক্ষেত্রে আপনি যদি কাথা মোড়া দা থাকেন, কাথা মোড়া দা থাকলে কি আপনার এই শরীরের পশমের যে ছিদ্র, শরীরের যে ছিদ্র, এই ছিদ্র টা কিন্তু ব্লক হইয়া থাকলো, আপনি বের হইতে পারলো না, গরমটা বের হইতে পারলো না, আবার ঘাম হইল, এইটা কিন্তু আপনার জন্য ক্ষতিকর। ঠিক আছে। হাতের তালু, পায়ের তালু দিয়া একদম পুরা কাথা মুড়ি দিয়া শুয়ে থাকা। গোসল করবে না তিন দিন। কেন জ্বর হইলে গোসল করবে না কেন? এইটা আগের থেকে একটা ধারণা জ্বর হইলে গোসল করা যাবে না। কিন্তু জ্বর হইলে গোসল করতে হবে ডাবল, পানি দিয়া হাত মুখ ধুইতে হবে ডাবল ডাবল।

----- (১০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

তারপর এই নিয়ম এইটা হইল নিয়মের ব্যাপারটা। আপনি মনে হয় আমার চেয়ে আর ভাল জানেন। যেহেতু আপনি কোর্সেচন করতেছেন।

প্রঃ অনেক সুন্দর সুন্দর কথা আসতেছে। আরেকটা বললেন যে পেশেন্ট কেস যেগুলো আপনার কাছে আসতেছে ওদেরকে আপনি কিভাবে প্রেসক্রাইব করেন?

উঃ ওদেরকে প্রেসক্রাইব করি কিভাবে বলতে ওদেরকে আমি একটা কাগজে যারা যাদের যারা নাকি জানে যে তারা আমার কাছে তিন দিন পরে বা সাতদিন পরে আসবেই। মানে আমার উপরে ফুললি ডিপেন্ডেড। তাদেরকে আমি ওষুধ টা কাইটা দিয়ে দেই যে তিন দিন পরে তুমি আসো, ওষুধগুলো নিয়ে আসবা। আর যদি ভিড় থাকে। যদি ভিড় না থাকে তাদেরকে আমি কাগজে লিখে দেই। ঠিক আছে। এই এই ওষুধ গুলো দিসিলাম এতো তারিখে দিসিলাম, তাহলে আমার পরের দিন আসলে আমি বুঝতে পারি। আর যদি ভিড় থাকে তাদেরকে আমি দেই না। এমনি দিয়ে দেই। কারন জানি যে আবার আসবেই তিন দিন ছয় দিন পরে, আমার উপরে ফুললি ডিপেন্ডেড যারা। আর যারা নাকি দেখা গেছে আজকেই হঠাত আসছে বা এর আগেও আসছে কিন্তু রেগুলার না, রোগ ভাল হয়ে গেলে আর ডাক্তারের সাথে দেখা করার প্রয়োজন মনে করে না। ---- লিখে দেই, সময় আমার একটু বেশি গেলেও রোগী হয়, যদি কোন বাই প্রোডাক্ট না চায়, রোগ নিয়া আসে, তাহলে তারে অবশ্যই বসাইয়া, তারে আমি দেইখখা, তার পরে তাকে, একটা কাগজে কি কি ওষুধ দিলাম লেইখখা, তার শরীরের অবস্থা টা দেইখখা দেই যাতে পরবর্তীতে সে আসলে বা নাও আসলে যদি দেখা গেছে যে রোগ ভাল হয়ে গেছে, সাত দিন তিন দিন খায় না, আবার সাত দিন পরে যাইয়া আবার রোগ টা দেখা দিসে তখন সে আবার আসছে ভাই ওই সময় আপনি তো আইতে কইসিলেন, আমি তো আই নাই। তখন যদি বলি যে ভাই আপনার কাগজটা কই, সে কিন্তু কাগজটা দেখাইতে পারে না। যেহেতু কাগজ টা দেখাইতে পারে, কি কি ওষুধ দিসিলাম, সে দেখাইতে পারে না, কিন্তু কাগজটা চিপা চাপায় ঠিকই পইড়া থাকে। তখন কাগজটা আনায়, আনায় দেখি কি কি সমস্যা ছিল, তখন তারে আমি আবার তারে ওষুধ টা একদম ঠিক মত দেই এবং তারে বইলা দেই যে গতবার নিয়ম পালন করেন নাই এখন নিয়ম পালন করতে হবে।

প্রঃ কি কি ধরনের ওষুধ আছে?

উঃ আমাদের এখানে আপনার বললাম না সাধারণ ট্রিটমেন্ট এর জন্য যে সমস্ত ওষুধ গুলো এগুলো সবই আছে।

প্রঃ সাধারণ ট্রিটমেন্ট বলতে আপনি কোন টাকে বুঝাচ্ছেন?

উঃ সাধারণ ট্রিটমেন্ট বলতে এইটা শুধু আমি বুঝাচ্ছি না, আমাদের এই আমরা তো আসলে আরএমপি ডক্টর, আমাদের হইল রুৱাল এরিয়া মানে পল্লী চিকিৎসক, রুৱাল এরিয়াই যে সমস্ত রোগগুলো প্রাথমিক ভাবে হয়,

প্রঃ কি কি ধরনের রোগ গুলো?

উঃ আপনার ডায়রিয়া হইতে পারে, জ্বর হইতে পারে, অনেক সময় ডায়রিয়া টা কলেরা পর্যায় চইলা যায়, জ্বর টা টাইফয়েড পর্যায় চইলা যায়। তারপরে আপনার কাশি, সর্দি, মাথা ব্যাথা, তারপরে প্রেসার, তারপরে আপনার ডায়াবেটিস, ঠিক আছে। এই ধরনের চিকিৎসায় সিভিয়ার ট্রিটমেন্ট এ তো আমরা যাই না, হ্যা, তবে যতটুকু পর্যন্ত আমাদের সুস্থ করার জন্য যতটুকু প্রয়োজন, এতোটুকু আবার, কিছু ইনস্ট্যান্ট ট্রিটমেন্ট আমরা দেখা গেছে এই যে আমরা হঠাত কইরা তার সমস্যা একটা সমস্যা হইসে, আপাতত মেডিক্যালে নেয়া পর্যন্ত যে সাপোর্ট টা দেয়া উচিত, অতোটুকু সাপোর্ট আমরা দিয়ে দেই যাতে মেডিক্যাল পর্যন্ত সে রোগীটা যাইতে পারে। এর মধ্যে যাতে রাস্তায় কোন প্রবলেম নাহয়, এই আর কি।

প্রঃ এই যে সমস্ত রোগী গুলো আপনার কাছে আসে এদেরকে যে এন্টিবায়োটিক প্রদান করছেন বা লিখতেছেন এই অভিজ্ঞতা সম্পর্কে বলেন। তাদেরকে কোন সময়ে কোন ধরনের এন্টিবায়োটিক গুলো দিয়ে থাকেন।

উঃকোন সময় বলতে এটা হলো রোগের উপরে আপনার তো এন্টিবায়োটিক তো অনেক ইয়া আছে, এখন তো নতুন নতুন অনেক ইয়া জেনারেশনের নিউ জেনারেশনের অনেকগুলো চলে আসছে। তবে মাস্কিমাম এখন তো আর এন্টিবায়োটিক আগের মত কাজ করে না (হাসি), আগে যেরকম এন্টিবায়োটিক দিলেই কাজ করতো, নরমাল পেনিসিলিন দিলেই কাজ করতো, এখন পেনিসিলিনেও কাজ হয়, কাজ এখন টুকটাক পেনিসিলিনে কাজ হয়, হয় না বললে ভুল হবে, কিন্তু কেন কাজ হয়, গত গত পাঁচ দশ বছরে তো আমরা দেখা গেছে খালি জিম্যাক্স জিম্যাক্স জিম্যাক্স জিম্যাক্স মারতে মারতে অনেকেই জিম্যাক্স মারসেন, আমি তো পরের কথা, তো আমিও টুকটাক মারসি, তো ব্যাপার হইসে এইভাবে রোগী তো ডাক্তার রা যত টুক পরিমাণ মারসে, এইডা তো রোগ ভাল হওয়ার জন্য মারসে, কিন্তু অনেক রোগী আছে যারা নাকি নিজেদের এমন কোন সাধারণ ইয়া নাই, অভিজ্ঞতা নাই, তারা দেখা গেছে এইডা খাইয়া ভাল হইসি, আইয়া আমরা দুইটা জিম্যাক্স দেন। সে এইটার মানে মিসইউস কইরা ছাইড়া দিসে। কথা বুঝতে পারসেন। যেমন আমার পরিচিত ই, আমার এক বন্ধু, বন্ধুর শ্বশুর, সে মোটামুটি তার ফ্যামিলির, সে গাজীপুরা, তার ইয়া,

বাড়ি, নিজের বাড়ি , রাস্তাই মেইন রোডের সাথে, সে আপনার তার পরিচিত আত্মীয় স্বজন , সে মোটামুটি অনেক প্রভাবশালী তার ফ্যামিলিতে, তার তার ফ্যামিলিতে , সে তার ফ্যামিলির কারোরে বাদ রাখসে না জিম্যাক্স খাওয়ানো। কোন কিছু হইলেই

প্রঃ সে কি ডাক্তার?

উঃ সে ডাক্তার না।

------(১৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন)-----

ওই যে সাজেশন আমরা তো যেরকম ---- আগের থেইকা যারা নাকি মা খালারা তারা এমন সাজেশন দেয়, বাপ চাচারো সাজেশন দেয়

প্রঃ মুরুব্বীদের কাছ থেইকা

উঃ ওইরকম মুরুব্বি সাজেশন অনুযায়ী সে যেমন তার জামাই আমার বন্ধু, সে আমাকে বলে ভাই, এই রোগের জন্য আপনি তো এইটা দিছেন, এহন আমার শ্বশুরে কইতেসে এই ওষুধে কাজ হইত না, তুমি জিম্যাক্স খাওয়াও। ঠিক আছে। তো এখন জিম্যাক্স খাওয়াইতে বলসে, তো জিম্যাক্স খাওয়াও। তো কি করবেন , দেহেন যেটা ভাল মনে করবেন। আমার বউ এ তো জিম্যাক্স খাওয়াইতে কয়। হের বাপে হেরে কয় , হ্যাঁ জিম্যাক্স খাওয়াতে কয়। এহন আপনে যেটা ভাল হয় করবেন। কয় ভাই একটু সময় লাগব। আপনে আজকে একটা আমি তো কবিরাজ না। যে একটা ওষুধ দিমু বা একটু বার ফুক কইরা দিমু , নগদে ভাল হইয়া যাবেন। দুইটা দিন তো সময় লাগবো। দুইটা দিন ওষুধ খান। কয় আমি তো এক বেলা খাইসি। একবেলা খাইলে রোগ ভাল হইয়া যাইব। কয় কি কিছু তো বুজমু। আমি কই নিয়ম পালন করেন। দুই বেলা তিন বেলা চার বেলা খান , আস্তে আস্তে বুঝবেন , তার পরে তিন দিন, চার দিন, পাঁচ দিন, সাত দিন এন্টিবায়োটিক খাইবেন বা যদি নরমালি আমি তো আপনাকে এন্টিবায়োটিক দিছি না, আমি নরমাল নাপা দিছি, নরমাল নাপায় কি আর ভাই একটা খাইলে নগদে যায় গা। হ্যা বা আমি তখন নাপার জায়গায় ফাস্ট দিসিলাম ফাস্ট। একমি কোম্পানির ফাস্ট প্যারাসিটামল। তো এই হইল ব্যাপার। তো যে মুরুব্বি টা নাকি জিম্যাক্স খাওয়াইতেসে পরে জানতে পারলাম এই রোগ। আমার আল্লাহর রহমতে না ফাস্টেই সে ভাল হইসে। ভাল হওয়ার পরে বলল ভাই মানে আসলে আমার ফ্যামিলির হের শ্বশুর বাড়ির ফ্যামিলির সবাই তার উপর ডিপেন্ডেড। এবং সে জিম্যাক্স টা তার মুখস্ত ট্রিটমেন্ট জিম্যাক্স টা সবাইকে সে দিচ্ছে। তার তো কোন এইটা দেওয়ার কোন ইয়া নাই রাইট নাই যদিও। সেক্ষেত্রে সে কিন্তু দিচ্ছে , তার পরিচিত লোকজন তারে বিশ্বাস করে নিচ্ছে। তো এইটা জিম্যাক্স র অপব্যবহার হইতেসে না। অপব্যবহার হওয়ার কারনে এইটার কাজ আর সেরকমভাবে হয় না। তো এখন দেখা গেছে এন্টিবায়োটিক তো অনেক আছে , আপনার এমক্সিসিলিন,সেফিক্সিলিন , তারপরে যে এর মধ্যে ২০০ আছে ৪০০ আছে , ৫০০ আছে, ৭৫০ আছে, সিপ্রফ্লক্সাসিলিন, তারপরে আপনার সেফাডিন,তারপরে আপনার সেফুরকজিম , তারপরে এখন ক্লাবলিক এসিড যেইগুলো চলতাছে এখন রেগুলার

প্রঃ কি নাম

উঃ ক্লাবলিক এসিড

প্রঃ ক্লাবলিক এসিড কি এইটা?

উঃ এইটা হইল আপনার সেফুরকজিম পণ্ডাস ক্লাবলিক এসিড।

প্রঃ কোন জেনারেশনের?

উঃ এইটা হইল একদম লাস্ট জেনারেশন যেটা চলতাছে এখন। ম্যাক্সিমামটাই এখন ওগুলো কাজ কম করাতে ডাক্তাররা এখন এগুলার প্রতি বেশি ব্লকতাছে। দেখা গেছে এইগুলো ওই যে মানুষ যারা রোগী তারা ম্যাক্সিমাম মিসইউস করছে। ডাক্তাররা মিসইউস খুবি কম করে। আবার করে না বললে ভুল হবে। কিছু আছে না করে কিন্তু খুবি কম করে। ম্যাক্সিমাম মিসইউস আপনার রোগীদের মাধ্যমেই হয়। এটা

প্রঃ কিভাবে?

উঃ এই যে বললাম আমি আপনাকে এই এক্সাম্পল টা দিলাম

প্রঃ অলরেডি খেয়ে ফেলতেছে

উঃ অলরেডি খেতেছে । এটা খান এটা খান এটা খান । এটা সবাইকে খাওয়াইতেছে । কিন্তু মনে করেন আপনার হঠাত--- হ্যা

প্রঃ এই যে আপনার অভিজ্ঞতা গুলা আমরা শুনতেছি সেক্ষেত্রে আপনার কাছে কি মনে হয় এন্টিবায়োটিক এর ব্যবহার বৃদ্ধি পাচ্ছে না কমছে?

উঃ এন্টিবায়োটিক এর ব্যবহার তো আসলে এখন তো আর কমার কোন সুযোগ দেখি না

প্রঃ হুম

উঃ আবার কমার সুযোগ নাই বললে ভুল হবে, আছেও । কারন মনিটরিংটা যদি ঠিক মত হয়, তাইলে ওই প্রেসক্রিপশন ছাড়া, যেমন আমাদের ফার্মেসী কাউন্সিলের যে নিয়ম, প্রেসক্রিপশন ছাড়া ওষুধ বিক্রি করার কোন নিয়ম নাই ।

প্রঃ হুম

উঃ এখন যদি আমি এই প্রেসক্রিপশন ছাড়া ওষুধ নিয়ম কানুন সারা বাংলাদেশ নিয়ম পালন করে না

প্রঃ হুম

উঃ আমি যদি এইটা করতে যাই প্রেসক্রিপশন ছাড়া আমি ওষুধ বেচতাম না, হ্যা, তাইলে কি হবে? আমার না খাইয়া মরতে হইব । ঠিক আছে ।

প্রঃ হ্যা

উঃ এইটা যদি সারা ইয়া অনুযায়ী বাংলাদেশে যদি নিয়মটা মনিটরিং করা হয় তাইলে কিন্তু আমার না খাইয়া মরা লাগত না, রুগী ও ভাল থাকলো, রুগির বডিতেও এন্টিবায়োটিক নিয়ম মত পড়ল । হ্যা, এক্সেস পড়লো না, ওভার পড়লো না । এন্টিবায়োটিক এটা যেরকম প্রয়োজন, আবার এইটাও দরকার যে রুগীর শরীরে এন্টিবায়োটিক পড়বে না কেন । এহন যে অবস্থা পড়তেই হবে, কেন? কারন ডাক্তাররা এখন আর নরমাল ডেলিভারি করে না । এহন গেলেই সিজার ।

প্রঃ হুম

উঃ ডাক্তাররা এখন আর নরমাল ডেলিভারি করে না । এইটা আর । আমিও চিন্তা করি যে মনে করেন আমার কথা বলতামনা ।

প্রঃ হুম

উঃ আমাদের সার্কুলে চিন্তা করে এরকম যে একটা হাসপাতালে রুগী পাঠাইলে নরমাল ডেলিভারি করব কিয়ের লাইজা ? সিজার করাইলে দুইটা পয়সা আমার পকেটে আইব । ঠিক না?

প্রঃ জি

উঃ তো এই হইল চিন্তা ভাবনা । আবার রুগীও চিন্তা করে যে, না আমার বউয়ের একটু কষ্ট হইব বা আমার মানে আমার একটু কষ্ট হবে, আমি নরমাল ডেলিভারি করব না, আমার বউরে আমি ইয়া কইরালামু । বা আমার মাইয়া । যেমন ফ্যামিলি গত ভাবে এই ব্যাপার থাকে বাই ফরস থাকে যে মেয়ের যেন কোন কষ্ট না হয় । কিন্তু আমরাও হইছি আমাগো পূর্ব পুরুষরাও হইছে । তো এই সমস্কে কারণে এন্টিবায়োটিক যারা নাকি নরমাল ডেলিভারি, এন্টিবায়োটিক যতটা না লাগে, যারা সিজারিয়ান ডেলিভারি,

----- (২০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

বেবি, বেবি থেকেই তো তার জীবন শুরু, শুরুর থেকেই তো তার এন্টিবায়োটিক গুলা ওইভাবে লাগতেছে । সামান্য কিছু হইলেই তার সমস্যাটা বেশি প্রকট । এই ক্ষেত্রে আপনার বাল্য বিবাহ, তাড়াতাড়ি বিয়ে হয়ে যায় মেয়েদের, তো দেখা গেছে যে ডাক্তার ও কি

করবো? ডাক্তার ও চিন্তা করে যে না যেহেতু ক্রিটিকাল পর্যায় হইয়া গেছে তো নরমাল করবো না। তো এহন তো কি বলবো আসলে? বলতে গেলে নিজেদের উপরেই দোষ আসে।

প্রঃ সেটাই আমরা শোনার চেষ্টা করছি যে আসলে কি এন্টিবায়োটিক এর ব্যবহার তাহলে কি বৃদ্ধি পাইতেছে নাকি?

উঃ এন্টিবায়োটিক এর ব্যবহার তো বৃদ্ধি ই পাইছে, বৃদ্ধি পাইছে না। আগে কি আগে। এহন তো কত এন্টিবায়োটিক। আগে কি এতো এন্টিবায়োটিক আছিল নি?

প্রঃ হুম

উঃ আগে আমার, আমার বাপে আমনের এই ইয়ার আমলে, জিয়ার আমলে, যে যহন কোর্স টা চালু করছে তখন সে পল্লী চিকিৎসক। তারপরে হের বাপে আছিল কবিরাজ। তো এই অনেক আগে থেকেই আমাদের ফ্যামিলিগত ভাবে এই লাইনে আছি। এই লাইনে থাকার কারনে আমিও যদিও এই ট্র্যাকের থেকে গেছিলাম পরে আবার শেষ পর্যন্ত জীবনে কোন কিছু করতে না পাইরা (হাসি) এই লাইনে ঘুরতেসি। যাই হক, কপালের ব্যাপার। না এহন, মেইনলি বস, এন্টিবায়োটিক টার ব্যবহার এমনভাবে বাড়ছে এখন মানুষের বডিতে এখন নরমাল এন্টিবায়োটিক আমার চেয়ে আপনারা ভাল জানবেন যেহেতু আপনারা রিসার্চে আছেন। তো এইগুলো আর কাজ করে না। কাজ না করাতে নতুন নতুন আপনার গ্রুপ আসতেছে এন্টিবায়োটিকে যাতে কাজ হয়, রোগটা তো ভাল হইতে হইব। এইটাই তো মেইন ব্যাপার। আর এইগুলোই আর কি আর। যদি আমার কাছে মনে হয় যে এইটা কন্ট্রোলে আনা সম্ভব যদি আপনার, যারা আপনার দেশ পরিচালনায় যারা আছে, সেটা আপনার কর্মকর্তা লেভেলের লোক হোক, রাজনীতিবিদ হোক, --- স্বদিচ্ছা থাকলে, তারপরে স্বাস্থ্য অধিদপ্তরের স্বদিচ্ছা থাকলে, তারা যদি এ ডাক্তারদেরকে সরকারি সুবিধাটা বাড়ায় দে, বিভিন্ন সরকারি মেডিক্যাল, হ্যা, সরকারি সুবিধাটা যদি বাড়ায় দেয়, তাইলে সরকারি ডাক্তাররা কাজ করতে বাধ্য। সরকারি সুবিধা যদি মানুষ পায়, মানুষ কি প্রাইভেটে যাইব? যাইব না। আর সরকারিতে গেলে দেখা গেছে ডাক্তার যদি এভেল এবেল থাকে, তখন দেখা গেছে এই ধরনের সমস্যা গুলোও তারা ওইভাবে হ্যান্ডেল করতে পারবে, মানুষ ও একটু ফ্যাসিলিটি পাইল। পাশাপাশি যারা আমরা ওষুধের দোকানদার আছি, ওষুধের ব্যবসায়ী আছি, বা ফার্মাসিস্ট লেভেলে আছি, পল্লী চিকিৎসক, তারা হয়তো টুকটাক সাধারণ প্রাকটিস আমরা করি, সেক্ষেত্রে আমাদের যে সমস্ত দোকানে ওষুধ বিক্রি হয়, ওই সমস্ত দোকানে মনিটরিং টা ওইভাবে করতে হবে যাতে প্রেসক্রিপশন ছাড়া ওষুধ বিক্রি করতে পারবা না, বা রুগীরাও যখন দেখব যে প্রেসক্রিপশন ছাড়া আমি ওষুধ বিক্রি করতে পারতেছিলা, তাইলে আমার ওষুধ কিনতে পারতেছিলা, তাইলে ওষুধ কিনতে হইলে আগে আমাকে ডাক্তার দেখাইতে হবে, ঠিকনি?

প্রঃ হুম।

উঃ আর ডাক্তারের কাছে যখন যাবে, ডাক্তারে যে কয়টা এন্টিবায়োটিক লেখছে, ওই কইটা এন্টিবায়োটিকই আমি দিবো, এর বাইরে এন্টিবায়োটিক আমি দিতে পারবো না। তো সেক্ষেত্রে যারা দোকানদার তারাও লিমিটেড পরিমাণ বিক্রি করতে পারলো তার কাছে। আর সেও বেশি অ্যাকসেস নিয়া ব্যবহার করতে পারলো না, চাইলেই পারল না। আবার যেই ডাক্তারের কাছে যাইতেছে, ডাক্তারের ও রুগি দেখাইতে হবে রোগী বাধ্যতামূলক। যে আমার প্রেসক্রিপশন ছাড়া তো ওষুধ দিবে না ফার্মেসী।

প্রঃ এখন কি যাচ্ছে না তাহলে রোগীরা ডাক্তারের কাছে?

উঃ যাচ্ছে, কিন্তু এখন তো ডাক্তারের কাছে যাচ্ছে কম, এখন তো ফার্মেসীতে আসতেই ওষুধ পাচ্ছে। আইয়া বলতেছে ভাইয়া এইডা দেন অইডা দেন, নিজেদের পন্দিতি, বুঝেন নাই?

প্রঃ হুম

উঃ আইসাই এইডা দেন অইডা দেন। এখন মনে করেন সাপোজ, তার ডায়রিয়া। ডায়রিয়াতে ওমিপ্রাজল, ওমিপ্রাজলটা দিলে ডায়রিয়া টা বাড়ে, ঠিক আছে।

প্রঃ হুম

উঃ এইজন্য আমরা সাধারণত পেন্টোপ্রাজলটা গ্যাসে বমি বমি যদি বমিটিং থাকে তার যদি এসিডিটি থাকে, তাহলে সেক্ষেত্রে আমরা পেন্টোপ্রাজলটা দেই। তো সেক্ষেত্রে রোগী আইয়া কয় যে ভাই আমারে ফ্লাজিল দেন, আমারে সিপ্রসিন দেন তিন টা, ফ্লাজিল দেন

পাঁচটা, আর গ্যাসটিকের ওষুধ দেন সেকলো চাইর টা, ভাই গ্যাস্ট্রিকের ওষুধ সেকলো খাইতেছেন, সেকলোটা কি একই রোগীর? কয় হ্যা। ভাই এইটা তো এখন এইভাবে খাওয়া যাবে না। এইডা তো সেকলোটা খাইলে তার ডায়রিয়াটা বাড়বে। হ্যা। তো এইডা আমি জিজ্ঞেস করলাম।

প্রঃ হুম

উঃ আমি খুঁী আছি এজন্য জিজ্ঞেস করতে পারলাম।

প্রঃ জী

উঃ আরেকটা দোকানে দেখা গেছে, গেলো বা মনে করেন আমার দোকানেই আসলো আবার, ভিড়, প্রচন্ড ভিড়, ভিড়ের মধ্যে আইল ভাই, এইডা দেন, এইডা দেন, ভাই, তাড়াতাড়ি তাড়াতাড়ি তাড়াতাড়ি করেন ভাই তাড়াতাড়ি করেন, রোগীর আপনার ইমারজেন্সি, তাড়াতাড়ি করতাকে, হ্যা, তো তাকে তো আর ওইভাবে যদি দাড়া করান, আরে ভাই, দেন তো ভাই, আপনি বেশি কথা কন মিয়া, আপনারে ইয়া করতে কইসি, আপনে যা যা লাগে কইতাসি, থাকলে দেন, না থাকলে কন যাই গা।

------(২৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন)-----

আপনি দিয়া দিলেন, বা, তখন তারে আপনি জিজ্ঞেস করার ও সুযোগ নাই, সে যেহেতু তাড়ায় আছে, যে ভাই আপনি কি এক রুগীর জন্য নিতেছেন না দুইটা দুই রুগির জন্য, বাসায় দুইজন রোগী থাকতে পারে না, একজনের গ্যাস্ট্রিকের সমস্যা থাকতে পারে, তো সে নিয়া দেখা গেছে ওমিপ্রাজলটা খাওয়াইব, রোগ কি ভাল হইব? বরংচ রোগ আর কলেরা পর্যায় যাইব।

প্রঃ সে এই নলেজ টা কোথা থেকে পায় যে তার -----

উঃ এই নলেজ টা কথা থেকে পায়, মানুষ তো এখন নলেজ মনে করেন যেটা প্রয়োজন এই নলেজ টা অতোটুকু। আমার একটা জিনিস আমার বুঝ হয় না, আমার আজকা মনে করেন, সবজি কিনমু। আমি কি সজির ব্যাপারে সবজিটা তাজা না কি, এইটা তো আমি সবজি ওয়ালাই ভাল জানে, তাই না। র মেডিসিনের ব্যাপারটা ডাক্তারদের সাথে আলোচনা অবশ্যই রোগীরা করে, ঠিক আছে, ওই ফোনে ফোনে আলোচনা করতেছে, এহন ফোনে বলতেসে একরকম যেই ডাক্তারটারে, ডাক্তার তো রোগীটারে দেখতেসে না। সে ভাবতাকে এইদিকে মনেহয় যাইতে পারে, ভাইবা একটা ওষুধ দিতাসে, ঠিক না। এই হল এক ধরনের। আবার কিছু লোক আছে ওই যে বললাম না জিমাক্স, কোন কিছু হইলেই জিমাক্স, তো আবার দেখা গেছে, আবার এর মধ্যে যে মানুষ যে না যারা সঠিক ট্রিটমেন্ট নিতেসে তারা অবশ্যই ভাল হইতেছে, যারা সঠিক ট্রিটমেন্ট নিতেসে তারা অবশ্যই ভাল হইতেছে, আর যারা চিন্তা করে যে আমি তো জানি, আর আমাদের সাধারণত একটা আমার ব্যক্তিগত ভাবে দোষ আমারেই দেই আর কারে দিমু, মনে করেন যেকোনো ব্যাপারে অল্পও একটু জানসি, আমার কাছে মনে হইতেসে আমি অনেক কিছু জাইনালাইসি। ঠিক আছে।

প্রঃ হু হু

উঃ তো এই ধরনের টেনডেনসিটা আমাদের বেশি আর কি।

প্রঃ এই যে ধরেন আপনার কাছে একটা রোগী আসলো, একটা প্রেসক্রিপশন আপনি লিখলেন বা একটা ওষুধ সে চাইল বা আপনি দিলেন

উঃ জি

প্রঃ সেক্ষেত্রে এন্টিবায়োটিক দেয়ার ক্ষেত্রে আপনার কাছে কি কোন ধরনের মানে চ্যালেঞ্জ বা সমস্যা উদবেগ কাজ করে কিনা আমি তাকে কোনটা দিচ্ছি বা কোনটা দেব এরকম এক ধরনের টেনশন যদি বলি আমরা মানে তাকে আমি প্রপার ওষুধটা দিচ্ছি কিনা এই ধরনের কোন কিছু কাজ করে কিনা।

উঃ না এই ধরনের কোন টেনশন আমার কাজ করে না। ওইরকম আহামরি টেনশন আমার কাজ করে না কারন আমি ওরকম রিস্ক যাই না। আমি ম্যাক্সিমাম চেষ্টা করি মৌলিক ওষুধ যেগুলো বা আপনার মেট্রোনিডাজল ডায়রিয়ার জন্য মেট্রোনিডাজল পেটের সমস্যার জন্য জ্বরের জন্য পারাসিটামল নরমাল পারাসিটামল বা মৌলিক ওষুধ দিয়া রোগ ভাল করার চেষ্টা করি বেশি। তারপর যখন দেখি

তিন দিন চার দিন হয়ে গেছে তার রোগ টা কন্ট্রোলে আসতেছে না তখন যাইয়া ওই গ্রুপ অনুযায়ী তার যে রোগ ওই রোগ অনুযায়ী একটা এন্টিবায়োটিক আমি দেই। সেক্ষেত্রে মানে একদম সিউর হয়ে দেই, আর যদি দেখি যে না একটু ক্রিটিকাল রোগী রাখি না ছেড়ে দেই।

প্রঃ কি ধরনের রোগীদেরকে এন্টিবায়োটিক দিয়ে থাকেন?

উঃ মনে করেন জ্বর হইসে তিনদিন, ঠিক আছে তিন দিন ওষুধ খাইসে প্যারাসিটামল, সে জ্বর ভাল হইতেছে না, প্যারাসিটামল খাইছে, বাড়ে বাড়ে জ্বর আসতেছে তার সেক্ষেত্রে অবশ্যই আপনাকে সিপ্রফ্লক্সাসিলিন এ যাইতে হবে। তাই না, যদি আপনার অন্য কোন সমস্যা না থাকে। ঠিক না? সিপ্রফ্লক্সাসিলিন দিলেন, আপনি বয়স অনুযায়ী ডোজ ওইভাবে দিয়ে দিলেন আপনি। দিয়ে দেয়ার পড়ে সে দেখা গেছে আপনার আরো দুই দিন বা তিন দিন খাইল, সে ভাল হয়ে যাচ্ছে। ঠিক আছে। দুই দিন বা তিন দিন খাইল এন্টিবায়োটিক পাশাপাশি রোগ সে ভাল হয়ে গেছে। তারে তো আর পাঠানোর দরকার নাই। কিন্তু কিছু রুগী আছে খুব কম যদিও, হ্যাঁ কিছু রুগী আছে তিন দিন প্যারাসিটামল খাইছে, পরে আবার তিন দিন এন্টিবায়োটিক খাইছে, কিন্তু জ্বর কইমা গেছে কিন্তু বাড়ে বাড়ে আসতেছে। তখন তাকে একটা ব্লাড টেস্ট এর জন্য পাঠানো লাগে। ব্লাড টেস্টে পাঠাইলেই তখন ধরতে পারে যে ঘটনা টা কি পর্যায়ের। তখন দেখা গেছে যে একটা ডাক্তারের কাছে রেফার করে দেই যে এই ডাক্তারের কাছে যান। তখন ওই ডাক্তারের কাছে যায়, ট্রিটমেন্ট নেয়। তখন আবার ওই ডাক্তার যা যা লিখসে। প্রেসক্রিপশন নিয়ে আমাদের কাছে আসে, তখন আমরা ওষুধ টা তাকে ওইভাবে দিয়া তাকে আবার বুঝাইয় দেই যে ডাক্তারের ওষুধটা এই ভাবে এই ভাবে খাবেন। সে খায় ভাল হইয়া যায়।

প্রঃ এই যে তাকে বুঝায় দিচ্ছেন কি কি জিনিস গুলো তাকে বলেন কি কি দিক নির্দেশনা তাকে বলেন?

উঃ তাকে রোগ অনুযায়ী আপনার যেই নিয়ম টার কথা বলি। নিয়মটার কথা বললাম, এই নিয়মটার কথা বলি, তারপরে যেইভাবে ওষুধটা খাইতে হবে। কয়টা করে খাইতে হবে। বয়স অনুযায়ী কয়টা করে দিনে কতক্ষন পর পর খাবে, কিভাবে খাবে, এবং এটা খাওয়ার আগে খাবে না পরে খাবে, এই বাপারগুলো আমরা তাদেরকে ঠিক মত বুঝায় দেই।

প্রঃ তাদেরকে কোন সাইড এফেক্ট এর কথা বলেন কিনা।

উঃ সাইড এফেক্ট এর কথা আমরা তাদেরকে বলি না। কারন যেহেতু ডাক্তার দেখান হইসে, বা আমরা যেহেতু তাদেরকে দেই, হ্যাঁ, কোর্স টা দেই, তাদেরকে বইলা দেই কোর্সের বাইরে এক্সেস খাওয়ানোর দরকার নাই, আমাদেরকে না জিজ্ঞেস কইরা। আপনি তিন দিন পর চার দিন পর আবার আসবেন। আসলে পরে আমরা তখন ডিসিসন নিব যে কি করতে হবে। এই হইল বাপার। যাই হোক, এই যে যারা নাকি এ ধরনের ব্যাপার তারা তাদের ব্যাপারটা আমরা জানিনা। তারা অভারডোজ করতেসে না কি করতেছে। তারা ত আমাদেরকে জিজ্ঞেস করার লোক না।

----- (৩৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

উঃ তারা তো আমাদেরকে জিজ্ঞেস করার লোক নাহ আমাদেরকে ঐভাবে তাদের ব্যাপারটা তাদের একটা আলাদা জ্ঞান আছে তাদের জ্ঞানটা তারা ঠিকমত ইউটিলাইজ করে বা মিসইউজ করে এটা তাদের ব্যাপার। বলেন।

প্রঃ এন্টিবায়োটিকে আপনার ধরেন একেকটার প্রাইজ একেক রকম।

উঃ হ্যাঁ। হ্যাঁ।

প্রঃ তো এইযে ওষুধ গুলোর যে দাম সেই হিসেবে মানুষ কি তার পন্য উপযোগিতাটা পায় কিনা, যে দাম দিয়ে ওষুধটা কিনে সে পরিমান সে লাভবান হয় কিনা?

উঃ এটা আসলে এটা তো যে সমস্ত কোম্পানিগুলো বানাইতেছে তারা তাদের গ্রুপগুলোতে যতটুকু পাওয়ার লেখা থাকে অতটুকু পাওয়ার তারা দিচ্ছে কিনা?। হে। এটা হল তাদের ব্যাপার।

প্রঃ হুম।

উ: তারা ঠিকমত দেখা গেছে এখানে লেখলাম যে এসকরবিক এসিড ২৫০ এমজি। এখন এসকরবিক এসিড ২৫০ এমজির মধ্যে কিন্তু ২৫০ এমজি একটা ট্যাবলেট এ থাকতে হবে। এখন কোম্পানি যদি চিন্তা করে যে ২৫০ এমজি আমি দিব নাহ। আমি আমার প্রোডাক্ট এর ব্র্যান্ড হয়ে গেছে আমি ২০০ এমজি দিব। আর ৫০ এমজি লেখা থাকলে থাকুক। সরকারের উচিত বা ম্যানেজমেন্ট এ যারা আছে তাদের উচিত এটা মনিটরিং করা যে কয়দিন পর পর যে আসলেই কি এখানে ২৫০ এমজি এসকরবিক এসিড আছে কিনা। আমাদের কাজ হল আমরা আমাদের পক্ষ থেকে যেটা করতে পারি আমাদের কাজ হল যেটা নাকি গভর্নমেন্ট অনুমোদিত ঐ সমস্ত কোম্পানির প্রোডাক্ট আমরা দোকানে তুলব। এটা আমরা আমাদের পক্ষ থেকে করতে পারি কিন্তু একটা কোম্পানি তার ফার্মাসিউটিকেলস কোম্পানি তার প্রোডাক্ট এ কতটুকু পরিমাণ মেইনটেইন করতেছে তার প্রোডাক্ট রেশিওটা এটার দায়িত্ব টোটালি তার এবং মনিটরিং এর দায়িত্ব অবশ্যই মেনেজম্যান্টের।

প্র: সেইক্ষেত্রে ধরেন এই ওষুধটার যে দাম আমি একজন ভোক্তা আমি একজন রোগী আমি আইসা বললাম যে ভাই আমাকে

উ: প্রাইজ যদি আরেকটু কম হয় সেইক্ষেত্রে কাস্টমারের জন্য অবশ্যই ভাল হয়। কারণ আমিও তো সর্বশেষে দিনশেষে আমি একজন কাস্টমার। তাইনা।

প্র: হুম

উ: এইটাই আর কি। প্রাইজ যদি কম হয় তাইলে ভাল নাহ। আমার আমি মনে করেন যে এই ইয়েতে যেমন ঐ দিনকা আমার এক ভাই ইন্ডিয়ায় একটা ইয়া থেকে মানে এক থানা থেকে আরেক থানায় যাইতে এক টাকা ভাড়া লাগে।

প্র: হুম।

উ: আমগো তো টকী থানা থে ইয়া থানাত যাইতে সদর যাইতে কয় টাকা লাগে- মিনিমাম তো ২৫ টাকা লাগব। যদি কমাইয়া সে এন্টিবায়োটিকের ক্ষেত্রে হোক, বাজারের ক্ষেত্রে হোক, মানুষের জীবনজাত্রার মানের ক্ষেত্রে হোক, প্রোডাক্টিভ ক্ষেত্রে হোক। যদি একটু মানুষের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে আরেকটু নিয়ে আসা যায় সেটা অবশ্যই ভাল হবে। খারাপ হবে কেন। আমিও তো দিনশেষে একটা কাস্টমার।

প্র: কিন্তু এখন যে দাম দিয়ে আমি কিনছি। সেই পরিমাণ উপযোগিতা বা লাভবান আমি হচ্ছে কিনা আমি একজন রোগী।

উ: উপযোগিতা যেটার কথা বলতেছেন আপনি উপযোগিতাটা আপনি তখনই পাবেন যখন নাকি এসকরবিক এসিড ২৫০ এর জায়গায় ২৫০ ই দেয়া থাকবে।

প্র: হুম হুম।

উ: এখন এই উপযোগিতা টা পাচ্ছেন কিনা দিচ্ছে কিনা এটা মনিটর দায়িত্ব করবে সরকার। আর হল দিবে হইল কোম্পানি তাদের ওইটা লাইয়াবিলিটিজ। তারা ব্যবসা করে। লাভ করে নাহ। কম হোক বেশি হোক। তাদের তো দায়িত্ব এটা যে শুধু তারা বিক্রি করতেছে লাভ কইরা চইলা যাইতেছে তাদের একটা সামাজিক দায়িত্ব আছে বাংলাদেশ এ ব্যবসা করতেছে। সামাজিকতা আছে নাহ।

প্র: হুম আছে

উ: ব্যক্তি হিসেবে তো সে বাংলাদেশের নাগরিক, কোম্পানি মালিক তার দায়িত্ব আছে নাহ, অনেক দায়িত্ব আছে।

প্র: এই মানুষ গুলো তো তাদেরই। আচ্ছা তো এইখানে আপনার এলাকার লোকজন যে ওষুধ কিনতে আসে, তারা এন্টিবায়োটিক কেনার সময় কিভাবে নেয় কতটুকু নেয়। মানে পুরো কোর্সটা আপনি যখন অফার করছেন?

উ: তারা পুরো কোর্সটা। আমার যেগুলো আমি এরকম আসলে কি অনেক বছর ব্যবসা করলে কি হয় আসলে কি নিজের একটা বিস্ফুত হয়ে গেছে।

প্র: জি।

উ: তো আমার ওইরকম একটা ইয়া আছে তারা পুরা ফুল কোর্স ওষুধ খায়। হে যা বলি তাই শোনে। যতটুকু এন্টিবায়োটিক দেয়ার দরকার অতটুকু দেই এবং তারা যা বলি তাই শোনে দেই। আর এতে করে তারা লাভবানও হয়। কেন লাভবান হয় আপনার মনে করেন যে জ্বর হইছে। জ্বরটা ১০ টাকার পেরাসিটামল দিলাম। ৩ দিন খাইলেন। খাওয়ার পরে জ্বরটা কমতেছে নাহ। এন্টিবায়োটিকে যাইতে হবে। সেক্ষেত্রে আরও দেখা গেছে অল্প কিছু টাকার এন্টিবায়োটিক মনে করেন দেড়, দুইশ বা তিনশ, ২৫০ টাকার ওষুধ দিলাম। এতে কইরা কিন্তু সে ভাল হইয়া গেল। নিয়ম কইরা সে কোর্সটা পালন করল সে ভাল হইয়া গেল। আর যদি সে কোর্সটা ঠিকমত পালন না করে বা ওইরকম পর্যায়ে না যায় যদি তখন দেখা গেছে এটা টাইফয়েড এ চইলা যায়। টাইফয়েড এ যখন চইলা গেছে তখন কিন্তু ইনজেকশন পুশ করা লাগে। সে অর্থনৈতিকভাবে ক্ষতিগ্রস্থ। সে যদি চাকরী কইরা থাকে কর্মক্ষেত্রে ক্ষতিগ্রস্থ। সে যদি মনে করেন যে একে তো অর্থনৈতিক কর্মক্ষেত্রে তারপরে তো সে যে সময়টা যে অসুস্থ থাকতেছে তা সে শারিরিক ভাবে সে ক্ষতিগ্রস্থ। যারা নাকি কথা শুনে তারা অবশ্যই আপনার সেটিসফাইড এবং তাদের উপযোগিতা তারা ঠিকমত পায়।

প্র: আপনি একটা জিনিস বলতেছেন কিছু কাস্টমার এসে তাকে আমি বললাম যে তোমার তো তিন দিনের খেতে হবে।

----- (৩৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

সে দুদিনের টা একদিনেরটা নিয়ে গেল। দুইটা ট্যবলেট নিয়ে গেল বা একটা নিয়া গেল।

উ: হ্যাঁ হ্যাঁ অইত বললাম নাহ। ওদেরও আছে কিছু। ওরা দেখা গেছে আইসা বলে ভাই আমি সাতদিনের ওষুধ নিতে পারব নাহ। আমি তো বাসার পাশেই আছি। আপনি দুইটা দুইটা করে দেন। ঐ সমস্ত রোগী গুলার টাইফয়েড হয়, ঐ সমস্ত রোগী গুলার কলেরা হয় মানে সিভিয়ার ট্রিটমেন্ট এ ঐ সমস্ত রোগী গুলাই যায়।

প্র: যারা ডোজটা মেইটেইন করে নাহ?

উ: ডোজটা যারা মেইটেইন করে নাহ। বা যারা মনে করে যে আমি ভাল হইয়া গেছি আমার আর খাওয়া লাগবে নাহ। ডাক্তার বলছে তো কি হইছে ঠিক আছে আমি আর খাব নাহ। আবার আমি দুইটা দুইটা চারটা আনছি আরও যে আমার ৫ দিনে যে ১০ টা আনতে হবে, আনব নাহ আমি। আমিতো ভাল হয়ে গেছি।

প্র: এইটা না নেয়ার পিছনে। অহ ভাল হয়ে গেছে।

উ: হ্যাঁ তাদের একটা ধারণা ভাল হইয়া গেছি। ১০ দিন পরে বা ১৫ দিন পরে বা ১ মাস পরে যে আবার ঐ জীবাণুটাই তার শরীরে রয়ে গেছে ওইটাই যে আবার আসতেছে। তখন আবার বলে যে গত মাসেও জ্বর আইছে, এই মাসেও জ্বর আইছে। হে। গত মাসেও আমার ডায়রিয়া হইছে বা এই মাসেও আমার ডায়রিয়া হইছে। কি হইল সমস্যা হইছে ভাই। বড় একটা টেস্ট করাইতে হইব। তখন এইটা কিন্তু একটা সাধারণ ব্যপার। হে

প্র: হুম হুম।

উ: কিন্তু দেখা গেছে তখন আমার মত যারা নাকি আমি নিজের উপরে দোষ দেই। আমার মত যারা লোভী হে নিজেরা দোষ দেই আর কারো দোষ দিমু আন্তাজে। যারা লোভী তারা চিন্তা করব ঠিক আছে টেস্ট করবি যেহেতু আইসস। ঠিক আছে। ভাই এই এই টেস্ট কইরা নিয়া আসেন। ৫০০০ টাকার টেস্ট কইরা নিয়ে আসেন। আলটিমেটলি রোগীটা কিন্তু ক্ষতিগ্রস্থ হইল।

প্র: হুম।

উ: ক্ষতিগ্রস্থ হইল নাহ।

প্র: আপনার লাভ কিভাবে হইল এখানে ৫০০০ টাকা টেস্ট কইরা আনলে?

উ: ৫০০০ টাকার টেস্ট কইরা আনলে যে সমস্ত আপনার ডায়াগনস্টিক সেন্টারগুলো আছে তারা তো কমিটেড যে এখানে আপনি রোগী পাঠান। পাঠাইলে একটা বেনিফিটেড হবেন। ঠিক নাহ। এইটা শুধু আমার নারে ভাই। আমি তো আমার উপর দোষ দিতেছে সকল ফার্মাসিস্ট এবং সকল আরএমপি, ডাক্তাররাও তো আপনার রোগী পাঠায়। তাদের তো আমরা তো হয়ত একটা কম। তারা তো হাজার হাজার লক্ষ লক্ষ টাকা তাদের ইয়া খেইকা উঠায়। এইগুলো তো ব্যপার এখন ডায়াগনস্টিক সেন্টারগুলো এরকম হইয়া গেছে

তারা বাই ফোরস করে আর কি ডাক্তারদেরকে। মানে ইমান কিনে আর কি। বুঝছেন নাহ। ঈমান কিনে। ভাই লোভ দেখাইয়া দেখাইয়া ঈমান কিনে। আসলে দোষ তো তাদের দেয়া যাবে নাহ। পুরা সিস্টেমটাই। একটু যদি মনিটরিং ঠিকমত করা হয়। আমি চাই আমি নাহ শুধু সবাই চায় যারা নাকি এই কোর্স করছে এখন তো বললাম নাহ যে দোকান হইয়া গেছে এখন মুড়ির মত দোকান হইয়া গেছে। যেমন এইযে আমার পাশে এইযে দোকান সে হসপিটালের যেকোনো হসপিটালের নার্স। হে। আমি জানি নাহ কোন হসপিটালের নার্স। সে দেখা গেছে আপনার ঐ শুধু ঐ কেনোলা করা, তারপর হইছে স্যালাইন পুশ করা, একটা ইনজেকশন পুশ করা, এইগুলো একটা হসপিটালে কইরা থাকে আর কি। তার তো কোর্সই করে নাই আমার যতটুকু ধারণা তো গত কয়দিন আগে আমরা এক লোক আমিতো আসলে এইধরনের খোঁজ খবর নেই নাহ সাধারণত। এক লোক আমরা কইতাছে ভাই ইয়ারা বইলে উনি তো মনে হয় পাশ করতে পারে নাই। উনারা বইলেন। কে পাশ করতে পারে নাই। উনি কে? কয়জে আপনার পাশের দোকান। ওর নাম তো আমি ভাল কইরা জানি নাহ। হে কারণ এতটা ইন্টারেস্টেড নাহ। আমি যে। তো উনি বলল যে অমুক লোক। উনার তো কোন ই নাই। কিন্তু সে কিন্তু দিব্যি ব্যবসা করতেছে। এবং মানুষ মানুষের বিশ্বাস অর্জন কিভাবে করতেছে একে তো মহিলা মানুষ তারপরে হসপিটাল এর নার্স। এখন এইজন্য মানুষ চিন্তা করে হসপিটাল এর নার্স তো এর কাছেই যাই। যাক তার কাছে কোন সমস্যা নাই। কিন্তু তাকে তো মিনিমাম একটা কুয়ালিফিকেশন থাকা উচিত আপনি যেহেতু এই লাইনে বিজনেসটা করতেছেন কারণ এটা তো মুদি দোকান নাহ। মুদি দোকানে তো একটা ট্রেড লাইসেন্স যথেষ্ট। আর এইখানে ড্রাগ লাইসেন্স লাগবে, আপনি যদি ট্রিটমেন্ট করেন সেফেক্সে আবার আরএমপি করা লাগবে, এলএমএফ করা লাগবে। স্পেশাল একটা ট্রেনিং লাগবে, মিনিমাম একটা ট্রেনিং লাগবে।

প্র: হুম।

উ: অনেক আছে যারা নাকি দুই/ চার বছর পর পর নাকি ট্রেনিং করে।

প্র: হুম।

উ: সে কিন্তু অনেক আগে থিকা ট্রেনিং করছে। অনেক গুলা করছে। একই ট্রেনিং বার বার করতেছে। কেন করতেছে সে? একই ট্রেনিং বার বার করতেছে কারণ হইল তার যে নলেজটা আছে। এইটা দুইবছর পরে হয়ত কিছুটা কমছে বা কিছু ঘাটতি দেখা দিছে, কিছু ভুলিলা গেছে গা ঐ সমস্ত রোগী গুলা নাহ পাইতে পাইতে।

প্র: হুম হুম।

উ: ওইটা একটু ঝলাই নিতেছে প্লাস লেটেস্ট কোন ইনফরমেশন আসছে কিনা।

প্র: হুম হুম।

উ: ঠিক আছে। এ নলেজগুলো সে কিন্তু নিতে পারতেছে। এইহল ব্যাপার। এইগুলো আরও যত বেশি হবে। তত ভাল আর কি।

প্র: একজন রোগী আসল। রোগী আসার পরে আপনার প্রথম কি আপনি তাকে এন্টিবায়োটিক দিয়ে থাকেন নাকি সাধারণ ওষুধ?

উ: আমিতো প্রথমেই বললাম যে আমি মেক্সিমাম চেষ্টা করি সাধারণ ওষুধ দিয়ে কমপ্লিট করার জন্য। আমার উপরে মানুষের ধৈর্য কম। কেন ধৈর্য কম। কারণ আসলে এন্টিবায়োটিক দেই নাহ তো।

প্র: হুম।

উ: হে। আরে রোগ ভাল হয় নাহ ভাই। দেরি হয়। আমার তো ভাই দেরি হবে, আমার এইখানে আসলে ভাই দেরি হবে। এখন আপনি যদি বলেন যে এন্টিবায়োটিক দিতে- এন্টিবায়োটিক আমি দিব কোন সমস্যা নাই। টাকা আপনি দিবেন আমার এন্টিবায়োটিক দিতে সমস্যা আছে। কিন্তু ফুল কোর্স নিতে হবে। দেখেন আপনি বুইঝা।

প্র: হুম।

----- (৪০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

উ: এইজন্য দেখা গেছে সমাজের একটা শ্রেণি মনে করে আমি মনে হয় একটু বেশি ভাব লই। ভাবের ইচ্ছা নাই। এইটাই কিন্তু নিয়ম। এখন নিয়মটা এখন পালন করাইতে গেলেও সমস্যা।

প্র: সেক্ষেত্রে লোকজন কি প্রেসক্রিপশন ছাড়াও কি এন্টিবায়োটিক চায়?

উ: প্রেসক্রিপশন ছাড়া এন্টিবায়োটিক চায় নাহ। কি বলে। আইসা চায়।

প্র: তখন কি করেন?

উ: আচ্ছা মনে করেন এইখানে একজন রাজনৈতিক লিডার। হয় মনে করেন যে আইছে। আইসা মনে করেন যে দাড়াইছে। দাঁড়াইয়া কইতাছে আমিতো ওষুধটা বাসায় রাইখা আসছি, আমাকে দুই পিছ ইয়া দেন তো। এখন সে যে এন্টিবায়োটিক খায় সে কিন্তু প্রেসক্রিপশন নিয়ে আসে নাই। সে আমাকে বলতেছে বাসার ওষুধটার নাম যেন কি এটা আচ্ছা দেন তো আমারে দুইটা দেন তো। আচ্ছা এখন আমি যদি বলি ভাই প্রেসক্রিপশনটা তো নাই। প্রেসক্রিপশন ছাড়া তো এন্টিবায়োটিক দেয়া যাবে নাহ। আমি কালকে থেকে দোকান বইতে দিব নাহ।

প্র: তখন আপনাকে দিতে হচ্ছে?

উ: দিতেই হচ্ছে।

প্র: হুম।

উ: এখন এইয়ে ব্যপারগুলো। এই ব্যপারগুলো আসলে সব সংস্থা দুর্বল। মেডিকেল সেক্টরের সব সংস্থা দুর্বল। আমি এখন একটা বাই ফোরস একটা কথা কমু আমার সমিতির লোক আছে এই হিসেবে। সমিতির লোক আমিতো ভাব দেখাইতে যামু। হেরা গিয়া দেখমু হের পাও ধইরা বইয়া রইছে।

প্র: হুম।

উ: আমার যারা গার্ডিয়ান হেরা যদি গিয়া পাও ধইরা বইয়া থাকে তাইলে আমার কি লাভ।

প্র: এখন আমরা একটু শুনব যে এন্টিবায়োটিকগুলো যেগুলো আপনার প্রেসক্রাইব করে থাকেন বা মার্কেটে যেগুলো আছে এই এন্টিবায়োটিকগুলো রোগ প্রতিরোধ করার ক্ষেত্রে কার্যকর ভূমিকা পালন করে কিনা?

উ: হ্যাঁ।

প্র: কিভাবে?

উ: আপনার যে জিবানুটা ঐ জীবাণুটা মারে।

প্র: হুম।

উ: তো কার্যকর নাহ। কার্যকর ই তোহ।

প্র: কোন কোন রোগের ক্ষেত্রে এইগুলো কাজ করে?

উ: আপনি জ্বরের জন্য নিতে পারেন তারপরে আপনার টাইফয়েড এর জন্য দিতে পারেন, ভাইরাস জ্বরের জন্য দিতে পারেন, যক্ষ্মার জন্য দিতে পারেন। তারপরে আপনার হামের জন্য দিতে পারেন। তারপরে আপনার ডায়রিয়ার জন্য দিতে পারেন, তারপরে আপনার কাশির জন্য দিতে পারেন, তারপরে আপনার শরীরের কাটা ছেঁড়া এক্সিডেন্টাল কেসে দিতে পারেন। আরও অনেক আছে। এইটা হঠাত

প্র: কোন গ্রুপের ওষুধগুলো বেশি ভালভাবে কাজ করে বলে আপনি মনে করেন?

উ: আসলে সবগুলো ওষুধই কাজ করে কিন্তু যে সমস্ত কোম্পানিগুলো মেইনটেন করে ভাল যেমন এসকরবিক এসিড এখানে এসকরবিক এসিড ২৫০ ই আছে। তার ওষুধটা কাজ করে ভাল। আর যারা নাকি চিন্তা করে যে আমার ব্র্যান্ড হয়ে হয়ে গেছে আমি এখন একটু কমাই ফেলি, মেডিসিন একটু কম লাগুক। প্রতিটা ট্যাবলেট এ যদি একটু একটু কইরা কম দেই। হে। ৫০ টাকা দাম কম দিয়া ২৫০। ২৫০ এর ভিতরে। তাইলে ১০ টা ট্যাবলেট এ কত ৫০০ হইয়া যায় আমার।

প্র: এইটা কি হচ্ছে এই

উ: আমার কাছে মনে হয়। কারণ একই প্রোডাক্ট একই গ্রুপের ওষুধ দুইটা দুই কোম্পানির। একটা ভাল কাজ করতেছে। আরেকটা ভাল কাজ করতেছে নাহ কেন? নিশ্চিত আমি এখানে আমার ম্যাটারিয়ালসটা ভাল নাহ। এইটা আমার সাধারণ জ্ঞানে বলে আর কি। আমি অত অসাধারণ নাহ।

প্র: এইটা তো গেলো কোম্পানির কথা। আমরা একটু গ্রুপের কথা বলি। কোন গ্রুপের ওষুধটা এইযে আপনার কাটাছেঁড়া

উ: এইটা হইল একেকটা রোগের জন্য একেকটা গ্রুপের এন্টিবায়োটিকগুলো ভাল কাজ করে। এইটা একেক ধরনের রোগের জন্য।

প্র: যেমন?

উ: যেমন বলতে জ্বরের জন্য কি কি এন্টিবায়োটিক। জ্বরের জন্য অনেকগুলো এন্টিবায়োটিক দেয়া যায়। আপনি সাধারণ ট্রিটমেন্ট এ যদি চান আপনি সিপ্রফ্লক্সাসিন এ যাইতে পারেন। ঠিক আছে এন্টিবায়োটিকে যদি প্রথম ধাপে যান। সিপ্রফ্লক্সাসিন যদি দেখেন যে তার ই হচ্ছে (৪৩ঃ২৮)। আগেই বুঝতে হবে যে তার কি সিপ্রফ্লক্সাসিন এ কাজ হবে নাকি সিপ্রফ্লক্সাসিন এ কাজ হবে নাহ। সেহেত্রে আপনি সিসিফকজিম এ যাইতে পারেন। সিপ্রক্সিম এ যাইতে পারেন। জিম্যাক্স তারপাও হইছে এজিথ্রমাইসিন এ যাইতে পারেন। ঠিক নাহ। তাইলে একটা রোগের জন্য আপনি অনেকগুলো এন্টিবায়োটিক ইউজ করতে পারেন। কিন্তু সেটা প্রথম রোগীটাকে দেইখাই, রোগীর অবস্থা দেইখা রোগীরে অজারবেশন কইরা তখনই একদম ফাইনালি একদম পৌছতে হবে তাকে একদম কোনটা খাওয়াইয়া তাকে কন্ট্রোল এ নিয়ে আসবেন। ঠিক নাহ।

প্র: এক্ষেত্রে আপনি কি মনে করেন? এন্টিবায়োটিকের কি কোন পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া আছে?

উ: এন্টিবায়োটিকের তো পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া আছেই। এইটা তো সবাই জানে। এইটা তো আমার স্পেশালি বলার কিছু নাই। এন্টিবায়োটিকে যেসকল রোগ ভাল করে আবার রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতাও তো কমাই ঠিকই তাইনাহ।

প্র: হুম।

উ: আপনি একটা বাচ্চা ছেলেবেলা যদি বলেন বাবা এইটা করো নাহ বাবা। সে কিন্তু শুনবে। শুইনা ভাল লাগছে সে করবে। ইজিলি করবে। ঠিক আছে। আর তাকে যদি কান ধইরা আইনা করান। সে হয়ত ইনস্ট্যান্ট করল কিন্তু তার মনে থাকবে সে আমার কানে ধরছিল।

প্র: হুম।

উ: ২য়বার তার কথা আমি শুনব নাহ। তার কাছে ধারেও যাব নাহ। তাইলে লাভ কি। এন্টিবায়োটিকের ব্যাপারটা এরকম। আপনি নরমাল নিয়ম কানুনে যদি রোগ ভাল হয়ে যায়। তাইলে তো এন্টিবায়োটিকের দরকার নাই। আর যদি কানে ধইরা এন্টিবায়োটিক দেওনই লাগে তো এখানে রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা কিছুটা কমাবেই।

প্র: তো সেক্ষেত্রে পার্শ্বপ্রতিক্রিয়ার সিমটমগুলো কিরকম হতে পারে।

উ: একেকটা রোগের জন্য একেক রকম।

প্র: একটা দুইটা আমি শুনি।

উ: একটা দুইটা শুনবেন বলতে

মনে করেন আপনার প্রেগন্যান্ট হে প্রেগন্যান্ট মহিলারে কিন্তু আপনার ইয়া দেয়া যাবে নাহ আপনার মিল্ক অব ম্যাগ্নেশিয়া দেয়া যাবে নাহ। মিল্ক অব ম্যাগ্নেশিয়া দেয়া যাবে কিন্তু মানে

প্র: এইটা কি এন্টিবায়োটিক?

উ: নাহ এন্টিবায়োটিক নাহ যদিও আমি এন্টিবায়োটিক এর কথাই তো বলব আচ্ছা ঠিক আছে বলতেছে। তাইলে প্রেগন্যান্ট অবস্থায় দেখা গেছে আপনার এন্টিবায়োটিকটা আপনার বুকে শুনে দিতে হবে। তাকে অভারডোজ দেয়া যাবে নাহ। তারপর তার ডোজটা কিরকম হবে। ওভারডোজ দিলেই সমস্যা। ঠিক আছে। শুধু প্রেগন্যান্ট রোগীর ক্ষেত্রে নাহ। যেকোনো রোগীর ক্ষেত্রেই আপনি ওভার ডোজ এন্টিবায়োটিকটা দিলেই তো আপনার পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া হইল। তারপরে আপনার ইয়া সমস্যা যেহেতু আপনার দুইটা সমস্যা আছে যেটা নাকি এটার সাথে রিলেটেড নাহ। যেমন : লিভোফ্লক্সাসিন ঠিক আছে।

প্র: হুম।

উ: লিভোফ্লক্সাসিন এ এন্টিবায়োটিকটা যদি লিভোফ্লক্সাসিনটা অনেকে কাশির ক্ষেত্রে ব্যবহার করে। হে। কাশির ক্ষেত্রে লিভোফ্লক্সাসিন দিচ্ছে। কেন দিচ্ছে লিভোফ্লক্সাসিন কাশির জন্য? এটা তো কোন আহামরি কাজ করে নাহ। তবে কাশি কমবে। রোগীর কাছে মনে হবে যে আমার কাশি কমে গেছে। কিন্তু লিভোফ্লক্সাসিন আমার হিসাবে আমি জানি নাহ আমার চেয়ে অনেক ভাল লোক থাকতে পাও, অনেক ইয়া লোক থাকতে পারে। আমার কাছে মনে হয় নাহ লিভোফ্লক্সাসিন রোগীর জন্য আদৌ কোন কাজে আসে কাশির জন্য। এমনি অন্যান্য কাজের জন্য লিভোফ্লক্সাসিন ঠিক আছে। কিন্তু কাশির জন্য অনেকে লিভোফ্লক্সাসিন দেয়। লিভোফ্লক্সাসিন কিন্তু কাশিটা শুকায় ফেলে। ঠিক আছে। দেখা গেছে

প্র: কি শুকায় ফেলে?

উ: কফটা একটু শুকায় ফেলে।

প্র: আচ্ছা।

উ: ঠিক আছে সেক্ষেত্রে অনেক রোগী আছে কফটা কাশির সিরাপ খাইছে কফটা গলছে। হে এখন তার কাছে মনে হইতেছে শালার আমি আসছি কাশি ভাল হওয়ার জন্য। এখন দেখি আরও কফটা শব্দ আরও বেশি হয়। আমার আরও হাসপিস লাগে বেশি। কিন্তু এটাই কিন্তু ভাল হচ্ছে। কফটা শক্ত ছিল। কফটা গলতেছে। তখন দেখা গেছে ধুর ভাই কি ওষুধ দিছেন ভাই। আমার তো কাশি আরও বাড়ছে। ঠিক আছে। ঠিক আছে আমি ওষুধগুলো আপনার ফেরত নিয়ে নেই। আরেক দোকানে গেছে। ভাই ঐ দোকানে গেছি। এইগুলার ওষুধ দিছে এইটা। ভাই এমন ডাক্তারের কাছে গেছে ডাক্তারের প্রেসক্রিপশনটা ডাক্তারে এই ওষুধ দিছে। এখন এই ওষুধে তো আমার কাশি আরও বাড়তেছে।

প্র: হুম।

উ: তখন দেখা গেছে আরেক ডাক্তারের কাছে গেছে হেই ডাক্তারে কইছে যে আপনে লিভোফ্লক্সাসিন লেইখা দিলাম এইটা খান। হে লিভোফ্লক্সাসিন লেইখা দিছে। আইসা শুধু লিভোফ্লক্সাসিন খাইছে। আইসা শুধু লিভোফ্লক্সাসিন। ৫ দিন ৫ টা খাইছে। ৫ দিন খাওয়ার পড়ে লিভোফ্লক্সাসিন তার কাশি শুকাইয়া একদম কাঠ। মানে যেটা কঠিন ছিল, কঠিনটা তরল হইবো। তরল হওয়ার পরে কফটা বেশি হইলে তার কাশি ভাল। কিন্তু কফটা আর বাইর হইতে দিল নাহ সে তার হাসপিস লাগার কারণে সে আবার লিভোফ্লক্সাসিন খাইয়া আবার পরিকার একদম শুকাই ফালাইল। শুকাইলে কি হইল। কফটা কিন্তু আবার শুকাই গেল। আমি এরকম সাধারণত পাই নাই। আর

প্র: কোন এন্টিবায়োটিক দিলেন। দেয়ার পরে কোন মানুষ আইসা আপনাকে বলতেছে ভাই আমি ওষুধটা খেয়েছি। ওষুধটা খাওয়ার পরে তো আমার আবার এইরকম সমস্যা হইতেছে।

উ: হ্যাঁ হ্যাঁ। আমার এরকম রোগী আসে যে ভাই এই ওষুধটা খাইছি

প্র: কি তখন সে ই বলে?

উ: তখন আইসা অনেকেই বলে যে আমার একটু এলারজি লাগতেছে।

প্র: হুম।

উ: তখন আমরা আমি ব্যক্তিগতভাবে যেটা করি আমি। একটা ওষুধ দিয়া দেই। ওষুধটা দিয়া দিলে ওষুধের যে ক্রিয়াটা যেকোনো ওষুধ ওষুধের ক্রিয়াটা তার আস্তে আস্তে কমে যায়। কমে গেলে সে আস্তে রিলাক্স হয়ে যায়। আমার ম্যাক্সিমাম সিভিয়ার কেসে সিভিয়ার রোগী গুলাই আসে। হঠাত করে এন্টিবায়োটিক দেয়া শুরু করছে। তখন যদি এইগুলাতে কন্ট্রোল হইয়া যায় হইল না হলে আমরা বইলা দেই যে এইটা খান। খাইয়া যদি দেখেন যে ১০-১৫ মিনিট বা ৩০ মিনিটের মধ্যে কন্ট্রোলে আসে নাই আপনি সোজা মেডিকেল এ চলে যান। এই কাজটা কইরা দেই আর কি।

প্র: রেফার?

উ: হুম রেফার কইরা দেই।

প্র: এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্স বলতে আমরা কি বুঝি?

উ: মানে যে এন্টিবায়োটিক টা নাকি তার বডিতে কাজ করতেছে নাহ। যে এন্টিবায়োটিকটা মনে করেন সিপ্রফ্লক্সাসিলিন আমার শরীরে কাজ করতেছে নাহ বা সেফিক্সিম আমার শরীরে কাজ করতেছে নাহ বা সেফাডিন আমি এত পরিমান মিসিউজ করছি আমি আমার বডিতে নিছি এখন আর আমার সেফাডিন আমার শরীরে কোন কাজ করতেছে নাহ। যেমন পেনিসিলিন এ মাঝখানে অনেক কাজ করে নাহ। এখন আমি পেনিসিলিন দিয়া টুকটাক ভাল রেজাল্ট পাই এখনও। কারণ কি গত ১০ বছরে তো পেনিসিলিন ইউজ হয় নাই। খালি ইউজ হইছে, কম হইছে আর কি। ইউজ হয় নাই বললে ভুল হবে কম হইছে। তো সেক্ষেত্রে পেনিসিলিন দিলে টুকটাক যারা নাকি আপনার বর্তমানে আপনার জামানা হে আস্তে আস্তে কাজ হয়।

প্র: তো কি কারণে এন্টিবায়োটিকের রেজিস্ট্যান্সটা হচ্ছে।

উ: মিসইউজ।

প্র: মিসইউজ হচ্ছে এইটা একটা কারণ। তো এইটা বন্ধ করার জন্য আমরা কি করতে পারি?

উ: এই মিসইউজ বন্ধ করার জন্য আমি আপনাকে বললাম তো। মিসইউজ বন্ধ করার জন্য আপনার আপনার যারা নাকি পল্লী চিকিৎসক, আরএম পি, যারা ডাক্তার তাদেরকে কয়দিন পর পর কর্মশালা করান। কয়দিন পর পর এই জিনিসগুলো বুঝান। দ্বিতীয়ত হইছে স্বাস্থ্য অধিদপ্তর থেকে মনিটরিংটা বাড়ান।

----- (৫০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

তারপরে সরকারি ফ্যাসিলিটিগুলো বাড়ান মেডিকেল এ যেন মানুষ প্রাইভেট এর প্রতি বেসরকারির প্রতি কম ঝুকে। তখন দেখা গেছে এইগুলো আস্তে কন্ট্রোল এ চলে আসবে।

প্র: আচ্ছা এইটা তো গেল (অস্পষ্ট কথা ৫০ঃ১০- ৫০ঃ১২)। এখন আমরা যদি বলি এইযে মানুষ যে এন্টিবায়োটিক নিল বাসায় নিয়ে সে খাবে, খাওয়ার ক্ষেত্রে তার সঠিক নিয়মটা মানতেছে নাহ। কারণটা কি, কেন সে সঠিক নিয়ম মেনে ওষুধটা খাচ্ছে নাহ। এটার চ্যালেঞ্জটা কি?

উ: নাহ যারা আপনার নেয়।

প্র: ভাই চ্যালেঞ্জটা। আমি বাসায় গিয়ে ওষুধ নিয়ে গেলাম। আমি খাচ্ছি নাহ নিয়মমত

উ: এইটা এইটা এরকম নাহ। রোগী যারা ঠিকই যারা নিচ্ছে

প্র: জি।

উ: তারা অবশ্যই ঠিকমত পালন করছে।

প্র: হুম।

উ: যারা ফুল কোর্স নিচ্ছে। আর যারা নাকি ফুল কোর্স নিচ্ছে নাহ। যেমন দুইটা নিচ্ছি চারদিন খাইতে হবে। বাসা তো পাশেই। নিব। আইজকা দুইটা নিতাছি ভাই। টাকা নাই ভাই। কি করুম। আপনি তো বাকিও দিতেন নাহ। দেখা গেছে যে দুইটা সে নিছে। আবার পরের দিন দুইটা নিছে। এরপরের দিন সে দেখে ভাল। ধুর আমি আর খাইতাম নাহ। ডাক্তার কইলেই হইব ডাক্তার টাকা দিত আমারে? এইজন্য প্রাইজটা আপনি যেটা বলছেন খুব ফাইন একটা কথা বলছেন প্রাইজটা মানে এন্টিবায়োটিকের প্রাইজটা মানুষের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে থাকা উচিত।

প্র: তো এইয়ে সাধারণ ওষুধ বিশেষ করে এন্টিবায়োটিকগুলো মনিটরিং এর ব্যাপারগুলো একটু বলতেছিলেন। এরকম কোন পর্যবেক্ষণকারি সংস্থা বা নিয়ন্ত্রনকারী সংস্থা আছে কিনা যারা এখানে আসে এসে এগুলো নিয়ে তদারকি করে এরকম কোন কিছু আছে?

উ: নাহ মাঝে মাঝে তো এন্টিবায়োটিকের জন্য আসে নাহ। এমনি দোকানের ট্রেড লাইসেন্স, ড্রাগ লাইসেন্স এইগুলার জন্য কয়দিন পর পর আসে। আইসা একটা রাউন্ড দিয়া যায় আর কি। সেক্ষেত্রে দুই একটা দোকানে হয়ত জরিমানা কইরা যায়গা। তো অনেক নিয়ম কানুন তো দেখা গেছে পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতা, তারপরে আপনার ড্রাগ লাইসেন্স থাকতে হবে, রিনিউ করা থাকতে হবে, তারপরে আপনার ফারামসিস্ট এর সারটিফিকেট থাকতে হবে। তারপরে আপনার ইয়া। অনেক এইগুলো অনেক কাজ আছে। পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতা থাকতে হবে। এইগুলো যাদের মেইটেইন নাই তাদেরকে একটু রিমাইন্ডার কইরা চইলা যায়। আবার কয়দিন গ্যাপ। এইগুলো রেনডমলি হওয়া উচিত। রেনডমলি হওয়া উচিত।

প্র: কিন্তু সেটা কি হচ্ছে?

উ: নাহ। রেনডমলি হয় কিছুদিন। তারপরে দুইতিন মাস আবার অফ থাকে।

প্র: এন্টিবায়োটিক ব্যবহারের সাথে সম্পর্কিত এমন কোন সরকারি নীতিমালা সম্পর্কে আপনি জানেন? এন্টিবায়োটিকের সরকারি নীতিমালা আছে যেটা আমরা এভাবে প্রয়োগ করব বা কাস্টমারকে বা রোগীকে দেব বা এইরকম কোন নীতিমালা সম্পর্কে জানেন কিনা?

উ: এখন সরকারি নীতিমালা সম্পর্কে আমরা সরকারি যে কোর্সগুলো করছি তখন আমাদেরকে যে ধারনাগুলো দেয়া হইছিল ঐ ধারনা আছে আর কি। কিন্তু সরকারি নীতিমালা যদি তখন দিয়াও থাকে আমার ওইরকম ভাবে মনে নাই। তবে আমাদেরকে এইভাবে বুঝায় দিছে যে এন্টিবায়োটিকটা কিভাবে কোনটা কতটুক পরিমানে, কোন এইজের জন্য কোনটা কতটুক পরিমান, ডোজ সব আমাদের এইয়ে আমি ঐয়ে

প্র: এইগুলো তো আপনি হাতে কলমে শিখেছেন

উ: হ্যাঁ।

প্র: আপনার কি মনে হয় এন্টিবায়োটিক বিক্রির জন্য এই ধরনের একটা নীতিমালা বা নৈতিক আচরন বিধি থাকা উচিত বা প্রয়োজন আছে?

উ: এইগুলো কইরা আসলে মানে এইগুলার জন্য আপনার অবশ্যই থাকলে খারাপ হয় নাহ। ভালই হয়।

প্র: ভাল হয় নাহ আচ্ছা।

উ: কতটুক ভাল হবে এইটা আসলে দেখার বিষয়। তবে এইগুলো আসলে। আসলে আপনার মূল খেইকা বড় ভাই আপনার মূল খেইকা ঠিক হয়ে আসতে হবে। আপনি ভালপালা যতই ছাটেন। ভিতরে যদি পানি নাহ দেন গোঁড়ায় গাছ তো বাড়বে নাহ। তো আপনার মেইন থেকে আমার নিয়ত থাকতে হবে যে নাহ আমি এটারে একবারে শুদ্ধ কইরা ছাইড়া দিমু।

প্র: হুম। আচ্ছা আপনি আর কি বলতেছিলেন যে একজন কোর্স এর বিষয়ে আমরা যখন আলোচনা করছিলাম। কিছু ওষুধ বিক্রেতা বা সেবাদানকারী আছেন যারা অযৌক্তিক ভাবে এন্টিবায়োটিক প্রেক্ষাহিব করে থাকেন। মানে দরকার এন্টিবায়োটিক দিয়ে দিচ্ছে কাস্টমার বা রোগীকে কিরকম?

উ: কিরকম আবার। দেয়। যেমন আপনি দিচ্ছেন। আপনাকে আমি কি করতে পারি।

প্র: কেন দিয়ে থাকে তারা?

উ: দিচ্ছে তারা প্রফিটের জন্য দিচ্ছে কেউ। কেউ ইয়ার জন্য দিচ্ছে মনে করেন অনেকেই যেরকম আমার প্রতি ক্ষিপ্ত আমি কেন একটু দেখতাম। আবার অনেকেই মনে করে যে আমি মনে হয় তারে ঠিকমত রোগটা মানে তারে মনে হয় তারে ইয়া দিতামি নাহ মানে প্রাধান্য দিতামি নাহ। আমি তারে বললাম যে ৩ দিন ওষুধ খান। আর ৩ দিনপরে আসেন। আমরা ভাই এক্ষনি একটা ওষুধ দেন আমি কালকে ডিউটি করমু। আমরা এক্ষন দেন। আমরা এক্ষন ভাল হইতে হবে। তো এই ধরনের এরকম যেমন আবার কিছু রোগী আছে এরকম যাওয়ার পরে যদি এন্টিবায়োটিক পায় কোন জায়গা থেইকা বা অন্য কোন জায়গা থেইকা।

----- (৫৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

তারা আইসা আবার বলে যে গেলাম হের ঐখানে। গেছি পরে এন্টিবায়োটিক ধরাই দিছে। ঠিক আছে

প্র: হুম।

উ: তো খাওয়ান ওষুধটা। কয় হের মায় তো নিল। বাচ্চার প্রতি ইয়া বেশি। এখন এক্ষেত্রে গার্ডিয়ান যারা তাদেরও সচেতনতার দরকার আছে পারিবারিক ভাবে প্রতিভা ফ্যামিলির সচেতনতার দরকার আছে এবং সাঙ্স্থের যে ব্যাপারটা এটা আসলে আরও ক্যাম্পেইন দরকার। প্রচুর ক্যাম্পেইন দরকার মানুষের মধ্যে। সচেতনতা দরকার। শুধুমাত্র ঐ যারা আর এমপি ডক্টর যারা ইয়া ডক্টর বা এইগুলো তথ্যগুলো নিয়া কি আর লাভ হবে বড়জোড় রিসার্চ হবে কিন্তু এটা পরিবার তো পরিবার যদি এটা সরকারি কোন ইয়া থাকে আরও নলেজ যেন জানে। সেটা নিজের মাধ্যমে হইতে পারে। সেটা আরও বাড়ে বাড়ে একটা জিনিস দেখতে দেখতে ইয়া হইতে পারে।

প্র: বিভিন্ন কোম্পানির লোকজন তো আপনার কাছে আসে আপনার কি মনে হয় যে এইযে বিভিন্ন কোম্পানির লোকজন যে আপনার কাছে আসে এদের আর্থিক লাভের জন্য আপনারা যারা ওষুধ দিয়ে থাকেন, প্রেক্ষাহিব করে থাকেন আপনার ওদের লাভের কথা চিন্তা করে এন্টিবায়োটিকগুলো কাস্টমার বা রোগীকে দিচ্ছেন। এটা কি কখনও মনে হয়?

উ: নাহ। ডাক্তাররা কখনই প্রেসক্রিপশন করে নাহ তাদের লাভের জন্য। তাদের লাভের চিন্তা তাদের। আর ডাক্তার চিন্তা করে যে আমিতো বিশেষ করে যারা এফসিপিএস বড় বড় ডাক্তার, এমবিবিএস ডাক্তার তারা চিন্তা করে এই কোম্পানির সাথে আমার এই কোম্পানি আমার ট্যাক্স দিছে, হে আমরা টেকা দিছে এই মাসে হেরটাই তো লেখতে হইব। ঠিক আছে। তো ঐভাবে হেরটা লেখে আর কি। কথা বুঝেন নাই। তো সেক্ষেত্রে কোম্পানির লোকের যতটুকু লাভ হইল তারও তো লাভ হইল তাই নাহ।

প্র: সেক্ষেত্রে কি রোগীর লাভ কি হচ্ছে?

উ: রোগীর লাভ তো এখন সেটা কি বলব। এইগুলো ব্যাপারটা হইল টোটালি কোম্পানির উপরে। কোম্পানি যদি ঠিকমত কোয়ালিটিটা মেইনটেইন রাখে, হে এবং এই কোয়ালিটিটা মেইনটেইন রাখলে সেটা বাংলাদেশের রেজিস্টার যেকোনো কোম্পানি, আর যদি গভমেন্ট যেই থাকুক তারা যদি বিভিন্ন কোম্পানিতে মনিটরিং ঠিকমত রাখে তাহলে এখানে ঘাপলা হওয়ার কোন সুযোগ নাই।

প্র: এটা তো গেলে ডাক্তারের ক্ষেত্রে?

উ: জি।

প্র: কোম্পানির লোকজন কি রোগীকেও প্রভাবিত করে যে আমাদের এই কোম্পানির ওষুধটা কিন ?

উ: নাহ নাহ ।

প্র: আচ্ছা এরকম কোন ইয়া করে নাহ ।

উ: আচ্ছা ।

প্র: একটা প্রেসক্রিপশন যাতে যথাযথভাবে পরামর্শ গুলো লিখা হয় এজন্য কি ধরনের ব্যবস্থা নেয়া উচিত? শেষ এক্সাম শেষের দিকে হে । মানুষ এন্টিবায়োটিক নেয়ার জন্য সাধারণত কোথায় আসতে পছন্দ করে?

উ: মানুষ আসলে এন্টিবায়োটিক ডাক্তার দেখাইয়া নেয়াটাই বেশি পছন্দ করে । সেক্ষেত্রে প্রফেসর, এসিসট্যান্ট প্রফেসর হে অথবা এসোসিয়েট প্রফেসর তাদেরকে দেখাইয়া যারা এমবিবিএস তাদেরকে দেখাইয়া ওষুধটা নেয়াটা প্রেফারেন্স মনে করে । আবার কিছু রোগী আছে টোটালি আমাদের সাথে আপনার আমাদের সাথে টোটালি আমাদের উপর বেশি ডিপেন্ডেড । তারা চিন্তা করে এই হল ব্যপার আর কি । দুইটাই আছে ভাই । কিছু রোগী আমাদের ছাড়া কিছু বুঝে নাহ । আর কিছু রোগী চিন্তা করে নাহ আগে ডাক্তার দেখাই নেই ।

প্র: আপনারদের কাছে কোন ধরনের রোগীগুলো বেশি এন্টিবায়োটিক নেয়ার জন্য আসে?

উ: এন্টিবায়োটিক তো মানে এমন কিছু নাহ যে আইসাই এন্টিবায়োটিক চাবে । ঠিক আছে । তো আমাদের কাছে আসে । রোগ নিয়া আসে । রোগ অনুজায়ি যদি প্রয়োজন মনে করি সেক্ষেত্রে একটা এন্টিবায়োটিক দিয়া দেই । অথবা ডাক্তারের প্রেসক্রিপশন করা ইয়া থাকে প্রেসক্রিপশনটা । ওইটা যদি সে নিয়ে আসে ঐ অনুযায়ী যতদিনের দিছে অতদিনের কয়টা কইরা ডোজ ঐ অনুযায়ী অতগুলো দিয়া দেই । এবং ঐগুলো ঠিকমত খাওয়া দাওয়া করার জন্য বলে দেই এই আর কি ।

প্র: এখন আমি একটু শুনব আপনারা যে এন্টিবায়োটিকগুলো বা ওষুধগুলো পান কোথায় থেকে আসে আপনারা কোথা থেকে কিভাবে পান?

উ: আমরা ওষুধ কোম্পানিরে অর্ডার দিলে ওষুধ কোম্পানির গাড়ি এসে মাল দিয়ে যায় ।

প্র: (হা হা হা) । সিম্পল কোশেন । ওইটা হইছে গিয়া আমরা এইটা নেচারাল জানতে চাচ্ছি । একটা ধরেন আপনি এখনটায়

উ: আগেরদিন অর্ডার নিয়ে যায় পরের দিন প্রোডাক্টটা ডেলিভারি দেয় ।

প্র: তারা মানে আপনার কখন মনে হয় যে ওষুধটা দরকার । মানে আপনার শেষ হয়ে গেছে ।

উ: নাহ তারা মনে করেন প্রতি সপ্তাহে আপনার দুই তিনবার কইরা আপনার ।

প্র: আমাকে এখন বলেন আপনার এখানে শেষ কাজ । আপনার এখানে কি কি এন্টিবায়োটিকগুলার একটু যদি নাম বলেন ।

উ: আমার এখানে আছে শুরু থেকে শুরু করেন । পেনিসিলিন । এমক্সিসিলিন । ফ্লুক্সিসিলিন । তারপরে হইল সেফাডিন । তারপরে সিপ্রসিন । তারপরে হল আপনার এজিথ্রমাইসিন । তারপরে সেফিকজিম । তারপরে আপনার সেফকযিন । তারপরে সেফাড্রক্সিল । সেফকযিন এন্ড ক্লাবলিক এসিড । তারপরে এমক্সিসিলিন এন্ড ক্লাবলিক এসিড । ডক্সিসাইক্লিন । তারপরে লিভফ্লক্সাসিলিন ।

প্র: আচ্ছা তো এর মধ্যে?

উ: এইগুলার ভিতরেই ২৫০/৫০০ এমজি আছে । পাওয়ার ডিফারেন্স আছে ।

প্র: এটা পেনিসিলিন কোন জেনারেশনের?

উ: পেনিসিলিন হইল ফার্স্ট জেনারেশনের ।

প্র: এমক্সিসিলিন?

উ: এমক্সিসিলিন হইল সেকেন্ড জেনারেশন ।

প্র: ফ্লুরক্সিসিলিন?

উ: এইগুলো সেকেন্ড ।

প্র: সিপ্রসিন?

উ: ফাস্ট জেনারেশনের ।

প্র: সেফাডিন?

উ: থার্ড জেনারেশনের । সরি সেফাডিন সেকেন্ড জেনারেশনের ।

প্র: আচ্ছা এজিথ্রমাইসিন?

উ: থার্ড ।

প্র: সেফকজিম ?

উ: নাহ সেফকজিম ।

প্র: আচ্ছা সেফকজিম?

উ: সিপ্রসিন ।

প্র: নাহ সিপ্রসিন এইটা । সিপ্রসিন হচ্ছে এইটা ফাস্ট ।

উ: তারপরে এইটা কি?

প্র: এজিথ্রমাইসিন ।

উ: তারপরে এইটা কি লিখছেন?

প্র: সেফকজিম ।

উ: সেফকজিম থার্ড জেনারেশন ।

প্র: সেফকজিম?

উ: সেফকজিম (সেফু রকজিম) (সেফু FEROXIM)

প্র: এইটা কোন জেনারেশনের?

উ: থার্ড বা ফোরথ জেনারেশন ।

প্র: সেফাডিন?

উ: সেফাডিন ফোরথ জেনারেশন । ডক্সিসাইক্লিন সেকেন্ড ।

প্র: আর লিভফ্লক্সাসিন?

উ: লিভফ্লক্সাসিন থার্ড জেনারেশন ।

প্র: অকে । এইগুলো কোনটা কিসের জন্য দেয়া হয়?

উ: এইগুলো এন্টিবায়োটিক হইল সর্বরোগের ওষুধ । হে ।

প্র: ফোরথ জেনারেশনটা। এইযে সেফাডিন এবং সেফডক্সিন এইটা কিসের জিন্য দেন?

উ: এইটা আপনার যদি দেখা গেছে কোন একটা রোগ আপনার সেফকজিম (সেফু রকজিম) এ কাজ হচ্ছে নাহ হে তখন আপনার সেফাডক্সিন দেই। সেক্ষেত্রে আপনার দেখা গেল ইনফেকশন হইতে পারে। তারপরে আপনার শরীরের যেকোনো ইনফেকশনে দিতে পারেন আপনি।

প্র: ঠিক আছে ভাই থ্যাংক ইউ সো মাচ।

উ: তারপরে আপনার ডক্সাসাইক্লিন হল ইনফেকটিভ।

প্র: ডক্সাসাইক্লিন কিসের জন্য?

উ: সবগুলো ইনফেকটিভ। এন্টিবায়োটিক হল আপনার যত ইনফেকশন আছে সকল ইনফেকশনে আপনে দিতে পারবেন।

----- (৬৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

প্র: এইখানে জ্বর বা ঠাণ্ডার জন্য কোনটা?

উ: জ্বরের জন্য মনে করেন সিপ্রফ্লক্সাসিন। ফ্লুক্সিসিলিন।

প্র: অকে। থ্যাংক ইউ ভাইয়া। থ্যাংক ইউ সো মাচ। অনেক ভাল লাগল। আবারও আপনার সাথে কোন একদিন কথা হবে।

সর্বমোট ০১:০৫:২২

X