

Name of the study area: Urban
Data Type: IDI with Unqualified seller/prescriber
Length of the interview/discussion: 57:26 min.
ID: IDI_AMR303_SLM_PUnQ_Hu_U_21 Nov 17

Demographic Information:

Gender	Age	Education	Seller/prescriber	Category	Year of service	Ethnicity	Remarks
Male	21	HSC	Unqualified	Human	2 years	Bangali	

প্রঃ আমার নাম হচ্ছে ---- আমি আসছি কলেরা হাসপাতাল থেকে। যেটা বলছিলাম আমরা গবেষণা করতেছি হচ্ছে ওষুধের ব্যবহার নিয়ে। এন্টিবায়োটিকের ব্যবহার নিয়ে। এইটা করতে গিয়ে আপনার সাথে কথা বলা। তাইলে কেমন আছেন ভাই?

উঃ জি আলহামদুলিল্লাহ ভাল।

প্রঃ তাহলে আমি প্রথমে জানতে চাইব আপনি দোকানে কি কি কাজ করেন, আপনার মেইন কাজটা কি আর আপনার কাজে এইখানে দোকানে কি কি হয় ইউজুয়ালি।

উঃ ধরেন দোকানে এখন ১০০ টা কাস্টমারের ভিতরে ৮০-৮৫% লোক আছে যারা ওষুধ মানে আপনার চাহিদামত নেয়। যে ভাই আমারে এইটা দেন ওইটা দেন, মানে এইটা করেন।

প্রঃ আচ্ছা। আচ্ছা।

উঃ আর ১৫% লোক হচ্ছে যে ধরেন ভাই ঠান্ডা জ্বর আসছে গতকাল রাত্রে থেকে। বা কাশি নাক দিয়ে পানি পড়তেছে, মাথা ব্যাথা, শরীর ব্যাথা।

প্রঃ হুম হুম।

উঃ পায়ে ব্যাথা পাইছি। পা ফুইলা গেছে। এই টাইপ এর রোগীগুলো।

প্রঃ হ্যা হ্যা।

উঃ আর ধরেন যেগুলো হচ্ছে ধরেন আমি দুইদিন তিনদিন এর জ্বর অভার হয়ে যাইতেছে।

প্রঃ হুম হুম।

উঃ নাপা খাইয়া যাইতেছেন। নাপা একট্রা খাইয়া যাইতেছে নাহ।

প্রঃ হুম হুম।

উঃ এইগুলোতে বিভিন্ন হাসপাতালে রেফারেন্স করি। কই যে আপনি মেডিসিন বিশেষজ্ঞ ডাক্তার দেখান বা এই ডাক্তার দেখান। দেখাইয়া ডাক্তারের পরামর্শমত প্রেসক্রিপশন নিয়ে আসেন। আমরা ওষুধ দেই। তো উনারা পরীক্ষা দিলে পরীক্ষা করে। আর ওষুধ দিলে পরে আমরা অই ওষুধগুলো সাধারণত বিক্রি কইরা থাকি।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ মানে হাতে কাটা, মানে হাতে কাইটা যে ওষুধ বিক্রি এইটা অনেক কম। আর চাহিদার যে ওষুধগুলো সেইগুলো অনেক বেশি।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ আর এই জায়গায় রেগুলার কাস্টমারগুলো বেশি।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ যেমন ধরেন প্রেশার ডায়বেটিস এর এই সকল কাস্টমারগুলো বেশি। যে বাধা কিছু কাস্টমার আছে নাহ যে এই ওষুধটাই খায় বা উনারে ডাক্তার ঘুমের এই ওষুধটা দিয়ে দিচ্ছে এক মাস। এই বাধা কাস্টমারগুলো বেশি আমাদের এখানে।

প্রঃ আচ্ছা তাহলে এই দোকানে আপনার কি কি ধরনের ওষুধ আছে?

উঃ দোকানে আপনার কি ধরনের বলতে গ্যসট্রিক ধরেন, এন্টিবায়োটিক ধরেন, ভিটামিন ধরেন। বাচ্চাদের সিরাপ, ভিটামিন এই।

প্রঃ এইগুলো। আর আপনি যে দিচ্ছেন এইযে বললেন যে কেউ আসতেছে সর্দি কাশি, ঠাণ্ডা, জ্বর এইগুলোর জন্য যে আসতেছে। এই গুলোর যে ইয়ে করতেছেন মানে এই দোকানে কতদিন ধরে বসতেছেন আপনি? অভিজ্ঞতা কতদিনের আর কি?

উঃ আমি আমার হচ্ছে দোকানটা দিছি দুই বছর। দুই বছর রানিং।

প্রঃ হ্যাঁ হ্যাঁ।

উঃ আর আমি ইন্টার পাশ করার পর ৬ মাস ছিলাম আমার মামার দোকানে

প্রঃ হুম হুম।

উঃ হ্যাঁ ঐ জায়গা থেকে শিখছি। আর ঐযে আপনার ঐযে আপনার শিলি টিলি করার জন্য যে কাজগুলো শেখার জন্য

প্রঃ হুম হুম।

উঃ এইগুলো শিখছি টঙ্গী মেডিকেল থেকে।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ বাট আমি শিলি (সেলাই) করি নাহ।

প্রঃ হুম হুম।

উঃ দোকানে শিলি করি নাহ কারণ হচ্ছে ধরেন আমরা একটা কাস্টমার ধরতে গেলে ড্রেসিং এর রোগীগুলো আমরা কেন ধরতে চাই নাহ বা অল্প কিছু হইলে আমরা করি। বেশি কিছু হইলে আমরা ধরতে চাই নাহ কারণ একেকজনের ই থাকে একেক রকম। মানে আমার এইখানে জায়গা কম, আমি শিলি করতে পারতেছি নাহ। বা একটা কাস্টমার ধরলে দুইটা কাস্টমার চইলা যাইতেছে।

অইকারনে আমি শিলিগুলা করি নাহ। টঙ্গী মেডিকেল এ দিয়ে দেই। তখন যে ঐ কাজগুলা যখন শিখছি ঐ জায়গা থেকাও বিভিন্ন যে ইমারজেন্সির যেই প্রেসক্রিপশনগুলা বা এই কারণে ঐ ওষুধগুলা ওইটা থেকেও আমি নলেজটা নেই।

প্রঃ আচ্ছা কত বছর হল আপনার এই কাজগুলা করতেছেন?

উঃ মানে দোকান সহ দোকানে দুই বছর। মানে আমার দোকান ধরেন। আর হইছে হাসপাতালে শিখা হইছে এক বছর। টোটাল তিন বছর ধরে এই পেশায় আমি আছি।

প্রঃ তিন বছর ধরে আছেন। এই পুরা তিন বছরের পেশা থেকে আপনার কি এন্টিবায়োটিক যখন দিচ্ছেন কাউকে মানে কেউ আসল। চাইল ওষুধ। সিমটমগুলো বলল তখন আপনি তাদেরকে এন্টিবায়োটিক দিলেন। ঐ এন্টিবায়োটিক দেয়ার অভিজ্ঞতা সম্পর্কে জানতে চাচ্ছি। তিন বছরের অভিজ্ঞতা।

উঃ এন্টিবায়োটিক বলতে ধরেন একটা রোগী আসল নরমালি বা বলতেছে ধরেন ভাই আমার কাশি আমি সিরাপ খাইতেছে কিন্তু আমার কাশি যাইতেছে নাহ। হ্যাঁ। তখন তারে আমরা ফাস্ট এমক্সিসিলিন দিয়া থাকি। যেটা এন্টিবায়োটিক। এমক্সিসিলিন দেই। বলি এইটা খান। তিনবেলা খান। খাইয়া দেখেন কিছু হয় নাকি। তিন বেলা অনেকের কাছে তিনবেলা ফাইমক্সিল বা এমক্সিসিলিন গ্রুপটা ওইটা খাইলে আপনার ই হয়। কাশি চইলা যায় বা সিরাপটা সাথে বা ট্যাবলেট খাইলে পরে কাশিটা চইলা যায়। আবার অনেকের যদি এমক্সিসিলিন নাহ ধরে তখন দেই আমরা সিপ্রসিন। সিপ্রসিন এ নাহ হইলে তখন আমি বলি যে ভাই আপনি যাইয়া কফটা পরীক্ষা কইরা আসেন মেডিকলে।।

প্রঃ আচ্ছা। মানে অইদুইটা দেয়ার পরে মানে কফ পরীক্ষা করতে যান।

উঃ পরে কফ পরীক্ষা করতে যায়।

প্রঃ হ্যাঁ হ্যাঁ। আচ্ছা। তো আপনার অভিজ্ঞতা তাহলে এই নিজের দেয়া অভিজ্ঞতা আর কি।

উঃ হ্যাঁ এতটুকুই।

প্রঃ আচ্ছা। আপনার কি মনে হচ্ছে এন্টিবায়োটিকের ব্যবহার কি বৃদ্ধি পাচ্ছে নাকি কমতেছে?

উঃ আমার মতে এন্টিবায়োটিক ব্যবহার বৃদ্ধি পাইতেছে কারণ ধরেন আমাদের এখন বর্তমান যে অবস্থা, যাই যত মানুষই বলেন একটা ছোট মানুষ বলেন আর বড় মানুষ বলেন কেউই এন্টিবায়োটিক ছাড়া সুস্থ হইতেছে নাহ।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ আমি যেটা মনে করি এটা হচ্ছে আমাদের মানুষের দোষ বলি, আমাদের ফার্মেসীর মানুষের দোষ বলি, সবারই সমান কারো কম নাই। কারণ আমি যে আপনারে একটা কথা বললাম কাশির কথা।

------(৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

এই জায়গায় কাশির জন্য আসল। আমি একটা সিরাপ দিলাম। উনি ভাল হইল নাহ। উনি নেক্সট টাইম- ধরেন দশটা কাস্টমার ধরেন আমার কাছে কাশির জন্য আসল। আমি দশটারে ধরেন আমি সিরাপ দিলাম। উনারা ভাল হইল নাহ। দশটার মধ্যে তিনটা চারটা আমার কাছে আসবে। বাকি ছয় সাতটা অন্য দোকানে চইলা যাবে। যাইয়া বলব যে ভাই আমি সিরাপ খাইছি ভাল হই নাই। তখন সে হাই লেভেল এর এন্টিবায়োটিকগুলা ব্যবহার কইরা থাকে। যার কারণে উনি ৩ দিন দুই দিন এর মাঝে সুস্থ হয়ে যাই।

প্রঃ হুম হুম

উঃ ঐ কারণে তো এন্টিবায়োটিকের ব্যবহারটা উনিও যেমন আমাদের কাস্টমার যেমন তাড়াতাড়ি সুস্থ হইতে চাইতেছে

প্রঃ হুম হুম

উঃ আমরাও তাদেরকে ঐরকম ডোজ দিয়ে থাকি। এইটা আমার একার দোষ যে এইটা আমি বলব নাহ। এইটা সবাই মিলাইয়া দোষটাই আমি দেখি। আজকে যদি একটা কাস্টমার আইসা যদি আমারে বলে ভাই যে আমারে এমন এন্টিবায়োটিক দেন যেটাতে আমি আসতে আসতে সুস্থ হই।

প্রঃ হুম।

উঃ আমরা কাস্টমারের সাথে কথা বললে বুঝি যে কাস্টমার টা কেমন বা কি ধরনের ওষুধ দেয়া যেতে পারে।

প্রঃ হুম।

উঃ ঐ হিসাব কইরা আমরা এন্টিবায়োটিকের ডোজটা ব্যবহার করি। আর আমি আপনাকে এন্টিবায়োটিক নরমালটা দিলাম। আপনি ভাল হইলেন নাহ। নেক্সট টাইম সে কিন্তু আমার দোকানে আসতেছে নাহ। এইটা কিন্তু আমার ব্যবসার জন্য একটা ক্ষতি। আমি উনার ভাল করলাম কিন্তু আমার কিন্তু ক্ষতি হইতাছে ব্যবসায়িক দিক দিয়া। আরেক কাস্টমার বলবে যে ঐ দোকানের এন্টিবায়োটিক খাইয়া আমি সুস্থ হইছি। এইটা স্বাভাবিক। ঠিক আছে।

প্রঃ হুম হুম।

উঃ তো এই কারণে আমি এই জায়গায় আমি পাবলিকের যেমন দোষ ধরি, আমাদের ফার্মাসিস্ট লোকদেরও আমি দোষ ধরি।

প্রঃ মানে দিন দিন মানে বৃদ্ধি পাওয়ার ক্ষেত্রে।

উঃ পাওয়ার পাওয়ার যেমন আজকে সিপ্রসিন খাইয়া ভাল হইতাছে। তিনদিন সিপ্রসিন খাইয়া ভাল হইতাছে আর সে এখন দুইদিনে এজিথ্রমাইসিন খাইয়া ভাল হইয়া যাইতেছে। সে এখন এজিথ্রমাইসিন ধরতেছে। তার এখন এজিথ্রমাইসিন কাজ করতাছে। কিছুদিন পরে এটা কাজ না করলে তখন দেই সেফিকজিম। আর যখন সেফিকজিম যখন কাজ না করে তখন দেই আমরা ইনজেকশন। কেন আমরা ইনজেকশন ব্যবহার করি, কেন মানুষের আজকে এত গ্যস্ট্রিক। কেন মানুষ আজকে গ্যস্ট্রিকের সিরাপ খাইতাছে, পাউডার খাইতাছে। কেন খাইতাছে? এইগুলো তো আমরাই ব্যবহার করতেছে।

প্রঃ এইজন্য ইয়া হচ্ছে।

উঃ ভাই আসছে ব্যথা। ভাই গাস্ট্রিকের প্রচুর চাপ দিতাছে ব্যথা ছাড়তাছে নাহ। আড়ো বাবা ওষুধটা গলতেও তো আধাঘণ্টা এক ঘণ্টা সময় লাগবে। তখন আমরা বাধ্য হইয়া পাউডার দেই। এই পাউডারটা বা সিরাপ খান।

প্রঃ আচ্ছা এক হচ্ছে কাস্টমার ধরে রাখা। দুই হচ্ছে

উঃ কাস্টমার ধরে রাখা। আর দুই হচ্ছে আমার দোকানের অনেক রেপুটেশন এর ব্যপার সেপার থাকে যার কারণে নরমাল ভাবেই ধরেন আমি আপু আপনাকে ওষুধ দিলাম। আমার ওষুধটা আপনার কাজ করল নাহ। আপনার পরিচিত আপনাকে যদি কেউ বলে যে ঐ দোকান থেকে আমি ওষুধ নেই। আপনি কিন্তু নরমালই উনারে সাপোর্ট করবেন। যে নাহ এই দোকানের আমি ওষুধ খাইয়াছি আমি সুস্থ। মেয়টি অন্য দোকানে যায় নাহ। এটা ফিন্যান্সিয়াল একটা ব্যবসায়িক একটা প্রবলেম থাকে তখন।

প্রঃ হুম হুম।

উঃ তো মানুষের চাহিদা যদি এইরকম সহীরা আসে, তো ব্যবসায়ীরা ওইরকম করবে।

প্রঃ আচ্ছা তাহলে এইযে বিক্রি করার সময় যখন আপনি কোন রোগীকে এন্টিবায়োটিক দিচ্ছেন। এইযে দেয়ার সময়ে তখন আপনার কি কোন চ্যালেঞ্জ বা এরকম কিছু ফেইস করেন কিনা?

উঃ চ্যালেঞ্জ ফেস করা বলতে ধরেন আমি একটা রোগীকে নরমাল ডোজ দিলাম- প্রথমে সিপ্রসিন দিলাম হে।

প্রঃ হুম।

উঃ উনি ভাল হচ্ছে নাহ। তখন আমার কাছে মনে হয়- তখন আমি চিন্তা করি যে উনারে আমি তিনদিন সিপ্রসিন খাওয়াইলাম। সবচেয়ে বড় কথা। তো ধরেন তখন আমি নরমালই এন্টিবায়োটিকের ডোজ আমরা ধরি বা প্রেসক্রিপশন অনুযায়ী তিন দিন, সাতদিন, দশ দিন। এইরকম ভাবে আমরা ডোজগুলা ধরি। তো একটা ডাক্তার যখন বা একটা মানুষের প্রেসক্রিপশন করে যেটা হোক দুই টাকার এন্টিবায়োটিক বা সেটা হোক ৫০ টাকার এন্টিবায়োটিক সে ডাক্তারটা যদি তারে বলে যে আপনি এই ওষুধটা ১০ দিন খাবেন। সেই মানুষটা সেই ওষুধটা ১০ দিন খায়।

প্রঃ হুম।

উঃ বাট আমরা যদি ২ টাকার একটা এন্টিবায়োটিক দিয়া বলি ভাই আপনি তিনটা দিন দেখেন। দেইখা পরে আমার সাথে যোগাযোগ করেন। সেই মানুষটা তিনটা দিন সেই ওষুধটা খাইতেছে নাহ।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ কোর্স কমপ্লিট করতেছে নাহ। তো আমি বাধ্য হইয়া তারে আমার ডোজটা বাড়াই দিতে হইতেছে।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ বাধ্য হইয়া তারে আমার ডোজটা বাড়াই দিতে হয় যাতে সে জানি দুইদিন এ সুস্থ হয়ে যায়।

প্রঃ আচ্ছা। ডোজ বাড়াই দিয়া দুই দিনে সুস্থ।

উঃ দুই দিন বা তিন দিন এ সে সুস্থ হইতে পারে।

প্রঃ তারমানে কতদিনের ডোজ দেন?

উঃ আমরা তিন দিন বা পাচদিন। আর নরমালই আপু ৭ দিন/ ১০ দিন এর ডোজ আমাদের এই জায়গা থেকে কেউ নেয় নাহ।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ বা খায় নাহ। নরমাল এই জায়গায় হচ্ছে সব বেশির ভাগ মানুষ হচ্ছে গার্মেন্টস এর। তাদের বুঝানো খুব টাফ হয়ে যায়।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ আমি যে তাদের বুঝিয়ে বলব সেটা টাফ হয়ে যায়। অনেকের অনেক ভালোর জন্য কিছু বললে সেটা খারাপ চোখে নেয়। প্রথম প্রথম করছি। এখন এগুলো আর করি নাহ।

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা। এইটা আর কি চ্যালেঞ্জ আর কি আপনার জন্য।

উঃ হুম।

প্রঃ কখন কি এরকম হয় যে দৃষ্টিভঙ্গি করেন যে দিতে গিয়ে মানে চিন্তিত হন কিনা?

উঃ যে এইটা আমি পারব কি পারব নাহ?

প্রঃ হ্যাঁ।

উঃ এই টাইপের কিছু?

প্রঃ হুম।

উঃ নাহ এইরকম কোন কিছু এখনও আল্লাহ্ এর রহমতে হয় নাই এখনও আমার এই পর্যন্ত।

প্রঃ আচ্ছা। আচ্ছা।

উঃ আর এইরকম পেশেন্ট আমিতো আপনাকে বললাম অই লেভেল এর পেশেন্টগুলো যখন দেখি যে আমার এক ডোজ ওষুধ খাইয়া সে ভাল হয় নাই তখন আমি তারে বুঝাইয়া মেডিসিন এর ডাক্তার আর যে সমস্যা হয় ঐ বিষয়ের বিশেষজ্ঞ ডাক্তারকে দেখানোর চেষ্টা করি। বাকিটা তার হাতে। অনেকের বললে অনেকে শুনে। অনেকে অন্য দোকান থাইকা ওষুধ খায়। সেইটা তার ব্যক্তিগত ব্যপার। সেইটা আমি কিন্তু কিছু বলব নাহ।

প্রঃ হ্যাঁ।

উঃ বাট আমি যেটা নাহ পারি সেটা চেষ্টা করি ডাক্তারের মাধ্যমে সলভ করার জন্য।

প্রঃ হ্যাঁ।

উঃ নিজে আত্মহ দেখাইয়া এখন পর্যন্ত কোন সময় কোন কিছু করি নাই কারো জন্য। আল্লাহ্ এর রহমতে।

প্রঃ তো এইরকম যখন এন্টিবায়োটিক কাউকে দিচ্ছেন আর কি যে কিনতে আসতেছে দিচ্ছেন। আসলে বলার সময় কোন ইন্সট্রাকশন দেন কিনা তাদেরকে যে কিভাবে কি খেতে হবে, কতদিনের ডোজ, নাহ খেলে কি হবে।

উঃ ইন্সট্রাকশন বলতে ধরেন একটা রোগি আসল। রোগী আসার পর উনারে আমি ই দিলাম। ধরেন জ্বরের। তার দুই দিন জ্বর

প্রঃ হ্যাঁ।

উঃ সে নাপা খাইছে।

----- (১০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

প্রঃতো এইরকম যখন অ্যান্টিবায়োটিক কাউকে দিচ্ছেন আর কি যে কিনতে আসতেসে মানে বলার সময় কোন ইন্সট্রাকশন দেন কিনা তাদের কে কিভাবে খেতে হবে, কতদিনের ডোজ বা না খেলে কি হবে?

উঃ একটা রোগি আসলো ওনারে আমি ইয়ে দিলাম, যেমন মনে করেন তার দুই দিন জ্বর সে নাপা খাইসে, প্যারাসিটামল খাইসে, পরে প্যারাসিটামল খেয়ে সে ভাল হচ্ছে না, ধরেন তাকে সিপ্রোসিন দিলাম, তো তখন আমি তাকে এটা বলি যে ভাই তিনটা দিন ঔষধটা খাবেন, খেয়ে দেখবেন জ্বর টা আপনার কেমন হয়/ কেমন থাকতেসে, আপনি আমার সাথে কন্টাক্ট করবেন, জ্বর টা কন্টিনিউ মাপবেন আমার কাছে আইসা, তখন যদি আপনার জ্বর টা ভালো না হয় তাহলে আমার যেটা উপদেশ থাকে যে আপনি ইয়ে করেন

মেডিসিনের ডাক্তার দেখান বা আপনার টাইফয়েড হল নাকি, জ্বরটা রাতে কেপে কেপে আসতেসে নাকি, দিনে জ্বর থাকে না বা এই টাইপের কিছু নাকি তাহলে আপনি মেডিসিনের ডাক্তার দেখান তখন আমি এই রকম সাজেশন দেই ।

প্রঃআচ্ছা ঔষধ টা কিভাবে খেতে হবে এগুলো কিছু বলেন?

উঃআচ্ছা ঔষধ টা কিভাবে খেতে হবে এগুলো কিছু বলেন? ঔষধটা তো আমি জানতেসি সিপ্রোসিন গ্রুপের ঔষধ সকালে আর রাতে ভরা পেটে ২বেলা, এটা আমি বলে দেই, ঔষধ কেটে দেই বা অনেকে যদি কাটা না বুঝে মার্কার দিয়ে লিখে দেই যে সকালে আর রাতে খাবার পর। মার্কার পেন দিয়ে উপরে লিখে দেই।

প্রঃঔষধের পাতার উপরে?

উঃঔষধের পাতার উপরে, অনেকে এই সমস্যা অনেকে যেমন আপু ধরেন পাতার উপরে সকাল, দুপুর এবং রাত জেটা লেখা থাকে আমি যেটা কলম দিয়ে লিখে সেফটি পিন দিয়ে আটকায় দেই তখন অনেকে বুঝে না। আমি আপনাকে আগেই কথাটা বলছি এখানে হচ্ছে গার্মেন্টস এলাকার মানুষ বুঝে খুব কম এ কারনে মার্কার দিয়ে লেইখা দিতে নাইলে ঔষধের কানিকুনি ওদেরকে কেটে দিতে হয়।

প্রঃআচ্ছা ঔষধ টা খাওয়ার পরে কোন সাইড ইফেক্ট হবে কিনা এইসব বলেন কি না?

উঃঔষধটা খাওয়ার পরে কোন সাইড ইফেক্ট বলতে যেমন ধরেন ব্যাথার ঔষধ অনেকে পা ব্যাথা, হাঁটু ব্যাথা সে কন্টিনিউ আমার কাছ থেকে ঔষধ খাচ্ছে, তখন তারে আমি এইটা বলি দুইতিনদিন যাওয়ার পর ৫/৭ দিন যাওয়ার পর যখন দেখি সে আমার কাছে কন্টিনিউ খাইতেছে ঔষধটা ব্যাথারতখন আমি সলিউশন খুজি যে এত ব্যাথার ঔষধ এত খাওয়া ভাল না। এটা হলে শরীরে ইফেক্ট ফেলে, কিডনী তে ইফেক্ট করে তো আপনি ডাক্তার দেখান।

প্রঃ তো সেটা তো অ্যান্টিবায়োটিক নয় ব্যাথা ব্যাথার ঔষধ?

উঃ না ব্যাথা ব্যাথার ঔষধ, এই আমার হাতে ব্যাথা করতেসে তখন ব্যাথার ঔষধ দেই, তারপর ব্যাথার ঔষধ খেয়ে তার যখন ব্যাথা কমে, খানিক সময়ের জন্য ব্যাথা কমে তখন সে, তো মনে করেন সে ব্যাথার ঔষধ নিতেসে কিন্তু তার ব্যাথাটা কমতেসে না, তারপর যখন দেখি যে ব্যাথাগুলো কমতেসে না, বা অল্প সময়ের জন্য কমতেসে না, অনেকে বলে ভাই ব্যাথার ঔষধ যখন খাই তখন ভাল থাকি আবার রাতে খাইলাম সকালে ব্যাথা হয় তখন আমরা বলি যে যদি হাড় পায়ের হাটু তে, হাতের কনুইতে এরকম হয় তাহলে বলি এজুর করাতে বা মাজা অনেকের মাজায় সমস্যা থাকে, অনেকের মাজা ক্ষয় যায়, হাড়ি বাইড়া যায় তখন আমরা বল এজুর করাতে অথবা মেডিসিনের ডাক্তার দেখায়া এজুর করান বা নিওরো বিশেষজ্ঞ ডাক্তার দেখায় এজুর করান।

প্রঃ আচ্ছা, কখনো কি এরকম হয় কোন সময়টা তে কোন নির্দিষ্ট রোগিকে কোন নির্দিষ্ট লোক নিয়া আসলো তখন আপনারা কিভাবে সিদ্ধান্ত নেন যে তাকে অ্যান্টিবায়োটিক দিবেন কি দিবেন না এই সিদ্ধান্ত টা ?

উঃ সেটা ডিপেন্ড করে তখন তার শরীরের কন্ডিশনের উপর যেমন প্রেশার মাপে, যদি মনে করি সে অ্যান্টিবায়োটিকের ডোজ টা নিতে পারবে তাহলে তখন সেই অ্যান্টিবায়োটিকটা আমি তাকে দেই, আবার মনে করেন একটা মানুষ আসে জ্বরের জন্য আমাদের এইখানে আমি রিয়ালাইজ করি গত দুই বছরে আমি দেখেছি, অনেক মানুষ আছে যারা ডাক্তারের কাছে যায় না পাঁচশ টাকা ভিজিট দিয়ে, ডাক্তার বিভিন্ন টেস্ট দিবে, অনেকে যায় না, তো যখন তার প্রেশারটা মাপি, তার শরীরের স্বাভাবিক কি অবস্থা, খাওয়া দাওয়া এইসব বিবেচনা করি, তারপর চিন্তা করি সে অ্যান্টিবায়োটিকের প্রতিদিনের দুইবেলা ডোজের প্রেশার টা নিতে পারবে বা একবার দিলে কি সে প্রেশারটা নিতে পারবে, ঐ রকম চিন্তা ভাবনা করেই তার প্রেশার মেপে, তার খাওয়া দাওয়া কেমন, তার ঘুম কেমন, তার শরীর টা কেমন, হাঁটা চলা অবস্থায় তার কেমন লাগে এই সব কথা বিবেচনা করে অ্যান্টিবায়োটিকের ডোজ টা দিয়ে থাকি।

প্রঃ ঐ গুলো চিন্তা করেই দেন, ঠিক আছে, তাহলে আমি আরেকটু জানতে চাইবো যে, এই যে অ্যান্টিবায়োটিকের যে বাজার মূল্য আছে সেটা কি ওদের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে আছে জনগনের?

উঃ এখন ধরেন অ্যান্টিবায়োটিকের বাজার মূল্য যেটা, আমার নিজের পার্সোনাল থেকে যেটা মনে করি আমাদের এই জায়গায় অর্ধেক মানুষ আপু বিভিন্ন জায়গা থেকে এসে গার্মেন্টস গুলোতে চাকরি করে, তারা বাসা ভাড়া দেয়, খাওয়া দাওয়া করে, অনেকদিক ই করার পর তাদের যখন আমরা ধরেন কারো একজনের একটা অ্যান্টিবায়োটিক লাগবে ধরেন সেফিকজিম গ্রুপের ডাক্তার তারে সেফিকজিম গ্রুপের একটা অ্যান্টিবায়োটিক ডাক্তার সাধারণত ৭ দিনের নিচে লেখেন না, তাহলে ১৪ টা ঔষধ লেখে, ১৪ টা ঔষধ যদি একটা মানুষ কিনতে চায় তাহলে ৩৫ টাকা করে হলে ১৪ টা ঔষধের দাম আছে ৪২০ টাকা। এরা অনেকে এটা খাইতে চাইতেসে না তিন দিন খেয়ে বেটার ফিল করে সুস্থ বোধ করে তারপর সে খাইতে চাইতেসে না কারন টাকার অভাবে, ৩৫ টাকা করে ঔষধ খাবো এটা অনেকে চিন্তা করতে পারে না,

প্রঃ আচ্ছা কোর্স কমপ্লিট করে নাহ?

উঃ কোর্স কমপ্লিট করতেছে নাহ যার ফলে ধরেন সে জ্বরের জন্য ডাক্তার দেখাইল। তো দেখা গেলো, ২-৩ মাস পর ভিতরের সেই ব্যাক্টেরিয়াটার কারনে আবার নতুন করে তার জ্বর আসতেসে। যেটা সে বুজতেসে না বা আমরা তাকে বুঝাইতে গেলেও তার কিছু করার নাই কারন তার সামর্থ্যে কুলাচ্ছে না। অনেকে ধরেন টাইফয়েড হইল তো তার জন্য ৭ টা ইঞ্জেকশন দিতে হবে, একটা ইঞ্জেকশনের দাম ৩০০ টাকা আছে, ৭ টা ইঞ্জেকশনের দাম ২১০০ টাকা আছে। অনেক মানুষ অনেক পরিবার আছে ২ টা ৩ টা ৪ টা র পরে আর ইঞ্জেকশন নিতে পারে না। ফলে ডোজ কমপ্লিট হইতেসে না। ফলে ২-৩ মাস ভালো থাকে কিন্তু আবার টাইফয়েডে আক্রান্ত হচ্ছে। তখন তারা বাধ্য হয়ে খেয়ে না খেয়ে ইঞ্জেকশন গুলো দেয়।

প্রঃ তাহলে যে পরিমান তারা খরচ করে সে অনুপাতে কি তারা সুবিধা পাচ্ছে? কি মনে হয় আপনার?

উঃ সুবিধা পাচ্ছে বলতে এই ধরেন ২মাস ৩ মাস, এরপর ডোজ টা যদি মনে করেন টাকাটা যদি তার আয়ত্তের মধ্যে হইতো তাহলে সে অবশ্যই ডোজ কমপ্লিট করতো কারন আপু কেউ কিন্তু চায় না শরীরে রোগ নিয়া ঘুরুক সবাই সুস্থ থাকতে চায় কারন সবাই খেটে খুটে খেয়ে মাথার ঘাম পায়ে ফেলে ইনকাম করে ২ টা টাকা। কেউ কিন্তু চায় না নিজের শরীরটাকে খারাপ রাইখা জ্বর রাইখা কেই কিন্তু ইনকাম করতে চায় নাহ, ঐ ঔষধটা যদি তার নাগালের মধ্যে থাকতো বা তার টাকা থাকতো বা ঔষধটা যদি তার ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে থাকতো তাহলে সে অবশ্যই সে ডোজটা কমপ্লিট করতো।

প্রঃ তাহলে তারমানে ওরা অনেক সময় ডোজটা কমপ্লিট করে না আবার করেও।

উঃ এটা কিন্তু আপু নরমাল মধ্যবিত্ত পরিবারের কথা বলতেসি আবার ফ্যামিলি কিন্তু আবার অনেক আছে। এমন অনেক ফ্যামিলি আছে যারা ৭ দিনের ডোজ অনায়াসে কিনতেসে, একবারে ঔষধ কিনতেসে, ৭ দিনের পুরা দাম আসতেসে ২০০০ টাকা, কোন কথা নাই পুরা ২০০০ টাকা দিয়েই ঔষধ কিনতেসে। এটা কিন্তু আবার সব দিক বিচার করতে গেলে আমি আপনাকে নরমাল মধ্যবিত্ত ফ্যামিলি বা নিম্নবিত্ত ফ্যামিলি র কথা বলতেসি।

প্রঃ এখন আপনার কাছে কি রকম কাস্টোমার আছে?

----- (১৬ঃ৫৮ মিনিট সম্পন্ন) -----

উঃ আমার কাছে আপনার মোটামোটি সব লেভেলের কাস্টোমার আছে। মধ্যবিত্ত ফ্যামিলি আছে, নিচু লেভেলের ফ্যামিলি আছে আবার হাই লেভেলের ফ্যামিলি ও আছে।

প্রঃ এখন কোনটা বেশি আছে ?

উঃ মধ্যবিভক্ত ই বেশি আসে.

প্রঃ আচ্ছা এই যে কোর্স পুরা করে না হ্যা অনেকের যে টাকার অভাব এই যে মধ্যবিভক্ত বা যাই বলতেসেন আর কি, টাকার অভাবের কারণে বা ...

উঃ বা বেটার ফিল করার কারণে মানে আগের থেকে বেটার ফিল করার কারণে ৭ দিনের ঔষধ ২ বা ৩ দিন খাইলো ভাই আমি তো ভালো হয়ে গেসি. আমি বলি না ভাই ডোজ তো কমপ্লিট করতে হবে , বলে না ভাই আমি তো ভালো হয়ে গেসি, তখন তো আর জোর করতে পারি না জোর করলে বলবে যে ও ঔষধ বিক্রি করার জন্য আমার কাছে বলতেসে. কিন্তু ডাক্তার তাকে বলে দেয় যে লাস্ট পর্যন্ত ডোজ কমপ্লিট করতে. কিন্তু অনেকে আছে আমি তো বললাম অনেকে আছে ডোজ টা কমপ্লিট করতেসে ম্যাক্সিমাম মানুষই করতেসে না. আমার যেটা মনে হয়, আমি নিজে যেটা মনে হয় আমি ওই জায়গা থেকে বলতেসি.

প্রঃ আপনার এখানে কি ইয়া ওরা কিনতে যখন আসে পুরা কোর্স কি কিনে না কিভাবে কোর্সটা কিনে?

উঃ ওই যে বললাম যাদের টাকা যাদের সামর্থ্য আছে, অনেক মানুষ আছে এক প্রেসক্রিপশন এ ২০০০/২৫০০/৩০০০ টাকার ও ঔষধ একবারে কিনতেসে আবার অনেকে ধরেন ৭ দিনের ঔষধ ভাই আমারে ২ দিনের দেন, ৩ দিনের দেন, একবেলা দেন দুই বেলা দেন আমি পরে নিম্ন মানে ভেঙে ভেঙে ২ দিন ৩ দিন ৪ দিন ... অনেক আছে.

প্রঃ তো যখন ২ দিনের নিয়ে যাচ্ছে বা একবেলা নিয়ে যাচ্ছে তো তখন আপনি কিছু বলেন না?

উঃ তখন আমি বলি ভাই আপনার তো ৭ দিনের লিখসে, আপনি ৭ দিন খাবেন নাহ; তো কয় ভাই খাবো আমারে কমায় কমায় দেন আমার কাছে টাকা কম.

প্রঃ সেটা তো ডাক্তার দিচ্ছে কিন্তু যখন আপনি দিচ্ছেন তখন ?

উঃ আমি যখন দিচ্ছি সেম হয়, জ্বর মাপলাম আমি তারে এন্টিবায়োটিক ৬ টা; সিপ্রোসিন ৬ টা দিবো বা এমক্সিসিলিন ৯টা দিবো, ৯ টা এমক্সিসিলিনএ ওর গলা শুকায় যায়, ভাই এতো এন্টিবায়োটিক কেন খাইতে হবে ভাই আপনি আমারে ২ দিন দেন আমি পরে আইসা নিবো. যখন ১ দিন ২ দিন পর সে সুস্থ হয়ে যায় তখন আর খাইতে চায় না.

প্রঃ মানে মোট কথা হচ্ছে তারা ...

উঃ তারা বেটার ফিল করলে কমফোর্ট ফিল করলে তারা আর আসে না.

প্রঃ আচ্ছা এই যে আপনার কি মনে হচ্ছে যখন এন্টিবায়োটিক দেন আর কি প্রেসক্রিপশন করেন এখানে আপনি কোন জিনিস তাকে প্রাধান্য দেন? নরমাল মেডিসিন নাকি এন্টিবায়োটিক মেডিসিন?

উঃ মানে প্রেসক্রিপশন মেডিসিনে নাকি আমার মেডিসিনে

প্রঃ যখন কোন রোগী এসে আপনাকে ঔষধ চাইলো ধরেন আমার এই সমস্যা আমাকে ঔষধ দেন তখন আপনি দেয়ার সময় আপনি কোনটা কে বেশি প্রাধান্য দেন ?

উঃ প্রথমে আমি প্রাধান্য দেই নরমাল ঔষধ যেমন ধরেন জ্বরের জন্য আসলে প্যারাসিটামল দেই প্রথমে যে এটা ৩ বেলা খান আজকে রাতে খান কালকে সকালে খান দুপুরে খান খেয়ে বেটার ফিল করলে এটা পুরা পাতা টা খেয়ে শেষ করবেন আর বেটার ফিল না করলে আমার সাথে দেখা করবেন. প্রথম অবস্থায় আমি কখনো এন্টিবায়োটিক দেই না.

প্রঃ আচ্ছা ওই যে একবার বলসিলেন যে ২ দিন পরে আসলে তখন ...

উঃ ২ দিন পরে বা ১ দিন পরে আসলে ধরেন আমি আপনারে দিলাম ভাই আজকে দুপুরে খান

----- (২০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

আজকে রাতে খান কালকে দুপুরে খান খেয়ে কালকে বিলাকে আমার সাথে দেখা করেন, তো বিকালে দেখা করে আপনি বললেন ভাই আমার জ্বর তো কমতেসে না আচ্ছা দেখি আপনার জ্বর কত বলে জ্বর দেখলাম প্রেসার দেখলাম ভাই কেমন লাগতেসে রাতে ঘুম কেমন হইসে প্রসাব ক্যামন হইতেসে জ্বালা পোড়া আছে, প্রসাবের রাস্তায় জ্বালা পোড়া আছে নাকি সব প্রশ্ন বিবেচনা করে তার শরীর তার বয়স অনুযায়ী তার ডোজ যেটা দরকার সেটা বিবেচনা করে পরে ঔষধ টা দেয়া হয়.

প্রঃ আর এরকম কি কখনো কি হইসে যে তারা যখন ঔষধ দিচ্ছেন আর কি যেহেতু আপনি বলতেসেন আগেই নরমাল ঔষধ গুলো যেমন জ্বরের জন্য প্যারাসিটামল দিচ্ছেন কেন এটা করতেসেন, কেন আপনি আগে নরমাল টা দিচ্ছেন?

উঃ আমি আগে নরমাল টা দিচ্ছি কারণ ধরেন আমি যেটা যতটুকু জানি আমাদের দেশ ছাড়া বাইরের দেশে কোনো এন্টিবায়োটিক ট্রিটমেন্ট হয় না সেটা নরমাল প্যারাসিটামল ট্রিটমেন্ট হয় আপনার জ্বর টা বিভিন্ন কারণে হয় যেমন আপনি আজকে একটু হাঁটাচলা বেশি করসেন ক্লান্ত লাগতেসে ওই কারণে শরীর টা একটু গরম লাগতেসে যার কারণে ও মনে করতেসে যে ভাই আমার জ্বর আসতেসে এটা তো নাপা ই সরি প্যারাসিটামলেই তার নরমাল যে হাত পা ব্যথা ছিল যার কারণে তার শরীর টা গরম গরম লাগতেসে এটা খেয়ে সে যদি ঘুম যায় তাহলে তার বেটার ফিল লহইতে পারে. সেই কারণে আমি আগে প্যারাসিটামল দেই প্রথমে, যে আগে দেখি সে বেটার ফিল করলে এটা খাইতে বলবো না করলে প্রেসার দেখে আর যা বললাম সব কিছু দেখে তারপর এন্টিবায়োটিক দেয়া হবে.

প্রঃ আর এটা তো শুধু জ্বরের কথা বললেন এছাড়া অন্য ডায়রিয়া বা অন্য যে সমস্যা আছে ...

উঃ ডায়রিয়া হলে ধরেন আমি প্রথমে মেট্রোনিডাজল এবং ইমোটিল দেই। যে ভাই খান খাবার স্যালাইন, রাইস স্যালাইন দেই. প্রথমে খাবেন মেট্রো আর ইমোটিল খাবেন আর ওরস্যালাইন খাবেন খেয়ে একটা দিন দেখবেন যদি আপনি বেটার ফিল না করেন মানে আমি বেটার ফিল করতেসি না অনেকে আছে যে রাইস স্যালাইন টা অনেক ভালো , আমি স্বীকার করি অনেকে রাইস স্যালাইন টা খেয়ে বেটার ফিল করে ডায়রিয়া বন্ধ হয়ে যায় এন্টিবায়োটিকের প্রয়োজন হয় না আর অনেকের আছে যে রাইস স্যালাইন ওর স্যালাইন মেট্রোনিডাজল খেয়ে ও বন্ধ হইতেসে না তখন আমরা সিপ্রোসিন দেই যে এক পিছ সিপ্রোসিন খান অনেকের ভালো হয় অনেকে আছে বেশি যে ভাই আমার এগুলো খাবার টাইম নিয়ে আমরা এখনই বন্ধ করে দেন বা আমার কোন জায়গায় যাইতে হবে আমি আর টয়লেট এ যাইতে পারতেসি না তখন মেট্রোনিডাজল এর সাথে একটা এজিথ্রোমাইসিন দেই একটা রাইস স্যালাইন, একটা ওর স্যালাইন (ওই এক বারেই) হ্যা ওই একেবারেই. আপু যতদূর এজিথ্রোমাইসিন ডোজ ৩ দিন বা ৭ দিন, ডায়রিয়ার জন্য যদি একটা মানুষ কে যদি বলি আপনি ঔষধ তা ৩ দিন খান তাহলে সে খাবে নাহ।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ তো তারে আমার বাধ্য হয়ে ১ টা ঔষধ দিতে হয় অনেকে ১ টা খেয়ে ভালো হয় অনেকে হয় না, যারা ভালো হয় না তাদের মহাখালী পাঠানো হয় যে ওখানে দেখান.

প্রঃ আচ্ছা। আচ্ছা।

উঃ আর বাচ্চা দের ক্ষেত্রে ফ্ল্যাজিল বা মেট্রোনিডাজল যে সিরাপটা আছে এটা দেয় আর রাইস স্যালাইন দেই. রাইস স্যালাইন খাবার পরে অনেকে বেটার ফিল করে, ফ্ল্যাজিল মানে মেট্রোনিডাজল খাবার পরে অনেকে বেটার ফিল করে. বেটার ফিল করলে তাকে বলি যে ফ্ল্যাজিল সিরাপ টা পুরা টা খাওয়ান, বাচ্চাদের দিক দিয়া মানুষ যে টেককেয়ার টা করে আমাদের নিজের দিকে আমরা সেই টেককেয়ার টা করি না. আমরা যখন বাচ্চা দের বলি যে পুরা সিরাপ টা খাওয়াবেন তখন গার্ডিয়ান পুরা সিরাপ টা খাওয়ানোর চেষ্টা

করে. আমি একটু এইদিক দিয়া বলবো যে বাচ্চাদের ডোজ টা তাদের কমপ্লিট করা হয় (আচ্ছা), ঠিক আছে যখন ডাক্তার যখন একটা এন্টিবায়োটিক লিখলো ৭ দিন তো সিরাপ লিখলো, সেফিকজিম সিরাপ লিখলো তো একটা সিরাপ ৭ দিন না যেয়ে ৪ দিন গেলো বাকি তিন দিন আমরা বড় মানুষ হলে অনেকে খায় না বাট বাচ্চা দেব ক্ষেত্রে তারা সেটা করে না.কোর্স টা কমপ্লিট করে, তারা নিজেদের চেয়ে বাচ্চাদের টেককেয়ার জিনিস টা বেশি করে সেটা আমি ফিল করি.

প্রঃ আচ্ছা এই যে অন্য ঔষধ এবং এন্টিবায়োটিক ঔষধ এর মধ্যে পার্থক্য টা কোন জায়গায়?

উঃ এন্টিবায়োটিক আর ।

প্রঃ এন্টিবায়োটিক আর হচ্ছে নরমাল ওষুধ ।

উঃ ধরেন এন্টিবায়োটিক হচ্ছে ধরেন সেফিকজিম হচ্ছে এন্টিবায়োটিক, এই ঔষধ টা আমরা এক কাজে খাই না বিভিন্ন কাজে খাই, একটা এন্টিবায়োটিক কিন্তু শুধু একটা কাজ করে না অনেক কাজ করে যেমন ধরেন সপ্তাহ খানেক আমার কাছে একটা রোগী আসছে যে উনি এস্ট্রো করসে এবং বুকের (দিক নির্দেশনা দিয়ে) এই জায়গায় একটা কালো দাগ আছে , তো ডাক্তার তারে ৫ টা (এজিথোমাইসিন) দিসে ৫ রাতে ৫ টা খাবার জন্য, এখন আমি তারে প্রশ্ন করসি এই দাগের সাথে এজিথোমাইসিন এর কি সম্পর্ক, কয় আমি জানি না এটা তো আপনি ভালো জানেন বাট আমি হিসাব টা মিলাইতে পারি নাই যে বুকের এই একটা দাগের সাথে এজিথোমাইসিন এর সম্পর্ক টা কি, এই টাইপের যেমন ধরেন প্রেসক্রিপশন এর যে ঔষধ গুলো আসছে এখন প্রেসক্রিপশনে যখন মানুষ ডাক্তারের কাছে যায় তখন তারা বেশির ভাগ সিরিয়াস অবস্থায় যায়, তো ডাক্তার এখন নরমাল ঔষধ খুব কম লেখে এন্টিবায়োটিকগুলোই বেশি লেখে ।.

প্রঃ তাহলে পার্থক্য টা কোন জায়গায় নরমাল ঔষধ এবং এন্টিবায়োটিক ঔষধ এর মধ্যে?

উঃ পার্থক্য হচ্ছে ধরেন এন্টিবায়োটিক টা হাই লেভেল র ডোজ থাকে ঠিক আছে যার কারণে মানুষ বেটার ফিল করে আর প্যারাসিটামল বা নরমাল ব্যাথার ঔষধ এসবের ডোজ কম থাকে

----- (২৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

ওই কারণে মানুষ বেটার ফিল করে না, এন্টিবায়োটিক খেলে বেটার ফিল করে.

প্রঃ আচ্ছা ডোজ একটাতে বেশি আর একটাতে কম উম এই পাওয়ার আরকি

উঃ হ্যা পাওয়ার আর কি গ্রুপের বা বিভিন্ন ঔষধের যে বিভিন্ন কেমিকেল মেডিসিন এটা বেশি থাকে বা কম থাকে এই কারণে মে বি আপ ডাউন হয়.

প্রঃ আচ্ছা এই যে প্রেসক্রিপশন ছাড়া আর কি যখন লোক জন এন্টিবায়োটিক আপনার কাছ থেকে কিনতে আসে তখন আপনি কি করেন?

উঃ যখন প্রেসক্রিপশন ছাড়া এন্টিবায়োটিক কিনতে আসে

প্রঃ মানে নিজে বললো যে আমাকে এজিথোমাইসিন বা কিছু একটা দেন, এইরকম আর কি এন্টিবায়োটিক নাম ধরে চলে আসলো ।

উঃ ধরেন আমার কাছে এসে বললো যে আমরা এতো এতো দেন, তা কয়টা? ৩টা, নরমালি তখন আমি যেটা আমি কোন প্রশ্ন করি না কারণ কি আপু অল্প বিদ্যা ভয়ঙ্কর , যে মানুষ গুলো ঔষধ গুলো চায় সে নিজে একটু বেশি বুজে তাদের বুঝানো যায় না ।

প্রঃ আচ্ছা ।

উঃ যেটা সত্যি কথা তারা একটু বেশি বুঝে যেমন ধরেন তারে যদি আমি বলি ভাই এই কোম্পানি থেকে ওই কোম্পানি বেটার, তখন বলে আপনি আমার থেকে বেশি বুঝেন, অনেকের ক্ষেত্রে এইগুলো বলি না ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে অনেকের সম্মানের ক্ষেত্রে আমরা এগুলো বলি না কারণ এক কথা দুই কথা অনেক ঝগড়া সৃষ্টি হয়, কথা কাটাকাটির সৃষ্টি হয় বা মনো মালিন্য সৃষ্টি হয়, এ কারণে যদি মনে করি বললে আমার লাভ আছে যে ভাই আপনি এটা নিলে আপনি ৩ দিন বা ৫ দিন বা ৭ দিন থাকেন, বা বলে যে আমি ওই দোকান থেকে কিনছি ৩ টা খাইসি আর একটা খাইলে আমার ডোজ কমপ্লিট হয়ে যাবে অনেকে এটা বলে আর অনেক কে যদি এটা বলি ভাই ৩টা নিতেসেন আর থাকেন না বলে না ভাই আমার আর তেমন লাগে না তখন আর কথা বলি না কারণ ওই অল্প বিদ্যা ভয়ঙ্করী, টরে যদি আমি বলি যে এই ডোজ টা এরকম তাহলে উনি বলবেন যে আপনি আমার থেকে বেশি জানেন তখন আমি বলি না ভাই আপনি আমার থেকে বেশি জানেন

প্রঃ আচ্ছা তাহলে এবার আমরা রিস্ক নিয়ে কথা বলবো ঝুঁকি সম্পর্কে যেমন হচ্ছে এখানে জানতে চাইবো এন্টিবায়োটিক আর কি এটি রোগের ক্ষেত্রে কিভাবে কাজ করে, রোগ ভালো করার ক্ষেত্রে এইটা কিভাবে কাজ করে মানে ঔষধ টা

উঃ এই এন্টিবায়োটিক যেমন ধরেন নরমালি যে ঔষধ প্যারাসিটামল বা নরমাল যে ঔষধে যখন একটা মানুষ ভালো না হয় আর এন্টিবায়োটিক খেয়ে যখন ভালো হয় তখন এটার ভিতর নিশ্চয়ই এন্টি স্ট্র্যেমিনা বা কোনো কিছু বেশি থাকে

প্রঃ সরি কি বেশি থাকে?

উঃ নিশ্চয়ই পাওয়ার আর আমি মনে করি আপু মানুষ নরমাল ঔষধ খেয়ে ভালো না হওয়ার কারণে এন্টিবায়োটিক খাইয়া অভ্যাস হয়ে যায়, এন্টিবায়োটিক মনে করেন শরীরে ধরে না, এই আমার কথা ই ধরেন আমার যদি নরমালি জ্বর হয় তাহলে প্যারাসিটামল যাই বলেন জ্বর যাবে না কারণ ছোট থেকে এন্টিবায়োটিক খাইতে খাইতে বড়ো হইসি নরমাল ঔষধ এখন আর ধরে না একটা জিনিস এখন আমি খেয়াল করি এখন যে শিশু বিশেষজ্ঞ ডাক্তার রা এরাই বাচ্চা গুলারে নষ্ট করতেসে কারণ এরাই এন্টিবায়োটিক দিতেসে আর এরা নরমাল এন্টিবায়োটিক তারা বেশিরভাগ সময় সেফিকজম এন্টিবায়োটিক এর গ্রুপটার বেশি লেখে একটা বাচ্চা যখন শীতের দিন থাকে জ্বরের জন্য হ্যা তারপরে কি তারে নরমাল ঔষধ কি আর ধরবে আপু যদি সে দীর্ঘদিন জ্বরের জন্য সেফিকজিম, পাতলা পায়খানা হলেই সেফিকজিম কোনো কিছু হইলেই সেফিকজিম তারে কি আর নরমাল ঔষধ ধরবে আর শরীর তাতো ঐটার সাথে স্যুট করে ফেলবে আমাদের মানুষের শরীর তো এরকম জানা কিছুর সাথে স্যুট করে ফেললে মানে কি বলে শরীরের সাথে এডজাস্ট হয়ে যায় তা এন্টিবায়োটিক খাইতে খাইতে মানুষে মানুষে আমি মনে করি এডজাস্ট হয়ে যায় আমার শরীরে এডজাস্ট হয়ে গেছে। আমার নরমাল ওষুধে হয় নাহ। এটা কার দোষ, এইটা আমার দোষ না যখন ছোট ছিলাম তখন তো আর ডাক্তারের কাছে এসে বলি নাই আমারে এন্টিবায়োটিক দেন এটা আমি বলিনি এটা উনি ই লিখসেন, হয়তো বা উনি আমাকে ৩ দিন, ৪ দিন, ৫ দিন, ৭ দিন নরমাল ঔষধ খাওয়ায় চেষ্টা করে দেখতে পারতেন আমি ভালো হয় কিনা, আমার কথা বাদ দেন আজকের যে শিশু গুলো আসতেসে তাদের কে গ্যাস দেয়, কিছু হইলেই গ্যাস দেয়, ঠান্ডা লাগলেই গ্যাস দেয় আমি তো মনে করি এটা বাচ্চা দের জন্য আরো ক্ষতি। ঠান্ডা লাগলে বাচ্চাদের চোখমুখ উল্টায় যায়। নিশ্বাস নিতে পারে নাহ, নিশ্বাস নিলে শব্দ হয় বুকে।

প্রঃ ঠিক আছে।

উঃ আমি যেটা মনে করি যে ডাক্তারগুলা এইযে তাদের ট্রিটমেন্টগুলা, নরমাল ট্রিটমেন্ট না খেলে ডাইরেক্ট হাই লেভেল এর ট্রিটমেন্ট করা। আবার একদিক দিয়া ঠিক আছে। আমি আপনারে যে কথাটা ফাস্ট এ বলছি যে আমরা নরমাল ওষুধে ট্রিটমেন্ট করতে গেলে অনেক সময় আছে যে মানুষ বলে যে এই ডাক্তারটা ভাল নাহ, এই ফার্মেসিটা ভাল নাহ। এই ফার্মেসীর ওষুধটা ভাল হয় নাহ।তো এইটা ডাক্তাররাও অনেক কিছু বিবেচনা করতে পারে যে আমার কাছ থেকে যদি এই শিশুটা ভাল নাহ হয়। তো এই শিশুর বাচ্চাটার মা আরেক বাচ্চার মারে বলবে ও তো ভাল নাহ।ঐ ডাক্তার ভাল নাহ। সে তার ঐ কথা বিবেচনা করেও দিতে পারে। আমার যেটা মনে হয় আপু আমরা এখন বাংলাদেশের যে অবস্থা; যে এন্টিবায়োটিক ছাড়া মানুষের রোগ ভাল হয় নাহ।এর কারণ হচ্ছে আমরা নিজেরা দায়ী।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ আমি বলি যে এরা নিজেরাই দায়ী। আমরা নরমাল প্যারাসিটামল দিলাম। ভাই আমার প্যারাসিটামল খাইয়া যাইতেছে নাহ আমার; যত পাওয়ারের এন্টিবায়োটিক আছে দেন। আমি যেন কালকে অফিসে যাইতে পারি। তখন আপনি কি বলবেন।

----- (৩০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

প্রঃ কিছু বলার নাই। আচ্ছা। তো এন্টিবায়োটিক হচ্ছে রোগ প্রতিরোধ করার ক্ষেত্রে আর কি আপনি তো বললেন এরা খুব বেশি ব্যবহার করতেছে বা রোগীরা চাইতেছে। কিভাবে আসলে এটা শরিরের মধ্যে কাজ কওে এন্টিবায়োটিক? কোন কোন রোগের ক্ষেত্রে বেশি ভাল এটা?

উঃ এন্টিবায়োটিক ধরেন নরমালই ধরেন একটা সিজারের রোগী।

প্রঃলুম।

উঃ বা একটা এক্সিডেন্ট এর রোগী হাত পা কাইটা গেছে, বড় ধরনের কাটা কাটছে। নরমালই কিন্তু সেটা শুকাবে নাহ। আমি যেটা মনে করি নরমালই শুকায় নাহ। যেমন আমি ধরেন বাইক এক্সিডেন্ট কইরা আটাইশ দিন বিছনায় ছিলাম তখন আমার এন্টিবায়োটিক দেয়া হইছে, ইঞ্জেকশন দেয়া হইছে। তাও প্রায় ২০-২২ দিন টানা ১৪ টা ইঞ্জেকশন। ২০-২২ দিন ওষুধ খাওয়ার পর আমার জিনিসগুলো শুকাইছে। তো আমি যেটা মনে করি এইসব ক্ষেত্রগুলো আলাদা।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ এই ক্ষেত্রগুলো আলাদা যেমন সিজারের রোগী বা অপারেশনের রোগী। নরমালই কোন অপারেশন হইছে কিডনিতে পাথর বা তার এই অপারেশন করতে হবে, নরমালই অপারেশনের রোগী বা ধরেন এই এক্সিডেন্ট এর রোগী, কাটা ছেড়ার রোগী এইগুলার দিকটা আমি আলাদা মনে করি। এইগুলো নাহ খাইলেই নাহ। যেমন ধরেন

প্রঃ এইগুলো খাইতেই হবে।

উঃ যেমন ধরেন আমি ২৮ দিন বাসায় ছিলাম সেটা আমার কলেজের জন্য ক্ষতি হইছে। আমি কলেজে আটাইশ দিন যাইতে পারি নাই। এইটা কিন্তু একটা আমার কলেজ লাইফের ধাক্কা। ধরতে গেলে। সেটা হচ্ছে আমি মনে করি যে আলাদা কথা। বাট জ্বরের জন্য এন্টিবায়োটিক বা পাতলা পায়খানায় এন্টিবায়োটিক। মাথা ব্যথা করতেছে হাই পাওয়ারের মাথা ব্যথার এন্টিবায়োটিক। পরে মহিলাদের বিভিন্ন সমস্যা থাকে ঐ সমস্যার জন্য এন্টিবায়োটিক। আমি যেগুলো মনে করি এইগুলো না খাওয়াটা বেটার। বাট আমি আপনাকে বার বার একটা কথাই বলতেছি আপু আমরা ঐ। আপনি যে কথাটা বলতেছেন প্রত্যেকটা ওষুধের কিন্তু ধাপে ধাপে উঠে। গ্যাস্ট্রিকের ওষুধ বলেন কোন এলার্জির ওষুধ বলেন, ঠান্ডার ওষুধ বলেন, জ্বরের ওষুধ বলেন। যেকন ওষুধগুলো এন্টিবায়োটিক বা ওষুধগুলো ধাপে ধাপে আসে নরমালই। যেমন ১, ২, ৩, ৪, ৫, ৬, ৭। আমরা কিন্তু ৭ থেকে ১ আসি নাহ। ৭ থেকে ১ যাই।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ ঠিক আছে। আমাদের এখন চিকিৎসার ধরনটা হইতেছে আমরা ফাল দিয়া মানে ৪ নাম্বার ধাপে যাইতাছি। আমরা যে ১ এমক্সিসিলিন এইটা কিন্তু ধরতেছি নাহ। গ্যাস্ট্রিক রেনেডিন, গ্যাস্ট্রিকে চাপ দিতাছে। সে ব্যক্তি কখনও গ্যাস্ট্রিকের ওষুধ খায় নাহ আমরা ফাল দিয়া অমিপ্রাজল বা (৩২ঃ২৭ অস্পষ্ট) ক্যাপ্সুলে যাইতেছি।

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা।

উঃ আর রোগীটারে আমরা এইগুলো কেন করি তো আমি আপনাও বারবার এটাই বলতেছি যে মানুষ এখন চায় যে সে দ্রুত ভাল হোক। যার কারণে হয়ত বা এই কারনে চিকিৎসার ধরনটা চেঞ্জ হইছে। আমি নতুন ২ বছর হইছে। আমি যখন দেখছি আমার দোকানের ১৫ বছর আগের দোকান আছে। ৬/৭ বছর আগের দোকান আছে। আমি যখন তাদের কাছ থেকে ট্রিটমেন্ট নিছি, আমি তাদেও কাছ থেকে এইগুলোই শিখছি। আমি এইগুলোই দেখছি।

প্রঃ হুম হুম।

উঃ আমি এখন যখন নতুন নতুন দোকান দিছি তখন দেখছি ভাই আপনার খেইকা তো ঐ দোকানটা ভাল। কেন ভাই। ঐ দোকানের ওষুধ তিনদিন খাইলে ভাল হয়ে যাই। মনে মনে কই আমি তোমার ভাল চাইছি এইজন্য খারাপ। অনেক কিছু বিবেচনা কইরা ট্রিটমেন্ট গুলো আগাইতে হয়।

প্রঃ আচ্ছা।

উঃ আমি যেইটা মনে করি। ধাপ নাই। যেমন ধরেন ১ থেকে ৭ নাই। আমি ধরেন ৪ থেকে ৭ যাইতেছে।

প্রঃ আচ্ছা কোন গ্রুপের ওষুধটা ভাল। কোন গ্রুপের এন্টিবায়োটিকটা রোগ ভাল করার ক্ষেত্রে বেশি ইয়া।

উঃ আমি যেটা মনে করি ডাক্তারের প্রেসক্রিপশন যেইগুলো বেশি দেখি আমি বা ধরেন ৪/৫ দিন ধরে জ্বর। ঐ রোগীগুলার আমি সেফিকজিম ওষুধটা বেশি দেখি। আমি মনে করি এজিথ্রমাইসিন থেকে সেফিকজিমটা বেশি ভাল। কারন এজিথ্রমাইসিন অনেকের মাথা ভার করেদেয়, মাথা ঘুরায়।

প্রঃ সাইড ইফেক্ট।

উঃ সাইড ইফেক্ট বেশি। বাট সেফিকজিম গ্রুপের মধ্যে আল্লাহ এর রহমতে ২ বছরের মধ্যে সাইড ইফেক্ট দেখি নাই।

প্রঃ আচ্ছা। তো এন্টিবায়োটিকের তাহলে সাইড ইফেক্ট আছে?

উঃ অবশ্যই আছে। আমি যেটা স্বীকার করি।

প্রঃ কি কি রকম সাইড ইফেক্ট বলবেন ?

উঃ সাইড ইফেক্টগুলো ধরতে গেলে ধরেন একটা রোগী আসছে তার বয়স হচ্ছে ৯০ বা ৫০। বাট তার জ্বর অনেক। ১০১ ধরেন তার জ্বর। তারে আমি প্যারাসিটামল দিছি সে ভাল হয় নাই। তার আবার মাথা ভার হয়ে আছে। মাথা যে ব্যাথাটা, জ্বর হইলে যে ব্যাথাটা থাকে তারে আমি বলতেছে ভাই এইটা তো জ্বরের ব্যথা। কিন্তু সে বুঝতেছে নাহ। বলতেছে নাহ ভাই আমার মাথা ঘুরাইতেছে। বাধ্য হইয়া তারে আমার মাথা ব্যথার ওষুধ দিতে হয়। তারপরে হইছে যে ভাই আমি উঠতে পারতেছি নাহ। আমি বললাম আমি নরমালইবললাম আপনার তো প্রেশার লো। আমি যদি এন্টিবায়োটিকের ডোজ আপনাকে বাড়ায় দিতে চাই আপনার কিন্তু মাথা ব্যথা করতে পারে। আপনি হাটতে গেলে মাথা ঘুরাইতে পারে। বা আপনি হাটতেছেন আপনার শরীরটা দুরবল দুরবল লাগতে পারে। ভাই আমার সমস্যা নাই। আমার সুস্থতা হইল বড় কথা। আমি পরে দুধ ডিম খাইয়া নিব। তখন তো আমার কিছু বলার থাকে নাহ।

প্রঃ এইযে সাইড এফেক্ট গুল আর কি।

উঃ তারা তো জাইনা শুইনাই নিতাছে এইগুলো।

প্রঃ হ্যা। হ্যা। পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া গুলো মোকাবেলা করার কোন অয়ে আছে?

উঃ পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া গুলো মোকাবেলা যেমন ধরেন অনেকে ওষুধ খাইয়া ধরেন একটা রোগী ধরেন এন্টিবায়োটিক খাইছে। এন্টিবায়োটিক খাইয়া তার মাথা ঘুরতেছে। তারপরে কোনমতে হয়ত সে আমার কাছে আসছে যে ভাই আমি তো ঘাইমা চুইরা গেছি, বা আমার তো মাথা ঘুরাইতেসে,

----- (৩৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

তখন আমি নরমালি যেটা করি তারে ওরস্যালাইন দেই, যে ভাই ওরস্যালাইন খান, ওরস্যালাইন খাইয়া যদি বেটার ফিল না করে তাহলে ভাই হাসপাতালে যান. তারে ঔষধ টা দেয়ার আগে আমি বলে দিসি ভাই আপনার প্রেশার লো আপনার এরকম ওরকম হতে পারে, সে তো জেনে শুনে নিসে তারপরে আমি যত টুকু যা পারি ওর স্যালাইন দিয়ে চেষ্টা করি। ওরস্যালাইন ভালো দুর্বলতা কাটায়। আমি নিজেও ওরস্যালাইন খাই তাই আমি জানি, মাথা ঘুরাইসে, ওরস্যালাইন খাইলে ঠিক হইয়া যাইতে পারে। প্রেশারটা একটু উঠতে পারে। ওই জন্য আমি ওরস্যালাইন দেই। অনেকে খাইলে বেটার ফিল করে আচ্ছা ভাই বেটার ফিল করতেসি তাহলে আরেকটা নিয়ে যান যখন ... সকালে বা এই টাইমে বা আধা ঘন্টা এক ঘন্টা পর আরেকটা অনেকে বেটার ফিল করে, বেটার ফিল না করলে হাসপাতালে দিয়া দেই।

প্রঃ তা এন্টিবায়োটিক রেসিস্টেন্স এই টা সম্পর্কে আর কি জানতে চাচ্ছি, এটা শুনসেন কিনা এন্টিবায়োটিক রেসিস্টেন্স, শুনেন নাই

উঃ না, মানে আমি কথা টা বুজি নাই।

প্রঃ এন্টিবায়োটিক রেসিস্টেন্স সম্পর্কে আপনি শুনসেন কি না মানে এই শব্দটা এই টার্ম

উঃ না

প্রঃ এইটা শুনেন নাই . তাহলে এই যে এমন বলে এন্টিবায়োটিক খাবার পরে যদি কোর্স কমপ্লিট না করে তাহলে তার কোনো সমস্যা হইতে পারে?

উঃ সমস্যা হইতে পারে

প্রঃ একটু আগে যদিও বলসিলেন

উঃ ডাক্তারে আমরা তো বলিই নরমালি এক টা ডোজ থেকেই বা যেকোনো জিনিসের একটা ডোজ থাকে , আপনি যেটাই করেন কিভাবে আপনারা এটা বুঝাবো ..

প্রঃ এন্টিবায়োটিক এর ডোজ কমপ্লিট না করলে কিছু হয় কিনা? কোন সমস্যা হয় কিনা?

উঃ সমস্যা হয় যেটা আমি যেটা দেখি চোখের সামনে যে ৭ দিনের ডোজ ৩ দিন খেয়ে টেয়ে জ্বর বা যে কারণে এন্টিবায়োটিক দিসে সেটা তে সে বেটার ফিল করতেসে আর ঔষধ গুলো খাইতেসে না, ওই কারণে সে আবার মাস খানেক পর ওই রোগ তাতেই ভুগতেসে.

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা ওই রোগটা আবার রিপোর্ট হচ্ছে

উঃ যে ভাই আমার তো আবার ওই সমস্যা আবার হইতেসে তখন আমি বলি ভাই আপনার তো এন্টিবায়োটিক এর ডোজ টা তো কমপ্লিট করেন নাই এই জন্য মনে হয় আপনার আবার হইতেসে.

প্রঃ তাহলে এইটা কিভাবে বন্ধ করা যায়, রোগীরা যাতে ঠিক মতো এন্টিবায়োটিক খায় এতে কি করা যায় ?

উঃআমি যেটা মনে করি একবার যে জিনিসের দাম বেড়ে যায় সে তো আর কমানো যায় না, যেটা মনে হয় আর কি একবার যে জিনিসের দাম বেড়ে যায় সে তো আর কমানো যায় না ডোজ ডাক্তার রা যে জিনিস করে যে কথা টা বললাম যে হাইয়ার এন্টিবায়োটিক দেয় এগুলো বন্ধ করে আমার মতে যদি বললাম না যে একের থেকে ফাল দিয়া ৭ বা ৪ এ না যেয়ে যদি একেবারে শুরু থেকে ট্রিটমেন্ট টা হইতো তাহলে ভালো হইতো.

প্রঃ এটা ভালো হইতো, আচ্ছা ধরেন রোগীদের মধ্যে কিসের চ্যালেঞ্জ আছে যে ওরা ঠিক মতো ডোজ টা মেইনটেইন করতেসে না.

উঃ অনেকে আছে আর্থিক সমস্যার কারণে তারা চ্যালেঞ্জটা নেয় মানে ঔষধটা ঠিক মতো খায় না, অনেকে আছে খায় অনেকে টাকার কষ্ট হইলেও জিনিসটা বুঝে জিনিসটা খায় আর একটা কথা কি আপু অল্প বিদ্যা ভয়ঙ্কর অনেক মানুষ আছে যারা ঔষধ সম্পর্কে দুই লাইন বোঝে শুধু ২টা ঔষধের নাম জানে ২টা ৩টা ঔষধের নাম মুখস্থজানে একটা গ্যাস্ট্রিকের একটি এন্টিবায়োটিক একটি প্যারাসিটামল নাম মুখস্থ জানে তাদের যদি আপনি বুঝাইতে যান তাদের সাথে কথা বলে আপনি পারবেন না.

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা তারমানে তারা নিজেরাই কিছু জানে...

উঃ আমি আপনাকে আগেই বলসি ১০০% রোগীর মধ্যে ৮৫% রোগী ই হচ্ছে আমাকে এই ঔষধ দেন ওই ঔষধ দেন. ৮৫% রোগীগুলো এই টাইপের আসে আর ৮৫% রোগীর মধ্যে আমরা ১০ টা রোগীকে বলি ভাই এই ঔষধ টা বেশি খান কমায় খান কার্শন আমি আপনাকে আগেই বলসি যারা চায় না তাদের উল্টা কোথায় মন মালিন্য কথা কাটাকাটি বিভিন্ন ধরনের বিভিন্ন কিছু হয়, এগুলো ফেস করসি এই জন্য এইগুলো আর করি না.

প্রঃ তাহলে এখন কথা বলবো নীতি মালা সম্পর্কে এন্টিবায়োটিক এর নীতি মালা সম্পর্কে টা আপনাদের এখানে কি কোন কমিটি বা রেগুলেটরি সংস্থা আছে নিয়ন্ত্রণকারী যে হচ্ছে আপনাদের কিভাবে এন্টিবায়োটিক ব্যবহার করতেসেন এগুলো দেখাশোনা করে?

উঃ এরকম দেখাশোনা বলতে কি এই যে ওয়ার্ড টা এই ওয়ার্ডের একটা ইয়ে আছে সমিতি আছে ধরেন একটা ফার্মেসি র লোকের কোনো সমস্যা হইলো, একটা লোকের সমস্যা হইতেই পারে তো যে বিপদ গুলো বা জিনিসগুলো ফেস করার জন্য এই সমিতি আর আপনি যে কথা গুলো বললেন যে সত্যি কথা বলতে মানুষের মনের মধ্যে মনুষ্যত্ব জিনিসটা এখন নাই, ব্যবসা করতে গেলে যে মিলে ব্যবসা করতে হবে এই জিনিস টা নাই. হিংসা জিনিস টা প্রচুর, হিংসা করে আজকে ব্যবসা করতেসে মানুষ আজকে একজন আরেক জনের সাথে, তারা সাথে প্রতিযোগিতা করে ব্যবসা করতেসে, আমি একটা জিনিস বুজতেসি না নরমালি আপু একটা মানুষ যে বিদ্যা সাগর পারদর্শী এটা কিন্তু না, সব মানুষের ই একটু একটু কোন কোন না কোন জায়গায় হইলেও বোঝার বাকি থাকে যেমন ধরেন আমি ২ বছর ধরে আছি আমি, এমনতো দোকানদার আছে ১৫ বছর ধরে আছে তার হেল্প কিন্তু আমি আশা করতেই পারি সে আমার পেশায় বড়ো কিন্তু আমি সে হেল্প টা পাইতেসি না, সে আমার সাথে হিংসা করতেসে.

----- (৪০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন) -----

আমার দোকানে একটা ঔষধ কম আছে লোক পাঠাইলাম যেয়ে বোলো এই ঔষধটা চাইসে ঔষধ টা থাকা স্বত্তেও সে না বলে তখন আমার মন মানসিকতা টা কি হয়, বুজতেসেন. আমি যেটা মনে করি তারা হিংসার ব্যবসাটা কে বেশি বড় মনে করে, সবাই মাইল যে ব্যবসাটাকে যে আপু আমার রিজিক আপনি মাইরা খাইতে পারবেন না আমি আপনার রিজিক মাইরা খাইতে পারবো না, আমি যদি দিনে ২০০০ টাকার সেল করি আমার ২০০০ টাকাই হইবো আর আপনি পাড়াপাড়ি করলেও আমার ২০০০ টাকার সেল কমাইতে পারবেন না. তো এটা যদি নরমালি একটি কমন সেন্স দিয়ে এই জিনিস টা বুজে আমরা সবাই একসাথে থাকতাম হয়তোবা নরমাল এই সমস্যাগুলো বা একটা মানুষ যদি না বুঝে বা একটা মানুষ কে বুঝানোর জন্য একটা ফার্মেসি আরেকটা ফার্মেসি কে দেখতে পারে না

প্রঃএই রকম কোনো পর্যবেক্ষক সংস্থা, সরকারি সংস্থা আছে কিনা যে দেখতে আসে আপনার দোকানে?

উঃ আমি এখন পর্যন্ত পাই নাই.

প্রঃ এখন পর্যন্ত পান নাই। আপনি জানেন এরকম আছে কিনা?

উঃ যেহেতু আপু এই জিনিসটা চোখে দেখি নাই, ফেস করি নাই ওই জিনিস টা সম্পর্কে আমি জানি না আপনাকে কি বলবো আন্দাজি

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা মানে ওই রকম কোনো সংস্থা সম্পর্কে আপনি কিছু জানেন না.

উঃ না জানি না বা ফেস ও করি নাই কখনো.

প্রঃ আচ্ছা আপনার দোকানে কখনো আসেও না এই যে সরকারি কোনো সংস্থা এসে দেখে যায় নাই

উঃ না না

প্রঃ তো এন্টিবায়োটিক বিক্রি করার জন্য নৈতিক নীতিমালা প্রয়োজন আছে কিনা আপনি কি মনে করেন ?

উঃ নৈতিক নীতিমালা বলতে

প্রঃ মানে কোনো নীতিমালা থাকা দরকার কিনা?

উঃ ঐযে আমি আপনাকে এক কথায় বলসি যে এই নিয়মটা যদি হইতো ১ এর থেকে ৭ দেয়া যাইতো, তাহলে ভালো হইতো, মানে ৪ এর থেকে ৭ এ না যেয়ে এই নিয়ম টা এটলিস্ট বন্ধ করে ১ এর থেকে ৭ যাইতাম, এটা বেটার.

প্রঃ এরকম নীতিমালা থাকা দরকার?

উঃ আমি যেটা মনে করি এটা আমার কাছে মনে হয় এরকম করলে হয়তো বা এর সাইড এফেক্টগুলো এই যে মানুষের এই সমস্যা হইতে পারে ওই সমস্যা হইতে পারে তাহলে এই সমস্যা গুলো হইতো না, একজন ১ র থেকে খাইতেসে তাহলে শরীরের সাথে আন্তে আন্তে স্যুট করবে জিনিসটা বাট একেবারে খাইতে গেলে সেই চাপ টা শরীর নাও নিতে পারে.

প্রঃ তাহলে এরকম কোনো ইয়া আছে কিনা সেবা দানকারী যে হচ্ছে অযথাই অযৌক্তিক ভাবে এন্টিবায়োটিক দিয়ে থাকে রোগীদের কে হয়তো রোগীর দরকার নাই তারপরেও এন্টিবায়োটিক দিচ্ছে.

উঃ আছে

প্রঃ আছে, কেনো দেয় এরা

উঃ আমি আপনাকে একটা কথা বলসি আপু প্রথমে আমি একজনরে ঠান্ডা কাশি জ্বরের ওষুধ দিলাম নরমাল। সে আমার কাছ থেকে খাইয়া ভাল হইলো না। তারপর আমি সিপ্রোসিন দিয়ে শুরু করলাম বা এমক্সাসিলিন দিলাম, সে ভালো হইলো না সে কিন্তু পরবর্তী তে আমার কাছে আর আসতেসে না.

প্রঃ তারমানে ব্যবসা

উঃ ওই যে ওই লোকগুলার কাছে যাইতেসে ...

প্রঃ তারমানে এই খানে কি আর্থিক ইয়া টা ...

উঃ তাহলে তো তাদের মতো আমাকেও হইতে হইব, অনেকদিক বিবেচনা করে সত্যি কথা বলতে এগুলো অনেকদিক বিবেচনা করে প্রথম থেকে যে মন মানসিকতা নিয়ে ব্যবসা করতে বসছিলাম ওই মন মানসিকতা অনেকটুকু নাই

প্রঃ তাহলে এই যে আর্থিক সুবিধার জন্য নিজের আর্থিক সুবিধার জন্য অনেকে রোগীকে এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রিপশন করে থাকে .

উঃ আমি মনে করি এটা ডাক্তারদের দোষ না এটা কোম্পানির লোকের দোষ

প্রঃ কোম্পানির লোকের, কি রকম

উঃ একটা ডাক্তারের কাছে আপনি দেখবেন ১০টা রোগী থাকলে ১২টা কোম্পানির লোক বসে থাকে, স্যাম্পল দেয় গিফট দেয় দামি দামি গিফট দেয়, স্যার আমার এই ঔষধ টা লেখেন, অর্থাৎ আমি ডাক্তার এর দোষ মনে করতেসি না এটা তো কোম্পানির লোক তো সেরকম কোম্পানির দোষ মনে করতেসি

প্রঃ ডাক্তার থেকে কোম্পানির লোক তারমানে কোম্পানির লোকেরা কি এই যে রোগীরা যে এন্টিবায়োটিক ব্যবহার করতেসে এখানে প্রভাব বিস্তার করতেসে ?

উঃ মনে করেন একটা কথা বলতে আমি আপনাকে ফ্যাসিলিটি দিতেসি আপনার যাবতীয় ঘরের টুকটাক যে সৌন্দর্য মূলক জিনিস ওগুলো আমি আপনাকে দিতেসি, ধরেন আমি একটা কোম্পানির লোক আপনি একজন ডাক্তার আমি আপনাকে দিতেসি স্যাম্পল দিতেসি আপনি স্যাম্পল গুলো অন্য জায়গায় বিক্রি করতেসেন আপনার আলাদা একটা প্রফিট আসতেসে। তো আপনি যদি চিন্তা করে দেখেন যে ওর মাধ্যমে আমার ২টা টাকা আসতেসে বা আমার চাহিদা এক টাকাও হইলে চাহিদা মিটতেসে তাহলে ওর ২ টাকার ঔষধ বিক্রি দিতে আমার দোষ কি। অনেকে এই চিন্তা করে ও লিখতে পারে।

প্রঃ হুম তাহলে কি এখানে

উঃ হুম ওদের প্রভাব ও আছে, কোম্পানির লোকের ও প্রভাব আছে এছাড়া অনেক ডাক্তার আছে তাদের নাম সুনাম অর্জন করার জন্য ও তারা দেয়

প্রঃ আচ্ছা কিছু টা হইলেও কোম্পানির

উঃ এফেক্ট আছে, ইফেক্ট আছে

প্রঃ তাহলে এই যে ভোক্তাদের আইন, ভোক্তা অধিকার আইন এইটা সম্পর্কে আপনি শুনসেন কি না ? ভোক্তা অধিকার বলে আসে কিছু বাংলাদেশে, ক্রেতার অধিকার বা কনসুমার রাইটস

উঃ এটা হচ্ছে যখন ইন্টার এ পড়সি তখন ওটা বইয়ের পড়া। বাট ব্যবসায়িক জীবনে এমন কোনো আইন পড়ি নাই বা শুনি নাই।

প্রঃ আর কিভাবে ডাক্তাররা এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রিপশন এ লিখতে পারে

----- ৪৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন -----

যাতে রোগীরা ঠিক মতো ঔষধ গুলোর কোর্স কমপ্লিট করে কি এন্টিবায়োটিক এর কোর্সটি.

উঃ আমি যেটা মনে করি আপু এই একটা ডাক্তার একটা সত্যি কথা বলতে কি খোদার পর যদি কেউ বাচাইতে পারে সেটা ডাক্তার.

প্রঃ আচ্ছা

উঃ যেটা বাস্তব কথা আপনি একটা অপারেশন আমার একটা অপারেশন হইতেসে ক্রিটিকাল অপারেশন এখানে উনিশ বিশ হইলে আমি মারা যাইতে পারি ঠিক না, আমরা নরমালি তাদের সেই সম্মানের চোখেই দেখি , তো তারা যে কথাটা বলে রোগীরা সেটা বুঝে বা রাখে বা রাখার চেষ্টা করে. তারা যদি এন্টিবায়োটিক এর হায়ার লেভেলের ডোজ গুলো একটু কমায় আনতো তাইলে মে বি এই ইফেক্ট টা পড়তো না

প্রঃ আচ্ছা তাহলে ওই যে যে আমার প্রশ্ন এখানে কোর্স যেন কমপ্লিট করে ঠিক মতো করার জন্য কি লিখতে হবে প্রেসক্রিপসনে?

উঃ প্রেসক্রিপসনে এহন এইটা আপু আমি আপনারে কিভাবে বলব, অনেক মানুষ আছে কোর্স কমপ্লিট করতেসে অনেকে করতেসে না টাকার অভাবে। এখন টাকার অভাব তো আর আমি আপনি পুরন করতে পারব না।

প্রঃ আচ্ছা

উঃ তো এইটা আপনি কিভাবে সলিউশন করবেন?

প্রঃ আচ্ছা। তাহলে এইটার কোন সলিউশন নেই?

উঃ না আমার ব্যক্তিগত ভাবে আমি আপু এইটার কোন সলিউশন বা আইডিয়া দিতে পারব না।

প্রঃ আচ্ছা

উঃ সেইটা যদি অন্য কেউ বলতে পারে তো আমি জানিনা। কারন একজনের পকেট আজকে আমার পকেটে ১০০ টাকা আছে, কালকে আমার পকেটে ১০০ টাকা নাও থাকতে পারে। কমে যাইতে পারে, বাইরে যাইতে পারে। বাইরা গেলে আমার চাহিদা আরো বাড়বে। আমি ১০০ টাকা খরচ করলে আমার পকেটে আজকে দেড়শ টাকা থাকলে দেড়শ টাকা খরচ করব। চাহিদা থাকবে। আর যদি দেড়শ টাকা না থাকে ৫০ টাকা থাকে, তাহলে আমার চাহিদাটা তখন কইমা যাবে। মানুষের ইনকামের উপরে এই জিনিসগুলো ডিপেন্ড করে। শুধু ওষুধ না কিন্তু মানুষের সবকিছু চাহিদা এইগুলার উপর ডিপেন্ড করে।

প্রঃ হ্যা। তাইলে রোগীরা এন্টিবায়োটিক কিনার জন্য সরকারি প্রতিষ্ঠানে বেশি যায় না এরকম ড্রাগ শপে বেশি আসে বেসরকারি প্রতিষ্ঠান যেগুলো।

উঃ এহন আমি যেটা মনে করি সরকারি ওষুধ থেকে যে প্রেসক্রিপশন গুলো হয়, যতটুক আমার জানা আছে সরকার হিউজ পরিমান ওষুধ একটা সরকারি মেডিক্যাল দেয়। কিন্তু তারা নরমালি প্যারাসিটামল গ্যাস্ট্রিক সিটিরিজিন এ তিনটা গ্রুপ ছাড়া কোন ওষুধ দেয় না, এন্টিবায়োটিক কোন কিছু দেয় না। খুব জরাজরি করলে দেয়, নাইলে আমি যতটুক জানি বাইরে বিক্রি করে দেয়। তারা যদি আজকে এই কাজটা যদি না করতো, বেশিরভাগ দরিদ্র মানুষ কিন্তু সরকারি মেডিক্যালে যায়, তারা যদি এই কাজ গুলো না করত, তারা যদি এই এন্টিবায়োটিক গুলো তাদের দিত, তাহলে ও বাইরে থেকে কিনা লাগত না। টাকাটা সেভ হইত। ধরেন পাঁচ দিনের ওষুধ লিখসে তিনদিন দিলে দুই দিনের ওষুধ কিনে খাইতে হইত। তাইলে সে কোর্সটা কমপ্লিট করতো। তাইলে কোর্সটা কমপ্লিট করতে ইষি হইতেসে।

প্রঃ তাইলে আপনার এই দোকানে কি কোন এক্সপায়ার ডেট যে মেডিসিন গুলো আছে অথবা ড্যামেজ মেডিসিন এইগুলো কিছু কি...

উঃ আমার দোকানে হচ্ছে ধরেন আমি একটা জিনিস দোকান দেয়ার প্রথম থিকাই যখন শুরু করসি ওষুধ টা যখন দেই প্রত্যেকটা ওষুধের পাতায় তো ডেট আছে। আমি মানুষ আপা, আমার ভুল হতেই পারে , কোন ওষুধ টা আমি কবে রাখসি এইটা কিন্তু আমার খেয়াল থাকে না। আর অনেক ওষুধ , অনেক কাস্টমারের সাথে কথা বলতে হয়। আমি যে জিনিসটা করি ওষুধটা দেয়ার আগে ডেটটা আমি দেখে নেই। ডেট থাকলে তাকে আমি দেই, না থাকলে সাথে সাথে আমি ফেলে দেই। বাইরে ফেলি না, আমার নির্দিষ্ট জায়গা আছে, ওখানে ফেলি। পরে আমি ময়লার গাড়ি বা কোন কিছুতে দিয়ে দেই।

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা। ওইগুলো নিজের কাছে রেখে পরে ময়লার গাড়িতে দিয়ে দেন। তাহলে এরকম ড্যামেজ ওষুধ এগুলো সবই ওইভাবেই ফেলেন।

উঃ আমি ওইভাবেই ফেলি।

প্রঃ আপনার এইখানে কি কোন এনিমেলের ওষুধ আছে?

উঃ এনিমেল বলতে?

প্রঃ প্রানি, ভেট, ভেটেরেনারি ওষুধ

উঃ না না।

প্রঃ তাহলে আমি আরো একটু জানতে চাইব যে আপনার দোকানের ওষুধগুলো কোথা থেকে পাচ্ছেন। এই যে দোকানের মধ্যে ওষুধ রাখেন

উঃ দোকানের ওষুধগুলো বিভিন্ন কোম্পানির লোকের খেইকা নেই, বিভিন্ন পাইকারি দোকান আছে, বিভিন্ন জায়গা খেইকা ওষুধগুলো কালেক্ট করি।

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা। পাইকারি দোকান গুলো থেকে কি আপনি নিজে গিয়ে কিনে নিয়ে আসেন?

উঃ হ্যাঁ

প্রঃ তো দুই মাধ্যমেই পাচ্ছেন। তো এইগুলো কোথায় বিক্রি করতেসেন? কাদের কাছে?

উঃ বিক্রি করতেসি ওই যে এতক্ষন যা বললাম যে মানুষ জন নিয়ে কথা বললাম ওই মানুষ গুলার কাছে

প্রঃ এখন এরা কি শুধু এই আশেপাশের লোক নাকি দূরের কাস্টমার ও আছে

উঃ দূরের কাস্টমার বলতে কি আপু আপনি যেটুকু দেখসেন আপু আমাদের দোকান কিন্তু খুব ঘন ঘন

প্রঃ হ্যাঁ হ্যাঁ

উঃ আশে পাশের মানুষ ই বেশি.

প্রঃ তা আপনার এখানে কি মহিলা, পুরুষ বাচ্চারা কোন ধরনের ইয়া রা মানে কাস্টমার বেশি আসে.

উঃ এটা আপু কাউন্ট করে বলতে পারবো না মানে আসে সবাই কিন্তু বেশি কে সেটা ...

প্রঃ আনুমানিক বলা যাবে না যে আনুমানিক মহিলা বেশি

উঃ বাচ্চা দের বেশী কাজ. শীত কালে এখন বাচ্চারা বেশি আসবে আর আমি আপনারে একটা কথা বলসি কিন্তু আপু বাচ্চা দের ডোজের কথা যেটা বলসি তারা খুব সুন্দর মেইনটেইন করে এই মেইনটেইন তা যদি আমাদের বয়সে বা আপনাদের বয়সে আরো বয়সের লোকেদের হইলে আরো বেটার হইতো।

----- ৫০ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন -----

প্রঃ আচ্ছা আমি একটু জানতে চাইব আপনার দোকানে কি কি এন্টিবায়োটিক আছে ? এগুলো একটু লিখে নিবো আর কি

উঃ মানে কোন কোন গ্রুপ?

প্রঃ হ্যা এখন গ্রুপ হিসেবে বলবেন নাকি মেডিসিনের নাম ধরে বলবেন।

উঃ আপনার যেভাবে সুবিধা হয়

প্রঃ আপনার কাছে কি অনেক বেশি মেডিসিনের নাম আছে?

উঃ মোটামোটি তো বেশি আপনি গ্রুপের নাম লিখে নিয়ে যান.

প্রঃ ঠিক আছে যেটা সুবিধা হয় আর কি.

উঃ গ্রুপের নাম লিখেন। প্রথমে লিখতে পারেন এমোক্সাসিলিন লেখেন

প্রঃ এটা কোন জেনারেশন?

উঃ ১ম জেনারেশন

প্রঃ আচ্ছা, এরপরে

উঃ এরপরে আপনার হচ্ছে সিপ্রোসিন লিখতে পারেন

প্রঃ সিপ্রোসিন কি গ্রুপ

উঃ হ্যা সিপ্রোসিন গ্রুপের নাম

প্রঃ সিপ্রোসিন

উঃ না না সিপ্রোসিন না সিপ্তোফ্লোক্সাসিলিন, সরি

প্রঃ হ্যা এটা কোন জেনারেশন

উঃ আমার দোকানে যে এন্টিবায়োটিক গুলা আছে আমি ওইগুলার নাম বলতেসি

প্রঃ হ্যাঁ, ওইগুলাই বলতেসি। এটা কোন জেনারেশন?

উঃ মে বি ২য়

প্রঃ আচ্ছা আর

উঃ পরে হচ্ছে আপনার এজিথোমাইসিন লিখতে পারেন

প্রঃ এজিথোমাইসিন. এজিথোমাইসিন কোন জেনারেশন

উঃ দাঁড়ান আপু এক মিনিট, আমি বলতে চাইসিলাম ৩য় জেনারেশন এর ইয়ে তে ও লিখতে পারেন সেফ্রাডিন গ্রুপ টাও লিখতে পারেন ২য় জেনারেশন

প্রঃ এজিথোমাইসিন কোন জেনারেশন?

উঃ ওয়

প্রঃ ওয় জেনারেশন আচ্ছা কোনটা বলতেসেন আরেকটা লিখতে

উঃ আমি আপনাকে বলতেসি, সেফাডিন লিখতে পারেন আর ফ্লুক্সাসিলিন লিখতে পারেন

প্রঃ সেফাডিন আর ফ্লুক্সাসিলিন। সেফাডিন কোন জেনারেশন

উঃ সেফাডিন ২য়

প্রঃ ফ্লুক্সাসিলিন

উঃ ২য়

প্রঃ আর আছে ?

উঃ না আর নাই

প্রঃ ফ্লুক্সাসিলিন এর পরে আর নাই

উঃ না মানে আমার কালেক্ট ই নাই

প্রঃ তাহলে এবার আমি জানতে চাইবো আপনার কাছ থেকে কোন গ্রুপের মেডিসিন টা আপনি বেশি ইউজ করতে পছন্দ করেন ?

উঃ ওয়. ওয় জেনারেশন তো লিখলেন না, ওয় জেনারেশন যেটা সেফিক্সিম

প্রঃ সেফিক্সিম. আচ্ছা আচ্ছা.

উঃ আরেকটা আছে সেফুরোক্সিম

প্রঃ সেফিক্সিম ওয় জেনারেশন না

উঃ আর সেফুরোক্সিম

প্রঃ সেফুরোক্সিম কোন জেনারেশন

উঃ ওয়

প্রঃ আর, আরো আছে?

উঃ ২য় জেনারেশন লিভোফ্লক্সাসিলিন লিখতে পারতেন

প্রঃ আছে আপনার কাছে ?

উঃ হ্যাঁ লিভোফ্লক্সাসিলিন

প্রঃ লিভোফ্লক্সাসিলিন ২য় জেনারেশন বললেন, আরো আছে?

উঃ না আর নাই

প্রঃ তাহলে এগুলো থেকে, এই চটা গ্রুপের এন্টিবায়োটিক থেকে আপনি কোন এন্টিবায়োটিক টা আপনি বেশি দিতে পছন্দ করেন?

উঃ আমি যেটা আমি এই কথা টা আগেই বলে দিসি যে ডাক্তারের প্রেসক্রিপশন অনুযায়ী বেশির ভাগ ঔষধগুলো লিখি সেফিক্সিম ও সেফুরোক্সিম, এই ঔষধ ২টা বেশি লেখা হয় তবে আমি যেটা

প্রঃ আপনি যেটা দেন

উঃ সেফিক্সিম। সেফিক্সিম টা বেশি বেটার ফিল করি. কাস্টমার দের কাছ থেকে কোনো কমপেণ্ডইন যেমন মাথা ঘুরানো বা বিভিন্ন সাইড ইফেক্ট গুলো ওগুলো আসে না

প্রঃ তাহলে সেফিক্সিম এ কোন ট্রিটমেন্ট টা হয় কোন ডিজিজের জন্য ?

উঃ সকালে রাত্রে

প্রঃ না না কোন ডিজিজের জন্য

উঃ বুজতে পারি নাই

প্রঃ কোন রোগের জন্য?

উঃ সেফিক্সিম ধরেন জ্বরের জন্য হইতে পারে টাইফয়েডের জন্য হইতে পারে

প্রঃ টাইফয়েড হ্যা , আর কিছু সেফিক্সিম মানে কি জন্য রোগী দের সেফিক্সিম দেন?

উঃ কাটা ছিড়াও দিতে পারেন

প্রঃ আচ্ছা. আর এইটা তো এক নাম্বারে হচ্ছে সেফিক্সিম দুই নাম্বারে কি দেন?

উঃ দুই নাম্বারে

প্রঃ মানে আপনার সেকেন্ড চয়েজ ?

উঃ সেকেন্ড চয়েজ ধরতে পারেন এমোক্সাসিলিন ধরতে পারেন

প্রঃ এমোক্সাসিলিন. এমোক্সাসিলিন কি জন্য ?

উঃ এমোক্সাসিলিন হচ্ছে আমি দেয় জ্বর ঠান্ডা কাশি গলা ব্যাথা এই সব কারণে বা জিহ্বায় ঘা হইসে

প্রঃ আচ্ছা, এরকম থার্ড চয়েস কোনটা আপনার ?

----- ৫৫ঃ০০ মিনিট সম্পন্ন -----

উঃ সিপ্রোফ্লোক্সাসিলিন দেন

প্রঃ সিপ্রোফ্লোক্সাসিলিন, হ্যা এটা কি জন্য দেন?

উঃ এটা দেই ডায়রিয়া, জ্বর বা এমোক্সাসিলিন খেয়ে যাদের কাশি গলা ব্যাথা ভালো হইতেসে না তাদের.

প্রঃ এমোব্লাসিলিন খেয়ে যাদের ভালো হইতেসে না

উঃ মানে কাশি গলা ব্যাথা র যে কথা টা বললাম.

প্রঃ এটা কি সিরিয়াস কাশি

উঃ সিরিয়াস কাশি অনেকের থাকে না পরে তো বললাম যে সিপ্রোফ্লোক্সাসিলিন দেয়ার পর না হইলে এজিথোমাইসিন এ বা হাসপাতালে কফ পরীক্ষার যে জিনিস তা ঐটা ট্রাই করা

প্রঃ ওকে সিরিয়াস কোল্ড এন্ড কফ. ঠিক আছে আর

উঃ আর আপু আমার ওই ট্রিটমেন্ট এ আমি আর ওই ইয়ে গুলা ছাড়া আর কিছু ব্যবহার করি না

প্রঃ আর ব্যবহার করেন না , তাহলে ঐগুলা কি জন্য রাখেন ?

উঃ এগুলা প্রেসক্রিপশন এর ঔষধ এর জন্য বা চাহিদার ঔষধের জন্য

প্রঃ এই তিন ধরনের ঔষধে আপনি সাধারণত ব্যবহার করে থাকেন. আচ্ছা তাহলে আমি আরেকটু জানবো আপনার এই যে ইয়ে সম্পর্কে, আপনার অভিজ্ঞতা হচ্ছে টোটাল তিন বছরের আর আপনি কি কোনো পরীক্ষায় কি কোনো পরীক্ষা দিসেন? এন্টিবায়োটিক ব্যবহার বা ঔষধ বিক্রির জন্য কোনো পরীক্ষা?

উঃ না

প্রঃ পরীক্ষা দেন নাই. তা আপনার পড়াশুনা কতদূর?

উঃ আমি ম্যানেজমেন্ট এ অনার্স পড়তেসি রানিং স্টুডেন্ট.

প্রঃ অনার্স করতেসেন কোন ইয়ার এ?

উঃ এবার সেকেন্ড ইয়ার এ

প্রঃ দোকানের কি কোনো লাইসেন্স আছে ?

উঃ দোকানের ট্রেড লাইসেন্স আছে

প্রঃ ট্রেড লাইসেন্স আছে, ঐটা কি আপনার নামে?

প্রঃ বাবার নামে?

উঃ আমার তো ভোটার আইডি কার্ড এখনো আসে নাই যা কারণে বাবার জন্য করতে হইসে ট্রেড লাইসেন্স তো ভোটার আইডি ছাড়া করা যায় না তাই ট্রেড লাইসেন্স বাবার নামে দেয়া হইসে.

প্রঃ আচ্ছা আচ্ছা. এই দোকানের মালিক তাহলে কে?

উঃ বাড়িওয়ালা

প্রঃ মানে ভাড়া এই দোকান টা

উঃ হ্যা দোকান ভাড়া

প্রঃ কিন্তু তারমানে দোকানের ইনভেস্টমেন্ট বলেন এটা কি কে মালিক আপনার বাবা না আপনি ?

উঃ বাবা

প্রঃ আপনার বাবা

উঃ আচ্ছা

প্রঃ ঠিক আছে ধন্যবাদ আপনাকে

-----শেষ-----