

Name of the study area: Rural  
 Data Type: IDI with qualified seller/prescriber  
 Length of the interview/discussion: 93min.  
 ID: IDI\_AMR101\_SLM\_Bo\_QP\_R\_14Sep17

Demographic Information:

Gender	Age	Education	Seller/prescriber	Category	Year of service	Ethnicity	Remarks
Male	35	SSC	Qualified seller/prescriber	Human &Animal	10 Years	Banglai	

প্রশ্নঃ ভাইজান,আপনার এখানে (ফার্মাসিতে) কাদের কাদের ঔষুধ পাওয়া যায়?

উত্তরদাতাঃ প্রায় সব মানুষের ঔষুধ পাওয়া যায়।

প্রশ্নঃ হুম, মানুষের ঔষুধ

উত্তরদাতাঃ মানুষের এবং গরুর ঔষুধ পাওয়া যায়। গরুর ঔষুধ কম মানে হালকা পাতলা পাওয়া যায়, যেমন কৃমির ঔষুধ পাতলা পায়খানার ঔষুধ হালকা পাতলা পাওয়া যায়।

প্রশ্নঃ এই গুলো কাদের?

উত্তরদাতাঃ এই গুলো গরুর।

প্রশ্নঃ আপনি এই পেশায় কত দিন ধরে আছেন?

উত্তরদাতাঃ সাত বছরের উপরে আছি,

প্রশ্নঃ হুম?

উত্তরদাতাঃ সাত বছরের উপরে, প্রায় দশ বছরের কাছাকাছি। ....তারিখে এ দোকান দিয়েছি।

প্রশ্নঃ দোকান দিয়েছেন?

উত্তরদাতাঃ হুম, দশ বছর ই, দশ বছর ধরে ঔষুধ বিক্রেতা হিসেবে আছি।

প্রশ্নঃ এই যে দশ বছর ধরে ঔষুধ বিক্রেতা হিসেবে মানুষদেরকে সেবা দিয়ে যাচ্ছেন তার জন্যে প্রথমে আপনাকে কি করতে হয়েছে?

উত্তরদাতাঃ প্রশিক্ষণ নিতে হয়েছে ছয় মাসের। এইটা হল ... হাসপাতালে কালিয়াকৈর। ওখানে উপজেলা স্বাস্থ্য কেন্দ্র আছে ওই যায়গা থেকে ছয় মাসের একটা ট্রেনিং করছিলাম আর এম পি, কোর্সের নাম। এই কোর্স করার পর থেকে আমি এই দোকান দিয়া ডাক্তারি শুরু করি।

প্রশ্নঃ এইটা ছিল?

উত্তরদাতাঃ ছয় মাসের কোর্স।

প্রশ্নঃ এই ছয় মাসের কোর্সে আপনি কি কি শিখেছেন?

উত্তরদাতাঃ কোর্সে ভর্তি হয়েছি, ভর্তি হওয়ার পর ওরা ক্লাস করাইছে, আর কাঁটা ছিঁড়া এইগুলোর জন্যে ওখানে দেখাইছে, তারা করছে আমরা শুধু দেখছি,

প্রশ্নঃ এই যে ওষুধ বিক্রি করতেছেন এর জন্যে আপনাকে কি কোন পরীক্ষায় অংশগ্রহণ করতে হয়েছে?

উত্তরদাতাঃ ওই জায়গায় পরীক্ষা দিতে হয়েছে।

প্রশ্নঃ কি পরীক্ষা সেইটা?

উত্তরদাতাঃ ওখানে নৈরবেত্তিক থেকেছে, যেমন ফার্মাসিস্ট যেটা থাকে নৈরবেত্তিক আবার চিকিৎসার ব্যাপারে যেটা থাকে সেইটা হল কোন কোন সময় কোন কোন ওষুধ দেওয়া লাগবে সেইটা। রোগীর রোগ নির্ণয় কেমনে করা লাগবে সেইটা জানতে হয়েছে,

প্রশ্নঃ আর,এম,পি টা কি?

উত্তরদাতাঃ আর,এম,পি হল রপ্তালা মেডিকেল প্রাকটিসনার বুঝায়।

প্রশ্নঃ এইটা কারা প্রদান করে?

উত্তরদাতাঃ এইটা সরকারি কিনা তা জানি না কিন্তু ওই যায়গা থেকেই প্রতি বছর একটা সার্কুলার দেওয়া হয়। এই বছরও আছে, এই বছর গেছে তিন মাসের জন্যে।

প্রশ্নঃ এইটা করলে (আর,এম,পি কোর্স) কি হয়?

উত্তরদাতাঃ এইটা করলে ডাক্তারি শিখা যায়, ওইখানে উপজেলা স্বাস্থ্য কমপ্লেক্সে যে চার পাঁচ জন সরকারি ডাক্তার আছে উনারা আরকি ওইখানে ক্লাস করায়। একটা বই ও দেয়, ছোট ছোট কয় একটা বই আছে, প্রথম থেকে এনাটমি বই তারপর ফার্মাকোলজি থাকে, এই দুইটায় সবচেয়ে বেশি পড়ায়, প্রথমেরই এনাটমি পড়াইয়া নেয়, এনাটমি হল মানুষের বডি সম্পর্কে জানা যায়, এইগুলো শিখার পর ওষুধের মধ্যে আসে,

প্রশ্নঃ তাহলে আর,এম,পি কোর্সের মাধ্যমে আপনি কি ওষুধের দোকান দেওয়ার জ্ঞান অর্জন করলেন নাকি ডাক্তারি জ্ঞান অর্জন করলেন?

উত্তরদাতাঃ ডাক্তারির জ্ঞান আসে ওই যায়গা থেকে আর ওষুধের ওইটার জন্যে ফার্মাসিস্ট করা লাগে, আমার ফার্মাসিস্ট করা হয় নাই।

প্রশ্নঃ আপনার ফার্মাসিস্ট করা হয় নাই।

উত্তরদাতাঃ হুম, আমি করি নাই।

প্রশ্নঃ আপনি যে দোকানটা শুরু করলেন সেইটা কি আর,এম,পি করার আগে?

উত্তরদাতাঃ না, সেইটা আর,এম,পি করার পরে, আর,এম,পি করার আগে তো সেইটা চিন্তাও করতে পারি নাই।

প্রশ্নঃ আইচ্ছা, কখন মনে হল যে আপনি একটা ওষুধের দোকান দিবেন?

উত্তরদাতাঃ আর,এম,পি কোর্স করার পরে আমার মামা বাড়ির ওইখানে একটা দোকানে মাস খানেক কাজ করেছিলাম, তারপর ওখান থেকে এসে এখানে দোকান চালু করলাম।

প্রশ্নঃ আর এম পি করার পরে মামা বাড়ি?

উত্তরদাতাঃ মামার দোকান আছে একটা ওষুধের।

প্রশ্নঃ কোথায় এইটা?

উত্তরদাতাঃ কালিয়াকৈর

প্রশ্নঃ আপনি ওখানে কি হিসেবে ছিলেন?

উত্তরদাতাঃ আমি শুধু বসে বসে দেখেছি। বেচাকেনা কিভাবে করে সেইটা শিখেছি।

প্রশ্নঃ তারমানে আপনার হাতেখড়ি হল?

উত্তরদাতাঃ ওই মামার দোকানে।

প্রশ্নঃ সেখানে থেকে আপনি শিখলেন?

উত্তরদাতাঃ হুম

প্রশ্নঃ কখন আপনার একটা দোকান দেয়ার ইচ্ছা জাগল?

উত্তরদাতাঃ দোকান দেয়ার ইচ্ছা তো অনেক আগে থেকেই ছিল কিন্তু দেই নাই এই যে ট্রেনিং দেওয়ার পর দোকান দেয়ার ইচ্ছা হল।

প্রশ্নঃ আপনি কখন নিজেকে মনে করলেন যে আমার এখন এইটা দেওয়া ঠিক হবে? বা আমি এইটা পারব?

উত্তরদাতাঃ ট্রেনিং এর পরীক্ষার পর আমি ভাবলাম এখন আমি দোকান দিতে পারি। পরে এই জায়গায় চালু করার পর দেখলাম যে সবই পারি। যেইটা না বুঝি সেইটা ওই উপর থেকে ঐযে যার কাছ থেকে শিখছি তাগো ফোন দেই, দিলে বলি যে এই এই সমস্যা, যদি বলে পাঠাইয়া দাও তাহলে পাঠাইয়া দেই আর যদি বলে এইটা এইটা দেও তখন ওইটা দেই।

প্রশ্নঃ তো একটা দোকান দিতে গেলে আপনাকে কি কি করতে হয়েছে?

উত্তরদাতাঃ না এমনিতে কিছুই করতে হয় নাই।

প্রশ্নঃ এই যেমন অনুমোদন

উত্তরদাতাঃ অনুমোদন হল টাঙ্গাইল থেকে একটা ফার্মাসিস্টের লাইসেন্স আনা লাগছে, তো লাইসেন্স দিচ্ছে আমরা চাওয়ার পরে,

প্রশ্নঃ এইটা কি ধরণের লাইসেন্স?

উত্তরদাতাঃ এইটা ড্রাগ লাইসেন্স,

প্রশ্নঃ তারমানে ড্রাগ লাইসেন্স নেওয়ার পর এই ওষুধের দোকান আপনি দিয়েছেন?

উত্তরদাতাঃ হুম

প্রশ্নঃ এই দোকান দেওয়ার পর আপনার মূল কার্যক্রম টা কি শুরু হল? আপনি কি কি করা শুরু করলেন?

.....৫.০০মিনিট.....

উত্তরদাতাঃ দো'নটায় (দুইটাই), ওষুধও বিক্রি করি, চিকিৎসাও করি।

প্রশ্নঃ এই দোকানে আপনার কাজ সম্পর্কে বিস্তারিত বলুন।

উত্তরদাতাঃ সকালে দোকানে আসার পর দোকান খুলি, দোকান ঝাড়ু দেওয়ার পর দোকানে বসি। মানুষজন আসে কিছু মানুষ আছে ওষুধ চাইয়া চাইয়া নেয়, নাম ধরে ওষুধ চায়, বলে এইটা দাও ওইটা দাও। কেউ এসে বলে নাপা দাও, নাপা এক্সট্রা দাও, এইস প্লাস দাও। আবার কেউ কেউ এসে এন্টিবায়োটিকও চায়। আগে খাইছে অন্য ডাক্তারের কাছ থেকে আবার আমার কাছে এসেও চায়। অন্যথান থেকে নিয়েছে আট দশ টা আবার এখন লাগবে পাঁচ সাতটা ওইটা আমার কাছ থেকে চেয়ে নেয়। বেশিরভাগ প্রেসক্রিপশন আসে, ক্লিনিক আছে ক্লিনিক থেকে প্রেসক্রিপশন আসে। প্রেসক্রিপশনে যেমনে যেমনে লিখা থাকে ঠিক সেইভাবে দেই।

প্রশ্নঃ মানুষ কোন গুলো চেয়ে নেয় আর কোন গুলো প্রেসক্রিপশনের মাধ্যমে নেয়?

উত্তরদাতাঃ প্রেসক্রিপশনে তো অনেকগুলো পাঁচ সাতটা ওষুধ লিখা থাকে, এন্টিবায়োটিক থাকে, গ্যাস্ট্রিকের থাকে, তারপরে ব্যাথার ওষুধ থাকে, ভিটামিন থাকে, বেশিরভাগ নাপা, নাপা এক্সট্রা, আবার ফাইমক্সিল এন্টিবায়োটিক যেটা সেইটা চাইয়া নেয়।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক কিভাবে চাইয়া নেয়?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক তো নাম ধরে চাইয়া নেয় এই যেমন ফাইমক্সিল ট্যাবলেট দাও, অথবা পাতলা পায়খানা হয়েছে বলে যে এমডিস দাও, সিপ্রসিন ট্যাবলেট দাও, তারপর ওরস্যালাইন চাইয়া খায়। এইগুলো তো মানুষের মুখস্ত, চাইয়া চাইয়া খায়। যখন রোগী নিজে নিজে ওষুধ খাইয়া দেখল যে কাজ হইল না তখন আসে যে আমার একটা ভাল চিকিৎসা লাগব। তখন আমার কাছে আইয়া বলে যে কি করুম, তখন আমরা বলি যে ক্লিনিকে ডাক্তার আছে ডাক্তার দেখান, উনি যে ভাবে বলে ওইভাবে করেন ভাল চিকিৎসা পাবেন।

প্রশ্নঃ তাহলে একজন মানুষ যখন অসুস্থ হয় তখন কি করে?

উত্তরদাতাঃ তখন নিজে নিজেই বেশির ভাগ ওষুধ খাওয়া শুরু করে, আবার কিছু মানুষ আছে এসে বলে যে আমার এই সমস্যা, তখন তাকে ওই ভাবে চিকিৎসা দেওয়া হয়।

প্রশ্নঃ নিজেরা শুরু করে?

উত্তরদাতাঃ হুম

প্রশ্নঃ আপনি কি কি ধরনের চিকিৎসা দেন?

উত্তরদাতাঃ রোগী যেই সিম্পট্রা নিয়া আসে ওই রোগের চিকিৎসা দেওয়া হয়। রোগী যদি কয় যে আমার শরীরে ব্যাথা আছে, মাঝায় ব্যাথা করে তাহলে ব্যাথার ওষুধ সাথে গ্যাস্ট্রিকের ওষুধ দেই। সাথে ক্যালসিয়াম, এই তিনটা দিয়া দেই। দিলে পরে পাঁচ সাত দিন খায়, খাওয়ার পরে ভাল হয়ে যায়। এই তো সিস্টেম।

প্রশ্নঃ আপনার দোকান কখন খুলেন ও কখন বন্ধ করেন?

উত্তরদাতাঃ এইটার তো নির্দিষ্ট কোন টাইম নাই, তবে খুব তাড়াতাড়ি সকাল আটটায় খুলার চেষ্টা করি, আর এশার আজানের সময় বন্ধ করি। এশার আযান দিলে আর দোকান খোলা রাখি না।

প্রশ্নঃ আপনি বলছেন যে মানুষজন প্রেসক্রিপশন ছাড়া এবং কিছু লোক জন প্রেসক্রিপশন নিয়া আসে, তো প্রেসক্রিপশন ছাড়া যারা আসে তারা কি ধরনের রোগ নিয়ে আপনার কাছে আসে?

উত্তরদাতাঃ বেশির ভাগ আসে মাথা ব্যাথা, জ্বর, তারপরে শরীরে ব্যাথা, এই ধরনের সমস্যা নিয়ে বেশি আসে।

প্রশ্নঃ আপনার এখানে কি কি ধরনের ওষুধ আছে?

উত্তরদাতাঃ আমার এই জায়গায় তো ভিটামিন আছে, এন্টিহিস্টামিন আছে, চোখের ড্রপ আছে, কানের ড্রপ আছে, তারপরে ক্রিম আছে, ক্যালসিয়াম আছে, ইউনানি ওষুধ আছে, এইতো এইগুলোই আর গরুর ওষুধ আছে হালকা, কুমির ওষুধ।

প্রশ্নঃ এন্টিহিস্টামিন বলতে কি এইটা?

উত্তরদাতাঃ এন্টি হিস্টামিন হল এলার্জি জাতীয় ওষুধ যে গুলো।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক কি আছে?

উত্তরদাতাঃ আছে, প্রায় সব কোম্পানির এন্টিবায়োটিক আছে, যেগুলোর প্রেসক্রিপশন হয়।

প্রশ্নঃ তারমানে মানুষ ও গবাদি পশুর যা যা লাগে সব ওষুধ আপনার কাছে আছে?

উত্তরদাতাঃ সব আছে কিন্তু কম কম আরকি। সব তো আর সম্ভব না রাখা। কিছু কিছু রাখা আছে।

প্রশ্নঃ কেন সম্ভব নয়?

উত্তরদাতাঃ সব রাখতে গেলে অনেক টাকা পয়সার দরকার। এত টাকা পয়সা তো নাই (হাসি) আর সব ওষুধ রাখতে গেলে জায়গারও দরকার। একটা বড় ঘরের দরকার আছে,

প্রশ্নঃ এইযে এতগুলো ওষুধ আছে তারমধ্যে এন্টিবায়োটিকও আছে, এখন আমাকে একটু বলেন এন্টিবায়োটিক কি?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক তো আমরা দেই যাদের হালকা জ্বর আইছে, প্যারাসিটামল খাইয়া যাদের জ্বর সাড়ে না, তারপর তাদের আমরা এন্টিবায়োটিক দেই, এন্টিবায়োটিক দিলে প্রথম শুরু করি এমক্সাসিলিন বা সিপ্রসিন দিয়ে, দেখা গেল যে পাঁচ দিন খাওয়ার পরে ভাল হয়ে যায়, এইতো এন্টিবায়োটিকের কাজ এইটা করা।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক কখন দেন?

উত্তরদাতাঃ যদি কাঁটা ছেঁড়া বা ঘা হয়ে যায় তখন এন্টিবায়োটিক দেই সাত দিনের জন্যে আর যদি হালকা জ্বর থাকে তাহলেও সাত দিনের জন্যে দিয়ে দেই। সাত দিনের লাগে না তারপরে সাত দিনের জন্যে দিয়ে দেই। সর্ব নিম্ন পাঁচ দিনের ডোজ দিয়া দেই।

.....১০.১২ মিনিট.....

প্রশ্নঃ একটা মানুষ যখন অসুস্থ আসে আপনার কাছে আসে তো কখন আপনি এন্টিবায়োটিক লিখবেন, এই চিন্তাটা কখন আপনার মাথায় আসে, এই সম্পর্কিত অভিজ্ঞতা একটু বলুন?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক লিখার চিন্তা তখনই মাথায় আসে যখন দেখি লোকটা দুই তিন দিন ধরে রোগে ভুগতেছে হয়ত অন্য কোথাও থেকে হালকা পাতলা কোন ওষুধ খেয়েছে তারপরেও কাজ করে নাই তখন এন্টিবায়োটিক দিয়া শুরু করি, এর আগে না।

প্রশ্নঃ কয় দিন ভুগলে?

উত্তরদাতাঃ তিন থেকে চার দিন ভুগলে,

প্রশ্নঃ রোগীরা কখন আসে?

উত্তরদাতাঃ প্রথমেই আসে টাকা পয়সার কারণে হয়ত পুরা চিকিৎসা নেয় না।

প্রশ্নঃ কি, বিষয়টা একটু খুলে বলুন তো?

উত্তরদাতাঃ একটা রোগী যদি এখন এল দেখা গেল যে তার পাঁচ দিন ধরে জ্বর তার জ্বর সাড়েই নাই, মানে নাপা খাইছে, নাপা এক্সট্রা খাইছে, মানে অন্যান্য ওষুধ যা খাইছে কোনটায় কাজ করে নাই।

প্রশ্নঃ কোথায় থেকে খাইছে?

উত্তরদাতাঃ অন্য দোকান থেকে মনে হয় খাইছে সেটা কাজ করে নাই। কয় যে আমি তিন দিন ধরে নাপা খাইতামি কিন্তু আমার জ্বর সারতেছেন, কি করব। তখন হয়ত এন্টিবায়োটিক সিপ্রপ্লাক্সাসিলিন দেই, আর নাপা এক সাথে করে দেই দুইটা একত্রে করে দিলে দেখা গেল দুই ঘণ্টার মধ্যে জ্বর ভাল হয়ে গেল। দুই তিন ঘণ্টার মধ্যে ভাল হয়ে যায় এইভাবে পাঁচ দিন খাওয়াইতে কয়, খাওয়াইলে পুরাটাই ভাল হয়ে যায়।

প্রশ্নঃ তো আপনি কখন চিন্তা করেন যে তাকে এন্টিবায়োটিক দিবেন?

উত্তরদাতাঃ আমি তখনই চিন্তা করি যে যখন দেখি সে দুই তিন দিন জ্বরে ভুগছে, পার হিয়ে গেছে অসুখ তা কোন ভাবে যাচ্ছে না, তখন দেওয়ার চিন্তা ভাবনা করি।

প্রশ্নঃ আপনি কভাবে জানেন যে তার দুই তিন দিন পার হইল?

উত্তরদাতাঃ ওইটা তার কাছে জিজ্ঞাসা করা লাগে যে আপনার কয় দিন ধরে অসুস্থ, তখন কয় যে তিন দিন বা চার দিন ধরে অসুস্থ, জ্বর কমতেছে না। তখন ওইটা দেয়। এর আগে দেয় না।

প্রশ্নঃ তাকে আর কি জিজ্ঞাসা করেন?

উত্তরদাতাঃ আর এমনি কিছু জিজ্ঞাসা করা হয় না। জিজ্ঞাসা করি আগে আর কোন ওষুধ খাইছেন নি, তখন তারা বলে যে খাইছি নাপা খাইছি জ্বরের জন্যে, তখন বলি খালি নাপা খাইছেন না আর কোন ওষুধও খাইছেন? যদি না করে বলে যে তিন দিন ধরে শুধু নাপাই খাইছি তখন এন্টিবায়োটিক দিয়া দেই,

প্রশ্নঃ নাপাটা কোথায় থেকে খাইল?

উত্তরদাতাঃ নাপা তো এইটা মনিহারি দোকানেও পাওয়া যায়। মনিহারি দোকানেও অনেক সময় ওষুধ পাওয়া যায় (হাসি)। যে নাপা নিয়া রাখছে, গ্যস্ট্রিকের ওষুধ নিয়া রাখছে, এই রকম অনেক জায়গায় পাওয়া যায়। এই নাপা গুলো হয়ত তারা খাইয়া আসে, খাইয়া কয় যে নাপা খাইতেছি, কাজ করে না তখন এন্টিবায়োটিক দেই।

প্রশ্নঃ নাপা তা সে কিভাবে খাওয়া শুরু করল? কখন শুরু করল?

উত্তরদাতাঃ ওইটা তো শুরু করে রোগীর যখন জ্বর শুরু হয় তখন থেকে,

প্রশ্নঃ কিভাবে?

উত্তরদাতাঃ নিজে নিজেই শুরু করে। যখন নিজে নিজেই দুই দিন খাইল দেখল যে কোন কাজ করে না, তখন ব্যর্থ হয়ে আমার কাছে আসে। আসার পরে বলে যে আমি তিন ধরে নাপা খাইতাছি জ্বর সাড়ে না তখন নাপার সাথে এন্টিবায়োটিক দিয়া দেই তখন ওইটা কাজ করে।

প্রশ্নঃ তো এই যে এন্টিবায়োটিক দেওয়া শুরু করলেন, আপনার কাছে কি মনে হয়, আপনি দীর্ঘ দিন যাবত মানুষদের কে ওষুধ দিয়ে যাচ্ছেন বা সেবা দিয়ে যাচ্ছেন, দশ বছর অনেক সময় এই অভিজ্ঞতা থেকে একটু বলুন সময়ের সাথে সাথে কি এন্টিবায়োটিকের ব্যবহার দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে না হ্রাস পাচ্ছে?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিকের ব্যবহার বাড়ছে,

প্রশ্নঃ কিভাবে?

উত্তরদাতাঃ আগে তো মানুষ এন্টিবায়োটিক খাইত ই না, এন্টিবায়োটিক বললে বলত লাগব না,

প্রশ্নঃ হুম

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক থুইয়া (রেখে) বাকি ওষুধ নিয়া গেছে, কিন্তু এখন কিছু কিছু রোগী আছে যারা এসে বলে এন্টিবায়োটিকও দিয়া দেন সব ই দিয়া দেন। এক সাথে দিয়া দেন সব ই নিয়া যামু, বারে বারে আসুম না। (হাসি), তাহলে বাড়ছে আগের চেয়ে বাড়ছে।

প্রশ্নঃ এক সাথে দিয়া দেন কারা বলে?

উত্তরদাতাঃ রোগীরাই বলে।

প্রশ্নঃ কি বলে?

উত্তরদাতাঃ বলে আজকে এখন এসেছি সব টি দিয়া দেন ওষুধ। আর বারে বারে আসুম না এমনটিও বলে।

প্রশ্নঃ এইটা কেন বলে?

উত্তরদাতাঃ হয়ত তার আসতে কষ্ট লাগে, আবার কিছু সময় আছে দেখা গেল প্রথম একটা ওষুধ নিয়া গেল দেখা গেল কাজ করল না, এন্টিবায়োটিক থুইয়া গেলাম কাজ করল না, মনের ভিতর একটা সন্দেহ থেকে যায়। ওইটা খেলে মনে হয় ভাল হইতাম, এর জন্যে অনেক সময় দেখা যায় এক সাথে সব টি নিয়া যায়, যে সব টি এক সাথেই খামু।

প্রশ্নঃ তাহলে কি মানুষ এন্টিবায়োটিক পছন্দ করতেছে নাকি?

উত্তরদাতাঃ পছন্দ করতেছে আগের থেকে। এন্টিবায়োটিক আগের চেয়ে এখন পছন্দ করে বেশি।

প্রশ্নঃ এই পছন্দ করার কারণটা কি? কেন পছন্দ করছে বেশি?

উত্তরদাতাঃ ওই যে খাইলে তারাতারি কাজ করে, এই জন্যে।

প্রশ্নঃ আর?

উত্তরদাতাঃ দেখা গেল যে জ্বর আসলে তিন চার দিন কষ্ট করা লাগে এন্টিবায়োটিক খাইলে তাড়াতাড়ি সেরে গেল, তাড়াতাড়ি ভাল হইল এই জন্যেই বেশি পছন্দ করে।

প্রশ্নঃ তারমানে দ্রুত সুস্থ হওয়ার একটা টেন্ডেন্সি কাজ করে?

উত্তরদাতাঃ দ্রুত সুস্থ হওয়ার একটা চিন্তা ভাবনা থাকে, এর কারণে এন্টিবায়োটিক টা পছন্দ বেশি।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক চাওয়ার ক্ষেত্রে আর কি কি বিষয় কাজ করে?

উত্তরদাতাঃ কি আর বলব, মানুষ তো এমনিই বুঝে যে এন্টিবায়োটিক লাগে, আমাদের কাছ থেকেই শিখছে হয়ত।

প্রশ্নঃকার কাছ থেকে?

.....১৫.০০ মিনিট.....

উত্তরদাতাঃ এমনি মানুষের মুখ থেকেই শুনছে যে এন্টিবায়োটিক হয়ত ভাল কাজ করে, তাই এন্টিবায়োটিকের প্রতি আস্থা বেশি। দেখা গেল এক জন রোগী ওষুধ খাইছে একেক রোগের জন্যে আরেক জনেরও ওই সমস্যা, দেখা দেখি ওই ওষুধ খাওয়া শুরু কইরা দেয়, যে ও খাইছে ভাল হয়েছে তাহলে আমিও ওইটায় খামু, ওইটা খাইলে আমিও ভাল হয়ে যামু। এই রকম মনে করে অনেকে।

প্রশ্নঃ রোগীরা?

উত্তরদাতাঃহ্যাঁ, রোগীরা।

প্রশ্নঃ তখন আপনার কাছে এসে?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, ওইটাই চাইয়া চাইয়া নেয়। আবার অনেকে আছে যে ওষুধ খাইছে ওই ওষুধের পাতা নিয়া আসে, কাভার নিয়া আসে, কাভার নিয়া আসে কই এইটা এইটা দেন। হয়ত চাইব যে পাঁচটা পাঁচটা দেন, তখন কাইটা কাইটা দিয়া দেয়। যেহেতু কাভার নিয়া আসে তাই আমরা আর কিছু জিজ্ঞাসা করি না, হয়ত অন্য কোথাও থেকে ইনফরমেশন পাইছে তাই চাইয়া চাইয়া নিবার আসে, তো আমরাও ওইভাবে দেই।

প্রশ্নঃ আপনি কেন দেন?

উত্তরদাতাঃ আমার তো বেচার দরকার, আমি তো বিক্রি করি। সে যদি আইসা চায় আমি যদি নাও দেই তাহলে অন্য দোকান থেকে সে ঠিকই নিবে, এই কারণে আমরাও দিয়া দেয়।

প্রশ্নঃ তাহলে এক জন রোগী যখন কাভার নিয়া আসে তখন কি আপনি তাকে জিজ্ঞাসা করেন তুমি এই কাভার কোথায় পেল, কেন এই ওষুধ খাবেন?

উত্তরদাতাঃ না, এত কিছু জিজ্ঞাসা করা হয় না।

প্রশ্নঃ কেন জিজ্ঞাসা করেন না?

উত্তরদাতাঃ জিজ্ঞাসা করি না যেহেতু সে কাভার নিয়া এসেছে তাহলে সে এইটা আগে খাইছে না হলে কাভার কোথায় পেল, এই কারণে আর জিজ্ঞাসা করা হয় না।



প্রশ্নঃ এখন এই জিনিস টা কি সেটা কি সে জানে? এই যে কাভার নিয়া আসছে, এক ডাক্তার হিসেবে, একজন প্রেসক্রাইবার হিসেবে, এক জন ওষুধ বিক্রেতা হিসেবে আপনি হয়তবা জানেন সে কি জানে এইটা কি? কি ধরণের মেডিসিন?

উত্তরদাতাঃ না জানারই কারণ বেশি। অনেকই দেখা গেল বাপের অসুখ হয়েছে পোলা (ছেলে) এসে ওষুধ চেয়ে নেয়। তখন তো কাভার নিয়া আসে, যদি জিজ্ঞাসা করি কেড়া খায়, বলে আকা খায়। তখন দিয়া দেয় ওই ভাবে।

প্রশ্নঃ আপনি কি জানেন যে এইটা কিসের জন্যে সে নিচ্ছে?

উত্তরদাতাঃ না তখন কিছু জিজ্ঞাসা করি না, রোগী যদি জিজ্ঞাসা করে যে এইটা কিসের জন্যে তখন আমরা বলি যে এইটা এই রোগের জন্যে।

প্রশ্নঃ সাধারণত তারা কি করে?

উত্তরদাতাঃ সাধারণত যারা কাভার নিয়া আসে তারা এসে ডাইরেক্ট বলবে যে এইটা দাও, কিছু মানুষ আছে যারা সচেতন তারা হয়ত জিজ্ঞাসা করে যে এইটা কি কাজ করে, তখন আমরা কইয়া দেই যে এইটা এই কাজ কাজ করে। যদি তার সাথে মিলে সে নিয়া যায় আর যদি না মিলে কই যে না আমার এই সমস্যা না, তখন আবার থুইয়া যায়।

প্রশ্নঃ কাদের ক্ষেত্রে এই রকম ঘটে?

উত্তরদাতাঃ ওই যে যারা অন্যের দেখা দেখি ওষুধ নিতে আসে। যেমন ধরেন ব্যথার ওষুধ, ব্যথা তো সচারচর অনেকের শরীরে থাকে, একজনে আইছে আইসা বলে যে আমি রিবক্লিন খাইছি খাওয়ার পরে ব্যথা পুরাটা ভাল হয়ে গেছে, উনার কাছ থেকে শুনে সেই আবার লিখাটা লিখে নিয়ে আসে। (একজন কে দেখে বা ফলো করে অন্যের ওষুধ খাওয়া)। নিয়া এসে বলে যে আমাকে এইটা দাও, তখন ওইটা দিয়া দেই, সে ওইটা খাওয়া শুরু করে।

প্রশ্নঃ এইটা শুনে আসার কারণ কি?

উত্তরদাতাঃ শুনে নিয়া আসল হয়ত এক জন রোগী যখন এক জন ডাক্তারের কাছে যায় দীর্ঘ দিন ওষুধ খাইল তারপরেও অসুখ সারল না, তখন যদি দেখে যে আরেক জনের ওষুধ খেয়ে সারছে তখন যার সারছে যেটা খাইয়া সারছে, ওইটা খাওয়ার জন্যে সেও নিবার আসে যে এইটা দাও। এইটা খাইয়া এক জন ভাল হয়েছে আমিও এইটা খাইয়া ভাল হইমু।

প্রশ্নঃ দুইজনের কি সেম অসুখ?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, ব্যথার জন্যে সেম ওষুধ। সেম সেম।

প্রশ্নঃ এইছাড়া আর কি কোন কারণ আছে যে সে শুনে শুনে চলে আসল কিন্তু ডাক্তারের কাছে গেল না?

উত্তরদাতাঃ হুম, একজন ডাক্তারের কাছে গেলে যেমন দুইশ থেকে তিনশ টাকা ভিজিট নেয়, ভিজিট নেওয়ার পরে ওষুধ লিখে দিল, কিন্তু অনেকে আছে একটু চালাকি করে ওষুধ খায় যে আমার ও ব্যাথা ওর ও ব্যাথা, ওর যেমন একটা প্রেসক্রিপশন করে ওই ব্যাথা ভাল হয়েছে তাহলে আমি আর ডাক্তারের পরামর্শে কেন যামু আমিও এইটা খাওয়া শুরু করে দেই, এই রকম করেও খায়।

প্রশ্নঃ কারা এই রকম করে খায়? কারা?

উত্তরদাতাঃ অনেকেই তো আসে।

প্রশ্নঃ কোন ধরনের মানুষ জন এই রকম করে থাকে?

উত্তরদাতাঃ এই গুলো যাদের কম টাকা পয়সা আছে তারা এই রকম আসে।

প্রশ্নঃ আর?

উত্তরদাতাঃ আর যারা ধনী মানুষ যাদের টাকা পয়সা আছে তারা তো ডাক্তারের পরামর্শ ছাড়া ওষুধ খায় ই না। যারা গরিব তারা এই কাজ তা বেশি করে। যারা ধনী মানুষ তারা প্রতি বারই ডাক্তার দেখাইয়া ওষুধ খায়।

প্রশ্নঃ তার মানে অর্থনৈতিক একটা বিষয় আছে?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ।

প্রশ্নঃ ধনীরা কি করে গরিবেরা কি করে?

উত্তরদাতাঃ গরিবেরা তো এমনি আমাদের কাছ থেকে চিকিৎসা চায়, যদি ভাল হয় তাহলে তো হইল না হইলে উন্নত চিকিৎসা করার জন্যে অন্য কোথাও যায়। যারা ধনী তারা তো ডাক্তারের সাথে যোগাযোগ করে ওষুধ খায়।

.....২০.০১ মিনিট.....

প্রশ্নঃ আপনি কোন ধরনের এন্টিবায়োটিক সব চেয়ে বেশি লিখে থাকেন?

উত্তরদাতাঃ আমি সাব চাইতে বেশি এন্টিবায়োটিক দেই হল সিপ্রফ্লক্সাসিন যেইটা,

প্রশ্নঃ এইটা কোন জেনেরেশনের ওষুধ?

উত্তরদাতাঃ এইটা কুইনোলোন গ্রুপের ওষুধ। কুইনোলোন গ্রুপের মধ্যে আছে আবার সিপ্রফ্লক্সাসিন, পারফ্লক্সাসিন, ন্যালিডিক্সিক এসিড আছে, লিভফ্লক্সাসিন আছে, স্পারফ্লক্সাসিন আছে, গ্যাটিফ্লক্সাসিন আছে

প্রশ্নঃ এইটার কাজ কি, কিসের জন্যে এইটা কাজ করে?

উত্তরদাতাঃ এইটা তো দেয় হল ব্যাকটেরিয়া ধ্বংস করার জন্যে, ভাইরাস এবং ব্যাক্টেরিয়া দুইটায় জন্যেই কাজ করে। ভাইরাস এবং ব্যাকটেরিয়া ধ্বংস করার জন্যে এন্টিবায়োটিক ব্যবহার করা হয়।

প্রশ্নঃ এই গুরুপের ওষুধটা কখন রোগীদেরকে আপনারা দেন বা প্রেসক্রাইব করেন?

উত্তরদাতাঃ এইটা প্রেসক্রাইব করি হল যখন একটা রোগ চার পাঁচ দিন হয়ে যায় তখন ব্যবহার করা হয়। এর আগে না।

প্রশ্নঃ আপনি যে কুইনোলোন ওষুধের নাম বললেন সেইটার জেনেরিক নাম কি?

উত্তরদাতাঃ জেনেরিক নেম ই তো সিপ্রফ্লক্সাসিন।

প্রশ্নঃ এখানে কোন কোন কোম্পানি ওষুধ দেয়?

উত্তরদাতাঃ এখানে সব কোম্পানিরই আছে।

প্রশ্নঃ কার কোনটা?

উত্তরদাতাঃ স্কয়ারের সিপ্রসিন বেক্সিমকোর হল নিউফ্লক্সিন,

প্রশ্নঃ আর?

উত্তরদাতাঃ ড্রাগ ইন্টারন্যাশনালের হল সিপ্রক্সি ডি এস, অপসোনিনের টা হল সিপ্রক্স

প্রশ্নঃ সবচেয়ে বেশি কারটা চলে?

উত্তরদাতাঃ স্কয়ারের টা।

প্রশ্নঃ এইটা কোনটা?

উত্তরদাতাঃ সিপ্রসিন

প্রশ্নঃ এইটা কত পাওয়ারের?

উত্তরদাতাঃ এইটা ৫০০ এমজি, ২৫০ এম জি হয়, ৭৫০ হয়, ৫০০ বেশি ব্যবহার করা হয় যারা দশ বছরের উপরে, দশ বছরের নিচে যারা তাদের জন্যে ২৫০, এখন আবার সিরাপ আছে। তাদেরকে সিরাপ দেওয়া হয়। প্রতি এক চামচে ২৫০ মিলি থাকে, এইটা দেওয়া হয়।

প্রশ্নঃ কোন সময় আপনারা এইটা দেন?

উত্তরদাতাঃ এইটা হল যখন দুই তিন দিনের অসুখ থাকে তখন। যে কোন রোগ যখন তিন চার দিন হয়ে যায় তখন এই এন্টিবায়োটিক টা দেই।

প্রশ্নঃ আপনার কাছে যখন এক জন রোগী আসে তাকে আপনি পরামর্শটা কিভাবে দেন?

উত্তরদাতাঃ ধরেন একটা রোগী যখন আসে যদি বলে যে আমার জ্বর আইছে তিন দিন ধইরা, তখন জিজ্ঞাসা করি আর কোন ওষুধ খাইছেন কিনা, যদি বলে খাইছি তখন বলি কি কি ধরনের ওষুধ খাইছেন, তখন দেখা গেল যে হয়ত নাপা খাইছে না কোন এন্টিবায়োটিক খাইছে, যদি দেখি যে এন্টিবায়োটিক খায় নাই তখন এন্টিবায়োটিক দেই, এন্টিবায়োটিক যদি খায় তাহলে দেখি কোনটা খাইছে সেইটা জেনে যদি চেষ্টা করা লাগে তাহলে চেষ্টা করি। করা লাগলে করি না হলে করি না। দেখা গেল যে পাঁচ দিন ধরে জ্বর আইছে এমক্সাসিলিন গ্রুপের ওষুধ খাইতাছে উনার শরীরে কাজ করতাছে না তখন হয়ত সিপ্রফ্লক্সাসিন দিয়া দেই তখন চেষ্টা করলে এইটা কাজ করে।

প্রশ্নঃ কখন চেষ্টা করেন?

উত্তরদাতাঃ তিন চার দিন খাইল কাজ করতাছেনা তখন।

প্রশ্নঃ কোনটা কাজ করতেছেনা?

উত্তরদাতাঃ ওই এমক্সাসিলিন চেষ্টা করে দেই

প্রশ্নঃ কোনটা দেন

উত্তরদাতাঃ সিপ্রফ্লক্সাসিন

প্রশ্নঃ এমক্সাসিলিন এইটাকে কোন জেনারেশন বলে?

উত্তরদাতাঃ এইটা হল পেনিসিলিন গ্রুপে পড়ে।

প্রশ্নঃ আর যদি আমরা জেনারেশন বলি?

উত্তরদাতাঃ এইটা ফার্স্ট জেনারেশন। পেনিসিলিন গ্রুপের মধ্যে পরে যেইটা বাংলাদেশে প্রথম এন্টিবায়োটিক।

প্রশ্নঃ যখন এইটা কাজ করে না তখন কোন জেনারেশনে যান?

উত্তরদাতাঃ তখন জেনারেশন চেঞ্জ করে দ্বিতীয় জেনারেশনে যায়। সেপ্রাডিন আছে, আবার সিপ্রফ্লক্সাসিন আছে এইটা তৃতীয় জেনারেশন আরকি, থার্ড জেনারেশন।

প্রশ্নঃ প্রথম টা দেওয়ার পর যদি কাজ না করে তখন

উত্তরদাতাঃ দ্বিতীয় টায় যায়।

প্রশ্নঃ দ্বিতীয় কোনটা দেন?

উত্তরদাতাঃ এমক্সাসিলিন এইটা তো হল প্রথম এইটা এখন আর কাজ ই করে না, ইদানিং কাজ করে হল সিপ্রফ্লক্সাসিলিন, এজিড্রমাইসিন থার্ড জেনারেশন যেগুলো সেই গুলো কাজ করে। আগের যে পেনিসিলিন আছে সেইগুলো এখন আর কোন কাজ করে না।

প্রশ্নঃ আইচ্ছা, তারমানে প্রথম জেনারেশন এখন আর কাজ করছেনা,

উত্তরদাতাঃ না, কাজ করছেনা।

প্রশ্নঃ এক জন ডাক্তার আপনি, একজন প্রেক্ষাইবার হিসেবে প্রথম এখন আপনি কোনটা দিচ্ছেন?

উত্তরদাতাঃ এখন প্রথমে তো আর ফার্স্ট জেনারেশন দেওয়া হয় না সেকেন্ড জেনারেশন দেই। কারণ আগের তা দিলে কাজ করে না।

.....২৫.০৫ মিনিট.....

প্রশ্নঃ সেকেন্ড জেনারেশনের কোনটা?

উত্তরদাতাঃ এইযে সিপ্রফ্লক্সাসিন, এইটা দেই।

প্রশ্নঃ আর যে সেপ্রাডিনের কথা বললেন, ওইটা কোন জেনারেশন?

উত্তরদাতাঃ ওইটা তো হল আপনার থার্ড জেনারেশন এর মধ্যে পড়ে।

প্রশ্নঃ আমি জানতে চাচ্ছি আসলে আপনি এই দিউতার মধ্যে কোনটা দিয়া শুরু করেন?

উত্তরদাতাঃ সিপ্রফ্লক্সাসিন দেই, সেপ্রাডিনে খরচ বেশি।

প্রশ্নঃ আইচ্ছা,

উত্তরদাতাঃ সেপ্রাডিন হল দিনে তিন বার খাওন লাগবে আর সিপ্রফ্লক্সাসিন দিনে দুইবার খাওন লাগে। সেপ্রাডিন হল প্রতি ক্যাপসুল বার টাকা কইরা, দিনে খাওন লাগে তিন বার, সিপ্রফ্লক্সাসিন পনের টাকা কইরা দিনে খাওন লাগে দুইবার দুইটা, এই জন্যে দুইটার বেশি দেয় যাতে রোগীরও সশ্রয় হয়।

প্রশ্নঃ আপনি কিভাবে চিন্তা করেন যে রোগীর সাশ্রয় হবে, কিভাবে তাকে ফাস্ট জেনারেশন দিবেন বা থার্ড জেনারেশন দিবেন এইটা কিভাবে সিদ্ধান্ত নেন?

উত্তরদাতাঃ এখন দেখা গেল ফাস্ট জেনারেশন যেইটা আছে সেইটা দশ জন রোগীকে দিলে আট জনেরই কাজ করে না, এই কারণে থার্ড জেনারেশনেই আশা হয়। ফাস্ট জেনারেশন আর দেওয়া হয় না। তাই রোগী আসলে এখন আর ফাস্ট জেনারেশনে মধ্যে চিন্তা করা হয় না, বেশির ভাগ আমরাও করি না আবার বড় বড় ডাক্তার যারা আছেন তারাও করে না। প্রথম থেকেই দামী দামী এন্টিবায়োটিক শুরু করে দেয়। মানে থার্ড জেনারেশন থেকে শুরু করে। ইদানিং সব চেয়ে বেশ চলছে এজিড্রমাইসিন,

প্রশ্নঃ এইটা কোন জেনারেশন?

উত্তরদাতাঃ এইটা হল থার্ড জেনারেশন। বর্তমানে এইটায় সবচাইতে বেশি ব্যবহৃত হয়।

প্রশ্নঃ একজন রোগীকে কখন আপনারা এইটা দেন?

উত্তরদাতাঃ রোগীর রোগের তীব্রতার উপর নির্ভর করে দেওয়া হয়। দেখা গেল যে সাত আট দিন ধরে জ্বর কোন ভাবেই কমছে না তখন কোম্পানি যে ভাবে গাইড লাইন দিয়া গেছে, দিনে একটা করে চব্বিশ ঘণ্টা পর পর তিন দিনেই যথেষ্ট আর দরকার নাই, যে কোন ব্যাক্টেরিয়া সেটা ধ্বংস করব। যদি টাইফয়েড হয়ে থাকে বিদাল টেস্ট পরীক্ষা করে যদি দেখা যায় টাইফয়েড হয়েছে তখন এজিড্রমাইসিন দিনে দুইবার করে দেওয়া হয়। সকাল বিকাল দুইবার। দুইবার করে পাঁচ দিন দেয় সাত দিনও দেয়। এইটা প্রথম যখন আসল তখন কোম্পানির লোক বলেছিল এইটা তিন দিন খাইলেই যথেষ্ট, এখন আবার দেখতেছি এইটা সাত দিন করে লিখতেছে, দিনে দুইবার ও খাইতে কয়। কাজ করে না দেইখা, যত ই দিন যাইতেছে এন্টিবায়োটিক ততই অকেজো হয়ে যাচ্ছে, যে জেনারেশন ই আসুক দেখা গেল যে বছর পাঁচেক ভাল কাজ করে তারপর ওই এন্টিবায়োটিক আর কাজ করে না। মানুষ খাইতে খাইতে ওইটা শরীরকে শেষ করে দিয়েছে ওইটা আর কাজ করে না।

প্রশ্নঃ কেন?

উত্তরদাতাঃ এইটা রেসিস্টেন্ট হয়ে গেছে।

প্রশ্নঃ রেজিস্টেন্টস টা কি?

উত্তরদাতাঃ এখন ফাস্ট জেনারেশনের পেনিসিলিন রেজিস্টেন্টস হয়ে গেছে এখন আর কাজ করে না। মায়ের পেটে থাকতে ওইটা রেজিস্টেন্ট হয়ে আছে,

প্রশ্নঃ কি রকম?

উত্তরদাতাঃ এইটা হল শরীরে আর কাজ করে না, এন্টিবায়োটিক আগে খাওয়া হয়ে গেছে, এখন আর নতুন করে দিলে আর কাজ করে না,

প্রশ্নঃ কেন রেজিস্টেন্টস হয়?

উত্তরদাতাঃ এইটা তো আনকমপ্লিট ভাবে খাইলে এইটা হয়ে যায়। যেমন একটা পেনিসিলিন খাওয়ার নিয়ম হল সর্বনিম্ন পাঁচ দিন, এইটা যদি সে দুই দিন খাইল খাওয়ার পড়ে আর খাইল না, পরবর্তীতে আবার ওই এন্টিবায়োটিক টা খাইলে আর কাজ করব ওই রকম না। আগের মত কাজ করব না। তখন ওই জেনারেশন চেঞ্জ করে দেওয়া লাগবে।

প্রশ্নঃ তাহলে আপনি বললেন ইনকমপিগট কোস্ট্রের কথা বললেন আর?

উত্তরদাতাঃ আর যদি কোন মানুষ সাত দিন যে কোন এন্টিবায়োটিক ই খায় তাহলে সেইটা কমপ্লিট হয়, তখন এক বছর পরে যদি আবার ওই অসুখটা হয় তখন ওই এন্টিবায়োটিক দিলে ওইটা কাজ করে, কিন্তু আগে থেকে যদি দুই দিন খাইয়া আর খায় নাই বাদ দেয় তাহলে পরবর্তীতে আর ওইটা কাজ করবে না। এই হল রেজিস্ট্রেশন।

প্রশ্নঃ আইচ্ছা, অনেক সুন্দর বলেছেন, প্রেসক্রিপশনে যখন কোন এন্টিবায়োটিক লিখেন সেক্ষেত্রে কোন ধরনের সমস্যা বা চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হন কিনা?

উত্তরদাতাঃ চ্যালেঞ্জ মনে করি না কিছু কিছু ক্ষেত্রে দেখা যায় এন্টিবায়োটিক খাইলে এলার্জি দেখা দেয় তখন রিএকশ্যন করে।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক বিক্রি করার ক্ষেত্রে কোন ধরনের দূশচিন্তা কাজ করে?

.....৩০.০০মিনিট.....

উত্তরদাতাঃ না এই রকম হয় না। রোগীর উপর নিভুর করে এইটা যেকোন সময় দেওয়া যায়। রোগ যদি বেশি দিনের হয় তাহলে কোন চিন্তা নাই। তো হঠাৎ করে আবার রিএকশন হয় তবে খুব কম, একশ জনের মধ্যে এক জনের হয় কিনা সিউর না, যার প্রবলেম দেখা দেয় তাকে বাকি জীবন আর ওই গুরুপের তা আর দেওয়া যাবে না। ওই গুরুপ টা তাকে মুখস্ত করে দেওয়া হয় যে এইটার ঔষধ কখনও খাবেন না।

প্রশ্নঃ এক জন রোগীকে ওষুধ দেওয়ার সময় আপনি কি কি বলেন?

উত্তরদাতাঃ মানে এন্টিবায়োটিক দিলে কি কি সমস্যা দেখা দিতে পারে সেইটা?

প্রশ্নঃ আপনি কি বলেন?

উত্তরদাতাঃ বলি খাওয়ার পড়ে যদি খারাপ লাগে তাহলে নিয়া আসবেন, খাবেন না।

প্রশ্নঃ পরে,

উত্তরদাতাঃ পরে অন্যটা চিন্তা ভাবনা করা যাবে,

প্রশ্নঃ আপনি ওষুধ দেওয়ার সময় কি রোগীকে কোন ধরনের ইন্সট্রাকশন দেন কিনা?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, দেই।

প্রশ্নঃ কি কি দেন?

উত্তরদাতাঃ যেমন একটা রোগীর যদি ঠান্ডা থাকে তাহলে তাকে বলে দেই ঠান্ডা জাতীয় কোন খাবার খাবেন না, ফ্রিজের কোন খাবার খাবেন না।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক দেওয়ার সময় তাদেরকে কি কত মাত্রায়, কত দিন খেতে হবে এই সব বলেন?

উত্তরদাতাঃ একটা এন্টিবায়োটিক দেওয়ার সময় বলি যে এইটা সর্বনিম্ন পাঁচ দিন খাইতে হবে, এক দিন ও বাদ দেওয়া যাবে না তাহলে কিন্তু কাজ করবে না।

প্রশ্নঃ আর কি বলেন?

উত্তরদাতাঃ বলি যে যদি খারাপ লাগে তাহলে ওইটা বন্ধ করে দিবেন আর খাবেন না, নিয়া চলে আসবেন। এইটা তো না খাইলে বুঝা যাবে না কার শরীরে কোন ওষুধ সূট করে। খারাপ লাগলে বন্ধ করে দিতে হবে না হলে চলবে।

প্রশ্নঃ সর্বনিম্ন ডোজটা কত দিনের?

উত্তরদাতাঃ পাঁচ দিনের

প্রশ্নঃ আর সর্বোচ্ছ?

উত্তরদাতাঃ সর্বোচ্ছ চৌদ্দ দিন পর্যন্ত দেয় সিপ্রফ্লক্সাসিন, এর উপর তো দেয় না।

প্রশ্নঃ কখন চৌদ্দ দিন দিতে হয় কখন পাঁচ দিন?

উত্তরদাতাঃ চৌদ্দ দিনের টা ওইটা পরীক্ষা নিরীক্ষা করার পর দিতে হয়। প্রাথমিক অবস্থায় আমরা যে এন্টিবায়োটিক দেই সেইটা সাত দিন খাওয়ার জন্যে বলে দেই, সাত দিনে কাজ না হলে পরে পরীক্ষা নিরীক্ষা করে তারপরে ওষুধ দেওয়া হয়। প্রথম অবস্থায় পরীক্ষা ছাড়াই ওষুধ দেওয়া হয়। আমাদের কাছে তো প্রথম পরীক্ষা নিরীক্ষার সিস্টেম নাই। আমার এখানে যদি পরীক্ষার সিস্টেম থাকত তাহলে তাকে পরীক্ষা করেই ওষুধ দিতাম।

প্রশ্নঃ এইটা তো গেল আপনার কথা এক জন ডাক্তার কি করে?

উত্তরদাতাঃ ডাক্তার তো পরীক্ষা নিরীক্ষা করে দেয়। সর্বনিম্নে বি বি এস যারা আছে তারা পরীক্ষা নিরীক্ষা করে দেয়, আর এম বি বি এস তো এই রকম ফার্মাসি তে বসেই না। তারা ক্লিনিকে বসে। তারা পরীক্ষা নিরীক্ষার পরেই ওষুধ দেয়।

প্রশ্নঃ এক জন রোগী যখন যায় তারা কি প্রথম ই এন্টিবায়োটিক লিখে?

উত্তরদাতাঃ না তারা প্রথমে এন্টিবায়োটিক লিখে না। কি কি সমস্যা এইটা বলার পরে হয়ত সে কিছু একটা সন্দেহ করে তার পর ওইটার উপরে পরীক্ষা নিরীক্ষা করায়। যদি পরীক্ষার মাধ্যমে দেখে যে ওই সমস্যা আইছে তাহলে এন্টিবায়োটিক দেয়।

প্রশ্নঃ তাহলে যে আপনারা দিচ্ছেন আপনারা কেন দিয়ে দিচ্ছেন?

উত্তরদাতাঃ আমরা তো দিচ্ছি আনুমানিক একটা ধারণার উপর যে এইটা হইতে পারে, এই ধারণার উপর।

প্রশ্নঃ আপনার কাছে সাধারণত কোন ধরনের রোগী গুলো আপনার কাছে আসে আর কোন গুলো এম বি বি এস ডাক্তারের কাছে যাচ্ছে? দিয়ে দেওয়ার কারণ কি?

উত্তরদাতাঃ দিয়ে দেওয়ার কারণ হল ধরেন এক জন এম বি বি এস এর কাছে গেলে তার ভিজিট লাগে, আলাদা একটা ভিজিট খরচ আছে, পরীক্ষা নিরীক্ষার খরচ আছে, দেখা গেল তার জ্বর আইছে জ্বরের জন্যে তিন থেকে আড়াইশ টাকার ওষুধ খেলে রোগী ভাল হয়ে যায়, তাহলে এটা যদি পরীক্ষা করে খাইবার যায় তাহলে হাজার টাকা লাগবে, সব মানুষের তো হাজার টাকা খরচ করে চিকিৎসা করার সামর্থ্য নাই। এর কারণে আমরা পরীক্ষা ছাড়াই প্রথমে কিছু ওষুধ খাওয়াইয়া দেই, যদি কাজ না করে পরবর্তীতে এম বি বি এস দিয়ে চিকিৎসা করে ওষুধ দেওয়া হয়। দেখা হয় যে প্রথম অবস্থায় এমনিতে খেয়ে ভাল হয় কিনা যদি হয় তাহলে তো তার জন্যে ভাল, না হলে তো তাকে পরীক্ষা করে পরবর্তীতে অন্য ওষুধ দেওয়া হয়।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক খাওয়ার ক্ষেত্রে আপনি দিনের কথা বললেন, আপনি সময়ের কথাও বলেন?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, সময়ের কথাও বলি, বার ঘণ্টা পর পর খেতে হবে এইটা বলি। যেটা দিনে চার বার সেইটা ছয় ঘণ্টা পর পর খেতে বলি। কোন জায়গায় কাইটা ছিঁড়া গেলে সেখানে ফ্লুক্সাসিন গুরুপের ওষুধ দেওয়া হয়, এইটা তো ছয় ঘণ্টা পর পর খাওয়ার নিয়ম।

এইটা বলে দেই ছয় ঘণ্টা পর পর খাবেন। আর যেটা বার ঘণ্টা পর পর সেইটা বলে দেই এইটা দিনে দুইটা বার ঘণ্টা পর পরে খেতে হবে। ঘণ্টায় বলে দেই সব সময়। কিন্তু বলি না যে দিনে দুইবার খাইবেন এইটা খাইলে ভেজাল বাজে।

.....৩৫.১৩ মিনিট.....

প্রশ্নঃ কি রকম?

উত্তরদাতাঃ দেখা গেল দুইবার খাইতে বললাম সে সকাল আটটায় খাইল আবার বিকাল পাঁচটার সময় খাইল তাহলে কিন্তু তার টাইম টা মেইনটেইন হল না। কিন্তু যদি বলি বার ঘণ্টা পর পর তাহলে সকাল আট টা রাত আট টায় খাওয়া হয়।

প্রশ্নঃ টাইম মেইনটেইন না করলে কি হবে?

উত্তরদাতাঃ টাইম মেইনটেইন না করলে তো আপনার ওষুধে কাজ করবে না। একটা মানুষের শরীরে যখন একটা ওষুধ গেল যাওয়ার পরে যখন শরীরে কাজ শুরু করল একটা ওষুধ ৫০০ এম জি পাওয়ার এইটা যদি শরীরে কাজ শুরু করে তাহলে দেখা গেল এইটা বার ঘণ্টা পর্যন্ত কাজ করল তখন যদি তের ঘণ্টা পর আর একটা খায় তখন তো তার শরীরে ওষুধ রইল না, এই যে ফাঁকা রইল এর কারণে টাইম টা মেইনটেইন করা সব চাইতে জুরুরি। টাইম যদি ঠিক মত মেইনটেইন না করে তাহলে তার ওষুধ কাজ করবে না। রোগ টাও ভাল হবে না।

প্রশ্নঃ এইটাকে কি বলে?

উত্তরদাতাঃ কোনটা?

প্রশ্নঃ এই যে কাজ করবে না?

উত্তরদাতাঃ এইটা তো তখন রেসিস্টেন্ট হয়ে যাবে।

প্রশ্নঃ এই কথা টা কি আপনারা তাদেরকে বলেন?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ বলি।

প্রশ্নঃ কোন একটা রোগীকে এন্টিবায়োটিক দিবেন কি দিবেন না এই সিদ্ধান্ত কিভাবে নেন?

উত্তরদাতাঃ এইটা তো রোগের উপর, কারো যদি এক দিন জ্বর হয় তাকে তো এন্টিবায়োটিক দেই না। তাকে নাপা দেই বলি এইটা খান যদি কাজ না করে পরে এন্টিবায়োটিক সহ নাপা দিয়ে দেই।

প্রশ্নঃ কোন কোন রোগীকে এন্টিবায়োটিক দিয়ে থাকেন?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক তো দেওয়া হয় প্রায় সব রোগীকে। খালি ব্যথার রোগী বাদ দিয়ে। যেমন ঠান্ডা, তিন চার দিন ধরে ঠান্ডায় ভুগছে নাক দিয়া পানি পরতেছে তাকে এন্টিহিস্টামিন দিয়া দেই, কাজ করে না তখন তাকে এন্টিবায়োটিক দিয়া দেই কাজ করে।

প্রশ্নঃ আর?

উত্তরদাতাঃ আর এমনিতে কাঁটা ছেঁড়া থাকলে, ঘা থাকলে তাকে এন্টিবায়োটিক দিয়া দেই।

প্রশ্নঃ এক জন রোগী আসার পর কাকে সরাসরি এন্টিবায়োটিক দিবেন বলে চিন্তা করেন?



উত্তরদাতাঃ আসার সাথে সাথে দিতে হবে এই গুলো হল যদি কাঁটা ছেঁড়া থাকে, ঘা থাকে দেখি যদি ইনফেকশন হয়ে আছে তাকে। বলি যে আপনার এইটার চার দিকে লাল হয়ে আছে ইনফেকশন হয়ে আছে এন্টিবায়োটিক লাগবেই। বলি যে এখানে জীবাণু আছে ঘা মারা জন্যে তো ফ্লুক্সাসিন গ্রুপ লাগে এইটা দিয়া দেই। এইটা দিলে ওই ব্যাকটেরিয়া টা ধ্বংস করে তখন বলে দেই যে এন্টিবায়োটিক লাগবেই।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিকের দাম কেমন? কি অবস্থা একটু বলেন তো?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিকের দাম এখন এমক্সাসিলিন যেইটা আছে সেইটার দাম ও তো সাত টাকার কাছাকাছি।

প্রশ্নঃ এইটা কি মানুষের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিকের দাম তো বেশি বেশি, আর কম থাকলে ভাল হয়, আমাদের বাংলাদেশের মানুষ হল গরিব মানুষ, যত কম টাকায় চিকিৎসা করতে পারে এই চিন্তা ভাবনাটায় করে,

প্রশ্নঃ একটা এন্টিবায়োটিকের জন্যে মানুষ জন যে পরিমাণ খরচ করে সে পরিমাণ কি সেবা বা সুবিধা পেয়ে থাকে?

উত্তরদাতাঃ এখন কি করব কন, মানুষ তো বাধ্য হয়ে খাইতেছে, দেখা গেল তার টাকা আছে দুইশ কিন্তু তার এন্টিবায়োটিক লাগতাকে, না খাইলেও বাচে না খাইলেও বাচে না (হাসি)। বাধ্য হইয়া দাম বেশি হইলেও খাওয়া লাগে।

প্রশ্নঃ তখন তারা কি করে, ধরেন তার কাছেই আছে দুইশ টাকা, তাকে তো ওষুধটা কিনতে হবে।

উত্তরদাতাঃ তখন সে পুরা কোর্স নিতে পারে না, তখন তাকে কিছু দেওয়া হয়, অনেক সময় আবার আমরা বাকিতেও দিয়া দেই,

প্রশ্নঃ বাকি নিক কিন্তু তারা কি নেয় কি না? না ?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, নেয়।

প্রশ্নঃ নাকি টাকার কথা চিন্তা করে ওই পরিমাণ কমাইয়া নেয়?

উত্তরদাতাঃ দুইটায় করে আর কি। পরিচিত মানুষ হলে বাকি দিয়া দেই, আর অপরিচিত হলে বাকি দেই না ওষুধ কমাইয়া দেই, বলি যে আবার আইসা নিয়া যাইয়েন। তখন পরে এসে নিয়া যায়।

প্রশ্নঃ তখন কি নেয় তারা?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, নেয়।

প্রশ্নঃ সাধারণত মানুষ কি করে?

উত্তরদাতাঃ পুরা টায় নেয়।

প্রশ্নঃ নাকি বলে আমার কাছে এখন দুইটার দাম আছে আমাকে দুইটাই দাও, পরে কি এসে বাকি গুলো নিয়ে যায়।

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, এসে নিয়ে যায়।

প্রশ্নঃ কোর্সটা কমপ্লিট করে কিনা?

উত্তরদাতাঃ যারে বুঝাইয়া দেই সে এসে নিয়া যায়।

প্রশ্নঃ সাধারণ মানুষের প্রাকটিস টা কি?

উত্তরদাতাঃ দেখা গেল সাত দিনের ওষুধ দিলাম নিয়া গেল তিন দিন খাইয়া ভাল হয়ে গেল বাকি গুলো খায় না পইরা থাকে, দেখা গেল আট নয় দিন পরে এসে বলে যে ওষুধ তো আমাকে সাত দিনের দিয়েছিলেন পাঁচ দিন খাওয়ার পর ভাল হয়ে গিয়েছি আর খায় নাই এই যে বাকি গুলো রয়েছে, এইটি আপনি নিয়া নেন, তখন ঘুরাইয়া দেয়। (হাসি) এই রকমও হয়।

.....৪০.০৭ মিনিট.....

প্রশ্নঃ তখন আপনি তাদেরকে কি বলেন? কেন তারা এল খেল না?

উত্তরদাতাঃ তাদেরকে বলি কেন আপনি এইটা খেলেন না, বলে যে রোগ ভাল হয়ে গেছে, আর খামু কা আর খায় না। কিন্তু রেজিস্ট্রেশন এর কথা সে জানে না। জানলে পরে ও দেখা যায় খায় না।

প্রশ্নঃ কেন মানুষ খাচ্ছে না? আপনার কাছে কি মনে হয়?

উত্তরদাতাঃ কারণ অনেকে আছে ওষুধ খাওয়ার প্রতি অভ্যস্ত নয়। ওষুধ খেতে ভাল লাগে না। আবার অনেকে আছে যে টাকা পয়সা বাচানর জন্যে ও চিন্তা ভাবনা করে। অনেকে আছে এই ওষুধ না খেয়ে অন্য ওষুধ নিয়ে যায় আবার অনেকে টাকা ও ফিরাইয়া নিয়া যায়।

প্রশ্নঃ মানুষদেরকে আপনি কিভাবে ওষুধ দিয়ে থাকে?

উত্তরদাতাঃ প্রেক্ষিপশনের মাধ্যমেও দেয় আবার মুখে মুখে ও দেই, আমাকে যে কোম্পানি কিছু কাগজ দেয় ওই কাগজের মধ্যে লিখে দেই, কোনটা দিলাম, কোনটা কয় দিনের দিলাম, এই ওইটার মধ্যে লিখা দিয়া দেই। যাতে পরবর্তীতে আসলে ওইটা দেখে দিতে পাড়ি।

প্রশ্নঃ আর মুখে মুখে কখন দেন?

উত্তরদাতাঃ মুখে মুখে খুব একটা দেওয়া হয় না। যারা মুখে চাইয়া নেয় তাদেরকে মুখে মুখে দেওয়া হয়।

প্রশ্নঃ এক জন রোগী আসলে তাকে আপনি কিভাবে দেখেন? কি করেন?

উত্তরদাতাঃ আমি বেশির ভাগ লিখে দেই। কোনটা কোনটা দেই সেইটা লিখে দেই।

প্রশ্নঃ এই যে ওষুধ লিখার ক্ষেত্রে আপনি তখন প্রথমে কি এন্টিবায়োটিক লিখার কথা চিন্তা করেন নাকি অন্য ওষুধ লিখেন? কোনটাকে আপনি বেশি প্রাধান্য দিয়ে থাকেন?

উত্তরদাতাঃ এখন রোগের উপর, রোগ যদি দীর্ঘ দিনের হয়ে থাকে তাহলে প্রথমে এন্টিবায়োটিক লিখার কথা চিন্তা করা হয় তারপর অন্যগুলো দেওয়া হয়। আর যদি দীর্ঘ দিনের না হয় তাহলে এন্টিবায়োটিক মাথায় আনিও না।

প্রশ্নঃ অন্য ওষুধের সাথে এন্টিবায়োটিকের পার্থক্য কি?

উত্তরদাতাঃ যেমন ব্যথার ওষুধ এটার সাথে তো এন্টিবায়োটিক দেওয়ার দরকার নাই, ব্যথার সাথে গ্যাস্ট্রিকের ওষুধ দরকার।

প্রশ্নঃ হুম

উত্তরদাতাঃ তখন ব্যথার ওষুধ দিলে তার সাথে গ্যাস্ট্রিকের ওষুধ দেই তখন এন্টিবায়োটিকের চিন্তা নাই। যেহেতু তার ব্যথা সারাতে হবে। আর ব্যথার সাথে ক্যালসিয়াম দেওয়া যায়।

প্রশ্নঃ এই যে ব্যথার ওষুধ যে বলতেছেন তার সাথে এন্টিবায়োটিকের পার্থক্য কি?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক তো কাজ করে জীবাণু ধ্বংস করার জন্যে, আর ব্যথার ওষুধ তো ব্যথাটাকে কমাই দেওয়ার জন্যে।

প্রশ্নঃ এই যে ওষুধ গুলো বিক্রি করেন এর মধ্যে কোণগুলো থেকে আপনার বেশি লাভ হয়ে থাকে?

উত্তরদাতাঃ এখানে টপ টেন কোম্পানি যেগুলো আছে সব গুলোর একই রেট, স্কয়ারের যে রেট বেস্কিমকোর সেই একই রেট, সবার একই রেট বার পারসেন্ট লাভ। এমন কিছু ওষুধ আছে ওই কোম্পানি বোনাস দেয় যে পাঁচ বক্স নিলে এক বক্স ফ্রি, টপ টেনের মধ্যে যেহেতু বোনাস থাকে তাই লাভ ও একটু বেশি থাকে।

প্রশ্নঃ টপ টেন বলতে কি বুঝাচ্ছেন?

উত্তরদাতাঃ টপ টেন বলতে বাংলাদেশের মধ্যে যে সকল কোম্পানি আছে তার মধ্যে যেগুলো সব চেয়ে বেশি চলে।

প্রশ্নঃ কারা কারা?

উত্তরদাতাঃ যেমন স্কয়ার আছে, বেস্কিমকো আছে, অপসোনি, একমি, রেনেটা, তারপরে এরিস্টফারমা, এইগুলোর ওষুধ সব সময় বেশি চলে, বড় বড় ডাক্তার যারা আছে তারও প্রেসক্রিপশন করে। আমাদের এইগুলো রাখা লাগে, প্রেসক্রিপশনে বেশি চলে।

প্রশ্নঃ এইগুলোতে লাভ বেশি পান?

উত্তরদাতাঃ লাভ বেশি কি, বার পারসেন্ট।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক বিক্রি করলে লাভ বেশি নাকি সাধারণ অন্যান্য ওষুধে লাভ বেশি?

উত্তরদাতাঃ সব ওষুধেই তো একই পারসেন্টেজ দেওয়া, কোন ইয়ে নাই তো, একশ টাকার ওষুধ বিক্রি করলে বার টাকা লাভ হইব।

.....৪৫.০০ মিনিট.....

প্রশ্নঃ তাহলে লাভের বিষয়টা? এন্টিবায়োটিক বিক্রি করলে লাভ বেশি?

উত্তরদাতাঃ সব কোম্পানির সেম।

প্রশ্নঃ কারো টা বিক্রি করলে বেশি না?

উত্তরদাতাঃ না না এই রকম কোন বিষয় না। মানে যত এমাউন্ট বাড়বে তত লাভ বাড়বে,

প্রশ্নঃ আইচ্ছা, আইচ্ছা,

উত্তরদাতাঃ এমাউন্ট না বাড়লে লাভও বাড়বে না। সব কোম্পানির একই রকম থাকবে।

প্রশ্নঃ এখন আমি একটু শুনব, আপনি কি মনে করেন এন্টিবায়োটিক রোগ প্রতিরোধ করার ক্ষেত্রে কায়কর ভূমিকা পালন করে? কি কি উপায়ে এটি কাজ করে?

উত্তরদাতাঃ করে

প্রশ্নঃ মানুষের কখন অসুস্থ্য হয়?

উত্তরদাতাঃ মানুষ তখন অসুস্থ্য হয় যখন জীবাণু তার শরীরে ঢুকে, বাতাসের সাথে বা খাবারের সাথে যখন জীবাণু ঢুকে, তখন পেটের মধ্যে গিয়ে বা ফুস্ফুসে গিয়ে এই জীবাণু টা অসুখের সৃষ্টি করে। সৃষ্টি করার পরেই তো রোগী আমার কাছে আসে, এসে বলে যে এই সমস্যা তখন বুঝে নিতে হয় তার কি হয়েছে, যেমন ঠান্ডা নাক দিয়া পানি পড়া লাগছে তখন বুকে স্ট্যাম্পিটারের মাধ্যমে বুকে হাত দিলে দেখে যায় বুকে গজ গজ আওয়াজ করছে তখন বুঝি যে ঠান্ডা ভিতরে, জীবাণু ঢুকছে, তখন এন্টিবায়োটিক দিতে হয়। তখন এন্টিবায়োটিক দিলে জীবাণু গুলো ধ্বংস হয়।

প্রশ্নঃ কোন গ্রুপের ওষুধ বেশি ভাল কাজ করে?

উত্তরদাতাঃ এজিট্রমাইসিন গ্রুপের ওষুধ সব চেয়ে বেশি ভাল কাজ করে। দিনে একটা করে দিলে হয় তিন দিনে তিনটা। কম খাওয়া লাগে, অল্প দিনে রোগ ভাল হয়ে যায়।

প্রশ্নঃ একটু আগে আপনি বলেছিলেন এন্টিবায়োটিক রেসিসস্টেন্স হয়ে যায়, কি কি কারণে এইটা হয়?

উত্তরদাতাঃ কোর্স টা কমপ্লিট করে নাই, সাত দিনের কোর্স সাত দিন না খাইলে তো রেসিসস্টেন্ট হয়ে যায়।

প্রশ্নঃ এইটা বন্ধ করার জন্যে আমরা কি করতে পারি?

উত্তরদাতাঃ এইটা বন্ধ করার জন্যে মানুষজন কে সবার আগে বুঝাতে হবে, যে এন্টিবায়োটিক যদি খান তাহলে ডোজ টা কমপিন্ট করেই খাবেন,

প্রশ্নঃ কখন এবং কিভাবে বুঝাইতে হবে?

উত্তরদাতাঃ এইটা দেওয়ার আগে বুঝান লাগবে, লেখার সময় বলে দেওয়া হয় এইটা সাত দিন খাইবেন, অন্যান্য ওষুধ যেমন ক্যালসিয়াম লিখলে ওইটা এক মাস লিখে দেয় ডাক্তাররা। লিখার সময় বলে দেয় কোনটা কত দিনের।

প্রশ্নঃ এইটা কি মানুষ ফলো করতেছে?

উত্তরদাতাঃ মানুষ তো ফলো করতেছে না।

প্রশ্নঃ তাহলে কি করতে হবে?

উত্তরদাতাঃ সচেতন করার জন্যে তাদেরকে বেশি বেশি বুঝাইতে হবে।

প্রশ্নঃ কোন মাধ্যমে বললে মানুষ সচেতন হবে, মেনে চলবে?

উত্তরদাতাঃ এখন তো মাধ্যমের অভাব নাই,

প্রশ্নঃ যেমন?

উত্তরদাতাঃ টেলিভিশন আছে যদি সেখানে এ্যাড দেয় যারা শিক্ষিত মানুষ আছে যারা এন্টিবায়োটিক শুনলে বুঝবে, পেপারে, পেপার তো সবাই পরে না টেলিভিশন ই মানুষ বেশি দেখে। টেলিভিশনের মাধ্যমে বুঝাইলে আমার মনে হয় সব চাইতে ভাল হয়।

প্রশ্নঃ মানুষজন দেরকে যে এন্টিবায়োটিক দিচ্ছেন মানুষ খাচ্ছে না, এই নিয়ম মেনে চলার ক্ষেত্রে কি কি সমস্যা মানুষ ফেইস করে?

.....৫০.১৮ মিনিট.....

উত্তরদাতাঃ কিছু কিছু মানুষ আছে ওষুধ খাইতেই চায় না, ওষুধের প্রতি আস্থা কম, অনিহা,

প্রশ্নঃ এক জন রোগী কেন ওষুধের নিয়ম মানে না বলে আপনি মনে করেন?

উত্তরদাতাঃ অনেক সময় আছে মনে থাকে খাওয়ার জন্যে, ভুলে যায়গা,

প্রশ্নঃ এক জন এম বি বিএস ডাক্তারের প্রেসক্রিপশন ছাড়া কি আপনি এন্টিবায়োটিক বিক্রি করেন?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ করি হালকা পাতলা করি। এইগুলো হয়ত যারা গরিব রোগী তাদের জন্যে করা হয় ডাক্তারের ভিজিট দিতে যাদের কষ্ট হয়, তখন আমরা তাদের এন্টিবায়োটিক দিয়া এখান থেকে শুরু করি।

প্রশ্নঃ তারা এসে আপনাকে কি বলে?

উত্তরদাতাঃ তারা এসে বলে এই সমস্যা এটার জন্যে ওষুধ দেন। যদি বলি এইটা পরীক্ষা নিরীক্ষা করে খান তখন বলে যে এত টাকা পয়সা নাই, আপনি আপাতত কিছু ওষুধ দেন, খেয়ে জানি আমরা ভাল হয়, তখন আমরা চিন্তা ভাবনা করে দেই, যদি ভাল হয় তো ভাল আর না হলে বলি ডাক্তারের কাছে গিয়া পরীক্ষা নিরীক্ষা করে খেতে হবে।

প্রশ্নঃ মানুষ জন কি ওষুধের নাম বলে ওষুধ চায়?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, নিয়ে যায়। যেমন একটু আগে যে এসেছিল উনার হল হার্টের সমস্যা এর জন্যে উনি সব সময় জী টি এন খায়, এসে নাম বলে নিয়ে গেল।

প্রশ্নঃ এই রকম কি এন্টিবায়োটিক ও চাইয়া নেয়?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক ওই রকম ভাবে কেউ চাইয়া নেয় না। এন্টিবায়োটিক প্রথম আমরাই দেওয়া শুরু করি, আর বড় বড় ডাক্তার যারা আছে তারাও দেওয়া শুরু করেন কিন্তু রোগীরা প্রথম এন্টিবায়োটিক চাই না,

প্রশ্নঃ রোগীরা কি বলে?

উত্তরদাতাঃ রোগীরা তো রোগের কথায় বলে। রোগের সমাধানের জন্যে এন্টিবায়োটিক তো ডাক্তার দেয়।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক লাগবে কি লাগবে না এই সিদ্ধান্ত কে দেয়?

উত্তরদাতাঃ সে সিদ্ধান্ত তো ডাক্তাররা দেয়।

প্রশ্নঃ এখন একটু শুনব ওষুধের জন্যে বা এন্টিবায়োটিক ব্যবহার মনিটরিংয়ের জন্যে কি কোন ধরনের তদারকি সংস্থা আছে নাকি?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, এইখানে তো টাঙ্গাইল থেকে এসে ড্রাগ সুপার মাঝে মধ্যে এসে দোকান দেখে, দোকান দেখে চলে যায়।

প্রশ্নঃ তারা এসে কি দেখে?

উত্তরদাতাঃ দেখে কিছু ওষুধ আছে যেমন মানুষের ওষুধ আর গরুর ওষুধ এক সাথে রাখা যাবে না, আলাদা আলাদা রাখতে হবে, কিছু ওষুধ আছে ফ্রিজে রাখা লাগে ওইগুলো ফ্রিজে রাখা লাগে, আবার দোকানে ময়লা থাকলে ওইসব ও চেক করে। ডেট ফেল ওষুধ আছে ওইগুলো আগে থেকেই আমরা তুলে রাখি। দেখে যে কোন ঘরে ডেট ফেল ওষুধ আছে কিনা যদি পায় তাকে জরিমানা করে।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিক বিক্রির সরকারি কোন নীতিমালা সম্পর্কে আপনি জানান?

উত্তরদাতাঃ না, সরকারি কোন নীতিমালা তো আমি দেখি নাই এখন পর্যন্ত।

.....৫৫.১০মিনিট.....

প্রশ্নঃ কখন কাকে কতটুকু এন্টিবায়োটিক দিতে পারবেন বা ডাক্তার লিখতে পারবে এই রকম কোন নীতিমালা আছে বলে আপনি জানেন?

উত্তরদাতাঃ না, নাই। এই রকম কোন নীতিমালা নাই, ডাক্তাররা তো অহরহ লিখতেছে, সাত দিন পাঁচ দিন। প্রেসক্রিপশনে এমন কোন নীতিমালা নাই যে এন্টিবায়োটিক লিখা যাবে না দেওয়া যাবে না।

প্রশ্নঃ আপনি কি মনে করেন এন্টিবায়োটিক বিক্রি করার জন্যে এই রকম একটা নৈতিক আঁচন বা নীতিমালা থাকা দরকার।

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, এই রকম কিছু একটা থাকা দরকার আছে, যেহেতু এন্টিবায়োটিক সাত দিনা খাওয়ার দরকার দুই তিন খাইল খাইয়া রেসিস্টেন্ট হয়ে গেল তাহলে তো আর কাজ করবে না। এর জন্যে একটা নীতিমালা দরকার। যাতে মানুষ ভাল ভাবে বেঁচে থাকে, ফাস্ট জেনারেশন পেনিসিলিন এক পাতা এন্টিবায়োটিকের দাম বিশ টাকা আর এক পাতা সিপ্রাসিনের দাম হল দেড়শ টাকা কিন্তু সে যদি আগে থেকেই পেনিসিলিনের ডোজ টা কমপিণ্ট করত তাহলে বাংলাদেশে এখনও পেনিসিলিনের উপরে আর এন্টিবায়োটিক লাগত না।

প্রশ্নঃ হুম

উত্তরদাতাঃ সস্তা দামের ওষুধ টা এখন অ খেতে পারত। কিন্তু এইটা হল আনকমপিণ্ট থাকার কারণে এখন উন্নত এন্টিবায়োটিক দরকার। দামী এন্টিবায়োটিক লাগে।

প্রশ্নঃ তাহলে এইটার জন্যে কে দায়ী?

উত্তরদাতাঃ এর জন্যে ডাক্তার এবং রোগী দুইজনই দায়ী। কিছু মানুষ আছে আমার এখন রোগ হয়েছে আমাকে এখন ই ভাল করে দিতে হবে, তখন দেখা যায় যে কম পাওয়ারের এন্টিবায়োটিক দিলে বা ফাস্ট জেনারেশনের এন্টিবায়োটিক দিয়া শুরু করলে দেখা যায় ওইটা কাজ করতে পাঁচ সাত দিন লাগব, আর থার্ড জেনারেশনের যেইটা সেপাডিন বা এখন আরও কিছু এন্টিবায়োটিক আসছে দেখা গেল সেটা আজকে খাইলে কালকে থেকে কাজ করা শুরু করে। তখন রোগী ভাল। এর জন্যে রোগী দায়ী, রোগী বলে যে আমাকে এখন ই ভাল করে দাও। এই জন্যে দেখা যায় অনেক ডাক্তার আছে তারা এন্টিবায়োটিক দিয়া দেয়।

প্রশ্নঃ মানে রোগী চাচ্ছে তাড়াতাড়ি সুস্থ হতে।

উত্তরদাতাঃ তাড়াতাড়ি সুস্থ করে দেন এই ভাবে।

প্রশ্নঃ তাড়াতাড়ি সুস্থ হলে কি হয়?

উত্তরদাতাঃ ডাক্তারের এক ধরনের সুনাম হয়, যে অমুক ডাক্তারের কাছে গেছিলাম দুই দিন ওষুধ খাইছি আর ভাল হয়ে গেছি।

প্রশ্নঃ তাহলে এখানে কার বেনিফিট টা বেশি?

উত্তরদাতাঃ এখন যে রোগী দুই দিনে ভাল হতে চায় এখানে তার বেনিফিট বেশি আবার ডাক্তারের বেনিফিট যে রোগী ভাল কইরা দিছি। দুই জনেরই বেনিফিট আছে।

প্রশ্নঃ আইচ্ছা, কিন্তু লংটাইম এফেক্ট টা কি?

উত্তরদাতাঃ রোগীর ক্ষতি, এখন যদি এই রকম একটা নিয়ম থাকত যে একটা রোগীকে এন্টিবায়োটিক দিতে হলে তাকে কিছু পরীক্ষা নিরীক্ষা করে দিতে হবে তাহলে তো পেনিসিলিন এখনও কাজ করত, সেটা আর রেসিস্টেন্ট হত না। একটা নীতিমালা থাকলে মনে হয়না যে এত এন্টিবায়োটিক দরকার হত দেশে।

প্রশ্নঃ আপনি কি মনে করেন কিছু ডাক্তার যারা অযৌক্তিকভাবে এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রাইব করে থাকে?

উত্তরদাতাঃ না, কোন ডাক্তার চায় না যে একটা রোগীকে অযথা কিছু ওষুধ খাওয়ায়। আমিও চায় না আমার মনে হয় আমার মত অন্য কেউ ও চাইবে না। তো রোগীর স্বার্থে কিছু দেওয়া হয়।

প্রশ্নঃ কি রকম?

উত্তরদাতাঃ দেখা গেল যে দূর থেকে একটা রোগী এল তাকে কিছু এন্টিবায়োটিক দিয়া দিলে সে ভাল হয়ে যাবে যদি না দেই তাহলে তাকে আবার ফিরতি আসতে হবে, কষ্ট কইর আসা লাগবে, এইটা চিন্তা ভাবনা কইরা অনেক সময় ডাক্তার রা দেয়।

প্রশ্নঃ আপনার কাছে কি মনে হয় যে একটা রোগীকে এন্টিবায়োটিক দিবেন যেটা রোগীর লাভের চেয়ে আপনার লাভ বা যে কোম্পানির ওষুধ তারা বলে গেছে এই জন্যে দিয়ে থাকেন?

উত্তরদাতাঃ না না এই রকম না। ওষুধ তো ঘরে অনেক ই আছে সব রোগীকে তো আর এক ওষুধ দেওয়া যায় না। রোগের উপরে ওষুধ দিতে হবে। কোম্পানির লাভ হবে বা আমার একটু লাভ হবে এই রকম চিন্তা ভাবনা করলে রোগী কখনও ভাল হবে না।

প্রশ্নঃ আপনার কি মনে হয় কিছু মানুষজন এই রকম করে থাকে?

উত্তরদাতাঃ আমি বলতে পারব না, আমার বেলায় আমি এই রকম করে থাকি। অন্যেরা কি করে সেটা আমি জানি না।

.....৬০.০৮ মিনিট.....

প্রশ্নঃ আপনি কি ভোক্তা অধিকার সম্পর্কে জানেন? কি সেটা?

উত্তরদাতাঃ একজন ভোক্তা তার চাহিদা মতন সে নিবে,

প্রশ্নঃ এক জন মানুষ যে কিনতে আসে সে রাইট টা কি আপনারা ফলো করেন?

উত্তরদাতাঃ হ্যা, অনেক সময় করা হয়। যেমন ঘুমের ওষুধ যদি কেউ চাইবার আসে তাহলে তো তাকে প্রেসক্রিপশন ছাড়া ওইটা দেওয়া হয় না। সে ও তো ভোক্তা সে চাইছে সেও তো পাইব কিন্তু তাকে তো দিতেছি না তার যদি প্রেসক্রিপশন থাকে তাহলে তাকে দেওয়া হয়।

প্রশ্নঃ একটা সঠিক প্রেসক্রিপশনে কোন কোন বিষয় গুলো অন্তর্ভুক্ত থাকলে ভাল হয়?

উত্তরদাতাঃ একটা কমপ্লিট প্রেসক্রিপশন করতে গেলে রোগীর সাথে কথা বলে বুঝা যায় আসলে তার অসুখ টা কি? পুরাপুরি বুঝতে পারলে তারপর প্রেসক্রিপশনটা লিখলে ভাল হয়।

প্রশ্নঃ সেখানে কি কি থাকতে হবে?

উত্তরদাতাঃ সেখানে অন্তর্ভুক্ত থাকবে তার রোগের ইতিহাস, কখন কিভাবে এইটা শুরু হল, কোথায় কোথায় সমস্যা অনুভব করে। রোগীর আর্থিক অবস্থা দেখে ওষুধ লিখতে হবে বিদেশি ওষুধ না লিখে তাকে দেশি ওষুধ দিতে হবে। এই সব গুলো মাথায় রেখে প্রেসক্রিপশন লিখতে হবে।

প্রশ্নঃ ওষুধ কোম্পানির লোকজন এসে কি আপনাদের কে এন্টিবায়োটিক লিখার ক্ষেত্রে প্রভাব বিস্তার করে?

উত্তরদাতাঃ না না , এই রকম কিছু বলা হয় না। তো কমপ্লির লোকেরা এসে এইটাই বলে যে আমার এই এন্টিবায়োটিকে এইটায় কাজ করে, কিছু ওষুধ আছে যে খাইবার গেলে গন্ধ আসে, খাইতে ভাল লাগে না, কিছু কোম্পানি এসে বলে আমার এই ওষুধ টা খেতে ভাল, ফ্লেভার দিয়া নিয়া আসে, এই তথ্য গুলো আমাদেরকে বেশি দেয়। যেমন এরিস্টফারমা নিয়ে এসেছে কলার ফ্লেভারে, এই তথ্য গুলো দেউ কিন্তু বলে যে এইটা বিক্রি করলে লাভ বেশি। লাভ তো সব কমপ্লির একই বার পারসেন্ট। আর মধ্যে আমরা ও যেটা খাইতে ভাল, স্বাদ লাগে, গন্ধ ভাল ওইটা দিয়ে থাকি যাতে কষ্ট না হয়। আবার বাচ্চা আছে, এন্টিবায়োটিক সব ওষুধ ই তো তিতা কিছু কিছু কোম্পানি আছে ওষুধ গুলো মিষ্টি করে নিয়ে এসেছে। আমার স্বাদের নিয়ে এসেছে, কমলার স্বাদে নিয়ে এসেছে, কলার স্বাদে নিয়া এসেছে। এই গুলো দেওয়ার চিন্তা ভাবনা বেশি করি। বাচ্চারা যাতে পছন্দ করে খায়।

.....৬৫.০৪মিনিট.....

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিকের ক্ষেত্রেও কি তাই করছে?

উত্তরদাতাঃ হুম, ফ্লেভার দিয়া নিয়া আইছে। এন্টিবায়োটিক তো সব পাউডার আবার কিছু কিছু এখন নিয়া আসছে দানাদার যাতে এইটা না ঘুলই, ঘুলবে না তিতাও লাগবে না। পেটের মধ্যে যাওয়ার পর ঘুলে।

প্রশ্নঃ তারমানে তারা সরাসরি বলে না যে লাভবান হবেন, কিন্তু মডিফাই করছে।

উত্তরদাতাঃ হুম, মডিফাই করেছে গুণগত মানও বৃদ্ধি করেছে। স্বাদে ভিন্নতা আনছে। কিন্তু এইটা বলে যে আমার এইটা বিক্রি করেন এইটায় লাভ বেশি এই রকম কোন তথ্য নাই।

প্রশ্নঃ মানুষজন এন্টিবায়োটিক নেয়ার জন্যে কোথায় বেশি যায়?

উত্তরদাতাঃ ডাক্তার প্রেসক্রিপশন করে দেওয়ার পর তো ফার্মাসিতে আসে। ফার্মাসি ছাড়া তো আর ওষুধ পাওয়া যাবে না।

প্রশ্নঃ ডাক্তার কোথায় প্রেসক্রিপশন করে?

উত্তরদাতাঃ ক্লিনিকে তার চেম্বারে।

প্রশ্নঃ তো মানুষের প্র্যাকটিসটা কি? সরাসরি উনার কাছে যাচ্ছে নাকি আপনার কাছে ও আসছে?

উত্তরদাতাঃ কিছু রোগী আছে আমার কাছে ও আসে কিছু রোগী আছে সরাসরি ডাক্তারের কাছেও যায়। গিয়ে প্রেসক্রিপশন করে নিএয় আসে তার পর আমার কাছে আসলে ওইটা দেখে ওষুধ দিয়া দেই।

প্রশ্নঃ এখন আমরা একটু শুনব গবাদি পশুর ওষুধ সম্পর্কে, যেহেতু আপনার কাছে গবাদি পশুর ওষুধও আছে। গবাদি পশুর কোন কোন ধরনের ওষুধ আপনি বিক্রি করেন?

উত্তরদাতাঃ গবাদি পশুর ওষুধের মধ্যে আমি বেশিভাগ বিক্রি করি হল কৃমির ওষুধ। এইগুলো মানুষ কৃমির জন্যে চাইয়া চাইয়া নেয় যে গরুর পেটে কৃমি আছে কৃমির ওষুধ টা দেন। আর আছে কিছু পাউডার আছে জাম্ভিট একমি কোম্পানির এই ওষুধ টা আমাদের এলাকায় বেশি চলে গরুর পেট ফুলে থাকে কম খায়, তখন এই পাউডার টা চাইয়া নেয়। অনেক লোক আছে এসে বলে যে গরু তো খায় না তখন জাম্ভেট পাউডার টা দেই। এইটা খাবারের সাথে মিশাইয়া দিলে ভাল খায়। পেট ভাল থাকে, হজম ও ভাল হয়। তো এই ওষুধ গুলো বেশি রাখা হয়। আর আছে কিছু ভিটামিন গরু মোটাতাজা করার জন্যে ভিটামিন। এই ভিটামিন গুলো দেই, অনেক মানুষ আছে এসে বলে যে গ্রুকে ভিটামিন খাওয়ানু একটু শরীর স্বাস্থ্য ভাল করানু তখন তাকে ওইটা দেই। তখন দেখা যায় যে



ভিটামিন তার সাথে জামভেট আর কৃমির ওষুধ টা এক সাথে খাওয়াইলে ভাল কাজ করে। কৃমিটা মরে যাবে, খাবারটা ভাল খাইবে, গরুটা সুস্থ থাকবে, ভাল থাকবে।

প্রশ্নঃ আপনি তো মানুষের ওষুধের ট্রেনিং নিয়েছে তো কখন ও কিভাবে এই ধারনা টা পেলেন?

উত্তরদাতাঃ এইটা বেশিরভাগ মানুষ চাইয়া চাইয়া নেয়, কোম্পানির লোক এসে আইসা বলে দিয়ে যায় যে এইটা কৃমির ওষুধ এইটা এই ভাবে এই ভাবে কাজ করে। কিছু কৃমির ওষুধ আছে গরুর পেটে যদি বাচ্চা থাকে দেওয়া যায় না, যেমন মানুষের বেলায় কোন কৃমির ট্যাবলেট খাওয়া নাই। এই সময় কোন ওষুধই খাওয়ার জন্যে দেয় না। প্লেগন্যান্ট তাকে কোন ডাক্তার ই কৃমির ওষুধ লিখে না, বাচ্চা হওয়ার তারপরে দেয়। আগে দেয় না। কিন্তু গরুর বেলায় দেখেছি কোম্পানির লোক আইসা বলে লিবামিসল নামে একটা গ্রুপ আছে ওই ওষুধ টা গরুর পেটে বাচ্চা থাকলেও দেওয়া যাবে। গরুর উপর তো ট্রেনিং করা হয় নাই মানুষ চাইয়া নেয় তাই আমরা রাখছি। প্রশিক্ষণ নিলে তো আর মানুষের মধ্যে থাকতাম না মনে হয়। (হাসি)। তখন গরুর নিয়াই থাকতাম।

প্রশ্নঃ কি কারণ?

উত্তরদাতাঃ গরুর উপর তো ট্রেনিং করি নাই যেহেতু করেছি মানুষের উপর। এই জন্যে মানুষের ওষুধ নিয়া বেশি আছি। এইটা হল চাইয়া নেয় তাই বাধ্য হইয়া রাখছি। যদি না চাইত তাহলে রাখতাম না।

প্রশ্নঃ রখার কারণটা কি?

উত্তরদাতাঃ মানুষ চায় তাই, তার বাড়ির ওষুধ নিতে আসে তার আবার গরুরও ওষুধ লাগে। যখন প্রেসক্রিপশন নিয়া নিতে আসে তখন জিজ্ঞাসা করে গরুর কৃমির ওষুধ লাগবে আছে নাকি। যাতে কষ্ট করে অন্য জায়গায় যেতে না হয় এই জন্যে গরুর ওষুধ ও রাখি। মানে এক সাথে দুইটায় দেওয়া হয়।

.....৭০.১৯ মিনিট.....

প্রশ্নঃ কাস্টমার টা আপনারই থাকল?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, আমারই থাকল।

প্রশ্নঃ এই চিন্তাটা কখন আসল যে আপনি গরুর ওষুধও রাখবেন?

উত্তরদাতাঃ যখন মানুষ চাওয়া শুরু করল তখনই। প্রথমে উঠাই নাই। যখন দেখলাম যে মানুষ কৃমির ওষুধ চায় গরুর জন্যে, দুই তিন জন চাওয়ার পরে রাখা শুরু করছি। এর আগে রাখতাম না।

প্রশ্নঃ এই ক্ষেত্রে কি লাভের কোন বিষয় আছে যে গরুর ওষুধে লাভ বেশি?

উত্তরদাতাঃ না, এই রকম কিছু নাই। প্রতিটি কোম্পানি ইনভেস্ট করে ওষুধ দেয় আর সব ওষুধের দাম লিখা থাকে। সব কোম্পানির একই রেট মনে হয় সরকারি ভাবে এইটা করা বার পারসেন্ট, এর উপরে কেউ লাভ দেয় না। এইটার মনে হয় একটা আইন ই আছে। কিন্তু কিছু কিছু কোম্পানি আছে দশ বক্স নিলে এক বক্স বোনাস দেয়, এই। বোনাস তো এখন সব কিছুর মধ্যেই আছে, দুই বক্স নিলে দেয় না, বেশি নিলে দেয়, ওইটায় লাভ হয়।

প্রশ্নঃ গরুর এন্টিবায়োটিক বলতে আপনি কি বুঝেন?

উত্তরদাতাঃ গরুর এন্টিবায়োটিক আমি কোন সময় রাখিও নাই, চালায়ও নাই, আমার যেহেতু কোন প্রশিক্ষণ নাই তাহলে আমি গরুকে এন্টিবায়োটিক দিব কিভাবে।

প্রশ্নঃ আপনি কি গরুর ওষুধ প্রেসক্রাইব করেন?

উত্তরদাতাঃ না, সেটা করা হয় না। গরুর ওজন চলিঙ্গশ কেজি হলে কৃমির ওষুধের মধ্যে লিখা আছে একটা ভোলাস। ওই হিসেবে গরুর ওজন জিজ্ঞাসা করি, বড় গরু না ছোট গরু। যদি হয় বড় গরু তাহলে হয়ত চারটা লাগে বা তিনটা লাগে, এই রকম মিল কইরা দেই আরকি।

প্রশ্নঃ এই নলেজটা কোথায় পেলেন?

উত্তরদাতাঃ এইটা তো ওই বক্সের মধ্যে লিখা থাকে। কোম্পানির লোক এসে জানাই গেছে।

প্রশ্নঃ কোম্পানির লোক কি এসে আপনাদেরকে কোন ট্রেনিং দিয়েছে?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, মাঝে মধ্যে করে। কনফারেন্স করে, আমি যাই নি কখনও। কিন্তু তারা এসে এমনিতেই লিটারেচার দিয়া যায়। লিটারেচারের মধ্যে লিখা থাকে কত টুকু অজনে কতটুকু ওষুধ দেওয়া লাগবে। ওইটা লিখা দেইখা দেইখা শিখা হয়েছে বেশির ভাগ।

প্রশ্নঃ গাবাদি পশুর জন্যে যে ওষুধ লাগবে মানুষ কখন এসে আপনার কাছে ওষুধ চায়?

উত্তরদাতাঃ এইটা তারাই বুঝে ভাল, একটা গরু অন্যের বাড়ি থেকে কিনে এনেছে এখন ওরা কৃমির ওষুধ খাওয়াইছে কি খাওয়াই নাই সেটা তারাই ভাল জানে কিন্তু এরা কিনে আনার পর গরুর কৃমির ওষুধ খাওয়াইয়া দেয়।

প্রশ্নঃ গাবাদি পশুর ডাক্তার আছে না?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, আছে।

প্রশ্নঃ তাদের কাছে না গিয়ে কেন আপনার কাছে আসে?

উত্তরদাতাঃ আমার কাছে আসে কারণ আমার কাছ থেকে তাদের বাড়ির মানুষের ওষুধ নেয় এর সাথে গরুর ওষুধও চাইয়া নেয়। বলে থাকলে গরুর ওষুধ ও দিয়া দেন।

প্রশ্নঃ তখন কি আপনি গরুর হিস্টি টা শুনেন না নাকি?

উত্তরদাতাঃ কৃমির জন্যে তো আর কোন হিস্টির দরকার হয় না। তারা বুঝেই নিতে আসে। আমাদের কিছু বলা লাগে না তারা চাইয়া নেয়।

প্রশ্নঃ আপনি গরুর কি কি ওষুধ রাখেন?

উত্তরদাতাঃ মুখের রুচি বাড়ানোর জন্যে জামভেট আর কৃমির ওষুধ রাখছি।

প্রশ্নঃ আমার প্রশ্ন ছিল গরুর ডাক্তারের কাছে না গিয়ে আপনার কাছে কেন আসে মানুষ?

উত্তরদাতাঃ গরুর ডাক্তার তো এত নাই। যেমন এই বাজারে মাত্র দুইটা দোকান আছে যারা গরুর চিকিৎসা করে আর ওষুধ বিক্রি করে এই রকম আছে পাঁচ সাতটা। তাই মানুষ তাদের কাছে যায় এখান থেকে নিবার লাগছে।

প্রশ্নঃ আর কি কোন কারণ আছে?

উত্তরদাতাঃ না আর কোন কারণ নাই। আবার কিছু কিছু ডাক্তার ও আছে যখন কৃমির ওষুধের জন্যে গেল তখন অন্য ওষুধ ও হাতে ধরাইয়া দেয়। গরুর চিকিৎসা হল এখন ইঞ্জেকশন দিতে হবে, কিছু হলেই ইঞ্জেকশন আর কোন কথা নাই। মানে খাওয়ানোর কোন ওষুধ ডাক্তাররা দিতে চায় না।

প্রশ্নঃ আপনার কাছে কি এই রকম ইঞ্জেকশন আছে?

উত্তরদাতাঃ না আমার কাছে এই রকম কোন ইঞ্জেকশন নাই।

প্রশ্নঃ এই ওষুধ গুলোর স্পালাই কোথায় থেকে আসে?

উত্তরদাতাঃ কোম্পানি দেয়, কোম্পানির লোক আসে।

প্রশ্নঃ আপনি যে ড্রাগ লাইসেন্স করছেন সেখানে কি গবাদি পশুর কথা উল্লেখ্য আছে?

উত্তরদাতাঃ না গবাদি পশুর অনুমোদন নাই।

.....৭৫.১৫মিনিট.....

প্রশ্নঃ কোম্পানি কিভাবে আসে?

উত্তরদাতাঃ কোম্পানির লোকই আমার কাছে আসে। ড্রাগ লাইসেন্সের মধ্যে এমনি মানুষের ওষুধ রাখার কথা আছে যেহেতু সেইটা ও ওষুধ তাই সেইটা ও রাখি। যদি বলে যে ধানের বীজ তাহলে ও সেটা রাখতাম না। দুইটায় মিলাইয়া যেহেতু ওষুধ তাই দুইটায় রেখেছি।

প্রশ্নঃ গবাদি পশুর ওষুধ উৎপাদন কারী প্রতিষ্ঠান গুলো অন্যদের কাছে না গিয়ে আপনাদেরকে কেন ওষুধ দিচ্ছে?

উত্তরদাতাঃ যেহেতু আমার ওষুধের দোকান আছে, ওষুধের জন্যেই তো মানুষ ঘুরে ওষুধের দোকানে। গরুর ডাক্তার যারা সরকারিভাবে প্রজনন কেন্দ্রে যারা বসে তারা তো আর ওষুধ বিক্রি করে না তারা শুধু প্রেক্ষাইব করে। প্রেসক্রিপশন করে দিলে এইটা ওষুধের দোকান থেকে নিতে হয়। তাই মানুষ ওষুধ কেনার জন্যে এখানে আসে।

প্রশ্নঃ গবাদি পশুর ওষুধ গুলো দেওয়ার সময় আপনি কি তাদেরকে ভোজ, কত মাত্রায়, কত দিন খেতে হবে এই গুলো বলে থাকেন?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, বলে দিতে হয়। এইটা হল গরুর যে ভিটামিন আছে সেটা পাঁচ কেজি দানাদার খাদ্যের সাথে এক চামচ ওষুধ দেওয়া লাগে। এইটা লিটারেচারের মধ্যে দেওয়া থাকে আর যে কন্টিনারের মধ্যে ভিটামিন টা থাকে ওইটার গায়ে ও লিখা থাকে।

প্রশ্নঃ আপনি এই ইনেক্সট্রাকশন গুলো কোথায় থেকে পান?

উত্তরদাতাঃ এইটা ওই কোম্পানির লোক এসে জানাইয়া যাইয়া যায়। আবার লিটারেচার দিয়া যায়। বক্সের গায়েও লিখা থাকে ওইটা দেখাইয়া দেয়।

প্রশ্নঃ লিটারেচার গুলো কি আপনি পড়েন?

উত্তরদাতাঃ হ্যাঁ, পড়ি, বাংলা লিটারেচার দেয় পড়ি।

প্রশ্নঃ কেন পড়েন?

উত্তরদাতাঃ পড়ি জানার জন্যে। গরুর টা যেহেতু কম জানি তাই পড়ি। আবার মানুষেরও কিছু কিছু নতুন নতুন ওষুধ আসে ওই গুলোর ও লিটারেচার দিয়া যায় এই গুলো পড়ি আবার কনফারেন্স করে ওর মাধ্যমেও শিখাইয়া যায়। বেশির ভাগই কনফারেন্স করে আমাদের এখানে স্কয়ার আছে, একমি আছে, অপসোনিং আছে এরা কনফারেন্স করে আমাদের জানিয়ে যায়, শিখিয়ে যায়।

প্রশ্নঃ গরুর জন্যে এন্টিবায়োটিক কোন গুলো সেইটা কি আপনি জানেন?

উত্তরদাতাঃ না, সেটা জানি না। আমার জানা নাই।

প্রশ্নঃ কোন ধারণা আছে?

উত্তরদাতাঃ না।

প্রশ্নঃ এখানেও মানুষের মত ফার্স্ট জেনারেশন সেকন্ড জেনারেশন এই রকম কোন ওষুধ আছে?

উত্তরদাতাঃ যেহেতু জেনারেশন সিস্টেম আছে ওইটাও হয়ত আছে কিন্তু আমার জানা নাই।

প্রশ্নঃ এইটা কারা জানবে?

উত্তরদাতাঃ এইটা ভাল জানবে যারা গরুর জন্যে প্রশিক্ষণ নিয়েছে তারা।

প্রশ্নঃ এই রকম এই বাজারে আপনার মত যাদের কাছে মানুষের ওষুধ বেশি সাথে এনিম্যালের ওষুধও আছে তাদের কি গরুর এন্টিবায়োটিক সম্পর্কে ধারণা আছে?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক সম্পর্কে না জানলে ও সেটা দেওয়া যাবে না, তারা সেটা রাখেও না। তার যদি ডাক্তারি প্রেসক্রিপশন আসে এবং তার কাছে এন্টিবায়োটিক তাকে তাহলে সে দেয়।

প্রশ্নঃ এক জন মানুষ অসুস্থ হয়ে আপনার কাছে আসে গরুর অসুস্থতার জন্যে কি কৃষক গরু নিয়া আসে?

উত্তরদাতাঃ না না গরু আনে না, গরু তো বাড়িতে থাকে, গরু নিয়া তো কোন রোগী আসে না,

প্রশ্নঃ গরুর ডাক্তারের কাছে আসলে সে চলে যায় আপনিও কি যান?

উত্তরদাতাঃ না না আমরা যায় না।

প্রশ্নঃ তাহলে আপনি কি কোন ধরনের প্রেসক্রাইব করেন?

উত্তরদাতাঃ না না গরুর জন্যে কোন কিছু প্রেসক্রাইব করি না।

প্রশ্নঃ এখন একটু শুনব যে গরুর ওষুধের দামের মধ্যে আর মানুষের ওষুধের দামের মধ্যে পার্থক্য, কোনটার দাম কেমন?

.....৮০.০২ মিনিট.....

উত্তরদাতাঃ গরুর ওষুধের দাম একটু বেশি, যেহেতু মানুষের একটা ওষুধের মধ্যে পাঁচশ পাওয়ার থাকে গরুর এইটা কাজ করবে না গরুর হল মানুষের চাইতে চারগুণ দেওয়া লাগবে। মানুষের যদি পাঁচশ দেই গরুর লাগবে দুই হাজার। ওই হিসেবে গরুর একটু বেশি লাগে দামও একটু বেশি।

প্রশ্নঃ মানুষের ওষুধে আপনি বলেছিলেন যে আপনি প্রেসক্রিপশনে লিখে দেন যখন লিখে দেন তারা কি সেটা পড়তে পারে? বুঝতে পারে?

উত্তরদাতাঃ না বুঝতে পারে, লিখার সময় বুঝাইয়া দেই, আবার ওষুধ দেওয়ার সময় ওষুধের মধ্যে কাইটা কাইটা বুঝাইয়া দেই যে এইটা এই ভাবে এই ভাবে খাবেন।

প্রশ্নঃ কিভাবে বুঝাইয়া বলেন?

উত্তরদাতাঃ এই যে ওষুধের পাতা এখন যদি একটা ওষুধ তিন বার খাওন লাগে তাহলে বলি যে আট ঘণ্টা পর পরে খাবেন তিন টা কাঁটা দিয়া দেই, তিন কাঁটা মানে দৈনিক তিন বার। আর যেটা দুইবার খাওয়া লাগবে সেইটা দুই মাথায় দুই সাইডে দুই কাঁটা দিয়ে দেই, বার ঘণ্টা পর পর এইটা বুঝাইয়া দেই।

প্রশ্নঃ এই ভাবে কেটে কেটে কাদেরকে বুঝাইয়া দেন?

উত্তরদাতাঃ কাইটা দেই হল যারা পড়া পারে না তাদেরকে, আর যারা পড়তে পারে তারা প্রেসক্রিপশন দেখেই খেতে পারে।

প্রশ্নঃ গবাদি পশুর ওষুধের ক্ষেত্রে কি করেন?

উত্তরদাতাঃ ওইটা তো ট্যাবলেট আকারে থাকে বলি যে চার ট্যাবলেট এক সাথে খাওয়াবেন। ওষুধের কার্টুনের গায়ে ও লিখা দেওয়া হয় যে এইটা এই ভাবে খাওয়াবেন।

প্রশ্নঃ মানুষের ক্ষেত্রে যেমন রেজিস্ট্রেশন হয় গরুর ক্ষেত্রে কি এই রকম কোন বিষয় আছে?

উত্তরদাতাঃ রেজিস্ট্রেশন তো অবশ্যই হবে।

প্রশ্নঃ কি রকম?

উত্তরদাতাঃ মানুষের যেহেতু রেজিস্ট্রেশন হয় তাহলে গরুরও হইতে পারে। এইটার পুরা টা আমার ধারণা নাই, জানা নাই। হবে এইটা আমি মনে করি।

প্রশ্নঃ কারণ?

উত্তরদাতাঃ মানুষের যেহেতু হয়, ওষুধ তো একই সিস্টেমের কাজ করে, ওইটারও যদি এন্টিবায়োটিক দেওয়া হয় তাহলে ওইটারও নিশ্চয় একটা ডোজ আছে, ওই ডোজ টা তার কমপ্লিট করা দরকার। যদি ডোজ কমপ্লিট না করে তাহলে পরবর্তীতে সেইটা মানুষের মত হয়ে যাবে।

প্রশ্নঃ গবাদি পশুর ওষুধের জন্যে সরকারি কোন নীতিমালা আছে কিনা, সেইটা আপনি জানেন?

উত্তরদাতাঃ না, সেইটা জানি না।

প্রশ্নঃ গবাদি পশুর ওষুধ মনিটরিং করার জন্যে সরকারি কোন বড়ি আছে কিনা?

উত্তরদাতাঃ এইটা যারা গবাদি পশুর ওষুধ রাখে, এন্টিবায়োটিক রাখে তারাই ভাল জানে।

প্রশ্নঃ কারা এন্টিবায়োটিক রাখে?

উত্তরদাতাঃ যারা গরুর ডাক্তারির পাশাপাশি ফার্মাসি আছে, তারা তো গরুর ওষুধ বেশি রাখে সেটা তারা ভাল জানে।

প্রশ্নঃ গবাদি পশুর কি কি ধরনের অসুখ হয় সেটা আপনি জানেন?

উত্তরদাতাঃ না সেটা জানি না, তবে বেশির ভাগ মানুষ আসে হল কৃমির ওষুধের জন্যে। তারপর খায় না ঠিক মত, অনেক সময় আছে পাতলা পায়খানার জন্যেও আসে।

প্রশ্নঃ এই প্রাণীগুলোর কি কি রোগ হয় সেইটা জানেন?

উত্তরদাতাঃ না জানি না। তা জানা নাই।

প্রশ্নঃ তো আপনি তো ওষুধ রাখতেছেন?

উত্তরদাতাঃ ওষুধ তো রাখতেছি শুধু কৃমির ওষুধ আর ভিটামিন। আর অন্যকোন ওষুধ তো রাখতেছি না।

প্রশ্নঃ ভিটামিন কি কাজ করে?

উত্তরদাতাঃ ভিটামিন দেওয়া হল মোটাতাজা করার জন্যে খাওয়াই। মুখে রুচি বাড়ার জন্যে খাওয়াই।

প্রশ্নঃ মানুষ এসে গবাদি পশুর জন্যে কিভাবে ওষুধ চায়?

.....৮৫.০১ মিনিট.....

উত্তরদাতাঃ গরু ছাগলের ক্ষেত্রে এসে বলে যে গরু কে একটু মোটাতাজা করমু একটু ভিটামিন খাওয়ামু যাতে গরুটার স্বাস্থ্য ভাল হয়। তখন আমি ভিটামিন দেই, কৃমির ওষুধ দিয়া দেই যাতে কৃমিটাও মরে যায়।

প্রশ্নঃ এন্টিবায়োটিকের নেটওয়ার্ক আপনারা কিভাবে ওষুধের সাপ্লাই পেয়ে থাকে, একটু বিস্তারিত বলুন।

উত্তরদাতাঃ কোম্পানির লোক এসে বলে কি কি ওষুধ লাগব, তখন আমরা অর্ডার দিয়ে দেই। তখন এক দিন পরে বা দুই দিন পরে বাকি ওষুধগুলো দিয়ে যায়। যা যা বলে দেই ওইটায় নিয়ে আসে আর টাকা নিয়ে যায়। এইভাবে ওষুধ পায়।

প্রশ্নঃ কোম্পানির লোক বলতে এদের পোস্ট কি?

উত্তরদাতাঃ এইটা হল মার্কেটিং রিপ্রেজেন্টেটিভ (এম আর)

প্রশ্নঃ ওরা কি করে?

উত্তরদাতাঃ ওরা এসে অর্ডার কাটে আর নতুন কোন ওষুধ আসলে ইনফরমেশন দিয়ে যায়।

প্রশ্নঃ একটা এন্টিবায়োটিক আপনারা কিভাবে পান? কোথায় থেকে আনেন?

উত্তরদাতাঃ কোম্পানির লোক দিয়া যায় অর্ডার দিলে।

প্রশ্নঃ অর্ডার কখন দেন?

উত্তরদাতাঃ অর্ডার দেই যখন আমার দোকানে না থাকে, যখন মানুষ চায় যে আমার এই এন্টিবায়োটিক লাগব, যখন প্রেসক্রিপশন নিয়ে আসে যে এবং দেখি যে আমার কাছে এইটা নাই তখন কোম্পানির লোক আসলে আমি অর্ডার দেই।

প্রশ্নঃ মার্কেটে কোন নতুন ওষুধ এসেছে কি সেটা আপনি কিভাবে জানেন?

উত্তরদাতাঃ এইটা কোম্পানির লোক এম,আর যারা আছে তারা এসে বলে যায়। বলে যে আমাদের একটা নতুন ওষুধ এসেছে দেইখেন যদি প্রেসক্রিপশন আসে তাহলে এইটা বেচে দিইন। যত ওষুধের ইনফরমেশন ওইটা কোম্পানির লোক এসে দিয়ে যায়।

প্রশ্নঃ এরা কোথায় থেকে আসে?

উত্তরদাতাঃ এরা থানা পর্যায় থেকে আসে। এইটা হল ...ইউনিয়ন মির্জাপুর থানার আডারে। এই এরিয়াতে এরা দেয়, এরিয়া ভাগ আছে।

প্রশ্নঃ থানার ওরা কোথায় থেকে পায়?

উত্তরদাতাঃ ওরা কোম্পানির কাছ থেকে সরাসরি ওষুধ পায়। ডিপো থেকে।

প্রশ্নঃ ধরেন আপনার একটা এন্টিবায়োটিক লাগবে আপনি সেটা কিভাবে যোগাযোগ করেন?

উত্তরদাতাঃ কোম্পানির লোক আছে তাদের মোবাইল নাম্বার রেখে দেই যোগাযোগ করি যে আমার এইটা লাগবে ওরা এসে দিয়া যায়।

প্রশ্নঃ এরা কখন কখন আসে?

উত্তরদাতাঃ কিছু কোম্পানি আছে এরা সাপ্তাহে দুই বার আসে কিছু আছে তারা একবার আসে।

প্রশ্নঃ আপনি কিসের ভিত্তিতে ওষুধের অর্ডার করেন?

উত্তরদাতাঃ প্রেসক্রিপশনের ভিত্তিতে অর্ডার করি। যেমন আমাদের এখানে ক্লিনিক আছে ওখানে তিন চারটা কোম্পানির ওষুধ লিখে এই তিন চারটার অর্ডারই বেশি করা লাগে। যেগুলোর প্রেসক্রিপশন বেশি ওইগুলো বেশি রাখি।

প্রশ্নঃ আপনার এখানে কি কি এন্টিবায়োটিক আছে যদি একটু নাম বলেন? আপনি মানুষকে সব চেয়ে কোনটা বেশি দেন?

উত্তরদাতাঃ এন্টিবায়োটিক?

প্রশ্নঃহুম

উত্তরদাতাঃ প্রেসক্রিপশন আকারে সব চেয়ে বেশি চলে হল এজিড্রমাইসিন আর সেফেক্সিম গ্রুপের ওষুধ।

প্রশ্নঃ এইটা কোনটা কোন জেনারেশন?

উত্তরদাতাঃ সেফেক্সিম সেকন্ড জেনারেশনে পড়ছে।

প্রশ্নঃ তারপর কোনটা?

উত্তরদাতাঃ

S.I	Name of antibiotic	1st generation	2nd generation	3rd generation	Don't know
1	Cefixime Bp 200mg		2nd		
2	Azithromycin			3rd	
3	Ciprofloxacin		2nd		
4	Levofloxacin		2nd		
5	Ceftibuten			3rd	

6	Flucloxacilin		2nd		
7	Peniciline	1st			
8	Cefuroxime			3rd (4th updated)	
9	Flucloxacilin		2nd		
10	Cephhradine		nd		

প্রশ্নঃ সব চেয়ে বেশি চলে কোনটা?

উত্তরদাতাঃ সেফেক্সিম সেকন্ড জেনারেশনে

প্রশ্নঃ ফার্স্ট জেনারেশনের কিছু রাখেন না?

উত্তরদাতাঃ ফার্স্ট জেনারেশনের মধ্যে হল পেনিসিলিন।

প্রশ্নঃ...ভাই অনেক ধন্যবাদ, অনেকে সময় নিলাম, আপনার কাছ থেকে যে সকল তথ্য পেলাম আশা করি সেই সকল তথ্য গুলো আমাদের এই গবেষণাকে অনেক সমৃদ্ধ করবে। আপনার আরও যদি কিছু প্রশ্ন থাকে জিজ্ঞাসা থাকে আপনি আমাকে করতে পারেন, আমি এখানে আরও একবার আসব আপনাদের সাথে কাজ করব। ভাল থাকবেন। আসসালাইমুয়ালাইকুম।

উত্তরদাতাঃ ওলাইলুম সালাম। আপনিও ভাল থাকবেন।