

Name of the study area: Urban (Tongi)
Data Type: IDI with Unqualified seller/prescriber
Length of the interview/discussion:
ID: IDI_AMR102_SLM_UnQP_Hu_U_19 Nov 17

Demographic Information:

Gender	Age	Education	Seller/prescriber	Category	Year of service	Ethnicity	Remarks
Male	30	HSC	Unqualified seller/prescriber	Unqualified	7 Years	Banglai	

প্রশ্নকর্তা: আসসালামুআলাইকুম। ভাই, আমি আসছি ঢাকা মহাখালি কলেরা হাসপাতাল থেকে। আমরা একটা গবেষণার কাজে আপনার এখানে আসছি। আমরা বোঝার চেষ্টা করতেছি যে আমাদের মানুষ ও বাসাবাড়িসমূহে যে পণ্ড্রানী আছে, সেগুলো অসুস্থ হলে আমরা কোথায় যায়, কাদের কাছে পরামর্শের জন্য যাই, এই কতগুলো বিষয় নিয়ে আমি আপনার সাথে একটু কথা বলবো। তো এই সময়, অসুস্থ সময় মানুষ কি ধরনের সেবা গ্রহন করে এবং এই সময়ে এন্টিবায়োটিক গ্রহন করে কিনা। তো আপনি একজন পল্লী চিকিৎসক। দীর্ঘদিন ধরে এই এলাকায় আপনি এই পেশাটার সাথে নিয়োজিত আছেন। তো আমি একটু আপনার কাছ থেকে শুনবো, আপনি যে সেবাটা, এখানে আপনার একটা ড্রাগশপ আছে। ঔষধের দোকান আছে। ঔষধের দোকানে কারা আসে, কি ধরনের রোগীগুলোকে আপনি সেবা দিয়ে থাকেন, কি কি পরামর্শ দিয়ে থাকেন এবং তারা কোন কোন ধরনের ঔষধগুলো নেয়, কেন নেয়। এই কতগুলো বিষয় নিয়ে আমি আপনার সাথে কথা বলবো। তো আপনি আমার সাথে কথা বলতে রাজী আছেন, ভাই?

উত্তরদাতা: জ্বী।

প্রশ্নকর্তা: ধন্যবাদ। এখন আমি একটু আপনার কাছ থেকে প্রথম শুনবো, সেটা হলো যে, আমাকে একটু বলেন, আপনি কখন দোকানটা খুলেন বা কি অবস্থা, আমাকে একটু বলেন।

উত্তরদাতা: আসলে এটা গ্রামাঞ্চল তো, তো সেই হিসাবে সকাল আটটা থেকে শুরু হয় বারোটা পর্যন্ত। আর বিকাল থেকে শুরু হয় দশটা পর্যন্ত।

প্রশ্নকর্তা তো সকালে এসে অঅপনি কি করেন দোকানে?

উত্তরদাতা: সকালে তো এসে দোকান ওপেন করতেই হয়। স্বাভাবিক নিয়মে। অনেক সময় দেখা গেছে লোক থাকেনা। অনেক সময় বসে থাকতে হয়। কিছু কিছু লোক আসে, মাঝে মাঝে আসে। এই। নক করে অনেকে বাসায় গিয়ে। এই আরকি। দোকান খোলার জন্য।

প্রশ্নকর্তা: কেন, তারা দরজা নক করে কেন?

উত্তরদাতা:দেখা গেছে যাদের ঔষধ, ডাক্তারের সাথে কথা বলা, সকাল বেলা তাদের ঔষধটা সেবন করা লাগে। আবার রাতে ডোজ থাকতে পারে। তো এরকম তাদের সাতদিনের ডোজ থাকলে, যদি দুইতিনদিনের ডোজ শেষ হয়ে যায়, ঐ ঔষধটা লাগবে, তখন তারা আমাদের কাছে এসে, ঐ সকালে ঔষধটা সেবন করার জন্য আইসা দোকান খোলায়য়া ঔষধটা নিয়া যায় আরকি।

প্রশ্নকর্তা:তো আপনি যে রুটিন টাইমটা মেইনটেইন করেন, সেটার মধ্যে কি তারা আসে না নাকি

উত্তরদাতা:না। এটা ভেরিয়েশন হয়। কম বেশী হয়। সকালে আসে নাকি বিকালে আসে, এটাতো

প্রশ্নকর্তা:কারা আসে, কোন ধরনের রোগীগুলো আসে আপনার এখানে?

উত্তরদাতা:এখানে সবচেয়ে বেশী আসে, নিম্নশ্রেণীর লোকেরাই বেশী আসে এখানে। হাই লেবেল যারা আছে, এরা তো দূরেই চলে যায় আরকি। মফস্বল এরিয়ার ভিতরে অথবা সিটি এরিয়ার ভিতরে চলে যায় আরকি। আর যারা গরীব, দিনমজুর, তারা বেশী আরকি এদিকে বেশী আসে। এসব দোকান থেকেই ক্যব করে পন্য।

প্রশ্নকর্তা:আপনি মফস্বল বলতেছেন এটা কি টঙ্গী সিটি কর্পোরেশনের ভিতরে না?

উত্তরদাতা: সিটি কর্পোরেশন। হ্যা।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা এটার এড্রেসটা কি?

উত্তরদাতা:টঙ্গী, গাজীপুর।

প্রশ্নকর্তা:টঙ্গী, গাজীপুর। তো ভাইজান, আমাদের একটু বলেন আপনার দোকানে কি কি ধরনের ঔষধগুলো আপনি রাখেন?

উত্তরদাতা:এখানে আসলে রাখা হয় ম্যাক্সিমামই, ঔষধের নামগুলো বলবো নাকি

প্রশ্নকর্তা: কিসের জন্য, কোন কোন ধরনের রোগের জন্য ঔষধগুলো রাখছেন?

উত্তরদাতা:ঔষধটা রাখা হয়তেছে এখানে জ্বর, ঠাণ্ডা, কাশি এসবের ঔষধ রাখা হয়। আর ঐ বিভিন্ন দেখা গেছে ডায়াবেটিস রোগী, প্রেশার রোগী উনাদের আবার কিছু মেডিসিন আছে। এগুলো উনারা আগেই ইয়ে দিয়ে দেয়। ডাক্তারের প্রেসক্রিপশন কারেকশন করি আমরা। পরে ঐ ঔষধ এনে রাখা হয়। পরে উনারা নিয়ে যায় আরকি।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে এইযে বিভিন্ন রোগের নাম বললেন, এই রোগের জন্য আপনি ঔষধগুলো কোথা থেকে আনেন?

উত্তরদাতা:আমরা আনি এটা হলো পাইকারি দোকান থেকে আনা হয় আরকি।

প্রশ্নকর্তা:আপনার এখানে পাইকারি দোকান থেকে?

উত্তরদাতা: আবার বিভিন্ন সময় ঔষধের কোম্পানিগুলো আসে এখানে। আইসা উনারা অর্ডার নিয়ে অর্ডার মাফিক সাপ্লাই করে।

প্রশ্নকর্তা:তো আমি এখন একটু শুনবো যেহেতু আপনার এখানে একটা দোকান আছে। আপনার এলাকা, কতদিন যাবত আপনি এখানে ব্যবসা করতেছেন?

উত্তরদাতা:এই দশ বছরের কাছাকাছি।

প্রশ্নকর্তা: দশ বছরের কাছাকাছি এখানে আপনি ব্যবসা করছেন। তাহলে তো এখানে আপনার একটা পরিচিতি আছে। তাইনা?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। আছে।

প্রশ্নকর্তা:এখানে কোন কোন বয়সের রোগীগুলো বা মানুষগুলো আপনার কাছে সেবার জন্য আসে?

উত্তরদাতা:এখানে সব বয়সের মানুষ আসে। সেবা নেওয়ার জন্য বলতে কি, উনাদের সেবা আমরা, বিক্রয় সেবাটাই আমরা বেশী পছন্দ করি এখানে। দেখা গেছে অনেক সময় চিকিৎসা তো আমাদের জন্য নিষেধাজ্ঞা আছে। কারন চিকিৎসাটা দিবে একজন ফিজিশিয়ান, সরকারি ডাক্তার। তাদের নিজেদের জন্য নিয়ম আছে নিজেদের জন্য। এবং ঔষধের গায়েও লেখা আছে চিকিৎসকের পরামর্শ ছাড়া কোন ঔষধ আমরা দিতে পারবোনা। এখন এজন্যই আমরা ঐ পর্যন্ত আমরা নিজেরা একটা বাঁধা রাখি যে, আমরা ঐ পর্যন্ত আমরা দেওয়া যাবোনা। আমরা দিও না আমরা এই হিসাব করে আরকি। এখন যেগুলো ওরা চায়না নেয় যেগুলো, পরে যেকোন একটা সেকলো বলে, গ্যাস্ট্রিকের ঔষধ, কেউ হয়তো ঠান্ডার জন্য বলে যে আমাকে একটা ঠান্ডার ঔষধ, নাম বলে, হিষ্টাসিন বলে। কেউ নাপা বলে। ঐক্ষেত্রে তাদের ঐ অনুযায়ী আমরা প্রদান করি।

প্রশ্নকর্তা:আমরা যদি বয়সের কথা চিন্তা করি, কোন কোন বয়সের মানুষগুলো আপনার কাছে আসে? ৫:০০

উত্তরদাতা:ঐ বিভিন্ন বয়সের আসে। সব বয়সের লোকেরাই আসে এখানে।

প্রশ্নকর্তা:ছোট বাচ্চাদের কথা যদি আমরা চিন্তা করি, কোন বয়সের বাচ্চারা

উত্তরদাতা:ছোট বাচ্চা বলতে কি, যারা ছয়মাস বয়স, তাদের বাসা থেকে নিয়ে আসা হয়। তাদের গার্ডিয়ান সাথে আসে। আসার পরে অনেক সময় বইলা ফেলে আমাদের কাছে যে, ভাই, আমার বাচ্চার তো ঠান্ডা লাগছে। তো একটা ঠান্ডার সিরাপ দিয়ে দেন। তো তখন আমরা সাথে সাথে বলি যে, ভাই, দেখেন, আপনার বাচ্চার বয়স ছয়মাস। আপনি এসে বলতেছেন, ঠান্ডার সিরাপ। আপনি যদি উনারা অনেক সময় নিজেরাই রিস্ক নিয়ে নেয়। যে এই ঔষধটাই দেন। আমরা এই ঔষধটা ঠান্ডার জন্য খাওয়ানো। কিন্তু আমরা তখন বলি যে, ভাই আপনি নিজেই চিন্তা করে একটা বাচ্চার ওয়েট না জাইনা, বাচ্চার অবস্থার পরিস্থিতি না জানিয়ে একটা শিশু বিশেষজ্ঞ না দেখিয়ে আপনি সাথে সাথে নিতেছেন, এটা তো বাচ্চার ক্ষতির কারন হয়ে দাঁড়াবে এক সময়। তো এসব রিস্কগুলো বাচ্চার গার্ডিয়ান চিন্তা করে যে, টাকার, একটা ডাক্তার দেখাতে গেলে পাঁচশো টাকা লাগবে। এক হাজার টাকা লাগবে। এসব চিন্তা করে, না ভাই, আমাকে পঁচিশ টাকা ত্রিশ টাকা দিয়ে আমি ঔষধ পাইতেছি। তুমি আমারে দাও। তো অনেক সময় এরকম বার্গেনিং করে। তো আমরা বলে থাকি যে আমাদের কাছে প্রেসক্রিপশন না আনা পর্যন্ত আমরা উনাদেরকে ঔষধ দিবোনা। এই।

প্রশ্নকর্তা:তো আপনি এটা বলতেছিলেন যে, আপনাদের নিষেধাজ্ঞা আছে। কারন কি? আপনাদের কেন নিষেধাজ্ঞা আছে? আপনাদের একটা দোকান আছে। মানুষ আপনাকে কি হিসাবে দেখে?

উত্তরদাতা:মানুষ আমাদের দেখে পল্লী চিকিৎসক হিসাবে দেখে। যে প্রাইমারি চিকিৎসা বলতে যেগুলো। প্রাইমারি চিকিৎসা বলতে যেগুলোতে আমাদেরকে বলা হয়ে ছে যে, চিকিৎসা তো আমরা দেওয়া ঠিক না। একটা মাথাব্যথার জন্য আসে। কেউ ঠান্ডার জন্য আসে। বা কেউ ডায়রিয়ার জন্য ওরস্যালাইন চায়। এগুলো চায় আরকি। আমরা বলি যে ডায়রিয়া হলে ডাবের পানি অথবা একটা ওরস্যালাইন খান। মাথাব্যথা করলে নাপা খান। এতটুক পর্যন্ত আমরা জানি। এই আরকি। অতিরিক্ত যেখানে আমাদের ডাক্তার থেকে আমাদের ট্রেনিং নেওয়া তখন এখানে বলা আছে যে, দেখেন, সিরিয়াস পজিশনে কোন পেশেন্ট আপনারা আটকিয়ে রাখবেন না। অনেক সময় দেখা যায় যে, আমাদের ভিতরে অনেকে করে হয়তোবা। আমি জানিনা। এন্টিবায়োটিক পুশ করে দেয়। এন্টিবায়োটিক পুশ করলে দেখা যায় যে, ঐ লোকটার তার শরীরে এই ঔষধটা গিয়ে ঠিক জায়গায় ঠিক মাত্রায় পায়তেছে কিনা, পরে দেখা যায় ঐ লোকটার সাতদিনের ডোজ ডাক্তার প্রেসক্রিপশন করে। কিন্তু আমাদের অনেক লোকে দেখা যায় তিনদিনের ডোজ দিয়ে দিচ্ছে। কিছু টাকা ইনকামের জন্য। কিন্তু ঐটা তিনদিন খাওয়ার পরে সাতদিনের যে জীবানু পরিপূর্ণ কিউর হয়েছে কিনা, ঐটা আমরা তো বুঝিনা। ঐজন্য আরকি আমাদের ট্রেনিং এ নিষেধাজ্ঞা আছে যে, আপনারা ঐক্ষেত্রে, এন্টিবায়োটিকের ক্ষেত্রে আপনারা ডাক্তারের কাছে পৌঁছায়না দেন, আপনারা দিবেন না। এই আরকি। এজন্য

প্রশ্নকর্তা:এটা কি ধরনের ট্রেনিং বললেন ভাইয়া?

উত্তরদাতা:হু?

প্রশ্নকর্তা: কি ধরনের ট্রেনিং?

উত্তরদাতা:ট্রেনিং আমাদের ক্লাস হয় তো। আমাদের যে ছয়মাস, তিনমাস যে এমপিও, আরএমপি যে ট্রেনিংগুলো হয়, এগুলো তে হয়। আবার অনেক সময় দেখা যায় আমাদের বিভিন্ন কোম্পানি স্কয়ার বেক্সিমকো, এসএমসি এরা আমাদের নিয়ে যায় কনফারেন্সে। উনারাও অনেক সময় সাজেস্ট করে যে ভাই, আপনারা এসব এই ট্যাবলেটগুলো আপনারা প্রয়োগ করিয়েন না। যাতে আপনারা একটা রোগীর সৃষ্টি হয়ে কারন দাঁড়ায় গেলে আপনারদের, দেখা যায় বন্ধু হিসাবে আপনারদের কাছে পায় তারা। আমরা তো ওদের শত্রু দাঁড়ালে তো, এটা তো ঠিক না। উনারা আমাদের নিষেধাজ্ঞা দিয়ে দেয়। ঐ মাফিক আমরা চলার চেষ্টা করি ইনশাল্লাহ।

প্রশ্নকর্তা:এগুলো কখন কখন হয় ঐয়ে ইয়েগুলো, কোম্পানির কনফারেন্সগুলোর কথা বললেন।

উত্তরদাতা:এগুলো মাসে কোন একটা দিন ধার্য করে দুই তিন ঘন্টা ট্রেনিং হয়, এরকম কনফারেন্স করে আরকি উনারা অনেক সময়। আমাদের এলাকায় যতগুলো ফার্মাসিস্ট যারা আছে, তাদেরকে উনারা আগে নক করে দেয়। নক করে তারপর আমরা এখানে যাই।

প্রশ্নকর্তা:বলতেছিলেন যে এন্টিবায়োটিকের একটা কথা বলছেন। এন্টিবায়োটিকের ব্যবহার কি এই মুহূর্তে বৃদ্ধি পাইছে নাকি হ্রাস পায়ছে, আপনার কাছে কি মনে হয়?

উত্তরদাতা:আসলে মানুষ এখন সচরাচর এই অনেকেই এন্টিবায়োটিক চায়য়া নেয়। এটা আসলে তাদের জন্য সাধারন হয়ে গেছে। আগে যেমন নাপা চায়তো, এখন এন্টিবায়োটিক চায়য়া নেয়। বলে যে, আমাকে এন্টিবায়োটিকটা দেন। তো বলে বলে যে, আমার এই সমস্যা হয়েছে। জ্বরের জন্য। তো হঠাৎ করে একটা এন্টিবায়োটিকের নাম বলে ফেলে। বা একটু ডায়রিয়া হয়েছে, এসে একটা এন্টিবায়োটিকের নাম বলে। পাশে আপনার ফ্লাজিল দিতে বলে। দেখা যায় যে, ডাক্তারের চেয়ে রোগী ডাক্তার বেশী হয়ে যায়তেছে। এরকম কান্ড সচরাচর বেশী দেখা যায়। পরে দেখা যায় যে, ভালো হয়েতেছেন। সিরিয়াস পজিশনে চলে গেল, পরে আমরাও দেখি, যে না, তার নিজের চিন্তা ভাবনায় সে ইয়ে করলো, চিকিৎসা নিল। তো পরে সিরিয়াস পজিশনে কলেরা হাসপাতালে আমাদের পাঠাতে হয়। ডায়রিয়ার যদি প্রকোপ বেশী দেখি। আবার জ্বরের প্রকোপ বেশী থাকলে আমরা অনেক সময় এমবিবিএস ডাক্তারের কাছে আমরা পাঠাই আরকি। আমাদের এলাকার ভিতরে সরকারি হাসপাতাল আছে। তাদের কাছে আমরা কমিউনিটি ক্লিনিক আছে। তাদের কাছে পাঠানো হয়।

প্রশ্নকর্তা:এইযে রোগী এসে নিজে নিজে ডাক্তারী করতেছে, এই নলেজটা তারা কোথায় পায়? কিভাবে তারা এটা জানে?

উত্তরদাতা:আসলে যখন ডাক্তারের কাছে তারা প্রথমে হয়তোবা একবার যায়, যাওয়ার পরে ডাক্তার তাকে প্রেসক্রিপশন দিল। এই মাফিক ঔষধটা খেলে সে ভালো হয়ে যায়বো। তো ঐ ঔষধগুলো তারা মেমোরিতে নিয়ে নেয় যে আমি এটা খাইছি। এটা খেলে আমি ভালো হয়ে যামু। তো ঐ ঔষধটা তাদের মেমোরিতে, এসে বলে। ভাই, এই ঔষধটা দেন। তো আমাদের মতো হয়তোবা কোন যারা ঔষধের ব্যবসায়ী তারা হয়তোবা প্রয়োগ করে দেয়। ঐ হিসাবে তারা এটা মুখস্থ করে নিয়ে আইসা চায় আরকি। যে বলে, ঔষধটা দেন। ১০:০০

প্রশ্নকর্তা:এখন এইযে আপনার কাছে কেউ একজন আইসা ডায়রিয়ার জন্য বা বিভিন্ন রোগের জন্য বললেন যেটা যে, এন্টিবায়োটিক চাচ্ছে। এটা চায়লে আপনি

উত্তরদাতা:না, না। আমরা উনার কথা অনুযায়ী আমরা দিইনা। আমরা তো বললাম যে, প্রথমেই আমাদের কাছে, আমরা জিজ্ঞেস করি, কিসের জন্য। অনেক সময় দেখা যায় এরকম হয়ে যায়। যেটা সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ জিনিস হলো যে, পেইন কিলার যেটা বলে। ব্যথার ট্যাবলেট বলি, যারা এমনও লোক আছে, ভাই, একটা ব্যথার ট্যাবলেট দেন। তো আমরা তখন বলি ঐ ব্যথার ট্যাবলেট

কারে খাওয়াবেন। তো বলে যে, আমার বাচ্চারে খাওয়ানো। তো আমরা তো ট্রেনিং নিছি যে, বাচ্চাদের ব্যথার ট্যাবলেট খাওয়ানো নিষিদ্ধ। এত বছর পর্যন্ত কোন ট্যাবলেট খাবেনা। আমাদের নিজস্ব বয়স দেখায় দেয় যে এই বয়স পর্যন্ত সে কোন পেইন কিলার খাওয়া বা কোন ট্যাবলেট খেতে পারবেনা। এরকম একটা বয়স আমাদের জানায় দেওয়া হয়। আপনারা দিবেন না, চায়লে দিবেন না। তো আমরা যখন কেউ চায়, চাওয়ার সময় তাকে জিজ্ঞেস করি যে, ভাই, কার জন্য? তো উনি বলে যে, ভাই আমার বাচ্চার জন্য। বাচ্চার বয়স, দুই বছর বা এক বছর। তখন তো আমরা ফ্রাস্টেশনে ভুগি। যে এটা কি করে সম্ভব। একটা ছোট একটা বাচ্চার জন্য সে একটা ক্যাপসুল নিয়ে যাবে। ট্যাবলেট নিয়ে যাবে। আমি যদি না বলি হয়তোবা সে আমার দোকান থেকে নিলোনা। অন্য একটা দোকানদারের কাছে গেল, বিক্রেতার কাছে গেল। সে যদি না বুঝে দিয়া দেয়, ঐ ঔষধটা যদি বাচ্চারে খাওয়ায়, আল্লাহতায়ালার ভালো জানে, কি হবে। এরকম হয়ে যায়তেছে। হয় এরকম। এরকম ঘটনা আমরা দেখছি আরকি।

প্রশ্নকর্তা:তো এটা একটা আপনি বলছেন যে, এটা একটা চিন্তার বিষয়। আপনি যেটা বলতেছিলেন। তো ভাইজান, এখন এইযে একজন এন্টিবায়োটিক নিতে আসলো। নেওয়ার সময় প্রেসক্রিপশন অথবা প্রেসক্রিপশন ছাড়া বেশী কোনটা নিয়ে আসে?

উত্তরদাতা: প্রেসক্রিপশন ছাড়া বেশী আসে।

প্রশ্নকর্তা: এসে কি বলে?

উত্তরদাতা:ঐযে বললাম, ঔষধের নাম বলে। এই ভাই, এই ঔষধটা দেন। তো আমরা যদি বলি যে, প্রেসক্রিপশন দেন। তো বলে যে, বাসায় আছে। এমনটা বেশী হয় আরকি। তো বাসায় আছে বললে আমরা যদি বিল বাসারটা নিয়ে আসেন আগে। ঐটা ডোজ দেখতে হবে। কার জন্য দিবে না দিচ্ছে। আপনার নিবেন আন্দাজে। তো মাঝেমাঝে ডিবেট হয়ে যায়। মানে তর্ক হয়ে যায় অনেক সময়। বলে যে আপনি না দিলে কি হবে, আমি আরেক দোকান থেকে নিয়ে নিবো। এরকম বলে।

প্রশ্নকর্তা:আপনি কেন দেন না?

উত্তরদাতা:আমি তো আমাদের নিয়ম আছে যে, প্রেসক্রিপশন ছাড়া কোন ঔষধ দেওয়া যাবেনা। এটা আমাদের ফলো করতে হয়।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। এটা ফলো করতে হয়। আর সে যে অন্য জায়গা থেকে নিতে পারবে। তাহলে অন্য একজন তো দিচ্ছে।

উত্তরদাতা:হ্যাঁ।

প্রশ্নকর্তা:তো সে কেন দিবে?

উত্তরদাতা:সে কেন দিবে আসলে সে যদি কেন দিবে, এটা প্রশ্ন হচ্ছে যে, ব্যবসায়িক চিন্তা ভাবনা এসে পড়ে। সে তার লাভের জন্য দিতে পারে।

প্রশ্নকর্তা:এইযে আপনি তারা আসলেন। তাকে ডোজের কথাটা চিন্তা করে বললেন যে, কতদিন একটা ঐযে ডিবেটের কথা বললেন, সেক্ষেত্রে কতদিন কত সময় ধরে এটা খাওয়াতে হবে, এটার নিয়মকানুনগুলো কি তাদেরকে বলেন?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। ঔষধ যখন তারা নিজে নিয়ে যায়, তো ডাক্তার তো লিখে দেয় যে আপনার এতদিন লাগবে। তো অনেক সময় দেখা যায় অনেক এন্টিবায়োটিকের ভিতরে গায়ে লেখা থাকে যে, এটা কত চামচ পানি দিয়ে এটা ডায়ালাইশন করতে হবে। তারপর কতদিনের জন্য এবং কোন কোন সময় খায়তে হবে। এগুলো আরকি ঐ ডাক্তারতো লিখে দেয় খালি ঔষধটা আর ডোজটা। তো আমরা উনাকে বুঝিয়ে দিই যে, এটা এই ঔষধটা এই এন্টিবায়োটিকটা ডায়ালাইশন করার জন্য আপনার এই পরিমাণ পানি দরকার। ফুটন্ত পানি ঠান্ডা করে ইউজ করতে হবে। এভাবে আমরা বইলা দিই আরকি। যাতে তার জন্য সহজ হয়।

প্রশ্নকর্তা সেক্ষেত্রে কোন পার্শ্বপ্রতিক্রিয়ার বিষয় আছে?

উত্তরদাতা: পার্শ্বপ্রতিক্রিয়া বলতে কি, এটাতো সে ডাক্তার থেকে নিয়েই আসলো। এটা ডাক্তারের প্রেসক্রিপশনে আছেই। আর ডাক্তারতো বলে দেয়, সাতদিন পরে বা তিনদিন পরে হয়তোবা সিরিয়াস কোন পজিশন দেখা দিলে সাথে সাথে ডাক্তারের সাথে দেখা করবে। এটা তো ডাক্তারের সাথে কল করেই রাখা হয়। আর আমাদের কাছে আইসা পড়ে এরকম দেখা গেছে ঔষধটা খায়লো। একবার বা দুইবার ডোজ খাওয়ার সাথে সাথে বলে যে রিএকশন হয়েছে। তখন আমরা সাথে সাথে বলি যে দেখেন, রিএকশন হলে তো আমাদের ঔষধ দেওয়ার এরকম কোন নিয়ম আমাদের কাছে নাই। বা ঐরকম আমরা করিওনা। যদি সমস্যা বেশী দেখা দেয়, ঐ চিকিৎসক বলে দেয় যে, কোন সমস্যা দেখা দিলে আমার কাছে আসবেন। উনার আমরা ঐখানে সেফ করি ইনশাল্লাহ।

প্রশ্নকর্তা: আপনার কাছে যখন কিনতে আসে, তখন কি আপনি এগুলো তাদেরকে বলেন নাকি মানে কোন অসুবিধা হলে তুমি আবার চলে আইসো, এরকম কোন কথা বলেন কিনা?

উত্তরদাতা: না। মূলত আমরা মেডিসিনটা সেল করার সময় কয়েকটা জিনিস দেখি।

প্রশ্নকর্তা: কি কি?

উত্তরদাতা: যেটা জিনিস দেখি, সে যে ঔষধটা নিতে আসছে, সেই ঔষধটার ডেটটা দেখি আমরা। কোম্পানি যে মেডিসিনটা আমাদের কাছে সাপ্লাই করছে, ডেটটা যে ডেট ঠিক আছে কিনা। ডেটা দেখার পর আমরা কভার খুলি। কভার খোলার পর দেখি এখানে লিকেজ আছে কিনা। লিকেজ থাকলে তো অনেক সময় দেখা গেয়ে যে, এন্টিবায়োটিকের কোন কাজ নাই। আমরা সম্পূর্ণ বোতলটা দেখার পরে পরে উনার কাছে আমরা এটা দিই। তারপর এটা কিভাবে ফরমুলা ব্যবহার করার এটা আমরা বলি। যে গায়ে লেখা থাকে আরকি। ঔষধের গায়ে লেখা থাকে। ১৫:০০

প্রশ্নকর্তা: এখানে একটু যে লিকেজ যদি থাকে বা মেয়াদ যদি পার হয়ে যায়, তখন সেগুলি কি করেন?

উত্তরদাতা: মেয়াদ এগুলি উত্তীর্ণ থাকলে আমাদের এটা বলা আছে যে, যারা আমাদের মতো যারা দোকানদার, অনেক ঔষধ আমাদের ডেট এক্সপায়ার হয়ে গেলে আমরা ঐখানে শোকেসে সাজায়ে রাখার জন্য নিষেধ করা হয়েছে। এটা আলাদা রাখার জন্য বলা হয়েছে। আলাদা অথবা মাটিতে পুঁতে রাখার কথা উনারা বলে দেয়। আবার অনেক সময় দেখা যায় যে, কোম্পানির সাথে ডিল থাকে যে, এরকম অনেক তাদের পরামর্শ তারা ফেরত নিবে তাহলে এটা আমরা মাটিতে গর্ত করে রেখে দিই আরকি।

প্রশ্নকর্তা: মাটিতে গর্ত করে রেখে দেন?

উত্তরদাতা: হ্যাঁ।

প্রশ্নকর্তা: কিন্তু একটা বিষয় যে ভাইজান, যেহেতু আপনি ঔষধগুলো কিনে আনেন তার কাছে থেকে। তাহলে আপনাকে একটা ব্যবসায়িক চিন্তা ভাবনা আছে। আপনি তার কাছ থেকে ঔষধ কিনছেন। এখন সে তো একটা ঔষধ বেচাবিক্রির বিষয় আছে না? মেয়াদ শেষ হয়ে গেলে তখন সে কি করবে? আপনি তখন তাকে কি বলেন?

উত্তরদাতা: আসলে এটা কোম্পানির সাথে সব দোকানের সাথে হয়তো মনে হয় তারা কম্প্রাইজ করে কিনা জানিনা। কিন্তু আমাদেরতো এটা গ্রাম্য এদিকে। আমাদেরতো একটা ঔষধের মেয়াদ থাকে মনে করেন দুই বছর। দেড়বছর। কোন কোন সময় তিনবছরও হয়ে যায় অনেক সময়। ঐ হিসাবে আমাদের এতদিন পর্যন্ত থাকেনা। আমরা তো সর্বপরিমানে ঐ প্রেসক্রিপশনে তো ডোজ লেখা থাকে সাতদিন। তো এরকম ঐ অনুযায়ী আসলে সাতদিন উনি ঐ ঔষধটা খায়না। হয়তোবা একটা ওভার থাকে। এরকম বেশী থাকলে বেশিদিন থাকেনা আমাদের কাছে। এটা সেল হয়ে যায় আমাদের কাছে আরকি।

প্রশ্নকর্তা: মানে আপনি কি পরিমাণ ঔষধের অর্ডার দেন এবং আপনার কাছে রাখেন?

উত্তরদাতা:এটা আরকি ঐ অর্ডার কমই দেওয়া হয় আরকি। আমাদের লিমিট থাকে যে, এক বছরের ছয়মাসের উপরে আমাদের কাছে থাকবেনা। এই অনুযায়ী আমরা ঔষধ রাখি।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে আর এক্সপায়ার ডেট

উত্তরদাতা: এক্সপায়ার ডেট নিয়ে আর আমার টেনশন থাকেনা আরকি।

প্রশ্নকর্তা:আপনি যতদিন ধরে এই প্র্যাক্টিসে আছেন, ততদিনে কোন দিন হয়েছে কিনা?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। দুই একটা হয়েছে। ঐটা আমরা অল্প পরিমাণ, দেখা গেছে দুইশো তিনশো টাকার ঔষধ, তো আমরা আর এটা ফেরত নেওয়ার কোন প্রশ্ন থাকেনা। আমরা এটা নিয়ে গিয়ে একটা আবর্জনা হয়, অথবা একটা নির্দিষ্ট স্থানে গর্ত করে আমরা এটা মাটিতে রেখে দিই, যাতে এটা আর কেউ বাচ্চারা না ধরতে পারে, কোন পরিবেশের ক্ষতি না হয় সেজন্য এই ব্যবস্থা আমি করি।

প্রশ্নকর্তা:এখন একটু শুনবো যে, কোন একটা রোগীকে যদি আপনি আসে, তাকে একটা ঔষধ দিবেন, একটা এন্টিবায়োটিকের কথা যদি আমরা চিন্তা করি, তাকে কখন দিবেন, কিভাবে দিবেন, এটা কিভাবে সিদ্ধান্ত নেন?

উত্তরদাতা: এন্টিবায়োটিক তো প্রথমে বললাম, এন্টিবায়োটিক তো আমরা আসলে দিইনা। দিইনা, প্রেসক্রিপশনে তো আমরা ভুলেও এলাউ করিনা আমরা।

প্রশ্নকর্তা:দুই একজন যদি আসে, তাদেরকে কি দেন কিনা?

উত্তরদাতা:না। দুই একদিনের ভিতর এতো ইয়া হয়না। এখন রোগী চাইলে, সেটা তো রোগীর একটা কমিটমেন্টের জন্য আমাদের কমিটমেন্ট মিলাতে গিয়ে আমরা কাগজ চাই। এটাই। এমনে আর অন্য কিছু আমাদের দ্বারা দেখা দেয় নাই আমার জন্য।

প্রশ্নকর্তা:হয়না এলাকায় আত্মীয় স্বজন আছে, বা পরিচিত একজন দীর্ঘদিন ধরে অপনার থেকে ঔষধ নেয়, সে ডাক্তারের কাছে যাওয়ার আগে আপনার কাছে আসলো। এখন আপনি তাকে চিকিৎসা সেবা দিবেন। সেক্ষেত্রে কি কোন মানে তার সাথে তার রোগীর কোন কন্ডিশন দেখে আপনি প্রেসক্রাইব করবেন? তাকে ঔষধটা দিবেন?

উত্তরদাতা:না। ঐযে আমাদের যেগুলো প্রাইমারি, আমাদের যেগুলো দেওয়ার নিয়ম আছে, এর উপর আমরা, আমাদের লিমিটের বাইরে আমরা কোন মেডিসিন প্রয়োগ করিনা। আর এন্টিবায়োটিক তো ঐটা আমাদের স্বপ্নের বাইরে।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে এখন একটু শুনবো এন্টিবায়োটিক এর যে দাম, সেই দামের যে ঔষধ, দামটা কেমন?

উত্তরদাতা: এন্টিবায়োটিক এর দাম আছে বিভিন্ন আপনার জেনারেশন আছে তো এখানে। বিভিন্ন গ্রুপ আছে। গ্রুপ ওয়াইজ এগুলোর দাম ভেরিয়েশন করে।

প্রশ্নকর্তা:একটু বলেন।

উত্তরদাতা:যেমন যারা এমোক্সিসিলিন গ্রুপের ঔষধের দাম আমাদের কাছে সাত টাকা আট টাকা। আবা সিপ্রোফ্লক্সাসিলিনের দাম আছে আপনার পনের টাকা পর্যন্ত আসে। এজিথ্রোমাইসিন পঁয়ত্রিশ টাকা হয়। সেফিক্সিম ত্রিশ টাকা এরকম হয়।

প্রশ্নকর্তা:কোন গ্রুপেরটা দাম বেশী আর কোন জেনারেশনের দাম বেশী?

উত্তরদাতা:এটা আসলে গ্রুপ সেফিক্সিম গ্রুপ, সেফোরোক্সিম, বিভিন্ন গ্রুপ আছে। ঐসব গ্রুপের দামগুলো বেশী। যেগুলো বেশী সেনসিটিভ পেশেন্টের জন্য দেওয়া হয় আরকি। ঐসবের ঔষধের দাম বেশী।

প্রশ্নকর্তা: ঔষধগুলোর দাম বেশী। তো আপনার জেনেরেশনের কথা বলতেছি। এখন কোন জেনেরেশনগুলি বেশী চলতেছে?

উত্তরদাতা: আসলে ঐটা ঐ ডাক্তাররা সিনটম বুইঝা যেটা দেয় আরকি। এটা তো আমি বলবোনা যে, এখন এমোক্সিসিলিনই চলে, সিপ্রোসিন চলে, বলতে পারবোনা আমরা। ডাক্তাররা রোগীর যে লক্ষণ দেইখা, যেটা মনে করেন যে তার জন্য বেস্ট হবে, ঐ ঔষধটা তারা প্রয়োগ করে। প্রয়োগ করার পরে আমাদের কাছ থেকে কিনে নিয়ে যায়। ডাক্তার তো আর মেডিসিন সেল করেনা, আমরা সেল করি আরকি।

প্রশ্নকর্তা: আচ্ছা। আপনারা মেডিসিন সেল করেন। আপনারা যে মেডিসিন সেল করেন, এই মেডিসিন সেল করার ক্ষেত্রে আপনি দেখতেছেন কি ধরনের কোন জেনেরেশনের এন্টিবায়োটিকটা বেশী চলতেছে? ডাক্তাররা বেশী কোনটা প্রেসক্রাইব করতেছে?

উত্তরদাতা: ডাক্তাররা বর্তমানে সবচেয়ে সবগুলোই বেশী ইউজ করতেছে। যেসব ঔষধের কোন সাইড এফেক্ট হয়না, দেখা যায়, মেডিসিনের সাইড এফেক্টের কারনে ক্ষতিকর দিক, লক্ষণ নেই। এসব মেডিসিনই ডাক্তাররা বেশী ইউজ করে আরকি। এক্ষেত্রে বিভিন্ন এন্টিবায়োটিক ইউজ করে। আমরা দেখি আরকি। যদি গ্রুপের নাম জিজ্ঞেস করেন দুই একটা আমরা বলতে পারবো, সমস্যা নাই। সেফিক্সিমটা ইউজ করে, সেফোরোক্সিম ইউজ করে। ২০:০০

প্রশ্নকর্তা: সেফিক্সিম কোন জেনেরেশন?

উত্তরদাতা: এটা থার্ড জেনেরেশনের একটা এন্টিবায়োটিক।

প্রশ্নকর্তা: আর একটা কি বললেন?

উত্তরদাতা: সেফোরোক্সিম আছে।

প্রশ্নকর্তা: সেফোরোক্সিম। সেফোরোক্সিম কোন জেনেরেশন?

উত্তরদাতা: সেকেন্ড জেনেরেশন হতে পারে। আসলে জেনেরেশনগুলো তো মূলত উনারাই বেশী ফলো আপ করে আরকি।

প্রশ্নকর্তা: তো আমি যেটা জানতে চেয়েছিলাম যে, এই যে দামগুলো বিভিন্ন দামের কথা বরলেন। তো একজন রোগী যখন ঔষধটা কিনে নেয়, যে দাম দিয়ে ঔষধটা কিনতেছে, সে পরিমাণ বেনিফিট বা লাভ সে কি পাচ্ছে?

উত্তরদাতা: আসলে এখানে কয়েকটা জিনিস হলো কি, আমাদের দেশে যে ঔষধের যারা প্রস্তুতকারক মানে আমি কিছুদিন আগে একটা ব্রিফিং দেখলাম যে, মেডিসিন একটা নির্দিষ্ট টেম্পারেচারে রাখলে মেডিসিনের কাজ পাওয়া যায়। তো এখন আমি আমার দোকানে আমি ঐ পরিমাণ টেম্পারেচার রাখার জন্য আমার যেরকম নির্দেশনা দেওয়া আছে, আমি রাখার চেষ্টা করি। তো দেখা যায় উনি বাসায় নেওয়ার পর ঐ পরিমাণ থাকে কিনা, সেটা তো আমি জানিনা। কিন্তু রেজাল্ট বর্তমানে আমাদের কাছে অনেক রোগী তার ঔষধ খাওয়ার পরে বিভিন্ন ধরনের লক্ষণে আমরা দেখি যারা আগের চেয়ে একটু ভালো হয়তেছে, অনেকে একটু খারাপ হয়তেছে। এরকম হয়। কিন্তু এটা ঠিক, ডাক্তার যখন তাদের নির্দিষ্ট মেয়াদে ঔষধ প্রয়োগ করা হয়, ঐ সম্পূর্ণ ডোজ যখন সে সম্পূর্ণ করে আমরা অনেক সময় দেখি যে আলহামদুলিল্লাহ ভালো। রোগের চিকিৎসা ভালো হয়।

প্রশ্নকর্তা: তাহলে কি ঐ পরিমাণ সেবা বা সুবিধাটা কি তারা পেয়ে থাকে যে, পঁয়ত্রিশ টাকা দিয়ে যে সে ঔষধটা কিনলো

উত্তরদাতা: এখন ম্যাক্সিমামই সমস্যা বেশী হয় অনেক রোগীরা, তারা ডোজ কমপ্লিট করেনা। এটা হলো বেশী লক্ষণীয়। দেখা যায় তাদের সাতদিনের ডোজ দেওয়া হয়। পাঁচদিন খাওয়ার পর তারা বন্ধ করে দেয়। দেখে যে ভালো হয়ে গেছে। তারা আর দুইদিন খায়না। দুইদিনে দেখা দুইশো টাকা দেড়শো টাকা নষ্ট করমু কি, আমি তো ভালো হয়ে গেছি। এই ধরনের মেন্টালিটি ইন্টেনশনের লোক বেশী বাংলাদেশের ভিতরে। বাংলাদেশ বলতে না, আমাদের এদিকে আমি দেখি আরকি। সাতদিনের ঔষধ সাতদিনের ডোজের

ঔষধ লেখা আছে, আগে ভাই তিনদিনেরটা দেন। আমি বলি ভাই, সাতদিন তো লেখা আছে। তিনদিন নিবেন ক্যান। তো ঐ চারদিন পরে আইয়া নিমু। ঐ রোগীয়ে আমি পরবর্তীতে আমি কমই দেখি যে, চারদিনের জন্য সে আবার আসছে। সে তিনদিনের ডোজ নেওয়ার পর যদি সে দেখে যে, তিনদিন ভালো হয়ে যায়তেছে কিন্তু এরকমই দেখছি আমি দশ বছরের ভিতরে। তিনদিন খাওয়ার পর সে একমাস দেড়মাস পরে সে আবার অসুস্থ হয়ে যায়। এরকম লক্ষণ আমি দেখছি অনেক সময়। পরে অনেক সময় দেখা গেছে সে প্রপার ডোজ কমপ্লিট না করার কারনে এরকম দেখা দিতে পারে। এরকম বলে আরকি। কিন্তু ম্যাক্সিমামই এইযে সাতদিনের ডোজ থাকে, চৌদ্দদিনের ডোজ থাকে, এরকম থাকলে সম্পূর্ণ ডোজ খুব কম লোকই নেয়।

প্রশ্নকর্তা:কারণ কি?

উত্তরদাতা:এখন তাদের ক্রাইসিস, মানি ক্রাইসিস, আর্থিক অস্বচ্ছলতা হয়তো থাকতে পারে। আবার হয়তোবা এরকম ভাবতে পারে আমার বাসার কাছে দোকান আছে। আমি হাতের কাছে পাবো। আমি অল্পই নিয়ে যাই। এরকম হয়তো চিন্তাভাবনা তার থাকতে পারে।

প্রশ্নকর্তা:অল্প নিল কিন্তু শেষ তো করতে হবে।

উত্তরদাতা:শেষ করার মতো আসলে মেন্টালিটি খুব কমই দেখি আমি। ম্যাক্সিমাম লোকেরাই শেষ করেন। যেমন ডাক্তার তো তার নির্দিষ্ট দেখায় দেয় যে, এটা একটা এন্টিবায়োটিক। এটা এতদিন পর্যন্ত খায়তে হবে। বাচ্চাদের ক্ষেত্রে বলে যে, এই এন্টিবায়োটিকটা আপনারা এটা খাওয়ার পর আরেকটা খাবেন বা এটা এতদিন পর্যন্ত খেয়ে যেতে হবে। পরে আমার সাথে, ফিডব্যাক খুব কমই হয়। যার কারনে ডাক্তাররা হয়তোবা তার প্রপার নিউজটা পায়না।

প্রশ্নকর্তা:ফিডব্যাক বলতে কোনটা বোঝাচ্ছেন?

উত্তরদাতা:এইযে যে ডোজ মাফিক যে চলতে হয়। এরকম চলার পর নিউজ তাদের কাছে খুব কম লোকই যায়। যে আমার রোগীটা সুস্থ হয়ে গেছে, উনাকে জানায় আসবে। এরকম লোক মনে হয় কমই হয়। আর আমরা তো দেখি যে সাতদিনের ডোজ খুব কম লোকই বা ডোজ মাফিক আরকি কম লোকই আমাদের থেকে ঔষধ নেয়। দেখা গেছে সাতদিনের জায়গায় তিনদিন নিতেছে। এখন ভাই আমাকে একদিনের দেন, কয়, কালকে এসে নিবো। কালকে আসতেছে কিনা নাকি না আসতেছে, এটাতো আমরা পুরোপুরি দেখিনা।

প্রশ্নকর্তা:তো আমার জানার বিষয় সেটা হচ্ছে যে, আমি অসুস্থ। কিন্তু আমি পুরোটা নিবোনা বা খাবোনা এটার কারণ কি? কি কারণে আমরা নিচ্ছি না বা খাচ্ছি না। একজন রোগীর কথা যদি আমরা বলি।

উত্তরদাতা:রোগীর ক্ষেত্রে সে তো দেখতেছে যে, এটা তো আসলে নিয়ম হলো যে কার শরীরের কি কোষ মানে রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা কার কেমন, এটার উপর ডিপেন্ড করে আরকি। অনেক সময় দেখা গেছে, আমরা যতদুর বুঝছি, তো দেখা গেছে একদিন দুইদিনের ডোজ খাওয়ার পর তার রোগ ক্ষমতা ভালো থাকলে সে ভালো হয়ে যায়তেছে। ভালো সে রেজাল্ট পায়তেছে। ঐ সময় সে নিজে নিজেই ডাক্তার নিজে নিজেই হয়ে যায়। আমি তো দুইদিনেই ঔষধ খাওয়া ভালো হয়ে গেছি। আমি আর খামুনা। এমন জিনিসটা হয়ে যায়তেছে আরকি।

প্রশ্নকর্তা:এক ধরনের মেন্টাল স্যাটিসফ্যাকশন চলে আসে?

উত্তরদাতা:তার ভিতরে আইসা পড়ে। আইসা পড়লে সে আর ঔষধ নেয়না।

প্রশ্নকর্তা:ঔষধ আর নেয়না?

উত্তরদাতা:না। এরকম হয় আরকি।

প্রশ্নকর্তা:তো আপনার এখানে আমি এন্টিবায়োটিকও দেখতে পাচ্ছি এবং অন্যান্য ঔষধও আছে। তো সেক্ষেত্রে এন্টিবায়োটিকের সাথে অন্যান্য ঔষধের পার্থক্য কি?

উত্তরদাতা: অন্যান্য ঔষধের পার্থক্য এটা হলো এন্টিবায়োটিকটা তো জানি এন্টি বায়োটিক মানে আপনার রোগ প্রতিষেধকের জন্য ভালো একটা সাপোর্ট। শক্তিশালী হিসাবে ব্যবহার করে। অনেকগুলো দেখা যায়তেছে, আমরা যতদূর জানি যে এন্টিবায়োটিকটা ইউজ করা হয়েছে যে, একটা ডাক্তারই ভালো বুঝে আরকি। তারপর রোগের যে জীবানুটা, ঐ জীবানু ধ্বংস বা আটকিয়ে রাখার জন্য এটা ইউজ করে আরকি। এটা মূল সাপোর্ট হিসাবে ব্যবহার করা হয় আরকি। এমানে আদার যেগুলো আছে, এগুলো তো আপনার রাখি। আমরা দেখছি যে, তিনদিন অথবা দুইদিন পরে ডাক্তারের কাছে যখন যায়, রোগী আমাদের কাছে আসে দুইতিনদিন পরে। উনারা অনেক সময় দেখা যায় যে, একটা জ্বর হলো। জ্বর তো কোন রোগ নয়। আমরা জানি জ্বর হলো রোগের উপসর্গ। তো জ্বর হলো বা অন্য কোন সমস্যা সৃষ্টি হলো। সে এক দুইদিন পরে অমাদের কাছে, একদিন পরে আসতেছে। আসার পরে আমরা যখন বলি যে, ঠিক আছে, আপনি ডাক্তার দেখান। তো ঐ সময় ডাক্তার দুই একদিনের দেখার পরে হয়তো ডাক্তার যেভাবে প্রেসক্রিপশন করে ঐভাবে হয়। এন্টিবায়োটিক ইউজ করতেছে। সাথে অন্যান্য ঔষধও ইউজ করতেছে আরকি।

প্রশ্নকর্তা:এখন যেটা প্রেসক্রিপশন ছাড়া আপনি বললেন যে লোকজন বেশী আসে। তাইনা?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ।

প্রশ্নকর্তা:সেক্ষেত্রে আপনি কি করেন? আপনি কি ঔষধটা দেন তাদেরকে?

উত্তরদাতা:না। আমরা আসলে জিজ্ঞাসা করি যে, কিসের জন্য আসছেন। কারন রোগী তো আসলে আমরা ওয়েলকাম জানাতেই হয়। তো জানা হয়েছে, আসে, বসে। বসার পর উনি বলে যে, ভাই, আমার তো এই সমস্যা। তো কি সমস্যা, আগে তার থেকে আমরা তথ্যটা নিই। যে আসলে কি বলতে চায়তেছে উনি। উনার কথাটা শুনি। যেহেতু আমরা একজন প্রাথমিক অবস্থায় আমার জানতে হয় এগুলো। রোগী যদি যে সমস্যটা আমরা এতটুকু চিন্তা করে গেস করি যে রোগী আসলে সমস্যাটা কোথায় গেলে ভালো হতে পারে। এজন্য চিন্তা করে আমরা চেষ্টা করি যে, উনি বলতেছে উনার গ্যাস্ট্রিকের সমস্যা হোক, অথবা যদি সে বলে যে আমার পশ্চাবের রাস্তায় সমস্যা হয়তেছে, ইনফেকশন হয়তেছে। এরকম বিভিন্ন ধরনের কথা বলে। অথবা আমার বুক ব্যাথা করতেছে ভাই। কি হতে পারে? তার থেকে আমরা প্রথমে কথাটা নিই। যে ভাই আমার তো একই সমস্যা হয়তেছে। কি সমস্যা হয়েছে, বলেন আগে। আমার তো ভাই, এই সমস্যা। আমি পশ্চাব করতে গেলে আমার জ্বালাপোড়া হয়তেছে বা আমি রাত্রে বেলা খুব কাঁপায় জ্বর আসতেছে। এক্ষেত্রে আমি কি করতে পারি। তো আমি বলি, কয়দিন ধরে হয়তেছে এরকম। সে বলে আমার তো ভাই দুই তিনদিন যাবত এরকম হয়তেছে। দেখা গেছে আমি সারাদিনই সুস্থ থাকতেছি, রাত্রে বেলা, যখন সন্ধ্যা হয়, সন্ধ্যার পর থেকে আমার গা গরম হতে থাকে। আমি বললাম যে, ভাই সিনটম কয়দিন ধরে, কয়, তিন চারদিন ধরে লক্ষন দেখা যায়তেছে। তো আমি বলি, আপনি কি ঔষধ কোন খায়ছেন? কোন জায়গা থেকে। এগুলো আমরা জিজ্ঞাসা করি। তো উনি বলে যে, হ্যাঁ, আমি তো বিভিন্ন জায়গা থেকে ঔষধ নিছেন। কি ঔষধ নিছেন। এই নাপা খাইছি, বিভিন্ন খাইছি। এরকম কথা বলে আরকি। তো বলছে নাপা খাইছি এখন তারপর আমার কোন আমি উন্নতি দেখছি। তো আমি বলি, ভাই, দুই তিনদিন হয়ে গেছে। আপনি এটা নিয়ে কোন অবহেলা করার দরকার নাই। তো আপনি, আমার আবার বেশীরভাগই প্রেশার ক্রিয়েট করে যে ভাই, আপনি ঔষধটা দেন। আমি বললাম ভাই, আমি ঔষধ দিমু, তো আমি দিলে তো আমার দেয়া নিষেধ আছে। ভাই, আমি এখন ডাক্তার দেখাতে পার্শ্বনা। এত টাকা খরচ কইরা। এরকম কথা বলে। কয়, তিনশো টাকা চারশো টাকা খরচ কওে যামু, ঐ তিনশো টাকার ঔষধ খায়লে তো আমি ভালো হয়ে যামুগা। আমি কই, আপনি তিনশো টাকার ঔষধ খেয়ে ভালো হবেন, এটা বলতেছেন। কিন্তু আপনি যদি ক্ষতির দিকে যান, তখন কি হয়বো। আপনি যদি একটা ডাক্তারের কাছ থেকে ঔষধ খাওয়ার পর ক্ষতির দিকে যান, তারপর সে একটা আপনারে রাস্তা দেখাতে পারবো যে, না, আপনি এটা খাওয়ার পর উনি বুঝবো যে আমি এই ঔষধটা খাওয়ার পরে রোগী এইদিক গেছে।

প্রশ্নকর্তা:তখন কি করেন যে সে প্রেশার ক্রিয়েট করতেছে। আমরা যেটা জানতে চাচ্ছিলাম যে, ঐয়ে রোগীগুলো আসে, তারা আপনার কাছে জোর করে। যে ঔষধটা চাচ্ছে যে আমাকে ঔষধটা দেন, সিনটমের কথা বলতেছিলেন যে, তাকে। একজন রোগী

অসুস্থ হয়ে যখন আপনার কাছে আসে, তখন কি আপনি তাদেরকে মুখে মুখে এন্টিবায়োটিক দেন কিনা। যে এটা এটা খাও বা এটা কর। আপনি কি করেন?

উত্তরদাতা:না। আসলে মুখে মুখে বলা হয়না। আসলে বর্তমানে প্রত্যেকটা লোকই আপনার এন্টিবায়োটিক সম্পর্কে তারা সজাগ। তারা নাম বলতে পারে। যে এই ঔষধ দেন তো ভাই। তো আমরা মাঝেমাঝে নিজেই অবাক হয়ে যাই। ঘটনা কি। ওরা আইসা সরাসরি এন্টিবায়োটিক চায়তে পারে। এখন বর্তমান সমাজে এগুলো সহজ জিনিস হয়ে গেছে। আগে যে আমি তো বারবার বলতেছি আগে নাপা বলতে মানুষের কষ্ট হইতো, এখন এন্টিবায়োটিক এর নাম বলতে কষ্ট হয়না।

প্রশ্নকর্তা:কারণ কি? কিভাবে তারা এটা এত সহজে জানতে পারে? আমরা যেটা নিয়ে আলোচনা করতেছিলাম যে মুখে মুখে এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রাইব করেন কিনা। যখন রোগীগুলো বা যেকোন একজন সেবা গ্রহীতা আসলো। তখন কি করেন?

উত্তরদাতা:না, না। মুখে মুখে আমরা কোন প্রেসক্রিপশন করিনা। বিভিন্ন ঔষধ একটা নাপা পর্যন্ত আমরা এখন ইয়া করিনা। কারণ এটার বিষয়ে কিছুদিন আগেও এটা একটা টেলিভিশনে আমরা দেখছি যে, যারা বিভিন্ন এলাকা, বাংলাদেশে তো অনেক ফার্মেসি, যারা ফার্মেসি যারা, ফার্মাসিস্ট হোক আর যারা আরএমপি হোক, তারা যাতে কোন প্রেসক্রিপশন ছাড়া যাতে কোন মেডিসিন রোগীর হাতে না পৌঁছিয়ে যায়। এজন্য উনারা নিষেধাজ্ঞা করছে। এজন্য আমরা এটা ফলো আপ করার চেষ্টা করি আরকি।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে আপনি মুখে মুখে কোন এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রাইব করেন না? ৩০:০০

উত্তরদাতা:না।

প্রশ্নকর্তা:এখন আমি একটু শুনবো যে এইযে এন্টিবায়োটিকগুলো আছে, সেগুলো কি রোগ প্রতিরোধ করার ক্ষেত্রে কার্যকর ভূমিকা পালন করে কিনা।

উত্তরদাতা:আসলে এটা আমরা দেখছি এরকম যে, যারা দশ বছরের মধ্যে যা দেখা হয়েছে, যেমন, একটা মেডিসিন দেওয়া হয়েছে ডাক্তার, ঐ রোগীটা ঐ মেডিসিন দেয়ার জন্য কোন সাতদিনে কোন ভালো রেজাল্ট পায়নি। পরে যখন আমাদের সাথে কথা বলে তখন আমরা বলি যে, ঠিক আছে, তোমরা আবার দেখাও। তখন দেখা যায় ডাক্তার ঐ এন্টিবায়োটিক চেঞ্জ করে দিয়ে অন্য কোন একটা ঔষধ লিখে। হয়তোবা

প্রশ্নকর্তা:কি উপায়ে কাজ করে? এন্টিবায়োটিকটা কি উপায়ে কাজ করে বলে আপনি মনে করেন?

উত্তরদাতা:আমি যতটুকু দেখছি এটা বললাম তো এটা একটা স্লো মোশনে কাজ করে দেখছি আরকি। যে রোগীটা আস্তে আস্তে আগের থেকে একটু উন্নতির দিকে দেখা যায়তেছে। আগে একটু শুকনা শুকনা লাগতো। বা সে উঠতেই পারতোনা। তো এই ঔষধটা খাওয়ার পরে এক দুইদিন পরে দেখা গেল মাশাল্লাহ, আস্তে আস্তে সে ইমপ্রুভমেন্টের দিকে আগায়তেছে আরকি। এরকম দেখা যায়তেছে আরকি।

প্রশ্নকর্তা: কোন গ্রুপের এন্টিবায়োটিকটা বেশী ভালো কাজ করে বলে আপনি মনে করেন?

উত্তরদাতা:এটা বললামই তো। গ্রুপেরই ঔষধ ভালোভাবে কাজ করে। দেখা যায় যে, বিভিন্ন রোগের বিভিন্ন সময় ডাক্তাররা দেয় তো, তো দেখা গেছে যে, মেডিসিন তো আমরা তো যেসব মেডিসিনগুলো রাখা হয় বাংলাদেশে। -----৩১:৩০ এছাড়া কোন ঔষধ আমরা আনিওনা, আমি দেখতেছিযে, এসবই প্রেসক্রিপশন করে ডাক্তার যেগুলো আপনার ভালো। ভালো কোয়ালিটিফুল, স্কয়ার বেক্সিমকো, এসকেএফ, ইনসেপটা এগুলো বিভিন্ন ধরনের ভালো ভালো কোম্পানিরই, রেডিয়েন্ট এগুলার ঔষধই লিখে। হেলথ কেয়ার এর ঔষধ লিখে তো। এগুলো আপনার দামও হয়, কাজও হয়।

প্রশ্নকর্তা তো এক্ষেত্রে এসব কোম্পানির কোন এন্টিবায়োটিকটা ভালো কাজ করে বলে আপনি মনে করেন?

উত্তরদাতা:প্রত্যেকটা কোম্পানির কয়েকটা এন্টিবায়োটিক আছে। পাঁচ ছয়টা এন্টিবায়োটিক আইটেম, সাত আটটা আইটেম আছে। তো বিভিন্ন আসলে, কোনটা কাজ করে বলতে গেলে আমি নিজেই বলতে পারবো যে, এই এন্টিবায়োটিক দিলেই কাজ হয়ে যাবো। এরকম না। আসলে জিনিসটা হলো দেখছি, ঠিক আছে, ভালো। দেখা গেছে যে, একটা মেডিসিনের দাম চল্লিশ টাকা। এন্টিবায়োটিক এর দাম, সেই রোগীটাও ঐ মেডিসিন খাওয়ার পর ভালো হয়তেছে। আবার একটা মেডিসিনের দাম সাত টাকা আট টাকা। দশ টাকা। ঐ মেডিসিনটা খাওয়ার পরও রোগী ভালো হয়তেছে। এটা টোটাল আসলে বলা যায়তেছে, আল্লাহতায়াল্লাভালো করতেছে। কিন্তু ক্রেডিটটা হয় ডাক্তারদের জন্য। ডাক্তার প্রেসক্রিপশন করতেছে ঐ ক্রেডিটটা তাদের উপরই। ঐ প্রেসক্রিপশন যদি রোগ অনুযায়ী ভালে পড়ে, কাজ করে।

প্রশ্নকর্তা:এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্ট বলতে কি বোঝেন? এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্টটা কি?

উত্তরদাতা:বুঝতে পারলাম না।

প্রশ্নকর্তা: এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্স। এইযে আমরা বলিনা যে, এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে। একজনের শরীরে এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে, এটা কি?

উত্তরদাতা:মানে এটা কি আপনার রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে, আমরা যতটুকু বুঝি মানে বিক্রিয়া করছে এরকম ধরনের জিনিসটা। খাওয়ার পরে একটা অন্যরকম ভাবমূর্তি সৃষ্টি হয়ছে। এরকম ধরনের।

প্রশ্নকর্তা:আপনি একটু আগে বলতেছিলেন যে, ডোজটা কমপ্লিট করেনা। না করার ফলে আবার দেখা যায় একই ঔষধ আবার খাচ্ছে। আবার সে অসুস্থ, সুস্থ হয়না। এগুলোর কারন কি? কি কারনে মানে সে অসুস্থতা সারেনা মানে কন্টিনিউ সে অসুস্থ থাকেই। মানে আপনার কাছে কি মনে হয়?

উত্তরদাতা:আমার কাছে মনে হয় যে, আসলে মেডিসিনটা যখন সে গ্রহন করতেছে, ঐটা টাইম মেইনটেইন হয়তো কোন সময় করেনা, এক। আর দুই নাম্বার হলো যে, প্রত্যেকটা মেডিসিন লেখা থাকে যে, হয়তোবা ডাক্তাররা পরামর্শ দেয়, প্রচুর পরিমাণ পানি সেবন করার দরকার থাকতে পারে। সে ঐরকমভাবে করেনা। হয়তোবা এরকম নিজের নেগলেসি আছে। এরকম থাকতে পারে রোগীর নেগলেসি আছে অনেক। যে আমরা যেভাবে চলতে ফিরতে বলছে, খাওয়ার কথা, ঐভাবে আমি ঐ টাইমটা মেইনটেইন করিনা। যেমন বারো ঘন্টা পরপর বলে। দেখা যায় বারো ঘন্টার জায়গায় চৌদ্দ ঘন্টায় উনি খায়তেছে। এরকম হয়তেছে।

প্রশ্নকর্তা:কি হবে? চৌদ্দ ঘন্টা পর খেলে কি হয়?

উত্তরদাতা:মানে আমি বলতেছি যে, বিভিন্ন রকমদেখা দেয় কিনা, আমি সেজন্য বলতেছি যে, হয়তোবার মেডিসিনের ডোজ সাতদিন খেতে বলছে। সাতদিনে চৌদ্দটা। সে তিনদিন খাওয়ার পরে একদিন গ্যাপ দিল। পরে আবার দিল। এরকম এরকম দেখি অনেক সময় করে।

প্রশ্নকর্তা:এরকম করলে কি হবে?

উত্তরদাতা:এটা করলে তো প্রপার ডোজটা সে মেইনটেইন করলোনা।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে?

উত্তরদাতা:মেইনটেইন না করলে যেটা ডাক্তার সাতদিনের যে কোর্সটা দিছে, ঐ অনুযায়ী সে যদি না করে হয়তোবা এরকম তার মেডিসিনটা কার্যকরীতা নাও থাকতে পারে। ব্যালেন্স হারাতে পারে। এরকম আমরা বুঝি আরকি।

প্রশ্নকর্তা:তো এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্ট কি কারনে রেজিস্ট্যান্ট হয় বলে মনে করেন আপনি?

উত্তরদাতা:কি কারনে রেজিস্ট্যান্ট হয়, এটাতো আসলে বললাম, এটা আসলে আমাদের ধারনার ভিতরে না। হিউম্যান বডির বিভিন্ন রকম হতে পারে। ৩৫:০০

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা ভাই, এইযে রোগীগুলো আপনার কাছে আসে, সেক্ষেত্রে তারা যে আপনি বলতেছেন, নিয়মমতো ঔষধটা খায়না, না খাওয়ার কারনটা কি? কেন তারা নিয়ম মেনে খাচ্ছেনা? দিনে তিনটা খাওয়ার কথা, তিনটা অনেক সময় ভুল করে খায়না। বা দুইটা খাওয়ায় কথা, খায়না। কারনটা কি? কি কি কারন হতে পারে?

উত্তরদাতা:আসলে আমরা এটা বুঝতে পারি ঐসময় যখন আমাদের কাছে প্রেসক্রিপশন নিয়ে আসে, যখন সাতদিনের কথা লেখা থাকে, তো তিনদিনের ঔষধ যখন আমরা দিই, যখন বলে তিনদিনের টাকাই তার কাছে আছে। সে তিনদিনের টাকা দিয়ে ঔষধটা নেওয়ার পরে ঐ লোকটা তো আসতেছেনা। আমাদেরতো অনেক সময় আমরা মেমোরিতে রাখি যে, এই ছেলেটা বা এই লোকটা এই ভাইটা তিনদিনের ঔষধ নিল। ওর তো ডোজ সাতদিনের। পরে আমার সাথে দেখা হয়, তিনদিন পরে তার সাথে দেখা হয়না। পাঁচ সাতদিন পর আবার সে আসে। আইসা

প্রশ্নকর্তা:তাহলে কি হয় সাতদিন পর এসে?

উত্তরদাতা:সাতদিন পরে তিনদিনের ঔষধ খাওয়ার পরে সে দেখা যায় যে, সাতদিন পর আটদিন পর সে আমাদের সামনে আসে। আমরা যদি বলি কি ভাই, তিনদিনের ঔষধ খেলেন, সাতদিনের ডোজে। কয়, আমি তিনদিনেই তো সেরে গেছি। এই জিনিসটা তারা বেশী বলে আরকি।

প্রশ্নকর্তা:বেশী বলে। আরেকটা জিনিস, ঐযে নিয়ম মেনে খাচ্ছেনা, এটার কারনটা কি? কেন নিয়মটা মানেনা?

উত্তরদাতা:এটা আসলে অজ্ঞতাই কারন কিনা, এটা আসলে আমি বলতে পারছি না এখানে।

প্রশ্নকর্তা:এখানে আপনারা যে ঔষধগুলো বিক্রি করেন, এই ঔষধের দোকানগুলো দেখার জন্য বা পর্যবেক্ষন করার জন্য কোন নিয়ন্ত্রনকারী সংস্থা আছে?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। আছে।

প্রশ্নকর্তা:কারা?

উত্তরদাতা:এই যারা ড্রাগ এসোসিয়েশন থেকে কিছু লোক আছে। ওদের থেকে

প্রশ্নকর্তা:কি করে উনারা?

উত্তরদাতা:মনিটরিং করে যায় আরকি আসলে এই দোকানটা পারফেক্ট কিনা। ঔষধ রাখার জন্য পারফেক্ট কিনা, এগুলো তারা দেখে যায়। এবং তাদের কিছু রুলস আছে, এগুলো মেনে চলার চেষ্টা করা লাগে আরকি।

প্রশ্নকর্তা:কি রুলস?

উত্তরদাতা:যেমন, আমাদের দোকানের টেম্পারেচার, এতটুক টেম্পারেচারের মধ্যে থাকলে মেডিসিন নষ্ট হবেনা। আবার ছাদ সিস্টেম থাকা লাগে।

প্রশ্নকর্তা:কি সিস্টেম?

উত্তরদাতা:মানে উপরে যে রুফ সিস্টেম, ছাদটা, ঐটা মানে ইটের ঢালাই থাকা লাগবে। তারপর ধুলাবালু অনেক কিছু আরকি মেডিসিনের এগুলো বলে। আবার মেডিসিনের ডেট সম্পর্কে খেয়াল করে।

প্রশ্নকর্তা:এন্টিবায়োটিক ব্যবহার সম্পর্কিত এমন কোন সরকারী নীতিমালা সম্পর্কে আপনি জানেন?

উত্তরদাতা:না। আমি

প্রশ্নকর্তা:আপনার কি মনে হয় এন্টিবায়োটিক বিক্রির জন্য একটা নীতিমালা বা নৈতিক আচরনবিধির প্রয়োজন আছে?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। প্রয়োজন তো অবশ্যই।

প্রশ্নকর্তা কেন?

উত্তরদাতা:কারণ যদি নীতিমালা প্রয়োজন থাকে, মানুষের কাছে যদি এই নীতিটা পৌঁছায়, সে তো হয়তোবা আগে যদি অবহেলা করতো, সে এখন সচেতন থাকার চেষ্টা করবে। এবং তার শরীরের জন্য অনেক উপকার হবে আরকি।

প্রশ্নকর্তা:আপনি কি মনে করেন কিছু সেবাদানকারী যারা আছে অমৌজিকভাবে এন্টিবায়োটিক প্রদান করে। যেখানে দরকার নাই, তাও এন্টিবায়োটিক দিয়ে দিচ্ছে। এরকম কিছু।

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। হয়। হয়। অনেক জায়গায় হয়।

প্রশ্নকর্তা:কিভাবে?

উত্তরদাতা:ঐতো বললাম তো তার ভিতরে কনফিডেন্স নেই আমি এন্টিবায়োটিক দিলে রোগী ভালো হয়ে যায়। ঐক্ষেত্রে ধরেন যাদের কাছে ট্রেনিং নাই, তারা হয়তো এরকম করতে পারে। ঝুঁকিপূর্ণ ঔষধ দিয়ে দিতে পারে।

প্রশ্নকর্তা:সে একজন দোকান যার আছে তার চিন্তাভাবনাটা কি? কেন সে দিবে?

উত্তরদাতা:কেন সে দিবে, সেটা আসলে, কেন সে দিবে, সেটা বলতে পারছি না। কিন্তু দেয় এটা জানি। আমরা তো অনেক সময় দেখি যে অনেকের হাতে ঔষধ দেখি যে আমাদের কাছে নিয়ে আসে, কোষ নিয়ে আসে। ঔষধের কোষ। যেটা কভার আরকি। কভারে দেখা গেছে যে, একটা এন্টিবায়োটিকের নাম দেখলাম। তো আমি বললাম যে এই এন্টিবায়োটিকটা তুমি পাইলা কই? কয়, এটা তো অমুকের কাছ থেকে আনা হয়েছে। ঔষধের ইয়ে দেখায়ছো? কয়, আমরা তো দেখাই নাই। দেখান ছাড়াই তোমারে এন্টিবায়োটিক দিয়ে দিছে? পরে আমি জানলাম যে, যখন খবর নিই, আসলে ঐ ছেলেটা ট্রেনিং প্রাপ্ত না। হয়তোবা উনারা ৩৯:০০-- -- হয়েছে, হয়তোবা চাইছে। এমন ঘটনা বেশী হয় যে, ঐ লোকে রে তখন জিজ্ঞেস করি তুমি কিজন্য এন্টিবায়োটিক দিয়ে দিছো ওরে? তখন সে বলে যে, ভাই, আমার তো ভুল না। উনি আইসা আমারে বলতাছে যে, উনার বাসায় প্রেসক্রিপশন আছে। এই ঔষধটা দিয়ে দিতে।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে কাষ্টমার চায়য়া নেয়?

উত্তরদাতা:কাষ্টমার চায়য়া নিচ্ছে। তখন

প্রশ্নকর্তা:একটা হয়েছে যে ধরেন এইযে বিভিন্ন কোম্পানির লোকজন আসে। সেই কোম্পানির লোকজন এসে কি আপনাদেরকে ইনফ্লুয়েন্স করে কিনা যে আমার এই ঔষধটা বিক্রি করেন, আমার এই ঔষধটা আপনারা কাষ্টমারকে সেল করেন। মানে এরকম কোন কিছু আছে?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। বলে। এরকম কথা বলে যে, আমাদের মেডিসিন, নতুন যদি কোন প্রোডাক্ট আসে, অন্যান্য কোম্পানির কম্পিয়ার যদি সিমিলার থাকে, তাহলে বইলা দেয় আরকি, যে, না, এটা আপনি চালাতে পারেন যখন এটা ডাক্তার প্রেসক্রিপশন করতেছে, আমরা এটা জানতামনা। উনারা তো বেশী বিজিট করে হলো ডাক্তারদের সাথে। তাদের এই ঔষধটার যদি বাজার ভালো হয়, তাহলে

আমাদের কাছে বলে যায়, আপনারাও রাইখেন। এটা ডাক্তার প্রেক্ষিপশন করতেছে। এটা রাখলে আপনাদের জন্য ভালো হবে। এটা বলে আরকি। ৪০:০০

প্রশ্নকর্তা: সেক্ষেত্রে কি এইযে ঔষধ কোম্পানির লোকজন এসে রোগীকেও ইনফুয়েন্স করে যে, আপনি আমরা ঔষধটা খান।

উত্তরদাতা: না। রোগীকে তারা কোন সময় কোন কথা বলেনা। এসব কথা কিছু বলেনা।

প্রশ্নকর্তা: তারা বলেনা?

উত্তরদাতা: না।

প্রশ্নকর্তা: ভোক্তার অধিকার কি? ভোক্তার অধিকার সম্পর্কে আপনি কি জানেন?

উত্তরদাতা: ভোক্তার অধিকার বলতে আমি এতটুকুই বুঝি যে, তারা ন্যায্যমূল্যে জিনিসটা পায়তেছে কিনা। বা ভোক্তার অধিকারের মধ্যে এটাও আমি বুঝি যে, অতিরিক্ত পরিমাণ যেটা প্রয়োজন নাই, অপ্রয়োজনীয় জিনিস প্রয়োগ করে আমাদের, এটাও ঠিক না। এটা বুঝি।

প্রশ্নকর্তা: একটা ব্যবস্থাপত্রে বা প্রেসক্রিপশনে এন্টিবায়োটিক ব্যবহারের যথাযথ পরামর্শ লেখা হয় যাতে সেজন্য কি থাকা উচিত বলে আপনি মনে করেন?

উত্তরদাতা: আমি মনে করি যে, এখানে যে এন্টিবায়োটিকটা ডাক্তার লিখে, ডাক্তার লেখার পরে রোগীর যে নির্দিষ্ট বলে দেওয়া যে এটা এতদিন, দিন উল্লেখ করা থাকে। দিন উল্লেখ করা থাকে এবং ঐ রোগীর সাথে সাথে এটা বলে দেওয়া উচিত আমার মনে হয় যে এটা প্রপার ডোজটা কখন থেকে কখন খাবে বা রোগীর কি কি সেবায়ত্ব দরকার, ঐগুলো সব ইন্ডিকেট করে দিলে, আবার মেডিসিনের ক্ষেত্রে যে এই রোগী এই ঔষধটা এখান থেকে নেওয়া উচিত। এরকম যদি তাকে নির্দিষ্ট করে ভালো একটা মান সম্মত ড্রাগসের দোকান থেকে আপনারা কালেকশন করেন। এগুলো বললে আমার মনে হয় যে, ভালো হবে।

প্রশ্নকর্তা: লোকজন কোথায় কোন জায়গা থেকে বেশী ঔষধ নেওয়ার চেষ্টা করে? কার কাছে আসে ঔষধের জন্য?

উত্তরদাতা: ঔষধ নেওয়ার জন্য ম্যাক্সিমাম সময় দেখা যায় যে, আমাদের মতো ছোট ছোট যারা দোকান আছে ড্রাগের, তাদের কাছেই বেশী আসে আরকি।

প্রশ্নকর্তা: আপনার দোকানে যে এন্টিবায়োটিকগুলো আছে, একটু কি আমাকে নাম বলবেন কি কি আছে?

উত্তরদাতা: আমার দোকানে আছে জিম্যাক্স আছে, সেফ- থ্রি আছে। তারপর ওমারসিন আছে। আপনার ফ্লুগাল আছে, ফাইমক্সিল আছে।

প্রশ্নকর্তা: এটা কোনটা কোন জেনারেশন?

উত্তরদাতা: জেনারেশনটা আসলে লেখা আছে ভিতরে। দেখা যাবে আরকি।

প্রশ্নকর্তা: আপনি জেনারেশনের বিষয়টা

উত্তরদাতা: না। একটু গ্যাপ আছে আমার।

প্রশ্নকর্তা: তাহলে বললেন কি কি আছে, ফাইমক্সিল আছে।

উত্তরদাতা: ফাইমক্সিল আছে, ফুগাল আছে।

প্রশ্নকর্তা: ফুগাল আছে।

উত্তরদাতা: সিপ্রোসিন আছে।

প্রশ্নকর্তা: সিপ্রোসিন আছে।

উত্তরদাতা: ট্রিবক্স আছে, জিম্যাক্স আছে, সেফ- থ্রি আছে।

প্রশ্নকর্তা: আচ্ছা। সেফ- থ্রি আছে, না? এগুলো কোনটা কিসের জন্য ব্যবহার করেন?

উত্তরদাতা: আসলে এগুলো আমরা ব্যবহার করিনা। সচরাচর যেটা। এটা আরকি ডাক্তার যেটা প্রেসক্রিপশনের ভিতরে রোগীর অবস্থা বুঝে বলে। তো ঐ হিসাবে আমরা আরকি দিই।

প্রশ্নকর্তা: ডাক্তার যে লিখে, আপনার তো একটা ধারণা আছে। কোনটা কোন রোগের জন্য কখন দিতে হয়? এই সম্পর্কে কি কোন ধারণা আছে?

উত্তরদাতা: এটা দেখছি আর কি যে আমরা অনেক সময় ঠান্ডা কাশির জন্য ঐ এজিথ্রোমাইসন ইউজ করতেছে। জ্বরের জন্য সেফ- থ্রি ইউজ করতেছে। এগুলো দেখি আমরা আরকি। কাটাঁছেড়ার ক্ষেত্রে দেখা গেছে সেফাডিন অথবা ফ্লুক্সাসিলিন ইউজ করতেছে আরকি। দেখি আমরা।

প্রশ্নকর্তা: এখন কোনটা বেশী সচরাচর বেশী লিখে থাকে ডাক্তাররা?

উত্তরদাতা: এখন সেফিক্সিম প্রিপারেশনটাই বেশী লিখে আরকি।

প্রশ্নকর্তা: সেফিক্সিম প্রিপারেশন?

উত্তরদাতা: হ্যাঁ। এটা আমরা গ্রুপের, একটা গ্রুপের। বিভিন্ন কোম্পানি বিভিন্ন নাম দিয়ে বের করে আরকি। সেফ- থ্রি বের করে। এফিক্স বের করে। আবার সেফোরোক্সিম প্রিপারেশন এর সেফোরোক্সিম এগুলো বিভিন্ন কোম্পানির বিভিন্ন নামে আছে। এগুলো লিখে।

প্রশ্নকর্তা: এই প্রিপারেশনগুলো আপনি জানেন কিভাবে? জানছেন কিভাবে?

উত্তরদাতা: আমাদের কাছে তো প্রেসক্রিপশন আসে বেশী এভেইলএবল।

প্রশ্নকর্তা: প্রেসক্রিপশন আসে।

উত্তরদাতা: আর আমরা তো প্রথমে আসে, সাতের সাথে আমরা তো জিজ্ঞাসা করে নিই যে ভাই, কিজন্য আপনি এটা খায়তেছিলেন? তো উনি বলে যে ভাই আমার তো সাতদিন ধরে বা পাঁচদিন ধরে জ্বর বা কাশি ছিল। বা বুক ব্যথা ছিল। পরে ডাক্তারের কাছে গেলাম। যাওয়ার পরে উনারা এই ঔষধটা লিখেছে। ঐভাবে জানতে জানতে আমরা একটু হালকা ধারণা রাখি মাথায়। এই।

প্রশ্নকর্তা: আপনার পড়াশোনা কতটুকু ভাই?

উত্তরদাতা: আমার ডিপ্লোমা করা।

প্রশ্নকর্তা: কিসের ডিপ্লোমা?

উত্তরদাতা:ইলেকট্রিকের উপর ডিপ্লোমা করা ।।

প্রশ্নকর্তা: ইলেকট্রিকের উপর ডিপ্লোমা করা । এটা কি এসএসসি ইকুইভ্যালেন্ট নাকি এইচএসসি?

উত্তরদাতা:এইচএসসি ।

প্রশ্নকর্তা:ইন্টারমিডিয়েট?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ । ইন্টারমিডিয়েট ।

প্রশ্নকর্তা:দোকানের কি লাইসেন্স আছে আপনার?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ । লাইসেন্স আছে ।

প্রশ্নকর্তা:কি লাইসেন্স ?

উত্তরদাতা:ড্রাগ লাইসেন্স বলতে কি অমাদের ট্রেড লাইসেন্স, ড্রাগ লাইসেন্স দুনোটাই ।

প্রশ্নকর্তা:দুইটাই আছে?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ ।

প্রশ্নকর্তা:এটা কি আপনার নিজের দোকান নাকি অন্য কারো দোকান?

উত্তরদাতা:অন্য কারো দোকান । সব, পুরা সব ।

প্রশ্নকর্তা:শপটা কার?

উত্তরদাতা:নিজেই ।

প্রশ্নকর্তা:আপনি নিজেই মালিক, নিজেই দোকানটা চালাচ্ছেন? কত বছর ধরে এই পেশায় আছেন?

উত্তরদাতা:এই পেশায় আছি সাড়ে সাত বছর ধরে আছি ।

প্রশ্নকর্তা:ঠিক আছে ভাইয়া । ভালো থাকবেন । অনেক গুরুত্বপূর্ণ তথ্য আপনার কাছে শুনলাম । আশা করি আপনি যে তথ্য আমাদেরকে দিয়েছেন, সেগুলো আমাদের গবেষণাকে আরো বেশী সমৃদ্ধ করবো । আমরা এটা ঔষধের পাথওয়েজ বা এন্টিবায়োটিকের পাথওয়েজ আমরা জানার চেষ্টা করতেছি, সেটা হচ্ছে যে মানুষ কিভাবে ঔষধগুলো নেয়, এবং কিভাবে ঔষধগুলো খাচ্ছে । এই আলোচনার মধ্যে দিয়ে আমরা এক ধরনের কিছু পরামর্শ পেলাম । কিছু তথ্য আপনার কাছ থেকে পেলাম । সে তথ্য গুলো নিয়ে আমরা ভবিষ্যতে কাজ করবো । যাতে সবার জন্য একটা নীতিমালা হতে পারে । যাতে আমরা সকলে এই স্বাস্থ্যসেবাটাকে উন্নত করতে পারে । ভালো থাকবেন । আসসালামুআলাইকুম । আর আপনার যদি কোন জিজ্ঞাসা থাকে আপনি আমাকে জিজ্ঞাসা করতে পারেন । আসসালামুআলাইকুম ।

-----০০০০০০০০০০০০-----