

Name of the study area: Urban  
Data Type: IDI with unqualified seller/prescriber  
Length of the interview/discussion: 66 min 03 sec.  
ID: IDI\_AMR203\_SLM\_PUnQ\_Ani\_U\_27 Nov  
17

### Demographic Information:

| Gender | Age | Education | Seller/prescriber             | Category | Year of service | Ethnicity | Remarks |
|--------|-----|-----------|-------------------------------|----------|-----------------|-----------|---------|
| Male   | 57  | Class-VI  | Unqualified seller/prescriber | Animal   | 11 Years        | Bangali   |         |

প্র: সলামাহিকুম। ভাই আমি হচ্ছে এস এম এস। ঢাকার আইসিডিডিআর, বি'তে মহাখালির কলেরা হাসপাতালে কাজ করি। আমরা এমন একটা গবেষণা করছি যেখানে আমরা বোঝার চেষ্টা করছি যে, মানুষের বাসাবাড়িতে বা পশুপাখি যখন অসুস্থ হয়, তখন তারা কি করে? পরামর্শ বা চিকিৎসার জন্য তারা কোথায় যায়? এবং এই অসুস্থতার জন্য তারা কোন এন্টিবায়োটিক ক্রয় করে কিনা? ঔষধের দোকানের মালিক বা শিক্ষিত স্বাস্থ্যসেবা বা চিকিৎসা সেবা প্রদান কালে যিনি এন্টিবায়োটিক বিক্রি বা প্রদান করে তাদের কাছ থেকে আমরা আরও জানতে চাই যে তারা কিভাবে এন্টিবায়োটিক বিক্রি ও সেবনের পরামর্শ দিয়ে থাকে। আপনি আমাদেরকে যে সমস্ত তথ্য দিবেন সেটা সম্পূর্ণ গোপনীয়ভাবে আইসিডিডিআর, বি'তে সংরক্ষণ করা হবে এবং শুধুমাত্র গবেষণার কাজে এটা ব্যবহার করা হবে। তো ভাল আছেন ভাইজান?

উ: আলহামদুলিল্লাহ। আছি ভাল।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। তো, আমরা আলোচনা শুরু করি।

উ: হ্যাঁ।

প্র: তো সেটা হচ্ছে আপনি যদি প্রথমই আপনার কাজের ধরন একটু..আপনি এখানে কি হিসেবে আছেন? কি কি কাজ পারেন? একটু খুলে বলেন। বিস্তারিত।

উ: এখানে আমরা দোকানে আছি। ঔষধ প্রেসক্রিপশন আসলে দেই অথবা ছোট খাট পরামর্শ চাইলে এটা দেই। কোন রোগের কি ঔষধ এটা পায়খানার ধরন ইয়ে করার পর আমরা এন্টিবায়োটিক দেই। ভিটামিন দেই। এটা কাস্টমারের শুন্য পর।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এটার উপরে দেই। কি ধরনের রোগ। পায়খানার উপরে আমরা এটা ডিপেন্ড করি।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: হ্যাঁ, আর খুব জটিলতা হইলে আমরা বড় বড় ডাক্তারদের পরামর্শ দেই। যেটা..মহাখালির ডাক্তারের কাছে।

প্র: মানে এটা তো শুধু গবাদি পশু ও হাঁসমুরগির দোকান না?

উ: হাঁসমুরগির। হ্যা।

প্র: তো আপনার দোকানে এখন কি কি ধরনের ঔষধ আছে, যদি একটু বলেন।

উ: এটা আপনার সব ধরনেরই আছে। সব ধরন বলতে ভিটামিন, ক্যালসিয়াম এবং এন্টিবায়োটিক যা আছে। সব কিছুই আছে।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। তো মানে প্রেসক্রিপশনে এন্টিবায়োটিক লেখার ক্ষেত্রে আপনার কোন অভিজ্ঞতা আছে। আপনার কাছে লোকজন আসে বিশেষকরে তার গবাদি পশু বা হাঁস মুরগির সমস্যা হলে, সেক্ষেত্রে আপনি এন্টিবায়োটিক তো দিচ্ছেন।

উ: জী।

প্র: হ্যা, সেটা কিভাবে লেখেন আপনি?

উ: এটা ঐ যে ওদের

প্র: এটা কি বলে দেন?

উ: না ঐ মৌখিকভাবে বলে দেই। অনেকসময় আবার কাগজেও লেখে দেই। এই যে ছোটখাট যেগুলো। যেগুলো বুঝি আমি। সেটা দিয়ে দেই। আর যেটা বুঝি না সেটা পরামর্শ নেই ডাক্তারের পরামর্শ।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। তো সেক্ষেত্রে মনে রাখার জন্য যারা আসে তারা কি বলে যে একটু লেখে দেন।

উ: হ্যা ওরা বলে।

প্র: বলে আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: আবার অনেক কাস্টমার আছে, আমি যদি বলি মহাখালি অথবা জয়দেবপুর সদর হাসপাতাল, বড় বড় ডাক্তারের নাম বলি। নাম্বার দেই, যে এদের সাথে দেখা করেন। পরে অনেকেই বলে যে, ধূর ঐ ডাক্তারের কাছে, অতদূর যাওয়ার সময় নেই। এদিকে যা আছে আপনি দিয়া দেন। আমার যতদূর অভিজ্ঞতা, আমার এক্সপেরিয়েন্স, আমি সেই অনুযায়ী দেই। ইনশাআল্লাহ মোটামোটি রেজাল্ট বা তারা ...(২:৫৫..বোঝা যাচ্ছে না)

প্র: কতদিনের অভিজ্ঞতা আপনার এই লাইনে?

উ: আজকে দশ এগারো বছর।

প্র: অনেক সময়। আচ্ছা, আচ্ছা। আচ্ছা, আপনার কি মনে হয় যে সময়ের সাথে সাথে এন্টিবায়োটিকের ব্যবহারটা কি বৃদ্ধি পাচ্ছে বা কমে যাচ্ছে, হ্রাস পাচ্ছে? না কি বৃদ্ধি পাচ্ছে? আপনার কি মনে হয়?

উ: আ..সময়ের সাথে সাথে ..এন্টিবায়োটিক বৃদ্ধি পাচ্ছে।

প্র: কেন বৃদ্ধি পাচ্ছে? আপনি যদি একটু খুলে বলেন?

উ: এটা কেন বৃদ্ধি পাচ্ছে...দেখেন যে আগের যে এন্টিবায়োটিকগুলো..আমি যতদূর আমার অভিজ্ঞতার আলোকে বলতেছি। দেখছি যে..দেখেন যে একটা সিপ্রোফ্লক্স আছে। একটা ক্ষেত্রে খুব পাতলা পায়খানা, কাজ করলো না। পরে দেখা গেলো যে, না ঐ যে আপনার এন্টিবায়োটিক ওসিটেট্রাসাইক্লিন দিলাম কাজ করলো না। তখন সিপ্রোফ্লক্সাসিন দিয়া দেই, এরকম নিত্যনতুন কিছু ড্রাগ আসে। এটা যদি আবার কম্পনির প্রতিনিধিরা এভাবে বুঝায়..এটার জন্য এই এই ড্রাগগুলো খুব ভাল কাজ করে, মোটামোটি এরকম ক্যাটালগ দেয়।

আমরা ঐটা দেখি। দিলে ওটা দিয়ে আবার ব্যবহারও করাই। রেজাল্ট যখন পাই, তখন ওরা..খামারিররাই বলে যে এটা ঔষধটা খুব ভাল ছিল, আমার কাজ করছে।..(৩:৫৮..৪:০০) বিভিন্ন ক্ষেত্রে বিভিন্ন আইটেমের এন্টিবায়োটিকগুলো দেওয়া হয়।

প্র: তার মানে আপনার এই যে দশ বারো বছরের অভিজ্ঞতা, সেখানে আপনি দেখতেছেন যে এন্টিবায়োটিকের ইউজটা দিন দিন বেড়েই যাচ্ছে।

উ: হুম, বাড়তেছে, বাড়তেছে। কমে না।

প্র: বেড়ে যাচ্ছে। বেড়ে যাওয়ার কারন কি? আগে তো নরমাল ঔষধ, সাধারণ ঔষধেই এগুলো কাজ হত।

উ: এখন তো এটা বেড়ে যাওয়ার কারন আমি মনে করি, আগের যে ঔষধ বা এখন যে নতুন করে এগুলো আসতেছে এন্টিবায়োটিক..আমার মনে হয় যে আগের ঔষধগুলোই বেটার।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: মানে অনেক আগের যেটা, পুরানো কম্পানিগুলো। আমি মনে করি। নতুন যেগুলো আসে। অনেক আবার কাস্টমার আসে..দেখা যায় যে এগুলো তো আমরা চিনি। এই রেনামাইসিন, রেনামব্র। এগুলো তো অনেক সময় ধরে। আপনি নতুন কিছু দেন। তখন নতুন কিছু না হইলে..না এটা খাওয়াছি..এটা দিবেন না..অন্য কিছু দেন। তখন অন্যটা দেওয়া হচ্ছে। অর্থাৎ অন্যটা দেওয়া হচ্ছে বলতে নতুন কম্পানির যে প্রডাক্টগুলো আসছে..এগুলো আরও কাজ করে না। অনেকসময় পারফেক্ট কাজও করে।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এই হিসাবে দেখা যায় যে, আগের গুলাই ভাল।

প্র: জী জী।

উ: আগের কম্পানিগুলোর নামধারি যে ঔষধগুলো আছে(৫:০০)। মুখস্থ নই। ঐভাবে আছে। ঔগুলোই ভাল। নতুনগুলো আসতেছে..হয়ত কিছুটা ভাল, বেশিটাই খারাপ। খারাপ বলতে কি রেজাল্টটা ঐভাবে আসে না। নতুনটার থেকে, এই আর কি।

প্র: আচ্ছা, আপনার কাছে যেটা জানতে চাইছি যে, প্রেসক্রিপশনে এন্টিবায়োটিক লেখা বা বিক্রির ক্ষেত্রে কোন ধরনের সমস্যা বা চ্যালেঞ্জ কোন সময় ফেস করতে হয়? যে একজন বুগী মানে একজন খামারি আসলে মানে আমার এই রোগ বা আমার হাঁস-মুরগি বা কবুতরের এই সমস্যা, তখন আপনি এন্টিবায়োটিক যখন দিতে যান তাকে তখন কি আপনি কোন ধরনের দ্বিধা দ্বন্দ্ব ভুগেন যে আমি কোনটা দিব এন্টিবায়োটিক

উ: না আমি দ্বিধা দ্বন্দ্ব ভুগি না। এইজন্য ভুগি না যে, যদি আমি জিনিসটা বুঝতে পারি তাহলে আমি দেই যে এই জিনিসগুলো লাগবে। আর যেটা বুঝতে পারি না, ওদেরকে বলি যে এটা ডাক্তারের শরণাপন্ন হন।

প্র: মানে এই যে সিধাস্ত নেওয়া। হঠাৎ করে ইন্সট্যান্টলি একটা সিধাস্ত নেওয়া

উ: আমি তার রোগের উপরই নির্ভর করি। যেটা আমি জানি না সেটা আমি বলি না।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এবং পরামর্শ দেই, ডাক্তারের নাম্বার দেই যে অমুক জায়গায় গেলে এই স্যারকে পাবেন, এই স্যার চিকিৎসা ভাল বোঝে বা ভাল জানে বা এখানে গেলে পাবেন। যেমন দক্ষিণখান..., আবার মহাখালি কয়েকজন আছে। এরকম নাম্বার ওদেরকে দেই।

প্র: মানে এমনে মানে আজকে এই দশ বারো বছর তো অনেক সময়। এর মধ্যে তো অনেক ধরনের কেস হ্যান্ডেল করছেন,

উ: ছোট খাট তো...

প্র: অনেক সময় একটু নিজের কাছে চ্যালেঞ্জ যে আসলে, আমি কি এটা দিব না এটা দিব

উ: না, আমি যেটা বুঝি যে, যখন বললো যে এটা এই। আমার যতদূর অভিজ্ঞতা, আমি জানি যে এটা দিলে এটাই পারফেক্ট কাজ করবে। আমি ঐটাই দিছি এবং পারফেক্ট হইছে। হয়ত দেখা গেছে যে, কিছুটা..অনেকটা ভাল হইছে ভাই..আর কিছু আছে বা সমস্যা, তখন হয়ত আবার ডোসগুলো ঐ নরমাল..তখন ঐ এন্টিবায়োটিক দিই না... তখন নরমাল কিছু দিলাম। বললাম এইটা দেখেন। বেশিরভাগগুলো যদি দেখা যায় যে সেরে গেছে। আর যেটা আমি আগেই কাস্টমারের উপরেই কিন্তু আমি ভিত্তি করি বেশিটা। ওদের কথাবার্তা ভাল করে আমি শোনার চেষ্টা করি, বোঝার চেষ্টা করি। আমি যখন দেখি যে এটা বুঝতেছিলাম আমি। মাথার ভেতরে বুঝতেছিলাম এটা কি, তখন আমি ওদেরকে বলি এটা আমার কাছে হবে না। বুঝতেছিলাম। আপনি হসপিটালে নিয়ে যান। এবং ডাক্তারের নাম, নাম্বার, সবকিছু লোকেশন দিয়ে দেই। আপনি ওখানে যোগাযোগ করে বলেন। প্রয়োজনে আমি দক্ষিণখান, সদর হাসপাতাল..স্যারদের সাথে কথা বলি। ঐ খামারির যতদূর উপকার করা যায়, এটা আমি করে দেই।

প্র: আচ্ছা।

উ: এবং, মহাখালি ও খামারবাড়ির দুই তিনজন ডাক্তার আমার সাথে খুব ভাল রিলেটিভ বা পরিচয় আছে। আমি না বুঝলে মুরগি হোক, গরু হোক, হাঁস হোক..যেটা হোক ...স্যার এই এই ব্যাপার একটা রুগী আসছে। আমি এটা বুঝতেছিলাম, স্যার একটু কথা ফোনে কথা বলেন ওনার কি.. কিছুদিন আগে সাউথ আফ্রিকা থেকে উট পাখি নিয়ে আসছিল এক ভদ্রলোক, দেশের বাড়ি কুমিল্লা থাকে দশ নম্বর সেক্টর উত্তরা। তা হঠাৎ করে নিয়ে আসলো আমাকে একটা বড় মোবাইলে ছবি দেখাইল।..তো ভাই উট পাখির ভেকসিন দেন, তো হঠাৎ করে যখন উট পাখির কথা বললো..তো ভাই..উট পাখি আপনি কোথায় পাইলেন? তো বললো যে, ভাই আমি চব্বিশটা পাখি নিয়ে আসছি

প্র: সাউথ আফ্রিকা থেকে

উ: সাউথ আফ্রিকা থেকে। তখন বড় মোবাইলে আমাকে ছবি দেখাইল, একদিনের বাচ্চা নিয়ে আসছে, দুই দিনের বাচ্চা। ওজন হবে এক হাজার বা এগারশ গ্রাম করে। এককেটা।

প্র: এককেটা।

উ: খুব বড় মুরগির মত চলাফেরা। ঘাস খাচ্ছে, দেখাইল। তো কয় যে, স্যার আমার এটার ভেকসিন দেন। তখন আমি থ হইলাম। থ মানে উট পাখির ভেকসিন তো আমি জীবনে বিক্রি করি নাই। নামও শুনি নাই। কিন্তু উট পাখি আসলো কিভাবে? এইজন্য প্রশ্ন করলাম আপনি উট পাখি কোথায় পাইলেন? বলছে যে আমি এটা সাউথ আফ্রিকা থেকে নিয়ে আসছি। তো আমি বললাম যে এটার চিকিৎসা আমি করতে পারবো না। আপনার কোন ডাক্তার পরিচিত থাকলে আপনি ফোন দেন অথবা আমি নাম্বার দেই আপনি কথা বলেন। তখন উনি বললো যে আমার একটা ডাক্তার আছে, বন্ধু বান্ধব বা এই। লাগান ফোন আমি কথা বলবো। ওনাক ফোন দিল। আমাক বলতেছে, এটা কি পশুপাখির দোকান? আমি বললাম, জী। বলছে যে, ওনাকে নিউ ক্যাসেল ডিজিস একটা ভেকসিন দিয়ে দেন। আমাকে নামটা বললো নিউ ক্যাসেল ডিজিস ভেকসিন। আমি এটা মনে করলাম এটা রাণীক্ষেতের ভেকসিন। হ্যা। মানে এটা আছে। দিলাম। দেওয়ার পর ওনাকে বুঝাইলাম। ঐ লোক বলতেছে, ভাই আমাকে একটু হেল্প করবেন। বললাম অবশ্যই হেল্প করবো। আমি যেটা জানবো না, আমি ডাক্তার ভাল ভাল নাম্বার দিব। কথা বলবেন। এরপর গেলো, পরেরদিন আবার চলে আসলো। দুইটা পাখি প্যারালাইস হইছে বা পাগলো ইয়া হইয়া আসছে।

প্র: অবশ্য হয়ে যাচ্ছে।

উ: হ্যা, তখন আমি ক্যালসিয়াম বি ওয়ান, বি টু, বি সিদ্ধ দিয়ে দিলাম। এটা খাওয়ান কয়েকদিন। খাওয়ানোর পরেরদিন আবার দুইজন ওরা আসলো। বললো যে, এটা সাত আট দিন খাওয়ান। খাওয়াইলে এটা ঠিক হয়ে যাবে। টুক টাক ভিটামিন চাইলো। দিলাম। ওদের পরামর্শেই আরকি দিলাম। দেওয়ার পর..(১০:০০) এক সপ্তাহ বা পনেরো দিন গেছে, আবার আসছে। ঐ ভদ্রলোক তখন আমি বসাইলাম ঐ ভদ্রলোককে। আপনি বসেন। আমি বিস্তারিত জিনিসটা জানবো আপনার কাছ থেকে। আপনি উট পাখি কোথার থেকে নিয়ে আসছেন? বলে, সৌদি...এ..সাইথ আফ্রিকার থেকে। কি করেন ওখানে? বলছে, ওখানে আমি চাকরি করি। তো ওখানে চাকরি করেন, উট পাখি কেন নিয়ে আসছেন? বলে ভাই এই উট পাখির..

(কাস্টমার কথা বলছে ১০:১৯-১০:২১)

প্র: হ্যা, উটপাখি

উ: উটপাখি, আমি নিয়ে আসছি চব্বিশটা ওখান থেকে। আমাকে পাঁচ লাখ সাইট হাজার বা পাঁচ লাখ সত্তর হাজার টাকার কথা বললো। এটা এই পর্যন্ত আমার খরচ হই গেছে। সবকিছু। তো এটা আমার উদ্দেশ্য হইলো যে, ঐ দেশের উট পাখি এক একটা আড়াই থেকে তিন মণ একটার ওজন হয়। এবং উট পাখির মাংস সাউথ আফ্রিকায় বেশি

প্র: বিখ্যাত

উ: বিখ্যাত। খায়। তো এটা নিয়ে আসছি যে আমাদের দেশে যদি এটা ভাল করতে পারি, এটার মাংসগুলো আমি ঐদিকে পাঠাবো। এই আশায় নিয়ে আসছি চব্বিশটা শুধু দেখার জন্য। তো আমি বললাম যে, আসলে তো এটা ইনভায়ারমেন্টের ব্যাপার। ঐ দেশের সাথে এই দেশ মিলবে কিনা জানি না আমি। যাই হোক আপনি একটা ডাক্তারের শরণাপন্ন হন। সবচেয়ে ভাল হয়। তো কচ্ছে, ভাই, আমি তো এজন্য আসছি। এখন তো এগুলো আমার কাছে ভাল লাগতেছে না। দেখেন, এখানে আমি আর কি ডাক্তারি করবো? অনেক দামি পাখি নিয়ে আসছেন। এটা আরও বাড়ুক বা বুঝুক এটা মানুষ। তবে ডাক্তারের ভাল পরামর্শ নেন। আমি তো চিনি না..আপনি ভাল ডাক্তার...আমি মহাখালির একজন ভাল ডাক্তার ছিল, ...। মাইক্রো বায়োলজির উপর পি.এইচ.ডি করছে। তো স্যারের সাথে আমার খুব...খুবাই ভাল ডাক্তার। তো আমি ওনার নাম্বার দিলাম। ওনার নাম্বার দেওয়ার পর, উনি আমাকে ফোন দিল। উনি আবার বাইরের লোকের ফোন রিসিভ করেনা। পরে ফোন দিল, বললো, ... কি ব্যাপার? উললাম, স্যার এই এই ব্যাপার। উট পাখি সাউথ আফ্রিকা থেকে আসছে। ওনার বাসাও যেহেতু

প্র:কাছেই।

উ: না। ..এই ইয়ে সাত নম্বর সেক্টরে দেখতে সুবিধা হবে। তো আমাক বললো যে, ... আমার তো আসলে সময় নাই। তো আমি আমার এর এক বন্ধু আছে, তার নাম্বারটা লেখে নেন। ওনার সাথে যোগাযোগ করেন। আর আমি বলে দেবো। সেই বন্ধুটা হচ্ছে, চিড়িয়াখানার কিউরেটর, ...।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: তো স্যার আমি তো.. ওনার সাথে পরিচয় নাই। কয় আমি বলে দিবো। আর ঐ ভদ্রলোককে ওনার সাথে যোগাযোগ করতে বলেন। নাম্বারটা দিল। ওনাকে আমি লিখে দিলাম। ওনার সাথে যোগাযোগ করেন। পরে ঐ ভদ্রলোক, আবার ঐ স্যার ওনাকে বইলে দিছে যে আমি যাইতে পারতেছি। আপনি একটু দেখেন যাইয়া। পরে ওনারা গাড়ি নিয়ে গেলো। গাড়ি নিয়ে যায়ে ঐ কউরেটর সাহেবকে নিয়ে আসলো, ডাক্তার দেখলো। দুই বার না তিনবার নিয়ে আসছিল। তা এখানে দুইটা একটা, দুইটা একটা করে মারাই যায়। পরে এখান থেকে দুই মাস দশ নম্বর সেক্টরে অবস্থান করলো। এরপর ঐ স্যার নাকি বলছে..ঐ স্যারের সাথে আমার কথা হয় নাই। যারা পাখি নিয়ে আসছে, মেইন যিনি..সে বললো যে। আমি বললাম, কি হইলো? এখন পাখির অবস্থা। কয় ভাই, অনেক কয়টা মারা গেলো। এখন স্যার বলতেছে যে, এটা ইনভায়ারমেন্টের সমস্যা। মিলতেছে না। আপনি এলাকায় নিয়ে যান। মানে গ্রাম্য এলাকায় নিয়ে যান। পরে, আমি ওখানে নেওয়ার পর, এখনও ঐভাবে যাচ্ছে মারা। এবং স্যারের সাথে আমাদের টেলিফোনে সব যোগাযোগ হচ্ছে।

প্র: ভাল আছে এখন?

উ: এই পর্যন্ত তার সাথে কথা হইছে। পরে এরপর আর ঐ লোক আর আসে নাই।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: হ্যা। এখন হয়ত...কুমিল্লায়ও তো ডাক্তার আছে। বড় বড়। হয়ত..ভাল আছে না খারাপ আছে..কোনদিকে আছে..ওরা যোগাযোগও করে নাই। এই পর্যন্ত, আমি এতটুকুই করছি।

প্র: আমরা আলোচনা করতেছিলাম। এখন যেই বিষয়টা একটু জানতে চাচ্ছি, সেটা হল, আপনি যখন এন্টিবায়োটিক দেন, সেটা কত মাত্রার ডোজ, কতদিন খেতে হবে, এটার কোন সাইড ইফেক্ট, এই বিষয়ে কিছু বলেন কিনা? এই বিষয়ে যদি একটু খুলে বলেন।

উ: এটার ডোজ তো অবশ্যই দেই। পাঁচ থেকে সাত দিন। তিন দিন। তবে ডোজ লেখে দেই। প্রতিটা জিনিসের তো এক ডোজ না। কম বেশি ঐভাবে দিয়ে দেই।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা, ডোজ উল্লেখ করেন। আর কতদিন খেতে হবে এটা তো বললেন।

উ: হ্যা।

প্র: পাঁচ থেকে সাত দিন। আর ডোজ মানে দিনে কয়বার?

উ: কিছু কিছু ক্ষেত্রে আছে, দিনে দুই বার। কিছু কিছু ক্ষেত্রে আছে দিনে তিনবার।

প্র: আর সাইড ইফেক্ট সম্পর্কে কিছু বলেন? একটু পার্শ্ব প্রতিক্রিয়া?

উ: সাইড ইফেক্ট, একটু পার্শ্ব প্রতিক্রিয়া হয় অনেক সময়। ভুলক্রমে যদি বেশি যায়। হয়ত ওষুধের পরিমাণ বেশি গেলো, পানির পরিমাণ কমে গেলো। এটাও হতে পারে সাইড ইফেক্ট।

প্র: জী। তখন ঐ বিষয়ে কি বলেন?

উ: হু

প্র: ঐ বিষয়ে তখন কি বলেন?

উ: তখন ওদের কাছে শুনি যে এটা এরকম হইল, এটার কারন কি বলেন? কিভাবে ডোজ দিছেন বলেন? কথা ধরলেই বোঝা যায় যে, এরা কম বেশি করছে।

প্র: এই..আচ্ছা, আচ্ছা। এন্টিবায়োটিক রেজিস্টেন্স এই সম্পর্কে কিছু বলেন?

উ: রেজিস্টেন্স বলতে কি জিনিসটা আপনে..

প্র: এন্টিবায়োটিক আমরা শুনি না যে রেজিস্টেন্স হয়ে গেছে ঔষধ, আমরা অনেক সময় শুনি, আপনি জানেন নাকি জানি না, যে মেডিসিনটা রেজিস্টেন্স হয়ে গেছে। তো এই বিষয়ে কিছু বলেন?

উ: মানে ঐ যে, কাজ করতেছে না বা ইয়া হইছে...(১৫:০০) এটা..না ঐ ক্ষেত্রে আমি ঐভাবে..আর এগুলো তো পশু পাখি কবুতর। আমি ঐভাবে পাই না। তবে আমি যতটুকু জানি সেটার উপরে করি। সেই ভিত্তি গুলাই চলে। অতিরিক্ত করি না। এই ধরনের রেজাল্ট আমি পাই নাই। আমি ভালর দিকটাই পাইছি।

প্র: মানি ঔষধ খাচ্ছে, যেটা বলতেছিলেন যে ঔষধ খাচ্ছে ভাল হচ্ছে না। এই ধরনের কোন কেইস পাইছেন? যে অনেকবার আসছে সে

উ: না অনেকবার আসে নাই। হয়ত একবার বা দুইবার এরকম হবে। তখন ঐ যে বললাম যে গ্রুপ চেষ্টা করে দিলেই এটা ঠিক হয়ে আসে।

প্র: এমনি রেজিস্টেস হওয়ার কারনটা কি? কি মনে হয় আপনার কাছে?

উ: রেজিস্টেস, অর্থাৎ রোগই নির্ণয় করতে পারে না। মেডিসিন নির্ণয় করবে কিভাবে? হয়ত এরকম হইতে পারে। রোগটা কি সেটাই আমি ধরতে পারি নাই। অথবা যাদের হইছে তারাই ঠিকমত আমাকে বলতে পারে নাই। তাহলে ওরা যদি অবশ্য অন্য কিছু বলে থাকে, হইছে একটা বলছে একটা। মেডিসিনটা ঐটাই দিচ্ছে।

প্র: তার মানে এটা তো ভুল ট্রিটমেন্ট হচ্ছে।

উ: হ্যা, ভুল হচ্ছে।

প্র: তো ভুলটা তো রেজিস্টেস, আমরা বলি না এন্টিবায়োটিক বা মেডিসিন রেজিস্টেস।

উ: কার্যকারিতা বা কাজ হচ্ছে না। হ্যা তো। এটা এভাবে হয় না। এক্কেবারে নগণ্য।

প্র: আপনার অভিজ্ঞতায় কি বলে? কিজন্য হয়?

উ: না হয় না। এরকম হয় না। এরকম নাই। কাজ করে। ঔষধ কাজ করে

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: তবে, রোগ নির্ণয়টা আগে। তারপরে, মেডিসিন নির্ণয়। যদি রোগ নির্ণয়টা আমি আগে করতে পারি। তাহলে মেডিসিনটা এভাবে দিলে পারফেক্ট হয়। অনেক সময় ভুলক্রমে যদি রোগটা নির্ণয় করেতে না পারি তাহলে তো মেডিসিনটা ঐভাবে দেওয়া যায় না। অথবা যারা খামারি,

প্র: থরেন, রোগটা আইডেনটিফাই করতে পারলেন। মেডিসিনও ঠিক আছে। কিন্তু কাজ করতেছে না।

উ: না, কাজ করে। ফেল হয় নাই। না এটা আমি

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: ফেল হয় নাই তো।

প্র: তাহলে একটু পরে বলি..আমাকে...তাহলে ডেটা নিয়ে আলোচনা করতেছিলাম যে, কোন নির্দিষ্ট রোগীকে এন্টিবায়োটিক দেওয়া হবে কি হবে না, এটা তো...(১৬:৪০ বোঝা যাচ্ছে না) কিছু নাই। এই সিধান্তটা আপনি কিভাবে নেন?

উ: আমি এই সিধান্তটা নেই রোগের উপর। এটা জটিল রোগ আমি নিজে বুঝতেছিলাম। এই ডিসিশনটা আমি ঐ ভোক্তাদের বা ঐ খামারিদের বলি যে ভাই, ওমুক ডাক্তারের কাছে যান। যায়া একটা সিধান্ত নেন। এটার সিধান্ত আমি দিতে পারতেছিলাম।

প্র: আচ্ছা।

উ: যদি বলে যে এটা আপনি কেন পারতেছেন না। বলি যে এটা আমি বুঝতেছি না। বুঝলে আমি তো সিধান্ত নেব। যেহেতু বুঝি না। সেহেতু এটার সিধান্ত আমার। আমি ডাক্তারের পরামর্শ নেই। নিজের ফোন দিয়া দেই। ওদেরকে ঐভাবে ইয়ে করি..সাহায্য সহযোগিতা করি।

প্র: আর যেইগুলো নিজে পরামর্শ দিচ্ছেন, ঐ বিষয়গুলো তো আপনি জেনেই তো তার

উ: হ্যা, জেনেই। হ্যা, তার সবকিছু জেনে শুনে। তার মুখে শুন্যর পর যতদূর আমি বুঝি যে এটা আমার আয়ত্বের মধ্যে আছে সেটা

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। ভাই, আপনি কি মনে করেন যে...(ফোন ধরবেন?)। আমি ডেটা বলতেছিলাম যে, এন্টিবায়োটিকের যে বাজারমূল্য এটা কি সাধারণ জনগণের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে আছে নাকি বেশি। একটু বলেন।

উ: ক্রয়ক্ষমতার মধ্যেই আছে।

প্র: ক্রয়ক্ষমতার মধ্যেই আছে। মানে কিছু এন্টিবায়োটিক আছে না, অনেক সময় আমরা শুনি যে অনেক কস্টলি বা দামি। এরকম কি আছে?

উ: বাইরের কিছু কিছু আছে। সেটা সীমিত।

প্র: এনিমেলের জন্য। তো মানে একজন গ্রাহক বা ক্রেতা যেই পরিমাণ টাকা এন্টিবায়োটিকের পেছনে ব্যয় করতেছে...এটার..(১৮:০২) কি সে পায়?

উ: অবশ্যই পায়। কারন যদি একটা প্রডাক্টের অনেক দাম হয়। একটা গরু আমি ব্যবহার করি। একটা গরুর দাম এক লাখ, দেড় লাখ। এক লাখ। আর আমি ওখানে হাইয়েস্ট ব্যবহার করতেছি পাঁচ হাজার, ছয় হাজার, সাত হাজার। তাও আমার..(১৮:১৯) রোখা যাচ্ছে না) ঠিকই থাকলো। আমি দেখতেছি যে দুই চার পাঁচ হাজার টাকা... যেখানে এক লাখ, দেড় লাখ, দুই লাখ টাকা একটা গরুর দাম। অথবা এক হাজার বা দুই হাজার মুরগি আছে লেয়ার বা ব্রয়লার কেখানে আমরা ইউজ করতেছি পাঁচ হাজার, দশ হাজার, সাত হাজার টাকা। তো কয়েক লাখ টাকার সম্পদ।

প্র: আচ্ছা, লোকজন সাধারণত এন্টিবায়োটিকটাকে অল্প করে নেয় নাকি তারা ফুল কোর্সটাই নেয়?

উ: ফুল কোর্সটাই তারা... যারা সচেতন, জ্ঞানী..ডাক্তারি ভাষায় যেটা বলে যে কোর্সটা কম্প্লিট করেন, তারা চেষ্টা করে আর বেশিরভাগ ভোক্তারা বা গ্রাহকেরা এরা ফুল করেন। ডাক্তার বললেও এরা করেন। দেখা যায় যে ডাক্তার একটা সাতদিনের কোর্স দিল, চারদিনে করার ভাল হয়ে গেলো, এরপরে আর ওরা এদিকে তাকায় না।

প্র: এরা কি শিক্ষিত সমাজের লোকজন নাকি মিডেলক্লাস বা

উ: এলা বেশিটা হচ্ছে আপনার মিডেলক্লাস, মনে করেন কিছুই বোঝে না। যারা গরু পালে। গরুর মতনই। সোজা হিসাব।

প্র: হা হা হা।

উ: আর কিছু কিছু আছে। তা ওটা আরও মানে যারা বেশি পালে বড় বড়। ঐগুলোকে কিভাবে বলবো..ঐগুলোকে মানে

প্র: অনেক লারজ্ স্কেলে অনেক বড়

উ: অনেক বড়। ওরা মানে একটা ডিভিএম ডাক্তারের চেয়েও বেশি বোঝে।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা



উ: সেখানেও ক্ষতি হয়।

প্র: মানে নিজেই ডাক্তারের চেয়ে বেশি বোঝে।

উ: হ্যা, বললাম তো। একটা ডিভিএম ডাক্তারের চেয়েও সে বেশি বোঝে। যার কারনে ওখানে ওদের অনেকসময় ক্ষতি সাধন হয়। হয়ত দেখা গেলো তিরিশ চল্লিম, পঞ্চাশ, ষাইট, সত্তর একশো পিছ গরু আছে। দুই চারটা মারা যায় ওদের কারনে। ওদের নিজেরই এটা হয়ত প্রকাশ করে না।..(২০:০০ মিনিট)

মানে ডাক্তারেরটা নিজেই করে। কোন ডাক্তারের তোয়াক্কাও করেনা। এই হল

প্র: যেটা বলতেছিলেন একটু আগে মানে এন্টিবায়োটিকের কোর্সটা কেনা সম্পর্কে..মানে যারা ক্রেতা বা গ্রাহক আছে..প্ররা কোর্সতো বলতেছেন অনেকেই কিনে, অনেকেই কিনে না। বেশিরভাগ লোক কি কিনে নাকি..

উ: বেশিরভাগ লোকই ফুল কোর্সকরেনা।

প্র: আচ্ছা, কেন করে না?

উ: হু

প্র: কেন করে না?

উ: এটা যদি দুই চারদিন বা দুই দিনে সারে..চারদিন পাঁচদিনে ভাল হয়ে গেলো। এটার আর দরকার নাই মনে করে।

প্র: মনে করে আর দরকার নাই। আচ্ছা। তো, আপনি মানে প্রেসক্রিপশনে সাধারণ ওষুধের চেয়ে এন্টিবায়োটিকে বেশি প্রাধান্য দিয়ে থাকেন?

উ: না, আমি প্রাধান্য কম দিই এন্টিবায়োটিক।

প্র: কারন কি?

উ: কারন এটা এমনিতে দেখা যাইবে যে, এটা এমনিতেই যাবে। হায়ার এন্টিবায়োটিক ঐধরনের ইয়ে দিতে চাই না। নরমাল কিছু দিয়া দেই। যেমন পাতলা পায়খানা করতেছে, আমি স্যালাইন দিতে পারি। না হলে হয়ত অক্সি-ট্রেট্রোসাইক্লিন। তারপরও যদি আসি বলে যে না, আমি সিপরোসিন দিয়ে দেই।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। এগুলো পর্যায়ক্রমে।

উ: পর্যায়ক্রমে।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। মানে অন্য ওষুধের সাথে, মানে সাধারণ ওষুধের সাথে এন্টিবায়োটিকের কোন ডিফারেন্স বা পার্থক্য কি আছে?

উ: সাধারণ ওষুধটা মানে কি সেটা?

প্র: মানে আমরা যেমন

উ: আমি এন্টিবায়োটিকের সাথে নন এন্টিবায়োটিকগুলো দিতে বলি বা দেই।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: মানে এন্টিবায়োটিকের সাথে নন এন্টিবায়োটিক

প্র: নন এন্টিবায়োটিকটা দিতে বলেন। আচ্ছা। মানে দুইটা কি এক সাথেই

উ: যেমন আমি স্যালাইন দিতে বলি

প্র: আচ্ছা, দুইটাকে একসাথে দিতে বলেন? মানে তাইলে যদি আমরা বলি, এমানে নরমাল ঔষধ আর হচ্ছে এন্টিবায়োটিক, এই দুইটার মধ্যে কি ডিফারেন্স আছে? দুইটার মধ্যে পার্থক্যের দিকে দিয়ে কাজের দিক দিয়ে বা অন্য কিছু?

উ: এন্টিবায়োটিক হল ধরেন যে আপনার, ঐটা তো একটা চিকিৎসা। আর নরমাল বলতে এটা কোন চিকিৎসা না। হলকা পাতলা যদি ইয়া...করা যাবে। রোগের উপরে..সেটার উপরে ভিত্তি করে দেওয়া হয়।

প্র: মানে একটা হচ্ছে যে, ধরেন আমি যদি হিউম্যানের কথা বলি, প্যারাসিটামল বা এ ধরনের যে ড্রাগগুলো আছে সিন্থোসিন বা ফাইমক্সিল এ ধরনের যেগুলো আছে, এটাকে একটাকে এন্টিবায়োটিক বলতেছে, একটাকে নরমাল ঔষধ বলতেছে। এই দুইটার মধ্যে ডিফারেন্সটা কি? মানে এনিমেলের ক্ষেত্রেও তো এরকম আছে।

উ: এক লোক আসি বললো যে, আমার কবুতরের বা মুরগির জ্বর।

প্র: জী

উ: আবার ঠান্ডা আছে।

প্র: আচ্ছা।

উ: তো ঠান্ডা আছে। তো আমি ভাবলাম যে ঠান্ডার থেকে জ্বরটা আসছে। প্যারাসিটামল গ্রুপের আমাদের ভ্যটেনারি ফাসভেট আছে। এটাও দিলে দিই। অথবা মাইকো-(২২:৪৩) ঠান্ডার জন্য ওষুধটা আমি ব্যবহার করি..প্রথম যেটা নরমাল যেমন...ডক্সাসাইক্লিন আছে। শুধু অক্সিট্রোপাসাইক্লিন আছে। অথবা কস্টিনেশন করা আছে।

প্র: জী

উ: অথবা টাইলোসিন, ডক্সাসিন, কোলস্টিন,বোমাইসন(২২:৫৫)। কফ যে লাগে বা সর্দি হয় মানুষজন, এরকম যদি হয়, এটা শুন্য পর ঐ ধরনের প্রোডাক্টগুলো আমি দিই।

প্র: মানে সেক্ষেত্রে কি সাধারণ ঔষধও আছে ঐখানে আবার এন্টিবায়োটিকও আছে

উ: সাধারণ ওষুধটা খুব কম দেই কারন ফাসভেট তো সবাই ট্যাবলেটগুলো এইভাবে দিতে পারেনা। ঐটা কমই দেই তবে ঐ ঠান্ডার ওষুধটা ঠান্ডায় দিলে আমি জানি যে হয়ত জ্বরটা থাকবে না। হু। জ্বরটা..বা শ্বসতন্ত্র এগুলো যেগুলো বুঝি দিয়া দেই।

প্র: আচ্ছা তাইলে, এই সাধারণ ঔষধ এবং এন্টিবায়োটিক এই দুইটার মধ্যে অন্যকোন ডিফারেন্স আছে নামের দিক দিয়ে, কাজের দিক দিয়ে, মেডিসিনের দিক দিয়ে

উ: না এটা

প্র: অন্য কোন ডিফারেন্স?

উ: ডিফারেন্স মানে কি আছে? ডিফারেন্স বলতে..এন্টিবায়োটিক তো একেবারে চিকিৎসা ছাড়া কিসের জন্য ব্যবহার করবে? আর সাধারণ তো একটু আমার মাথা ব্যাথা করলে প্যারাসিটামল খায়া দেখি কি হয়? এতটুক। ভাল হল না, ভাল ডাক্তারের কাছে গেলাম। সে যদি ডাক্তার না হয়ে বাটপার হয় তাহলে আরও খারাপ। এই স্টেপে স্টেপে আরকি।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। বুঝতে পারছি। লোকে কি প্রেসক্রিপশন ছাড়া এন্টিবায়োটিক আপনার কাছে চেয়ে থাকে? প্রেসক্রিপশন নিয়ে আসল, নিয়ে আসে বললো যে

উ: অনেকে আসি বলে যে ভাই..সেগুলো কিন্তু ছোট প্রাণী

প্র: আচ্ছা ছোট প্রাণী। যেমন কি?

উ: যেমন ধরেন কবুতর, যেমন ধরেন মুরগি..এই ধরনের প্রাণী যদি আসে, তাহলে বলে যে আমার এই সমস্যা। এই সমস্যা এগুলো শোনার পর পায়খানা শোনার পর আমি ঐভাবে ঔষধটা দেই।

প্র: মানে সাধারণ জনগণ এসে এন্টিবায়োটিকের কথা বলে। বলে যে আমাকে ঐ এন্টিবায়োটিকটা দেন। মেডিসিনটা দেন।

উ: না, ওরা বলতে পারে না এগুলো। আমার এই সমস্যা হইছে দেখেন।

প্র: মেডিসিনের নামটা বলতে পারেনা? এন্টিবায়োটিকের নাম বলতে পারেনা।

উ: বলতেই পারেনা।

প্র: বলে যে, সমস্যাটা বলে।

উ: সমস্যাটা বলে। আমাক বলতেছে যে, কবুতর ঝিমায়। ঝিমায় বলতে কি পালক ফুলি থাকে? কয়, হ্যা, ফুলি থাকে। খাদ্য খায়? বলে কম খায়। নাড়া দিলে একটু সরে। হ্যা। পায়খানা কেন? এই এই টাইপের। সবুজ বা সাদা, এই টাইপের। আবার অনেক কবুতর আছে খবার পর মুখ থেকে বাইর করে মানে বমি করে। টক্সিনইভা, টক্সিনইভা(২৪:৫২) তখন এই এই টাইপের ঔষধগুলো আমি দেওয়ার চেষ্টা করি।...(২৪:৫৬) ঔষধগুলো। এই ধরনের যেগুলো ভাল মনে করি মানে হাইয়ার এন্টিবায়োটিকে ঐভাবে যাই না।...(২৫:০১)

আর দেখা যায় যে, তার পায়খানা যদি কেউ ছবিতে নিয়ে আসে, দেখি তার পায়খানা যদি খুব ঐ ধরনের হয়। আমি যেটা রোগ নির্ণয়ে বা মনে করতে পারি ঐ ঔষধটাই আমি দিচ্ছি। তো ঔষধের পরিমাণ যেটা যেভাবে দেওয়া হয়, আলহামদুলিল্লাহ যে রেজাল্টগুলো সাথে সাথেই পাওয়া যায় অথবা তারা ফোন দিচ্ছে যে ভাই আমি তিন দিন খাওয়াইলাম ভাই আমার পায়খানাটা কমতির দিকে, ভাল হয়ে গেলো। আমার নাম্বার দেওয়া আছে। অথবা কেউ কিছু একটা হইছে আমাকে ফোনে পরামর্শ চাইলো, আমি যতদূর জানি যে এটা এই হইছে আর যদি এটা আমি পারতেছিলাম বা বুঝতেছিলাম, তা আমি বললাম যে আপনি ডাক্তারের কাছে যান। অমুক ডাক্তার ওখানে গেলে পাবেন। যদি বলে যে ডাক্তারের কাছে যাব না, ডাক্তারের কাছে যাওয়া আসা সমস্যা, আপনিই দেন। তাহলে আমি যেটা চিন্তা ভাবনা করি। যেটা ভাল মনে করি দিয়া দেই। আলহামদুলিল্লাহ ভালর দিকটা আমার বেশি।

প্র: বেশি। মানে আপনি যে এন্টিবায়োটিকটা দেন, এটা কি মুখে মুখে প্রেসক্রাইব করে থাকেন নাকি হচ্ছে লিখিতভাবে দেন?

উ: আমি অনেকসময়, যেগুলো অজ্ঞ থাকে মি.লি, সি.সি, গ্রাম এগুলো বোঝে না। ওদেরকে আমি বলি। আর যেগুলো শিক্ষিত টাইপের থাকে, মি.লি, সি.সি, গ্রাম এগুলো বোঝে। আমি এখন আমার সামনে দেখছি যে, অনার্স পাশ, এম.এ পাশ করছে কিন্তু সি.সি কি ধরনের মাপ বোঝে না...ভাই আমি কিভাবে মাপবো আমাকে বুঝিয়ে দেন।

প্র: মানে কত সি.সি এটা বোঝে না।

উ: হ্যা, মানে এই যন্ত্রটা কি? আমি মি.লি টা কোথায় পাব? এরকম আমাকে প্রশ্ন করে। আমি অনেক কাস্টমারকে বলি আমি কতদূর লেখাপড়া করছেন? মুখে বলে দেই। তো বলে, আমি অতদূর লেখাপড়া বা অমুক করি, জব করি। তো সি.সি, মি.লি বোঝেন না, এটা একটা কথা হইল। এটা তো ছোট বেলায় মানুষ শেখে। এখন যদি বললে বলেন, ভাই সি(ঈ) কিরকম? অথবা এফ(ঋ) কি রকম দেখান তে ভুলে গেছি? তাহলে এটা তো ছোটবেলায় অ, ই, ঈ, উ এগুলো তো শিখছে মানুষ।

প্র: হা, হা, হা। আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: তো আপনি যদি এই টাইপের কথা বলেন, তাহলে এটা কেমন হইবে? আপনি গ্রাম বোঝেন না।

প্র: মানে সেক্ষেত্রে তাদেরকে আপনি লিখিতভাবে দেন।

উ: সেক্ষেত্রে তাদেরকে লিখিতভাবে দেই।

প্র: ইন্ট্রাকশন দেন। আর যারা শিক্ষিত তাদেরকে কি মুখে বলে দেন?

উ: মৌখিক বললে আর একবার বললে হ্যা বুঝতে পারছি ভাই। এটা এই এই, এটা এই এই।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এটা তারা বুঝতে পারে।

প্র: আমি একটু রিস্ক, একটু ঝুঁকিসঙ্গত বিষয়গুলো নিয়ে একটু কথা বলতে চাই। আপনি কি মনে করেন এন্টিবায়োটিক রোগ প্রতিরোধ করার ক্ষেত্রে কার্যকরী ভূমিকা পালন করে? এন্টিবায়োটিক যে মেডিসিনগুলো আছে, এগুলো এই ধরনের রোগ প্রতিরোধ যে..শরীরের মধ্যে যে রোগটা ডিজিসটা হচ্ছে, সেটা প্রতিরোধ করার জন্য ইফেকটিভ, কার্যকরী ভূমিকা করে?

উ: না। রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতার কিছু ইয়ে আছে, মেডিসি আছে। এগুলো আগে পরে..মেডিসিনের মানে এন্টিবায়োটিকের আগে পরে খাওয়াইলে রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতাটার একটিভ করে, এন্টিবায়োটিক।

প্র: এটা হচ্ছে যে বড়ির রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা বলতেছেন। কিন্তু এন্টিবায়োটিক যেটা খাওয়াচ্ছে, এটা তার যে ডিজিস, সেই ডিজিসটা কি ভাল করতেছে? এটার জন্য কার্যকর এন্টিবায়োটিকটা?

উ: হ্যা, এটাই তো কার্যকর।

প্র: কার্যকর মানে কাজ করতেছে?

উ: হ্যা, কাজ করতেছে। এন্টিবায়োটিকের কাজই তো..

প্র: তাহলে এটা কি বডিতে গিয়ে মানে ধরেন একটা বার্ড হোক বা একটা ডগ হোক বা একটা এনিমেল হোক, লারজ এনিমেল তার বডিতে গিয়ে এন্টিবায়োটিকটা কিভাবে কাজ করতেছে। এটা যদি আপনি বুঝেন তাহলে বলেন?

উ: মানে অত দূর তো আমি যাই নাই।

প্র: মানে যতটুকু বুঝেন আরকি? শরীরে একটা এন্টিবায়োটিক তো গেলো, তারপরে আরকি কিভাবে কাজ করতেছে? কি কি উপায়ে কাজ করতেছে?

উ: এটা আমি প্রাথমিক যে ধারণাগুলো, প্রাথমিক যে লক্ষণগুলো এইটার উপরেই করি। আমি এটা বলছি যে, বেশি যেটা বুঝবো না, সেটা তো আমি চিকিৎসাই দেই না। বন্ধ। নাই। বা তাদেরকে আমি অন্যভাবে সাহায্য করি।

প্র: না, এটা আপনার যে দশ বারো বছরের অভিজ্ঞতা ঐখান থেকে কি মনে হয়, এন্টিবায়োটিক খাওয়ানো বা সেবন করার পর এনিমেল কি..গয়ে যখন এটা ঢুকতেছে সেটা কি ভিতরে যায়, তার তো একটা ফাংশান কাজ করতেছে মানে কি উপায়ে এটা কাজটা করতেছে? ঢুকে প্রথমে এটা কি করতেছে?

উ: মানে ইয়া তো পড়ি নাই যে কিভাবে যায় বা কিভাবে। ঐগুলো তো ঐ সময়ে আমি দেই নাই। জানি ও না। এটা যদি আমি বলি এটা ভুলও হতে পারে। তবে আমি যতদূর মনে করি যে এটা এই এই ভাবে, এই এই ভাবে করে।

প্র: এই ব্যাপারটা যদি একটু

উ: না, ঐভাবে এটা, না আসলে তো যারা লেখাপড়া করছে, তারা বই আকারে পাইছে। আমি তো ঐভাবে পড়ি নাই।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: ঐভাবে হয়ত বুঝাতে পারবোনা।

প্র: আচ্ছা, কিছু রোগের নাম যদি বলেন যে, কোন কোন রোগের ক্ষেত্রে এন্টিবায়োটিক ভাল কাজ করে?

(ক্রেতা: আচ্ছা, মুরগির খুবই ঠান্ডা

বিক্রেতা: কয়টা মুরগি?)

আচ্ছা ভাই যেটা বলতেছিলাম সেটা হচ্ছে তাইলে আপনি এন্টিবায়োটিকের কথা বলতেছিলেন যে, এন্টিবায়োটিক রোগ প্রতিরোধ করার ক্ষেত্রে কিভাবে কাজ করে। কয়েকটা রোগের নাম কি একটু বলবেন? যেটা বলতেছিলাম যে এন্টিবায়োটিকের রোগ প্রতিরোধ করার ক্ষেত্রে কার্যকরী ভূমিকা পালন করে কিনা, এই বিষয় আমরা কথা বলতেছিলাম। তো আপনে কয়েকটা রোগের নাম বলতে পারবেন, যে সমস্ত রোগের ক্ষেত্রে এন্টিবায়োটিক সাধারণত ব্যবহার করা হয়? কি কি রোগের ক্ষেত্রে?

উ: যেমন এই ঠান্ডা

প্র: ঠান্ডা।

উ: তারপরে যেটা বাংলায় বলি আমরা সবুজ পায়খানা।

প্র: জী

উ: সাদা চুনা পায়খানা।

প্র: জী

উ: রক্ত আমাশা..( বোঝা যায় না ২৯:৫৫)।

প্র: জী

উ: এবং পাতলা পায়খানা।

প্র: আচ্ছা ।

উ: এগুলার ক্ষেত্রে এন্টিবায়োটিক ব্যবহার করা হয় ।

প্র: আচ্ছা ।..(৩০:০০) তো মানে এন্টিবায়োটিক যতগুলো আপনার দোকানে আছে, তার মধ্যে কোন রোগের এন্টিবায়োটিকটা ভাল কাজ করে বলে আপনি মনে করেন?

উ: না, মানে গ্রুপগুলো বলতে যে, এক একটা রোগের তো এক একটা

প্র: মানে ওভারল যত এন্টিবায়োটিক আছে, তার মধ্যে কিছু রোগের মেডিসিন আছে না,

উ: যেমন সিপ্রোফ্লক্সাসিন গ্রুপের ঔষধ, সালফা ডায়াজিন(৩০:২২ গ্রুপের) ঔষধ, এগুলো ভাল ।

প্র: জী, আর কয়েকটা যদি নাম বলেন?

উ: সালফা ডায়াজিন, সিপ্রোফ্লক্সাসিন, তারপরে আছে আপনার

প্র: এজিথ্রোমাইসাসিন তো

উ: এই টাইপের । ফ্লক্সাসিন, নন ফ্লক্সাসিন

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা,

উ: এন্টাসিন গ্রুপের ।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা ।

উ: হোলিস্টিনও লাগে, হোলিস্টিন ছাড়া হয় না । এই টাইপের ঔষধগুলোই বেশি ।

প্র: আচ্ছা, মানে এন্টিবায়োটিক রেজিস্টেন্স, কিছুক্ষণ আগে বলতেছিলাম । এই শব্দটো তো শুনছেন না, এন্টিবায়োটিক রেজিস্টেন্স এইটা কি যদি আমাকে একটু খুলে বুঝায় বলেন যে আসলে জিনিসটা কি?

উ: রেজিস্টেন্স যে অনেকসময় হয়, কিন্তু আমি যে ইয়েটা দেখছি বা এগুলো আমি যতদূর আমার অভিজ্ঞতায় দেখছি, যে এ ধরনের তো আমি বুঝি না যে হয় নাই বা হইছে । আমি তো ওগুলার সবগুলারই দেখা যায় যে,

প্র: রেজিস্টেন্স হলে আসলে কি ঘটে ঘটনাটা?

উ: রেজিস্টেন্স হলে ওটাকে আমি স্টপ করে দিতে পারি ।

প্র: না, মানে রেজিস্টেন্স হলে কি হয়?

উ: কাজ হয় না । কাজ করতেছে না ।

প্র: কি কাজ করে না?

উ: যেমন, ধরেন আমি সিপ্রোফ্লক্সাসিন দিলাম । যে কাজের জন্য দিলাম, ঐটা হল না । এখন আমি ঐটাকে আমার ক্ষেত্রে আমি যতদূর বুঝি, আমি এটাকে অফ করে দিতে বলি ।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এন্টিবায়োটিক অফ করে দেন

প্র: জী

উ: এন্টিবায়োটিক অফ করে দিয়ে, একটা প্রবায়োটিক প্রডাক্ট দিয়ে দেই যে এটা তিন দিন খাওয়ান।

প্র: প্রবায়োটিকট বলতে জিনিসটা কি?

উ: প্রবায়োটিক বলতে, ইমিউনিটি, যে আপনার শরীরের যে রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতাটা।

প্র: রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা যেটা

উ: হু।

প্র: ঐটা, ডেভেলপ করার জন্য

উ: হু, ডেভেলপ করার জন্য, এটা দিয়া দেই। দুই তিন দিন এটা খাওয়ান। যদি বলে যে, আমার তো সমস্যা অনেক। সমস্যা মারা যায় যাক। এটা দিয়ে দেখেন আগে। যেহেতু এন্টিবায়োটিক কাজ করছে না। এটা অফ করে দেই। তারপর, আবার পরবর্তীতে আবার এন্টিবায়োটিক চালু করলে

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। তাহলে আচ্ছা কি কারনে মানে এন্টিবায়োটিক রেজিস্টেন্স হয়? কি কারনে এন্টিবায়োটিকটা রেজিস্টেন্স হয়? আপনার কাছে কি মনে হয়? কি কারনে এন্টিবায়োটিকটা রেজিস্টেন্স হয়ে যাচ্ছে?

উ: এটা অনেক সময় দেখা যায় যে তার বডিতে যে ইয়ার ক্ষমতাটা কমি যায়। রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা কমে যায়। এ কারনে রেজিস্টেন্স হয়ে যায় বেশি শরীরে।

প্র: এটার কারনে। আর কোন কারন আছে এক্ষেত্রে?

উ: আর কোন কারনে দেখি নাই তো, হয়তো দুর্বল বা এই ধরনের ইয়াতে এন্টিবায়োটিক মানুষের শরীরে কাজ করে না।

প্র: তাহলে এই এন্টিবায়োটিক রেজিস্টেন্সটা বন্ধ করার জন্য আমরা কি করতে পারি?

উ: এন্টিবায়োটিক বন্ধ করা তো যাবে না। তবে এক্ষেত্রে হয়ত এন্টিবায়োটিক বন্ধ করার পর, কোন কিছু প্রবায়োটিক দিয়ে এটা সবল বা ইয়ে করার পর, তারপরে এন্টিবায়োটিক দিলে হয়তো কাজ করে। এটা দেখছি।

প্র: এটা পাইছেন। মানে সুফল পাইছেন। পাইছেন। আচ্ছা, আচ্ছা। মানে সঠিক নিয়ম নির্দেশনা অনুযায়ী এন্টিবায়োটিক সেবনের কোন চ্যালেঞ্জ আছে? ধরেন, আপনি একজন খামারিকে বললেন, আপনার গরুকে আপনি প্রতি বারো ঘন্টা অন্তর অন্তর এই ওষুধটা খাওয়াবেন। তো সঠিক ওষুধ খাওয়ানোর যে একটা প্রসিডিউর বলে দিলেন, সেই অনুযায়ী সে যে খাওয়াচ্ছে সেক্ষেত্রে কোন ধরনের চ্যালেঞ্জ কি কোন সময় ফেইস করেন?

উ: না।

প্র: এই টাইমিংটা

উ: টাইমিংটা তারা ঠিকমত করতে পারেনা।

প্র: তো এটা তার জন্য একটা চ্যালেঞ্জ না?

উ: ঐটা চ্যালেঞ্জ। বুঝার পরও সে যদি জানে, বুঝার পরও, জানার পর, বুঝার পরও সে ..ধরেন যে সকালে বলছি যে বিকালেও আবার খাওয়ান। বিকালে খাওয়াইল না। পরেরদিন খাওয়াইলো। সে এটাকে চ্যালেঞ্জ মনে করেনা।

প্র: এটাকে চ্যালেঞ্জ মনে করে না। সেক্ষেত্রে তার কোন সমস্যা হবে? কোন সমস্যা হবে সেক্ষেত্রে? সেক্ষেত্রে সে যদি টাইমলি না খাওয়ায় মেডিসিনটা?

উ: টাইমলি না খাওয়াইলে অবশ্যই সমস্যা হতে পারে।

প্র: কি ধরনের সমস্যাটা হতে পারে?

উ: হয় ভাল হবে, না হইলে খারাপের দিকে যাবে।

প্র: খারাপ বলতে কি হইতে পারে?

উ: হয়তো রোগটা সারলোনা।

প্র: হ্যাঁ। আর?

উ: অথবা আরও কিছু হতে পারে এরকম।

প্র: আরও বলতে?

উ: আরও কিছু বলতে খারাপের দিকটাই বেশি হতে পারে। ভাল হল না। ভাল না হইলেই তো একটা খারাপ।

প্র: খারাপ। আচ্ছা, আচ্ছা। তো ভাইজান, আমরা কথা বলতেছিলাম কিছুক্ষণ আগে ঝুঁকি সম্পর্কিত বিষয়গুলো নিয়ে। এখন আমরা নীতিমালা সম্পর্কিত বিষয়গুলো নিয়ে একটু কথা বলি। পলিসি রিলেটেড ইস্যুগুলো। সাধারণ ঔষুধ বা বিশেষ করে এন্টিবায়োটিক ব্যবহার পর্যবেক্ষণ করে কোন অফিস বা পর্যবেক্ষক নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা..এই সম্পর্কে আপনি জানেন?

উ: এই সম্পর্কে আমি যতদূর জানি, যে এই সম্পর্কে বাংলাদেশ বা সরকারের কোন লোক এ পর্যন্ত আমার চোখে পড়ে নাই।

প্র: মানে আমরা শুনি না ড্রাগস ..এ ধরনের কেউ আসে?

উ: না।

প্র: কোন সময় আসছে?

উ: আমার চোখে পড়ে নাই

প্র: আচ্ছা। তো মানে এন্টিবায়োটিক ব্যবহারের সাথে সম্পর্কিত, সরকারের এমন নীতিমালা সম্পর্কে আপনি কি জানেন? সরকারের নীতিমালা আছে?

উ: সরকারের নীতিমালা তো অবশ্যই আছে।

প্র: মানে এন্টিবায়োটিক এনিমেল, এনিমেলের যে এন্টিবায়োটিক আছে। এটার ইউজ নিয়ে নীতিমালা আছে?

উ: অবশ্যই আছে।



প্র: আছে। আচ্ছা, আচ্ছা। তাহলে আপনার কাছে কি মনে হয় যে এন্টিবায়োটিক বিক্রির জন্য একটা নীতিমালা বা নৈতিক আচরণবিধির প্রয়োজন আছে?

উ: না, নীতিমালার দরকার আছে। নিয়মশৃঙ্খলার মধ্যেই সবকিছু ভাল হয়।

প্র: করলে লাভটা কি?

উ: করলে লাভ আছে।

প্র: একটু যদি খুলে বলেন?

উ: অবশ্যই লাভ আছে।

প্র: হ্যাঁ, যেমন?....৩৫:০০

উ: নীতির মধ্যে থাকাটাই তো ভাল। এটাই লাভ বুঝি। এখন একটা চিকিৎসার একটা নিয়ম নীতি আছে। এটা ঐভাবেই চলবে। ঔষধ একটা প্রয়োগের তো নিয়ম-নীতি আছে। সেটা চলবে। এখন একটা গরুর চিকিৎসা হইছে ৩৬টা ডাক্তার। এখন আমি ৩৬টা ডাক্তার এটা বুঝানোর জন্য বলতেছি। এখন আমি আপনার সাথে শেয়ার করতেছি, আপনি একটা দিচ্ছেন। ওনার সাথে শেয়ার করছি উনি একটা দিচ্ছে। আপনার সাথে শেয়ার করছি ভাল হল না। আরেকজনের কাছে গেলাম। এটা তো আমি করতে পারি। এই যে একটা নিয়ম নীতি, এটা মনতে হবে। এটা বুঝানোর জন্য দরকার আছে। না হইলে..এই নিয়ম নীতি মানলে অবশ্যই আমার খামারের লাভ আছে।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এটা আমি বুঝি।

প্র: আপনি কি মনে করেন যে কিছু কিছু সেবাদানকারী যারা অ আছে, অযৌক্তিকভাবে এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রাইব করে থাকে? হয়ত এন্টিবায়োটিক দরকার নাই

উ: আছে। এরকম হাজারো পাই আমি।

প্র: যারা সরাসরি এন্টিবায়োটিক দিয়ে দিচ্ছে।

উ: হ্যাঁ, দিয়ে দিচ্ছে।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। মানে কেন মানে তারা দেয়? এন্টিবায়োটিকটা কেন দেয়? লাভটা কি তাদের? বেনিফিটটা কি?

উ: যদি সরকারি হয়, তাহলে কিছু কম্পানির থেকে তারা কিছু পায় সম্ভবত।

প্র: আচ্ছা। পায় মানে কি পায়?

উ: মানে লাভ পায় তারা হয়তো সম্ভবত।

প্র: মানে ফিনেনশিয়াল, আর্থিক যে

উ: হ্যাঁ। অথবা রোগটা ঠিকই আছে। এটা দিচ্ছে।

প্র: এটা দিচ্ছে। ঠিক থাকলে তো সমস্যা নাই। কিন্তু এই লেভেলে হয়তো দরকার নাই কিন্তু সে মনে করলো যে আমি সরাসরি তাকে এন্টিবায়োটিক দিয়ে দেই।

উ: তাহলে অবশ্যই যদি সরকারি হয়ে থাকে তারা সার্টিফিকেটধারী যারা ডাক্তার, অবশ্যই হয়তো রোগটা নির্ণয় করছে।

প্র: আর যদি নির্ণয় করে হয়তো সাধারণ ঔষধ দেওয়া যেতো, সাধারণ ঔষধ না দিয়ে কেন সে এন্টিবায়োটিকটা দিচ্ছে?

উ: এখন সেটাকে ধরবে কে?

প্র: এ্যা হা, হা হা। এটা তো সরকারি

উ: বলেন। না এটা প্রশ্ন আমার

প্র: না, এটা তো সরকারি খাত থেকে

উ: না না সরকারি খাতেরই বললাম। সে একটা পশুসম্পদ উপজেলা বা ডাক্তার। একটা লেখলো। আসলে ভুল লেখলো না শুদ্ধ লেখলো, এটা ধরবেন আপনি আমি?

প্র: না।

উ: তাইলে এটাকে আপনি কেমন করে বললেন বা বলবেন যে এটা ঠিক আছে কিনা? এটাকে বাইর করবেন কেমন করে। এখন ধরেন এটাকে আমি বাইর করলাম। ধরি নেন যে আমি বাইর করলাম যে এটাকে দেওয়াটা ঠিক হয় নাই। ওনার সাথে ওনার সার্টিফিকেট আছে, আমার সার্টিফিকেট নাই, আমি পারবো?

প্র: না।

উ: আইনগত দিক দিয়ে, সামাজিকতার দিক দিয়ে, মৌখিক দিক দিয়ে। তা আমাকে তো সে উল্টা থ্রেটনিং দিবে। এজন্য এটা হবে না। বা এগুলি করা যাবে না।

প্র: না আমি বলতেছি যে এটা তো মনে সরকারিভাবে গেলো। আর এমন যে ঔষধের দোকানগুলো আছে, প্রাইভেট বা আপনারা যারা এমনে এরকম আরও দোকান আছে না?

উ: হুম।

প্র: তারা ইললিগেলি বা অযৌজিকভাবে সরাসরি এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রাইব করতেছে কিনা? হয়তো ফাসভেট দিলে হতো, সে সেটা না দিয়ে সেখানে হয়তো একটা এন্টিবায়োটিক লিখে দিলো।

উ: হাজার হাজার করতেছে। এগুলো ধরবে কে?

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: আমি হাজারের কথা বলতেছি।

প্র: আপনার কাছে মনে হয় কি খামারের লাভের চেয়ে, আর্থিকভাবে লাভের জন্য অনেকে এন্টিবায়োটিক সরাসরি প্রেসক্রাইব করে?

উ: করে, অবশ্যই করে। সেটা দুই কারনে। দুইটা দিক আছে।

প্র: হ্যা, বলেন একটু কেন করে?

উ: একটা কারন হল, হয়তো কম্পানির ঔষধ সেলের জন্য করে

প্র: জী

উ: অথবা আরেকটা রোগই আছে, এজন্যই সে করেছে। দুইটা।

প্র: একটা হচ্ছে, ডিজিজের জন্য। আরেকটা হচ্ছে মেডিসিনের সাইড থেকে তাকে হচ্ছে কোন কিছু দেয়।

উ: কোন কিছু দেয়। দুইটা দিক। এটা কোন ক্ষেত্রে, এটা হল সরকারি যারা সার্টিফিকেটধারী ডাক্তার, তাদের ক্ষেত্রে।

প্র: তাদের ক্ষেত্রে। আর যারা বেসরকারি প্রাইভেট?

উ: বেসরকারি, প্রাইভেট এটার কোন ভিত্তি নাই। এগুলো দিলে দিল। খামারি ভাল মনে করলে ভাল, খারাপ হইলে খারাপ। এগুলার ভিত্তি নাই

প্র: ভিত্তি নাই

উ: ভিত্তি নাই। আমি মনে করি।

প্র: আপনার কাছে, মানে ভোক্তার অধিকার সম্পর্কে আপনি জানেন? ভোক্তার অধিকার শব্দটা আপনি শুনছেন?

উ: ভোক্তার অধিকারের শব্দ শুনছি। কিন্তু অধিকারটা কিভাবে আদায় করা যাইবো,

প্র: মানে এটা কি যদি খুলে বলেন। যেমন, আমরা দেখি না যে ভোক্তার অধিকার সগৃহ চলতেছে

উ: হ্যা। তো সবগুলো কাগজ কলমে

প্র: ভোক্তার বা কাস্টমার রাইটস মানে

উ: আমার যেটা অধিকার, যেটা আমাকে দিতে হবে। যেটা আমি বুঝি আমার অধিকারটা আছে। কিন্তু আমি ওখানে পাচ্ছি না অধিকারটা। ঠিক এই রকম।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এখন অধিকার বলতে, ধরেন আমার এই দোকানে এক কাস্টমার আসলো, ভাই আমার এই ঔষধটা দেন। আমি যদি দিতে না পারি বা কোন পরামর্শ দিতে না পারি, সেটা অধিকার থেকে সে বঞ্চিত হলো। আর কোথায় যাবে। হয়তো ডাক্তারের কাছে যাবে। সেটাও হয়তো তার যাওয়া টাফ ব্যাপার বা সময়ের ব্যাপার, অর্থের ব্যাপার। দূরে কোথাও। হয়তো আমার কাছাকাছি আসছে। যদি আমি সেবাটা দিতে না পারি সেটাও তো ভোক্তা অধিকারটা হারাইলো সে। এই

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এটা আমি বুঝি আরকি। ভোক্তা অধিকার এটাই।

প্র: আচ্ছা, একটা প্রেসক্রিপশনে বা ব্যবস্থাপত্রের মধ্যে, এন্টিবায়োটিকের ইউজ যাতে যথাযথভাবে লেখা হয় তার জন্য কি কি ধরনের ইনিশিয়েটিভ বা পদক্ষেপ নেওয়া যেতে পারে? আপনারা তো বিভিন্ন প্রেসক্রিপশন পান, একজন ডিভিএম ডাক্তার, একজন সার্জন বা

একজন এসিসটেন্ট সার্জন বা একজন সিভিল সার্জন...সেখানে হয়তো একটা মেডিসিনর নাম দেওয়া আছে, বাংলায় লেখা আছে, এক্সট্রা আরও কিছু দিক নির্দেশনা বা ডিজিস সম্পর্কে যদি লেখা হয়, আরও কোন জিনিস এড করলে আপনার মতে, আপনার যে দীর্ঘদিনের অভিজ্ঞতা সে অভিজ্ঞতার আলোকে যদি একটু বলেন যে আরও কোন কোন জিনিস এড করলে বিষয়গুলো উল্লেখ করলে, এটা একজন খামারির জন্য ভাল হবে।

উ: এন্টিবায়োটিকের সাথে ঐয়ে বলছি যেমন নন-এন্টিবায়োটিক..(৪০:০০), যেমন ধরেন তার রুচি নাই,

প্র: আমি বলতেছি যে প্রেসক্রিপশনটার মধ্যে আর কি কি লেখা যেতে পারে? কি কি নির্দেশনা?

উ: না, যেটা ডাক্তার দিচ্ছে ওখানে আর হাত দেওয়ার

প্র: ওখানে তো লেখেই দিচ্ছে। আমরা দেখি যে ঔষধের নাম। বাংলা লেখে ওখানে ইন্সট্রাকশন দেয়। আর কোন জিনিসটা এড করলে খামারি বা যিনি রোগীকে বা এনিমেলকে জিনিসটা খাওয়াবে তার জন্য ভাল হবে।

উ: এখন ডাক্তারই ওখানে মানে যদি কোন ডাক্তার মানে ডিগ্রিধারী হয়, মানে এরকম সার্টিফিকেট থাকে। ওখানে ঔষধ দেওয়ার কোন আইনগত দিক নাই। ওখানে খারপ হোক আর ভাল হোক, আমি যদি জানি কিন্তু আমার

প্র: না, না, আমি বলতেছি একটা প্রেসক্রিপশন বা ব্যবস্থাপনা। ওখানের মধ্যে তো তার নাম ঠিকানা, দিক নির্দেশনা

উ: সবই আছে।

প্র: সবই আছে। তারপর সে মেডিসিনও দিচ্ছে।

উ: দিচ্ছে।

প্র: দিচ্ছে। দিক নির্দেশনা, ইন্সট্রাকশনও দিচ্ছে। ডোজ, কোর্স

উ: সবই দিচ্ছে

প্র: এক পাশে হয়তো ডায়াগনোসিসের কিছু ইনফরমেশন

উ: হ্যাঁ আছে

প্র: আরও ইন এডিশন, তিনি কোন জিনিসটা এড করবেন। যা করলে একটা প্রেসক্রিপশন আরও রিচ হবে, ভাল হবে? একজন যিনি প্রেসক্রিপশনটা ফলো করতেছে

উ: সেটার ব্যাপারেই বলতেছি, ঐ ডাক্তারের প্রেসক্রিপশনে আমার এটা করা যাবে না।

প্র: সেক্ষেত্রে নতুনভাবে যদি প্রেসক্রিপশনের ব্যাপারে চিন্তা করেন।

উ: তাহলে উনি ঐটা যেটা, হয়তো একটা ডাক্তার দিচ্ছে এই এই জিনিস। আমি সেখানে আরও একটা প্রোডাক্ট বা একটা মেডিসিন এড করলে ভাল হয়। যদি আমি মনে করি।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: মনে করতে পারি কিন্তু আমি ঐ ডাক্তারের ওখানে হাত দিতে পারবো না।

প্র: হ্যা, হ্যা, পারবেন না।

উ: পারবো?

প্র: না

উ: তাইলে আমি বলতে পারবো যে এই ডোজটা করে আসেন। করে আসলে যদি আমি মনে করি। এটা শেষ করে আসেন। ভাল মন্দ রেজাল্ট আসলে আপনি চালে আসেন, পরে দেখা যাবে যে এটার জন্য কি করা যাবে।

প্র: এটা তো আপনি হচ্ছে যে যিনি খামারি বা আসতেছে তাকে

উ: হ্যা, এটা তাকে

প্র: নির্দেশনা দিচ্ছেন

উ: তাকে নির্দেশনা দিচ্ছি

প্র: যে এটা ঠিক আছে, আপনি যদি এর বাইরে যদি আরও কিছু প্রয়োজন হয়, আমি বলতেছি যে, একটা যদি ব্ল্যাক্স আপনি চিন্তা করেন, ফাঁকা একটা প্রেসক্রিপশন যেখানের মধ্যে কিছু জট দিয়ে লেখা থাকে। তারপরে একপাশে তার নাম ঠিকানা দেওয়া থাকে এই ফ্রেমটার মধ্যে এমন কোন পয়েন্ট বা এমন কোন বিষয় যদি সংযুক্ত করা যায় যেটা ভবিষ্যতে যারা খামারি বা আমরা যারা পেশেন্ট আমাদের জন্য ভাল হবে। কি সংযুক্ত করা যায়?

উ: না, এটা কোন ভাল মন্দ ডাক্তার দেখছে ওখানে, আমি হাতই দেবো না

প্র: প্রেসক্রিপশন যেটা ডাক্তার দেখছে সেটা না, ফাঁকা একটা জায়গা।

উ: না, ওটাও তো আমি দেবো না। কেন লেখবো?

প্র: লেখার জন্য না। ওখানে কোন বিষয়টা, পয়েন্টটা নতুন করে যুক্ত করা যায়?

উ: না, যাবে না।

প্র: যাবে না। যা আছে এজ ইট ইজ এটা ঠিক আছে।

উ: ওটাই ঠিক আছে। আমি আবার পারবো, যদি ডাক্তার ছাড়া একটা সাধারণ মানুষ লেখে, তো ওটা কাটি আমি ঠিক করতে পারবো। আমি বলতে পারবো। এবং আমি বলবো যে, ডাক্তারের বলেন যে এটা কাটি দিই এটা দিচ্ছে।

প্র: সেটা বুঝতে পারছি। আচ্ছা, আপনি কি মনে করেন যে, ঔষধগুলো রোগীদের এন্টিবায়োটিক ব্যবহারকে প্রভাবিত করে? ইনফ্লুয়েন্স করে, যে আপনারা সাধারণ ঔষধের চেয়ে এন্টিবায়োটিক একটু বেশি ব্যবহার করেন। ওরা কি পেশেন্ট/খামারিদেরকে ইনফ্লুয়েন্স করে যে আপনারা সাধারণ ঔষধের চেয়ে এন্টিবায়োটিকটা একটু বেশি ব্যবহার করেন? ওরা কি পেশেন্ট/খামারিদেরকে ইনফ্লুয়েন্স করে যে

উ: নাহ।

প্র: তারা তাহলে কি কাজ করে? এসে কি বলে?

উ: ওরা খালি সরকারি জায়গায় বসি থাকে।

প্র: না, না যারা ঔষধ কোম্পানিগুলো আছে না। এই যে ভাইরা।

উ: হ্যাঁ।

প্র: ওরা কি এসে বলে যে, এন্টিবায়োটিক ইউজ করেন পেশেন্টদেরকে রোগীদেরকে। বলে খামারিদেরকে?

উ: না, ওরা।

প্র: কি বলে?

উ: এটা বলে না। ওরা একটা প্রোডাক্ট আসলো, এই প্রোডাক্টগুলো এই এই নিয়মে। এই কাজগুলো করে। ক্যাটালগ দিলো। এই প্রোডাক্টগুলো নতুন আসছে। এটা এই নিয়মে দেন। এইটুকুই।

প্র: আর আপনার এন্টিবায়োটিক নেওয়ার জন্য বা মেডিসিন নেওয়ার জন্য খামারিরা বা যারা পশু পাখিদের পালে, তারা কোন জায়গায় যেতে বেশি পছন্দ করে? তারা কি মানে ডিভিএম ডাক্তার যারা সরকারি হাসপাতালে বেশি কাজ করে ওদের কাছে বেশি যায়, আপনাদের কাছে বেশি আসে নাকি অন্য কোথাও যায়?

উ: না, ওরা আমাদের মতো যেকোন দোকান, দোকানদারের কাছেই বেশি যায়।

প্র: কেন বেশি যায়?

উ: কারন ঐ ডাক্তারগুলো, এই অভিযোগ এটা খামারিদের, যারা ডিভিএম পাশ করছে এদের কাছে একবার জিজ্ঞেস করলে এরা একটু বিরক্ত মনে করে।

প্র: কেন?

উ: মনে করে। কেন কিছু নাই। মনে করে।

প্র: তো ওদের তো একটা বলার থাকে না যে আপনি

উ: আপনাকে বার বার বললাম যে এভাবে করে, আপনাকে লিখে দিছি যে, আপনি এভাবে খাওয়ান। আবার ফোন দেন। একটা জিনিস বুঝলো না, বুঝার জন্য আবার ফোন দিলো। আবার কিছুক্ষণ পর হয়তো গেলা, অথবা পরের দিন ফোন দিলো, তখন ওনারা বিরক্ত মনে করে। এজন্য কিছু কিছু লোক আছে যে, ঐ ডাক্তারের কাছে আমি যাবে না। আপনি যা পারেন, আপনি যা বোঝেন দেন।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এরকম অন্তত আপনার ১০০ জনের মধ্যে ৬৫ জনই আছে যে ডাক্তারের কাছে তারা যাইতে পারেনা। হ্যাঁ?

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: আর যদি যেটা যায়, সেটা খুবই নগন্য। বিশেষকরে ভ্যাটেনারির মধ্যে দেখছি দোকানদারের উপর তারা ডিপেন্ড করার চেষ্টা করে।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: আর আমরা আবার যেটা জটিল সমস্যা সেটা আমরা বুঝি তো। হয়তো সেই গরুওয়ালা বা গরুওয়ালা মালিক বুঝতেছেন। কিন্তু আমরা বুঝতেছি যে এটা জটিল। এটা ভাল ডাক্তারের কাছে শরনাপন্ন হন। নাহলে গরুটা নষ্ট হবে। অর্থ না, গরুটা নষ্ট হবে।...(৪৫:০০)

গরুটা কষ্ট পাচ্ছে। হ্যাঁ। এজন্য আপনি ডক্টরের শরণাপন্ন হন। ডাক্তারের শরণাপন্ন নেওয়ার জন্য, তার যতো ধরনের সুবিধা করার জন্য, প্রয়োজনে নিজের ফোন দিয়ে, ডাক্তারের নাম্বার দিয়ে, ফোন দিয়ে ওদরকে বলাই। অথবা নাম ঠিকানা দিয়ে বলি। অথবা বলি স্যার এটা দেখেন একটু। হুঁ। এই গরুটার সমস্যা। এই এই ব্যাপার। এই সমস্যা। এতটুক করি। কিন্তু খামারি, এরা কিন্তু বড় বড় ডাক্তারের কাছে, ডাক্তার ঐরকম হাতের নাগাল থাকে না সবসময়। সন্ধ্যার সময় তো মানুষের দুই তিনটা ডাক্তার বসি আছে। গেলেই তো ঐটা ওখানে দেখানো যায়। এরকম ডাক্তার ভ্যাটেনারির মধ্যে পাওয়া যায় না। সহজ না। একটা ছাগলের খুব ঠান্ডা। নাক দিয়ে পানি পড়ে। মুখ দিয়ে পানি পড়ে। খাদ্য খায়না। এটার কি করবো? পিপিআর হইছে। পিপিআর নামে যে রোগ, এটা সবাই জানে। কিন্তু আসলে কি রোগ, কি ধরনের লক্ষণ বা কি এগুলো কিছুই জানে না। একটা ডাক্তারের কাছে গেলে একটা ভেকসিন নাই। এটা সরকারি। ওমুক নাই। তমুক নাই। এজন্য এই যে জটিলতা, এগুলোকে তারা চেষ্টা করে। ডাক্তারের ..(৪৬:০২), গরু ছাগল মরলে মরুক। এটা বাংলা হিসাব।

প্র: হ্যাঁ।

উ: ঐ দোকানদারের কাছে যাই। ঐ দোকানদার যা দেয়, ঐটা খাওয়াই। কারন ঐটায় ভাল হইবে, নাহয় ঐটায় মরবে। দুইটার একটা। বিরক্তকর এই।

প্র: মানে সরকারি হাসপাতালগুলোতে যেটা এনিমেল বা ভেট যেটা আছে, মানে ঐখানে ওনারা কি মানে ফ্রি এন্টিবায়োটিক বা আদারস মেডিসিনগুলো দেয় নাকি পয়সা দেয়?

উ: ওরা তো কিছু কিছু দেয়। কিন্তু এন্টিবায়োটিক ঐক্ষেত্রে ঐভাবে অতো দেয় না। হালকাপাতলা কিছু ট্যাবলেট। আমার ফাইলের দরকার দিচ্ছে কিছু ট্যাবলেট।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: আমার ধরেন ৫০০ এমএল এর একটা ফাইলের দরকার, দিচ্ছে ২টা ট্যাবলেট বা ৪টা ট্যাবলেট।

প্র: মানে সবসময় ওরা ফুলফিল করেনা।

উ: না ফুলফিল হতো করেনা।

প্র: তো মানে আপনার, এক্সপারি যে ডেট, যেসমস্ত মেডিসিন বা এন্টিবায়োটিক বিশেষকরে আপনার এখানে আছে, যেগুলার এক্সপাইয়েরি ডেট চলে যায়, ঐ মেডিসিনগুলো আপনি কি করেন?

উ: এগুলির যদি সময় থাকে, কম্পানিদের যদি সময় থাকতে। দুইমাস একমাস সময় থাকতে, ওদেরকে জানালে ওরা এটা নিয়ে নিবে।

প্র: মেক্সিমাম কোম্পানি না হাতে গোনা কয়েকটা?

উ: কয়েকটা।

প্র: এই কয়েকটার নাম বলতে পারবেন?

উ: কোম্পানিগুলো, এই যে ধরেন যে রেনেটারই (৪৭:১২) তো অনেক প্রোডাক্ট। যেমন দুই চারটা প্রোডাক্ট হয়ে গেলো, সেটা এই মাসে আছে বা ইয়ে নাই। ঠিক আছে, এটা দিয়ে দেন। এরকম সব কোম্পানি আছে।

প্র: মেয়াদ থাকতে থাকতে নেয় নাকি

উ: হ্যাঁ, মেয়াদের আগেই নিয়ে নেয়।

প্র: আগেই নিয়ে নেয়। তার মানে ওরা

উ: মেয়াদ ফেল হলে ওটা আর নিবে না।

প্র: নিবে না। আর যেগুলো ধরেন মেয়াদ ফেল হয়ে গেলো, ওগুলোকে কি করেন আপনারা? মেডিসিনগুলো?

উ: ওগুলো আগের ফালাই দিয়া দেই।

প্র: কোথায় ফেলেন?

উ: সেটা যেকোনটা ভেঙ্গে চুরে। ওগুলো সেরম থাকে না। অল্প থাকে।

প্র: না, মানে যে কয়টা থাকুক, কোথায় ফেলেন? জায়গাটা কোথায়?

উ: জায়গাটা ধরেন, যেকোন ইয়ে আছে না। ময়লা যে ফেলে, এগুলোই।

প্র: ময়লার গাড়ি বা ইয়েতে। এমনে আপনার হচ্ছে সেন্ট্রালি ফার্মেসি বা ইয়ে আছে, ফেলার কোন ব্যবস্থা কি আছে? কারা করছে। এটা সিটি কর্পোরেশন থেকে কি করছে কিছু?

উ: ময়লা ফেলার জন্য তো

প্র: এরকম ঔষধ বা ইনজেকশন বা এই জাতীয় ড্রাগ যেগুলো থাকে

উ: না, এইভাবে তো আমি পাই নাই। এখন আছে কিনা জানি না।

প্র: আচ্ছা।

উ: কোন সময় এরকম থাকে কিনা আমার জানা নাই। অথবা না থাকলেও জানি না। এরকম আরকি।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। তো আর তো যেটা বলতেছিলাম যে, সেটা হচ্ছে যে, আপনি যে মেডিসিনগুলো পান। আপনি তো কিছুক্ষন আগে বলতেছিলেন যে, কিছু বিদেশি ঔষধ আপনার এখানে আছে। আচ্ছা, এই মেডিসিনগুলো আপনার এখানে কিভাবে আসে? বিদেশি কোম্পানির যে ঔষধগুলো কিভাবে পান এগুলো?

উ: বিদেশি ধরেন একটা কোরিয়ার কোম্পানি, যারা বিদেশ থেকে এটা ইম্পোর্ট করে আনতেছে, তাদের মাধ্যমে আমরা এগুলো পাই।

প্র: আসতেছে বিদেশ থেকে বা যারা ইম্পোর্ট করতেছে; ধরেন, চিটাগাঙ্গ পোর্ট বা ইয়ে থেকে এই আপনার দোকান পর্যন্ত কিভাবে আসে মেডিসিন?

উ: এটার ওদের অফিসে বা ওদের গোডাউনে চলে যায়, কোম্পানির যারা ইম্পোর্ট করে। ওরা আবার সাপ্লাই দিয়ে দেয়, আমরা অর্ডার করলে, যে এই এই ঔষধগুলো।

প্র: মানে ওখানে অটোমেটিক চলে আসতেছে? ওরাই দিয়ে যায়?

উ: হ্যা, ওরাই দিয়ে যায়।

প্র: আপনার কি ফিজিকালি নিজে গিয়ে কোনটা আনতে হচ্ছে কোন জায়গার থেকে?

উ: না, কোম্পানি আমরা এগুলো তো সব, ঐভাবে অর্ডার দেই।



প্র: মানে একটা ঔষধের কোনটা নিজেকে যায়ে আনতে হয় না?

উ: নাহ।

প্র: সবটা দিয়ে যায়? আপনি কি কোনসময় পাইকারি মার্কেট থেকে বা হোলসেল মার্কেট থেকে যায়ে কিনে আনেন?

উ: কোম্পানির যদি আনি তাহলে পাইকারি মার্কেটে যাব কেন?

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: কোম্পানি যদি আমাকে দেয় তাহলে আমি বোঝাটা বহন করবো কেন?

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। তার মানে দেশি যে কোম্পানিগুলো আছে, ওরা দিয়ে যায়।

উ: ওরা গাড়িতে আসে। ওদের গাড়ি আছে।

প্র: আর বিদেশি যেটা আছে সেটা?

উ: ওরাও গাড়িত করেই দিয়ে যায়।

প্র: দিয়ে যায়। আচ্ছা, আচ্ছা। তো এখন মোটামোটি শেষের দিকে। আমি একটু কিছু বেসিক ইনফরমেশন জিঙ্কস করি। সেটা হচ্ছে যে আপনি আসলে এখানে শুধু বিক্রি করেন বলতে গেলে এনিমেলের মেডিসিন। এনিমেল বলতে কি কি ধরনের পশুপাখির জন্য বিক্রি করেন?

উ: এই যে হাঁস, মুরগি, কবুতর। যত ধরনের পাখি। গরু, ছাগল।

প্র: মানে লারজ. স্মল সব এনিমেলই।... .. ৫০:০০

মানে আপনি কত বছর ধরে এই পেশায় আছেন? এই এন্টিবায়োটিক বা এই মেডিসিন বিক্রির পেশায়?

উ: ধরেন ১০ বছর, ১১ বছর।

প্র: এন্টিবায়োটিক বিক্রির জন্য আপনি বিশেষ কোন ট্রেনিং নিচ্ছেন?

উ: আম এই ধরনের প্রশিক্ষণ নেই নাই। তবে এটার যে মালিক, তার তো আছেই।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: আমার একটা প্রেসক্রিপশন আসলে, ডাক্তারের ঔষধ দেই। এই চলতে চলতে কিছু গ্রুপগুলো আমি শিখছি বা ডাক্তার এখানে অনেক আগে বসতো। ডিভিএম ডাক্তাররা এখানে বসতো।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা। ওনাদের চেম্বার ছিল?

উ: চেম্বার ছিল।

প্র: আচ্ছা, আচ্ছা।

উ: এই এক্সপেরিয়েন্স আমি ইয়া করি। এজন্য জটিল সমস্যা হলে, এটাকে আমি এভোয়েট করি। এটা আমি তার পরামর্শ দিয়ে দেই। যেটা পারি সেটা আমি বলি যে, এটা ইনশাআল্লাহ খাওয়ান এটা ঠিক হয়ে যাবে। অথবা এই মেডিসিন এটাই দিই। এটা আমি বলে দিই

প্র: মানে আপনি কি কোন পরীক্ষা বা কোন ধরনের একজামিনেশনের আলোচনা করছিলেন বা এন্টিবায়োটিক মেডিসিন কিভাবে মেডিসিনের কোন পরীক্ষা কি কখনও দিছিলেন??

উ: নাহ

প্র: দেন নাই? আপনি পড়াশোনা করছেন কতদূর?

উ: ঐ তো যেটা,

প্র: না, একটু আগে বলছিলেন, অবশ্য আমি ভুলে গেছি। আরেকবার যদি বলেন।

উ: ঐটা যদি হয়, তাহলে তো অবস্থা খারাপ হয়ে যাবে। হা, হা, হা

প্র: মানে বলছিলেন যে, ক্লাস সিক্স থেকে সেভেনে উঠছিলেন।

উ: সিক্স থেকে সেভেনে

প্র: সিকাস পর্যন্ত পড়ছিলেন। তো আপনার দোকানের লাইসেন্স আছে ড্রাগ লাইসেন্স?

উ: জী আছে।

প্র: আরেকটা লাইসেন্স মনে হয় থাকে ট্রেড লাইসেন্স।

উ: ট্রেড লাইসেন্স।

প্র: দুইটাই আছে না?

উ: জী, দুইটাই আছে।

প্র: তো আপনে কি দোকানের মালিক না কর্মচারী?

উ: না আমি দোকানের কর্মচারী।

প্র: কর্মচারী। তো ভাইজান আমার মোটামোটি শেষের দিকে। তো আমি আপনাকে একটা রিকোয়েস্ট করবো, একটা ফ্রি লিস্টিং বলি যে, আপনাদের এখানে যত ধরনের এন্টিবায়োটিক আছে। ধরেন, প্রতিটা গ্রুপ ধরে, এজিথ্রোমাইসিন ধরেন স্কয়ারের আছে, রেনেটার আছে এরকম অনেকের আছে। প্রতিটার গ্রুপ ধরে, প্রতিটারই যেকোন একটা এন্টিবায়োটিক লাইনটা একটু ধরেন, আমি বানানগুলো দেখে দেখে কাগজে লেখে নেই।

উ: আমি দেবো?

প্র: জী জী আমি বানানগুলো একটু লেখে নেই। শেষের দিকে আমরা যেটা আলোচনা করলাম সেটা হচ্ছে যে, যে সমস্ত এন্টিবায়োটিক নিয়ে আমরা আলোচনা করলাম...(বোঝা যাচ্ছে না ৫২:০০-৫২:২৫)

এটা হচ্ছে টাইলোভ্যাট..টেন গ্রাম না? সিপ্রোসিনভ্যাট। এটা হচ্ছে নাইট্রিন/নাইট্রেট(বোঝা যাচ্ছে না ৫৩:৩৩)

উ: এই যে ডিভিএম ডাক্তারগুলা বলবে যে, বেটা বকলম আবার কোন কথা বলছে।

প্র: প্রফেশন একেকজনের একেক ধরনের। এখন প্রত্যেকের কথার একটা দাম আছে না? অভিজ্ঞতার তো একটা দাম আছে।

উ: এটা হল সমস্যা।

প্র: একটু বলেন যে, এখানের মধ্যে এটা কোন জেনারেশন? ট্রাইলোভেট?

উ: ট্রাইলোভেট(৫৪:১৩) এটা কি কোন ইয়েটা? ওনারা নতুন আনছে তো

প্র: আচ্ছা, এটা যে সিপ্রোফ্লক্সাসিন, এটা?

উ: এটাও তো বোধ হয় ফাস্ট নাকি?

প্র: ফাস্ট জেনারেশন। রাইনাত্রিন?

উ: রাইনাত্রিন এটাও ফাস।

প্র: আচ্ছা, তারপরে রাইনামাইসিন?

উ: ফাস্ট জেনারেশন।

প্র: ফাস্ট জেনারেশন। তারপরে ইউরোকট?

উ: ইউরোকট এটা আপনার এটাও ফাস্ট জেনারেশন।

প্র: অভিসিফসি(বোঝা যাচ্ছে না ৫৪:৫২)

উ: এটাও ফাস্ট জেনারেশন।

প্র: তারপরে হচ্ছে এটা ফিনক্সজেছ?... (৫৫:০০)

উ: ফাইনক্সজেস এটা পপুলারের তো, ইনজেকশন এটা।

প্র: হ্যা ইনজেকশন।

উ: এটা মনেহয়, এমক্সাসেলিন আর কি আছে যেনো?

প্র: এমক্সাসেলিন সোডিয়াম।

উ: এটাও ফাস্ট জেনারেশন।

প্র: ফাস্ট জেনারেশন। আচ্ছা। সুপার পাওয়ার হচ্ছে যে কেমন এন্টিবায়োটিক এটা?

উ: এটা তো পাঁচটা এন্টিবায়োটিক। এ তো ডিভিএম ডাক্তার সরকারি। সুপার পাওয়ারের মালিক। এটাও ফাস্ট জেনারেশন। এগুলো তো আরও উপরে।

প্র: ফাইকোমক্স?

উ: এটাও ফাস্ট।

প্র: ফাস্ট জেনারেশন। এজিন? এজিনটা আপনাদের?

উ: এটাও ফাস্ট?

প্র: তারপর কম্বিসিলিন?

উ: কম্বিসিলিন এগুলো তো বাহিরের। আপনার থার্ড জেনারেশন হচ্ছে এটা।

প্র: হ্যা, হ্যা। দেন না ঐটা আমাকে দেন না? ঐটা লেখে নেই।

অন্য একজন: কম্বিসিলিনটা কোন জেনারেশনের

উ: কম্বিসিলিন মানে ইয়া আপনার ঐ যে এমক্সাসিন, এন্টাসিলিন গ্রুপের। এগুলো ফাস্ট জেনারেশন।

অন্যজন: ফাস্ট জেনারেশন।

প্র: ফাস্ট জেনারেশন। আচ্ছা। তারপরে হচ্ছে যে স্টেপটোফেন। ইনজেকশন।

উ: ঐ ফাস্ট জেনারেশন।

প্র: তারপরে হচ্ছে যে ভ্যাটলোভো?

উ: ভ্যাটলোভো, এগুলোও আগেরই। পরে আসছে? এটা তো সেকেন্ড জেনারেশন।

প্র: আর এই যে এটা ফিমেল..

উ: ফেভিনিল। এটা ফাস্ট হইবে? এটা তো বাইরের থেকে আনছে এরা।

অন্যজন: না বাহিরের না। এটা তো ব্যান্ড করছে।

উ: তাহলে দ্বিতীয় হইবে সম্ভবত।

অন্যজন: দ্বিতীয়? আর এটা কোন জেনারেশন তাইফাট (৫৬:৪২)

উ: এটা থার্ড

অন্যজন: থার্ড জেনারেশন। থার্ড জেনারেশন বা সেকেন্ড জেনারেশনের আর কিছু আছে এখানে?

উ: আর আপাতত নাই।

প্র: ঐ যে অন্য কোন মানে মাল্টি কয়েকটা মিলে, এন্টিবায়োটিক এরকম আছে কিছু?

উ: ভিটামিন?

প্র: না, ভিটামিন না। এন্টিবায়োটিক।

উ: না, আর এই গ্রুপগুলোই। ঘুরে ফিরে যেই কোম্পানির যেটা।

অন্যজন: এই প্রিপারেশন তো মানুষে ইউজ হয়নি আর।

উ: কোনটা?

প্র: এই যে এটা এটা।

উ: মানুষে এটা ইউজ হয় নাই।

অন্যজন: শুধুমাত্র এনিমেলের জন্যই।

প্র: এনিমেলের জন্যই। আচ্ছা, তাইলে এখানে যে কয়টা বললেন ভাইজান। টোটাল ১৫টার মতো গ্রুপ আসছে হ্যা? ১৫টা এন্টিবায়োটিক আসছে। তো একই গ্রুপের বিভিন্ন কোম্পানির আছে না?

উ: হ।

প্র: তো এখানের মধ্যে সবচেয়ে বেশি আপনারা প্রেসক্রাইব করেন কোনটা? কোনটা কোনটা দেন?

উ: বেশি বলতে এখন রোগের উপর।

প্র: বেশিরভাগ কোনটা কোনটা সেল হয় বা..

উ: সবগুলোই চলে তো।

প্র: চলে তো, তার মধ্যে কোনটা কোনটা বেশি আপনে প্রেসক্রাইব করেন? মানে আপনার কাছে কোনটা কোনটা মনে হয় যে বেশি?

উ: গরুর ক্ষেত্রে যেমন স্ট্রপটোপেন যেটা দেওয়া হইল। ২.৫ দিল।

প্র: আচ্ছা। এটা গরুর ক্ষেত্রে। আচ্ছা তারপরে?

উ: গরু ছাগলের ক্ষেত্রে যায়। আর ট্রাইলোভেট যেটা দেওয়া হইছে পাউডার, এটা হাঁস, মুরগি গরুর জন্য এটা ভাল চলে।

প্র: এটা হচ্ছে গরু, কাউ এটা। এটা হচ্ছে হেনছ, ডাক হ্যা। আচ্ছা তারপরে?

উ: ট্রাইলোর, এটা এটা কিসে দিলেন?

প্র: এটা দিলাম হচ্ছে হাঁস মুরগিতে

উ: এটা ট্রাইলোভেট

প্র: হ্যা।

উ: আচ্ছা, আচ্ছা ঠিক আছে।

প্র: এটা হচ্ছে গরু।

উ: হ্যা, ঐটা গরু। আর রেনাট্রিম। এটা আপনার মুরগির জন্য খুব ভাল করে। মুরগির। রেনামাইসিন ইনজেকশনও আছে আবার ট্যাবলেটও আছে। এটা দুইক্ষেত্রে যাইবে। গরুও যায়, মুরগিও যায়। (৫৮:৩৯ বোঝা যাচ্ছে না) আছে কিন্তু ঐটার।

প্র: আচ্ছা। ইউরোগার্ড?

উ: ইউরোগার্ড এটা শুধু মুরগি, কবুতর, পাখির জন্য।

প্র: পাখির জন্য। আচ্ছা, বার্ডস হ্যা।

উ: এডব্লি, এটাও পাখির জন্য। মুরগি বা পাখি।

প্র: আর গরু?

উ: এটা একটু বলে দেন তো। এটা গরুর। ইনজেকশন আরকি। গরুতে ভাল ব্যবহার হয়।

প্র: এটা হচ্ছে

উ: এটা কি দিচ্ছেন? সুপার পাওয়ার। এটা পাখির জন্য।

প্র: সুপার পাওয়ার।

উ: টেটা এন্টিবায়োটিক আছে।

প্র: আচ্ছা। এন্টিবায়োটিক না? আচ্ছা, তারপরে হচ্ছে যে ইসোমক্স

উ: এটা গরুর জন্য দেওয়া হয়।

প্র: গরুর জন্য। এজিনভ্যাট? এজিথ্রোমাইসিন?

উ: এটা ঐ যে মুরগি পশুপাখির জন্য। এটাও পাখির জন্য এজিথ্রোমাইসিন। এটা ডিকম দিচ্ছেন। এটা গরুর জন্য।

প্র: গরু। আচ্ছা আর

উ: সিপ্রোফ্লক্সাসিন। এটা মুরগি, গরু, ছাগল, হাঁস।

প্র: সব কিছুর জন্য না?... .. (৬০:০০)

উ: ভিওভিক্স, কম আছে

প্র: এটা?

উ: এটা কি? ফেভিনিল। এটা গরু।

প্র: গরু। এখানে আপনি কোন রোগের জন্য দেন, এই রোগগুলো একটু বলতে পারবেন? ডিজিজের নাম যদি বলেন? যেমন এই যে গরুর এইটা যে, এটা কোন কোন রোগের জন্য দেন? সানড্রা?

উ: কি কাজ করে, ঠান্ডা, ইনফেকশন, খোড়া রোগ

প্র: হ্যা কোল্ড, আর এই খোড়াটাকে কি জানি বলে?

উ: এফএনডি

প্র: এফএনডি

উ: ইপিআর

প্র: হ্যা, ইপিআর

উ: ইপিআর না পিপিআর

অন্যজন: পিপিআর

প্র: পিপিআর। পিপিআর এর ইলাবরেশনটা কি জানি?

উ: অন্যজন: এটা ছাগলের হয় তো।

ছাগলেরও চলে।

প্র: আচ্ছা, তারপরে এই যে এক নম্বরের এটা? ট্রাইলোভেটটা কোন রোগের জন্য দেন?

উ: মাইকোপ্লাজমা বা ঠাণ্ডার জন্য।

প্র: আর? মাইকোপ্লাজমা। আচ্ছা। আর? তিন নম্বরের এটা?

উ: রেনাট্রিম?

প্র: হ্যা, রেনাট্রিম?

উ: এটার তো কাজ আমি যতদূর জানি, রেনাট্রিম ঐ যে ঠাণ্ডায় মুখ চোখ ফুলি গেলে, এটা দিলে ভাল কাজ করে।

প্র: সোয়েলিং। আর এটা রেনামাইসিন?

উ: এটা এই পাতলা পায়খানা, ফলফল, বিভিন্ন কিছু লেখা আছে। ৬, ৭ টা রোগের কথা লেখা আছে। একটাও করে না এটা?

প্র: আচ্ছা, ফলফল আর কি যেনো বললেন?

উ: পাতলা পায়খানা, ঠাণ্ডা।

অন্যজন: কলেরা

উ: রেনেটা কোম্পানির মালিক কে? হুমায়ুন কবির সাহেব। ওনার সাথে আমি কথা বলতে চাইছিলাম। একা রোগের এতগুলো যদি..একটা রোগের এতগুলো যদি ইয়া হয়

প্র: ইউরোকটটা ভাইজান?

উ: ইউরোকটটা সবুজ পায়খানা।

প্র: সবুজ পায়খানা।

উ: পাতলা পায়খানা, ঠাণ্ডা এই

প্র: ডায়রিয়া। আর?

উ: এইগুলাই আর।

প্র: আর ডক্সিঅক্সি (ডক্সিসায়ক্লিন)

উ: ঐ শুধু ঠান্ডা, পাতলা পায়খানা।

প্র: কোল্ড, ডায়রিয়া। ফিনক্সডিএক্স?

উ: এটা ঐ যে ফাইমক্সিল যেটা ইনজেকশন। এমক্সাসিল গ্রুপ তো, ধরেন ওলান টোলান যদি শক্ত হয়, মেসটাইটিস হয়

প্র: মেসটাইটিস?

উ: ব্যবহার করা হয়। এর সাথে আরও একটা এন্টিবায়োটিক দেওয়া হয়। আর কি দেয়, ক্ষত, ঘা, কাটা গেলে। বিষব্যাথা, ইনফেকশন।

প্র: ইনফেকশন।

উ: এই টাইপের।

প্র: পেইন

উ: হ্যা, পেইন।

প্র: আর? তারপরে হচ্ছে সুপার পাওয়ার এটা?

উ: এটা অনেককিছু আছে। সবগুলো। ঐ যে ঠান্ডা, পাতলা পায়খানা, সবুজ পায়খানা। মানে যা বাংলাদেশে আছে।

প্র: পায়খানা, সবুজ পায়খানা।

উ: সবুজ পায়খানা, পাতলা পায়খানা, ঠান্ডা। আর?

প্র: আচ্ছা তারপরে ঐ হাইকো, হাইকোমক্স?

উ: ইনজেকশন। ঐ তো বললাম। ঐগুলাই। এই এইটাই, একই জিনিস। এটা ডাবল। এটা সিঙ্গেল। এই।

প্র: মানে এটার?

উ: এটাই।

প্র: তারপরে হচ্ছে এজিন, এজিনডিড। এজিথ্রোমাইসিন?

উ: এজিথ্রোমাইসিন আপনার মেইন কাজ কি করে?

অন্যজন: ঐ তো মাইক্রোপ্লাজমা।

উ: ঐ ঠান্ডা।



অন্যজন: ফাউলপব্ব ।

এণ্ডলা ।

প্র: মাইক্রোপ্লাজমা । আরেকটা কি বলেন, ফাউল

উ: ফাউল..কলেরা হোক

প্র: ফাউলপব্ব ।

উ: অন্যজন: ফাউল টাইফয়েড ।

প্র: ফাউল টাইফয়েড ।

উ: হা, হা, হা ।

প্র: আর?

উ: এটাই, এণ্ডলাই ।

প্র: আচ্ছা, তারপরে কম্বিসিলিন?

উ: মেসটাইসিস । গরুর ওলান প্রদাহ ।

প্র: আর?

উ: এটাই । আর ভিতরে যা আছে সবই ।

প্র: তারপরে হচ্ছে স্ট্রিপটোফেন ইনজেকশন?

উ: ঐ যে বিষব্যাথা, জ্বর, কাটা, ফাসা এইগুলো । ব্যাথা ।

প্র: তারপরে হচ্ছে পেইন, ইনফেকশন আর কি বললেন?

উ: অন্যজন; এটা মেসটাইসিস এ কাজ করে ।

মেসটাইটিস । কাটা, ফাসা, ফুলা এই । ঘা শুকা

প্র: ইনফেশন । তারপরে এটা ভেটলোভো?

উ: লিভোফ্লকসিন?

প্র: হুম ।

উ: এটা ঐ যে সিআরডি, ইনফেকশন, ফাউল কলেরা ।

প্র: সিআরডি, ইনফেকশন, কলেরা ।..৬৫:০০

উ: পেটে পানি জমা, ইকোলাই, গাউট,..(৬৫:০৪ বোঝা যাচ্ছে না ।) এণ্ডলাই আরকি ।

প্র: পেটে পানি জমা। এটা ফেভনিল?

উ: ফেভনিল হচ্ছে আপনার গরুর। ঐ ব্যাথার জন্য। ঐ ব্যাথার জন্য ঔষধ এটা। জ্বরব্যাথা।

প্র: জ্বরব্যাথা, আচ্ছা। আর একটা মনেহয় এখানে বাদ গেছে আমাদের। এটা হচ্ছে ইয়েটা। দুইটা আসে নাই। দুইটা কি যেনো?

উ: কি? সিপ্রো..(৬৫:৩২) সাদা পায়খানা। পাতলা পায়খানা। এটা।

প্র: সাদা পায়খানা। পাতলা পায়খানা। আর কিছু?

তো ভাইজান অসংখ্য ধন্যবাদ। আপনি আমাকে অনেক সময় দিলেন। আমি আপনার থেকে অনেকগুলো তথ্য পেলাম। তো আমি আপনার সুস্বাস্থ্য কামনা করি। আপনাদের ব্যবসার উত্তরউত্তর সাফল্য কামনা করি। আমার জন্য দোয়া করবেন। সুস্থ্য থাকবেন। আবার কোন সময় যদি আসি আপনার সাথে দেখা হবে। কথা হবে। ভাল থাকবেন। স্লামালাইকুম।

উ: ওয়ালাইকুমসালাম ওয়ারাহমাতুল্লাহে ওয়াবারাকাতুহ।...৬৬:০৩

-----o-----