

Le 1001 notte – come le aziende farmaceutiche si occupano dei bisogni materiali dei medici

A mollo nel Mar Morto, sotto il cielo stellato di una calda notte di fine maggio, senza muovere braccia o gambe, senza bisogno di nuotare, ma solo di rilassarmi, sono tenuto in equilibrio dalla spinta dell'acqua e mi sento bene: sono contento.

Può questa esperienza essere legata a come pratico la medicina? Può realmente influenzare il mio modo di fare diagnosi e trattare i pazienti?

La risposta nel racconto di seguito, tratto da un articolo natalizio del BMJ (1), ispirato da un anonimo genio della sezione marketing di una nota azienda farmaceutica, e scritto da Giannakakis, un medico di famiglia in vacanza sul Mar Morto, insieme a Ioannidis, esperto di EBM e probabilmente una delle migliori firme della medicina contemporanea.

Da qualche parte in Arabia

Non ero solo nei 2 giorni passati. Mi trovavo in un lussuoso hotel con altri 200 medici. All'arrivo nelle nostre stanze abbiamo trovato fiori, avocados, ananas e abiti bianchi. Non camici, come si potrebbe pensare, ma per gli uomini la tradizionale lunga veste araba, e abiti di seta con fini drappaggi per le donne.

Uscito dall'acqua il sale infiamma i miei sensi ed è ora di mangiare. Sulla spiaggia ci sono tende, sotto le tende tavoli bassi con deliziosi cibi arabi. Ci stendiamo sui cuscini, alla maniera dei beduini, mangiamo e il vino scorre. 200 persone mangiano, bevono, scherzano, si divertono. Finita la cena molti colleghi fumano da un narghilé, tabacco che brucia nel fondo una boccia di vetro, e uno di loro, che si occupa di medicina preventiva, appassionato fumatore, recita: “abbasso gli sforzi antifumo! La vita è breve dice Ippocrate: goditela”.

Musica esotica ci circonda, all'inizio soft, quindi più forte, via via più vigorosa fino a diventare esuberante. La spiaggia diventa una discoteca e quasi tutti ballano, cantano, bevono e sono contenti. E' a questo punto che una meravigliosa piccola khanum appare. Una ragazza di 18 anni, un corpo perfetto coperto di gioielli e seta trasparente, i lunghi capelli neri che si scompigliano sulle spalle mentre il ventre danza al ritmo di flauti e percussioni. Una tentazione. Chi può resistere? Non di certo il povero dottore di mezza età che ha vissuto tutta la sua vita in una piccola città del nord, più piovosa di Londra e più umida di San Francisco. Lavora duro per molte ore senza divertirsi. A giudicare dai suoi pazienti è un medico di successo, che non ha fatto una vacanza come si deve da anni, conosciuto da tutti per la dedizione e la professionalità.

Ora sembra che il destino, la piccola khanum, gli stia di fronte. Lei si avvicina, scuotendo il corpo e lui non si muove, gli occhi spalancati. Lei lo circonda con le braccia, senza toccarlo, lui sente il suo respiro, e cerca di seguire la sua danza. La ragione è persa: è ubriaco, sorridente e felice. Si alza ed esclama, in una lingua che la ragazza non può comprendere: “continua a danzare anima mia, mia regina, sogno mio e io prescriverò sempre XXXX, continua a muovere il tuo piccole ventre di alabastro piccolina mia ...”. Siamo testimoni della nascita di un poeta.

A proposito, fatemi spiegare meglio: XXXX è il nuovo farmaco antipertensivo recentemente lanciato sul mercato dal nostro ospite. Ovviamente l'azienda ha pagato per tutte le spese. Sì, siamo stati accompagnati da rappresentanti dell'azienda, gli stessi che visitano me e i miei colleghi nei nostri ambulatori. In questo momento sono seduti alcuni cuscini più là e uno di loro sta applaudendo l'exploit del poeta. Comunque, non abbiamo sentito una singola parola riguardo XXXX o altri farmaci in questo viaggio, né in aereo, né in hotel, né nell'escursione nel deserto né altrove. Non un cenno a farmaci né educazione continua, nessuna lezione di medicina ma solo divertimento. Quando il rappresentante mi si è avvicinato circa un mese fa, il messaggio era chiaro: “vogliamo offrirle 5 giorni di viaggio esotico gratis. Non si preoccupi: niente medicina, solo svago.” La promessa è stata mantenuta, non come quando le aziende pagano le spese per seguire un convegno scientifico.

Discussione

Siamo abituati all'ennesima conferenza internazionale di YYYY, dove YYYY sta per qualche importante sub specialità medica e il convegno è il più rilevante nel settore.

Le aziende fanno viaggiare centinaia di medici e le loro famiglie (cani inclusi a volte) per promuovere la loro educazione medica. Faticati a cercare la sessione dei poster, ben nascosta da una pagoda di 10 metri eretta in onore del nuovo farmaco che "rivoluzionerà la terapia nella tua specialità" come dice la frase stampata sul tuo badge. Di fronte al poster che hai finalmente trovato, è difficile concentrarsi sulla sezione dei Metodi per i dialoghi alle tue spalle: *"Dove sei stato ieri sera?" "Ci siamo divertiti al casinò. La compagnia ha pagato tutto"* e ancora: *"Abbiamo fatto shopping ieri, ma non avevo abbastanza soldi per comperare quella borsa di pelle ... ci tornerò oggi, vuoi accompagnarvi?" "Purtroppo aspetto un amico e andiamo in spiaggia. Piuttosto, parla con il rappresentante: scommetto che puoi farti regalare la borsa."*

No, laggiù in Arabia non era il solito convegno che promuove le frontiere della scienza-medica e dove anche sulle angurie alla reception è inciso "il più potente inibitore-H1 sulla terra" o in cui trovi, sotto il cuscino in albergo, un pamphlet con le stesse parole che ti ricorda che "paragonato agli altri non causa sonnolenza".

No, si trattava di una magnanima, disinteressata offerta, al duro lavoro della comunità medica. Un "modo semplice per ringraziarvi" come mi disse il rappresentante. L'azienda e i suoi interessi passavano in secondo piano per il nostro divertimento.

Bè, a essere onesti, il logo dell'azienda l'abbiamo letto un paio di volte. Ad esempio, l'azienda aveva noleggiato un treno e una volta a bordo ci siamo resi conto che su tutti i vagoni era scritto il nome della compagnia.

Ci è stato detto che questo era il treno usato da Lawrence d'Arabia per andare alla Mecca. Il paesaggio era sereno e ispirante e quando abbiamo visto la polvere che si alzava dalle colline vicine non era una tempesta, ma guerrieri beduini. Il treno si muoveva lentamente e i beduini raggiunsero il treno "proprio come in un film" esclamò una collega. Non aveva ancora terminato la frase quando il capo dei beduini, nonostante le sue grida, l'afferrò per la vita e la mise sul cavallo di fronte a sé.

Senza sapere cosa avrebbe fatto Lawrence d'Arabia, guardavamo l'evolversi del rapimento. Il rappresentante ci spiegò che la donna stava bene e l'avremmo rivista in hotel, a meno che nel frattempo non nascesse una storia d'amore. Alcuni di noi scattarono delle foto ai beduini che si allontanavano.

Epilogo

Sono passati alcuni anni, ma le aziende farmaceutiche continuano ad occuparsi dei bisogni materiali dei medici. Per chi sospetta che una vacanza sul Mar Nero possa influenzare la praticata quotidiana, e crede che così non dovrebbe essere, una buona notizia: un'educazione continua in medicina diversa, sicuramente meno emozionante, è possibile:

http://www.nograziopagoio.it/ECM%20proposta%20Nograzie%202009_ultima.pdf

Traduzione e commento di Luca Iaboli
(Medico Emergenza-Urgenza DEA Carpi)

(1) Giannakakis IA, Ioannidis JPA. Arabian nights - 1001 tales of how pharmaceutical companies cater to the material needs of doctors: case report. *BMJ* 2000;321:1563-64