

Il punto di vista delle scienze sociali sui doni ai medici da parte dell'industria¹

Esiste un conflitto d'interesse quando un interesse etico e professionale primario contrasta con un interesse finanziario. Per esempio, quando un'industria farmaceutica "corteggia" un medico, l'atto di prescrivere un farmaco ha conseguenze sanitarie e finanziarie per il paziente, ma può avere anche delle conseguenze finanziarie per il medico.

La maggioranza dei medici si indigna quando si suggerisce che i doni dell'industria possono creare un bias, inteso come predisposizione a prescrivere prodotti di quell'industria. Ciò è dovuto al fatto che si attribuisce al bias un'intenzionalità, per cui un'accusa di bias è equiparata ad un'accusa di scorrettezza professionale. Molti codici di comportamento professionale sono basati su quest'interpretazione, per cui un dono "di valore superiore ad un valore nominale" è considerato inappropriato, mentre un piccolo dono non lo è. Ed alcune ricerche mostrano che i medici ritengono i piccoli doni eticamente più accettabili dei grandi.

Quest'interpretazione però contrasta con la ricerca sociale, ma anche con la ricerca medica, che dimostra chiaramente come anche quando gli individui cercano di essere oggettivi, i loro giudizi siano soggetti ad un bias inconsapevole e non intenzionale che interferisce con le loro scelte e decisioni. La ricerca mostra anche che gli individui riconoscono facilmente il bias dei colleghi o di altri individui, ma tendono a negarlo in se stessi. È interessante infine notare che, quando si chiede ai pazienti se i medici sono affetti da bias associato ai doni dell'industria, essi tendono a riconoscerlo nei medici in generale, ma lo negano quando si tratta del loro medico.

È evidente che quando gli individui non sono consci del bias, non tentano nemmeno di prevenirlo o correggerlo. Ne consegue che le politiche basate sull'intenzionalità del bias, ad esempio limitare il valore dei doni, realizzare iniziative di formazione, o rendere obbligatoria l'esplicitazione del conflitto d'interesse, non sono efficaci. L'uso ubiquitario di gingilli di poco valore da parte dell'industria per farne dono ai medici è di per se stesso una prova della loro efficacia. L'implicazione per i doni da parte dell'industria è chiara: devono essere proibiti.

1) J. Dana, G. Loewenstein: **A Social Science Perspective on Gifts to Physicians From Industry** *JAMA*. 2003;290:252-255.

Sintesi in italiano a cura di Adriano Cattaeno