

Pisma uredništvu/Letter to the editor

TEHNOLOŠKI RAZVOJ IN MEDICINA Z VPRAŠLJIVIM POREKLOM (INSTANT MEDICINA)

Uroš Ahčan

Klinični oddelek za plastično kirurgijo in opeklne, Klinični center, Zaloška 7, 1525 Ljubljana

V najbolj razvitem delu sveta iz katerega poročajo o demokraciji, soncu, bogastvu in sreči, me je prijeten ženski glas preko dodatnega avtomobilskega zvočnika usmerjal s pomočjo GPS satelitske navigacije: »Prosim, čez 1.1 milje zavijte desno, nato sledite glavni cesti, še 0.5 milje, bip,bip,bip sedaj zavijte desno, sledite ... in levo ...« Na LCD zaslonu se je spreminjal zemljevid, imena ulic in križišč, rdeče, rumene in zelene barve, modra jezera in reke ... Moja edina naloga je bila pritisniti na nekaj tipk, napisati naslov in navodilo najhitreje, najceneje ali po najbližji poti do zelenega cilja. Čudno, a najhitreje ni vedno najbližje in najbližje ni vedno najceneje. Naprava upošteva plačilo cestnine, zastoje, delo na cesti ... Popolno navdušenje nad razvojem tehnike. Ker mi ni bilo potrebno razmišljati, sem iz tanke PVC vrečke vzel jabolko. Tri sem izbral v bližnji dobro založeni trgovini. Tri med več kot 100 popolnoma enakimi, standardiziranimi jabolki živo rdeče barve, težki mi med 250 in 300 grami, obsega 22 do 30 centimetrov, mušico natančno v sredini spodaj, brez peclja zgoraj ... Tako lep, tako dopadljiv, prsti so ga natančno objeli, teža je bila ravno pravišnja, da mišice upogibalke prstov niso bile preobremenjene. Čuda tehnike v kmetijstvu. Izbrana gnojila, pesticidi, barvila, namakalni sistem, mehko strojno obiranje in sortiranje, hladilnice s pravo temperaturo in stopnjo vlage. Perfektno. Razviti in napredni svet ... daje občutek bližine predčasnega raja, zemeljskega raja, kraja popolnega veselja, ugodja, kamor pridejo za nagrado po smrti pravični in dobri ljudje, kraja kjer sta živela Adam in Eva. Razmišljam o razvoju medicine, ključnih mejnikih, pomoči tehnike ...

Morda me je prvi grizljaj le nekoliko presenetil, drugi in tretji pa sta zle slutnje zagotovo potrdila. Kašasto, vodena, neokusna vsebina pod lepo, gladko, rdečo lupinico. Vlakinine in balast bodo morda opravile svojo nalogo v tankem in debelem črevesu, morda vsebujejo celo zadostno količino vitaminov in rudnin, a brbončice na jeziku so ostale razočarane. In celični tokovi v možganih, ki so s pomočjo spomina analizirali, primerjali ..., so sprožili neprijetno čustveno reakcijo.

Zanič. Zanič kot namizno sadje, prav gotovo zanič kot suho sadje, kaj šele v obliki želejev, marmelad ali sokov. In prav tehnološki razvoj in želja po polnosti in velikem zaslužku je to pečkato sadje spremenila v končno razočaranje in prekomerno, pospešeno izločanje prebavnih sokov, lažnih pričakovanj.

Prav jabolko je postalo jabolko spora s samim seboj.

Del mene se globoko priklanja tehnološkemu razvoju in novim možnostim, da lahko januarja med eno in drugo žičniško postajo, po toplem čaju, poješ še jagode s smetano. Drugi »konzervativni«, »skeptični« del pa ne verjame vsem dokazom prednosti sodobne znanosti in razvoja. In oba z dokazi napaja isti vir.

In kaj imata skupnega neokusno jabolko in razvoj medicine? Tako kot sadjarstvo, tudi sodobni razvoj medicine na najvišjem vrhu vodijo podobni (isti) ljudje. Ljudje, ki imajo ekonomske interese. Industrija, marketing, ekonomske potrebe

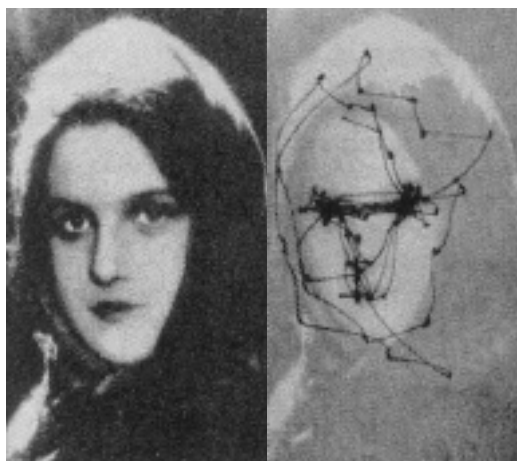
pritisnjajo z nesluteno močjo, ne oziraje se na resnične potrebe in želje potrošnikov (bolnikov). Marketing uspešnega podjetja s pomočjo medijev in medijske industrije, ki tudi ni imuna na korupcijo, napredovanja, brezplačna potovanja, bogato obložene mize in množice srebrnega pribora ..., javnost obvesti o revolucionarnem izumu, metodi, napravi ... in pridobi dodatno mnenje uglednega strokovnjaka s tega področja. Le-ta izdela raziskavo, izda priporočilo, objavi strokovni članek in dodatno privabi ljudi. Na osnovi ugleda in premišljenih marketinških potez, prijetnih fotografij, najprej podarijo, nato pa prodajo množico naprav. Napravam in dobro vodeni strategiji trženja se pridružijo novi in novi bolniki, nato pa sledijo zakonitosti tržišča po principu ponudbe in povpraševanja.

Na lastna ušesa sem se lahko prepričal o resničnost te trditve. Ker sem želel koristno izkoristiti enodnevni prezgodnji prihod na svetovni kongres sem se priključil skupini ljudi, ki so imeli »distributor meeting«. Pričakoval sem informacije o novih proizvodih, izdelkih, rezultatih uporabe, stranskih učinkih, težavah, razvoju, morda nekaj o proizvodnih stroških, prodajnih cenah, nekaj iz drugega zornega kota ... Slišal sem tudi nekaj takšnih, zelenih podatkov, ki pa so postali nepomembni ob učenju, kako prepričati zdravnika, da naroči, kupi in uporabi izdelke, denarni »pomoči«, stimulaciji, kot najpomembnejšemu delu pri uspešni prodaji, kako za vsakega uporabnika poiskati primeren pristop. Za posameznika, privatni



ka, majhno in veliko kliniko, univerzitetno ustanovo. »Najprimernejši so tisti, ki imajo velike potrebe, ki niso zadovoljni s sedanjim sistemom, ki želijo spremembe, še zlasti tisti, ki spremembe morajo opraviti. Ponuditi jim je treba ugodnosti, prednosti pred drugimi in dejstva o kakovosti niso zelo pomembna. Motivirati je potrebno prodajalca in uporabnika. Ponuditi je treba izobraževanje, pa tudi reklamo, pridobiti nove upo-

rabnike, ki se bodo vračali. Ne bojte se zdravnikov in uporabnikov, pač pa medijev. Le negativno pisanje vam lahko uniči dober posel«. Ponudili so nekaj povsem pravih, premišljenih odgovorov na najpogostejša vprašanja zdravnikov. Opozorili, da plastični kirurg obraz opazuje v treh dimenzijah, je bolj tehnični človek in vedno teži k dragim, agresivnim postopkom, z razliko od dermatologa, ki obraz opazuje v dveh dimenzijah, je bolj čustven, opravlja poceni in manj agresivne posege. Zato se prodajalci morajo naučiti različnega pristopa do različnih zdravnikov, poznati nekatere latinske izraze in celo anatomijo. Vedeti morajo, na katerih delih obraza se oči opazovalca najdlje ustavijo.



Nato so udeleženci izmenjali mnenja kako uvoziti posamezne izdelke, da bi se izognili strogim kontrolam držav. Poznali so zakonodaje posameznih držav in priporočili, da je medicinski preparat lažje uvoziti pod rubriko »dodatek k hrani« ... Zame nekaj povsem novega. Morda sem na razvoj medicine pričel gledati v treh dimenzijah. V času študija zgolj v eni, pri zdravljenju bolnikov v dveh, pri uvedbi novih metod, zdravil in pripomočkov pa še v tretji.

Po kratkem večernem prigrizku in izmenjavi nekaj »preveč« iskrelih mnenj z vodstvom delavnice, mi je nekdo jasno in glasno povedal, da me pred hotelom čaka taksi in da je moje izobraževanje končano.

Tudi v drugi podobni skupini ljudi sem izvedel, da bodo nove naprave po nekaj natančno odmerjenih dneh delovanja javile lažno napako in zahtevale drago servisno obdelavo. Kot del naprave pa bo potrebno kupovati potrošni material, češ za boljšo varnost bolnikov. Industriji in razvoju ni več cilj izdelati visoko kakovostno in nepokvarljivo napravo ali poceni učinkovito zdravilo, saj se tako najprej odrečejo dobremu zaslužku in ugodnemu življenju, na dolgi rok pa tudi novim dragim raziskavam in razvoju.

Na drugem koncu sveta sem na pomembnem svetovnem kongresu ob pomoči domače industrije z veseljem in ponosom predstavil lastne rezultate dela. Sodeloval sem v štirih delavnicah in pazljivo poslušal številna predavanja. Razočaranje nad vplivom finančnih krogov, marketinga in industrije ob razvoju in tehniki pa je bilo še večje.

Tokrat nisem ugriznil v neokusno jabolko. Tokrat sem ugriznil v gnilo jabolko.

Največje svetovne avtoritete so v svojih nastopih oprale svojo vest in poštenost z drugim diapozitivom, takoj za naslovom, kjer so pošteno priznali, da so sponzorirani, plačani sodelavci, delničarji ali aktivni člani upravnih in nadzornih svetov proizvajalcev opreme, katere veliko učinkovitost in uspešnost so navajali v nadaljevanju predavanj. Žal pa slike bolnikov pred postopkom in po njem niso prepričale nikogar v dvorani.

Okrog vratu so imeli sponzorjev trak s priponko ... in se na koncu zahvalili za sir in vino, ki ga je plačalo isto podjetje iz svojega 25 milijonov dolarjev vrednega projekta. Zdravnik, ki aktivno sodeluje pri tem projektu (kot pomemben del, udeležen z dobičkom) ne more biti nepristranski in objektivni. In nastopajoči niso bili mladi zdravniki in znanstveniki, pač pa starejši ugledni in najuglednejši profesorji, avtorji več kot sto člankov, več deset poglavij v knjigah, nekaj knjig. Mladi zdravniki so raziskavo le tehnično izpeljali, pri zaključkih pa so jim »pomagali« mentorji. In kako lahko neodvisni opazovalec verjame vsem zaključkom, kaj če so bili tudi rezultati in zaključki v knjigah in učbenikih plod naročenih in plačanih raziskav? In, da bi bilo sprenevedanje še večje, so nekateri pred napol prazno dvorano ob najbolj zgodnji jutranji uri v sklopu predavanj: »Dileme, težave in zapleti zdravljenja«, kjer so skesano priznali slabo učinkovitost nekaterih novih naprav. Naslednja stopnja je bil prepričljiv nastop prodajalca naprav in razvojnikov na spremljajočem sejmu, ki so z veseljem povedali, da so več kot uspešni, saj so v nekaj mesecih prodali že 1500 sistemov v ZDA in 500 v Evropi [cena 100.000 USD]. Nesrečni tisti, ki so plačali in še bolj nesrečni tisti, ki si bodo plačali »zdravljenje« z najnovejšo tehnologijo in napravami svetlečih lučk, monitorjev in srebrnih ročajev.

Vsak kongres vedno končam na knjižnem sejmu z veliko ponudbo izbranih in novih knjig po sejemski ceni, ki pa niso vedno najnižje. Letos prvič knjige po znižani ceni slavni profesorjev nisem več listal z istim žarom, iskal sem morebitne neresnice ali bolje polresnice, ki so še bolj nevarne od popolnih laži.

In prelepa jabolka iz Publics-a, Aldi-ja, Penny-ja, K-markta imajo lupino, peške, sredico. Kaj pa okus?

Dobro je, da se zavedamo, da je danes na tržišču veliko jabolk brez okusa in kašaste vsebine. Tega ne moremo preprečiti, izognemo pa se lahko presenečenju ... lažnemu prekomernemu sproščanju prebavnih sokov, lažnemu upanju.

V kirurgiji je manj takih primerov, saj so rezultati takoj vidni in učinkovitost (okus) hitro preverljiva. V interni medicini pa le s težavo spremljamo procese prostaglandinov ... dolgotrajne in kratkotrajne stranske in neželene učinke, povezane sinergistične in antagonistične učinke več zdravil ...

Morda bodo v prihodnje obstajale celo bolnišnice izključno pod okriljem farmacevtske industrije: »Pharmaceutical ... health ... hospital ... corporation, ...« ali pa bo večina zdravnikov, ne le delno, pač pa v celoti zaposlenih v farmacevtski industriji. Sliši se neverjetno, toda ... ste pred nekaj leti pomislili, da boste v ribiških škornjih sredi Unice po telefonu govorili s prijateljem v ZDA in ga celo videli na barvnem LCD zaslonu, da vas bo prijeten ženski glas usmerjal preko GPS navigacije, kdaj zavijete desno in levo, najhitreje, najceneje, najbližje do zelenega cilja?

Odgovora ne vem. Toda zagotovo vem, da se s skušnjavo in ponudbo vprašljive nove tehnike in uporabo novih zdravil v medicini lahko soočimo s preprostim vprašanjem: »Bi to uporabil zase in za svoje domače?« Univerzalno vprašanje, ki nas lahko vodi mimo vseh dilem ...

In kje so tistaokusna jabolka različnih velikosti, barv in oblik, jabolka s »kontuzijsko« značko kot posledico nespretnosti ročnega obiralca, jabolka v lesenem zaboju brez predhodnega bivanja v hladilnici, jabolka, ki smo si jih delili z belim črvičkom s črno glavo? Prav takega jabolka sem si zaželel na drugem koncu sveta, kjer me je vodila navigacija GPS, na desetinko stopinje natančno hladila klimatska naprava in kratkočasila glasba iz desetih zgoščenk prek sistema 16 zvočnikov.

Številke ne poznam, prav tako tudi ne števila ničel na bančnih računih trgovcev in industrije, imen in priimkov, zato je pismo literarno in ne strokovno delo in lahko le upam, da bo doseglo svoj namen.