Cio' che si paga (anche il medico) e' sempre migliore

Data 07 luglio 2010
Categoria psichiatria_psicologia

Perche' tanti pazienti, pur sinceramente stimando il proprio medico, in caso di malattia vanno sempre a caccia di un secondo parere? Probabilmente il fatto che esso sia gratuito ne sminuisce il "valore" professionale. Uno studio conferma questo assunto

Alcune categorie di medici del SSN, obbligati a prestare la loro opera gratuitamente, come ad esempio i Medici di Famiglia (MdF) e categorie assimilate, lamentano spesso come, nel caso di patologie di forte impatto emotivo, il loro parere venga sovente ignorato e il paziente vada alla ricerca di un "secondo parere" spesso totalmente o parzialmente oneroso; e questo indipendentemente dall' impegno, dall' assiduità', dalla capacita' umana e professionale del medico stesso.

Il secondo parere, poi, indipendentemente dall' effettiva qualita', viene generalmente sentito come prevalente; anche nei casi in cui in tale sede viene totalmente confermato il parere e l' indirizzo del primo medico (quello gratuito), questi viene rappresentato e valutato essenzialmente in rapporto alla conferma successiva, come se il medico di famiglia avesse superato un esame tenuto da un superiore ("ho un medico di famiglia proprio bravo: l' ha detto anche quello dell' Ospedale!").

Perche' tutto questo?
Una delle ragioni addotte intuitivamente dagli interessati e' la totale gratuita' del servizio: cio' che non si paga viene sempre considerato di qualita' inferiore.

L' effettiva verita' di questa intuizione e' stata ora confermata scientificamente: alcuni ricercatori americani hanno riscontrato che le persone tengono in massima considerazione i consigli per cui hanno pagato, indipendentemente (e questo e' sorprendente) dalla loro effettiva qualita' e dal profilo di chi li elargisce.

Con gli accorgimenti usuali nelle ricerche comportamentali, tendenti a mascherare i fini della ricerca in modo da evitare comportamenti e risposte tendenziose, gli studiosi hanno messo le "cavie" nella condizione di scegliere, per i loro problemi, un consulente che poteva operare (a loro scelta) in modo gratuito o a pagamento, con l' assicurazione che i pareri sarebbero stati dati dalla stessa persona con la medesima accuratezza e qualita'.
I controlli effettuati successivamente evidenziavano che i consigli ricevuti a pagamento venivano seguiti con cura e attenzione maggiore di quelli gratuiti. Anzi, si rilevo' che maggiore era il costo della "consulenza", piu' cura veniva posta nel seguirne i pareri.
I pareri gratuiti, sebbene accurati e veritieri, godevano di un basso gradimento e una bassa compliance da parte degli utenti.

Gli autori spiegano questo fenomeno con un meccanismo gia' noto in psicologia: la cosiddetta "sunk cost fallacy", l' effetto del costo sommerso per cui gli individui tendono a giustificare gli investimenti fatti, e il loro costo.

E' possibile ipotizzare, quindi, che un eventuale ticket sulle visite del medico di famiglia ne accrescerebbe l' autorevolezza e potrebbe diminuire il ricorso continuo ad inutili "secondi pareri"; questa strada, tuttavia, sembra assai poco perseguibile nell' attuale situazione sociale, per cui i MdF dovranno probabilmente rassegnarsi al loro ruolo di "cenerentole" della Sanita'. E questo indipendentemente dalla loro effettiva capacita' e utilita'.

DanieleZamperini

Fonte:
F.Gino, 2008, http://dx.doi.org/10.1016/j.obhdp.2008.03.001