

## La fiera dei congressi

**Luca De Fiore**  
Il Pensiero Scientifico Editore  
luca.defiore@pensiero.it

**Maurizio Bonati**  
Responsabile Laboratorio  
per la Salute Materno Infantile  
Dipartimento di Salute, IRFMN Milano  
mother\_child@marionegri.it

Troppi congressi? Sì, forse, ... dipende. Sì, dipende dalle finalità che dovrebbero trasparire dai palinsesti e dai contenuti dei programmi. Ma questo, purtroppo, non avviene spesso. Stiamo riferendoci, per esempio, ai congressi annuali delle associazioni o società scientifiche che operano nel campo della salute, non ai congressi "specchietto per le allodole" o turistici o *me too* che ancora pullulano e contribuiscono alla definizione del profilo scientifico (ed etico) italiano. È, infatti, difficile se non impossibile comprendere dal programma, ma anche partecipandovi, il rationale di molti congressi: quale disegno e strategia, informativi ed educativi, sono dietro la vetrina. Come dice il messaggio sulle pagine del sito OMCeO di Udine<sup>1</sup> a firma di Tiziano Testori (box alla pagina seguente).

Quindi, un congresso dovrebbe differenziarsi da un altro, non fosse altro perché i partecipanti (i soci) sono diversi, i bisogni diversi, le ragioni societarie e associative diverse. Invece tutti i congressi si assomigliano sempre più. I relatori, sempre più trasversali tra discipline e tipi di convegni (locali, regionali, straordinari, ecc.), sembrano siano stati estratti da un "Registro nazionale dei relatori" se si considera, per alcuni di questi, il numero di interventi, relazioni e presenze sparse per l'Italia nel corso di un anno: veri animali congressuali. Ovviamente i contributi sono tutti pressoché identici, bi o tri tematici certo, per non annoiarsi. Spesso, ma non sempre, gran parte del materiale è una fonte "quaternaria" di informazione.

I congressi scientifici sono sempre più un'attività imprenditoriale, con specifiche (quando non proprie) "agenzie" o "aziende italiane nel settore dell'organizzazione di congressi medici, scientifici e farmaceutici" e, quindi, nel contesto del mercato e delle sue regole andrebbero, forse, collocati e valutati.

Fenomeno solo italiano? No, certamente. Ma molto più ipertrofico che altrove. Perché "sregolato", incontrollato, ... "non codificato". I rari codici di comportamento etico che alcune società e associazioni hanno adottato sono spesso generici, eludibili e fundamentalmente rivolti al comportamento del singolo e non alla collettività dei soci o associati. Neppure gli statuti affrontano in dettaglio la questione.

L'attività congressuale 2009 si è conclusa con 2 congressi di grandi società nazionali in spazi fieristici di 2 città del nord d'Italia (tabella I). In entrambi i casi per accedere alle sale delle conferenze bisognava attraversare gli spazi degli espositori senza alcuna alternativa.

► **Congresso A.** La sessione a cui partecipiamo, alle 9.45, prevede 5 relazioni

*"È difficile dire quanti siano i medici che fanno parte degli speakers bureau delle industrie farmaceutiche. Il numero è in aumento e questo dipende, ovviamente, dalla volontà dei medici di farne parte".*

Jerome P. Kassirer.  
On the take, 2005<sup>2</sup>.

## EDITORIALE

di 15 minuti e 15 di discussione. Due coordinatori e un presidente; 31 presenze nonostante l'attesa di 15 minuti di ritardo e la mancanza di un coordinatore e del presidente. La sessione concomitante vicina non è da meno e discutono se abolirla. La nostra viene comunque svolta, con la richiesta ai relatori di stare in 10 minuti di presentazione ("per stare nei tempi della sessione") con 3 domande finali.

► **Congresso B.** Il simposio a cui partecipiamo, alle 17, prevede 4 relazioni di 30 minuti e 20 di discussione con 2 coordinatori. Quaranta presenze iniziali (25 al termine); i lavori iniziano con 15 minuti di ritardo. Il simposio precedente si è concluso con un relatore e due partecipanti che discutevano. Il nostro simposio termina alle 19.15 in una fiera deserta, stand degli espositori chiusi, sale vuote, banco della segreteria vuoto (e le schede ECM a chi si consegnano?).

### Box

I congressi, per essere utili alla professione, dovrebbero contenere sezioni a tema con relazioni consequenziali mai ripetitive, coordinate prima tra i relatori da un comitato scientifico.

Ai relatori dovrebbe essere fornita una griglia da seguire corredata da una serie di domande a cui dare risposte ben precise che saranno la base di partenza di una tavola rotonda alla fine del congresso, che dia utili indicazioni ai clinici per meglio curare, il lunedì mattina, i propri pazienti.

I congressi non dovrebbero essere lottizzati dagli sponsor, non legati alla realtà, con relazioni scollegate, autocelebrative per i relatori.

Ogni relatore prima di preparare una conferenza clinica dovrebbe tenere presente:

► **il paziente:** bisognerebbe chiedersi quali benefici clinici presentano per gli assistiti le terapie o i trattamenti proposti;

► **il pubblico a cui si rivolge:** bisognerebbe presentare messaggi chiari basati su ricerche cliniche, se di clinica si parla, non solo pubblicate sulla letteratura, ma frutto di ricerche cliniche serie da parte del relatore. Tralasciare effetti speciali per stupire, ma fare una relazione eticamente orientata con lo scopo di curare i pazienti e offrire un'informazione seria ed etica ai professionisti. Fare il relatore è una mission di servizio, non di autocelebrazione.

Anche i chairman hanno un ruolo ben preciso: dovrebbero coordinare le relazioni e rendere interessanti le sessioni che presiedono, tenendo alto il livello di attenzione del pubblico. Anche

in questo caso, essere chairman è un'opera di servizio alla professione. Tuttavia, nella realtà dei congressi, molte volte i chairman non sanno chi parla né di che cosa si parla. Vogliono solo vedere il loro nome scritto sulla locandina.

Certamente sarebbe un errore generalizzare, perché esistono anche realtà congressuali serie, eticamente orientate, con chairman che svolgono in modo egregio la loro funzione.

Esiste poi una differenza profonda fra congressi delle società scientifiche e congressi aziendali. Sono due momenti culturali differenti, anche se di solito hanno più successo i congressi aziendali per una ragione specifica: sono gratuiti e sono ben commercializzati. I congressi aziendali sono utili per imparare una tecnica, tuttavia non c'è contraddittorio e il messaggio dei relatori è controllato dalle aziende.

Molti relatori, pur di avere il loro momento di gloria, cercano di assumere il ruolo di venditori nella speranza di essere invitati di nuovo a parlare. Così facendo perdono credibilità, e le aziende la loro trasparenza.

Forse per far ritornare i colleghi ad aggiornarsi con entusiasmo, non solo per prendere i punti Ecm, si dovrebbero seguire questi suggerimenti adottati da molte società scientifiche estere e solo in Italia dalle più prestigiose.

**Tiziano Testori**

*Tratto da:* Implant Tribune. Edizione italiana. Settembre 2009 n. 3 pag. 2.

**Tabella I.** Sinossi di due congressi nazionali di società scientifiche tenutisi nel 2009.

Congresso	A	B
N. soci	5500	1500
Quota di iscrizione soci	416,67 + IVA = 500 euro	767 euro + 20% IVA
Durata (giorni)	2,5	3
N. moderatori, presidenti, relatori	410	511
N. sale	7	8
N. eventi (sessioni, simposi, ecc.)	46	≈100
Durata degli eventi	4 min-1,5 h	30 min-2 h
N. poster	473	99
N. espositori	45	35
Ringraziamenti ad aziende	4	40
Crediti ECM	6	2*

\* 2 crediti ai relatori e moderatori; mentre per gli altri partecipanti il numero di crediti variava per singola giornata, a seconda degli eventi e per la copertura del 100% dei lavori scientifici previsti per ogni giornata.

Ma servono, a chi, per quali fini, con quali scadenze e quante di queste "convention"? E chi paga tutto questo?

Per decidere se leggere o meno quella novità sul bancone della libreria, dai un'occhiata alla quarta di copertina o segui le recensioni sui giornali. Volendo scegliere un posto per una vacanza, ti informi da chi c'è già stato o compri una *Baedeker* in libreria. Se vuoi mangiar fuori una sera è raro che finisci nel primo posto che capita: meglio controllare prima su internet o su una guida; alla peggio, cercherai quel menu poco illuminato proprio al di fuori della soglia della trattoria. Difficile fare lo stesso per scegliere a quali congressi partecipare: il programma di un convegno è sempre l'ultima cosa ad essere messa a punto dagli organizzatori, alla fine di un lungo elenco che va dalla data alla località di svolgimento, strettamente legata – nei congressi associativi – alla delicatissima decisione dei coordinatori scientifici. Ai convegni, si va alla cieca.

Il programma "definitivo" è per lo più ininfluenza ai fini della scelta di partecipare. Verrebbe da pensare che si tratti, in fin dei conti, di qualcosa di secondario. Molto secondario. Se avessimo bisogno di una conferma, i manuali del "bravo organizzatore di meeting scientifici"<sup>4</sup> si soffermano piuttosto su mille diverse questioni: come svolgere le pratiche per l'accreditamento, come bilanciare letture "magistrali" e sessioni aperte, come allestire lo spazio per i poster e quali istruzioni dare agli autori, quanto tempo riservare alle domande del pubblico e alla discussione, dove posizionare l'esposizione farmaceutica.

Ma come preparare un programma congressuale interessante? Dalla intensità con la quale questo interrogativo circola sulla Rete, dovremmo pensare che la risposta non interessa gran che. Mettiamo da parte però questioni ben più rilevanti (per esempio la scelta di menu capaci di non far abbioccare i congressisti alla controra pomeridiana<sup>5</sup>) e per una volta proviamo a farcela, questa domanda.

**Prima considerazione.** Anche limitandosi alla valutazione del contenuto di un convegno, di un seminario o di un workshop, il giudizio non potrà es-

*"Al posto di una professionale sobrietà, l'atmosfera di questi congressi è quella di uno show commerciale di pubblicitari da strapazzo".*

Marcia Angell.  
The truth about the drug companies, 2005<sup>3</sup>.

## EDITORIALE

sere guidato da aspetti che riguardano la sola sostanza degli argomenti trattati: il modo con il quale i relatori li esporranno e l'interazione che si riuscirà a innescare tra loro e i partecipanti sarà per molti versi altrettanto importante dell'interesse e dell'originalità degli interventi. In poche parole, **la forma conta (quasi) come la sostanza.**

**Secondo: come decidere di cosa discutere.** Qui entra in gioco il famoso (?) discorso del fabbisogno informativo del medico. Organizzatori coscientosi che non volessero rischiare di fare gli stravaganti potrebbero riferirsi ai mitici obiettivi nazionali di educazione continua, così sapientemente messi a punto da risultare compatibili con qualsiasi argomento. Con due sole eccezioni: migliorare il proprio inglese e la capacità di usare il computer (vai a capire, dal momento che per qualcuno si tratta di competenze fondamentali e davvero trascurate da gran parte dei medici).

E se lasciassimo perdere il programma di ECM? Per definire il programma di un convegno si potrebbe andare a curiosare in letteratura per scoprire quali sono gli *information needs* del personale sanitario. Per saperne di più, chi li ha studiati ha seguito due percorsi: rilevarli con dei questionari o dedurli dalle abitudini di aggiornamento prevalenti. In sostanza: dimmi cosa leggi (o cerchi su web) e ti dirò cosa non sai.

Nel primo caso, la questione si complica in partenza: come sosteneva Richard Smith<sup>6</sup> citando a sua volta uno studio di Williamson<sup>7</sup>, "too often practitioners «don't know what they don't know»". Per questa ragione, qualsiasi indagine sui bisogni di informazione del medico sarà soggetta a distorsioni: le esigenze di aggiornamento "percepite" prevarranno in ogni caso su quelle inavvertite.

La seconda strada (dedurre i bisogni informativi dalle abitudini di aggiornamento) può dare risultati più convincenti che necessitano comunque di essere interpretati. Una revisione sistematica relativamente recente<sup>8</sup> conferma che, quando un medico legge, nella metà dei casi cerca informazioni riguardanti la strategia terapeutica da seguire nei confronti di un determinato paziente. Più in generale, l'80 per cento delle domande che nascono nel corso di una giornata di lavoro è legato alla clinica<sup>9</sup>. Dovremmo quindi programmare convegni tutti tendenti a dare risposte a quali farmaci usare, quali posologie scegliere, quali interazioni pericolose evitare e così via? Probabilmente no, perché se è vero che sono questi l'oggetto dei più frequenti dubbi di un medico sembra siano proprio le domande alle quali è più facile trovare risposta cercando su internet o, più tradizionalmente, su libri o riviste<sup>10</sup>.

Ricapitolando:

- ▶ **1.** Non importa solo di cosa si discute a un congresso ma anche come si espongono i contenuti e come ci si confronta.



- ▶ **2.** Gli obiettivi nazionali del programma di ECM sono molto generici ed è improbabile possano dare indicazioni concrete.
- ▶ **3.** Coinvolgere i potenziali partecipanti ad un convegno sollecitando suggerimenti per costruire insieme un programma più vicino alle loro esigenze è un'idea suggestiva, ma rischia di dare spazio soprattutto ai bisogni di informazione percepiti, lasciando inavasi quelli dei quali gli stessi operatori sanitari non sono consapevoli.
- ▶ **4.** Privilegiare in un congresso le questioni apparentemente più sentite dal medico (quelle che riguardano la terapia) può rendere il congresso più attraente ma può essere al tempo stesso uno sforzo inutile, perché gran parte delle informazioni potrebbe essere accessibile in altri modi.

Insomma, **redigere un programma congressuale è una cosa complicata:** sarà per questo che gli organizzatori finiscono col comunicarlo sempre all'ultimo momento? È anche vero che, forse per le difficoltà di cui abbiamo detto, l'utilità dei congressi è sempre più messa in discussione. Come dice l'oncologo Alberto Zaniboni, "essere presenti (ai congressi) è comunque importante per scambiare idee con colleghi di tutto il mondo, oppure per partecipare a Investigators Meeting di protocolli e/o gruppi cooperativi internazionali che colgono l'occasione dell'evento per il brainstorming di rito (...). Ma sempre e comunque? Quel che offre il web è divenuto un formidabile competitor alla presenza fisica e poi, diciamocelo sinceramente, la qualità dei gadget da raziare alle Commercial Exhibition non è più quella di una volta!"<sup>12</sup>.

Difficile suggerire "cosa fare" basandosi su evidenze che non esistono. Al più, si può provare ad abbozzare un decalogo a partire dalla constatazione degli errori più macroscopici e frequenti.

- 1.** Equilibrare contenuti clinici con sessioni non dedicate a diagnosi o terapia; gli argomenti che esulano dalla clinica rappresentano pur sempre il 25% delle ricerche di informazione del medico e sono le questioni che restano più spesso inavase (bioetica, metodologia della ricerca, medicina legale e responsabilità professionale, ecc.).
- 2.** Evitare di relegare questi argomenti in improbabili orari postprandiali o di assegnarne l'approfondimento a "maestri" ottuagenari; al contrario, cercare di dare un taglio concreto alla discussione (per esempio: "Comitati etici: come sveltire la valutazione degli studi" sarà meglio di "Comitati etici: opportunità e prospettive").
- 3.** Non costruire il congresso sulla base della disponibilità di potenziali relatori ("Il prossimo congresso lo facciamo in Riviera a settembre: verresti? Scegli tu l'argomento").
- 4.** Coinvolgere colleghi più giovani nella progettazione del convegno, sollecitandoli a suggerire temi "inediti"; affidargli l'incarico di verificare quali argomenti siano stati affrontati nei congressi più recenti di specialità affini o collegate, per evitare sovrapposizioni e, piuttosto, immaginare integrazioni (in altre parole: di ciò di cui si è già parlato altrove è inutile ridiscutere, se non in un'ottica esplicitamente controversiale).
- 5.** Cercare ispirazione consultando le riviste online: la segnalazione degli articoli "Highly Accessed" (su Biomed Central) o "Most viewed" (su PLoS e altre riviste) è preziosa per capire quali argomenti interessano di più;

*"Penserete che dei chirurghi che guadagnano milioni siano superiori a questo tipo di piccola corruzione. Ma vi sbagliate".*

Atul Gawande. *Salvo complicazioni*, 2005<sup>11</sup>.

## EDITORIALE

ugualmente, guardare quali articoli suscitano più "Rapid responses" o commenti dei lettori.

6. Lasciare spazio al lavoro a piccoli gruppi; possono essere dedicati ad approfondire argomenti affrontati nelle sessioni plenarie e dovrebbero prevedere una relazione sintetica a fine giornata.
7. Obbligare i relatori a consegnare la propria relazione (testo e diapositive) almeno 15 giorni prima del convegno per consentire ai moderatori di valutarla, di prepararsi e chiedere eventualmente modifiche sulla base degli obiettivi del congresso e dei contributi degli altri speaker. Valutare anche la forma delle presentazioni e chiedere modifiche per rendere le diapositive meno dispersive oppure più chiare o leggibili.
8. Fornire ai relatori un format obbligato per la propria presentazione che preveda una chiara e schematica introduzione e dei "Take home messages" in chiusura.
9. Prevedere una copertura audio/video del convegno da rendere disponibile online su web. Allo stesso modo, dovrebbero essere pubblicate le diapositive delle relazioni lasciando spazio a commenti da parte degli utenti del sito.
10. Coinvolgere alcuni partecipanti nella segnalazione dei temi più interessanti del congresso, utilizzando Twitter e altri strumenti del web sociale. **R&P**

### Dì la tua

Vai sul sito [www.ricercaepatica.it](http://www.ricercaepatica.it) e partecipa alla discussione in tema di congressi. In collaborazione con Fusi orari il pdf del capitolo "Novemila chirurghi" tratto da *Salvo complicazioni* di Atul Gawande; in collaborazione con il Pensiero Scientifico Editore il pdf del capitolo "Diapositive, paletta e secchiello ovvero come diventare un congressista modello" tratto da *La dura vita del beato porco* di Eugenio Picano.

## BIBLIOGRAFIA

1. [www.omceoudine.it/documents/103](http://www.omceoudine.it/documents/103) (accesso verificato il 29/12/2009).
2. Kassirer JP. On the take. New York: Oxford University Press, 2005.
3. Angell M. The truth about the drug companies. New York. Random House, 2005.
4. Campbell F, et al. Essential tips for organizing conferences and events. London: Kogan Page, 2003.
5. Puma JLA, Schiedermaier D, Becker J. Meals at medical specialty society annual meeting: a preliminary assessment. *Disease Management* 2003; 6: 191-7.
6. Smith R. What clinical information do doctors need? *BMJ* 1997; 313: 1062-8.
7. Williamson JW, German PS, Weiss R, Skinner EA, Bowes F. Health science information management and continuing education of physicians. A survey of US primary care practitioners and their opinion leaders. *Ann Intern Med* 1989; 110: 151-60.
8. Davies K. The information-seeking behaviour of doctors: a review of evidence. *Health Info Libr J* 2007; 24: 78-94.
9. Arroll B, Pandit K, Kerse T. Use of information sources among New Zealand family physicians with high access to computers. *J Fam Pract Online* 2005; 51.
10. Ely JW, Levy BT, Hartz A. What clinical information resources are available in family physicians' offices? *J Family Practice* 1999; 48: 135-9.
11. Gawande A. *Salvo complicazioni*. Roma: Fusi orari, 2005.
12. Zaniboni A. Congresso virtuale? Sì, grazie. Su [Oncoinfo.it](http://Oncoinfo.it) (accesso verificato il 29/12/2009).