



JOHN VIRAPEN

**NEŽIADUCI
ÚČINOK:
SMRŤ**

**Priznanie
bývalého riaditeľa
farmaceutického
koncernu**

SLOVART-PRINT

© Dr. John Virapen, updated version 2009

© Slovart-Print, s.r.o. Bratislava, 2010

Obálka: Dr. John Virapen

Fotografia: Jaimie Duplass©fotolia.com

Preklad: Ing. Eva Budjačová

Jazyková úprava: Ing. Eubica Juricová

Technická redaktorka: Katarína Kirchmayerová

Sadzba a zalomenie: Ing. Patrik Velický

Tlač: Polygrafprint, Prešov

Všetky práva vyhradené!

Žiadna časť tejto knihy nesmie byť bez písomného súhlasu majiteľa práv rozmnožovaná, uchovávaná, uložená vo vyhľadávacom systéme, ani prenášaná v akejkoľvek forme alebo akýmikoľvek elektronickými, mechanickými, fotografickými, či záznamovými prostriedkami.

ISBN: 978-80-8112-080-0

www.slovartprint.sk

Podakovanie

Chcel by som sa poďakovať najmä svojej rodine, ktorá ma trpela po celý čas, čo som pracoval na tejto knihe. Špeciálna vďaka patrí aj Čiarkovi Bakerovi a inštitúcii The Office of Medical & Scientific Justice, Inc. (www.OMSJ.org).

Túto knihu venujem nespočetným obetiam farmaceutického priemyslu, ale najmä deiom. Aby sa nestali pokusnými králikmi, čo sa napchávajú tabletkami farmaceutických gigantov, k čomu by som rád prispel svojimi spomienkami.

John Virapen

Obsah

Máj 2007	14
Predslov	19
Bol som globálny hráč	21
Zvláštny marketing a úplatkárstvo	22
Moja minulosť a synova budúcnosť	24
Všetko je vecou peňazí	26
Aktívni nespokojenci	27
Štruktúra knihy	28
1. kapitola	
Ako som sa stal tým, čím som	29
Detstvo v Britskej Guyane	30
„Musíš, lebo inak...“	32
Európa ako prvá	34
Prvé zaškolenie za predajcu	36
Osudná náhoda	38
Predaj novín na rímsky spôsob	40
Až na hranice Európy	41
Cena za mlčanie	42
Jednoruký dobrák z Travemunde	45
Švédsko, môj nový domov	48
Popová hviezda Jay Vee	48
2. kapitola	
Začiatky vo farmaceutickom priemysle	51
Som zástupca farmaceutickej	firmy 51
Predajné kvóty a triky	52
Show & Telí	54
Profily	55
Darčeky pre lekárov	57

Na ceste k úspechu	59
Mosty k lekárom	60
Otázka dôvery	63
Opäť v Ríme	65

3. kapitola

Začiatky u globálneho hráča	67
Školenie á la Virapen	67
Obrat na tretiu	70
Kupovanie mienkotvorných odborníkov	72
Lekári-kúzelníci	72
Skupinová fotografia s mienkotvorcami	74

4. kapitola

Benoxaprofén - prvý trháč vyráža do boja	78
Zmena stratégie	78
Prekrútená reklama	79
Chronológia ututlaných smrteľných prípadov	83

5. kapitola

Vioxx* História sa opakuje?	87
Mýtus o znášateľnosti	88
Ponaučenie z minulosti	90

6. kapitola

Kupovanie lekárov	93
Kongresy	93
Jazzový festival Eli Lilly	95
Virapenove výstrelky alebo tok peňazí v Lilly	97

7. kapitola

Môj príbeh s liekom Prozac*	99
Trháková logika	99
Fluoxetín	99

Sérotonínová teória	100
Tuční sú vynikajúci zákazníci	100
Postup pri schvaľovaní liečiv	101
Vývoj liečiva	102
Slabiny schvaľovacieho postupu	105
Marketingová kampaň	105
Seeding trials - feeding trials	107
Schválenie alebo zamietnutie	111
V aute so Sidneym Taurelom	111
Tlak sa stupňuje	113
Kupujem psychiatra	114
Na čo myslia psychiatri	118
Vedecké čáry-máry v hotelovej izbe	119
Dohoda o cene - Prozac*	120
Moja cena sa stáva štandardom	124
Záleží iba na cene	125

8. kapitola

Čo je „depresia“?	127
Nejasné diagnostické hranice	128
Interné memorandum	130
Účinok alebo len riziká užívania liekov?	131

9. kapitola

Protokole 27	135
Ukončenie protokolu	136
Zlyhanie sa neráta	136
Počet sa scvrkáva	137
Klinické skúšky - prežijú iba najsilnejší	138
Z 11 000 iba 286	139
Dĺžka liečby	139
Dlhodobé účinky	140
Novorodenci na odvykacej kúre	140

Agresívne a neúčinné	141
Je zbytočný - skutočnosť známa od roku 1984	142
Pozitívny účinok netreba	142
Depresia z antidepresív	143

10. kapitola

Obrovský sérotonínový podvod	144
------------------------------	-----

11. kapitola

Prozac* na súde	146
-----------------	-----

12. kapitola

25 000 — moja nočná mora	150
--------------------------	-----

13. kapitola

Švédsky vzor — Prozac* v Nemecku (Fluctin*)	154
Nemecký spolkový úrad pre zdravotníctvo zamietol	fluoxetín 154
Zapojenie nemeckých úradov	155
Kto a s kým šiel na večeru	156
Deti a Prozac*	157

14. kapitola

Preložený do Portorika	159
Up, up and Away	159
Povýšenie do zeme Nikoho	161
Posledný rozhovor so Sidneym Taurelom	164
Virapen verzus Lilly	167
Môj prípad na prokuratúre vo Švédsku	169
Zmena zákona vo Švédsku	169
Zákon je na vašej strane	170

15. kapitola

Inzulín — stále ten istý vzor	171
-------------------------------	-----

Čierna listina ako odporúčanie	171
Inzulín - etický štart	172
Sú ľudia lepšie prasce?	173
Hypoglykémia	174
Nedostatok liekov	174
Schvaľovanie nového inzulínu	177
Patent ženie cenu nahor	178
Bezohľadná súťaž	178
Inzulínové perá — ale nie pre chudobné krajiny	179
10 percent pre mňa	179
Dal a nedostal	180
Lacné sľuby	180
16. kapitola	
Rastové hormóny a off-label marketing	182
Bez sympatií žiadny úplatok	183
Rastové hormóny a večná mladosť	183
Miliónové pokuty? Maličkosť	183
Etické štandardy?	185
Schering, Pfizer, Lilly a Co	186
17. kapitola	
Hyperaktivita alebo vymyslené ochorenia	188
Reklama na chorobu	190
Dôkazné bremeno úplne naruby	191
Nejasná indikácia	192
Farmaceutické firmy určujú sociálne štandardy	194
Tlak zdola	195
Aké sú deti	196
Prototyp Heinricha Hoffmanna: Neposedný Filip	198
Malý Mikuláš, Tom, Huck a kamaráti	198
Logika poisťovacích agentov	199
Tabletka šťastia	200

Zopakuje sa história s liekom Prozac* aj v prípade prípravku Strattera*?	201
Moja sťažnosť na reklamu o ADHD	204
18. kapitola	
Depresia - národná choroba? Deti na zozname hľadaných osôb	206
Dotazník zameraný na sociálne fóbie	207
Vyšachovať rodičov z hry	207
Abrakadabraka... a si označený	209
V Nemecku je všetko v poriadku?	210
19. kapitola	
Zyprexa*	212
Smrť — súčasť firemného tajomstva	212
1,2 miliardy dolárov za mlčanlivosť	214
20. kapitola	
(Dez) informácie v čakárni u lekára	216
Zdravotnícky systém je chorý. Diagnóza: korupcia	218
21. kapitola	
Čo môžete urobiť vy	220
Kladte otázky — lekárovi i lekárnikovi	220
22. kapitola	
Navrhované riešenia	222
Doslov	229
Príloha	
Životopis Johna Virapena	232
Vysvetlivky výrazov použitých v knihe	234
Adresy	242
Záverečné poznámky	243

Zaujímavosťou môjho príbehu je, že jeho začiatok sa neustále mení. Tento predslov je vlastne predslovom k predslovu a mám obavy, že pri každom novom vydaní sa vždy udeje čosi nové, čosi, čo úzko súvisí s mojou minulosťou, takže pre to bude treba nájsť miesto v tejto knihe...

Moja minulosť vo farmaceutickom priemysle je totiž nanešťastie takmer strašidelným príbehom, ktorý sa sám píše neprestajne ďalej a súčasnosť ho nielenže neustále potvrdzuje, ale ma vždy znova a znova vtahuje na hracu plochu, o ktorej som si s nádejou myslel, že som ju už naveky opustil.

Najnovší prípad: V noci 25. februára 2007 o 01:35 som podlá štatistiky programu *Word* dokončil predposlednú kapitolu k svojim memoárom. Dal som si pohárik koňaku na záver dňa a uvoľnene som sledoval, ako počítač postupne pozatváral všetky okná, až napokon ustal aj hukot ventilátora aj znenie pevného disku. V ušiach sa mi rozšumelo ticho. Vklízol som do spálne k manželke a nášmu synčekovi.

V to ráno ma z hlbokého spánku zobudil telefonát z Atlanty v USA. Prekliaty časový rozdiel! Na druhom konci linky nie je nik menej významný než Andy Vickery, jeden z najprominentnejších a najúspešnejších právnikov zapojených do procesov zameraných na účinky psychotropných látok na človeka, teda na to, čo sa zvyčajne zmestí pod nevinné označenie „nežiaduce účinky“. V mojom príbehu však toto slovné spojenie zahŕňa samovraždy, vraždy a konanie v amoku. Vickery je síce hľavička, ale na časový rozdiel medzi jeho americkou kanceláriou a mojím domom na juhu Nemecka zrejme zabudol. Prepáčil som mu to.

Andy Vickery je každopádne jedným z mála právnikov, ktorí v sporoch proti nesmierne silnej mašinérii farmaceutických

gigantov úspešne zastupujú osoby poškodené farmaceutickým priemyslom. Vickery sa o mne dozvedel na internete. Na platforme **youtube** som sa predstavil ako bývalý zamestnanec farmaceutického kolosu **Eli Lilly & Company** a oznámil, že onedlho vyjde táto kniha. Vickery okamžite vedel, kto som.

10. marca 2007 letím do Atlanty. Andy Vickery ma pozval, aby som pred súdom vypovedal ako znalec vo veci samovraždy, ktorá sa stala v USA. Obeť osobne nepoznám a nie sú mi známe ani presné okolnosti úmrtia zosnulého. Udať sa si strelil guľku do hlavy. Jeho meno, Porter, počujem prvýkrát. Možno si pomyslíte: „Zvláštny svedok.“ Máte pravdu. Som totiž viac než iba svedok. Vickery má záchytné body, určité informácie dôležité pre jeho mandantku, vdovu po zosnulom Porterovi, a jej žalobu, ale žiadne dôkazy. A tu vstupujem do hry ja. Porter totiž nanajvýš ak jeden týždeň užíval **Prozac**. Liečba ho natoľko vykoľajila, že sa mu dobrovoľná smrť zrazu javila ako jediná zmysluplná alternatíva. Pritom to bol úspešný obchodník, nepatril k ľuďom so samovražednými sklonsmi. Mal osobné problémy a rozhodol sa vyhľadať lekára. Ten mu okamžite predpísal **Prozať**. Veď viete, čosi na „zlepšenie nálady“, nič viac. Nuž, po týždni sa Porter dostal do takej „náladičky“, že sa zastrelil.

10. marec je sobota. Mám jeden deň na aklimatizáciu a v pondelok 12. marca sa to začne. Dva dni sa okolo mňa vrteli dvaja právnici môjho niekdajšieho zamestnávateľa, gigantického farmaceutického koncernu **Eli Lilly**. Ich cieľ: Zdiskreditovať ma ako človeka, a tak spochybníť aj moju svedeckú výpoveď a v najlepšom prípade ju z konania vylúčiť. Lebo to, čo viem a pod prísahou vypoviem, je poriadna bomba. Právnici ju mali zneškodniť.

Celé dva dni ma mučili detailnými otázkami týkajúcimi sa prípadov starých desať, ba niekedy aj dvadsať rokov. Pripadalo mi to ako bizarný školský test... Spomienky ma síce neklamú, ale takáto procedúra si aj tak vyžaduje pevné nervy a koncentráciu. Jeden z nich vždy na chvíľu odišiel nabok, aby kamsi zate-

lefonoval, vyžiadal si údaje, ktoré ma mali zahnať do úzkych. Nepodarilo sa im to. Takýto výsluch je síce nesmierne vyčerpávajúci, ale keď sa človek drží pravdy, napokon ho vydrží. Lži sú ako domček z karát. Zistil som to na vlastnej koži: Je celkom jedno, na akú vratkú lávku ma vyvedú, nespadnem. Dva dni so mnou bojovali, skúšali všetko možné.

Napokon, akoby mimochodom, padla kľúčová otázka, ktorá vonkoncom nebola od veci.

„Prečo to robíte, pán Virapen? Prečo sa tak intenzívne hrbete v minulosti? Prečo všetko nenecháte jednoducho tak?“

Bol som síce unavený, ale rozhodným pohybom kladiem na stôl fotku. Je na nej môj syn. „Pre toto. Ide mi o budúcnosť.“

Na okamih zavládne v nezaujato chladnej súdnej sieni ticho. Žiaden šušot. Žiadne strategické dohovory. Žiadny šuchot papierov. Na okamih nik nenahliada do spisov.

Za tie dva dni ma opäť prehneli celou mojou minulosťou ako býka v španielskej aréne. Po tejto štrapácii som bol ešte celý týždeň mentálne otupený. Vyčerpali ma, ale nezdolali. Nenašli žiadne rozpory, žiadne lži, žiadnu nepravdu. Vyhradili si síce možnosť neskoršieho opravného prostriedku proti mojej svedeckej výpovedi, aby ju nebolo možné použiť neskôr, ale napokon to nechali tak.

Moja svedecká výpoveď je platná. Andy Vickery ju použije, aby vdove po Porterovi pomohol pri žalobe proti *Eli Lilly*. Ale - ktohovie. Takéto procesy sa nezriedka zastavia v štádiu, keď farmaceutickému obrovi začne prihárať, keď ho nútia predložiť tajné spisy a k slovu sa dostávajú znalci, ktorí sa veľmi dobre vyznajú vo vnútorných záležitostiach farmaceutických gigantov. V takomto štádiu sa Goliášovi právnici zvyčajne pokúsia o všetko, len aby zastavili rozhodujúci boj pred súdom. Stiahnu sa do prítmnia neoficiálnych hotelových miestností, aby záležitosť vyrovnali mimosúdnou cestou. Keď vidia, že nemajú šancu proces vyhrať, dohodnú sa mimosúdne. (A niekedy dokonca aj

vtedy, keď by proces vyhrať mohli, ale na pretras by sa dostali veľmi nepríjemné skutočnosti!)

Ťažko nájsť žalobcu, ktorý by odolal masťným sumám, čo ponúkajú gigantické farmaceutické firmy. Preto koncerny nie sú nútené odhaliť svoje slabiny a zachovávajú čistý imidž farmaceutického priemyslu bádajúceho pre blaho ľudstva.

„Tento proces vám manžela nevráti. Je celkom jedno, ako skončí. Prosím, prijmite ako odškodné aspoň tento šek a možbyť, že jedného dňa začnete celkom odznova... život ide ďalej.“

Takto alebo voľajako podobne budú argumentovať a ak uspeli, vyjde navnivoč aj boj o pripustenie mojej svedeckej výpovede na účely procesu. Protokoly, zostrih videozáznamu mojej svedeckej výpovede, to všetko sa v takom prípade zapečatí, zmizne pod zámkom a verejnosť sa opäť raz nedozvie nič o tom, čo sa v skutočnosti deje, ako **Prozac**, vraj liek na zlepšenie nálady, spravil z človeka smrtiaci stroj.

Naozaj nič?

Nuž, práve máte v rukách prepis výpovede, ktorú som v marci 2007 podal v Atlante. No nielen to, oveľa viac. Ak by moje pod prísahou poskytnuté svedectvo uložili ladom a hľadanie pravdy o lieku „**Prozac**“ a Porterovi“ by sa zastavilo na mŕtvom bode, bol by to pre tento prípad trpký koniec. Moja výpoveď však platí aj pre celý rad ďalších prípadov. Iste si totiž spomínate, že som nepoznal podrobnosti daného prípadu, do Atlanty ma pozvali ako znalca na psychofarmaká a... na podplácanie. Význam toho, čo som tam povedal, siaha ďaleko za hranice prípadu Porter. V prípade Cho Seung Huia, ktorý v amoku strieľal na univerzite vo Virgínii, vyšlo najavo, že podstúpil psychiatrickú liečbu a ja si viem predstaviť, čo to môže znamenať. Špekuluje sa, či sa aj v tomto prípade človek nezmenil na smrtiacu zbraň práve pôsobením látok ovplyvňujúcich psychiku. Aby sa skoncovalo so špekuláciami, mali by sa na stôl vyložiť fakty a spolu s nimi aj pravda. Rovnako by však bolo treba skončovať s mimosúdny

dohodami a predbežnými súdnymi opatreniami!

Môj let do Atlanty a ostatné aktuálne prípady na každý pád svedčia o tom, aký je môj príbeh dôležitý aj pre dnešok.

John Virapen, máj 2007

Predslov

Pravdu, celú pravdu a nič iné, iba pravdu, tak nech mi Boh pomáha.

Noc čo noc sa mi pri posteli schádzajú záhadné bytosti. Niekedy do izby vkĺznu v skorých ranných hodinách. Búšia hlavou o stenu, žiletkami si režu ruky i krk. Zobúdzam sa zmáčaný potom. Svojím dielom som prispel k smrti ľudí a ich tiene ma teraz mátajú.

Spoluzodpovedám za smrť jedincov, ktorých som nepoznal. Nie, nezabil som ich vlastnými rukami. Naopak, fungoval som ako poddajný nástroj farmaceutického priemyslu.

„Naozaj?“ spýtate sa. „Boli ste nástrojom, pán Virapen? Iba nástrojom? Tak ako je kladivo nástrojom tesára?“

Pri tejto otázke sa pohrdlivo uskrniete. Máte pravdu. Bol som viac než iba nástroj. Lebo na rozdiel od kladiva mám slobodnú vôľu. Avšak, ruku na srdce, do akej miery je človek pri rozhodovaní slobodný? Manipulácia vôle farmaceutickým priemyslom zohráva v mojom príbehu významnú rolu. Existuje nejaký nebezpečnejší nástroj než človek, ktorému zmanipulovali vôľu?

Dnes už nie som v hre. Ako jedinec som nebol až taký dôležitý. Bol som iba pešiakom. Figúrkou. Oveľa dôležitejšie bolo, že som fungoval tak, ako chceli. Ale hra pokračuje. Tak, ako som fungoval ja, fungujú iní, a robia to, čo som robil ja. Vy ako pacient ste však v hre stále. Ste tou najdôležitejšou figúrkou. Hra je pristrihnutá presne na vaše miery. A na miery vašich detí.

Teraz namietnete, že farmaceutické koncerny predsa konajú dobro — skúmajú, snažia sa vyvinúť nové lieky, čo pomôžu rudom. S obľubou a nahlas to proklamujú. Vytvárajú obraz slnkom zaliatej krajiny so smejúcimi sa deťmi a tancujúcimi starcami. Ľudstvo sa usmieva. Obraz však nie je pravdivý. Žiaľ.

Sú na ňom škrvny, a to je len mierne povedané.

- Viete, že veľké farmaceutické koncerny vynakladajú každoročne 35 000 EUR na každého lekára s vlastnou praxou, aby ho motivovali predpisovať ich výrobky?
- Viete, že osoby s významným vplyvom na verejnú mienku, teda uznávaní vedci a lekári, dostávajú drahé zázaky, dary, prípadne priamo peniaze ako úplatok za pozitívne posudky liečiv, ktorých závažné, niekedy až smrteľné nežiaduce účinky prenikli na verejnosť, len aby rozptýlili oprávnené obavy lekárov i pacientov?
- Viete, že pre celý rad nových schválených liekov existujú iba krátkodobé štúdie a nik nevie, aké sú ich účinky na pacientov pri dlhodobom alebo trvalom užívaní?
- Viete, že výskumné správy a štatistické údaje, ktoré štátne zdravotnícke úrady vyžadujú na schválenie lieku, sa tak dlho prikrášľujú, až sa z nich celkom vytratia smrteľné prípady zapríčinené daným liekom?
- Viete, že viac než 75 percent popredných vedcov pôsobiacich na poli medicíny platia farmaceutické firmy?
- Viete, že sa predávajú lieky, pri schvaľovaní ktorých zohralo svoju úlohu podplácanie?¹
- Viete, že farmaceutický priemysel si choroby vymýšľa a propaguje ich cielenými marketingovými kampaňami, len aby si rozšíril odbytisko pre svoje výrobky?
- Viete, že farmaceutický priemysel sa čoraz viac zameriava na deti?

Nie, o mnohom z uvedeného ste nemohli vedieť, lebo farmaceutický priemysel robí všetko pre to, aby tieto skutočnosti nikdy nevyplávali na povrch. A ak aj niečo nedopatrením prenikne na verejnosť, tak iba v krajnom prípade, keď sa tomu už naozaj nedá zabrániť, ako sa to stalo napríklad v roku 2006 v Londýne výrobcovi liečiv z Würzburgu **TeGenero**.² Spomínate si? „Sloní muž," hlásal titulok. Jednému z ľudí plniacich úlohu pokusných králikov za dve hodiny po užití novej zázračnej tab-

letky opuchla hlava do trojnásobných rozmerov. Pripomínal „slonieho muža". V spoločnosti **TeGenero** čosi zlyhalo. Nie však v súvislosti s opuchom hlavy. To výrobcu liečiv netrápilo. Jediným problémom bol únik informácií na verejnosť. „Neskúsený zajac!" okomentoval by som ten prípad za svojich aktívnych čias. Firma **TeGenero** nemala na výber. Vyhlásila konkurz a zahladila za sebou všetky stopy. Globálnemu hráčovi sa však čosi také nestane.

Takéto prípady sú ešte stále výnimkou. Zvykne sa tvrdiť, že osoby zaradené do procesu klinického skúšania tak či tak trpia závažnými ochoreniami, a preto sa im prisúdi vina za zlyhanie obličiek alebo úmrtie! A neustále sa zdôrazňuje veľký úžitok liekov pre hromadu iných ľudí. Moja kniha ukazuje, aké falošné sú tieto tvrdenia, ktoré farmaceutický priemysel používa na svoju obranu.

Bol som globálny hráč

Svoje tvrdenia nepredkladám z postu outsidera ani žurnalistu odhaľujúceho tajomstvá. Neukazujem morálne čistým, takpovediac sterilným prstom na zlych tam hore. Viem, o čom hovorím, lebo som sa na tom aktívne podieľal. Bol som jedným z nich.

Od roku 1968 som pracoval pre farmaceutický priemysel. Začal som ako nevýznamný **obchodný zástupca**, čo je oficiálne označenie človeka, ktorý u lekárov leští kľučky. Vypracoval som sa nahor. Na každom stupni kariérneho rebríčka je zamestnanec v neistote, v ktorej ho nechávajú nadriadení. Keďže som neustále stúpал nahor, získaval som čoraz viac informácií a sám som sa stával páchatelom. Pracoval som pritom pre rôzne firmy. Z jednej som odišiel len preto, aby som začal v inej na vyššom

postavení. Nahor som stúpал rýchlo. Spoznal som zvnútra niekoľko nadnárodných koncernov, globálnych hráčov, napríklad *Novo Nordisk*, a vo Švédsku som sa stal riaditeľom pre inú spoločnosť, *Eli Lilly & Company*.

Čo sa týka sortimentu výrobkov, raz išlo o zázračnú tabletku proti artritíde, inokedy o podvod s humánnym inzulínom, ale aj o omladzovacie kúry (rastové hormóny) a napokon o nový rad tabletiiek na psychologické poruchy (SSRI), o ktorých sa nesprávne hovorí aj ako o látkach na zlepšenie nálady. Tieto liečivá sú však všetko iné, len nie prostriedky na zlepšenie nálady. Doženú človeka k samovražde alebo k vražde. Sú nebezpečné, nie sú však určené na liečenie ojedinelých chorôb, naopak. Jeden jediný liek z tejto skupiny liekov dokáže vygenerovať obrat až niekoľko miliárd eur. Za rok! Každý rok!

Zvláštny marketing a úplatkárstvo

Pre tieto nebezpečné a rozšírené produkty som vymýšľal a viedol marketingové kampane. Marketing pritom zahŕňa celú škálu krokov, od drahých maličkostí pre lekárov, cez zájazdy pre osoby ovplyvňujúce verejnú mienku, finančné prostriedky na kúpené články vo vedeckých odborných časopisoch, prípravu a realizáciu vedeckých kongresov až po návštevu nevestincov pre manažérov vyžadujúcich mimoriadnu starostlivosť.

Do môjho smutného repertoáru patrilo v neposlednom rade aj podplácanie úradov. Jeden takýto prípad ma mimoriadne rozrušil. Mal totiž nezvyčajné dôsledky. Išlo o podplatenie nezávislého znalca pracujúceho pre zdravotnícky úrad.

Skutočnosť, že som ochotne spolupracoval, ma dnes nesmierne ťaží. Od strachu prepotené pyžamá ma ženú spoznávať samého seba. Bol som sviňa. Podporoval som schválenie liekov, hoci som vedel, že ľuďom škodia.

Teraz mám 64 rokov a žijem v Nemecku. V Švábsku. Som ženatý a mám malého syna. Je pre mňa tou najdrahšou bytosťou na svete. A farmaceutický priemysel neustále hľadá nové, lukratívne trhy. Začína sa zameriavať na deti. Bojím sa.

Nie svojich bývalých šéfov, i keď viem, že iní, ktorí si ako ja pustili jazyk na špacír, tým ohrozili vlastný život. Farmaceutická lobby je veľmi mocná. Votrie sa do priazne politikov a sudcov a vydiera celú vládu. Vyhráža sa stiahnutím investícií alebo zrušením pobočiek, teda znížením počtu pracovných miest, a predstavitelia štátu okamžite skrotnú. Padli už aj posledné zábrany. Vplyv farmaceutického priemyslu nie je veľmi na očiach.

Asi pred rokom som telefonoval s lektorkou známeho nemeckého vydavateľstva zameriavajúceho sa na vedecké publikácie. Prejavila veľký záujem o môj príbeh, o túto knihu. Musí to vyjsť na svetlo božie, tvrdila, treba o tom konečne informovať verejnosť. Od nadšenia celá horela.

Povedal som: „Dobre, tak tú knihu vydajte.“

Srdečne sa rozosmiala a povedala: „Nemožné, veď vydavateľstvo žije práve z reklamy farmaceutických spoločností. Vydávame štandardné diela týkajúce sa lekárskej praxe.“ Tá dáma ma však požiadala, aby som na jej súkromnú adresu bezpodmienečne zaslal jeden exemplár, keby niekto niekedy knihu predsa len vydal. Túžila byť jednou z prvých, komu sa dostane do rúk a bude mať možnosť si ju prečítať.

Istého muža, volal sa Alfredo Pequito³, za zverejnenie nepríjemných informácií o farmaceutickom priemysle prepadli a dobodali nožom. Lekári mu museli ošetriť 70 bodných rán. Tento prípad sa nestal, ako by ste sa azda mohli domnievať, v niektorej z krajín tretieho sveta alebo v Los Angeles a nestal sa ani v minulých storočiach, za čias Divokého západu. Nie, zaútočili naňho medzi nami, dnes, v civilizovanom svete, a to aj napriek silnej osobnej ochranke. Uvedený muž pracoval v Portugalsku pre nemecký koncern **BAYER** ako obchodný zástupca, teda na rovnakom stupni hierarchie, na akom som začínal asi

pred tridsiatimi rokmi. Patril k ľuďom, ktorí neustále behajú za lekármi a ponúkajú im zadarmo vzorky, bonboniéry alebo čosi viac.

Moja minulosť a synova budúcnosť

Takéto prípady mi nenaháňajú strach. Nie. Bojím sa však, že by sa z môjho syna mohol stať človek, akého farmaceutický priemysel miluje: ochotný pojedáč tabletiiek a liekov na vymyslené i vsugerované ochorenia. Cena je all inclusive - zahŕňa aj smrteľné nežiaduce účinky. Farmaceutický priemysel mení zmýšľanie človeka budúcich generácií.

Nie, nerobím paniku. Už sa to začalo. Počuli ste o ADHD? Nie? Hyperkinetická porucha aktivity a pozornosti. Ľudovo sa tomu hovorí **detská hyperaktivita** alebo **neposedné deti**. Ide o deti, ktoré nevedia obsedieť, skáču človeku do reči a vyrušujú počas vyučovania, jednoducho deti, ktoré sa nedokážu prispôbiť. Podľa farmaceutického priemyslu trpia závažným ochorením, ADHD. Samozrejme, že naň existujú lieky. Inak by sa predsa ochorenie v takom rozsahu a tak agresívne nepropagovalo. Jedným zo známejších liekov je **Ritalin***. Novší produkt atomoxetín (**Stratterá***) pochádza z firmy, pre ktorú som celé roky pracoval, **Eli Lilly & Company**. Nikto však ešte nevie, aké vývojové poruchy a dlhodobé škody **Strattera*** spôsobuje, no napriek tomu sa vraj denne predpisuje tisícom údajne hyperaktívnych detí.

O to sa stará farmaceutický priemysel. Kedysi som sa o to staral aj ja. Nie v prípade výrobku **Strattera***, ale v prípade lieku fluoxetín (**Prozac***), predchodcu prípravku **Strattera***. A od tohto roku možno **Prozac*** v Nemecku predpísať dokonca aj deťom (v Nemecku sa výrobok predáva pod označením **Fluc-tin***). V odbornom žargóne sa hovorí o **line-extension**. Ak je niektorý segment trhu už celkom vyčerpaný, treba sa zamerať

na ďalší. Aj deti sú len segmentom trhu. Teraz by mali hltáť **Prozac***. Liek, čo spôsobuje stratu radosti zo života a vyvoláva agresivitu. Liek, čo by vôbec nemali schváliť. Ale schvália. A ja viem, ako sa to dá zariadiť.

Prosím, nechápte ma nesprávne: Maximalizácia obratu nie je nič zlého a ja by som bol tým posledným, kto by kapitalizmus obviňoval zo špinavého obchodovania so zdravím, o čom píšem v tejto knihe. Nech sa na zisk pre mňa za mňa zameriavajú pri predaji áut, skrutiek alebo jogurtov. V mojom príbehu však ide o telesné i duševné zdravie ľudí, s narušením ktorého farmaceutický priemysel vedome ráta, aby generoval zisky a ešte väčšie zisky. Skryté umieranie, nepozorovaná smrť.

Keď autu nefungujú brzdy, alebo keď mu fungujú iba pri každom druhom zatlačení brzdového pedála, prípadne mu pri rýchlosti vyššej ako 60 km/h vypadáva z rámu čelné sklo, alebo má nesprávne vyvedený výfuk, takže spaliny sa dostávajú do kabíny auta, nedostane sa vôbec na trh, zatiaľ čo lieky s porovnateľnými nedostatkami áno. Ako je to možné? Prečo sú spotrebiteľia lepšie chránení proti fušerskej práci na autách ako proti fušerom ohrozujúcim ich telo, zdravie či dokonca život?

Samozrejme, že farmaceutický priemysel ako taký nie je zlý. Neprišli mi vynášať súdy, lebo nepoznám všetky spoločnosti. Hľadanie skutočne eticky bezúhonných firiem by však mohlo byť príslovečným hľadaním ihly v kope sena. Kedysi farmakológovia začínali inak. Boli dodávateľmi pre medicínu. Ak ich vtedy pri bádani motivovala snaha nájsť liek na určitú chorobu, tak dnes ich správanie diktuje obrat. Otázka znie: Ktorá účinná látka prinesie viac peňazí? Pretože nové účinné látky sa predsa môžu predávať za vyššie ceny. Či sú tieto lieky účinné, či nenapáchajú viac škody ako prinesú úžitku, to nikoho netrápi.

Všetko je vecou peňazí

Všetko je vecou peňazí, tak znie najdôležitejšie posolstvo mojej knihy. Peniazmi dosiahnete čokoľvek. Ohnete každý chrbát a podleziete každú legálnu hranicu. Stačí vedieť, koľko treba zaplatiť a či ste ochotní na takú cenu prísť. Nemusí ísť ani o astronomické sumy. V prípade môjho príkladu s liekom *Prozac** a aj v iných prípadoch boli sumy síce vysoké, nie však prehnane. Pri podplácaní sa vyžaduje jemnosť. Človek nesmie byť netaktný. Kultivovaný rozhovor je rovnako dôležitý ako samotná cena.

Štátne úrady pred kriminálnymi štruktúrami vo farmaceutickom priemysle nezachránia vás ani môjho syna. Úradníci sú úplatní, rovnako ako znalci či lekári. V istom zmysle možno skorumpovať kohokoľvek. To vie každý otec, každá matka. Už rodičia manipulujú svojim dieťaťom prostredníctvom sľubov. Ak zje všetko, čo má na tanieri, smie večer dlhšie sledovať televíziu. Malé dieťa naopak, prestane okamžite fňukať, keď dostane, čo chce. Takto to vyzerá v každodennom živote. Postupy, o ktorých píšem, sú strategicky naplánované a patria do oficiálnych postupov, sú súčasťou obchodných plánov farmaceutických koncernov. Nejde o náhody. Aj dnes všetko fičí tak, ako kedysi. Najmä v prípade tabletiiek ovplyvňujúcich psychiku. Sú založené na prvotnom trháku, látke, ktorej som pomáhal preraziť na trh. Zaujímalo by ma, pri čej posteli zvykne stávať tento nebožtík:

7. februára 2004 sa v laboratóriu farmakologického koncernu *Eli Lilly* počas klinickej štúdie obesila devätnásťročná študentka.⁴ Použila vlastný šál. Samovražda, a to dokonca počas klinických skúšok! Šialené. Je to však iba jeden z celého radu samovražedných prípadov. Navyše jeden z mala, o ktorých sa verejnosť čosi dozvedela. Na začiatku celého procesu bola táto mladá žena celkom zdravá. Účastou na klinických skúškach

liekov chcela získať prostriedky na financovanie štúdia. Ľudí s náznakmi depresií pre istotu zo skúšok celkom vylúčili, hoci išlo o skúšky, na základe ktorých sa malo schváliť liečivo určené pre pacientov trpiacich depresiami!

Samovraždy sa, ako napokon vždy, ututľávali tak dlho, ako sa len dalo. Keby v nejakej sekte chemickými alebo inými metódami vohnali mladých, zdravých ľudí do šialenstva, z ktorého by nevideli únik, a smrť by sa im javila ako jediné východisko, tak by sektu okamžite zakázali. Právom. V prípade výskumných laboratórií farmaceutického priemyslu to nik nespraví. A už vonkoncom nie vtedy, keď ide o to najväčšie laboratórium. Veď ako inak možno nazvať milióny pacientov, ktorým pod bombastickým označením podstrčia zle otestované a život ohrozujúce drogy? Vy všetci ste pokusnými králikmi. A ešte za to aj platíte. Niekedy dokonca vlastným životom. Povedali vám to?

Aktívni nespokojenci

Existuje teda milión dôvodov, prečo sa znepokojovať. Želal by som si však, aby neostalo iba pri znepokojení, pri tom neurčitom a mdlom pociť, ale aby ste začali byť aktívni. K tomu môžu prispieť aj všetci tí z farmaceutického priemyslu, ktorí, rovnako ako ja, už majú po krk klamstiev svojich šéfov i svojich vlastných klamstiev. Tí, v ktorých sa celkom staromódne pohne svedomie.

Po prečítaní tejto knihy ma asi nebudete mať veľmi v láske. Nech sa páči - odsúďte ma, nemôžete byť ku mne tvrdší, než som k sebe ja sám. Jedno je však isté: Získate celkom nový pohľad na lekárov, na ich zvyklosti pri predpisovaní liekov, na správy o vedeckovýskumných novinkách, vedeckých sympóziách, a celkom inak budete pristupovať k odborným časopisom či oficiálnym odporúčaniam a zmeníte názor aj na bezpečnosť

postupov používaných pri schvaľovaní nových liečiv. Všetko bude zrazu iné.

Štruktúra knihy

Prvá časť knihy opisuje cestu dieťaťa z jedného z kútov takzvaného tretieho sveta na globálnu scénu jedného z farmaceutických gigantov.

Druhá časť ukazuje, ako sa farmaceutický priemysel začiatkom osemdesiatych rokov 20. storočia zmenil na skorumpovanú továreň na sny a ako som sa na tejto zmene podieľal ja osobne. Opíšem aj to, ako sa neetická stratégia predaja farmaceutických spoločností ďalej rozvíjala, a to až do súčasnosti.

V tretej časti nájdete moje návrhy na zvýšenie ochrany pacienta, slovník najdôležitejších pojmov, ako aj adresy, na ktorých môžete získať ďalšie informácie.

Verejnosť. Ničoho sa farmaceutický priemysel nebojí tak veľmi ako práve pozornosti verejnosti. Lebo negatívne správy v tlači - o pacientoch, ktorí si počas klinického skúšania podrežú žily, o pokusných osobách s hlavami nafúknutými ako balón - majú svoj význam. Ovplyvňujú najposvätnejší zo všetkých cieľov farmaceutického priemyslu - obrat. Verejnosť, teda VY, ste pákou, ktorá môže niečo zmeniť. Pomôžte zastaviť tieto machinácie. Máte na to.

1. kapitola

Ako som sa stal tým, čím som

Už niekoľko mesiacov mám šesťdesiatštyri rokov. Pri pohľade na moju fotografiu mi neuveríte, že som Švéd, ale presne tento údaj mám v občianskom preukaze uvedený v kolónke „štátna príslušnosť". Hovorím plynulú po švédsky, i keď švédčina nie je mojím materinským jazykom. Narodil som sa v Britskej Guyane. Táto krajina je z mnohých hľadísk azda tým najväčším protikladom nielen Švédska, ale aj Nemecka, teda štátu, kde v súčasnosti žijem so svojou treťou manželkou, ktorá je Nemka. Som otcom trojročného syna. Je pýchou mojej staroby a súčasne aj mojou starosťou, keď pomyslím na jeho budúcnosť a na nebezpečenstvá, čo ho ohrozujú. Nebezpečenstvá, ktoré som svojou činnosťou privodil aj ja.

Každého občas hryzie svedomie a ja nie som výnimkou. Je neodpustiteľné, že som sa dal na desiatky rokov zapriať do špinavých obchodov farmaceutického priemyslu bez toho, aby som povedal „nie", vzbúrili sa, alebo sa nad tým vôbec vzrušovali. Neodpustiteľné, ale možno vysvetliteľné. Môj život sa už v detstve odvíjal podľa vzoru: moc a jej zneužívanie.

Nechcem sa však ospravedlňovať svojimi spomienkami z detstva a mladosti. Životopis nie je nástrojom na očistu. Môže však pomôcť objasniť, prečo som vhuhol do pascí, ktoré mi iní nastražili, a prečo pre mňa bolo také ťažké vymaniť sa z nich.

Detstvo v Britskej Guyane

Narodil som sa v malej dedinke v Britskej Guyane, ktorá bola, ako už samotný názov napovedá, kolóniou Veľkej Británie. Mám tmavú plet a indický pôvod, aj napriek tomu, že Britská Guyana (dnes už nezávislý štát Guyana) sa nachádza na severnom pobreží Južnej Ameriky. Moji prastarí rodičia sem prišli z Indie ako takzvaní kuliovia (robotníci). Dali sa naverbovať a stali sa z nich „dobrovoľní otroci“, lebo nový svet im vykreslili v tých najpestrejších farbách a prisľúbili aj slobodný život v blahobyte. Samozrejme, po odpracovaní nákladov za plavbu (keďže peniaze, ako inak, nemali).

Ukázalo sa, že tieto sľuby, ako napokon veľa iného, čo sa bieli zavazovali poskytnúť farebným, boli iba prázdne slová.

Práca na cukrových plantážach sa nikdy nekončila. Vlastníci si našli cesty, ako si kuliov k sebe pripútať. Najprv si museli odhrdlačiť náklady za cestu do Ameriky. Každý vlastník si ich stanovil podľa vlastnej úvahy, no rozhodne neboli nízke. Bolo treba odpracovať jedlo, oblečenie aj strechu nad hlavou a nič nemalo pevne stanovenú cenu. Mojim predkom trvalo veľmi dlho, kým si vykúpili slobodu. Z požehnania a neuveriteľného bohatstva Nového sveta moja rodina nikdy nič neuzrela. Všetci ostali chudobnými, druhotriednymi ľuďmi v koloniálnom štáte aj napriek oficiálnemu označeniu: britskí občania.

Koloniálni páni mali najväčšiu moc, ale katolícka cirkev za nimi nezaostávala. Bola hneď na druhom mieste. Moji rodičia už dávno vstúpili do katolíckej cirkvi, ale neprivedla ich k tomu viera ani presvedčenie. Ich rozhodnutie bolo jednoducho otázkou prežitia.

Keď je niekto menejcenný a chudobný, musí dobre vychádzať s mocnými. Je na nich totiž odkázaný.

Môj otec lovil ryby a matka ich chodievala predávať na trh.

My deti sme jej pomáhali. Bolo nás šesť, dve dievčatá a štyria chlapci. Neskôr pribudol ešte syn maminej najlepšej priateľky. Keď zomrela, rodičia ho adoptovali. V tých časoch to bola samozrejmosť, ľudia si pomáhali, dbali jeden o druhého, rodiny a priatelia držali pospolu.

Náhle otec ťažko ochorel. A keď nešiel na more, nemali sme príjem. Najstarší brat sa obetoval a prevzal člň. Tým nám dal nesmierny dar, lebo rodičia boli pevne rozhodnutí vydláždiť svojim deťom cestu do lepšieho života. Odkladali každú pencu a peniaze neskôr investovali do nášho vzdelania. Keďže najstarší brat prevzal funkciu živiteľa, nikdy si nevychutnal privilegium dobrého vzdelania. Celá naša rodina mu vďačí naozaj za veľa.

Keď som mal tri roky, presťahovali sme sa do hlavného mesta. Ako všetky sídla vtedajšej Guyany, aj ono ležalo na pobreží. Zmenou bydliska sa náš každodenný život veľmi nezmenil. Určujúcim prvkom aj naďalej ostalo more. Na ulovené ryby sme si našli stálych odberateľov. Napriek tomu som za všetky tie roky nevidel mamu v nových šatách a nikdy si nekúpila nič iba pre seba. Považovala to za luxus a luxus za nepotrebný rozmar. Rodičia boli analfabeti, a tak sa rozhodli, že svojim synom umožnia študovať. Všetko ostatné bolo nepodstatné.

Napriek skromným životným podmienkam som mal radosť detstvo. S obľubou som sa čvachtal v bahne, bláznil sa na pláži a celé dni trávil na mori. Nesmierne som miloval aj kriket. Ako deti sme si užívali veľkú slobodu. Celé mesto sme považovali za ihrisko, more sa vlnilo priamo pred dvermi, stromy sa ohýnali pod ťarchou ovocia a každý deň svietilo slnko.

O skutočnom živote sme ešte nič nevedeli. Alebo toto bol skutočný život?

V škole sa všetko zmenilo. Mal som päť rokov. Mama rozhodla, že je načas zistiť ako sa treba v živote obracať. Zobudila ma ráno o tretej a pobrali sme sa na pláž chytať kraby. A zatiaľ čo ona predávala kraby na trhu, ja som sedel v škole.

Ranné vstávanie a práca na vzduchu, pri mori, mi nevadili.

Škola už bola z iného súdka. S učením som nemal problémy, lebo mám vzácny dar - rýchlo chápem. Netrvalo dlho a nadobudol som pocit, že mi už škola nemôže nič viac dať, a to aj preto, lebo išlo o katolícku vzdelávaciu ustanovizeň. Mníšky neustále rozprávali o nebi a pekle, ale na otázky, čo ma trápili, som odpoveď nedostával. Prečo sú jedni chudobní a iní bohatí? Prečo sú ľudia tmavej pleti menejcennejší než ľudia s bielou pokožkou? Existovala štandardná odpoveď: Spochybňovať existujúci systém je hriech.

„Musíš, lebo inak...“

V istú nedeľu mi v škole život udelil ďalšiu poriadnu príučku. Keďže katolícka škola a súvisiaci kňazský seminár patrili k dobrým zákazníkom mojej rodiny, musel som byť veľmi horlivým katolíkom, lebo urobiť dobrý dojem na pánov bolo životne dôležité. Začal som teda spievať v zbore (spev som mal naozaj rád), stal som sa miništrantom (čo bolo znesiteľné) a chodieval som do nedeľnej školy, kde nás učili najmä katechizmus.

Kňazi boli priateľskí a trpezliví. Učil som sa, poslušne, ale bez presvedčenia. Jeden z kňazov sa pre mňa stal akýmsi druhým otcom. Občas mi priniesol z kuchyne dobroty, pochválil ma za usilovnosť a venoval mi mimoriadnu pozornosť.

Bol som hrdý. Pre chlapca s tmavou pleťou ako ja bolo takéto uprednostňovanie zo strany bieleho čímsi mimoriadnym. Ze na takýchto vyučovacích hodinách nikdy neboli ďalší žiaci, ale iba ja sám, som považoval za ďalší znak nového postavenia. Nič zlého mi nezišlo na um ani vtedy, keď ma kňaz čoraz častejšie štipkal do líca, potľapkával po hlave alebo z času na čas objal.

Jedného dňa ma po vyučovaní celkom vážne poučal o hriechnosti môjho tela a potrebe očistiť ho. Nemal som ani potuchy,

kam mieri. Znova ma objal, pohladil. Bol to vysoký, vychudnutý, pehavý chlap. Ír. Sialhal som mu akurát tak po pupok. Zaprisahával sa, že ma vylieči, a tuho si ma k sebe pritisol. Zatajil som dych - bol som vtedy dobrý potápač. Vsunul mi ruku do nohavíc. Nedopatrením? Ďalej mrmlal litánie o vyhánaní hriechu. Nepopustil, kým som sa energicky neodtiahol. Až teraz zbadal moju nechuť. Prestal odriekavať modlitby a ležérne, takmer dobrosrdečne povedal: „Tvoja rodina dodáva škole a kňazskému semináru ryby, však? Stavím sa, že by ich nepotešilo, keby kvôli tebe prišli o zákazky.“

Viac dodať nemusel. Zmenil tón. „Prestaň robiť drahoty, lebo inak...“

Mal som iba päť rokov, ale chápal som presne: „Mám moc. Ty si bezbranný. Musíš, lebo inak...“

Stál som tam - stuhnutý chlapček v zašpinených šatách, čo sa jednou rukou pridrža steny, aby nespadol.

Vo chvíľach, keď sa ten vycivený kňaz so mnou pohrával, zo mňa každú sekundu čosi uniklo, moja ľudskosť sa strácala ako para, stával som sa poddaným, hračkou, vecou. Potom mi daroval drevený ruženec. Na útechu. Pri druhom raze som dostal modlitebnú knižku. Z času na čas peniaz.

Takto to išlo celý mesiac. Zakaždým, keď som sa pokúsil jeho útokom vyhnúť, mi pripomenul, v akej som situácii. Celá naša rodina bola závislá od kňazských rozmarov. Mimochodom, nebol som jediný chlapec tmavej pleti, ktorému sa čosi také prihodilo, a on rozhodne nie jediný kňaz tohto druhu. Viem, že aj moji bratia museli strpieť rovnaké zaobchádzanie, hoci vtedy sme sa o tom jeden druhému nezmenili ani slovom. Trpeli sme. Bola to cena, ktorú sme museli zaplatiť. Lebo sme boli chudobní, menejcenní a bezmocní.

Ale vtedy som sa rozhodol. Prestal som chodiť do nedeľnej školy a radšej som sa v parku hral na kovbojov a indiánov, kradol z plantáží v predmestských oblastiach ovocie alebo hral kriket. Keď sa to mama dozvedela, vždy sa strašne nahnevala

a vytiahla remeň. Netušila, akého vzdelania sa jej synovi dostáva v nedeľnej škole. Obávala sa, že nezmyselne prichádzam o šancu na lepší život. Stoicky som pretrpel prednášky i karhanie. Siahly remeňa po zadku z matkinej ruky boli oveľa príjemnejšie než kňazove prsty v mojich gatiach.

Napokon rodina našetrila dosť peňazí, aby mohla druhého najstaršieho brata vyslať na štúdiá do zahraničia. Pre všetkých to bol veľký deň, lebo ako prvý z našej rodiny opustil Guyanu. Mal namierené do Severného Írska. Katolíci zo školy mu sľubovali, že ho tamojšia cirkev prijme a postará sa oňho.

Prázdne sľuby bielych. Po príchode do Severného Írska ostal celkom sám. V prvom liste nám napísal, že sa cíti ako cudzinec a súčasne ako doma. Iná krajina, iný kontinent a napriek tomu všetko rovnaké. Ako vždy. Patril k menejcennej sorte ľudí, a tak sa s ním aj zaobchádzalo. Napriek tomu sa mu podarilo začať študovať medicínu.

Európa ako prvá

Keď som mal dvanásť rokov, matkine úspory stačili na ďalší lístok do lepšieho sveta. Jedna z mojich sestier sa už medzičasom spolu s manželom presťahovala do Londýna. Mal som u nich bývať a tam aj dokončiť štúdium na strednej škole. Rodinní známi cestovali tým istým smerom a počas cesty na mňa dohliadali. Všetko som považoval za obrovské dobrodružstvo: Let na Barbados. Plavba loďou do Janova na lodi SS Surriente, veľkej ako všetky rybárske člny v našom meste dokopy. Veľkosťou prekonalá dokonca aj tie najvyššie budovy, čo som poznal. Nasledovala cesta vlakom cez Alpy. Kopce s bielymi snehovými čiapočkami. Cez polia a mestá do Calais. Báľ som sa, že zaspím a uniknú mi detaily. Všetko bolo pre mňa vzácné. Veľkolepé!

Ako špongia som nasával všetko - reč, pachy, jedlá a koreniny, zvláštne zvyklosti. Bol som ako omámený

O to väčšie rozčarovanie na mňa čakalo po príchode do Londýna. Napriek sklamanému podtónu listov od brata z Írska som si mesto predstavoval ako zázračnú krajinu. Zem hojnosti pretekajúcu medom a mliekom. V mojich snoch boli všetci bohatí a slobodní. Veľmi rýchlo som zistil, že tu platia rovnaké zákony ako v Guyane. Kožu som mal ešte vždy tmavú, čo bol neprehliadnuteľný nedostatok. Bielym stačil jediný pohľad a hneď ma zaškatuľkovali. Nemal som čas čo i len ústa otvoriť. Nevedeli, či som inteligentný alebo hlúpy, priateľský alebo neslušný, šikovní alebo babrák. A načo by im to aj bolo? Jedno vedeli celkom presne: Nie som im roveň.

Navyše sa mi nesmierne čnelo za domovom. Za slnkom, morom, svetlom a duchom priateľstva, aké som poznal z domu a pociťoval pri našich ľuďoch. Aj napriek chudobe sme mali v srdci radosť. Tu v Londýne som nič podobné necítil. Túžba po domove premohla moju ctižiadosť, a tak som sestre oznámil, že sa chcem vrátiť domov. Napokon, o dva roky neskôr, bolo dosť peňazí na túto ďalekú cestu a ja som mohol svoju túžbu naplniť.

Nikto sa však naozaj netešil a ja sám azda najmenej. Prichýlila ma druhá sestra, ktorá sa medzičasom tiež vydala a spolu s manželom, majiteľom lekárne, žila v meste na hraniciach s Holandskou Guyanou. Ukončil som strednú školu a príležitostnými prácami, ako pomocník na rybárskych lodiach alebo v švagrej lekární, som si zabezpečoval aký-taký príjem.

Nebola to však lekárneň, aké poznáme dnes. Švagor väčšinu tinktúr a mastí vyrábal sám a robil aj menšie medicínske testy. Tu som prvýkrát prišiel do styku s farmáciou. Naučil som sa miešať sirupy proti kašľu a rôzne masti.

Zväčša som zabezpečoval nepopulárne výkony: testoval som moč tehotných žien a zisťoval obsah cukru. Nebolo to ako dnes, keď stačí ponoriť testovaciu tyčinku do pohára s tekutinou. Celá procedúra pripomínala skôr primitívny test, pokus ako

na hodine chémie. Z času na čas sa niečo nepodarilo a vtedy sa bublajúca tekutina preliala cez úzke hrdlo reagenčnej misky a ostriekala mi šaty.

Cítil som sa rozpoltený. Chcem pokračovať v živote, aký poznám? Znamenalo by to síce, že nestratím istotu, ale ostanem v prostredí, ktoré mi núka iba obmedzené možnosti ďalšieho rastu. Chcem azda do konca života skúmať vzorky moču, alebo som dosť silný na to, aby som sa v Londýne pobral vlastnou cestou a rovnako ako môj brat študoval medicínu? Londýn ma síce odmietol, ale v mojich snoch ostal krajinou zázrakov. Alebo aspoň bránou vedúcou do krajiny zázrakov. Dal som mu druhú šancu.

O rok neskôr som mal už dosť nasporené, a tak som sa vybral na veľkú cestu. Pod sestrinými ochrannými krídlami som zmaturoval a presťahoval sa k bratovi do Severného Írska, aby som sa, rovnako ako on, aj ja zahryzol do štúdia medicíny. Presne podľa rodinných plánov. Počas semestrálnych prázdnin som prijal každú prácu, ktorá sa núkala. Je to zvláštne, ale lukratívne džoby - robiť asistenta profesorovi, pracovať počas prázdnin ako pomocný učiteľ alebo ako turistický sprievodca - dostali vždy iba bieli študenti. Pre kuliiov ako ja ostávali iba miesta, ktoré nik nechcel - pomocník pri zbere úrody na vidieku alebo sprievodca v autobuse či vo vlaku. Pri troche šťastia sa mi však niekedy podarilo ukoristiť si aj ďalší džob. Vystupoval som ako spevák, čím som aspoň trochu zúročil skúsenosti zo zboru v katolíckej škole.

Prvé zaškolenie za predajcu

Štyri roky preleteli a ja som získal prvostupňový diplom z medicíny. V Londýne bola nádej na získanie miesta väčšia, a

tak som sa znova presťahoval k sestre. Mal som šťastie a na leto som získal brigádu ako sprievodca autobusu na ostrove Wight. Práca mala začať až o týždeň, a tak som si užíval slobodu a túlal sa po meste. Na rohu ktorejsi ulice ma oslovil Američan. Bol dobre oblečený, asi tak tridsaťročný, priateľský.

„Hej, nehľadáš náhodou prácu?“ spýtal sa.

„Už som našiel,“ odvetil som s istou dávkou hrdosti.

„Ach, áno?“

Vtiahol hlavu dozadu a pomaly si ma zhora nadol premeriaval pohľadom, akoby si obzeral zahnívajúcu rybu.

„Ako čo?“ Američan nadul líca.

„Budem robiť sprievodcu autobusu na ostrove Wight.“

Odfrkol si. Bol som zvyknutý, že na mňa ľudia hľadajú zvyška, ale snaha vsugerovať mi, že som sprostý, bola pre mňa novinkou. Tento človek sa rehoval tak veľmi, až sa zajakával.

„Pre-da-vač ces-tov-ných líst-kov, čo? To z teba bude raz-dva miliónár!“ Zrejme bol presvedčený, že srší ostrovtipom.

„Nie je to najhorší džob,“ namietal som. „A ty? Čo mi chceš vlastne ponúknuť?“

Američan sa, chvalabohu, upokojil. Položil mi ruku na plece a zahlásil: „Poď, pozývam ťa na drink.“

Malo to vyznieť veľkoryso. Pivo som neodmietol. Nasledoval ma do najbližšej krčmičky, kde mi vysvetlil, o čo ide. „Poznáš veľké americké noviny a časopisy?“ spýtal sa. „TIME, Vanity Fair, Vbogue... Predávame predplatné. Európa je veľmi sľubný trh.“

Neznelo to zle. Mal som skúsenosti s predajom rýb a ryby sa predávajú zabalené do novín. Iste úspešne zvládnem aj predaj novín.

„Koľko platíte?“ spýtal som sa.

„Nuž, veľa cestujeme. Na cestách bývajú naši ľudia v elegantných hoteloch a jedlo majú tiež zadarmo. Samozrejme, dostávajú aj tučnú províziu. Čím viac predáš, tým viac zarobíš.“

Bola to perspektíva, aká sa mi pri lístkoch na autobus nenú-

kala. Mal som však ešte jednu otázku. „Je v Európe dosť ľudí s primeranými znalosťami angličtiny, aby tieto noviny dokázali aj čítať?“

Znovu na mňa pozrel, ako keby som bol duševne zaostalý.

„Nie,“ odvetil nenútene. „Uistíme ich, že časopisy dostanú v rodnom jazyku.“

„Och. A napokon dostanú predsa len anglické verzie?“

Bol som naivný. Či som len bol naivný!

Začal sa vyjadrovať zrozumiteľnejšie. „Chlapče, cáľujú vopred.“

Slovko „vopred“ vyhláskoval ako pri diktáte pre prváčika. Vtedy mi to došlo. Predplatitelia nikdy žiaden časopis neuvidia. V rodnom jazyku, v angličtine ani v esperante. Mojou úlohou by bolo vymámiť z nich peniaze. Nepresvedčil ma.

„Dostaneš všetko, čo potrebuješ,“ verboval ma ďalej. „Oblek, kravatu, nablýskanú brožúru a krásny preukaz. Narozprávaš im, že si chudobný študent a takto si privyrábaš na ďalší semester. Budú ti zobať z ruky... pri tvojom výzore.“

Nebolo mi celkom jasné, čo s tým má do činenia môj výzor, ešte som sa tým v danej súvislosti nezaoberal. Američan ma nepresvedčil. V to leto som ešte pevne veril, že vytýčené ciele dosiahnem tvrdou a poctivou prácou. Jeho veľkorysú ponuku som preto odmietol a o týždeň neskôr som odcestoval na ostrov Wight, aby som anglické leto strávil v autobusoch. Zarobené peniaze som posielal bratovi do Írska a sestre do Londýna. Vtedy tam bývala aj moja matka. Ponechal som si iba toľko, koľko som nevyhnutne potreboval na pokrytie výdavkov na stravu a ubytovanie. Keď mi zmluva vypršala, vrátil som sa naspäť do Londýna.

Osudná náhoda

Po lete strávenom prácou som sa tešil, že sa konečne niekam

vyberiem a zatancujem si. K mojím obrúbeným podnikom patrila *Empire Ballroom* na Piccadilly Circus. V ten deň sa pre mňa stal miestom zvratu. Keby som tam nebol išiel, keby som si vybral inú kaviareň, môj život by vyzeral celkom inak. Celkom iste by som neskončil vo Švédsku.

Večer som stál pred Empire, napráskanom ako vždy, nemohol som si dovoliť ani len drink a budúcnosť ku mne vystierala svoje ruky. Ako to už v živote mužov často býva, mali podobu ženy. Štíhlejšie, vysokejšie, blondavejšie, so svetlou pokožkou a modrými očami, jednoducho sen a za bežných okolností nedostihnú.

Samozrejme, že vtedy som už nechodil spievať do zboru, bolo to začiatkom šesťdesiatych rokov, v časoch, keď mladí ľudia začínali revoltovať. Anglické dievčatá mi však neustále dávali veľmi jasne najavo, kto som a kam patrí. Vďaka exotickému výzoru som bol síce zaujímavý, ale najmä preto, lebo som mal príchuť zakázaného ovocia. Stýkať sa s kulisami patrilo k prejavom vzbury, ale všetci zúčastnení vedeli, že kuli zostane kulisou.

Ona bola celkom iná. Mimoriadna. Krátko sme sa na seba pozreli. Niekoľkokrát. Podišiel som k nej a vyzval ju do tanca. Vtedy sa ešte tancovalo v pároch. Uklonil som sa a pozval ju na tanečný parket. Usmiala sa na mňa. Zoširoka a priateľsky. Nesprávala sa ani trochu nadradene. Zaujímala sa o mňa ako o osobu, ako o človeka a nie ako o exotickú hračku. Bolo to pre mňa nové.

Do tanca hrala živá hudba a keď dohrala, posadili sme sa k baru. Nesmierne rád by som ju bol pozval, ale vo vrecku som nemal ani halier. Bolo mi viac než nepríjemné, keď zaplatila nápoje za nás oboch. Očividne to však považovala za celkom normálne. Prezradil som jej, že je to môj posledný večer v Londýne, lebo na druhý deň vyrážam na veľkú cestu po Európe. Ona bola v Londýne ako turistka. Pochádzala zo Švédska. Neskoro v noci, po živom rozhovore a niekoľkých pomalých, romantických tancoch sme sa rozišli. Nocovala na lodi, ja som si svojich päť slivák uložil k známemu, kde som aj prespal.

Sladkobôľna rozlúčka. Napísala mi svoju švédsku adresu a pozvala ma na návštevu. Sľúbil som, že jej budem písať každý deň a sľub som skutočne aj dodržal. Obaja sme cítili, že to nie je rozlúčka navždy. Vedeli sme, že nás spája niečo viac, niečo, čo sa nedá vtesnať do slov. Zaľúbil som sa.

Predaj novín na rímsky spôsob

Na druhý deň ráno som vyrazil. Keď som sa dostal do Rotterdamu, Američania tam už neboli. Presunuli sa kamsi inam. Postavil som sa teda na ulicu a spieval. Niekedy mi peniaze vystačili na riadnu večeru a strechu nad hlavou, inokedy som sa vrtal v odpadkoch za reštauráciami, aby som našiel niečo pod zub, a prespával som pod mostom. Stalo sa aj to, že si ma niekto na mieste najal na väčšie vystúpenie a ja som si zarobil dosť, aby som si mohol kúpiť cestovný lístok, ale väčšinou som chodieval pešo alebo stopom.

Takto som krížom-krážom brázdil Európu, až som sa napokon ocitol v Ríme. Tu som sa znovu stretol s Američanmi a tentoraz, po dlhodobejšom stravovaní z odpadkových kontajnerov a nociach strávených na dlažbe som bol ochotný pristúpiť na ich hru. Veľmi rýchlo sa ukázalo, že „elegantný“ hotel, ktorým ma šéflákal, je vlastne schátraná krčma nad nočným klubom. Jedlo bolo skromné, ale aspoň to neboli odpadky. Navyše, neplánoval som zostať s nimi dlhšie než pár týždňov. S „tučnou“ províziou som sa plánoval presunúť do Grécka. Malo ísť iba o čosi krátkodobé, ale tejto predstavy som sa musel veľmi rýchlo vzdať.

Ako mi sľúbili, dostal som brožúru v lesklom obale s vyobrazeniami ponúkaných časopisov a veľmi oficiálne pôsobiaci preukaz, ktorý som vložil do plastového obalu a zavesil si ho na krk. Vyfasoval som kravatu a sako a pustil som sa do nácviku svojho príbehu.

„Dobrý deň. Neboli by ste ochotní pomôcť študentovi? Mám pre vás vynikajúcu ponuku...“

Celkom určite poznáte ten trik. Rozdiel voči dnešku spočíval len v tom, že vtedy sme peniaze kasírovali v hotovosti priamo na mieste. Vtedy boli ľudia ešte dôverčiví. Nebola to však ľahká práca. Od rána do večera som chodil od dverí k dverám a zvonil. Autobus nás vždy zaviezol do sľubnej štvrte a beda, ak nás šéfstvo pristihlo nečinných. Mal som relatívne vysokú mieru úspešnosti. Presne ako šéf predpovedal, môj vzhlad zrejme na ľudí pôsobil tak, že sa nado mnou zľutovali.

Nebolo však dňa, aby som svojmu dievčaťu do Švédska neposlal list. V Ríme sme skončili a Američania sa chceli pobrať ďalej. Žiaľ, nie mojím smerom, a tak som požiadal o vyplatenie provízie, na ktorú mi dosiaľ vznikol nárok.

Šéf potriasol hlavou. „Prachy budú až po návrate do Londýna,“ oznámil mi.

„Ale ja chcem ísť do Grécka,“ namietal som tvrdohlavo.

„Si slobodný človek. Môžeš sa vybrať kam chceš a kedy chceš.“

Šéf bol naozaj veľkodušný človek, ale vsadil na to, že sa bez peňazí nikam ďalej nedostanem. Ja som ho však vzal za slovo a na druhý deň som už cestoval ďalej smerom na riviéru.

Až na hranice Európy

Na ďalších cestách som sa dostal na Stredný východ. Vyskúšal som tam trik s predplatným, ale keďže som nebol správne vystrojený, chýbala mi brožúra a nemal som ani oblek, moja úspešnosť bola takmer nulová. Čím ďalej a čím dlhšie som však cestoval, tým viac som túžil po tom švédskom dievčati. Kým som sa ešte túlal po Európe, vždy som od nej dostal list, keď som mal adresu, kam mohla napísať. Teraz som však už pol roka nedostal ani riadok.

Zmenil som teda trasu a vydal sa smerom do Anglicka. V Bruseli som opäť naďabil na starých známych Američanov. Skupinu ešte stále tvorilo približne pätnásť mladíkov. Niekoľkí pribudli, iných som poznal ešte z čias v Ríme. Hlavným dôvodom, prečo som sa k nim znovu pridal, bol mladý Kanaďan, s ktorým som sa spriatelil v Ríme a ktorý ma vítal ako strateného brata. Po takej dlhej dobe, čo som sa musel pretĺkať sám, bolo pre mňa požehnaním stretnúť človeka, ktorému na mne záležalo. Vybavený insígniami seriózneho predajcu predplatného som sa opäť stal úspešným obchodníkom. Šéfovia mali v pláne vrátiť sa na budúci týždeň do Londýna, a tak som považoval za múdre nechať si od nich zaplatiť aspoň cestu. Už dávno som totiž pochopil, že zo sľubovanej provízie neuvidím ani halier.

Cena za mlčanie

Posledný večer, pred prevozom na kompu v Oostende, som kráčal okolo hotelovej izby jedného zo šéfov. Dvere boli otvorené, na stole ležal tučný balík bankoviek. Doláre. Širokoďaleko nebolo ani nohy. Zaváhal som iba na sekundu. Potom som vošiel a peniaze som vzal. Cítil som, že mám na ne právo. Po návrate do svojej izby som bankovky napchal do spodných nohavíc, schmatol som kufor a gitaru a uzamkol ich v skrinke na stanici. Všetko som si presne naplánoval. Vrátil som sa naspäť do hotela a na druhý deň som doláre schoval do taštičky, ktorú som si prehodil cez plece. Srdce mi síce od rozrušenia išlo vyskočiť z hrude, ale aj tak som sa, akoby sa nechumelilo, dostavil k autobusu.

Samozrejme, že si stratu peňazí medzitým všimli. Šéfovia penili od zlosti. Ani im na um nezišlo, že by bol zlodej taký opovážlivý a peniaze nosil pri sebe, a tak nepodrobili prehliadke ani nás a ani našu batožinu. Nálada v autobuse bola, mierne

povedané, poriadne napätá.

Keď sme zišli z diaľnice a pokračovali po čoraz užších cestách a cestičkách, až sme napokon zastali pri osamelom lesíku, dostal som poriadny strach. Dávno som pochopil, že keď ide o presadzovanie vlastných záujmov, nemajú títo Američania žiadne zábrany. Tento prípad však pociťovali ako útok na vlastnú osobu. Chceli exemplárny trest. Zaručene by si boli zvolili mňa, keďže som bol ako jediný v skupine tmavej pleti. Nestalo sa tak, za čo však vďaka skutočnosti, že bol v tíme chlapec s ešte väčším biľagom. Síce biely, ale gay.

Američania ho bez zbytočných slov vyvliekli z autobusu a pred našimi očami zmlátili. Nik ani len nemukol. Ani ja, hoci som ako jediný vedel, že vyhliadnutá obeť je nevinná. Prvýkrát v živote moje konanie, lepšie povedané nekonanie, niekomu inému uškodilo. A to je povedané viac ako mierne. Chlapec mal šťastie, že bitku vôbec prežil. Cítil som sa hrozne.

Nezvolal som: „Nechajte ho! Dajte mu pokoj, prachy mám ja!“
Na smrť som sa bál.

Bol som si istý, že z lesa by som už živý nevyšiel. Údery Američanov by som celkom určite neprežil. My všetci ostatní sme mlčali. Medzi jednotlivými ranami vždy nakrátko zavládlo nervy drásajúce ticho, iba pomedzi stromy zneli tiché stony vetra. Pri každom buchnáte, ktorý tomu chudákovi uštedrili, ubudlo čosi z mojej sebaúcty.

Bol to príšerný deň. Čierny deň. Lebo aj napriek tomu, že som na sebe strpel ruky kňaza a neraz sa životom pretĺkal krádežami, žobraním alebo podvodmi, až v tejto chvíli, v tom belgickom lese, som prišiel o nevinnosť.

Američania sa konečne unavili a dopadli posledné údery. S bitkou vyprchala aj zlosť. Rukávmi si pretreli tvár a krk, otočili sa a nastúpili do autobusu. Chlapec zostal ležať tam, kde ho dobili. Les mlčal. Aj my ostatní sme vliezli do autobusu. Zvyšok cesty nepadlo ani slovo. Všetci upierali prázdny pohľad pred seba. Keď sme už boli konečne na kompe, striehol som,

kedy začnú loď odvažovať od brehu. Pri tomto manévri som chcel v poslednej chvíli vyskočiť, vrátiť sa na súš. Tak som si to naplánoval v deň, keď som ukradol peniaze a veci uložil do skrinky na stanici. Stál som na zadnej časti lode a čakal, kedy konečne naskočia motory.

„Hej, John, čo tu robíš? Myslíš na Švédsko? Všetci sú v bare.“

Kanaďan. Porozprával som mu o dievčati zo Švédska. Od hrôzy som takmer prepadol cez zábradlie. Všimol si môj nepokoj. Možno ani prirodzene hnedá pokožka nedokázala zastrieť, že som zbledol ako stena.

„Čo sa deje?“ spýtal sa. „Vyzeráš, akoby si videl ducha.“

Keby len vedel, akú má pravdu. Tým duchom však bola moja vnútorná hrôza, moja vlastná duša. A pred ňou som nemal šancu ujsť.

„Akosi sa necítim dobre, potrebujem čerstvý vzduch.“

Vlastne som ani neklamal. Ustarostené na mňa pozrel. Potom mu svitlo.

„Och, doriti!“

Nebola to otázka, pochopil, že tie peniaze mám ja. V tej chvíli sa zapli motory. Vibrácie lode prenikli až ku mne, cítil som ich pod nohami. Sledoval som, ako sa trup lode pomaly vzdľahuje od móla. Desať centimetrov. Dvadsať. Kanaďan ma pozoroval. Pol metra. Keby sa ma pokúsil zadržať, nebránil by som sa. Kým však predomnou stál, nedokázal som sa pohnúť. Žmurkol a videl som, že oči mu zaliali slzy. Zrazu ma k sebe pritiahol, objal a posotil ma smerom ku kovovému zábradliu. „Choď,“ posúril ma. „Zmizni!“

Skočil som. Viac som ho nevidel.

Vrátil som sa do Bruselu a vyzdvihol si zo skrinky kufor. Na toalete som mal na chvíľu pokoj. Spočítal som peniaze: 3 000 dolárov! Bol som bohatý, no v živote som sa ešte tak hrozne necítil. Dolárové bankovky sa pri rátaní o seba treli a papier vydával podobné vzdychy ako stromy v tom belgickom lese. Taštička s peniazmi vážila hádam niekoľko ton.

Na stanici v Bruseli mi ju ukradli, ale uľavilo sa mi. Práve som sa snažil vybrať kufor zo skrinky, ruky sa mi zamotali do remenca na taške, a tak som ju na chvíľu odložil na zem. Keď som už kufor vytiahol a postavil na zem, taška bola fuč. Cívil som na miesto, kde ešte pred chvíľkou ležal môj úplatok za to, že budem držať jazyk za zubami. Táto epizóda ma iba utvrdila v presvedčení, že hlbšie sa už padnúť nedá. Cítil som sa prázdny.

Jednoruký dobrák z Travemünde

Nevedel som, kam sa pobrať. Od dievčaťa zo Švédska som už nedostával žiadne správy. Naposledy som do drahého telefonátu s ňou investoval pred rokom. A čo by som jej mal povedať? Neodvážil som sa ani len dúfať, žeby na mňa ešte čakala. Ale čo ak predsa?

Autostopom som sa prebýjal smerom na Hamburg. Bola jeseň. Pršalo a bolo zima. Opäť som sa prehrabával v kontajneroch na odpadky a v noci som od zimy cvakal zubami vo vlhkých stodolách.

Po príchode do Travemünde som bol na dne. Na ničom mi nezáležalo. A najmenej zo všetkého na budúcnosti. Hlad a zima sa už nedali znieť a pľuzgiere na oboch chodidlách mi pri každom kroku spôsobovali muky.

Travemünde žije z turistického ruchu, ale bolo už po hlavnej sezóne, takže nóbl hotely pripomínali ryby s povyberanými vnútornosťami a bez kostí. Myslel som na všetky tie prázdne izby a na to, že na mňa čaká ďalšia noc v zime a daždi. Vtedy mi zišlo na um, že by som sa mohol do niektorého z tých príjemných hotelov jednoducho prihlásiť a zavčas rána cez okno zmiznúť. Ale som sa nezobudil. Bol som príliš vyčerpaný a spal takmer až do predpoludnia. Nebolo už čo stratiť, a tak som vklzol do

šiat, ktoré som si večer prepral a prevesil cez radiátor, aby vyschli, a pobral som sa do jedálne, kde som si objednal tie najbohatšie raňajky, aké som našiel na jedálnom lístku. Chutili, celkom ako posledné jedlo pred popravou, vynikajúco. Káva, čerstvé pečivo, nárez, vajíčka, všetko dobroty, aké človek v smetiaku nenájde. No pre hosta pri vedľajšom stole som si ich nedokázal naplno vychutnať. Celý čas na mňa civel. Podpísala sa na ňom vojna. Ostala mu iba jedna ruka. To ho však neoprávňovalo pokaziť mi radosť z posledného sústa. Keď napokon vstal a prisadol si k môjmu stolu, hrubo som sa naňho oboril: „Co chcete?"

„Mladý muž, nemáte peniaze za nocľah ani za to, čím sa priamo pred mojimi očami napchávate," poznamenal.

„No a?" odvrkol som. „Je to azda váš problém?"

Usmial sa.

„Áno, je," odvetil priateľsky a žoviálne, takmer so širokým úsmevom.

Bez hnevu, bez irónie. Takmer ospravedlňujúco dodal: „Som majiteľ. Toto je môj hotel."

Bolo toho na mňa priveľa. Po tvári sa mi rozkotúľali slzy. Plakal som ako dieťa. Nedokázal som zastaviť prival slz, takmer ma udusili. Porozprával som mu svoj príbeh. Sedel a počúval. Keď som mu vyznal všetky svoje veľké aj malé hriechy, povedal som mu aj o dievčati zo Švédska.

„Lúbiš ju?" spýtal sa celkom vecne.

„Hrá to ešte nejakú rolu? Každúčičký deň som jej písal, ale vlastne o mne nič nevie..."

Jednoruký muž očividne neobľuboval lamentácie. Bol pragmatik.

„Prečo jej nezavolaš?"

Nevedel som, čo mu mám povedať. Zaviedol ma do kancelárie, na stole stál telefón. Jednoruký ma nechal osamote. Jej číslo som často nevytáčal, ale prsty ako keby si ho pamätali. Ozval sa ženský hlas. Znel veľmi švédsky. Jej matka? Slušne som sa predstavil a spýtal sa na dcéru. Meno bolo očividne správne.

Zavolala na ňu.

„Kto volá?"

Jej hlas v pozadí. Prichádzal akoby z rajskej záhrady.

„Akýsi John. John Virapen."

V aparáte zašušťalo a ozvala sa ona. Jej hlas.

„Kde si?"

„V Travemúnde."

Viac som zo seba nedostal. Nasledovala dlhá odmlka. Samozrejme vedela, že Travemúnde je len na skok od Švédska.

„Prídeš?" spýtala sa.

Otázka trochu pripomínala konštatovanie. Vzklíčilo vo mne zrnko nádeje. Hovorila o príchode.

„Chceš ma vôbec vidieť?"

Zasmiala sa. „Ze váhaš!"

A nasledujúca veta vo mne ako ozvena rezonovala po celý deň:

„Kedy prídeš?"

Keď som po celej večnosti vyšiel z kancelárie, spýtal sa jednoruký s úsmevom: „Takže ideš do Švédska?"

Nepýtal sa. Konštatoval.

„Áno."

„Peniaze na kompu?" spýtal sa a odpoveď vopred poznal. Ja som však nenachádzal slová.

Rázne som odvetil: „Nemám."

Vytiahol náprsnú tašku. Pomalými, ale súčasne dokonale naučenými pohybmi jednorukého človeka vytiahol dvesto mariiek a dal mi požehnanie. „Choď do Švédska. Stretni sa so svojou priateľkou. Mám ťa rád. Máš talent. Budeš ho na čosi potrebovať. Bolo by škoda, keby niekto ako ty premrhal svoj život." S týmito slovami mi podal peniaze.

„A prestaň rumádzgať," upozornil ma. „Vezmi peniaze a dobre s nimi nalož. To mi ako vďaka celkom postačí."

Na druhý deň ráno som stál na kompe a smeroval do Švédska. Opieral som sa o zábradlie na hornej palube. Zavrel som oči

a s nosom namiereným vpred som sa dal ovievať čerstvým, soľou voňajúcim morským vetrom vanúcim od švédskych brehov.

Švédsko, môj nový domov

Vydvihla ma v Trelleborgu, hoci cesta do prístavu jej trvala tri hodiny. Bola rovnako krásna, rovnako srdečná a vyžarovalo z nej rovnaké teplo, ako počas tisícok osamelých nocí za posledných tri a pol roka, keď som si ju predstavoval. S tou najväčšou samozrejmosťou na svete ma vzala domov, predstavila rodičom a oznámila im, že ma miluje a odteraz budem u nich bývať. Jej mama sa usmiala, objala ma a odvtedy ma rozmaznávala ako vlastného syna.

Popová hviezda JayVee

V duši som mal zmätok. Považoval som za zázrak, ako priateľsky ma prijali, ale že ku mne pristupovali bez blahosklonnosti, ako k celkom rovnocennému človeku bolo priam nepochopiteľné! S rovnakým postojom, ktorý na mňa vtedy urobil obrovský dojem v *Empire Ballroom*, som sa stretával po celom Švédsku. Samozrejme, celé mesto o mne ešte stále hovorilo, lebo v tých časoch som bol takmer jediný s tmavou pleťou. Ľudia však chceli poznať len môj príbeh, počas dlhých, tmavých zimných nocí túžili počúvať o plážach neustále zaliatych slnkom a stromoch neprestajne obťažkaných zrelými plodmi. Nikdy však so mnou nezaobchádzali ako s druhotriednym človekom. Nikdy mi nič neupreli len preto, lebo som mal tmavú pleť. Švédi očividne nevedeli, kto to sú kuliovia. Snažil som sa čo najskôr naučiť po švédsky. Túžil som tu zostať.

Mal som ambície svojmu dievčaťu niečo poskytnúť. Vybral som sa hľadať prácu. V sprostredkovateľskej agentúre bola rubrika „hudba a umenie“. Zapísal som sa tam ako spevák. O týždeň neskôr sa ma jedna skupina spýtala, či by som s nimi nechcel skúšať. Začala sa moja kariéra popovej hviezdy. Farba mojej pleti zrazu pôsobila ako lákadlo. Podarilo sa nám získať zmluvu na platňu. Usporadúvali sme turné a ja som rozdával autogramy. Náš singel sa dostal do hitparády! Ešte stále mám odložené výstrižky z novín, vtedajšie čierno-biele fotografie s ostrým kontrastom i novinové obrázky. Stojím na malom javisku, maximálne pol metra vysokom, od steny ma delia nanajvýš dva kroky. V akejsi hudobnej pivnici malého podniku - ale vpredu, v žiari reflektorov. Pred mladými dievčatami, ktoré ku mne natáhujú ruky!

Dodnes mi v ušiach znejú kostrebaté zvuky vychádzajúce z preťažených reproduktorov. Spieval som „Please release me“ od Engelberta Humperdinka a „The green green grass of home“ od Toma Jonesa. Hity dávnych čias, ktoré už dnes nikomu nič nehovoria. Najradšej som mal „Wonderful World“, lebo svet bol naozaj krásny.

Zarábal som peniaze. Skutočné peniaze. Dobré peniaze. Požiadal som svoje dievča o ruku a presťahovali sme sa do vlastného bytu.

Keď sa nám narodila dcérka, vytúžené dieťa, bol som ten najpyšnejší otec na svete.

Raz som sa vrátil domov z osemmesačného turné a naklonil sa nad detskú postieľku. Moje päťmesačné dieťa sa rozplakalo a mne došlo, že si musím nájsť inú prácu. Rodina, moja vlastná rodina mi bola nadovšetko dôležitá. Zatiaľ.

Manželka ma v tejto snahe podporovala. Oveľa dôležitejšie pre ňu bolo mať ma pri sebe než sa topiť v peniazoch. vzdal som sa teda speváckej kariéry a pretĺkal sa príležitostnými prácami. Začal som doučovať angličtinu. Ešte stále to nebol pravidelný príjem, ale udržal nás nad vodou. Narodilo sa nám druhé dieťa,

syn. Veľmi som sa tešil z možnosti tráviť veľa času doma a mať okolo seba deti, ale začínali nám chýbať peniaze. Rodine som chcel poskytnúť viac ako iba svoju prítomnosť.

2. kapitola

Začiatky

vo farmaceutickom priemysle

Keď k nám prišiel praktický lekár (v tých časoch ešte lekári chodievali po rodinách), aby sa pozrel na deti, často sme sa rozprávali aj o medicíne. Videl, ako žijeme, a ja som mu porozprával o sebe. Povedal som mu o prvostupňovom diplome z medicíny a nenaplnených študijných plánoch. Pri jednej z návštev mi do dlane vtisol lístoček s telefónnym číslom. „Môj brat pracuje ako medicínsky poradca pre farmaceutickú firmu. Neustále hľadajú nových ľudí. Zavolajte, možno sa niečo nájde.“

Som zástupca farmaceutickej firmy

Naozaj sa čosi našlo. Veľmi rýchlo som síce zistil, že medicínsky poradca cestuje po krajine a miestnym lekárom s vlastnými ordináciami predáva lieky našej farmaceutickej firmy. Nevadilo mi to však, lebo to malo čosi do činenia s medicínou. Spĺňal som tie najnevyhnutnejšie predpoklady: mal som poznatky z oblasti medicíny, nadanie na predaj a družnú povahu. Ani na um mi nezišlo, že mi veľmi prídu vhod aj skúsenosti z čias, keď som bol podvodníkom a hochštaplerom.

Získal som prácu aj šesťmesačné medicínske školenie, ktoré som vďaka niekdajšiemu štúdiu medicíny hravo zvládol. Ďalšieho polroka som sa oboznamoval s výrobkami môjho nového

zamestnávateľa. Dozvedel som sa všetko o liekoch, ktoré som mal lekárom prezentovať. Nuž, nie tak celkom všetko, lebo nežiaduce účinky a neúspešné klinické skúšky nie sú najvhodnejšou reklamou. Tieto informácie sa však k medicínskym poradcóm nedostávali. Pravda nepredáva. Namiesto toho nás komplexne vyškolili v metodike predaja. Aj v tejto oblasti som sa cítil ako doma, veď som predsa kedysi predával neexistujúce časopisy. Reálne tabletky boli v porovnaní s tým malina.

Dali mi do rúk mapu so zakresleným budúcim rajónom a Volvo 244, v tých časoch luxusné vozidlo. Moje prvé vlastné auto! Keď som zaparkoval pred domom a pozval manželku na prvú jazdu, od pýchy som išiel prasknúť.

Navyše mi poskytli aj veľkorysý plat a ešte veľkorysejšie prostriedky na výdavky. Keď som na cestách za lekármi križoval krajinu, spával som v dobrých hoteloch a objednával si tie najdrahšie jedlá. Stal sa zo mňa gurmán. Keďže som bol vďaka tmavej pleti tak trochu exotom, lekári si na mňa aj na moje príbehy radi spomínali, lebo s nimi do ordinácie zavial kus tropickej atmosféry. Jedným slovom: obchody mi išli dobre.

Bol som si istý, že v mojom živote konečne nastal zvrät k lepšiemu.

Predajné kvóty a triky

Prvé roky som pracoval pre malé firmy. Predávali sme napríklad lieky proti hnačke. Manažment vypísal súťaž o najlepšieho distribútora vzoriek. Lekári smeli počas jednej návštevy v jednom mesiaci prijať maximálne jedno balenie, čo brzdilo odbyt. Bol som ambiciózny. Vo Švédsku som síce pre tmavý odtieň pleti nebol menejcenný, ale aj napriek tomu ma neprestajne hnala túžba vyniknúť, byť lepší než ostatní. Navyše, aká hrdá by bola

moja žena, keby som súťaž vyhral. Dostal som nápad.

„Onedlho sa znovu rozmôžu prípady žalúdočnej chrípky,“ utrúsil som pred lekárom a on vďačne prijal zadarmo ponúkané vzorky.

„Vlastne by bolo praktické, keby ste hneď mali čosi do zásoby pre viacero pacientov. Iste ich poteší, keď nebudú musieť bežať do lekárne, ale prípravok dostanú priamo od vás.“

Lekár prikývol.

„Áno, ale veď viete, nesmiem...“

Váhal, a tak som ho povzbudil.

„Problém sa dá vyriešiť. Je to len v záujme vašich pacientov. Pozrite, vystavil som niekoľko potvrdení. Jedno je za tento mesiac a tie ďalšie sú za nasledujúce mesiace. Mojej firme je jedno, či budem chodiť každý mesiac, alebo vám tu hneď nechám všetky vzorky. Vaši pacienti však liek potrebujú teraz. Čo na to poviete?“

Mykol plecom a podpísal postdatované potvrdenky. Po skončení súťaže sa ukázalo, že som všetkých ostatných zástupcov poriadne tromfol. Vyhral som malé manžetové gombíky s vygravírovanými iniciálkami. Zlaté manžetové gombíky z osemnásť karátového zlata. Mám ich dodnes.

Ten trik... Nuž, rozhodne nebol protizákonný. Nešlo síce o veľa, ale zrodil sa mechanizmus. Chápete? Darčeky, mať čosi, čo ten druhý nemá, dosiahnuť niečo, čo iní - konkurenti - nedosiahli. A odmena. Oboje vám umožní zistiť, kde sú hranice. Hranice dovoleného. No a keď ich dobre spoznáte, tak spoznáte aj nestrážené úseky. Miesta, kde sa dajú hranice bezbolestne prekročiť. Veď si to nikto nevšimne. Tak to zvyčajne začína. Pri postupe po kariérom rebríčku sa používajú čoraz hodnotnejšie pozornosti a rastú aj očakávania. Keď si chce človek zachovať status, musí na naplnenie očakávaní používať čoraz nákladnejšie triky. Pomaly, krok za krokom.

Základné medicínske vzdelanie a neustále školenia v metodike predaja boli nesmierne účinnou kombináciou, lebo umožňovali

maximálne zužitkovať získané poznatky. V prospech obratu. Ak bol vedľajším účinkom niektorého lieku, dajme tomu na bolesti hlavy, úbytok hmotnosti, predávali sme ho ako výhodu.

„Nebolo by skvelé, keby pacienti s nadmernou hmotnosťou nevyriešili len bolesti hlavy, ale aj schudli?“

Stávalo sa, že lekár tabletky na bolesti hlavy predpisoval nielen pacientom trpiacim bolesťami hlavy, a to aj napriek skutočnosti, že liečivo nebolo na vedľajšie použitie výslovne schválené. Dnes sa tomu hovorí off-label marketing. Dôležitý faktor predaja. V niektorých prípadoch sa na predaji lieku podieľa až deväťdesiatimi percentami!

Show & Tell

Na jednom informačnom podujatí pre lekárov, kde som aj ja prezentoval jeden z našich produktov, kolega pôsobivo názorne predviedol, ako publikum oblafnúť a ovplyvniť bez toho, aby poskytol informácie. Predstavoval simethicon, **{Simethicone***, Espumisan, Sab simplex — poznámka odbornej redaktorky), produkt na zmierenie plynatosti, čo nie je veľmi obľúbená téma na prezentácie. Namiesto veľkých rečí vystúpil na pódium, postavil naň pohár, bez slova doň nalial celú fľašu piva, vybral škatuľku s liekom, z nej jednu tabletku a vhodil ju do pohára. Pena klesla a zmizla. Kyselina uhličité sa za tridsať sekúnd celkom vyparila, pivo zvetralo. Krátko prebehol zrakom po poslucháčoch a povedal:

„Práve ste videli, ako účinne pôsobí náš liek," a odišiel.

Bola by to iba neškodná anekdota, keby som nevedel, že Show & Tell (teda princíp, podľa ktorého názorná ukážka nahradí lavínu slov) sa používa aj pri oveľa nebezpečnejších liekoch. Lekárov namiesto podrobných informácií cielene dezinformujú lacnými efektmi a veľkými sľubmi.

Možno to vyzerá nehorázne a priehľadne, ale pôsobivosť týchto malých demonštrácií je založená na sile obrazového vnemu - veď ste predsa na vlastné oči videli, ako sa pena stratila! To sa nedá odškriepiť. Funguje to!

Cieľom predvádzania je poskytnúť dôkaz. Či však žalúdok vôbec možno prirovnať k poháru piva, je otázka oveľa zložitejšia než to, čo videli oči a čo sa zdalo byť také jednoduché. Metafora poblúzni rozum.

Môj kolega tento malý trik predvádzal napríklad vysokoškolsky vzdelaným ľuďom. Pacientovi s bolesťami sa pri rozhovore s lekárom oveľa ťažšie preniká do podstaty podobnej metafory. Až príliš ľahko uverí tomu, čo vidí. Komu by len zišlo na um, že ide o balamutenie zákazníka? Pacienti takúto situáciu považujú za dôverný rozhovor s lekárom. Trpiaci laik dá na radu známeho odborníka. Je voči nemu maximálne otvorený a má dôveru v jeho kompetentnosť a čestné úmysly.

Napriek školeniam v medicínskej oblasti sme boli predajcami a nimi sme aj zostali. To isté platí pre vedenia koncernov. Môžu to byť vyštudovaní lekári alebo farmakológovia, ale chovajú sa výhradne ako predajcovia. Dá sa ich správanie vysvetliť aj nejakou inak?

Profily

Každý zástupca si vedie záznamy o lekároch vo svojom rajóne. Prvou kategóriou profilu je lekárova prax: Aký typ pacientov k nemu chodí? Ktoré choroby sa často vyskytujú? No a najdôležitejšie je: Ktoré lieky rád predpisuje? Samozrejme, lekár to len tak neprezradí. Najprv si s ním treba vytvoriť dobrý vzťah. Aby mohol vzťah vzniknúť a dal sa pestovať, sú potrebné ďalšie informácie, treba napríklad poznať jeho vek, stav, vedieť koľko má detí, kedy má narodeniny. Treba mať záchytné body. Čím

viac, tým lepšie. Akým záľubám holduje? Aké autá, vína, hudbu obľubuje? Všetko, čo má a nemá rád. Z týchto informácií sa zostaví psychologický profil. Patrí k remeslu, k technike predaja. To všetko sú záchytné body pre rozhovor. Kartotéka je pre obchodného zástupcu aj akousi externou pamäťou. Čerpá z nej informácie, vďaka ktorým môže dať mnohým ľuďom pocit, že sú preňho dôležití.

Keď má niekto pocit, že ho obchodný zástupca chápe, ľahšie sa dá prehovoriť na rozhovor. Vznikne osobná platforma a nabadúce, po každom raze padne lekárovi čoraz ťažšie poslať ho preč. Blahoželanie k narodeninám pôsobí ako osobné uznanie. Ba adresát sa dokonca môže cítiť ako priateľ. No a priateľom človek dôveruje, akceptuje ich rady.

O čom sníva priateľ? Aké konkrétne sny mu víria hlavou? O dovolenke v južných krajoch? O novom aute? Alebo o peniazoch na výstavbu domu? Farmaceutický priemysel poskytne peniaze. Oficiálne vyhlásenia znejú asi takto: „Vynakladáme veľké prostriedky na vývoj novej účinnej látky a na výskum.“

Nuž, jedno viem celkom iste - v každom prípade sa nešetří ani pri vytváraní a udržiavaní lojálnych vzťahov s lekármi.

Volá sa to marketing a ja voči nemu vôbec nenamietam, ibaže v iných oblastiach hospodárstva. Tu však ide o lieky a zdravie pacientov. Neočakávate azda od lekára vecné rozhodnutie? Rozhodnutie založené na najnovších výskumných poznatkoch z oblasti medicíny? Je v poriadku, keď sa pre určitý liek rozhodne iba preto, že mu zástupca farmaceutickej firmy pri poslednej návšteve nechal na stole vzorky? Prípadne preto, lebo si minulý týždeň pri fľaši obľúbeného vína (ktoré priniesol zástupca) tak príjemne pokecal o najčerstvejších jachtárskych zážitkoch?

Bol by som rád, keby som mohol povedať: Nie! (Samozrejme, človek s diplomom sa nedá obalamutiť takýmito hlúpostami.) Ale potom by 35 000 eur³, ktoré farmaceutické firmy vynakladajú na podobné darčeky pre jedného lekára s vlastnou

ordináciou, boli peniazmi vyhodенými von oknom. Počuli ste už, žeby niekde nejaké ekonomicky zmýšľajúce koncerty vyhazovali peniaze von oknom?

Darčeky pre lekárov

Ďalším spôsobom, akým sme lekárom neustále pripomínali našu firmu a výrobky, boli vopred pripravené recepty. Poskytovali sme im ich ako bloky v hodnotnej koženej väzbe. V správnom rohu bola vytlačená adresa lekára a, samozrejme, aj názov nášho výrobku. Stačilo podpísať, vytrhnúť a podať. Hotovo! Načo teda ešte prácne vyhľadávať alternatívny výrobok a trápiť sa s ručným vypisovaním iného receptu.

Keď o tom dnes píšem, znie to takmer smiešne. V každodennom živote to však predstavuje istú silu — silu zvyku a maličkostí. Dnes, v časech elektroniky je to dokonca ešte jednoduchšie, priam závideniahodne jednoduché. Farmaceutické firmy sa už nemusia trápiť s predtlačenými receptami. Dnes majú pre lekárov počítačové programy na agendu pacientov.

Lekár zadá pacientove problémy, napríklad *Pani Mravcová sa sťažuje na bolesti hlavy* a už sa na obrazovke rozbliká názov „vhodného“ lieku od firmy, ktorá lekárovi program poskytla. Z obrazovky sa nedá odstrániť. Nezmizne, až kým sa nevytlačí recept.

Lekár, ktorého každodenná rutina vlastne predstavuje úkolovú prácu, takéto uľahčenie s radosťou privíta. Ruka si na príslušné pohyby rýchlo zvykne a lekár sa ani len nenazdá a už - bez toho, aby si nad tým lámal hlavu - predpisuje výrobky danej firmy.

Tak to opisuje napríklad aj internista Dr. Wilhelm Redenbach v dokumentárnej reportáži PANORÁMA odvysielanej na nemeckej televíznej stanici *Erstes Deutsches Fernsehen*:

„Predpíšem napríklad tabletky s obsahom kyseliny acetylsalicylovej, teda generický acylpyrín. Ako možnosť výberu sa na obrazovke objaví sponzorská firma. Potvrdím, pričom názov sponzorskej firmy zostane na obrazovke. Po ďalšom potvrdení, príkaze na vystavenie receptu, názov sponzorskej firmy stále zostáva na obrazovke a objaví sa otázka, či súhlasím s tým, aby lekárňu vydala príslušný liek danej firmy. Prednastavená je odpoveď „A“ teda „Áno“. Po ďalšom potvrdení sponzorská firma automaticky vydá prípravok, ktorý som vyhľadal. Myslím si, že napriek možnosti výberu z odpovedí „Áno“ a „Nie“ má človek v rámci pracovného stresu, keď musí ísť všetko rýchlo, jednoducho sklon nepremýšľať a iba potvrdzovať.“

Navyše, veľa takýchto programov umožňuje vytlačiť recept u sestričky. Výrobca všetko optimálne nastaví.

A ako to označujeme? Možno tak, ako to nazval profesor Gerd Glaeske z univerzity v Brémach, ktorý sa v tejto televíznej reportáži tiež dostal k slovu:

„V podstate ma výrobca softvérom nasmeruje k určitému výrobku, čo si mnohí lekári očividne neuvedomujú. Informáciu považujú za porovnávací údaj. Oni by ho naozaj radi mali, pričom si nevšimnú, že informáciu im niekto podstrčil, že firma ich naviedla nesprávnym smerom. Nuž a takéto správanie sa volá manipulácia.“

Program sa naštartuje už pri diagnóze a preberie všetky kroky až po vytlačenie receptu. Predviedol to všeobecný lekár, ktorý sa v reportáži tiež objavil.

„Mám tu pacienta. Stanovím diagnózu a zadám ju do systému. Keď je diagnóza v systéme, potvrdím ju a na obrazovke sa okamžite objaví názov preparátu, ktorý hypoteticky okamžite putuje priamo na recept a vytlačí sa. Tým som ho de facto predpísal.“

Je to nesmierne prešpekulované. Kliknutie na OK znamená obchod pre farmaceutického sponzora. Ak by chcel lekár predpísať iný liek, musí celý postup zrušiť. Iba málokto sa vzoprie.

„Pacient tu sedí a chcel by už odísť. Čakáreň je plná a ja by som rád pokračoval v práci. Recept by som musel vymazať, zadať nový, nanovo ho vypísať a udať účinnú látku a pritom všetkom ešte dbať aj na to, aby na recepte nezostal aj liek sponzorskej firmy. Je to príliš prácne, a tak si niekedy poviem: ‚No tak, nerýp sa v tom, ved to môže byť aj takto.‘ ”

Vo Švédsku sme v šesťdesiatych rokoch používali v zásade rovnaký princíp. V podstate sa zachovalo mastičkárstvo. Dnešné postupy sa zmenili iba v tom, že sú obsiahlejšie. Jednoducho závideniahodné. Rád by som rozdával softvér zameraný na pacientov, ktorý by aj mňa odbremenil od práce. Dokáže totiž zaznamenávať aj profil správania lekárov, vlastne ich „klikacích zvyklostí“. My sme si museli všetko robiť sami. Byť vynachádzaví a tvoriví a profily písať vlastnoručne na kartotečné lístočky.

Na ceste k úspechu

Medzičasom som zasa cestoval takmer tak často, ako keď som bol popovou hviezdou. „Doma“ som už tiež bol kdesi inde. Prestaňovali sme sa. Mojim teritóriom sa stalo južné Švédsko a onedlho som si mohol dovoliť kúpiť rodinný dom. Vlastný dom, dokonca aj so záhradou a veľkými oknami. Presne taký, po akom som túžil. Malý raj pre deti aj manželku. Tatam boli časy, keď sme sa tiesnili v dvojizbovom byte, kde bolo za dlhotrvajúcich dažďov vlhko a bielizeň nie a nie uschnúť. Teraz mali deti obrovskú izbu plnú hračiek. Nosil som ich z ciest za klientmi. Býval som často preč a tak som vždy niečo priniesol. Deti sa na to mohli stopercentne spoľahnúť. Mali sme aj domáce zvieratá a manželka si z času na čas mohla dovoliť opatrovateľku k deťom.

Mal som pocit, že rodine dávam všetko, čo potrebuje ku šťastiu. Och, keby ste len videli oči drobcov, keď som na zem

položil škatuľu s darčekom! Avšak namiesto toho, aby som trávil čas doma a hral sa s nimi, bolo pre mňa zrazu dôležité mať ešte väčší úspech, zarábať ešte viac peňazí a po kariérom rebríčku stúpať ešte rýchlejšie. To všetko namiesto príjemných večerov strávených s manželkou a deťmi doma, pred blkotajúcim krbom. Tieto chvíle si bolo treba zaslúžiť. Návraty domov som miloval viac ako samotné zotrvanie doma. Chvíle, keď som sa objavil vo dverách s plnou nošou darčekom a dobrodružstiev.

Úspech je ako droga. Prebúdza neutíchajúcu túžbu po ešte väčšom úspechu. Dobrý život, veľkorysé diéty, to všetko mi stúplo do hlavy. Užíval som si nocľahy v päťhviezdičkovom hoteli v Travemünde, aj keby som za tento pôžitok musel zaplatiť pobytom vo väzení (samozrejme, za predpokladu, že by ma prichytili). Pohodlie päťhviezdičkového hotela už akosi patrilo ku každodennému životu. Mal som naň nárok. Život mi konečne ponúkal svoje bohatstvo a ja som sa za ním načahoval oboma rukami. Možno aj vtedy, keď som sa mal zdržať. Pri osobnom nasadení.

Mosty k lekárom

Dôležitou kontaktnou osobou medzi lekárom a pacientom, ako aj medzi lekárom a zástupcom farmaceutickej firmy je asistentka lekára, prípadne jeho sekretárka (na Slovensku zdravotná sestra - poznámka prekladateľa). Prostredníctvom nej sa nadväzuje kontakt. Sekretárky lekárov s vlastnými ordináciami a sestry na klinikách boli pre nás, obchodných zástupcov firiem, jednoduchým cieľom, vynikajúcimi styčnými dôstojníkmi. Neustále dúfali, že ich niekto z nás pozve na obed či na večeru. Mimoriadne sa potešili, keď získali pozvanie odo mňa, exota.

Videli predsa, ako štedro rozdávame darčeky. Samozrejme, že sme ich pozývali. Nuž, a jedlo pôsobí na zmysly. Najmä ak je

výborné, podáva sa pri sviečkach a zapíja omamným vínom.

Spočiatku som bol zdržanlivý, odolával som. Myslel som na manželku, deti, na náš domov. Vedel som, že je o nich dobre postarané. Manželka mala všetko, čo potrebovala. Sám som to zabezpečil, vďaka môjmu postaveniu. Hlas zlého svedomia však pomaly slabol, stával sa čoraz nezrozumiteľnejší a lákadlá, čo som mal priamo pred nosom, voňali čoraz vábnejšie. Flirt? Prečo nie? O nič predsa nejde a nikomu neuškodí. Pusa na rozlúčku? Na líčko? Žiaden problém. A jedna vec viedla k ďalšej.

Raz som musel rozlúsknuť tvrdý oriešok. Bol ním lekár v odľahlej dedine. Mal obrovskú spádovú oblasť a keďže bol sám na veľký počet pacientov, prichádzali sa k nemu liečiť ľudia z veľkej diaľky. Keď som sa k nemu vybral na prvú návštevu, hľadal som ho celé popoludnie. Lekársku prax zdedil. Predtým ešte niekoľko rokov pôsobil po boku svojho otca, aby si zachoval aj jeho klientelu. Bol to excentrický chlapík a ľudia ho zrejme práve preto milovali. Mnohí pacienti o ňom rozprávali s úctou, ktorá by prináležala skôr liečiteľovi než lekárovi. Mal snehobiele vlasy, ktoré pôsobili neupravené, a zavalitú, svalnatú postavu. Vyzeral skôr ako drevorubač a nie ako duchaplný lekár. Zrejme bol pre danú oblasť tou najvhodnejšou osobou. Pohľad mal skúmový a živý.

„Zástupca,“ povedal, keď som sa predstavil. „Už v telefóne som vám radil, aby ste si tú dlhú cestu odpustili. Nič nepotrebujem. Mám všetko. Môžete odísť. Dovidenia. Máte moje požehnanie na spiatočnú cestu.“

Stlačil zvonček a privolal ním sekretárku, ktorá ma mala vyprevadiť von. Bol som ohromený. Celý deň som premárnil dlhou cestou a toto mi malo byť odmenou? Muži a ženy v čakárni na mňa zvedavo upierali oči, lebo bolo zrejmé, že nie som tunajší a rozhodne som neprišiel preto, že som chorý.

Sekretárka bola kráska. Pustil som sa s ňou do reči - stačil vhodný kompliment. Prijala ho a opäť si sadla za stôl. Vedľa neho ležal očividne starý pes s riedkou srstou. Spýtal som sa

naň. Patril jej a mal som pravdu, bol starý. V poslednom čase to s ním šlo dolu kopcom, preto ho (rukou spravila gesto smerom k dverám ordinácie) poprosila o dovoľenie, aby si smela svojho starého štvornohého miláčika priviesť do práce. Dovolil jej to. Na chvíľu som psa nespomínal. Bolo neskoro popoludní, v drevom obloženej čakárni už nesedelo veľa pacientov. Položil som ruku na stôl, pohrával som sa s telefónnym káblom a celkom priamo som sa dámy spýtal, či už má na večer nejaký program. Zrumenela, sklonila sa nad písací stôl a zamietavo pokrútila hlavou. Navrhol som jej, aby so mnou povečerala. Zaváhala. V písacom stroji nemala zasunutý papier. Bolo mi jasné, že niet čo písať. Kul som železo za horúca, ostatne, čakala ma ešte dlhá cesta späť. Povedal som jej, že stretnutie s lekárom bolo márne.

„Bol by som rád, keby ste moje pozvanie prijali,“ požiadal som ju napokon. Neodolala. Posadil som sa k pacientom do čakárne, čmáral do poznámkového bloku a z času na čas sa na ňu usmial, zatiaľ čo ona vybavovala svoju prácu. Čakáreň sa postupne vyprázdňovala. Keď do ordinácie vošiel posledný pacient, dal som jej znamenie, že na ňu počkám vonku.

Trochu som sa poprechádzal okolo budovy. Stála hneď na okraji lesa, zahalená večernou vôňou švédskeho lesa. Konečne vyšla zo dverí do pološera. Pristúpil som k nej, chcel som ju odvieť k autu. Zasmiala sa a povedala, že široko-ďaleko nie je žiadna reštaurácia ani krčma. Na to som nepomyslel. Chvíľu som nevedel, čo povedať. Prevzala iniciatívu.

„Smiem vás pozvať k sebe?“ spýtala sa.

Pritakal som a znova som ju chcel nasmerovať k autu. Zadržala ma. Chytila ma za ruku a odviedla do zadnej časti budovy. Bývala na prvom poschodí nad ordináciou. Pes bol už hore, hoci som si nevšimol, že by bol z ordinácie vybehol. Až na druhý deň ráno som si všimol vnútorné schody vedúce z ordinácie do bytu. Obsah niekoľkých plechoviek naliala do panvice a ja som priniesol z auta pálenku. Jedli sme a popíjali a ona

sa ma spýtala, odkiaľ pochádzam. Povedal som jej to a ona ma pobozkala. Spýtal som sa jej, odkiaľ je ona. Odvetila, že je miestna a opäť ma pobozkala. Nenamietať som. Naraz mi svitlo.

Spýtal som sa: „Nie si náhodou dcéra toho starého čudáka?“

Zasmiala sa a dala mi ďalšiu pusu.

Zrazu som získal odvahu: „Tvoj pes má zápchu.“

Tipoval som správne! Večer plynul a ja som mu dal na druhý deň ráno jeden z našich prostriedkov proti zápche. Vrátil som sa do firmy. Ešte v ten deň mi zatelefonovala.

„Predstav si,“ oznamovala mi nadšene, „ten starý - nie, nie ten, mám na mysli psa - konečne sa mu podarilo...“

Psovo zázračné vyzdravenie urobilo dojem aj na starca, lebo sa mu síce snažil pomôcť, ale márne. Teraz sa chcel so mnou rozprávať. Aleluja! Pozval ma na návštevu. A vraj sa mám poponáhľať. Prijaté takéto pozvanie bolo pre mňa už z profesionálneho hľadiska samozrejmosťou, najmä v tomto prípade. Od onej príhody sa z toho muža stal zapálený zástanca našich výrobkov.

Otázka dôvery

Prečo sú lekári pre farmaceutický priemysel takí dôležití? Prečo sa investujú horibilné sumy do ich lojality? Niektoré lieky sú síce určené na voľný predaj, ale väčšina z nich musí zdolať prekážku vo forme lekárskeho predpisu. Zvyklosti lekára pri predpisovaní liekov sa tak odzrkadľujú v obrate výrobcu. Ten si musí na svoju stranu získať človeka, ktorý je prostredníkom medzi ním a klientom, musí si vybudovať dôveru.

Vzťah medzi lekárom a pacientom je v zásade tiež založený na dôvere. Aspoň teda zo strany pacienta. Pacient sa musí otvoriť a povedať, kde ho čo omína. Musí sa do pol pása vyzliecť, obnažiť sa. Vyžaduje si to veľkú dávku dôvery. Táto dôvera

naň. Patril jej a mal som pravdu, bol starý. V poslednom čase to s ním šlo dolu kopcom, preto ho (rukou spravila gesto smerom k dverám ordinácie) poprosila o dovoľenie, aby si smela svojho starého štvornohého miláčika priviesť do práce. Dovolil jej to. Na chvíľu som psa nespomínal. Bolo neskoro popoludní, v drevom obloženej čakárni už nesedelo veľa pacientov. Položil som ruku na stôl, pohrával som sa s telefónnym káblom a celkom priamo som sa dámy spýtal, či už má na večer nejaký program. Zrumenela, sklonila sa nad písací stôl a zamietavo pokrútila hlavou. Navrhol som jej, aby so mnou povečerala. Zaváhala. V písacom stroji nemala zasunutý papier. Bolo mi jasné, že niet čo písať. Kul som železo za horúca, ostatne, čakala ma ešte dlhá cesta späť. Povedal som jej, že stretnutie s lekárom bolo márne.

„Bol by som rád, keby ste moje pozvanie prijali,“ požiadal som ju napokon. Neodolala. Posadil som sa k pacientom do čakárne, čmáral do poznámkového bloku a z času na čas sa na ňu usmial, zatiaľ čo ona vybavovala svoju prácu. Čakáreň sa postupne vyprázdňovala. Keď do ordinácie vošiel posledný pacient, dal som jej znamenie, že na ňu počkám vonku.

Trochu som sa poprechádzal okolo budovy. Stála hneď na okraji lesa, zahalená večernou vôňou švédskeho lesa. Konečne vyšla zo dverí do pološera. Pristúpil som k nej, chcel som ju odvieť k autu. Zasmiala sa a povedala, že široko-ďaleko nie je žiadna reštaurácia ani krčma. Na to som nepomyslel. Chvíľu som nevedel, čo povedať. Prevzala iniciatívu.

„Smiem vás pozvať k sebe?“ spýtala sa.

Pritakal som a znova som ju chcel nasmerovať k autu. Zadržala ma. Chytila ma za ruku a odviedla do zadnej časti budovy. Bývala na prvom poschodí nad ordináciou. Pes bol už hore, hoci som si nevšimol, že by bol z ordinácie vybehol. Až na druhý deň ráno som si všimol vnútorné schody vedúce z ordinácie do bytu. Obsah niekoľkých plechoviek naliala do panvice a ja som priniesol z auta pálenku. Jedli sme a popíjali a ona

sa ma spýtala, odkiaľ pochádzam. Povedal som jej to a ona ma pobožkala. Spýtal som sa jej, odkiaľ je ona. Odvetila, že je miestna a opäť ma pobožkala. Nenamietať som. Naraz mi svitlo.

Spýtal som sa: „Nie si náhodou dcéra toho starého čudáka?“

Zasmiala sa a dala mi ďalšiu pusu.

Zrazu som získal odvahu: „Tvoj pes má zápchu.“

Tipoval som správne! Večer plynul a ja som mu dal na druhý deň ráno jeden z našich prostriedkov proti zápche. Vrátil som sa do firmy. Ešte v ten deň mi zatelefonovala.

„Predstav si,“ oznamovala mi nadšene, „ten starý - nie, nie ten, mám na mysli psa - konečne sa mu podarilo...“

Psovo zázračné vyzdravenie urobilo dojem aj na starca, lebo sa mu síce snažil pomôcť, ale márne. Teraz sa chcel so mnou rozprávať. Aleluja! Pozval ma na návštevu. A vraj sa mám poponáhľať. Prijatá takéto pozvanie bolo pre mňa už z profesionálneho hľadiska samozrejmosťou, najmä v tomto prípade. Od onej príhody sa z toho muža stal zapálený zástanca našich výrobkov.

Otázka dôvery

Prečo sú lekári pre farmaceutický priemysel takí dôležití? Prečo sa investujú horibilné sumy do ich lojality? Niektoré lieky sú síce určené na voľný predaj, ale väčšina z nich musí zdolať prekážku vo forme lekárskeho predpisu. Zvyklosti lekára pri predpisovaní liekov sa tak odzrkadľujú v obrate výrobcu. Ten si musí na svoju stranu získať človeka, ktorý je prostredníkom medzi ním a klientom, musí si vybudovať dôveru.

Vzťah medzi lekárom a pacientom je v zásade tiež založený na dôvere. Aspoň teda zo strany pacienta. Pacient sa musí otvoriť a povedať, kde ho čo omína. Musí sa do pol pása vyzliecť, obnažiť sa. Vyžaduje si to veľkú dávku dôvery. Táto dôvera

v lekára ako v človeka sa potom automaticky prenáša aj na dôveru v lieky, ktoré lekár pacientovi predpisuje. Farmaceutický priemysel sa zameriava práve na onen prenos dôvery. Robí nábor lekárov priamo na univerzitách. Ako? Jednoducho. Financuje im štúdium.

Čo myslíte, čie záujmy budú potom lekári hájiť? A ako sa budú rozhodovať? 35 000 eur je celkom pekný balík peňazí. Odmietnuť ho padne dosť zaťažko.

Dostať na svoju stranu toho starkého bol môj ďalší malý úspech. Keď som sa k nemu vybral prvý raz, starší kolegovia sa iba potuteľne usmievali. Stal sa jedným z mojich najlepších zákazníkov a bol som uňho (a jeho sekretárky) vždy vítaný.

Dostal som sa do eufórie. Manželka ma podozrievavo sledovala. Nevšimol som si to. Neuniklo mi však, že odrazu stratila záujem o darčeky a zvýšenia platu, teda plody môjho úspechu. Nepáčilo sa mi to. Deti ma síce poslušne vítali, povedali 'o j, ocko', ale hneď nato zmizli každý vo svojej izbe. Začal som sa domov vracat' v čoraz neskoršiu hodinu.

Obchodní zástupcovia sa po práci vždy stretávali v jednom podniku. Prichádzali sem aj zástupcovia z iných odvetví. Neviem ako, ale tento podnik sa stal v našich kruhoch veľmi vyhľadávaný. My, zástupcovia farmaceutických spoločností, sme mali v porovnaní s inými povest' šialencov posadnutých detailmi. Nuž, vzhľadom na vycibrené metódy, ktoré sme používali pri zostavovaní profilov, to bola čiastočne pravda. V každom prípade, aj oni, rovnako ako my, mali pozornosti pre zákazníkov, ktorých si mali získať. A ako sa zdalo, pri výkone svojho povolania si navyše nádherne užívali sex. Dospeli sme k tomuto záveru, lebo neustále zháňali lieky proti pohlavným chorobám. V aute sme vozili celú lekárneň. Fungoval medzi nami výmenný obchod. To, čo sme potrebovali, sme zamenili za to, čo mali oni. Napríklad za kalkulačky. V tých časoch to bolo čosi mimoriadne. Darčeky, ktoré som nosil domov.

Moje darčeky sa však stretávali s čoraz menším záujmom.

Prečo? Doma na mňa čakali iba zvady, výčitky, slzy a frustrácia! To málo času, ktorý som trávil s manželkou, sme premárnili škriepkami. Neustále som sa musel hájiť. Či azda nežila v krásnom dome len vďaka tomu, že som naň pozháňal potrebné prostriedky? Či azda deti nechodili do jazdeckého klubu alebo na hodiny baletu, nehrali tenis a nechodili do výborných škôl len preto, lebo som bol úspešný? Nebol som ochotný vrátiť sa naspäť do dvojizbového bytu iba preto, lebo manželke nevyhovoval môj životný štýl, ako vravievala.

Opät' v Ríme

Namiesto toho som odletel do Ríma. Táto cesta mala dokázať, že všetko robím správne. Počas rokov niekdajšieho túlavého života som bol v Ríme celkom na dne. Teraz ma mesto malo spoznať takého, aký v skutočnosti som! Vyhľadal som si pekný hotel a pánskeho krajčíra. Ušil mi prvý oblek na mieru. Unikát! Ručná práca! Neopakovateľný! Nič nikde neľahá, nikde sa nevytvárajú žiadne záhyby, každý šev sedí ako uliaty. Nosiť takýto oblek je super pocit. Krajčírovi som zostal verný. Odvtedy som už obleky inde nekupoval. Ak som chcel nový, zaletel som si poň do Ríma.

V tomto obleku som bol vystrojený na návštevy reštaurácií, z odpadkov ktorých som sa kedysi živil. Teraz som do nich vchádzal vysvietenými vstupnými dverami a smeroval k recepcii. Teraz ma vítal všímavý čašník. Úctivo a rýchlo ma usadil k najlepšiemu stolu. Vybral som si iba podľa cien, bez toho, aby som si preštudoval jedálny lístok, a objednal to najdrahšie menu. Šesť chodov pri sviečkach. Na oslavu. Každý hit bol pôžitok. Satisfakcia. Zdržal som sa hlboko do noci.

Napokon k môjmu stolu pristúpil muž. Ospravedlnil sa, vraj ma nechce v žiadnom prípade rušiť, ale musí sa čosi spýtať:

Zdám sa mu akýsi povedomý. Chcel vedieť, či som už v reštaurácii niekedy predtým bol. Predstavil sa ako majiteľ. Ponúkol som mu, nech si prisadne. Priniesol fľašu pálenky. Jednu z tých fliaš, ktoré patria k podniku, bez všakovakých čačiek, nalial do pohárov a ja som spustil. S radosťou som mu porozprával svoj príbeh. Samozrejme celkom inak ako kedysi v Travemünde. Priznávam, tentoraz z neho vyžarovala akási hrdosť. Zdvihol pohár.

„Mladý muž," začal. „Obdivujem vás. Prosím, považujte sa za môjho hosťa. Som si istý, že máte pred sebou veľkú budúcnosť."

Ukázalo sa, že má pravdu. Srdce by však nemalo pišťať po všetkom, čo sa blyští.

3. kapitola

Začiatky u globálneho hráča

Desať rokov som pôsobil v menších farmaceutických firmách, až kým roku 1979 na moje dvere nezaklopala jedna z tých veľkých. Ponúkli mi prácu v *Eli Lilly & Company*, Nordic Area. Stal som sa zodpovedným za celú Škandináviu. Fíha!

Švédsko bolo problémové dieťa *Eli Lilly*. Málo známa značka, takmer žiadna akceptácia výrobkov, mizerný obrat. Rozľahlé neobývané oblasti Švédska sa odrážali na tržbách. V predchádzajúcich rokoch som pôsobil ako produktový manažér pre nordickú oblasť, a tak som problémy Švédska dôverne poznal. Na jednej obchodnej ceste som svojmu nadriadenému počas letu napísal list, v ktorom som navrhol, čo by bolo podľa môjho názoru vhodné zmeniť. Zdá sa, že ho moje návrhy presvedčili a ja som sa stal manažérom zodpovedným za predaj vo Švédsku. Páčilo sa mi to.

Školenie á la Virapen

Začínal som ako malý „medicínsky poradca“ a zrazu som šéfoval takémuto zoskupeniu. Z čias, keď som pracoval pre konkurenciu, som vedel, čoho sú jej obchodní zástupcovia schopní. My musíme byť bezpodmienečne lepší. Moji švédski mládenci viedli pokojný a pohodlný život. Každý deň navštívili iba jedného lekára! Mali ich navštíviť päť. Na smiech! A tak som sa s nimi pohovárал.

Švédsko malo asi štrnásť obchodných zástupcov. Krajina sa delila na regionálne oblasti a každý zástupca mal na starosti

jednu. Rozdelenie revíru na regióny má rovnakú logiku v ma-
lom i v globálnom rozsahu. Napríklad v *Lilly* členia svet na
pätnásť oblastí. Pozrú sa na mapu sveta a namiesto geografie,
nespočetných štátov, kultúr, politických systémov a regiónov
vidia svet ako prehľadný trh v štýle lega. Riadia sa heslom:
Zjednodušovať!

Chlapci mali dokonca sekretárky, ktoré za nich vybavovali
telefonáty. Čo vlastne robili? Nič moc. Pre firmu znamenali
predovšetkým náklady - firemné autá, výdavky a od piatku
obeda už sedeli doma. Aspoňže nepredkladali vysoké účty za
telefón. Bolo to však treba zmeniť. Navštívil som ich v kance-
lárii, posadil sa vedľa nich a keď bolo treba, aj na ich stoličku,
prinútil som ich otvoriť adresár a telefonovať lekárom.

„Tomu som už volal. Povedal, že nemá čas.“

U mňa s tým nepochodili. Cestoval som s nimi za lekármi.
Kúpili sme kvety, aby ich podstrčili lekárovi, ktorého man-
želka mala narodeniny. Kartotékové lístky nám poslúžili ako
východisko, na základe ktorého sme zhotovili náčrty a prílohy,
materiál pre každodenné drobnosti, ktorý je dôležitý pre medzi-
ľudskú komunikáciu a navodzuje pocit blízkosti. Je to síce prie-
hľadný trik, ale kvety, najmä ak pekne voňajú, nevyhodí nik.
Človek sa ku kvetom nespráva hrubo. Vpustí ich dnu. Treba sa
o ne starať. Pohľadať pre ne vázu.

„Čože, vy tu nemáte žiadnu vázu?“

Lekárka, sekretárka, študent na praxi, všetci otvárajú dvere,
pobiehajú sem a tam, vrážajú jeden do druhého, ospravedľujú
sa a so smiechom konštatujú: „Ale veď to nie je možné, aby...“

„Fajn, tak vám jednu kúpime...“

Objavia sa optimistické, milé rozpaky. Obchodný zástupca
farmaceutickej firmy sa v neznámej miestnosti, v ordinácii lekára,
ktorého hlas v telefóne znel tak odmietavo, zrazu pohybuje
celkom nenútené. Pacienti v čakárni zbadajú kvety a v duchu
lekárovi dávajú body k dobru, lebo kytica je krásne naaranžo-
vaná, elegantne zabalená a ten, kto ju vyberal, mal naozaj dobrý

vkus. Lekár nemôže zostať mrzutý. Nejde to. Medzi zúčastnenými osobami, pacientmi, lekárom a obchodným zástupcom farmaceutickej firmy, ktorý sa medzi poblednutými, stuhnutými, zafačovanými a kašľúcimi pacientmi nakrátko postaral o prílev dobrej nálady, je priveľa nehy a nečakanej dôvernosti. Každá takáto udalosť, nech je akokoľvek bezvýznamná, vytvára pocit blízkosti, stavia mosty.

Osobne som sa staral o svojich obchodných zástupcov, dohliadal som na ich osobnostný rozvoj. Pre niektorých som sa stal akýmsi náhradným otcom. Muži mávajú iba zriedkakedy skutočných otcov. Prichádzali a diskutovali so mnou o svojich problémoch doma, s manželkou. Keď lekcie začali prinášať ovocie, dal som im najavo svoju otcovskú hrdosť. Hneď v ten istý večer som ich pozval na fľašu vodky. Pestoval som v nich duch lojality. Voči mne. Voči firme. To bol môj obchod. Tak som pristupoval ku všetkým zamestnancom.

Jeden zo zástupcov bol pomešší, guľatučký, napoly plešatý chlapík s okuliarmi. Keď som mu radil, ako pozvať sekretárku lekára na večeru a vymámiť z nej dôležité informácie do profilu, iba mykol plecóm.

„Aj keby som sa dostal až tak ďaleko, asi by sa na smrť urehotala," namietol. Zdalo sa však, že mu to nespôsobuje až taký hlavybôľ. A čosi sa mi na ňom páčilo ešte viac. Zostal zameraný na obchod a hútal: „Mám lepší nápad. Cestovať hore-dole a chodiť od lekára k lekárovi stojí nesmierne veľa času. Čo tak pozvať ich všetkých k nám? Každý rok by sme mohli zorganizovať napríklad ochutnávku veľmi exkluzívnych vín. Tak by sme ich mali všetkých pekne pohromade.“

Vynikajúci nápad. Postúpil som ho svojim nadriadeným a dostal ich požehnanie a potrebné prostriedky. Odvtedy mali moji obchodní zástupcovia ďalšiu možnosť, ako sa lekárom neustále pripomínať: pozvánka na ochutnávku vín, samotná ochutnávka a následné stretnutie, aby mohli pravidelne priniesť zopár fliaš novej obľúbenej značky vína.

Obrat na tretiu

Školenia pre obchodných zástupcov vo Švédsku očividne pri-nášali plody. V období od roku 1981, keď som sa stal národným manažérom zodpovedným za predaj vo Švédsku, až do roku 1988 vzrástol predaj spoločnosti *Lilly* zo 700 000 dolárov na 15 miliónov dolárov ročne. Na viac než dvadsaťnásobok! Každoročne mi zvyšovali plat. Podľa interného hodnotenia som bol „Achiever“ – mimoriadne nadaný, úspešný. Po jednom roku ma povýšili do šéfovského kresla. Stal som sa obchodným riaditeľom *Eli Lilly & Company* vo Švédsku.

Na takéto prudké zvýšenie obratu sme dokonca nepotrebovali ani žiaden trháč, výraz *blockbuster* bol v tých časoch dokonca neznámy. Marketing bol do určitej miery zastaraný a rovnako aj môj štýl vedenia zamestnancov. Na metódach však nezáleží. Podliehajú móde, menia sa podľa poradcov, ktorí prichádzajú do koncernu a poučajú nás o posledných novinkách v oblasti sociálnej psychológie alebo výskumu mozgu. Všetko je to nezmysel! V zásade platia ponaučenia, ktoré som získal od onoho katolíckeho kňaza. Sú to silné, jednoduché a úspešné slová.

„Musíš, inak... si odmenu za najvyššie kvóty domov odnesie tvoj kolega! A zatiaľ čo on svojej manželke na prst nastokne zlatý prsteň, tvoja žena ti nariadi konzervovú diétu! Takže - ktorým z tých dvoch chceš byť?“

V *Eli Lilly & Company* som si až do posledného dňa udržal vynikajúci vzťah so svojimi mládenkami (a s niektorými sa stretávam dodnes). Na štyridsiate narodeniny pre mňa vyhútali prekvapenie. Vybrali sme sa na každoročné národné stretnutie. Konalo sa v hoteli neďaleko Kodane. Šampanské, dobré jedlo a ja som spieval. Keď sa podával dezert, niekoľkí chlapci pribehli k môjmu stolu, schmatli ma a oči mi zaviazali šálom. Povedal

som: „Okej, ľudkovia, mám na sebe drahý oblek. Prosím, nehádzte ma do bazéna ani nič podobné. Nie som práve ten najlepši plavec.“

Previedli ma cez hotelovú halu a potom som už stratil orientáciu. Očividne sme zostali v budove, lebo sme prechádzali chodbami a štverali sa po schodoch. Strkali do mňa a ťahali ma ako zaťatého somára. Napokon ma vsotili do akejsi izby a zamkli za mnou dvere. Všade bolo ticho. Sňal som si šál z očí. Ešte stále som bol v hoteli, dokonca vo svojej izbe. Zbadal som na stole svoje veci, nohavice, ktoré som prehodil cez televízor. To bolo v poriadku. Obrátil som sa. Na posteli ležala nahá, asi dvadsaťročná blond'avá prostitútka. Trochu ma to vyviedlo z miery a nevedel som, ako zareagovať. Začal som sa s ňou rozprávať. Ukázalo sa, že študuje v Kodani a takto si iba privyrába. Napokon ma prerušila a povedala: „Chlapci mi zaplatili iba za jednu hodinu. Máte ešte desať minút.“

Namietol som: „Na lásku potrebujem viac času.“

Za dverami sa ozval šuchot. Otvoril som. Na chodbe stáli moji chlapci a cerili sa. Obrátil som sa k študentke a zdvorilo som ju vyzval: „Počúvajte, ešte máte veľa práce, ale nie v mojej izbe, prosím.“ Odišla a oslava pokračovala v inej izbe.

Cím väčšie úspechy som žal v práci, tým viac chradol môj manželský vzťah. S manželkou sme už dávno žili každý svojím vlastným životom, čo bolo do istej miery nevyhnutné, keďže som žil všade inde, len nie doma. Po povýšení na obchodného riaditeľa som sa presťahoval do Štokholmu, firemného sídla švédskej centrálky koncernu. Manželka a deti sa však nepresťahovali. V roku 1984 sme sa rozviedli. Prenajal som si vkusný byt. Keď som práve služobne nelietal okolo sveta, voľný čas, ktorého som mal ako šafranu, som trávil v štokholmských baroch. Čoraz viac som sa cítil ako tulák bez domova. Taký, akým som bol v Travemünde. Nesmierne úspešný a napriek tomu určitým spôsobom neschopný. Čím som bol nespokojnejší, tým viac alkoholu mi tieklo dole hrdlom.

Nepravidelným a nezdravým životným štýlom som si spôsobil problém, s ktorým bojujem dodnes. Dostal som cukrovku. Spočiatku som nič netušil, iba som sa čudoval, prečo sa tak rýchlo unavím. Počas prednášok som párkrát odpadol, lebo mi priveľmi klesla hladina cukru v krvi. Dva roky som sa trápil, kým mi priateľ lekár neodporučil, aby som sa dal vyšetriť na cukrovku. Bol som na tom tak zle, že som si hneď musel začať pichať inzulín, ale dostal som sa aspoň do stavu zodpovedajúcemu polovici niekdajších hodnôt.

Ako posadnutý som sa vrhol do práce, lebo aspoň tam som bol úspešný.

Kupovanie mienkotvorných odborníkov

Zatiaľ čo v minulosti som lekárov stimuloval rozdávaním kožených obalov na spisy, pier a vopred vyplnených receptov, teraz som mal k dispozícii celkom iné prostriedky. Nemusel som sa už starať o to, aby vidiecki lekári vo svojich ordináciách predpisovali naše výrobky. Teraz, na vyššej úrovni, šlo o to, aby lekári na vedeckých postoch pozitívne písali o našich výrobkoch, napríklad v lekárskejších odborných časopisoch.

Lekári-kúzelníci

Takíto výskumníci sú takzvaní mienkotvorní odborníci. Starostlivo sme si ich vyberali a šikovne sme ich zlanárili na svoju stranu. Nie tým, že by sme ich vedecky presvedčili o vynikajúcej kvalite našich výrobkov. Kdeže, zaplatili sme im za to.

Jedným z takýchto mienkotvorných odborníkov bol napríklad špecialista na liečbu bolestí. Pracoval pre zdravotnícky orgán vo Švédsku a dostával pevný plat za to, že nám údajne radil, kontroloval brožúry a školil obchodných zástupcov. Jeho chleboďarcu, istú inštitúciu, zriadili už roky predtým, než som sa stal vo Švédsku šéfom. Nikdy som sa s ním nestretol, nemal kanceláriu, jeho meno nefigurovalo na žiadnej zápisnici zo zasadnutia. Aktivitu vyvíjal iba vtedy, keď sa o nás a našich výrobkoch objavili v tlači negatívne správy. Neočakávané nežiaduce účinky, nečisté látky, chradnúci pacienti, to boli negatívne správy. Okamžite o nás do lekárskeho odborného časopisu napísal pozitívne články. Odborná obec sa upokojila a lekári mohli bez výhrad naďalej, tak ako vždy, prijímať našich obchodných zástupcov. Presne to spravil pre *Distalgesic®* (s účinnou látkou dextropoxyfénom), liek na tlmenie bolesti, v tom čase veľmi rozšírený opioid. V médiách sa v súvislosti s ním objavili správy o samovražďach. Pre mňa ako riaditeľa to bola nepríjemná situácia. Bolo načase **aktivovať** špecialistu na liečbu bolestí. Do istého odborného týždenníka napísal čosi v zmysle „nie je to až také hrozné“ atď. Zdalo sa, že článok zabral. Denníky poslušne citovali odbornú tlač a svet bol opäť v poriadku. Vzrušenie skutočne opadlo a ja som sa tešil, že môžem pokračovať v každodennej obchodnej činnosti.

Platba za splnenie úlohy si však vyžiadala mimoriadny prístup. *Eli Lilly* ma za týmto účelom poslala do Seattlu na vedeckú konferenciu o liečbe bolestí. Odletel som tam. Vo vrecku ma tlačila obálka. Počas prestávky som sa vybral do baru v hale luxusného hotela. Čakal som na špecialistu na liečbu bolestí. Aj on mal za úlohu dostaviť sa do baru. Prišiel. Pozdravil som ho. Oznamoval som mu, že preňho čosi mám. Líca mu zalial rumenec, ale možno to spôsobilo iba teplo preplneného baru. Zasmial som sa, aj on sa zasmial a rozšafné sa ma opýtal, či si nedáme drink. Pozvanie som prijal a kým sme čakali na nápoje, podal som mu obálku so šekom.

„To je pre vás," povedal som.

„Ďakujem," odvetil tak nenútene, ako keby som mu práve podal vrecúško s arašidmi. Vonkoncom však nešlo o „oriešky".

Prečo som však túto obálku musel odovzdať práve v Seattli? Kvôli daniam. Samozrejme, suma sa objavila aj v účtovníctve spoločnosti **Eli Lilly**. Pravdepodobne v kolónke „prostriedky na výskum". Do určitej miery to bola aj pravda. Veď ten človek bol vedec a príjmy v USA boli pre toho špecialistu na liečbu bolestí z daňového hľadiska výhodnejšie.

Koncerny, pre ktoré som pracoval, neboli a nie sú ojedinelé prípady. Ani ja nie som ojedinelý prípad. A ani adresáti štedrých darov nie sú ojedinelé prípady. Slovo úplatkárstvo budí dojem výnimočnej situácie, ale vyššie opísaná prax vo farmaceutickom priemysle patrí do každodenného života. Úplne bežný marketing? Nuž hej, len keby pritom nešlo o liečivá, a teda o zdravie a životy ľudí!

Je to ukážka neúcty voči ľudskému životu. Falšovanie informácií, v tomto prípade nesprávne informovanie v odborných publikáciách. Čo sa tu v skutočnosti žehlí? Zakrývajú sa smrteľné prípady. Pozrite sa na devätnásťročnú študentku, ktorú som spomenul v úvode knihy. Zmarí sa šanca zachrániť ďalšie životy. Úmyselne. Plánovité. Akými etickými štandardmi sa koncern vlastne riadi? A akými som sa riadil ja?

Skupinová fotografia s mienkotvorcami

Na fotografii vidíte **Lilly-Center** z pódia centrály spoločnosti **Eli Lilly** v Indianapolise. Veľká poslucháreň je takmer prázdna, je tam len zhruba dvadsaťpäť mužov a žien, elitná skupina. Sú dobre oblečení, starostlivo učesaní, sedia, prípadne stoja, a saká

im zobia visačky s menami. Mienkotvorné osobnosti z celého sveta. Všetci sa usmievajú.

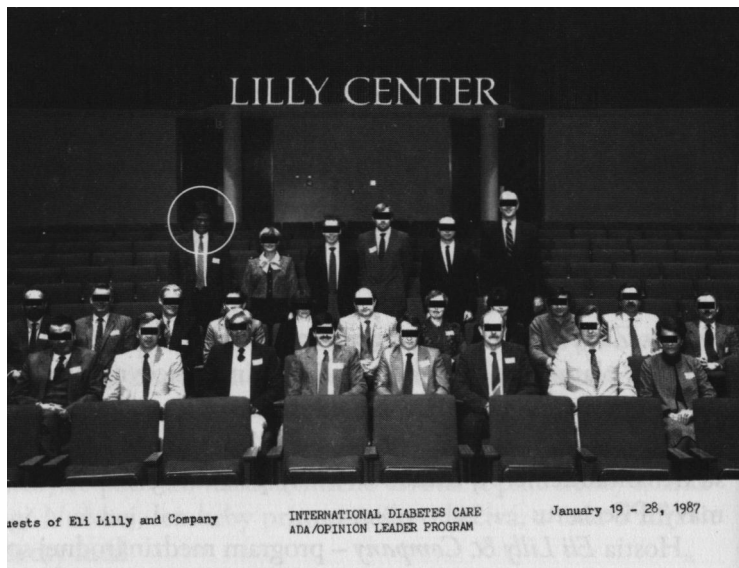
Celkom vľavo vzađu stojím ja. Vyškieram sa od ucha k uchu, som uprostred „svojej“ skupiny mienkotvorných osobností. Pripravujú sa na každoročný kongres americkej spoločnosti pre diabetes, obrovský veľtrh zameraný na vedu a výroby. Je preto dôležité, aby boli všetci spokojní a usmievali sa. To je môj džob. Oni majú potom za úlohu na niekoľkodennom americkom kongrese referovať o našich výrobkoch. Z pozície a s autoritou vedcov. Za týmto účelom sme ich sem dali pozvať lietadlami, za to im platíme pobyt v hoteli a ich mimopracovný program. Za to sa o každého z nich individuálne staráme. Nielen dnes, tieto kontakty pestujeme celé roky. Mienkotvorné osobnosti sú nenahraditeľné. Aj titulok uvedený pod fotografiou je zaujímavý. Píše sa tu:

„Hostia *Eli Lilly & Company* - program medzinárodnej spoločnosti pre diabetes / mienkotvorné osobnosti.“

Človeku sa priam natíska otázka: Je „mienkotvorná osobnosť“ titul, ktorý sa získava ako doktorát? Vďaka čomu sa niekto stane mienkotvorcom? Podľa čoho ho možno rozpoznať? Jedno je isté: Každý, kto sa na tej fotke usmieva, bude mienkotvornou osobnosťou minimálne od tejto chvíle. Inak by sme ho nepozvali. Alebo áno? Keď niekoho prijímú do takého vznešeného kruhu, má právo hovoriť na takom prominentnom mieste a na takom obrovskom kongrese, musí byť dôležitý, musí to byť popredná, vedúca osobnosť. A vďaka kontaktom, ktoré takémuto človeku prostredníctvom nášho programu poskytneme a účasťou na kongrese umožníme, sa jeho celková vážnosť ešte zvýši.

Úloha mienkotvorných osobností sa nedá dosť dobre odhadnúť. Mienkotvorcovia sú skutočné authority. Keď niečo povedia, platí to. Je jedno, ako vyzerajú fakty, a čo na to hovorí veda.

Medicínsky biznis v Nemecku je ukázkovým príkladom závislosti od autorít. Ako za čias Wilhelma II. Nie som jediný, kto zastáva takýto názor. Prečítajte si úryvok zo správy, ktorú



Moji mienkotvorcovia a ja

odvysielal *Deutschlandfunk*. Týkala sa *medicíny založenej na dôkazoch*", teda na dokázateľných faktoch.

Možno sa vám na jazyk tisne zvedavá otázka: „*Na čom inom môže byť medicína založená?*” Veď práve o to ide!

„Lekári predpisujú veľa terapií a liekov, i keď neboli vedecky dostatočne overené. Pre pacientov to môže mať fatálne dôsledky: Ľudí s ochorením srdca dlhé roky liečili tabletkami na srdcovú arytmiu. Liek dal do poriadku rytmus srdca, ale tisíce pacientov zomreli. Až dnes, po dôkladných štúdiách sa zistili príčiny spomínaných úmrtí.”

Zvláštne. Nie? „Dôkladné štúdie” sa uskutočnili až následne. Alebo inak: Keďže „dôkladné štúdie” predsa vyžaduje každý orgán, ktorý schvaľuje lieky, museli sa nepohodlné údaje voľajako prehliadnúť.

„Medicína založená na dôkazoch chce pacientov chrániť pred

takýmito poškodeniami. V tomto mladom odbore sa klinické skúsenosti snúbia so systematickým výskumom. [...] Len prednedávnom vznikol nezávislý inštitút zameraný na hodnotenie liekov a terapií na základe vedeckých dôkazov."

Nepochopiteľné, že? Takýto inštitút existuje iba krátku dobu!

„Poznatky inštitútu dôsledne uplatňuje iba málo lekárov pracujúcich v nemocniciach a lekárov s vlastnou praxou, lebo hnutie naráža na odpor farmaceutického priemyslu, primárov a niektorých pacientov."

Podľa komentára sú dôvodom veľmi nepružné a hierarchické medicínske štruktúry v Nemecku. Keď niečo tvrdí mienkotvorná osoba, všetci nižšie postavení lekári to bez rozmýšľania akceptujú. A mienkotvorcov, ako sme videli, nie vždy zaujímajú dôkazy. Pochopili ste už? Sme tu ako v kuríne! Hlavným princípom je hierarchia. A ja som mal za úlohu udržiavať hlavných kohútov v tej správnej nálade.

4. kapitola

Benoxaprofén - prvý trháč vyráža do boja

Prudký nárast obrátu som dosiahol prostredníctvom už existujúcich a osvedčených liekov. Marketing sa vtedy zameriaval predovšetkým na lekárov. Ako riaditeľ spoločnosti *Eli Lilly* vo Švédsku som však mal stanovené oveľa vyššie ciele. Výzvu som prijal.

Začiatkom osemdesiatych rokov chcela spoločnosť *Eli Lilly* uviesť na trh nový liek na artritídu. Ako účinná látka sa použil benoxaprofén, protizápalová látka, ktorá mala pôsobiť oveľa lepšie, než čokoľvek, čo sa dovtedy dostalo na trh.

Zmena stratégie

V koncerne, ale aj v celom farmaceutickom priemysle došlo k zmene stratégie. Už nešlo o to predáť sem-tam zopár škatuliek známych liekov navyše. Tentoraz bola cieľom monopolizácia trhu. Náš trháč mal vytlačiť všetky známe konkurenčné lieky. Mojou úlohou bolo uviesť benoxaprofén na trh ako zázračný prostriedok. Pripadá vám to ako šarlatánstvo?

Čo sa týka rozpočtu, mohol som z neho čerpať plnými priehrstami. Dary pre lekárov boli čoraz drahšie. Kvety a recepty patrili minulosti, teraz boli na rade šperky, skutočne drahý alkohol, vybrané vône a vzácne umelecké diela.

Moja práca začala ešte prv, než bol liek vo Švédsku schválený. Každý štát má svoj vlastný orgán zodpovedný za schvaľova-

nie liečiv. V USA je to FDA (*Food and Drug Administration*), v Nemecku za schvaľovanie zodpovedá *Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte* atd.

Pokiaľ som vedel, nová účinná látka benoxapofén bola vo Švédsku tesne pred schválením a ja som mal začať marketin-govú kampaň. Vo Švédsku sa mal liek predávať pod označe-ním *Opren** to už bolo isté. V USA ho predávali ako *Oraflex**, v Nemecku ako *Coxigon**. Ako som povedal, všetky obsahovali tú istú účinnú látku: benoxapofén.

Prekrútená reklama

Pustil som sa do toho. Všetko som pripravil, aby som na našu stranu získal mienkotvorné osobnosti. Zorganizoval som napríklad veľkolepé sympóziu v päťhviezdičkovom hoteli na jednom zo štokholmských ostrovov. Jedlo bolo znamenité, programom sprevádzala známa televízna hviezda, zabezpečil som hudobníkov a napokon som vystúpil aj ja sám. Spieval som pre našich! Veď som bol kedysi popovou hviezdou. Medzi-tým prebehli kratšie prednášky týkajúce sa nášho nového lieku. Všetky prezentovali odborníci, o pozitívnom názore ktorých sme si boli stopercentne istí. Na oslavu sa nevolaj ú ľudia, ktorí vám nie sú priateľsky naklonení. Celé sa to predsa volalo „sym-póziu" a konalo sa pod hlavičkou „vedeckého kongresu".

Nálada bola opojná. Rovnako ako nápoje. Jednou ranou som získal celý rad nadšených mienkotvorcov, ktorí priam nedočkavo očakávali náš nový zázračný prostriedok, aby naň mohli začať všade spievať chvály. Keď máte na svojej strane ľudí ovplyvňujúcich verejnú mienku, môžete dosiahnuť efekt, aký vytvára snehová guľa. Neustále sa nabaľuje a rastie.

Podobné kampane rozpútali súčasne aj riaditelia v iných krajinách. Možno namietnete, že nie je veľa úplatných vedcov

a nie každý lekár je skorumpovaný a nebude nekriticky aplaudovať lieku, ktorý ešte nepozná, ba ktorý dokonca ešte nie je ani schválený. Súhlasím, ale vďaka našim postupom je pre nich mimoriadne ťažké zachovať si kritický postoj. Svedčia o tom naše predajné čísla.

Richard Smith, nezávislý mysliteľ, kritický žurnalista a spoluvydavateľ odborného lekárskeho časopisu *British Medical Journal* (ktorý neskôr zohral dôležitú úlohu pri odhalení smrteľných prípadov súvisiacich s benoxaprofénom) sa v jednom článku zaoberal problémom propagandy a kupovania názorov. Spoločnosť *Lilly* ho pozvala na prezentáciu, kde ho, ako to už býva zvykom, rozmaznávali:

„[...] S manželkou nás na náklady firmy ubytovali v luxusnom hoteli a starali sa o nás skutočne príkladne [...].”⁸

A takto opisuje, ako z jeho pohľadu reklama a obrat benoxaprofénu navzájom súvisia:

„Spoločnosť *Lilly* mi predviedla reklamné spoty, ktoré použijú pri uvádzaní benoxaprofénu na trh v jednotlivých krajinách. Zdali sa mi nesmierne prehnané: Na záberoch boli pacienti ťažko postihnutí artritídou, ktorí po liečbe tancovali. Posolstvo znelo: benoxaprofén nielenže zmierni symptómy ochorenia, ale chorobu dokonca odstráni. K tomuto tvrdeniu som pristupoval skepticky. Aj keby v ňom bola čo i len iskrička pravdy, film poriadne preháňal.”⁹

Samozrejme, že preháňal. Tieto filmy neboli určené pre umelecké publikum v Cannes, ale veľmi názorne dokázali, že účel splnili.

Jeho opis poukazuje aj na sklony farmaceutického priemyslu k chvastúnstvu, na tvrdenia o schopnosti poskytnúť čosi viac ako iba liek - nielenže zmierni príznaky alebo vylieči chorobu, ale dokonca navodí pocit, že človek žije, a roztancuje ho. Toto rozšírenie údajných účinkov liečiva za hranice „čistých“ medicínskych indikácií je ďalším dôležitým znakom novej trhákovkej stratégie.

„Keď sa neskôr prípravok dostal na trh Veľkej Británie, [...] objavili sa správy o ZÁZRAČNOM LIEKU. Masívna reklama sa postarala o hromadné predpisovanie.“¹⁰

Dobre znamená „rýchlo“: V štátoch, kde benoxaprofén už schválili, sa počet predpísaných liekov z počiatočných 2 000 vyšplhal až na 55 000, teda 55 000 predpísaných balení za týždeň! Týždenný obrat: pol milióna amerických dolárov.

Ten muž na záver zhrnul, a to isté si zrejme mysleli mnohí lekári a mienkotvorné osobnosti, s ktorými som mal do činenia:

„Môj názor si síce nekúpili, ale je nezdvorilé vyjadrovať sa kriticky na adresu ľudí, ktorí ma skvelo pohostili.“¹¹

Mädlil som si ruky. Pri takýchto dobrých predpokladoch v ostatných častiach Európy sa už nič nemohlo pobabrať ani vo Švédsku. Každý deň sme očakávali štartovací povel, správu, že benoxaprofén vo Švédsku už schválili.

Uprostred horúčkovitých marketingových aktivít som akoby mimochodom zachytil šumy, že v Dánsku sa počas klinického skúšania v rámci schvaľovacieho konania objavili problémy. Prejavili sa škodlivé nežiaduce účinky najmä na obličkách a pečeni. Nuž čo, stávajú sa aj také prípady. Veď práve preto sa robia štúdie. Ich úlohou je liek otestovať. Neustrácal som však elán. Prestal som sa vypytovať a sústredil som sa na iné veci. Všetko bolo dokonale pripravené. Narodeninová oslava pre našu novú zázračnú tabletku sa mohla začať.

Avtedy sa všetko zvrtilo. Vracal som sa zo školiaceho programu v Ríme. Áno, chceli ma naučiť ďalšie triky a popritom som si tam dal ušiť nový oblek na mieru. V Kodani som musel prestúpiť na iné lietadlo. Pristavila ma pekná letuška. Nenamietať som.

„Pane, mám pre vás správu.“

Posol sa mi páčil, a tak som sa na správu tešil. Odprevadila ma do VIP salónika a podala mi faxovú správu. Pri čítaní som sa musel posadiť. Objednal som si whisky. Text znel takto:

„Mlčte. Za žiadnych okolností s nikým nehovorte o benoxaprofáne. Žiadne tlačové správy, nech sa deje, čo sa stalo.“

Bol som v šoku. Tlačové správy boli predsa mojou pracovnou náplňou a zrazu mám zakázané hovoriť? Čo sa deje?

Po návrate do kancelárie už na mňa čakali reportéri. Odbil som ich. Nevyjadril som sa. No comment. Napokon, ja sám som, dočerta, nevedel, o čo vlastne ide. Telefonát nadriadeným v Londýne vniesol do celej situácie aspoň trochu svetla. Našu zázračnú drogu stiahli v Anglicku z trhu. Marketingové ťaženie zamerané na benoxaprofán sa muselo okamžite zastaviť.

Poriadny úder pod pás! Zorganizoval som tú najväčšiu narodeninovú oslavu v dejinách Švédska a zrazu toto! Oslava sa potichu odvolala.

Bol som síce manažérom na úrovni krajiny, ale chápal som, že čosi nie je v poriadku, že vznikli problémy, možno dokonca niekto prišiel o život. Ale ústredie koncernu nám takéto informácie neposkytovalo. A po boji je každý múdry. Sled udalostí, ktoré v súvislosti s benoxaprofénom nastali po celom svete, ukazuje, ako sa prípady zatajovali, ako sa neposkytovali informácie o „negatívnych reakciách“ pacientov na liek, čo de facto znamenalo závažné ujmy na zdraví až smrť.

Zahmlievacie praktiky nie sú nemožné, výrobcovia poskytujú údaje inštitúciám dobrovoľne, takže vždy existuje priestor na ich prikrášľovanie. Je škandalózne, že sa tak deje úmyselne. S cieľom neohroziť predaj výrobku. Nikdy nie je v popredí zdravie pacienta. Vždy iba zisk, ktorý sa po zopár tuctoch mŕtvych a prípadných žalobách na odškodné scvrkne iba nepatrne.

Chronológia ututlaných smrteľných prípadov

Načrtnem tu chronologicky, čo sa vo svete dialo v súvislosti so schvaľovaním benoxaprofenu a jeho zastavením.¹² Uvidíte, ako sa v mene zisku ututľávali smrteľné prípady a ako sa s nimi dokonca rávalo.

1980

Začiatok príbehu: Spoločnosť *Lilly* predložila FDA (americkému zdravotníckemu úradu) žiadosť o začatie konania na schválenie účinnej látky benoxaprofén (názov výrobkov *Opren*, *Oraflex* *Coxigon*).

1981

Z pobočky vo Veľkej Británii prichádzali do ústredia spoločnosti *Lilly* správy o pacientoch, u ktorých sa objavili problémy s pečňou. Niektoré sa skončili smrťou.¹³ Diskutovalo sa o tom, či by sa nemal zmeniť text príbalového letáku. V navrhovanej úprave je síce zmienka o zlyhaní obličiek, nie však o smrti následkom zlyhania obličiek.

1982

V Nemecku bol benoxaprofén pod obchodným označením *Coxigon* schválený v roku 1981. Nemecké zdravotnícke orgány dostali do roku 1982 údajne 91 hlásení o nežiaducich účinkoch, niektoré z nich boli závažné. Britským orgánom doručili dokonca až 3 500 hlásení, pričom 1 prípad sa skončil úmrtím z dôvodu zlyhania viacerých orgánov.¹⁴ Nevyvodili sa žiadne dôsledky. Zázrak zvaný benoxaprofén sa smie ďalej užívať.

Január 1982

Kancelária spoločnosti *Lilly* vo Veľkej Británii postúpila centrále v USA správu o 23 úmrtiach v dôsledku nežiaducich účinkov a 26 závažných zlyhaniach pečene, z ktorých dve sa skončili smrťou pacienta.¹⁵ V tom istom čase pripravoval FDA schválenie benoxapofénu v USA. Kedže úrady nedostávajú žiadne nezávislé informácie, ale len to, čo im poskytnú farmaceutické spoločnosti, FDA nevedel nič o smrteľných prípadoch vo Veľkej Británii. Do médií sa nedostali. *Lilly* to vie. A *Lilly* nič nepovie.

Február 1982

27 prípadov poškodenia pečene a päť úmrtí v Anglicku.¹⁶ Na verejnosť o tom znovu neprenikla ani zmienka. Pracovníci spoločnosti *Eli Lilly* sa už stretli s FDA, aby prediskutovali detailné otázky, napríklad príbalový leták. Samozrejme, ani jeden pracovník sa nezmienil o smrteľných prípadoch.

7. apríl 1982

Dvanásť dní pred schválením benoxapofénu v USA dostala americká *Lilly* v súvislosti s účinnou látkou z Dánska správu o zlyhaní pečene. Prípadoch sa skončil smrťou pacienta.¹⁷ *Lilly* sa s postúpením informácií nenáhlila, lebo FDA na základe štúdií, ktoré spoločnosť v procese schvaľovacieho konania predložila a v ktorých sa nespomínali závažné nežiaduce účinky ani úmrtia, benoxapofén zaregistrovala ako liečivo schválené pre USA. O mesiac neskôr už FDA disponoval týmito správami, zrejme ho informovali dánske orgány. Farmaceutické koncerny sú v zásade povinné takéto údaje poskytovať, lenže termíny, ku ktorým takéto prekérne, pre pacientov životne dôležité informácie treba predložiť, nie sú jednoznačne stanovené.

Február a apríl 1982

Hugh Taggart, špecialista z Queens University v Belfaste,

prediskutoval s **Eli Lilly** v Anglicku svoje zistenia týkajúce sa porúch funkcie pečene v súvislosti s benoxaprofénom. **Lilly** si tieto informácie nechala pre seba, nepostúpila ich ďalej. Výsledky výskumu však zverejnil **British Medical Journal**. O dva dni neskôr postúpila spoločnosť informácie FDA, aby nevyzerala ako neinformovaný hlupák. Zrejme to v tých časoch trvalo dva dni, kým sa časopis z Anglicka dostal do USA. Ktohovie...

Máj 1982

Po registrácii benoxaprofénu v USA, keď už koncern mal podrobné informácie o jeho smrteľných účinkoch, spustila **Lilly** miliónovú PR kampaň. Jej súčasťou bolo 6 100 informačných máp určených pre zástupcov tlače, o ktorých sa FDA neskôr vyjadrila, že boli „klamlivé a zavádzajúce“.

Jún 1982

V FDA sa začalo čosi diať. Agentúra požiadala **Lilly**, aby jej odtiaľ zasielala týždenné správy o zlyhaniach funkcie pečene. Podľa amerického ministerstva spravodlivosti už **Lilly** v tom čase vedela o 50 nezverejnených prípadoch problémov s pečeňou a obličkami vo Veľkej Británii.¹⁸ Ktovie, čo sa dialo v hlavách manažérov spoločnosti **Lilly**? Rozhodne si ich nelámali tým, ako predísť stratám na životoch alebo ďalšej ujme na zdraví pacientov. **Lilly** totiž FDA poskytla informácie iba o prípadoch, ktoré sa už objavili v tlači, teda o ktorých už orgány zodpovedné za schvaľovanie liečiv, laická aj odborná verejnosť vedeli. Prípady, o ktorých vedela iba **Lilly**, zostávali naďalej utajené.

O dva mesiace neskôr

Ministerstvo spravodlivosti USA dospelo k záveru, že benoxaprofén zabil minimálne 27 ľudí. Ďalších 200 postihnutých vyviazlo s poškodením pečene alebo obličiek. To všetko v priebehu pár mesiacov! 5. augusta 1982 benoxaprofén konečne stiahli z amerického trhu.

August 1985

Priznanie viny prišlo príliš neskoro. Rovnako aj súdny verdikt, ktorý bol výsmechom obetí: V súdnej sieni v americkom Indianapolise¹⁹ spoločnosť **Eli Lilly** pred začiatkom súdneho konania priznala, že príslušným orgánom zamlčala smrteľné prípady súvisiace s výrobkom benoxapofén. O peňažných pokutách (25 000 dolárov pre **Eli Lilly** a 15 000 dolárov pre hlavného lekára spoločnosti lana Sheddenu) škoda hovoriť. Pár babiek. Vďaka tomuto ťahu, priznaniu viny ešte pred začiatkom procesu, sa súdne konanie vôbec nezačalo! A čo sa týka peňažných pokút - tie sú sankciami za priestupok, nie za trestný čin! „Vláda USA mohla začať trestné stíhanie [...], príležitosť však nevyužila.“²⁰

Bolo by treba dokázať úmyselné protizákonné konanie spoločnosti **Eli Lilly** a lana Sheddenu. Pre obvinených to bola mimoriadne výhodná situácia, keďže:

„Vzhľadom na to, že obvinených nemožno súdiť dvakrát, oficiálny spis nikdy neprezradí, či došlo k úmyselnému protizákonnému konaniu.“²¹

Súd zistil, že zatajovaním smrteľných prípadov **Eli Lilly** „konala v zmysle bežných postupov používaných v rámci odvetvia“²², čo potvrdzujú informácie z mojej vlastnej skúsenosti, o ktorých som sa už zmienil. Máte to tu čierne na bielom, uvedené v oficiálnom súdnom zdôvodnení: zatajovanie je „bežným postupom“ farmaceutických spoločností.

Stačí zabiť dostatočný počet ľudí a vražda sa stane novou morálnou normou?

Ani rozsah takéhoto konania nie je ojedinelý. Ako inak by sa dalo vysvetliť, že takmer rovnaký škandál ako s benoxapofénom sa r. 2004 zopakoval vo firme **Merck!** V jej prípade išlo o liek na artritídu predávaný pod označením **Vioxx***.

5. kapitola

Vioxx®

História sa opakuje?

„Keď niekto zabudne na minulosť,
je odsúdený zopakovať si ju.“

George Santayana

Vioxx bol ďalším „zázračným preparátom“ určeným na zmiernenie bolesti pri artróze a reumatických ochoreniach. Tentoraz išlo o liečivo z výskumných laboratórií firmy **Merck Sharp & Dohme**. Na trh ho uviedli dvadsať rokov po pohrome s benoxaprofénom.

Ako účinná látka sa v lieku **Vioxx** použil rofecoxib. Rovnako ako benoxaprofén, aj rofecoxib patrí do skupiny COX-2 inhibítorov. Od benoxaprofénu sa líši iba jedinou molekulou. Nepatrný rozdiel, ale firmu **Merck** oprávňoval podať na novú účinnú látku žiadosť o zaregistrovanie patentu, čo ju dvadsať rokov chránilo pred napodobovaním. Viete, ide o patenty. O jednu molekulu. Patenty rodia peniaze.

Výskum pomáha farmaceutickému priemyslu získavať patenty na to, čo už predtým existovalo. Aký pokrok by medicína zaznamenala, keby sa tieto prostriedky investovali do skutočného výskumu?! Aby ste to pochopili, musíte vedieť, že ani benoxaprofén ani rofecoxib použitý v lieku **Vioxx** nedokáže vyliečiť artritídu či reumu. Ide o symptomatickú liečbu, zmierňovanie príznakov ochorenia, v tomto prípade bolesti. Chronicky chorí pacienti zaručujú celoživotný obrat. Keby liek liečil, trh by skolaboval.

Opäť sa raz do chodu uviedla marketingová mašinéria. Nová účinná látka sa dostala na trh bez toho, aby si niekto našiel čas a dostatočne ju otestoval v dlhodobých štúdiách. Čas sú peniaze.

Mýtus o znášateľnosti

V jednej štúdií vyšli najavo závažné problémy s kardiovaskulárnou sústavou. Spôsobovala ich účinná látka použitá v lieku Vioxx*²³ Riziko infarktu sa odhalilo vo veľmi ranom štádiu, ale aj napriek tomu sa zúčastnení na dostupné údaje pozerali radšej z iného uhla pohľadu.²⁴ Z veľmi špeciálneho uhla pohľadu farmaceutického priemyslu.

Podľa tvrdení *British Medical Journal*, renomovaného a kritického odborného časopisu, vyplynul tento veľmi špeciálny uhol pohľadu z „čisto teoretickej úvahy“ a „bez akýchkoľvek dôkazov“.²⁵ Farmaceutický koncern bol však rozhodnutý viesť veci do správneho svetla. Ako odpoveď na uvedenú štúdiu sa 22. mája 2001 objavila tlačová správa s titulkom: „**Merck** opakovane ubezpečuje o kardiovaskulárnej bezpečnosti lieku **Vioxx***“.

Tento názor podporovali svojimi vyjadreniami mnohí poradcovia spoločnosti Merck. Avšak podľa názoru predsedu výboru pre liečivá pri nemeckom združení lekárov prof. MUDr. Müller-Oerlinghausena sa riziko užívania nových liečiv v dôsledku novej stratégie farmaceutických gigantov nesmierne zvýšilo.

„Nové liečivá sa zvyčajne schvália súčasne v niekoľkých štátoch a ich uvedenie na trh sprevádzajú agresívne kampane. Nežiaduce účinky okamžite zasiahnu tisíce ľudí na celom svete.“²⁶

Tak je to. A mýtus o znášateľnosti sa opäť raz opráša: Ako príklad uvádzam marketingové slogany pre antireumatiká:

Benoxapofén (*Coxigon**)

„Vynikajúca žalúdočná znášateľnosť“

Indoprofén (*Flosin**)
„Mimoriadne dobrá znášateľnosť“

Rofecoxib (*Vioxx**)
„Dokázaný bezpečný profil pre gastrointestinálnu sústavu“

Ketorolac (*Toralex**)
„Útočí na bolesť, nie na človeka“

Tolmetín (*Tolectin **)
„Nežiaduce účinky - minimálne“

Všetky uvedené liečivá stiahli z trhu. Dôvodom bola intolerancia. Pýtam sa: Koľko ľudských životov treba, aby sa liek musel stiahnuť z trhu? Kde je hranica? Aké číslo na ľavej strane rovnice, aký obrat vyváži počet zničených ľudských životov na pravej strane tejto rovnice?

„Stiahnutie výrobku z trhu zvyčajne nepríde nečakane,“²⁷ potvrdil Wolfgang Becker-Brúser, vydavateľ nezávislého bulletinu *Arznei-telegramm*. Riziká sa zvyčajne prejavujú oveľa skôr. Napriek tomu príčiny neočakávaných nežiaducich účinkov nik systematicky neskúma. Výrobcovia liečiv majú skôr tendenciu nežiaduce účinky bagatelizovať, niekedy dokonca cielene, a to je povedané veľmi jemne.

*Vioxx** tvoril v Nemecku dvadsať percent celkového obratu spoločnosti *Merck*. V roku, ktorý predchádzal stiahnutiu výrobku z trhu, dosahovali svetové tržby z predaja lieku *Vioxx** 2,5 miliardy amerických dolárov. Aj napriek tomu, že sa o jeho škodlivých, ba dokonca smrteľných vedľajších účinkoch vedelo alebo mohlo vedieť už rok po uvedení výrobku na trh. Podľa toho, ako sa človek na to pozerá.

Po vypuknutí škandálu v Nemecku zmizol *Vioxx** z obehu relatívne rýchle. Žeby sa svedomie farmaceutických bossov predsa len pohlo? Zrejme skôr nie ako áno. Obchod sa už jed-

jednoducho prestal vyplácať. Dva týždne pred stiahnutím účinnej látky rofecoxib obsiahnutej v lieku **Vioxx*** z trhu totiž v Nemecku firma **Merck** schválili ďalší COX-2 inhibítor (účinnú látku etoricoxib, ktorá sa predávala pod obchodným označením **Arcoxia**). Zrejme bolo jednoduchšie a lukratívnejšie zamerať sa na agresívny predaj novej účinnej látky a ako pokusné králiky opäť použiť milióny nič netušiacich pacientov, než udržiavať nad vodou loď, do ktorej zatekalo.

Roku 2006 uviedla firma **Novartis** na trh ďalší COX-2 inhibítor. Výrobok mal názov **Prexige***. Po škandále s liekom Vioxx* sa so schvaľovaním veľmi neponáhľali. Keď sa rozbúrená hladina utíšila, pustili sa do práce. Napríklad USA a Švajčiarsko odmietli lumiracoxib schváliť. 11. augusta 2007 tejto účinnej látke zrušili registráciu, keď sa u ôsmich pacientov vyskytla závažná reakcia na podanú látku. Dvaja zomreli a dvom ďalším museli transplantovať pečeň.²⁸ V Nemecku sa látka ďalej predpisuje, naproti tomu však v USA a vo Švajčiarsku látku nikdy neschválili. Etoricoxib sa ešte stále predáva pod označením **Arcoxia**. Otázkou je, či rovnaké ťažkosti nie sú so všetkými COX inhibítormi. Problémom je, že sú priveľmi rozšírené (skôr v dôsledku masívneho marketingu než účinnosti liečiva), lebo bežné predpoklady na schválenie takýchto látok sa dajú splniť pomocou relatívne malej vzorky pacientov. Caro trháku spočíva v tom, že sa počas veľmi krátkej doby ocitne na veľmi veľkom počte predpísaných receptov. Tento faktor bol čímsi novým, s čím smernice používané pri schvaľovaní liečiv nerátali.

Ponaučenie z minulosti

Aké ponaučenie si možno vziať z týchto prípadov? **British Medical Journal** predkladá návrhy, aké by si každý vyvodil aj z môjho príbehu. Vychádzajú z určitých výsledkov, o ktorých

budem podrobnejšie hovoriť v nasledujúcich piatich kapitolách:

- Pacienti by mali väčšiu istotu, keby farmaceutické koncerny boli zo zákona povinné priamo po skončení štúdie zverejniť všetky závažné kontraindikácie.
- Ustanoviť zákonnú povinnosť, aby sa po skončení štúdie zverejnili všetky závažné komplikácie.
- Jasne stanoviť hranice medzi farmaceutickým priemyslom, výskumnými pracovníkmi vykonávajúcimi klinické skúšky a systematickým vyhodnocovaním údajov.²⁹

Berlínska deklarácia preto požaduje možnosť nahliadnúť do všetkých údajov týkajúcich sa liečiv relevantných z hľadiska bezpečnosti a ich predpisovania. Becker-Brúser hovorí: „Treba skončiť s tajnosťou. [...] Výrobcom treba uložiť zákonnú povinnosť zverejniť všetky štúdie dôležité pre schválenie prípravku, ako aj správy o nežiaducich účinkoch ešte pred uvedením lieku na trh.“³⁰

Káže to zdravý rozum. Kompetentní však podľa toho nekonajú. Prijatie takýchto zákonov však osobne považujem za mimoriadne nepravdepodobné, lebo farmaceutické koncerny sa svojím vplyvom postarajú, aby sa tak nestalo. Aj v politike. Ponúkam výňatok zo zoznamu osôb na rôznych postoch, ktoré boli na výplatnej listine spoločnosti **Eli Lilly**:

- bývalý americký prezident George Herbert Walker Bush (jeden rok bol v predstavenstve spoločnosti **Lilly**)
- bývalý člen manažmentu a finančný riaditeľ Georga W. Busha, Mitch Daniels (bývalý viceprezident spoločnosti **Eli Lilly**)
- Sidney Taurel (v súčasnosti hlavný obchodný riaditeľ spoločnosti **Eli Lilly** a zároveň člen rady **Homehind Security Advisory Council** Georga W. Busha)
- takzvaná „Národná aliancia duševne chorých“ (so sídlom vTexase, ktorú spoločnosť **Eli Lilly** sponzoruje)

Aj v prípadoch, keď práca pre spoločnosť **Lilly** a politická činnosť neprebíhali súčasne, čo myslíte, aký lojálny je politik voči svojmu niekdajšiemu zamestnávateľovi? Najmä keď firma, pre ktorú kedysi pracoval, štedro podporuje jeho politickú stranu, čo v USA nie je žiadnou raritou.

Situácia v Nemecku nie je iná: Raz, keď blížiac sa zdravotnícka reforma hrozila odvetviu pristrihnutím ziskov, obchodní zástupcovia farmaceutických spoločností pozvali vtedajšieho kancelára Gerharda Schrôdera na pohár vína do Francúzska. Schröder potom oznámil, že dôjde k „úprave“ plánovanej reformy.³¹

Sú manažéri vo farmaceutickej branži múdrymi politikmi? Bolo by vhodné pridržať sa ich rád? Stačí jeden večer a jeden pohár vína na závažné politické rozhodnutia? Rozhodnutia, ktoré sa týkajú aj vášho života?

6. kapitola

Kupovanie lekárov

Samozrejme, o lieku Vioxx* som vtedy, začiatkom osemdesiatych rokov, ešte nič nevedel. Cítil som sa prázdny. Fiasko s benoxaprofénom zanechalo svoje stopy. Nie v súvislosti s poškodenými pacientmi alebo mierou, do akej sa všetko utúlalo. Trvalo roky, kým sa tieto skutočnosti odhalili a vyžadovalo si to dôkladné skúmanie a nezávislých znalcov.

Vedeli sme, ako si zabezpečiť imunitu a ja sám som nemal záujem o žiadne vysvetlenia. Až natotko som sa vzdialil od svojho niekdajšieho záujmu o medicínu, o človeka. Fiasko s benoxaprofénom vo mne nevyvolalo duševné napätie ani výčitky svedomia. Zanechalo oveľa bežnejšie stopy: hnev, frustráciu, ale najmä prázdnu pokladnicu. Vynaložil som predsa tak veľa peňazí a energie na obrovskú marketingovú kampaň, po ktorej neostalo ani stopy.

Ako som mal teraz pokračovať v zvyšovaní odbytu v severských štátoch? Vtedy som si znova spomenul na všeobecných lekárov. Stará láska nehrdzavie. Medicínski poradcovia sa stále činili a dosahovali dobré výsledky, ale musel predsa existovať spôsob, ako vyžmýkať ešte viac peňazí z lekárov, ktorí majú vlastné ordinácie, a z lekárov bez špecializácie, ktorí pracujú na klinikách.

Kongresy

Ako ste sa už dočítali, existujú medzinárodné kongresy zamerané na najrôznejšie, veľmi špecifické témy. Ako rečníci

a poslucháči sa na nich zúčastňujú iba úzko špecializovaní experti a človek z povedaného nerozumie ani „ň“, ak sám nie je odborníkom. Na plátne sa premietajú tabuľky s nekonečnými stĺpcami obsahujúcimi čísla a odborná obec od vzrušenia až žasne.

Jedného dňa sa však aj všeobecní lekári rozhodli, že budú organizovať kongresy. Aj oni chceli cestovať, slniť sa na ďalekých plážach a, samozrejme, študovať tabuľky s číslami... Pomyslel som si, že naši lekári vo Švédsku sa nikam nedostanú a ponúkol som im pozvánky na takýto kongres všeobecných lekárov v Singapore.

Najprv som sa informoval, ktorí lekári by pre nás mohli byť prínosom, a zostavil som z nich skupinu. Vyrátal som náklady - a prínosy. Moji nadriadení nenamietali. Stačilo len preukázať, že účasťou vyvolencov na podujatí sa zvýši náš obrat. A tak sme odleteli.

Cestovanie je zdrojom spoločných spomienok. Na cestách sa možno priblížiť aj k tým, ku ktorým by inak ostala cesta zarúbaná. Cesty vytvárajú voľný priestor. Mimo svojich vychođených chodníčkov sa človek pohybuje uvoľnenejšie, objavuje tie stránky svojej osobnosti, ktoré dosiaľ zanedbával. Stručne povedané: Cesty môžu pomôcť búrať zábrany. Najmä keď človek cestuje bez svojej lepšej polovičky. Náš výlet do Singapuru, ktorí mali pozvaní lekári celkom zadarmo, sme oficiálne nazvali, ako inak: *Ďalšie vzdelávanie*. Samozrejme, existoval aj oficiálny program, ale myslíte si, že sme lekárov, ktorí si už odvykli od slnka, vláčili na druhý koniec sveta, len aby sme ich na dva týždne zavreli do miestnosti, kde sa konal seminár, kde na nich zasa budú svietiť iba neónové žiarivky? Nie, páni sa mali zabávať, a tak sme sa im o zábavu postarali. Pláž nebola ďaleko, nevestinec a kasíno tiež nie. Postarali sme sa o ich nezabudnuteľné zážitky. Zabralo to. Pozvaní lekári si na nás s láskou spomínali a vždy boli ochotní počúvať, keď im na dvere zaklopal

niektorý z našich obchodných zástupcov. Postarali sa o odbyť našich výrobkov u svojich pacientov.

Jazzový festival Eli Lilly

Ďalším podujatím, ktoré sponzorovala spoločnosť *Eli Lilly*, a o pozvánky na ktoré sa lekári išli pobiť, bol každoročný jazzový festival vo vychytenom podniku *Stampen* v Štokholme. Toto miesto som miloval a často som tam chodieval aj súkromne. Niekedy mi dokonca dovolili vystupovať s niektorou z účinkujúcich skupín. Keď som tam niekoho pozval na obchodné stretnutie, vždy som zožal mimoriadny úspech. Vďaka tomu vo mne skrsl ďalší nápad.

V Štokholme sa každý rok konal veľký medicínsky veľtrh. Prichádzali naň lekári z celého sveta, a tak som sa majiteľa *Stampenu* opýtal, či by sme si lokál nemohli prenajať na celý večer. Nenamietal on ani moje šéfstvo.

Jazzový festival *Eli Lilly* bol neobyčajne úspešný. Už počas prvého ročníka praskal *Stampen* vo švíkoch. Viac než 300 lekárov sa tlačilo okolo javiska, pochutnávalo si na objednaných vyberaných lahôdkach a popíjalo prvotriedny alkohol. Ďalší stáli pred vchodom a snažili sa dostať dnu. Odttedy mali naši obchodní zástupcovia v rukáve tromf. Na podujatí sme usilovne fotili. O týždeň neskôr naši medicínski poradcovia lekárom zatelefonovali.

„Haló! Ako sa vám páčilo v *Stampene*? Čože? Mimo chodom, už máme hotové fotky. Niektoré sa naozaj vydarili, to vám poviem...”

Vybrali sa do ordinácií, aby si fotografie prezreli spolu s lekármi. Aby z nich niektoré povyberali. Znova sa navodil pocit blízkosti. „Túto fotku by moja žena radšej nemala vidieť,” vzdychol si lekár a obchodný zástupca naňho sprisahanecky

žmurkol a fotku schoval. Lekári si povyberali svoje obrázky a naši obchodní zástupcovia sľúbili, že ich dajú urobiť a, ako inak, osobne prinesú. Znamenalo to ďalšie stretnutie. Všetko do seba logicky zapadalo.

Na takýchto stretnutiach v ordinácii sa reč krútila okolo fantastického večera v Stampene, rozprávali sa vtipy, panovala atmosféra dokonalého porozumenia. Zabezpečiť odbyt pre naše výrobky zrazu nebol žiaden problém. Bez toho, aby sa vymieňali akékoľvek vecné informácie.

Skutočne bratské ovzdušie vzniklo, keď sme poradenské rozhovory museli presunúť na parkovisko za ordináciou. Vo Švédsku totiž nielen kliniky, ale aj ordinácie všeobecných lekárov patria štátu, a preto podliehajú príslušnej miestnej štátnej správe. Tá jedného dňa vydala kódex, ktorý lekárom zakazoval, aby počas ordinačných hodín prijímali obchodných zástupcov farmaceutických spoločností (napokon, stálo to čas, a teda sa na to skladali daňoví poplatníci). Švédske orgány boli zaujímavým protivníkom. Museli sme opäť zmeniť stratégiu. A odpor v človeku budí kreativitu. S lekármi sme si dohadovali stretnutia napríklad v nákupných centrách, kde sme im odovzdali fotografie a pozvánky, zatiaľ čo ich manželky trávili čas na príjemných nákupoch.

Poviete si - marketing. Je to však normálny marketing? Nevýhody znáša skutočne iba pacient a daňový poplatník. Pacient sa domnieva, že lekár dôverne pozná účinky nového lieku, ktorý tak nadšene predpisuje, a nie hudobný program nasledujúceho jazzového festivalu v **Stampene**, na ktorý už dostal pozvánku. A daňový poplatník preto, lebo lekár predpisuje novší, a teda drahší liek.

Všetci na tom získavajú, iba pacienti a daňoví poplatníci nie. Kto zostane?

Virapenove výstrelky alebo tok peňazí v Lilly

Teraz by mohol niekto prísť a namietnuť, že Virapenove výstrelky vo Švédsku - sympóziá, dary pre lekárov, zahraničné cesty, festival *Stampen* — neplatia pre celý koncern či dokonca pre celé farmaceutické odvetvie. Dovoľte mi, aby som vám vysvetlil finančnú štruktúru spoločnosti *Lilly*. Zistíte, že všetko bolo založené na precíznej metóde. Bol som riaditeľom vo Švédsku, mal som kanceláriu s dvadsiatimi zamestnancami, ktorým som šéfoval. Dal som príkaz, oni ho splnili. Podliehal mi produktový manažér, manažér predaja a oddelenie na spoluprácu s orgánmi zodpovednými za proces schvaľovania liekov. Podľa papierov a výplat existoval ešte aj človek, ktorý ovplyvňoval názory lekárov a kdesi vo Švédsku vykonával svoje bežné pracovné povinnosti, ale keď sme ho potrebovali, ako hlavný lekár vypracoval pre spoločnosť vedecké alebo vedeckým dojmom pôsobiace správy a články. To však ešte nebolo všetko.

Bola tu ešte jedna pani, ktorá mi síce tiež podliehala, ale súčasne mala priamu linku na tie najvyššie miesta. Jej povinnosťou bolo neustále podávať hlásenia. Dozerala na finančné záležitosti. Cez jej ruky išli všetky výdavky a čo nimi prešlo, dostalo sa do Ženevy. Veď oni za to predsa platili. Žiadosti o finančné prostriedky nad rámec môjho rozpočtu museli získať požehnanie zhora.

Moja švédska kancelária bola podriadená kancelárii v Kodani zodpovednej za severskú oblasť. My všetci sme podliehali Londýnu. No a Londýn zase hlavnej centrále v Indianapolise. Co sa týka peňazí, mal som rozpočet. Všetko nad jeho rámec musela odsúhlasiť, prípadne zaplatiť Kodaň a v konečnom dôsledku Ženeva. Tieto informácie budú ešte dôležité pre ďalšie časti príbehu.

Samozrejme, že bolo žiaduce, ba priam mojou povinnosťou, aby som bol iniciatívny. Ochutnávka vín a jazzový festival boli napríklad nápadom mojej kancelárie. Iniciatíva však nie vždy zaručovala, že myšlienka sa aj zrealizuje. Na realizáciu bolo treba peniaze. Šéfov bolo treba presvedčiť. A presvedčiť ich dokázala každá moja iniciatíva.

7. kapitola

Môj príbeh s liekom Prozac®

Koncern sa neuspokojil so zvýšeným predajom osvedčených liekov. Mali celkom iné ciele. Svedčil o tom už marketing zameraný na benoxapofén. Chceli dostať na trh trhák.

Trháková logika

Trhák sa nevyznačuje iba vysokými číslami odzrkadľujúcimi predaj. Trhák je čosi viac ako len miliarda predaných tabletiiek. Trhák je nerozlučne spätý s týmito dvoma aspektmi: viac-než-iba-tabletka a gigantický odbyt. Trhák je tabletka, pri ktorej je ochorenie, ktoré sa má vyliečiť alebo zmierniť, celkom druho-radé. Je síce pravda, že existuje veľa ochorení a napríklad práve v tejto chvíli, keď čítate tieto riadky, je veľa ľudí chorých, ale na druhej strane je tiež pravda, že ochorenie je skôr výnimka, nie pravidlo. Chorí teda predstavujú relatívne malý trh.

Predstavte si, že by sa tabletky dali podstrčiť aj tým, ktorí vôbec nie sú chorí! Až takýto úspech znamená prekročenie prahu do novej dimenzie marketingu. Toto je nová charakteristika trháku. Očakávaná mal naplniť fluoxetín (*Prozac*). Išlo skôr o náhodu, lebo sa na túto úlohu vlastne vonkoncom nehodil.

Fluoxetín

Fluoxetín bol novou účinnou látkou z laboratória spoločnosti

Eli Lilly. Výskumníci už dlhšie hľadali antidepresívum a našli účinnú látku ovplyvňujúcu hladinu sérotonínu. Sérotonín je neurotransmitter. Zabezpečuje prenos správ do mozgu. Od 20. storočia sú tieto látky predmetom výskumu. Akú úlohu zohrávajú pri vnímaní? Aký je ich význam pre pocity? Jedny úvahy smerovali k domnienkam, že existuje istá rovnovážna hladina sérotonínu, ktorá je pre človeka dobrá, zatiaľ čo nerovnovážne stavy vedú k depresiám, hyperaktivite a iným trápiciam. Tieto úvahy sa nazývajú „sérotonínová teória“.

Sérotonínová teória

Fluoxetín, najnovšia účinná látka spoločnosti **Eli Lilly**, patrí do skupiny látok, ktoré selektívne vychytávajú neurotransmitter sérotonín a zabraňujú jeho opakovanej absorpcii v mozgu („Selective Serotonin Re-Uptake inhibitors“ - SSRI), čím regulujú sérotonínovú rovnováhu a údajne obnovujú vyvážený, teda ideálny stav. Boli sme však v polovici 90. rokov 20. storočia a psychofarmaká užívali iba klinicky liečení pacienti. Pri skúmaní fluoxetínu sa však u niektorých pokusných osôb objavili zaujímavé vedľajšie účinky, ktoré vedenie koncernu považovalo za oveľa lukratívnejšie: Niektorí účastníci skúšok po aplikácii novej účinnej látky schudli.

Tuční sú vynikajúci zákazníci

Keby nadváha trápila iba niekoľkých ľudí, farmaceutický priemysel by na nich zvysoka kašľal. Ľudia s nadváhou sú však zaujímaví, lebo ich počty neustále rastú. Navyše, problém nadváhy kvári rozvinuté, teda bohaté štáty. Z hľadiska marketingu si nemožno želať nič lepšie.

Počet tých, ktorí sa za tučných považujú, ako aj odhadovaný počet tých, ktorým možno nadváhu vsugerovať, je ešte väčší než zástupy skutočných tučkov. Táto skupina predstavuje klientelu, prípadne sa ňou po vhodnom poučení stane. Učebnou pomôckou je ideál krásy, ktorý prezentujú vychudnuté modelky a herečky. Keď sa vezmú obe skupiny dohromady, vznikne úžasný trh! Chorí a zdraví so vsugerovanými chorobami - to si žiada trhák. Stručne povedané: Obézni ľudia vytvárajú vynikajúce odbytište. Vec má iba jeden háčik: Na schválenie účinnej látky ako lieku na zníženie hmotnosti by boli treba rozsiahle štúdie a testy. *Eli Lilly* však mala naponáhlo. Každý deň, každá hodina, ktorú zázračný preparát nebol na trhu znamenala ušlý zisk!

A tak sa spoločnosť rozhodla, že sa najprv bude snažiť získať schválenie fluoxetínu ako účinnej látky pre antidepresíva. Po zaregistrovaní látky sa dá oveľa ľahšie docieľiť schválenie jej rozšírenia na ďalšie aplikácie. Je to bežne používaný a dôležitý trik farmaceutického priemyslu, ktorý si môžete všimnúť. Keď už orgány raz povedali „áno“, ťažšie sa im druhýkrát zdôvodňuje, prečo by mali povedať „nie“. Vtedy už rozhodujú fakty. Aby ste tieto úvahy lepšie pochopili, bude vhodné oboznámiť sa s procesom, ktorý sa používa pri schvaľovaní nových účinných látok.

Postup pri schvaľovaní liečiv

Žiadosti o schválenie sa súčasne predkladali v mnohých štátoch sveta. Bola to akási vnútro podniková súťaž. Kto získa registráciu ako prvý? Keď liečivo niekde schvália, neznamená to, že ho možno automaticky predávať alebo predpisovať všade, po celom svete. Každý štát má svoj vlastný postup, ktorý používa pri schvaľovaní. V rámci tohto postupu sa zvyčajne zohľadňujú

výsledky, ktoré koncern žiadajúci o schválenie získal počas klinických skúšok, ale často, napríklad vo Švédsku, treba v príslušnom štáte zadať aj zákazky na výskum.

Napriek tomu je pre registračné úrady dôležité vedieť, ako rozhodli v iných štátoch. Negatívne výsledky vyvolávajú skepsu, pozitívne pôsobia povzbudivo. Najmä vtedy, keď sa o niektorom štáte vie, že používa mimoriadne dôkladné postupy a všetko preskúma. V tomto zmysle bolo Švédsko veľmi dôležité, lebo v oblasti psychiatrie malo a má popredné postavenie. FDA, úrad zodpovedný za schvaľovanie liečiv pre americký trh, po nás vo Švédsku potajomky poškúľoval, rovnako aj Angličania, lebo naše pravidlá boli dosť prísne. Proces schvaľovania môže trvať až sedem rokov. Neskutočne dlhý čas, keď vezmete do úvahy, aký obrat sa dá dosiahnuť za jeden jediný týždeň. Zabitý čas!

(V SR sa registráciou liekov zaoberá Štátny ústav pre kontrolu liečiv, no v súčasnosti je registrácia liekov a ich indikácií pre štáty EU vo väčšine žiadostí centralizovaná - zodpovedným orgánom je EMEA - stačí jedna žiadosť a liek možno používať v celej EÚ - pozn. odbornej redaktorky.)

Vývoj liečiva

Schvaľovací proces zahŕňa rozličné samostatné štádiá skúšania liečiva. Dôležitými kritériami sú účinnosť a bezpečnosť účinnej látky. Látka sa najprv testuje v laboratóriu. Keď sa ukazuje byť sľubná, skúša sa na zvieratách. Funguje u zvierat? Pôsobí na tie orgány, na ktoré by mala pôsobiť? Mení žiaducim spôsobom správanie zvierat? Aké ďalšie účinky liečivo vykazuje? Poškodzuje zdravie zvierata? Napokon sa vykryštalizuje obraz o funkcii, prínosoch a škodách účinnej látky u zvierat. Aké prognózy z toho možno vyvodíť pre použitie u človeka? O tom sa dá teoretizovať.

V konečnom dôsledku sa odpovede na tieto otázky nedajú získať inak než vyskúšaním liečiva na človeku. Za kontrolovateľných podmienok, teda na klinikách. Presné podmienky klinického skúšania stanovuje sama farmaceutická firma, samozrejme, po dohode so zdravotníckymi orgánmi. Vyberie (dobrovoľných) účastníkov, určí zloženie skupín (podľa veku, pohlavia, zdravotného stavu a pod.). Scenár klinického skúšania stanovuje aj to, ako dlho sa bude skúšanie vykonávať. Takýto scenár, ktorý opisuje presné podmienky skúšania, sa volá „protokol“. Protokol klinického skúšania teda nevypracúva regulačný orgán a čo je ešte dôležitejšie, ak sa vykonávanie protokolu zastaví, výsledky skúšania netreba odovzdať regulačným orgánom. Prečo sa však skúšanie zastaví? Lebo vyvstali problémy, možno sa ukáže, že priveľa pacientov liečivo neznáša, alebo spáchajú samovraždu, prípadne sa z iných zdravotných dôvodov ďalej nechcú na skúšaní zúčastňovať. Práve tieto informácie, ktoré sú pre schvaľovacie orgány a budúcich pacientov nesmierne dôležité, zmiznú v zásuvkách manažérov farmaceutických firiem. V rokoch 1982 až 1984 som ja sám bol svedkom predčasného ukončenia jedného protokolu.

Išlo o podpornú štúdiu pre **Ceclor**, už schválené antibiotikum. **Lilly** vtedy chcela jeho aplikáciu rozšíriť na ďalšiu indikáciu, zápal prínosných dutín, čím by sa obslúžil väčší trh. Štúdiu vykonával istý profesor, môj blízky priateľ. Dostávali sme hlásenia o nežiaducich účinkoch, a tak sme protokol otvorili a pozreli sme sa na údaje. Pre túto novú indikáciu nevyzerala situácia dobre. Kvôli rizikám, ktoré vyplývali z týchto pre nás zlých výsledkov, sa klinické skúšanie zastavilo. Nežiaduce účinky síce neboli nebezpečné, ale výsledky nevyzerali tak, ako sme chceli.

Ďalším užitočným dôsledkom ukončenia protokolu je, že protokol pre nasledujúce skúšanie možno vypracovať tak, aby boli výsledky skúšania pre koncern výhodnejšie: Zmenou kritérií sa zmení štruktúra účastníkov (napr. menej starých, chorých,

psychicky labilných ľudí a pod.), alebo sa bude preparát porovnávať s iným liečivom, takže obstojí lepšie.

Z vedeckého hľadiska sú najrelevantnejšie „dvojito zaslepené skúšky“. Dvojito zaslepené znamená, že jednej skupine sa podáva účinná látka, pričom druhá skupina dostáva placebo alebo iné liečivo. Lekári ani pacienti nevedia, či dostávajú placebo, iné liečivo alebo účinnú látku, ktorá je predmetom testovania. Je napríklad možné, že porovnanie niektorých parametrov fluoxetínu s inou, staršou účinnou látkou nevyznie celkom dobre. Skúšanie možno v takom prípade zastaviť, vypracuje sa nový protokol a pri ďalšom skúšaní fluoxetín súperí so strategicky vhodnejším liečivom.

Na záver sa výsledky z rôznych protokolov sústreďia v jednej centrálnej databáze. Podľa toho, o akú indikáciu pri schvaľovaní ide, sa následne údaje spracujú tak, aby aplikácia pre danú indikáciu vyzerala pôsobivo a najmä veľmi pozitívne. Ide o vypracovanie štatistík. Žonglovanie s číslami. Tu sa dá vyžehliť a vyleštiť všetko to, čo pri klinickom skúšaní nevyzeralo práve najlepšie, ba dokonca hrozivo. Pri účinnosti a pri odhadovaní možnej škodlivosti ide v konečnom dôsledku predsa vždy o porovnanie. „Fluoxetín je účinnejší než... (napr. staršie liečivo, ktoré už je na trhu).“ „Fluoxetín je v súvislosti s ... oveľa menej nebezpečný než placebo.“ A tak ďalej.

Na základe tejto analýzy sa zostaví záverečná správa, do ktorej sa zapracujú údaje z protokolov úspešného skúšania a pridá sa neformálny list so žiadosťou o schválenie. Vložiť všetko do obálky, nalepiť známku, vhodiť do schránky. Hotovo. A teraz už iba čakať.

Hora údajov sa dostane do úradu zodpovedného za schvaľovanie. Ten si prizve špecialistov z príslušnej oblasti a požiada ich o vypracovanie znaleckých posudkov. Títo externí znalci pracujú za honorár, nie sú zamestnancami ani úradníkmi. Bystré hlavičky si röntgenovými očami prezrú všetky údaje a vyslovia záverečný verdikt: palec nahor alebo nadol. Ak treba, vyžadujú

i ďalšie údaje.

V záverečnej fáze sa napokon opíšu všetky klinické štúdie, ktoré sa uskutočnia po uvedení liečiva na trh.

Slabiny schvaľovacieho postupu

Všetko vyzerá byť správne, čisté a korektné. Človek by si myslel, že liečivá, ktoré prešli schvaľovacím procesom, si registráciu naozaj aj zaslúžili! Každé štádium však má svoje slabé stránky. Niektoré som už stručne načrtol. Tieto slabiny sa dôsledne využívajú. Jednu takúto slabú stránku som osobne využil v prospech svojho zamestnávateľa.

Aby sme zistili, či fluoxetín obstojí v schvaľovacom postupe, ukázali sme naše údaje niekoľkým švédskym psychiatrom. Chceli sme si vypočuť ich názor. Smiali sa a nechápavo krútili hlavami, keď sme im povedali, že vo Švédsku plánujeme podať žiadosť o schválenie fluoxetínu. To predsa nemôžeme myslieť vážne! Nespomínam si už na medicínske detaily, ktoré ich tak pobavili.

Pre mňa ako šéfa na úrovni štátu bolo dôležité len to, že máme problém. Veľký problém. Nie je príjemné vidieť psychiatrov smiať sa. Keď vidíte, ako sa švédsky psychiater takto smeje, hneď vám musí byť jasné, že nemáte nádej.

Navyše, ako sa zdalo, neuškrňali sa neprávom. Kolovali reči, že uskutočnené klinické štúdie jednoducho neboli dosť dobré. Po strate benoxapofénu to bolo zlé znamenie, lebo na prepracovanie náročných štúdií sme už nemali dostatok času.

Marketingová kampaň

Marketingová kampaň sa už napriek tomu rozbehla, čo je pre trháka tiež príznačné. Propaguje sa, hoci vonkoncom nie je jasné, či sa na trh vôbec dostane. Keď už o výrobku všetci hovoria, padne úradom ťažšie povedať „nie“. Prečo by sa mal zakázať liek, ktorý všetci pacienti považujú za nesmierne potrebný? Zmenil sa totiž už aj prístup reklamy. Prečo by malo pacienta zaujímať, aké lieky sú na trhu? Veď trh s liečivami je vecou znalcov, lekárov. Lekár je predsa medzičlánkom medzi farmaceutickým priemyslom a pacientom. Od pacienta nemožno vyžadovať, aby si preštudoval všetky výhody a nevýhody rozličných liečiv na podobné použitie! Keď kupujete auto, tiež sa spoľahnete, že v servise, ktorému dôverujete, majú prehľad o rôznych brzdo- vých kvapalinách.

Náš koncern však zistil opak, že istá nezávislosť od lekárov a ich odborných poznatkov je pre obrat výhodou. Začali sme sa o pacientov uchádzať sami. V mnohých štátoch je to zakázané, vždy však existujú možnosti, ako zákon obísť. Reklama sa namiesto na liek zameria na ochorenie. Kým sa nepropaguje názov lieku, je všetko v medziach zákona.

Takže sme počas vyčkávania na to, aký postoj zaujmú švédske úrady zodpovedné za schválenie našej novej účinnej látky, spustili kampaň. Najprv bolo treba nájsť vhodný názov, pod ktorým by sme účinnú látku dokázali vhodne propagovať a úspešne predávať.

„Flu-o-xe-tín“ sa ťažko vyslovuje a ešte ťažšie utkvie v pamäti. Nuž, a zvukovo vyvolá skôr predstavu zubnej pasty. Nie, musí to byť niečo trendové! Našou snahou bolo získať v čo najkratšom čase čo najširšie povedomie, aby sa názov produktu dostal do všetkých úst. Veď práve tam mali smerovať aj tabletky.

Eli Lilly zaplatila firme, ktorá sa špecializovala na branding

(vytvorenie značky), státisíce dolárov, aby tento oriešok rozlúskla. Nuž, vo svete obchodu je zvykom vynakladať mastné sumy za názov nového výrobku. Každé nové auto, každý jogurt, ba dokonca aj čistiaci prostriedok získava svoje meno za ťažké prachy. Tu však ide o liek, ktorý je dokonca iba na lekárske predpis. Peniaze vynaložené na vymyslenie mena by sa predsa dali použiť napríklad na ďalšie štúdie zamerané na bezpečnosť novej účinnej látky.

Firma poverená nájdením vhodného názvu sa volala **Interbrand**. Nové tabletky obsahujúce účinnú látku fluoxetín sa mali predávať pod označením **Prozať**. Autori názvu sami hrdo proklamovali, že „tento abstraktný názov v sebe umne spája pozitívne asociácie vyvolané predponou „pro“ odvodenou z gréčtiny/latinčiny skombinovanou s krátkou a údernou príponou.“³²

Keďže v nemčine názov až tak nelahodí uchu ako v angličtine, rozhodla sa spoločnosť tú istú účinnú látku v Nemecku predávať pod označením **Fluctin®**. Fluc-tin. Flutsch's? Dobré to klže dole krkom?

Únavné ťahanice o schválenie fluoxetínu u nás vo Švédsku nie a nie skončiť, a tak som sa rozhodol, že vec neponechám iba na verbálnom dôvtipe, ale čas zmysluplne využijem. Existovala totiž možnosť, ako distribuovať látku, ktorú úrady zatiaľ neschválili. Postup sa volá seeding trials.

Seeding trials - f eeding trials

Takzvané seeding trials sú praktické, lebo vo Švédsku umožňujú testovať ešte neschválené liečivá.

Nejde však o švédsky unikát. S rovnakým postupom sa stretnete všade. Aj po schválení výrobku. Na tieto účely sa nenadväzujú kontakty s lekármi zdatnými na poli výskumu, ale napríklad s lekármi, ktorí daný typ lieku často potrebujú (naprí-

klad vzhľadom na štruktúru pacientov prichádzajúcich do ich ordinácie), ale už roky predpisujú výrobok konkurenčnej firmy. Zo všeobecného lekára sa stáva výskumník! Počúva sľuby, ako sa jeho meno objaví v medicínskych odborných časopisoch, v ktorých sa budú publikovať výsledky. Seeding trials hladkajú ego.

„O vedeckej hodnote takýchto štúdií sa už dlho polemizuje. Prieskum de facto dokázal, že na začiatku skúšok firmy motivuje predovšetkým snaha stimulovať predaj nových preparátov. **Report** preto kritizuje etické výbory, ktoré takéto štúdie pripúšťajú: „Etické komisie by štúdie zneužívané ako tzv. seeding trials nemali vôbec povoľovať.“³³

Potreboval som lekárov, ktorí by boli ochotní vyskúšať novú účinnú látku na svojich pacientoch. Každý lekár, ktorý súhlasí s vykonávaním testov, požiada regulačný orgán o licenciu, aby mohol novú účinnú látku skúmať na svojich pacientoch. Takto sme lekárom a pacientom umožnili zoznámiť sa s naším produktom a vytvorili sme záujem, dopyt, docielili prvý obrat, no najmä sme zmenili zvyklosti lekára pri predpisovaní liekov.

Prijemným vedľajším účinkom je, že kým sa liečivo oficiálne neschváli, nemá ani oficiálnu cenu. Od lekárov zúčastnených na seeding trials teda možno požadovať ceny vycucané z prsta, ktoré im prepíati poisťovňa pacienta. Takto vlastne farmaceutická spoločnosť zarába ešte skôr, než sa lieku podarí zdolať úradné prekážky. V prípade fluoxetínu to bolo mimoriadne lukratívne. Jeden marketingový kolega z ústredia v Indianapolis to raz pri návšteve Švédska trefne sformuloval: „Je to akoby ste kravské lajno premenili na zlato. Môžete ho rozdávať zadarmo a aj napriek tomu generuje zisky, taká nízka je totiž jeho výrobná cena.“

Seeding trials je podobná metóda predaja ako „off-label marketing“. Znamená to, že lieky sa používajú alebo predpisujú na niečo, na čo nie sú schválené.

„Paradoxom reality je, že čím je dieťa menšie a čím závažnejšie je ochorenie, ktorým trpí, tým zriedkavejšie dostane oficiál-

ne schválené liečivo. U pediatrov s vlastnou ordináciou nemá 10 až 30 percent predpísaných preparátov licenciu na predaj na trhu. Na detských klinikách je tento podiel ešte vyšší, približne 50 percent. No a na novorodeneckých oddeleniach môže až 90 percent podaných preparátov patriť do kategórie „oF-label“. [...] Novšia štúdia, ktorá prebehla približne v 40 francúzskych pediatrických ordináciách, potvrdila, že pri liečbe preparátmi z kategórie oF-label sa nežiaduce účinky niekedy vyskytujú až trojnásobne častejšie ako pri schválených liečebných postupoch."³⁴

Ja som sa však v každom prípade cítil ako ryba vo vode. Na základe podrobných profilov o pacientoch, zvyklostiach pri predpisovaní liekov a podobných informáciách som vypracoval zoznam s menami 40 lekárov, špecialistov na psychiatriu, ktorých som chcel nahovoriť, aby sa zúčastnili na seeding trials. Pozval som ich na jeden týždeň do Karibiku. Pracovné podmienky švédskych lekárov vtedy neboli práve ideálne. Nezarábali príliš veľa a museli odpracovať veľa nadčasov, ktoré im nik nezaplatil. Mali však nárok na náhradné voľno. No a my z farmaceutických firiem sme predsa odborníci na organizovanie voľných chvíľ. Na strávenie náhradného voľna za nadčasy si ťažko predstaviť príjemnejšie miesto ako práve Karibik, najmä keď to je na náklady spoločnosti *Eli Lilly*.

Ani jeden pozvaný lekár neodmietol. V prvý deň som v našom päťhviezdičkovom hoteli v Portoriku zorganizoval krátku prednášku a predstavil som náš projekt. Vysvetlil som, že vývoj novej účinnej látky fluoxetín natoľko pokročil, že už môže vstúpiť do takzvanej IV. fázy, teda do štádia klinických skúšok. A keďže oni, tu prítomní lekári dosahujú vynikajúce pracovné výsledky, vybrali sme ich, aby sa na tejto fáze skúšok zúčastnili. Uistili sme ich, že výsledky, ktoré u pacientov dosiahnu, dôkladne vyhodnotíme a v štúdiu rozhodne nezabudneme uviesť ich mená.

Mnohým stačilo už toto a súhlasili s účasťou na projekte. Pre lekára, ktorého každodennú rutinu nikdy neosvieži závan

výskumu, je veľmi lákavá predstava vidieť, ako sa jeho meno objaví v štúdií. Byť aspoň raz výskumníkom! A dokonca byť v publikácii konkrétne uvedený! Teraz to bude oficiálne čierne na bielom: už nebude iba vypisovač receptov!

Veľa lekárov sa pre medicínu rozhodne aj preto, lebo predstavuje určitý status a príjemný životný štýl. Každodenná rutina v ordinácii alebo na klinike ich však z týchto predstáv rýchlo vyvedie, o čom by mohli dlho rozprávať aj moji 40 vyvolení.

Nuž sľúbil som, že sa postarám o status a zvyšok týždňa sme sa venovali príjemnému životu. Pláž, slnko a každý večer znamenitá hostina. Nič som nenechal na náhodu a každý deň som pre lekárov dopodrobna vypracoval program, ktorý zaručoval maximálny relax. Potápanie, surfovanie, plachtenie, krásne ženy, vlhvé noci.

Vlastne, keď si tak spomínam, je zaujímavé, že ani jeden z lekárov neutrúsil akúkoľvek kritickú či ironickú poznámku. Pri čítaní opisu jednoduchých prostriedkov, s ktorými som pracoval, má človek problémy uveriť, že naše takzvané prázdninové programy mohli až tak zapôsobiť, že si dokázali až tak podmaniť študovaných, inteligentných ľudí s bohatými životnými skúsenosťami. Počas celej kariéry sa mi iba raz stalo, a to v drahej newyorskej reštaurácii, že ktosi povedal:

„John, si naozaj milý chlapík a slnečné lúče by mi naozaj prišli viac než vhod. O tie vaše veci alebo o celú vašu firmu sa však vlastne nezaujímam. Žiaden filmík, žiadna animácia či večera ma nepresvedčí. Napriek tomu sa všetkých vašich programov a príjemností zúčastním. Prosím, nemaj mi to za zlé.“

Ostatní „fluoxetínoví“ lekári mi však zobali z ruky. Hneď po návrate do Švédska som im začal štedro rozdávať nové tabletky. Bol čas siať. Začal sa seeding. Moji lekári sa zase postarali o feeding, teda to, aby ich užívalo čo najviac pacientov. Takto sa náš nový liek dobre zaviedol ešte prv, než ho vôbec schválili!

Schválenie alebo zamietnutie

Nebolo to síce zlé, ale na hony vzdialené od toho, čo sme chceli dosiahnuť. Fluoxetín sa síce používal na celom rade kliník, nás však chorí až tak nezaujímali (ak vychádzame z predpokladu, že ľudia, ktorí prídu do nemocnice alebo ich tam nútene umiestnia, sú chorí). Trhák sa vyznačuje tým, že stiera hranice medzi chorými a zdravými, používajú ho všetci ľudia bez rozdielu, lebo iba tak sa dosiahne mimoriadny predaj.

Žiaľ, schválenie vo Švédsku akosi zostalo stáť na mŕtvom bode. Situácia sa vyhrcovala. Sidney Taurel, súčasný prezident spoločnosti *Eli Lilly & Company*, bol v tých časoch viceprezidentom zodpovedným za európsky sektor, veľké zviera. Zúčastnil som sa na firemnom seminári v Londýne. Sidney Taurel sa tam na chvíľu zastavil, aby nás poinformoval o nesmiernom význame motivácie. Musím povedať, že už samotné jeho vystúpenie na nás pôsobilo motivačne. Stretnúť sa s niekým, kto sa nachádza kdesi, kam sa človek snaží dostať, je veľmi podnetné. Človek sa začne porovnávať. Kládne si otázky, čo asi také ten druhý má, že to dotiahol tak ďaleko. Dokážem s ním udržať krok? A potom neraz dospeje k záveru, že osoba, s ktorou sa porovnáva, vlastne ničím nevyniká. Auru nad hlavou mu vytvára iba jeho postavenie.

V aute so Sidneym Taurelom

Keď sa Taurel dozvedel, že ešte v ten deň musím stihnúť lietadlo späť do Švédska, ponúkol mi odvoz na letisko. Ponuku som s radosťou prijal a teraz som sedel v jeho aute. Veľkom aute. Vpredu, v pozore, priam ako keby stál, sedel vodič. Celkom

iste by pôsobivo vyzeral na veľkom javisku, možno ako rečník. Príjemný hlas, jemné gestá, rozhodné a sebaisté aj napriek zdržanlivému správaniu, ktoré si pestoval ako luxus. Keď si je niekto vedomý svojej hodnoty, nenatíska sa. Nehovoril veľa, pozdravil Sidneyho Taurela, potom mňa, otvoril nám dvere, pridržal ich a keď sme sa usadili, zavrel ich tak jemne, že som ani nezačul, kedy zapadol zámok. Motor tichučko, rovnomerne priadol, cestujúci ani necítili, že sa auto hýbe. Opustili sme hotel uprostred nádhernej parkovej záhrady na predmestí Londýna a vznášali sa po ceste smerom k letisku. Teraz mi Taurel dal naplno pocítiť, aký som malý. Až príliš dobre vedel narábať s tlačidlom s nápisom „kuli“. Po srdečnej ponuke v hoteli nasledovala jazda, počas ktorej ma ani raz neoslovil. Bol si vedomý svojho postavenia, teda nemožnosti, aby som ja začal rozhovor. Namiesto toho si listoval v poznámkach. Konverzácia — šuchot papiera. Kožené sedadlo podo mnou sa nezohrialo. Rozmýšľal som, či je Taurelovo sedadlo vyhrievané a či šofér už zo spôsobu, akým sme sa blížili k autu, nevyčítal, že nie je žiaduce, aby zapol vyhrievanie na mojej strane.

Keď sme sa už k letisku natoľko priblížili, že sme videli štartujúce a pristávajúce lietadlá, servisné vozidlá a autobusy pre pasažierov, Taurel mlčanie náhle predsa len preťal.

„Prozac®,“ začal.

Prikývol som a čakal, čo bude nasledovať.

„Táto téma je veľmi dôležitá aj pre mňa osobne,“ dodal. Práve vo chvíli, keď auto už spomaľovalo na parkovisku. Nebolo dôležité, aby som odpovedal, a ani sa to neočakávalo. Pochopil som. Schvaľovanie vo Švédsku sa musí pohnúť z miesta.

„Rozumiete?“ spýtal sa na rozlúčku, keď som už stál na asfalte a chcel zavrieť dvere na aute. Ako poslušný školáčik som odvetil:

„Áno.“

Sidney Taurel sa však už opäť venoval svojím poznámkam. Vodič medzitým z batožinového priestoru vyložil môj kufor.

Podal mi ho, sám zavrel dvere na aute a ukázal mi, ktorým smerom sa mám vybrať.

Jasná správa. Moja kariéra teraz závisela od rýchleho schválenia fluoxetínu vo Švédsku! Sidney Taurel ho potom pod označením **Prozac** bude môcť predávať aj v USA.

Tlak sa stupňuje

Bol som nútený pozrieť sa problému bližšie na zúbky. Rýchlo som zistil, že švédske orgány vôbec neplánujú fluoxetín schváliť. Členkou medicínskej kontrolnej komisie bola vynikajúca psychiatrická. Ona sama sa tiež zaoberala výskumom tejto účinnej látky. Používala však 5 mg dávky. Vzhľadom na riziká fluoxetínu ich považovala za maximálne prípustné množstvo. O jeho užitočnosti však nebola vôbec presvedčená. Spoločnosť **Eli Lilly** vo svojej žiadosti požadovala schválenie 20 mg dávky. Signály, ktoré som dostával od úradov, nevyzerali dobre.

Kde začať?

Znovu ma navštívil môj nadriadený Sidney Taurel a požiadavku, aby som fluoxetín potlačil, sformuloval ešte precíznejšie. Znel trochu ako ten katolícky kňaz v nedeľnej škole:

„Musíš, lebo inak...“

Fakticky to znamenalo: „Mysli na svoju kariéru.“

Vyjadril sa dosť jasne. V tejto situácii som nebol jediný.

Po viac než desiatich rokoch, v roku 1999, sa na verejnosť dostali interné dokumenty z anglickej pobočky **Lilly** z oných čias.³⁵ Svedčili o tóne a tlaku šéfov, ktorý neobišiel ani túto pobočku:

„Nech sa vo Veľkej Británii stane čokoľvek, môže to ohroziť liek **{Prozac}**., poznámka autora) v USA a celosvetovo.“

Toto napísal v internom memorande Leigh Thompson, jeden z najvýznamnejších vedcov, ktorí pracovali pre **Lilly**. Mal na

mysli zverejnenie nežiaducich účinkov lieku, napríklad samovražď v Anglicku. O členovi amerického úradu pre kontrolu liečiv (FDA), ktorý navrhol, aby sa riziko samovraždy v prípade liekov **Prozac*** porovnávalo s inými antidepresívami (čo sa **Lilly** vonkoncom nehodilo, lebo **Prozac**'v takomto porovnaní obstál veľmi zle), napísal:

„Jednoznačne ide o politickú kreatúru a keď naňho pritlačíme, bude musieť zareagovať.“

Tlak? Zamestnanec orgánu zodpovedného za schválenie liečiva má reagovať na tlak farmaceutickej firmy? Aký tlak môže vyvíjať koncern na štátny orgán? Vidíte, ako nevychované a samoľúbo títo ľudia zmýšľajú?

„Pevne verím, že si P. (očividne zamestnanec spoločnosti **Lilly** v Anglicku, poznámka autora) uvedomuje, že ak stratíme **Prozac**, **Lilly** je v háji. Môže to byť cena, ktorú zaplatíme za jednu jedinú udalosť v Anglicku.“

Kupujem psychiatra

Musel som veľmi rýchlo niečo vyhútať. Naozaj. Raz večer, napoly v spánku, som mal videnie. Zistil som, v ktorom bode treba zatlačiť, aby sa zmenil chod vecí.

Klinické štúdie, ktoré predkladáme úradom na schválenie, predsa najprv posudzuje nezávislý znalec. Jeho hodnotenie je dôležité, lebo ho platia za herkulovskú prácu - za skontrolovanie všetkých stĺpcov, každého jedného čísla. Vykonáva prípravnú činnosť. Samozrejme, podľa predpisov farmaceutická firma, ktorá žiada o schválenie preparátu, totožnosť znalca nepozná.

Čo keby sa mi však podarilo zistiť, kto je tým človekom, čo má preštudovať protokoly týkajúce sa fluoxetínu a posúdiť ich? Keby sme to vedeli, mohli by sme vypracovať jeho profil, mohli by sme zistiť jeho sklony a želania. Možno by sme vypátrali,

aký vysoký je prah, ktorý treba prekročiť, aby sme s ním mohli uzavrieť obchod. Pohyboval som sa na známej pôde. Remeslo. Tomuto som sa vyučil, to poznám. Pustím sa do skúmania.

Najprv som zistil, že pokiaľ ide o kvalifikáciu a postavenie, z celého Švédska sa na túto úlohu hodia iba piati lekári. Jeden z piatich - nuž, zistiť ktorý, to by nemalo byť nemožné. Rozhodol som sa, že pre každého vypracujem profil.

Jeden z nich bol zamestnancom zdravotníckeho orgánu, takže neprichádzal do úvahy. Ešte ostávajú štyria. Požiadal som svojich podriadených, aby začali zbierať informácie. Pýtal som sa obchodných zástupcov zodpovedných za príslušné regióny. Prikázal som im, aby sa tajne, ale cielene informovali, aby sekretárkam kládli nepriame otázky, z ktorých by sa dali logicky vyvodiť závery bez toho, aby bolo zrejmé, kam vlastne smerujú a aby sa dopytované osoby necítili kompromitované. Pomaly a starostlivo som skladal jednotlivé diely skladačky. Adepti jeden po druhom vypadávali, až zostal iba jeden. Náš pán Neznámy. Muž zo severného pobrežia Švédska.

Pána Neznámeho som začal bližšie študovať. Holdoval jachtingu. Kúpil som si knihu. Zistil som, aký typ jachty vlastní. Dal som si do kancelárie priniesť príslušné informácie. Naštudoval som si ich. Poprezeral som si obrázky jachty. Zavrel som oči, zaklonil sa na stoličke dozadu a predstavoval som si pána Neznámeho, ako vychádza na palubu. Ako pohľadom láska svoj skvostný majetok. Ako káže po aerodynamických krivkách lode. Počul som, ako naskočil motor. Videl som pána Neznámeho stáť za kormidlom. Aké starosti hádže za hlavu, keď opúšťa prístav a smeruje na voľné more?

Spomínal som na svojho otca. Vžil som sa do toho pocitu, do dôverného kontaktu s vodou, cítil som rešpekt voči vode a mladé, pružné telo. To bolo dobré. Mal som naozaj dobrý pocit z nadviazania kontaktu s pánom Neznámym. Tento pocit mi dodal odvahu vykročiť do neznáma. Zatelefonoval som pánu Neznámemu a dohodol si s ním stretnutie v reštaurácii.

Vlastne som ani nebol nervózny. Nuž, niežeby som nepocitoval žiaden nepokoj. Samozrejme, že som ho pocitoval. Ako pred vystúpením na javisku. Je to vedomie, skutočnosť, že plánujem niečo, čo človeka vzruší. V takýchto situáciách som sa vedome sústreďoval na to, o čo mi ide, na to, čo chcem dosiahnuť. Umením je nekonať bezhlavo a napriek tomu docieľiť, aby mu iní pootvorili dvere. Treba sa správať zdanlivo normálne. Istý herec mi raz rozprával, že nie je ťažké pretvarovať sa, stať sa niekým iným, ale naopak - správať sa celkom normálne, keď vás niekto pozoruje. To platilo aj pre mňa pri stretnutí s pánom Neznámym.

V mojich plánoch mi hrala do karát jedna skutočnosť. Pán Neznámy mi nebol veľmi sympatický. Skutočné sympatie komplikujú obchodné kontakty. Prinajmenšom v tej oblasti, v ktorej som pôsobil ja. Keď má niekto niekoho rád, nedokáže ho oblafnúť. Je ťažké klamať niekomu, koho máte radi. Keď máte niekoho radi, nechcete ho zmanipulovať tak, aby prekročil hranicu zákona.

Skutočnosť, že mi nebol sympatický, mi veľmi pomohla. Bol to sviniar a ja tiež - hodili sme sa k sebe dokonale. Strávili sme spolu pekný večer. Celkom na rovinu som mu povedal, pre koho pracujem. Trochu sme sa zhovárali. Ukázal som mu dokonca zopár protokolov z podkladov určených na registráciu. Pán Neznámy sa zasmial smiechom švédskeho psychiatra. Nevedel prestať. V tej fajnovej reštaurácii sa tak rehotal, že by som sa cítil trápne, aj keby mi bol sympatický. Pravý Švéd. Nefalšovaný švédsky psychiater. Nie, pán Neznámy fluoxetín nemal rád, vonkoncom sa mu nepáčil.

Večer sa chýlil ku koncu. Ako som povedal, nebolo mojím cieľom vtrhnúť dnu, ale poodchýliť dvere. Zaplatil som za oboch a bol som rozhodnutý. Onedlho som mu zatelefonoval.

„Večera je vždy dobrý nápad,“ povedal. Tentoraz som mal v pláne vysypať mu všetko na rovinu. Nepamätám sa už, či to bolo počas hlavného chodu alebo po ňom, keď som rozhovor

opäť zvrtol na fluoxetín. Pán Neznámy predsa vedel, že *Lilly* vo Švédsku požiadala o registráciu tohto prípravku. A tak som bez okolkov povedal: „Nemajte mi to za zlé, ale viem, že zdravotnícky výbor poveril naším prípadom práve vás.“

Pán Neznámy mi to nemal za zlé. Vedomý si vlastnej dôležitosti sa iba uškrnul a objednal ďalší pohár vína na náklady *Eli Lilly*

„Sedem rokov je dosť dlhá doba,“ prehodil som akoby mimochodom. Pán Neznámy prikývol a ponad pohár s vínom sa naďalej uškieral. Na chvíľu som zmenil tému a rozhovoril sa o jachtách. Zdalo sa, že pánovi Neznámemu nie je zmena proti myslí. Dokonca ma pozval na tú svoju. Spýtal som sa, čo by bolo treba, aby sa tých sedem rokov trochu skrátilo, či sa dá plaviť aj proti vetru?

„Skúsený jachtár obopláva aj tie najostrejšie pobrežné útesy,“ zarazil ma pán Neznámy.

„Ale plavba po súši je nemožná aj pre toho najostrieľanejšieho morského vlka,“ pokračoval som opatrne. „Vyschnuté more sa pre jachty absolútne nehodí.“

Pán Neznámy mi nemal v úmysle odporovať. Co sa jachtingu týka. V iných oblastiach by sa však možno dali nájsť cesty z takejto púšte.

„Co na to treba?“ spýtal som sa opatrne. Pán Neznámy položil pohár, pretrel si servítkou ústa a potichu povedal:

„Peniaze vždy pomôžu.“

Chvíľu popremýšľal a uviedol aj sumu. Zaplatil som za večeru a pobrali sme sa preč. Dohodli sme si stretnutie na nasledujúci týždeň. Pešo som prešiel k autu, nenastúpil som však. Bezcieľne som sa túlal po starom meste.

Poprčhalo. Dáždnik som mal v aute. Nevadilo mi to, nechal som ho tam. Cítil som sa ľahký ako pierko. Vyskočil som na lavičku, tancoval v čerstvo vznikajúcich, zatiaľ ešte plytkých mlákach, premočil som si topánky, ponožky... Vyzul som si ich. Okoloidúci sa na mňa pozerali ako kedysi, keď som sa ešte

túlal s gitarou a žil na ulici. Bosý v centre mesta — neodpusti-
teíné! Bolo to komické, ale každý mi najprv pohľadom skízol
k nohám. Až neskôr zbadali drahý oblek. Potom mi pozreli do
tváre a zistili, že som farebný. Exot. Zrazu nevedeli, čo si o mne
majú myslieť. Bolo mi to jedno. Pospevoval som si:

„I'm singin' in the rain ...”

Bol som nadšený! Vedel som, že firma peniaze uvoľní. Kan-
celária v Kodani zodpovedala za celú severskú oblasť. Na druhý
deň som zatelefonoval svojmu riaditeľovi v Kodani. Informoval
som ho, že urýchlená registrácia vo Švédsku by stála 100 000
korún, čo bolo vtedy asi 20 000 dolárov. Povedal som mu, na
koho má šek vystaviť, a že ho predložia na preplatenie v Dánsku,
v Kodani. Z daňových dôvodov. Pán Neznámy nechcel, aby
mu daňový úrad z tohto vedľajšieho príjmu čokoľvek ukrojil.
Pochopiteľne. Ani u nás sa ten prevod nedal oficiálne zaúčtovať,
transakcia musela prebehnúť cez ženevskú kanceláriu. Zrejme
sa objaví v kolónke „Prostriedky na výskum”.

Môj riaditeľ v Kodani mi oznámil, že záležitosť musí pre-
diskutovať s finančným riaditeľom. Kancelária v Kodani vec
prediskutovala s kanceláriou spoločnosti *Lilly* v Ženeve. Ženeva
je miestom sútoku mnohých alebo možno všetkých peňažných
tokov spoločnosti *Eli Lilly*. Trvalo to jeden deň. Potom mi zate-
lefonoval môj riaditeľ z Kodane.

„John, sprav všetko, čo považuješ za potrebné. Nebudeme ti
hádzat polená pod nohy.”

Na čo myslia psychiatri

Pánovi Neznámemu som mohol na nasledujúcom stretnutí
povedať, že je už všetko dohodnuté. Potešilo ho to, ale on si
pre mňa nepripravil žiadne príjemné prekvapenie. Dohod-
nutých 20 000 dolárov bola zrejme iba skúška, testoval, ako

ďaleko môže zísť. Lebo teraz od *Lilly* požadoval pre seba a svoj pracovný tím udelenie zákazky na výskum fluoxetínu. Výskum látky, nad ktorou pohrdlivo potriasal hlavou. On a jeho tím by na takejto zákazke za niekoľko rokov zarobili balík peňazí. Vyžilo by z nej jedno celé oddelenie.

Čo sa dialo v hlave toho muža? Ešte pred dvoma týždňami uňho fluoxetín vyvolal hurónsky smiech a teraz ho chce vlastnoručne podávať? V žiadnom prípade nemyslel na svojich pacientov. Zrejme zmýšľal rovnako ako my. Správal sa rovnako ako my. Bral, čo sa dalo. Koncernu to bolo jedno, lebo niekomu, niektorej klinike by túto zákazku musel zadať tak či tak. Každá západná krajina totiž požaduje, aby sa schválený liek po registrácii podrobil výskumným štúdiám práve v danej krajine.

V jeho prípade sme si mohli byť istí, že výsledky štúdie budú v náš prospech. A keby aj nie, pán Neznámy už prejavil ochotu svoj názor po predložení správneho balíka peňazí zmeniť. Mimoriadne cenný kontakt.

Sek na prvú polovicu peňazí dostal pán Neznámy okamžite, druhá polovica bola splatná po úspešnej registrácii. Jedna kolegyňa mala za úlohu zhromaždiť výsledky štúdií a pripraviť ich na registráciu. Štúdie, najmä však protokol č. 27, o ktorom sa bližšie zmienim neskôr, nedopadli práve najlepšie. Skutočným úspechom účinnej látky sme sa naozaj nemohli hrdiť. Prejavilo sa viac nežiaducich než žiaducich účinkov.

Vedecké čáry-máry v hotelovej izbe

Pán Neznámy však robil, čo sa dalo, aby nám z tejto dilemy pomohol. Požiadal ma, aby som za ním poslal kompetentnú kolegyňu. Existujúce údaje treba len spracovať tak, aby schvaľovací orgán nemusel klásť nepríjemné otázky.

Na stretnutie sme objednali hotelovú izbu, pripravili takpovediac neutrálnu pôdu. Spoločnými silami sme sa postarali o to, aby skúšobná komisia nezakopla o nežiaduce detaily. Vysokánsky stoh spisov sme popretriasali, znova zoradili, ešte raz premiešali - ako karty pri pokri. Štatistika - hra s číslami. Smrteľné prípady sa stratili v poznámkach pod čiarou. Môžete si to predstaviť takto:

Napríklad namiesto „z desiatich osôb, ktorým bola podaná účinná látka XYZ, začali piati trpieť blúznivými predstavami a pokúsili sa o samovraždu, čo sa štyrom pokusným osobám aj podarilo," sa objavilo znenie:

„U jednej osoby skúšky prebiehali podľa plánu, u štyroch pokusných osôb sa zistil úbytok hmotnosti a u ďalších piatich sa prejavili rôzne ďalšie účinky."

Hrozné slovíčko *samovražda* zmizlo. Nevieť presne, ako to robili, ale bolo mi to celkom fuk. Zaujímalo ma iba jedno: Aby sa proces registrácie rýchlo skončil. Pán Neznámy použil všetky svoje poznatky a odborné skúsenosti iba pre naše potreby.

K tomu navyše priložil aj osobný odporúčací list. Bol to dokument, hodnotenie, za nezávislosť a objektívnosť ktorého ho platil štát. Štát, ktorý očakával, že blaho pacienta bude hlavnou prioritou. Takýto dokument je niekedy to jediné, čo má ľudí žijúcich v jednom štáte chrániť pred svojvôľou farmaceutického priemyslu, pred nežiaducimi účinkami nových výrobkov. To všetko bolo pošliapané. Vďaka mojej iniciatíve. A potom už udalosti nadobudli veľmi rýchly spád.

Dohoda o cene - Prozac®

Onedlho mi zavolať niekto z úradu zodpovedného za dohľad nad zdravotníctvom. Taký telefonát bol predzvesťou kladného

vybavenia žiadosti o schválenie liečiva. Mal som sa hlásiť na úrade zodpovednom za určovanie cien a začať rokovať.

Ceny liekov určuje štát, prípadne sa stanovujú na základe dohody medzi príslušným orgánom a danou farmaceutickou spoločnosťou. Každé zvýšenie ceny liekov, ktoré sú už v predaji, musia farmaceutické spoločnosti najprv prerokovať s kompetentným orgánom a zdokumentovať, prečo zvýšenie ceny požadujú. Toto ustanovenie je záväzné pre všetky lekárne a všetky fakturačné oddelenia na klinikách daného štátu. Z medicínskeho aj peňažného hľadiska ide o dávku, o množstvo. X miligramov látky stojí Y eur.

Tento telefonát bol vytúženým znamením: Zvládol som to. Podarilo sa mi postup urýchliť .

Rokovania o cene nie sú celkom otvorené. Je stanovená horná aj dolná hranica. Konkurenčné výrobky alebo staršie preparáty na trhu a ich ceny tiež zohrávajú svoju rolu. Je však rozdiel, či sa podarí docieľiť cenu, ktorá sa blíži k hornej alebo k dolnej hranici. Dôležité je upraviť náklady koncernu na výskum a vývoj výrobku tak, aby pôsobili dôveryhodne. Je dobré, ak sa do tejto sumy podarí vtesnať aj marketingové náklady a takzvané príležitostné výdavky.³⁶ Firme však v skutočnosti nevznikajú. Sú to imaginárne náklady. Funguje to takto: Keby firma prostriedky vynaložené na marketing a výskum výrobku X radšej investovala, priniesli by jej po niekoľkých rokoch od začiatku laboratórnych testov peknú kôpku peňazí. Šéfstvo však namiesto toho rozhodne, že pozve lekárov do Singapuru - v mene výskumu a ľudstva - teda aby sa dosiahol pokrok. To, čo sa mohlo zarabiť inde, sa teraz zahrnie do nákladov na nový výrobok. Úroky alebo iné zisky, ktoré mohla spoločnosť dosiahnuť, si odhadne podľa vlastnej fantázie a nezodpovedajú žiadnym rozumným investíciám. A firma tak ani nekoná. Jednoducho vezme imaginárny zisk, ktorý by údajne mohla dosiahnuť, a zaúčtuje ho ako výdavok. „Bola mohla“ a „keby mohla“ - nuž, finančné čary-máry.

Keďže všetko prebiehalo hladko, urobil som maximum pre to, aby som zažiaril aj pri rokovaní o cene. Zvyčajne som s tým nemal nič do činenia. Pri jednoduchých zvýšeníach cien som poslal na príslušný úrad finančných pracovníkov a vybavil ich potrebnými argumentmi, aby sa pokúsili vyboxovať novú cenu.

Tentoraz išlo o viac. Okrem iného o moju vlastnú kariéru. Vedel som, aké predstavu má vedenie spoločnosti o cene za jednu dávku. Rovnako mi bolo jasné, že moja kariéra veľmi úzko súvisí s výsledkom rokovaní. Svitlo mi. Veď ide predsa len o ďalšiu prezentáciu. Situáciu, keď sa stretne zopár ľudí, aby niečo prerokovali. Sympatie a antipatie sú veľmi dôležité. Možno sú jazýčkom na váhach, hoci pre rozhodnutie, ktoré sa má urobiť, nie sú vôbec relevantné. Tento medziľudský rozmer však vytváral priestor, ktorý som chcel využiť. Na tomto poli som bol odborníkom.

Rozhodol som sa, že rokovania o cene budem tentoraz viesť osobne. Mal to byť môj triumf, od začiatku až do konca. Keby v ten deň v Štokholme pršalo, vyzul by som si topánky aj ponožky a naboso tancoval v uliciach starého mesta! Namiesto toho som si do kancelárie zavolať pracovníčku zodpovednú za finančné záležitosti.

„Bude to zaujímavé stretnutie,“ poznamenal som.

Neverila zvláštnemu tónu v mojom hlase. Navyše bola zvyknutá takéto boje vybojovať sama. Na toto rokovanie som si však naplánoval čosi špeciálne. Nešlo o žiaden vrtoch.

Oznámil som jej: „A potom vás pozvem na večeru.“

O pár sekúnd neskôr stála vo dverách, pripravená odísť. Vždy si všetko dôkladne zorganizovala.

„Máte všetko?“ spýtal som sa. Namiesto odpovede zľahka nadvihla aktovku. Bol to jej suchý humor. Nechýbala jej však ani výrečnosť a táto schopnosť je pri rokovaní nesmierne dôležitá.

„Aj ja,“ povedal som a vylovil zo zásuvky kravatu. Zostala mi zo série darčiekov určených pre lekárov. Nadvihla obočie,

vzdychla si a pobrala sa preč.

Zodpovedný úradník bol tiež dobre pripravený. Preštudoval si naše podklady. Spolu s kolegyňou sme ho začali spracovávať. Roly sa spontánne rozdelili tak, ako som zamýšľal. Ako v detektívke, kde policajt zohráva úlohu dobrého chlapíka a ten druhý zase úlohu zloducha. Moja finančná odborníčka bola tvrdá. Požadovala absolútne nadhodnotenú cenu, ktorá podstatne prevyšovala to, čo sme chceli dosiahnuť. Chrlila čísla a fakty ako z guľometu. Ja som hral „spolčeného“ s úradníkom a snažil sa tmiť jej ostrú paľbu. Nedala sa zmiast. S každou vetou som si ju vážil čoraz viac. Jasne artikulovala, slová vyslovovala precízne a ostro. Bystrá myseľ v kombinácii s oddanosťou spoločnosti. Obdivuhodné! Snažil som sa ju obmäkčiť, či by sme predsa len nemohli ísť s cenou trochu dolu. Bojovala zubami-nechtami. Vedel som, že sa na ňu môžem spoľahnúť. Akoby sme si túto hru vopred našťudovali.

Nakoniec úradník nadobudol presvedčenie, že jej panovačnosť musí byť utrpením aj pre mňa. Myslím, že so mnou súcitil. Opäť trik so súcitom. Cena, ktorú napokon navrhol ako absolútne najvyššiu hranicu, bola dobrá. Dokonca veľmi dobrá. Ešte o trošku vyššia než cena, ktorú som si vytýčil ako osobný cieľ.

V prepočte dosahovala 1,20 dolára za jednu dávku/tabletku s obsahom 20 mg látky. Lietal som v oblakoch. Cena bola oficiálne potvrdená a uvedie sa v oficiálnych dokumentoch. Dokonca aj keby našu účinnú látku vo Švédsku napokon neschválili, čo bolo nepravdepodobné, ale možné, mala už stanovenú cenu.

Úbohého úradníka sme celkom zahnali do úzkych a ja som nechcel vopred kaziť náladu na ďalšie rokovania o cenách ďalších liečiv, a tak som mu pred odchodom ešte daroval hodvábnu kravatu. Zaváhal. Nevedel, či si ju má zobrať. Úmyselne som si toto zaváhanie zle vysvetlil. Slušne som mu povedal:

„Ak sa vám nepáči, nemusíte si ju vziať, žiaden problém.“

A na stôl som položil inú.

Pri rokovaníach o cene to bol jediný úplatok, ktorý aj spľňal

skutkovú podstatu trestného činu brania úplatkov, hoci cena už bola odklepnutá. Ako štátny úradník nesmel tento muž od nás prijať celkom nič. Pred rokovaniami ani po nich. Na rozdiel od pána Neznámeho. Ako nezávislý poradca nemal štatút štátneho zamestnanca, aspoň nie podľa vtedajších švédskych zákonov. Náš úradník každopádne zaváhal iba na chvíľu. Potom vzal obe kravaty, otvoril najvrchnejšiu zásuvku, vložil ich do nej a zásuvku znova zatvoril. Možno sa nás chcel konečne zbaviť. Týmto malým darčekom som mu nechcel nijako ublížiť. Mal som iba obrovskú radosť, že všetko tak dobre dopadlo.

Moja cena sa stáva štandardom

Moji nadriadení boli viac než spokojní. Vďaka cene mohla spoločnosť *Lilly* začať rokovania v ostatných štátoch a povedať: „Pozrite sa, toto nám zaplatia vo Švédsku. A Švédi vedia, čo robia.“

Cena, ktorú sa mi podarilo dohodnúť za nedokonalý výrobok s nedokončenými skúškami, ktorý ľudí dohnal alebo doháňal do šialenstva, alebo im privodil smrť, bola základom pre licenčné skúšky po celom svete. Spojenie dávky s cenou je vo svete ešte stále základom pre odporúčania lekárov. Menšia dávka je neprípustná, berie sa vždy minimálne odporúčaná dávka. A to aj napriek správe predsedníčky skúšobnej komisie, ktorá je svetovo uznávanou odborníčkou. Na základe vlastných klinických skúšok v nej uviedla, že už pri štvrtinovej dávke, teda pri množstve 5 mg, sa objavili problémy a pacienti sa pokúsili o samovraždu.

Táto mimoriadne uznávaná osobnosť napokon predsa len zabránila schváleniu fluoxetínu vo Švédsku. Jednoducho odmietla súhlasiť s dávkou 20 mg, ak sa súčasne nebude ponúkať aj dávka 5 mg.

To spoločnosti **Eli Lilly** nevyhovovalo. Cena za dávku 20 mg bola stanovená. Dávka iba 5 mg by predsa znamenala zníženie obratu o 75 percent! Na toto bola **Lilly** citlivá. Takéto zníženie hodnoty by malo dôsledky aj v ostatných štátoch, kde prebiehali simultánne rokovania. Dovtedy však mohla spoločnosť v rámci veľmi krátkeho obdobia pri rokovaní o cenách v ostatných štátoch argumentovať: „Snažíte sa nám nanútiť jeden dolár? Vo Švédsku je cena 1,20 dolára!"

Záleží iba na cene

Účinnú látku napokon vo Švédsku neschválili. Očividný dôkaz, že spoločnosti **Eli Lilly** zrejme nikdy nešlo o blaho pacientov, zaujímal ju iba zisk.

V tomto ohľade sa jej to vyplatilo. Fluoxetín zaznamenal, najmä v USA a vo Veľkej Británii, obrovský komerčný úspech, o akom farmaceutický priemysel dovtedy ešte nechyroval. S dávkou 20 mg a „mojou“ cenou. Marketing z neho spravil módnu drogu. Tak veľa depresívnych ľudí predsa nemôže existovať! Fluoxetín sa však predával ako preparát na zlepšenie nálady. Údajne dodával radosť zo života. No povedzte, kto by ju nechcel?

Fluoxetín znamenal zvrät. Tabletky na bolesti hlavy patria pre mnohých ku každodennému životu. Zmiernia však iba bolesti. Tabletky dodávajúca radosť zo života je už iná káva. Zrazu netreba byť ani chorý, ani ubolený. Možno si ju dať vždy a všade. Radosť zo života príde vždy vhod. Každému. Aj vám. Alebo nie?

Mimochodom, vďaka úspechu prípravku **Prozac** poskočila celá skupina SSRI na popredné priečky v hitparáde najlepšie predávaných účinných látok. Fluoxetín si dokonca ešte v roku 2006 v počte predaných balení³⁷ udržal 18. miesto (aj keď plat-

nosť patentu uplynula v auguste 2001).

Bude nad slnko jasnejšie, že nikdy nešlo o zdravie ani o pacientov, ak si prečítate, ako pokračoval príbeh fluoxetínu, ktorý sa stal v USA pod označením **Prozac*** lifestylovou drogou.

8. kapitola

Čo je to „depresia“?

Smutné na celej veci je, že *Eli Lilly* sa vonkoncom nemusela snažiť realizovať pôvodne zamýšľaný plán a distribuovať fluo-
xetín ako prípravok na zníženie hmotnosti, lebo *Prozac* sa stal
trhákom už ako antidepresívum.³⁸

Možno ste si všimli, že sa v tlači opäť vynorili nové ochorenia,
o ktorých nikdy nikto nechyroval a ani vy nepoznáte nikoho,
koho by taká choroba kvárila. Väčšinou netrvá dlho a objaví
sa aj nový liek, ktorý pomáha liečiť presne tú chorobu, ktorú
dovtedy nik nepoznal. Keď sa však nad tým zamyslíte, nepoci-
ťovali ste už náhodou aj vy podobné symptómy...?

Tak sa vytvára dopyt. Tak sa vytvárajú nové trhy. A presne tak
to funguje aj s depresiou.

Viete, prečo dnes oveľa viac ľudí trpí depresiou než kedy-
koľvek predtým? Nie, dôvodom nie je znečisťovanie životného
prostredia, ani nehorázne účty za mobilný telefón ani prenikanie
veľkých reťazcov do centier miest. Nejde ani o proces evolúcie
a pravdepodobne ani o nevysvetliteľné cesty božie. Ale keď nič
z toho nie je príčinou, je vôbec pravda, že dnes sú ľudia oveľa
depresívnejší než v minulosti? Táto otázka znie lepšie. A táto
ešte lepšie: Čo sa vlastne rozumie pod pojmom „depresia“?

Keby ste chceli zistiť, či si dnes viac ľudí než v minulosti zlomí
nohu v dôsledku pádu z rebríka, stačí si nalistovať vhodné štatis-
tiky a hneď to zistíte. Rebríky existovali a existujú a ľudia z nich
padali a padajú. Situácia je celkom jasná. Nie však v prípade
psychických a sociálnych fenoménov. Lebo čo treba považovať
za depresiou, je vecou interpretácie. Nie je to také očividné ako
napríklad pri zlomenej nohe. Tu sa stanoví diagnóza a definícia
podľa vlastného uváženia.

Nejasné diagnostické hranice

Na depresie existuje štandardná príručka. DSM - Diagnostic and Statistical Manuál of Mental Disorders, teda diagnostický a štatistický manuál psychických porúch. Nevyplynul z výskumu, ale z konsenzu skupiny psychiatrov, ktorí zvažili, čo by sa do tohto katalógu malo zaradiť. Už samotné zloženie skupiny je zaujímavé.

„56 percent autorov (ktorí prispeli k diagnostickým kritériám pre DSM IV, čo je najnovšia verzia manuálu, poznámka autora) bolo alebo je finančne prepojených s farmaceutickými spoločnosťami, s ktorými bolo prepojených aj 100 percent členov výboru pre „poruchy ovplyvňujúce náladu“ a „schizofrenické a iné duševné poruchy“. Odmeny týchto ľudí boli zaradené hlavne do položiek [...] výskumné granty (42 %), poradenstvo (22 %) a post hovorca (16 %).“³⁹

Nezdá sa vám to byť obohratá platňa?

Zaujímavé sú aj zmeny v obsahu katalógu. V päťdesiatych rokoch existovalo sto rôznych prejavov depresívnych porúch. Tento počet sa medzičasom strojnásobil! A práve v tom spočíva ten trik. Profil sa rozšíri, hranice stratia presné kontúry, stanú sa rozmazanými, nie je celkom jasné, čo je ešte zdravé a čo sa už považuje za choré. Katalóg hrubne. Keď sa k fenoménu depresie pridajú všetky možné stavy, počet ľudí spĺňajúcich príslušné kritériá okamžite stúpne.

„Na definícii depresie sa nedokážu zhodnúť dokonca ani experti. Nejednoznačnosť sa síce pokúšajú odstrániť dopĺňajúcimi definíciami, no tie nevedú k väčšej jednoznačnosti. Medzinárodným štandardom je diagnostický a štatistický manuál (Diagnostic and Statistical Manuál - DSM) Americkej asociácie psychiatrov. V prvom vydaní DSM z roku 1952 bolo definovaných sto rozličných prejavov depresie, v piatom vydaní

(DSM-IV, 1994) sa počet definícií strojnásobil (podčiarknutie Z autor)."⁴⁰

Keď sa v okruhu svojich známych popytujete: „Cítiš sa raz tak a inokedy inak?“ zrejme vám väčšina opýtaných odpovie kladne. Nálady sa menia. Ak sa výkyvy nálad vyhodnotia ako znak depresie, bude sa počet depresívnych ľudí zvyšovať, až napokon dosiahne 90 percent populácie.

Myslíte si, že je to nevhodný príklad? Tak si prečítajte tie, čo sú uvedené nižšie. Pochádzajú z už spomínaného katalógu otázok na diagnostikovanie depresie, podľa ktorých môže aj všeobecný lekár zistiť, či pacient náhodou netrpí depresiou a netreba mu predpísať antidepresíva zo skupiny SSRI, napríklad s účinnou látkou fluoxetín.

„Pacienti smútok niekedy najprv popierajú, ale počas rozhovoru sa dá zmienka o ňom z chorého vylákať (napr. poznámkou, že vyzerá, akoby sa mal každú chvíľu rozplakať).“⁴¹

Je to naozaj tak. Šťastní ľudia sú síce mimoriadne podozriví, ale vhodnou technikou sa aj z nich dá vymámiť potvrdenie o prežívaní smútku.

„Niektoré osoby zdôrazňujú svoje fyzické ťažkosti, nehovoria o pocite smútku. Môžu uvádzať, že strácajú záujem o svoje záľuby. Sprievodným javom býva nechutenstvo, [ale] aj zvýšený apetít [a], môže dôjsť k výraznému poklesu, prípadne zvýšeniu telesnej hmotnosti.“⁴²

No a niektorí jedinci možno začnú rozprávať o výsledkoch futbalového zápasu, počasí alebo o tom, ako sa darí uhorkám v parenisku - samé snahy o odvrátenie pozornosti. Emocionálna maškaráda! Podvedome a inštinktívne riadené stratégie, ktoré majú za úlohu zmiasť! Samé výpovede naznačujúce depresiú! Rozhovor o stromoch! Prefíkaný lekár sa však oklamať nedá

a predpíše tabletku. Existuje niečo, čo by svedčilo v neprospech jej použiteľnosti? Nie!

A keby sa predsa len našiel niekto, kto nemáva výkyvy nálady, je vždy dobre naladený radostný a šťastný - tým horšie, lebo podľa najnovších výskumov sú práve toto príznaky skutočne závažného problému! Tak ľahko sa dá rozšíriť trh.

„Nejasné a rozšírené definície sú priamo v záujme farmaceutického priemyslu, lebo v súčasnosti sa depresie liečia najmä podávaním liekov, presnejšie povedané antidepresív.“⁴³

Interné memorandum

Mám pred sebou zaujímavé interné memorandum firmy *Eli Lilly* z 25. novembra 1984. Jeho autorom je pracovník nemeckej pobočky v Bad Homburgu (p. Keitz) a je adresované okrem iného Sidneymu Taurelovi a iným popredným predstaviteľom koncernu.

„Včera sme dostali neoficiálne pripomienky k našej žiadosti.“

Prvý pokus *Eli Lilly* o registráciu fluoxetínu v Nemecku sa skončil fiaskom. Keitz píše o výsledkoch nemeckého úradu. Nepotešili. Podľa správy dospel spolkový zdravotnícky úrad k zdrvivúcemu záveru, a síce, že *Lilly* nie je schopná dokázať, ako účinná látka pôsobí, ako má pôsobiť, a ani uviesť, aký medicínsky názor na depresiu vlastne spoločnosť má. Prípravok vraj rozhodne nezodpovedá kritériám Svetovej zdravotníckej organizácie, ani stavu vedeckých poznatkov v Nemecku. Obraz, ktorý má spoločnosť *Lilly* o depresii, je vraj absolútne neprijateľný.

Účinnok alebo len riziká užívania liekov?

Na vymedzenie klinických obrazov depresie sa použili alebo dokonca špeciálne založili aj patientské organizácie. Človeku hľadajúcemu pomoc sa najprv javili ako nezávislé, lebo sa zdalo, že sa v nich nezištne angažujú ľudia s rovnakými problémami, ako má on sám. Ale pri bližšom pohľade zistí nasledovné:

„V rokoch 1992 až 1997 prebiehala vo Veľkej Británii kampaň ‚Bojujte proti depresii‘. Organizovali ju stavovské organizácie psychiatrov a všeobecných lekárov. Na financovanie kampane sa spolupodieľali farmaceutické firmy. Všeobecných lekárov vyzvali, aby o 70 percent zvýšili počet pacientov liečených na depresie a agresívnejšie uplatňovali medikamentóznú liečbu. Ťažiskom boli jednoznačne antidepressíva zo skupiny SSRI. Neprekvapí, že kampaň podporovali všetci významní výrobcovia liečiv patriacich do skupiny SSRI. Dnes v kampani pokračuje *Depression alliance*, patientská organizácia sponzorovaná farmaceutickým priemyslom.“⁴⁴

To všetko by sa ešte dalo znieť, keby pri týchto masovo distribuovaných liekoch išlo o neškodné tabletky, ktoré u pacienta okrem dobrého pocitu nevyvolajú nič iné. Nie je to však tak.

Nižšie uvedený zoznam je z príbalového letáka americkej lifestylevej drogy *Prozať*, ktorá sa v Nemecku distribuuje pod označením *Fluctid*. V oboch prípadoch je účinnou látkou fluoxetín, presne tá účinná látka, ktorú odborníci vo Švédsku nedovolili schváliť. Toto sú dosiaľ známe nežiaduce účinky, pričom sa nevie, či je zoznam aktuálny, keďže u jedincov, ktorým predpísali fluoxetín, sa neustále vynárajú stále nové nežiaduce účinky. Na príbalový leták sa dostanú až vtedy, keď k tomu výrobcu prinúti súdny proces alebo zistenia nezávislých výskumníkov.

Znamená to, že ide o ojedinelé a hraničné prípady.

Bolesti brucha, sucho v ústach, nechutenstvo, hnačka, akútna alebo chronická zápcha, vracanie, plynatosť, zmeny chute, poruchy centrálného nervového systému ako: bolesti hlavy, nespavosť, nervozita, únava, pocity úzkosti, triaška, otupenosť, závrate, poruchy sexuálnej funkcie ako napríklad impotencia, znížené libido, priapizmus (bolestivé trvalé stoporenie penisu trvajúce viac než dve hodiny), parestézia — napríklad pichanie, mravenčenie, prípadne necitlivosť v prstoch alebo bolestivé pocity pripomínajúce pálenie.

Ešte ste tu? Je toho totiž viac.

Nočné mory, poruchy myslenia a zmätenosť, nadmerné krvácanie a prehnany pocit hrdosti, nadmerné potenie, rozostrené videnie, pocit svrbenia, búšenie srdca, bolesti v hrudi, zdurenie prs, návaly horúčosti, bolesti klbov. Úbytok telesnej hmotnosti.

Podľa pôvodného plánu sa mal posledný vedľajší účinok deklarovať ako „účinok“. Keďže látku schválili na depresie, patrí tento efekt do kategórie „nežiaduce účinky“.

Alergické reakcie, napríklad mierne reakcie na koži alebo poruchy funkcie orgánov, ale aj obehový šok sprevádzaný zlyhaním orgánu či smrteľné zlyhanie krvného obehu (anafylaxia), bronchiálne spazmy, edém, žihlavka, svrbenie, tvorba pľuzgierikov, horúčka, leukocytóza, bolesti klbov, dýchavičnosť a zvrhanie, zníženie koncentrácie, anúria (poruchy vylučovania moču), hypománia, mánia, zápal žíl, ciev a kapilár v dôsledku autoimunitných procesov, pulmonálna fibróza a dyspnoe (dýchavičnosť).

A to ešte stále nie je všetko.

Poruchy funkcie pečene ako žltáčka alebo hepatitída, zhoršenie

(Xtrapyramiddlnomotorických symptómov (**Parkinsonova choroba**), záchvaty kŕčov, zvýšenie alebo zníženie tlaku, krvácanie, napr- krvácanie kože na malej ploche, krvácanie v žalúdku alebo p čreve, krvácanie z nosa, prípadne extrémna anémia ako aj aplastická anémia, neuroleptický syndróm, mŕtvica, zápal pankreasu, poruchy srdcového rytmu, vypadávanie vlasov, hyperprolaktinémia, vaginálne krvácanie.

Pozor, blíži sa finále:

Agresívne správanie, abnormálne myšlienky, samovražedné myšlienky a samovražda!

Fíha! Záver je mimoriadne pôsobivý, však? **Samovražedné myšlienky a samovražda** pri lieku, ktorý má pomôcť odstrániť depresie?

Roku 1986 došlo pri klinických skúškach k enormne vysokému počtu samovrážd: Z 1000 pacientov, ktorým sa podával **Prozac**, spáchalo 1,25 % samovraždu. V porovnaní s týmito hodnotami spáchalo samovraždu iba 0,38 % pacientov, ktorí užívali antidepresívum nepatriace do skupiny liečiv SSRI, a 0,25 % pacientov, ktorým sa podávalo placebo.⁴⁵ Šestnásobne vyššie riziko samovraždy v prípade prípravku **Prozac** zistila aj neskoršia štúdia v roku 1995.⁴⁶ A koncern o tom vedel. Človek by si pomyslel, že takúto látku treba držať pod zámkom, aby nebola verejne prístupná. Natíska sa zaujímavá otázka pre snaživého predajcu: Ako predať niečo také?

Nuž, dalo by sa namietnuť: Veď je to uvedené na príbalovom letáku. Keď si ho niekto dôkladne prečíta, môže zvážiť, či tabletku užije alebo nie. Ono to však nie je celkom pravda. Na príbalovom letáku nie je napísané to, čo by tam malo byť. Farmaceutické spoločnosti robia všetko, čo je v ich silách, aby zatušovali skutočnosť. Aj na príbalových letákoch.⁴⁷ Skutočnosť, že je na príbalovom letáku uvedená samovražda, je v tomto prípade výsledkom len a len tvrdohlavosti nemeckého úradu na

kontrolu liečiv. Na americkom príbalovom letáku o nej nebola celé roky žiadna zmienka. Hoci spoločnosť **Lilly** o tejto fatálnej možnosti vedela.

A ešte čosi: Keby o tom mala rozhodnúť spoločnosť **Lilly**, vymazali by sa nielen informácie na príbalovom letáku, ale aj informácie o všetkých nepríjemných vedľajších účinkoch. Také nepekné slovo ako samovražda by nemalo nikde figurovať.

Memorandum z roku 1990, ktoré nemecká kancelária zaslala ústrediu v Indianapolise, svedčí o posadnutosti **Lilly** odstrániť toto nepekné slovo celkom z údajov spoločnosti.⁴⁸ Clauda Bouchyho a Hansa Webera, dvoch pracovníkov nemeckej pobočky **Lilly**, nesmierne znepokojil príkaz nadriadených, aby samovražedné pokusy pacientov, o ktorých informovali lekári, v spisoch deklarovali ako „predávkovanie“, hoci ani prekročenie dávky nedokáže spôsobiť smrť. Samovražedné sklony mali zase zaradiť do kategórie „depresie“.⁴⁹ A problém „samovraždy“ zmizne zo sveta. Stačí zmeniť kategóriu, zvoliť iné označenie. Hotovo!

V memorande Clauda Bouchyho sa píše:

„Hansovi spôsobuje tento príkaz ťažkosti z medicínskeho hľadiska, takže mám veľké obavy. [...] Myslím, že úradom, sudcovi, novinárom, ba ani vlastnej rodine by som nedokázal vysvetliť, prečo to máme urobiť, najmä keď ide o také citlivé témy ako samovražedné sklony a samovraždy.“⁵⁰

A vôbec, kto si už len prečíta príbalový leták, keď ho lekár, ktorému dôveruje, uistil, že mu liek pomôže. Prípadne, že mu dokonca nepomôže nič iné, iba tento liek.

Skutočným škandálom je fakt, že firma **Eli Lilly** o všetkých nežiaducich účinkoch vedela už pred samotným podaním žiadosti o schválenie. Práve tento extrémny protiklad rozosmial oboch švédskych expertov. Údaje uvedené vo švédskych podkladoch predložených na schválenie boli teda naozaj v hroznom stave. Časť údajov, ktoré moja pracovníčka a pán Neznámy v už spomínanej hotelovej izbe spracovali tak, aby ulahodili oku švédskej skúšobnej komisii, bola v protokole č. 27.

9. kapitola

Protokol č. 27

Na základe osobných skúsenosti som vám mohol povedať o nezrovnalostiach pri schvaľovaní fluoxetínu vo Švédsku. V tom čase som sa už na hony vzdialil svojim pôvodným záujmom o medicínu i o medicínske aspekty farmaceutického priemyslu. Koordinoval som celý aparát. O problémy pri klinických skúškach a rozhovory so znalcami som sa zaujímal iba ako o detaily celkového plánu a tým bolo „schválenie prípravku a obrat“. Tento plán nemohol zlyhať. Nedbalo vykonané štúdie boli iba problémom, ktorý sa mal eliminovať. Čo najrýchlejšie. Samotné dianie v rámci štúdie mi bolo, veľmi jemne povedané, ukradnuté. Pre mňa bolo dôležité iba jedno: Ako vhodne prezentovať výsledky. Pri spätnom pohľade to vyzerá inak. Dnes, po toľkých smrteľných prípadoch v súvislosti s fluoxetínom a po toľkých súdnych procesoch vedených proti *Eli Lilly* sa pomaly a len po prekonaní zarytého odporu koncernu vynára na denné svetlo čoraz viac podrobností o klinických štúdiách vykonaných v snahe o registráciu. Ja sám som síce pánovi Neznámemu poskytol asistentku a poslal ju do Göteborgu, aby spoločne zmanipulovali naše údaje, ale výsledok som si vtedy nepozrel. Časť podkladov, ktoré moja pracovníčka a pán Neznámy v hotelovej izbe spracovali tak, aby lahodili oku skúšobnej komisie vo Švédsku, tvorila protokol č. 27.

Protokol sú postupy stanovené pre klinickú štúdiu. Komu, kedy a v akej dávke podať aký liek, aký je stav pacienta na začiatku skúšok, ako sa po začatí liečby zmenia jednotlivé parametre atď. Protokol 27 vypracovaný na účely registrácie lieku Prozac® má veľmi zlú povesť. Stručne povedané, americký úrad FDA zodpovedný za schvaľovanie liečiv, na základe protokolu

č. 27 dospel k záveru, že Prozac* má ako antidepresívum pozitívne účinky, a to aj napriek tomu, že je ukážkou zahmlievacích a podvodných taktík farmaceutického priemyslu. Tento príbeh fascinuje práve podobnými absurditami.

Ukončenie protokolu

Keď sa klinické skúšky vykonané v súlade s protokolom skončia, musia sa zverejniť. Ak sa ukončia predčasne, výsledky zverejniť netreba. Mali by ste vedieť, že táto skutočnosť je mimoriadne zaujímavá.

Zlyhanie sa neráta

Je to dobre. Lebo FDA nezaujímal, koľko neúspešných pokusov o dokázanie účinnosti a bezpečnosti má liek za sebou, ale iba fakt, či existuje nejaký dôkaz o jeho prípadnom žiaducom účinku.⁵¹

Smrteľné prípady počas klinických skúšok samotné firmy zaraďujú medzi obchodné tajomstvo, a už z tohto dôvodu ich nemusia nahlasovať úradným miestam. Cieľom celého postupu je ochrana farmaceutickej spoločnosti, a nie záujem o pacienta.

O protokole č. 27 sa diskutovalo aj u nás vo Švédsku. Spomínate si - vo Švédsku **Prozať** nezaregistrovali. Na rozdiel od takmer všetkých ostatných štátov sveta. Vráťane Nemecka. Rád by som zašiel trochu viac do hĺbky, aby som neostal na úrovni všeobecných tvrdení a aby ste si vy sami mohli utvoriť vlastný názor na vec.⁵²

Poččet sa scvrkáva

Koľko pacientov *Prozac* užívalo od jeho zaregistrovania? Spýtajme sa inak: Aké skúsenosti boli s prípravkom *Prozac* pred jeho schválením? Pred registráciou nového lieku sa zvyčajne predpokladá, že existujú dlhoročné skúsenosti s pacientmi, ktorí liek užívali, pričom ich počet je dosť veľký. *Eli Lilly* rozoslala 31. augusta 1990 americkým lekárom jeden zo svojich listov začínajúcich „Vážený pán doktor...“. Obávala sa, že by *Prozac* mohol zvýšiť samovražedné sklony pacientov. V liste sa písalo:

„Na klinických skúškach lieku *Prozac* sa zúčastnilo 11 000 dobrovoľníkov, pričom u viac než 6 000 bol nasadený *Prozac*.“⁵⁴

Vďaka prešpekulovanej formulácii človeku v mysli utkvie najmä číslo 11 000. *Prozac* však neužívalo 11 000 pacientov, ale iba 6 000. Pri zbežnom čítaní textu sa však čitateľovi zafixuje veľkolepé číslo 11 000, figuruje dokonca aj vo vedeckých publikáciách o prípravku *Prozac*⁵⁵

Nuž ale 6 000 je tiež dostatočný počet pokusných králikov. Nemyslíte? Pri dôkladnejšom skúmaní sa však zistí, že ich nebolo 6 000. Podľa analýzy ich bolo 5 600. Nie všetci pacienti sa však zúčastnili na klinických skúškach vykonávaných za podmienok, ktoré možno označiť za vedecké. Na iných miestach sa zase uvádza, že pacientov bolo iba 4 000, pričom limitujúca poznámka uvádza, že veľa z týchto pokusov nespĺňalo požiadavku dvojitého zaslepenia.⁵⁵ A popravde treba rátať iba dvojito zaslepené pokusy. Ako som už vysvetlil, „dvojito zaslepené“ znamená, že lekár ani pacient nevie, či sa mu podáva placebo alebo účinná látka. Treba ešte dodať, že práve v prípade prípravku *Prozac* pri porovnávacích testoch s placebom alebo starším antidepresívom dokázal lekár na základe nežiaducich účinkov okamžite zistiť, kto čo užíva: Pri staršom type antide-

presív boli ľudia ťažkopádni a letargickí, pri prípravku *Prozac* naopak. Odhliadnuc od týchto drobností je 4 000 účastníkov klinického skúšania dosť pekné číslo. Nuž, nie celkom. Na dvojito zaslepených porovnávacích skúškach sa totiž v skutočnosti zúčastnilo iba 1 730 pacientov. FDA však nemohol väčšinu skúšobných sérií vziať do úvahy, lebo zápasili s najrôznejšími technickými problémami a navyše neboli celkom čisté ani z vedeckého hľadiska. Napríklad, niektorí pacienti síce dostávali *Prozac*, ale súčasne sa im podávali aj iné lieky. Prípadne, v jeden deň dostali *Prozac*, ale dostavili sa závažné nežiaduce účinky a skúšky bolo treba celkom zastaviť, takže pacient nebol schopný absolvovať skúšky, ktoré prebiehali niekoľko týždňov.⁵⁶

Klinické skúšky -prežijú iba najsilnejší

Z testovania sa vylúčilo veľa skupín pacientov ešte prv, než skúšky začali. Napríklad deti a starší ľudia. Po schválení však liek možno aplikovať aj na tieto skupiny!⁵⁷

Zo štúdií boli vylúčení pacienti so závažnými samovraždnými sklonmi, napríklad pacienti hospitalizovaní na psychiatrickom oddelení. Pri dvojito zaslepených skúškach sa z testovania vylúčili aj pacienti s pozitívnou reakciou na placebo a po ich vylúčení sa začali testy odznova, už bez nich.⁵⁸ Bol to nevyhnutný krok, aby sme napokon nemali samých zdravých, ktorí vyzdraveli vďaka konzumácii cukrových guľôčok, a nie užívaním patentovanej účinnej látky. Ak účinná látka v skúškach neobstojí lepšie ako placebo, alebo ak sú výsledky dosiahnuté jej podávaním ešte horšie ako v prípade placebo, látku neschvália.

Z 11000 iba 286

Po zrátaní zvyšku všetkých týchto testovacích sérií ostáva iba 286 pacientov, ktorí sa zúčastnili štvortýždňových, päťtýždňových alebo šesťtýždňových skúšok až do konca. 286 jedincov v porovnaní s obratom vo výške 500 miliónov dolárov. **Prozac** sa predpisuje v miliónových množstvách a hltajú ho ľudia po celom svete. Na základe skúseností 286 jedincov, na ktorých ho pred schválením vyskúšali. Ďalšie milióny užívateľov tohto lieku možno považovať za nedobrovoľných pokusných králikov. Nevedia, že sa zúčastňujú na neoficiálnom gigantickom pokuse naživo, v reálnom živote. Dvestoosemdesiatšesť, tento počet by sa nedal označiť za reprezentatívnu vzorku ani pri bežnom prieskume.

Nehovoriac o tom, že na **Eli Lilly** nezapôsobil ani rastúci počet hlásení o najzávažnejších nežiaducich účinkoch, spoločnosti boli totiž srdečne ukradnuté. Kým si súdne žaloby nevyžiadajú pridrahé riešenia, ostane liek tak, ako je - to znamená na trhu. Všetko ostatné by predsa znížilo zisky.

Dĺžka liečby

Ďalším rozhodujúcim bodom v protokole č. 27 je dĺžka liečby. Osemdesiatšesť percent osôb zúčastnených na klinických skúškach užívalo **Prozac** necelé tri mesiace!

Dlhšie než dva roky ho pred schválením užívalo iba 63 pacientov. Iba polovica pacientov, ktorým sa podával **Prozac**, dokázala zvládnuť požadované minimálne šesťtýždňové obdobie. Ostatní museli liečbu predčasne ukončiť - z dôvodu nežiaducich účinkov a nedosahovania avizovanej účinnosti.

Dlhodobé účinky

Pri takto vypracovaných protokoloch bolo takmer nemožné skúmať dlhodobé účinky. Užívanie **Prozacu** sa v nich totiž obmedzovalo na zopár mesiacov a ani tie polovica pacientov nezvládla.

Novorodenci na odvykacej kúre

Dnes, keď milióny ľudí užívajú fluoxetín vo forme liečiva označovaného ako **Prozac** alebo **Fluctin**, je situácia celkom iná. V priebehu rokov sa zoznam škodlivých, ba až smrteľných nežiaducich účinkov na príbalovom letáku poriadne rozrástol.

Ukázalo sa napríklad, že účinné látky zo skupiny SSRI, do ktorej patrí aj fluoxetín, závažne vplyvajú na plod v tele matky. Prenatálny kontakt s antidepresívami ako **Prozať** alebo **Fluctirf** zvyšuje riziko, že sa u novorodenca prejavia abstinenčné príznaky a anomálie pri dýchaní.

„Podľa štúdie, ktorá prebehla na kalifornskej univerzite (University of California), užívanie SSRI preparátov u tehotných žien zvyšuje riziko trvalého zvýšenia krvného tlaku v pľúcach (pľúcnej hypertenzie) u novorodencov o 600 percent. [...] Vzhľadom na závažnosť ochorenia desať až dvadsať percent týchto novonarodených detí neprežije, a to ani napriek lekárskej starostlivosti. Štúdia detského zdravotníckeho centra v Izraeli (Schneider Children's Medical Center of Israel) dokázala, že takmer tretina detí, ktorých matky užívali preparáty patriace do skupiny SSRI, vykazovala abstinenčné príznaky ako piskľavý plač, triaška, gastrointestinálne problémy a poruchy spánku. Zo 60 novorodencov, ktorí prišli do kontaktu s antidepresívami,

„a u trinástich percent prejavili ťažké abstinenčné príznaky.“⁵⁹

Napriek tomu všetkému však „...veľa lekárov vychádza z predpokladu, že by sa depresie u tehotných žien mali liečiť. Schvaľujú pritom aj použitie inhibítorov, ktoré bránia mozgu, aby znova absorboval sérotonín.“⁶⁰

Agresívne a neúčinné

Majú tieto agresívne lieky pri všetkých spomínaných hrozných nežiaducich účinkoch vôbec aj nejaký úžitok? Názor nezávislých vedcov (rozumejte: nezávislých od farmaceutického priemyslu) znie: Nie!

Štúdie ani v jedinom prípade nepreukázali, že by sa pôsobením lieku niekto vyliečil z ťažkej depresie, lebo to nik ani neskúmal.

Predčasne skončené a nevydarené testy sa vyhodnocovali podľa vzoru pripomínajúceho spôsob, akým sa zostavoval katalóg umožňujúci diagnostikovať depresiu. O ňom ste už čítali. Použili sa dotazníky s hodnotiacou škálou. Vypĺňali ich lekári.

Pacienti sa hodnotili sami. Výsledkom bolo rozdelenie pacientov do dvoch kategórií. Jedni sa po užívaní placebo cítili rovnako ako pacienti, ktorí užívali **Prozac**. V druhej kategórii sa pacienti užívajúci placebo cítili dokonca lepšie než tí, čo užívali **Prozac**.

Je zbytočný - skutočnosť známa od roku 1984

Že takmer nikto nepocítoval subjektívne zlepšenie a že ani s ochorením, teda samotnou depresiou liek nijak nepohol, hoci to sľuboval - to všetko spoločnosť **Eli Lilly** vedela už od roku 1984.⁶¹ Rovnako dobre známe boli aj závažné nežiaduce účinky, ktoré sa pri niektorých štúdiách vyskytli u 90 percent pokusných osôb. Nemecké úrady si tiež všimli, že v 15 až 20 percentách prípadov sa nežiaduce účinky ponášajú na ochorenie, ktoré mali vlastne liečiť, teda že fluoxetín vyvoláva depresie. A to všetko na pozadí faktu, že sa zo štúdií vylúčili pacienti, u ktorých existovalo riziko samovraždy. Vysoké nebezpečenstvo samovrážd osôb, ktoré sa zúčastnili skúšok, tak mohol zapríčiniť iba liek. Spoločnosť **Lilly** to vedela, no aj tak na svojej stratégii nič nezmenila a fluoxetín naďalej vychvaľovala ako liek na depresiu.

Pozitívny účinok netreba

V zhrnutí „základu pre schválenie“ (pre schválenie prípravku **Prozať**, poznámka autora) z 3. októbra 1988 FDA uviedla, že spoločnosť **Lilly** predložila štrnásť protokolov s kontrolovanými štúdiami. Štyri porovnávali **Prozať** s placebom. FDA ich využil ako dôkaz o pozitívnom účinku. Jedna nevykazovala vôbec žiaden účinok. Zo zvyšných desiatich štúdií sa v ôsmich nedokázal žiaden pozitívny účinok. Celkovo bolo viac negatívnych než pozitívnych účinkov, no pre schválenie to bolo celkom irelevantné.

Depresia z antidepresív

Ďalším dokázaným faktom je,⁶³ že antidepresíva neznižujú riziko samovraždy. Naopak, zvyšujú ho. Ak niečo vôbec spôsobia, tak je to pravý opak účinkov, ktoré farmaceutické koncerny sľubujú.⁶⁴ Ako to ide dohromady so zásadou zverejnenou na webových stránkach farmaceutických firiem a proklamovanou v reklamách?

„Znamená to (t.j. dodržiavať údajne najvyššie etické štandardy, ktoré si firmy stanovujú samy, poznámka autora) čestne priznať, keď [...] vám nevieme pomôcť.“

10. kapitola

Obrovský sérotonínový podvod

*Prozac** bol prvým trhákom a s ním sa na mape medicíny objavili preparáty z kategórie SSRI. Tieto a podobné prípravky na báze rozličných základných látok sa vyrábajú, propagujú a hltajú v obrovských množstvách. V tejto kapitole by som chcel ešte raz zdôrazniť, aké je to všetko neuveriteľné — teda vzhľadom na nesprávne predpoklady, na ktorých sú tieto liečivá založené.

Dvaja americkí autori, J. R. Lacasse a j. Leo, sa pustili do skúmania sérotonínovej teórie.⁶⁵ Dôkladne preštudovali vedeckú literatúru, teda správy o výsledkoch výskumov. Ponúkam vám závery ich analýzy dnešného stavu poznatkov:

- Vedecký výskum nedokázal žiadnu spojitosť medzi hladinou sérotonínu a psychickými poruchami.
- Naopak, poskytol skôr dôkazy vyvracajúce údajné vysvetlenie jednoduchého nedostatku neurotransmitterov.
- Neexistuje ani len vedecky dokázaná ideálna „chemická rovnováha“ a už vonkoncom nie patologická nevyváženosť.

„Hladina sérotonínu v mozgu živých ľudí sa nedá zmerať, neexistuje teda žiadna možnosť ako danú teóriu overiť.“ Niektorí vedci by dokonca spochybnili aj samotnú použiteľnosť teórie, keďže mozog takto vôbec nefunguje, nie je to hydraulická sústava,“ tvrdí Dávid Burns, psychiater zo Stanfordu.⁶⁶

„Hľadali sme veľké, jednoduché neurochemické vysvetlenia psychických porúch a nenašli sme ich,“ povedal psychiater Kenneth Kendler v roku 2005.

Keďže neexistuje priamy súvis medzi nedostatkom sérotonínu a psychickými dôsledkami, argumentuje sa zrazu naopak: Nakoľko SSRI majú niekedy pozitívne účinky na duševne cho-

rých, poruchu musí zapríčiňovať sérotonín. Je to však podobná situácia, ako keby človek z bolesti hlavy vinil nedostatok acylpyrínu. Prípadne by tvrdil, že mokré cesty vyvolávajú dážď, hoci opak je pravdou, dážď je ten, ktorý ich zmáča.

Je teda aspoň pravda, že SSRI fungujú, hoci sa ešte nevie, prečo fungujú? Odpoveď znie: Nie.

Zo všetkých podkladov pre klinické skúšky, ktoré farmaceutický priemysel predložil FDA, zo zverejnených aj nezverejnených štúdií vyplynulo, že SSRI nie sú účinnejšie než placebo.

Najnovšie pokusy dokázali, že ľudovník je účinnejší ako lieky na báze SSRI. A ešte šport.

Do skupiny účinných látok SSRI patria: citalopram (Citalec), escitalopram (Cipralex), fluoxetín, paroxetín (Seroxat), sertralín (Asentra) - poznámka odbornej redaktorky.

Prezident spoločnosti *Eli Lilly & Company*, Sidney Taurel, sa dokonca cíti byť až taký nedotknuteľný, že celkom bez obalu, bez akýchkoľvek vykrúcačiek vyhlásil, že lieky u 50 percent užívateľov vôbec nezaberajú.⁶⁷ Ani sa len nezačervenal. A nebolo to počas dôverného rozhovoru, vonkoncom nie. Povedal to na veľkom javisku na Floride.

„V skutočnosti majú lieky v priemere päťdesiatpercentnú účinnosť. Pre tých druhých päťdesiat percent pacientov, ktorí majú z lieku iba malý alebo nijaký ošoh, sú to vyhodené peniaze, na sume nezáleží.“

Nielen to, ako sme sa už dozvedeli. Zoči-voči takémuto otvorenému cynizmu vyznie potom poriadne naivne otázka: A prečo sa takéto lieky potom tým druhým päťdesiatim percentám vôbec predávajú?

Záver: Sérotonínové inhibítory ako *Prozať, Fluctin* atď sú zbytočné, drahé a navyše aj nebezpečné. Berú ľuďom životy. Pacienti hrajú ruskú ruletu, zdravotníctvo zbytočne vynakladá finančné prostriedky, ktoré by sa dali využiť inde. Niekde, kde ich naozaj treba. Zisky žne iba farmaceutický priemysel - dosahuje miliardový obrat. Každý rok.

11 kapitola

Prozac® na súde

Fluoxetín je dodnes na trhu. *Fluctin** (Nemecko), *Flucitne** (Švajčiarsko, Rakúsko) a *Prozac* (USA, Veľká Británia), Magri-lan, Hapilux (SR) sa naďalej hromadne predpisujú (od uvedenia na trh ich predpísali viac než 54-miliónkrát),⁶⁸ hoci sa už nedajú prehliadnuť náznaky svedčiace o niektorých závažných nežiaducich účinkoch.

Jeden prípad, keď nežiaduce účinky lieku vyvolali vetký rozruch, sa stal v septembri 1989. Joseph Wesbecker, robotník z tlačiarne v Indianapolise, sa vybral do práce a zastrelil osem kolegov a ďalších dvanásť ľudí zranil, až napokon spáchal samovraždu. Joseph Wesbecker užíval jeden mesiac *Prozac*.⁶⁹ Pozostalí a rodinní príslušníci obetí v roku 1994 spoločnosť *Lilly* zažalovali. Tvrdili, že Wesbecker konal pod vplyvom lieku *Prozac**. Prípad je známy ako „prípad Fentress“, pomenovali ho po jednej z obetí. Išlo o prvú zo 160 žalôb podaných na spoločnosť *Lilly* kvôli lieku *Prozac**, „zázračnej droge“, ktorá v USA medzičasom predstavovala tretinu obratu spoločnosti, celých 1,7 miliardy dolárov.

Lilly kalkulovala takto: Keď spoločnosť prvý prípad prehrá, utvrdí sa v ostatných žalobcoch presvedčenie, že sú v práve, vznikne precedens a spustí sa gigantická lavína žalôb. Ak však *Lilly* tento prípad vyhrá, všetkých ostatných žalobcov odstraší.

Počas vypočúvania svedkov sa právnici poškodených obetí neustále dožadovali, aby sa pripustili dôkazové materiály zo súdnych rozhodnutí v prípade *Oraflex**. Americké ministerstvo spravodlivosti totiž dalo benoxapofén do súvislosti so 100 mŕtvymi a vyvodilo záver, že spoločnosť *Lilly* uviedla do omylu americké zdravotnícke orgány. Súd uznal *Eli Lilly & Company*

v 25 prípadoch vinnou z podvodného uvedenia nežiaducich účinkov. Právnicki z prípadu Fentress uviedli, že *Lilly* v prípade liečiva *Prozať* zatajila aj negatívne výsledky štúdií. Chceli, aby si porota spomenula na to, akou smutnou tradíciou spoločnosti je bezohľadná ľahostajnosť voči ľuďom, ktoré sa stali obeťami jej výrobkov. Predsedajúci sudca Potter najprv nechcel dovoliť, aby sa počas súdneho konania smelo odvolávať na *Oraflex*. Obával sa, že to negatívne ovplyvní porotu, ale neposkytne žiadne dôkazy.

Neskôr však právnicki *Eli Lilly* predvolali svedkov, ktorí vychvalovali fantastický systém, ktorý spoločnosť *Lilly* používa na evidenciu a analýzu nežiaducich účinkov. Takéto tvrdenie predsa musí obstáť aj pri predložení dôkazov svedčiacich o opaku, takže sa sudca rozhodol a pre daný prípad napokon pripustil dôkazy z pohromy, ktorú spôsobil *Oraflex*. Teda presne to, čo požadovali právni zástupcovia žalujúcich strán! Potterov pokyn bol očividne celkom nečakaný, lebo, čuduj sa svete, právnicki oboch strán zrazu žiadali o odročenie procesu.

Osoby, ktoré proces sledovali, sa domnievali, že dôjde k mimosúdneho vyrovnaniu. Na druhý deň nevychádzal z údivu zasa sudca Potter. Právny zástupca žalobcov vysvetlil, že dôkazy týkajúce sa lieku *Oraflex* zatiaľ nepredloží. Použije ich až pri určení odškodného. Podľa amerického právneho systému sa však výška odškodného stanovuje až vtedy, keď je už známe, kto spor vyhral. Takže, ak by spoločnosť *Lilly* vyhrala, vôbec by sa nedostali na pretras dôkazy týkajúce sa *Oraflexu*, ktoré sudca považoval za najpresvedčivejšie a právni zástupcovia žalobcov im prikladali taký význam. Sudca sa, celkom prirodzene, spýtal, či sa strany náhodou mimosúdne nedohodli. Jednohlasná odpoveď všetkých zúčastnených právnikov znela: „Nie.“

Keď sa porota išla poradiť, jedna členka poroty sudcovi povedala, že na chodbe začula, ako sa právnicki spoločnosti *Lilly* s právnymi zástupcami žalujúcich strán rozprávali o výške sumy za mimosúdne vyrovnanie. Sudca svoju otázku zopakoval:

val a právni zástupcovia oboch strán dohodu o mimosúdnom vyrovnaní opäť popreli.

O tri dni neskôr porota rozhodla v prospech *Lilly*. Dospela k záveru, že z násilností nemožno viniť *Prozac*.

„Medicína je rehabilitovaná!“ jasal jeden z právnikov spoločnosti *Lilly*. Krátko nato sa ceny prípravku *Prozac* v USA badateľne zvýšili.

Sudcovi Potterovi však prípad nedal spávať. Prečo sa právni zástupcovia žalujúcich strán najprv tak domáhali možnosti predložiť dôkazy o liečive *Oraflex* a pri vhodnej príležitosti ich napokon nepoužili? Ešte stále v ňom tlelo podozrenie, že dospeli k mimosúdnej dohode, preto rozsudok dodatočne zmenil z verdiktu „prípád uzavretý na základe rozsudku“ na „prípád uzavretý na základe dohody“.

Právni zástupcovia proti takémuto rozhodnutiu namietali. Sudca Potter sa z toho musel sám zodpovedať pred súdom. Prípád sa dostal až pred najvyšší súd štátu Kentucky, kde krátko pred začatím pojednávania právnicki *Lilly* a obetí napokon priznali, že sa naozaj mimosúdne dohodli. A síce na tom, že právni zástupcovia obetí nepredložia dôkazy, pomocou ktorých by prípád zrejme vyhrali, aby spoločnosť *Lilly* vyšla z prípadu ako víťaz.

O dohode však ešte stále neboli známe žiadne podrobnosti. Sudca preto prokurátorke nariadil, aby pokračovala vo vyšetrovaní. Z jej správy z roku 1997 vyplynulo: Došlo k tajnej dohode medzi právnymi zástupcami spoločnosti *Lilly* a právnymi zástupcami obetí. Miera utajenia bola taká vysoká, že sa z ústneho dohovoru vypracoval iba jeden písomný zápis, žiadne ďalšie dokumenty neexistovali.

Lilly slúbila vyplatiť mimosúdne dohodnuté odškodné všetkým stranám, ktoré na ňu podali na súd žalobu z dôvodu účinkov lieku *Prozac*, a to bez ohľadu na to, či sa ich prípád rozhodne v prospech alebo neprospech žalujúcej strany, prisľúbila odškodniť dokonca aj osoby, ktoré s daným prípadom nemali

„ič do činenia a iba náhodou ich zastupoval ten istý právny zástupca. Ako protihodnotu **Lilly** požadovala, aby sa v prípade Fentress nepredložili dôkazy týkajúce sa lieku **Oraflex**. O výške sumy, ktorú spoločnosť **Lilly** zaplatila, sa nikto nikdy nič nedozvedel. Istý právnik, ktorý jedného zo žalobcov v prípade Fentress zastupoval pri rozvode, však prezradil, že išlo o enormne vysoké odškodné.

O čom svedčí tento prípad? Podľa môjho názoru o tom, že v súvislosti s benoxaprofénom má **Lilly** ešte na hlave poriadne veľa masla. Ďalšie kompromitujúce skutočnosti treba udržať v tajnosti aj za cenu obídienia právneho systému a obrovských súm, ktoré spoločnosť zaplatí, len aby sa nikdy nedostali na svetlo božie. Nezastaví sa ani pred klamstvami pod prísahou, len aby dosiahla plánované tržby.

12 kapitola

25 000 - moja nočná mora

Psychiater Dávid Healy nie je zarytý odporca lieku *Prozac*'. Má skúsenosti s mnohými prípadmi, ktoré sa súdnou cestou snažili dať *Prozac*" do súvisu s vraždami a samovraždami. Často nebol o tejto údajnej previazanosti celkom presvedčený. Raz sa naňho obrátila rodina Forsythovcov. Healy sa ich prípadu ujal.⁷⁰

Forsyth senior bol úspešný muž, takmer 40 rokov predával autá v štáte popretkávanom diaľnicami, v Kalifornii. Obchod mal neďaleko letiska v Los Angeles. Letisko sa rozhodlo expandovať a za pozemok mu zaplatilo peknú sumu.

Odišiel teda do dôchodku. Mal dosť peňazí, aby si mohol užívať život a robiť to, na čo dovtedy nikdy nemal čas. Po štyroch rokoch sa spolu s manželkou presťahoval z Kalifornie na Havajské ostrovy, kde už žil ich syn Bili. Situácia však nebola taká, ako by si Forsyth senior želal. Tvrdo pracujúci úspešný muž sa iba s nevôľou pozeral, akým záhaľčivým životom žije jeho syn. Navyše preňho ani pre jeho manželku nebolo ľahké po 37 rokoch manželstva plného pracovného nasadenia zrazu dennodenne len tak posedávať a nič nerobiť. Postavili luxusný dom na ostrove Maui a začali si akosi navzájom prekážať. Pán Forsyth si občas dožičil výlet do Los Angeles, aby sa nadýchal vzduchu veľkomesta. Po čase sa však aj s manželkou vybrali do poradne a snažili sa dať do poriadku svoj vzťah.

V septembri 1992 začali pána Forsytha trápiť záchvaty paniky. Lekár mu predpísal liek. Forsythovi seniorovi sa to však nie veľmi páčilo, lebo kedysi, keď bol ešte aktívny a musel odolávať pracovnému stresu, istý čas veľa pil. Vtedy sa zapovedal, že alkohol viac nevezme do úst. Ani kvapku. Liek ovplyvňujúci vedomie v ňom teda vyvolával otázniky. Bol však mužom, ktorý

poslúchne odporúčanie lekára. Nepomohlo to. Liek nezabral

„Vyskúšame teda niečo iné,“ navrhol lekár. **Prozať.** Forsyth poslušne hltal tabletky. Na druhý deň zažil prozacovský zázrak: Cítil sa vynikajúco. Chmáry sú zahnané! Prvýkrát od príchodu na Havajské ostrovy si užíval nádhernú modrú oblohu. Zatelefonoval lekárovi a povedal mu, že sa cíti o 200 percent lepšie.

Na druhý deň však nasledoval ďalší telefonát. Lekárovi sa ozval Forsythov syn. Otec sa vraj strašne zmenil. Po celý život iba zriedkakedy prekročil prah nemocnice a teraz sa dožadoval hospitalizácie na psychiatrii. Jeden týždeň strávil v zdravotníckom centre **Castle** na susednom ostrove Oahu. Lekári ho naďalej krmili prípravkom **Prozať.**

3. marca 1993, po jedenástich dňoch užívania lieku, sa pán Forsyth na vlastnú žiadosť vrátil domov. S manželkou si spravili program, na ďalší deň sa chceli so synom vybrať pozorovať veľryby. Keď sa na dohodnuté miesto nedostavili, pobral sa Bili do rodičovského domu. Čakal naňho krvavý kúpeľ.

V noci alebo zavčas rána otec zavraždil matku pätnástimi bodnými ranami nožom. Potom vzal pílkovitý nôž, pripevnil ho na stoličku a nabodol sa naň.

Tento príbeh je iba jedným z mnohých. Je však typický pre problémy s fluoxetínom a očividne aj pre problémy s ďalšími novými antidepresívami. Možno si spomínate na devätnásťročnú študentku z úvodnej časti knihy. Je zvláštne, keď celkom normálnych, zdravých ľudí zachváti samovražedný ošiaľ. Neustále na to myslím. Spôsobuje mi to nočné mory. Nedo-kážem prestať, predstavujem si, aké zmeny museli nastať v ich vedomí, že ich dohnali k takýmto hrozným skutkom.

Ako sa môže pohľad nejakého človeka na život v okamihu tak drasticky odpútať od všetkého, čo dovtedy poznal? Ako to, že sa natoľko prekrútia všetky ľudské zväzky a aj tie najzákladnejšie pocity?

A prečo chce niekto práve na tomto ryžovať? Nemám námietky proti zarábaniu peňazí. Ale za takúto cenu?

Keď sa Dávid Healy začal venovať prípadu Forsyth, veci začali prvýkrát nadobúdať jasné obrysy. Forsyth v minulosti netrpel žiadnou psychickou poruchou. Nikdy sa uňho neprejavili samovražedné sklony. Udalosti poslednej noci jeho života a života jeho manželky sú preňho celkom atypické. Nikto to nemohol predvídať a nikto to nedokázal pochopiť. Healy sa postupne utvrdzoval v presvedčení, že Forsytha do vražedného a samovražedného ošiaľu vohnal **Prozac®**.

Lieky na psychózu môžu spôsobiť psychomotorický nepokoj vedúci k vražedným a samovražedným chůtkam. Existuje síce možnosť, že vyvolajú myšlienky na samovraždu, ale súčasne ochromia pacientovu vôľu, takže svoj čierny nápad nie je schopný vykonať. Pred liekom **Prozac** sa však spomínaný psychomotorický nepokoj nikdy nedával do súvisu s antidepresívami. Lekári to v prípade liečiva ako **Prozac** jednoducho nečakali. Spoločnosť **Lilly** nikoho nevarovala, hoci na základe vlastných klinických skúšok vedela, že sa u niektorých pacientov vyskytli podobné stavy psychomotorického nepokoja.

Interné dokumenty spoločnosti dosvedčujú, že tento fenomén odhalili už v roku 1978. V materiáli z 2. augusta sa uvádza:

„Vyskytol sa veľký počet nepriaznivých reakcií... U iného pacienta došlo k psychóze... Ďalší pacient vykazuje známky psychomotorického nepokoja...”

Už desať dní predtým napísali:

„U niektorých pacientov sa ťažká depresia po niekoľkých dňoch zmenila na závažný nepokoj... V prípade jedného pacienta bolo treba vysadiť medikamentóznou liečbu.”

Odvtedy podávali osobám zúčastneným na fluoxetínových štúdiách súčasne s liekom **Prozac** aj utišujúce prostriedky, aby sa dostali cez fázu nesmierneho fyzického nepokoja. Keď sa však fluoxetín dostal na trh, nikto nikoho nevaroval, neupozornil na tieto fakty, na odporúčaný postup. Na príbalovom letáku sa nič neobjavilo. Veď kto by si liek kúpil, keby vedel, že musí prijať takéto preventívne opatrenia?

2 toho vidno, za akých špecifických medicínskych okolností by bolo možno zmysluplné použiť fluoxetín — za podmienky extrémne kontrolovaných následkov jeho užívania. Navyše v kombinácii s prídavnými liečivami. A pritom všetkom dávať ešte veľký pozor, lebo sa môže vyskytnúť intolerancia, alebo sa môžu vystupňovať nežiaduce účinky. Tento aspekt bol absolútne nedostačujúco preskúmaný, ako sa dočítate v nasledujúcej kapitole.

Takýto liek patrí iba do rúk mimoriadne špecializovaných odborníkov a aj to iba vtedy, keď sa splnia najprísnejšie bezpečnostné opatrenia. Takéto situácie sú však ojedinelé. Nedá sa na nich totiž zarábať. Sú celkom nezaujímavé. Skutočnosť je opačná - fluoxetín lekári predpisujú masovo a voľne ako tabletky na bolesti hlavy.

Dávid Healy mal možnosť porovnať publikované údaje s internými dokumentmi spoločnosti **Lilly** a vyjadril sa, že je reálne domnievať sa, že po celom svete sa v dôsledku užívania lieku **Prozac** o samovraždu pokúsilo štvrt' milióna ľudí. A približne 25 000 jedincov sa to aj podarilo.

Tento odhad je z roku 1999. Neprospieva môjmu spánku.

Neskôr spoločnosť **Lilly** z klinického skúšania zameraného na registráciu fluoxetínu dôsledne vylúčila pacientov javiacich známky psychomotorického nepokoja. Praktické. Výskyt nežiaducich účinkov sa v dôsledku jednoduchého opatrenia neobyčajne znížil. O bezpečnosti fluoxetínu pochybovali iba nemecké zdravotnícke úrady. Je teda v Nemecku všetko v poriadku?

13. kapitola

Švédsky vzorP - Prozac® v Nemecku (Fluctin®)

V Nemecku podľa švédskeho vzoru? Keď tu, tak inde tak isto? Poviem to takto: Príbeh, tak ako sa v celosvetovom meradle vyvíja, je zrejme typickou ukážkou postupov uplatňovaných vo vzťahoch medzi farmaceutickými firmami a úradmi vo všetkých západných krajinách. Nemci to neradi počujú.

„Veď tu v Nemecku sa predsa všetko tak mimoriadne presne a dôsledne riadi, tu sa niečo také nemôže stať..." Nuž, uvidíme.

Nemecký spolkový úrad pre zdravotníctvo zamietol fluoxetín

Mám kópie interného memoranda spoločnosti *Eli Lilly* z roku 1984 a korešpondenciu medzi *Eli Lilly* a Nemeckým spolkovým zdravotným úradom (BGA) od roku 1988.

Vo faxe z roku 1984 adresovanom najvyšším predstaviteľom spoločnosti v Londýne a Indianapolise zhrnul pracovník nemeckej pobočky *Lilly* zamietavé stanovisko úradu pre zdravotníctvo týmito slovami:

„Klinické príznaky depresívnej poruchy, ktoré spoločnosť *Lilly* použila, sú neplatné, lebo nezodpovedajú žiadnemu vedeckému štandardu. Vzhľadom na prínosy a riziká účinnej látky sa fluoxetín navyše vonkoncom nehodí na liečbu depresíí.

Nemecký zdravotný úrad totiž nezistil takmer žiaden úžitok, ale identifikoval o to viac, a navyše aj mimoriadne závažných, nežiaducich účinkov zahŕňajúcich okrem iného fakt, že pacienti bez depresie sa po užití látky očividne stali depresívnymi."

Zapojenie nemeckých úradov

Keď toto nie je rukolapné...! Až príliš sa to ponáša na odpoveď švédskych úradov. Poďme však ďalej. Korešpondencia z roku 1988 obsahuje:

1. Oficiálnu žiadosť, ktorú spoločnosť *Lilly* predložila nemeckým úradom.
2. Úradné zamietnutie registrácie.
3. Udelenie registrácie približne rok po jej zamietnutí.

Ako došlo k tomuto názorovému zvratu? Zdá sa, že ide o švédsky vzor. Ale poďme pekne po poriadku.

BGA v zamietnutí žiadosti o schválenie lieku *Prozac* (fluoxetínu- pravdepodobne z 26. januára 1988 (pravdepodobne, lebo dátum na list pripísali ručne alebo typografické znaky obkreslili) - uviedol štyri dôvody. Dva z nich sú tieto:

- Nebol predložený dôkaz o účinnosti látky.
- Bezpečnosť lieku nie je dokázaná.

V štvrtom bode sa mimochodom uvádza, že štúdiám sa podarilo identifikovať iba desať percent produktov štiepenia (metabolizmu), ktoré vznikajú pri rozklade účinnej látky v žalúdku. Iba desať percent! Ďalší dôkaz svedčiaci o šlendriánskej robote.

Eli Lilly pritom údaje už prikráslila. Och, ako ich len vyfinčila! V štatistikách nefiguruje samovražedné pokusy, lebo ich

jednoducho presunuli do kolónky „bez účinkov" (t. j. medzi prípady, keď látka na pacienta nijako nezapôsobila). Iná metóda: Pacientom sa jednoducho spolu s účinnou látkou podávali aj sedatíva.⁷¹

V každom prípade, o pár mesiacov neskôr *Lilly* zareagovala ďalším listom na adresu nemeckého spolkového úradu pre zdravotníctvo a argumentovala takto: Nechápeme, prečo sa Nemci zdráhajú látku schváliť, keď ju už zaregistrovali v iných štátoch, kde sme predložili tie isté údaje. Nasleduje zoznam dvanástich štátov (medzi inými napríklad Kolumbia, Peru a Singapur...)

S cenou spravili to isté. Vzali tú, ktorú som dojednal vo Švédsku a v iných štátoch sa ňou oháňali ako argumentom. Argumentovali celkom nevedecký (aj v tomto prípade, keď ide o obsah, vedecké fakty, či skôr ich neexistenciu), spôsobom vhodným skôr pre módnou branžu: „Ak pani Majerová, veď ostatné dámy to už nosia. Je to nová móda. Prečo sa bránke?"

Kto a s kým išiel na večeru?

A predsa: Koncom roka 1989 fluoxetín v Nemecku schválili. Kto a s kým išiel na večeru? A čo si dali ako dezert? Žiada sa získať odpoveď na tieto otázky. Veď predsa viete, že sú kľúčové. Nehovorím to preto, lebo práve túto činnosť som pre *Lilly* vo Švédsku vykonával ja. Nie, hovorím o tom preto, lebo ako Dávid Healy, lekár a riaditeľ psychologicko-medicínskeho inštitútu v Severnom Walese napísal vo svojom článku zaoberajúcom sa spornými aspektmi schválenia fluoxetínu, v Nemecku sa pri schvaľovaní látky „na nezávislých členov úradu zodpovedného za registráciu uplatnili zjavne nekonvenčné lobistické metódy"⁷²

Deti a Prozac®

Viac než dvadsať rokov sa už vie o ničivých nežiaducich účinkoch fluoxetínu a jeho pomerne značnej neúčinnosti pri dosahovaní toho, čo sľubuje. Človek by si myslel, že každý lekár už predsa musel počuť o možných škodlivých účinkoch tejto látky na dospelých, a preto sa jej oblúkom vyhne.

Nuž, lekári možno, nie však Európska agentúra pre liečivá (EMA). V tlačovej správe zo 6. júna 2006 odporúča, aby sa fluoxetín používal aj u detí: „Rodičia a lekári by si mali počas liečby všímať, či deti a mladiství nemajú samovražedné sklony.“⁷³

Všímať si, či deti a mladiství nemajú samovražedné sklony? Text ako vyšíťý na príbalový leták. Lekárnik vám podá cez pult škatuľku, zákazníčka, čo stojí v rade za vami, práve smrká a lekárnik vás už odprevádza so želaním: „Do videnia!“ Keď mu náhle ešte zide na um: „Ach, prepáčte. Prosím, dávajte na Petra dobrý pozor, aby vám neuniklo, keby sa uňho náhodou objavili samovražedné sklony. Dovi!“

Otázka: Nie je toto azda priznanie výrobcu, že liek, ktorý má za úlohu zlepšiť náladu, vyvolá absolútny opak? EMA ďalej uviedla:

„Americký výrobca **Eli Lilly** by mal okrem toho uskutočniť aj ďalšie štúdie zamerané na bezpečnosť liečiva.“⁷⁴

Prepáčte, že sa pýtam, ale: Nemali by sa také štúdie vykonávať ešte pred uvedením výrobku na trh?

Dovoľte mi poslednú otázku: Nesvedčí táto poznámka náhodou o tom, že tento liek, **Prozac**, ani po dvadsiatich rokoch po uvedení na trh vlastne nie je bezpečný?

Odporúčaná denná dávka by podľa EMA nemala prekročiť 20 mg. Znamená to, že deti dostávajú rovnaké množstvo účinnej látky ako dospelí, čo je štvornásobok dávky, ktorú švéd-

ska odborníčka už v osemdesiatych rokoch minulého storočia považovala za maximálne prijateľnú - a to pre dospelých!

Fluoxetín pri klinických štúdiách pred jeho registráciou nepodávali deťom. Spomínate si? Zo skúšok v konečnom dôsledku vylúčili všetky skupiny, ktoré mohli byť akokoľvek problematické, vrátane jedincov so skutočnými psychickými problémami.

Človek si položí otázku: Koho vlastne zamestnáva Európska agentúra pre liečivá? A kto týchto ľudí platí? Čo sa toho týka, mám veľmi silné podozrenie.

14. kapitola

Preložený do Portorika

Samozrejme, pri rokovaníach o cene lieku *Prozac** (fluoxetínu) som ešte nevedel, akú lavínu som vlastne spustil.

„1,20 USD! 20 mg! Hurá!“

Celé dni som nemyslel na nič iné. Domnieval som sa, že mám dôvod na oslavu. Veď som predsa splnil úlohu, čo mi dal Sidney Taurel. A nie hocijako - výsledok bol pôsobivý.

Up, up and Away

Pokročme v čase o kúsok ďalej, presuňme sa do Fínska, do blízkosti Helsínk. Bol to najkrajší deň v celej mojej kariére. Vrchol, a ako sa ukázalo až neskôr, veľký zvrät. Každoročný podnikový výlet. Odmena za celoročné vynikajúce pracovné výsledky. Požiadal som jednu agentúru, aby hotel rezervovala na niekoľko dní. Krásny únik z každodennej rutiny, skupinové vzdelávacie podujatie, prejav starostlivosti koncernu o svojich pracovníkov. Ja som sa staral o svojich pracovníkov. V idylickom prostredí som v konferenčnej miestnosti hotela švédskym obchodným zástupcom a produktovým manažérom, celému môjmu štokholmskému tímu hovoril o cieľoch firmy na nasledujúci rok. Miestnosť bola na prízemí. Vonku, za oknami sa zelenal obrovský trávnik.

Náhle sa rozleteli dvere, piati chlapi ma schmatli a vyvliekli von. Mali na sebe jasnočervené džogingové súpravy s nápisom *Lilly* a pod nimi bežné oblečenie, džínsy a tenisky. Tie súpravy boli darom firmy svojim zamestnancom, uniformou šťastia.

Červené stvorenia ma rýchlo vyniesli von, na lúku. Lapal som dych. Vhodili ma do koša teplovzdušného balóna. Niekoľkí tiež nastúpili, uvoľnili laná a mne okamžite prišlo zle.

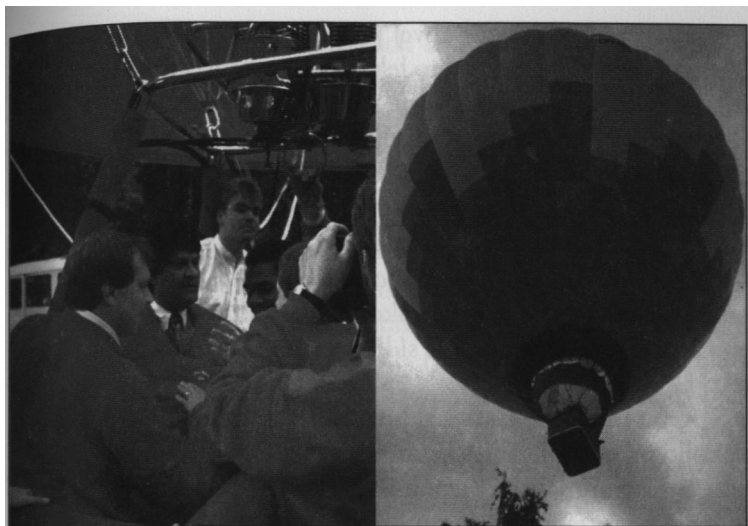
Zo zeme bolo vidieť, ako jasnočervený balón stúpa nahor. Na fotografii sa mi z tváre dá vyčítať nefalšovaná hrôza. Necítil som si nič - zadok, nohy - iba hrozitánsky strach. Taký bol najkrajší deň mojej kariéry! Vznášal som sa pár metrov nad zemskými povrchom, kôš sa hojdal a vŕzgajúce laná ma ťahali čoraz vyššie. V červenom balóne som letel preč. Keď sme však vystúpili nad vrcholce stromov, začul som hukot plynu z naplno otvoreného horáka, a keď som zrak odlepil od zeme, čo sa mi strácala pod nohami, všetok strach sa zrazu rozplynul a ovládla ma iba ničím nekalená radosť.

Pol hodiny sme lietali fínskym vzduchom, pristáli sme, čakala na nás limuzína, dali sme si šampanské a vrátili sa naspäť do hotela. Toto prekvapenie pre mňa zorganizovali moji pracovníci. Nie je jednoduché dotiahnuť obrovský teplovzdušný balón do blízkosti niekoho, koho chcete takouto „maličkosťou“ prekvapiť.

Bolo to poďakovanie od môjho tímu, lebo to boli moje posledné dni vo Švédsku. Povýšili ma. S takouto vďakou zamestnancov voči svojmu šéfovi sa nestretnete často. Môj tím vedel, koho stráca. Mimochodom, na jednej fotografii vidno aj černocha, človeka, ktorého som v spoločnosti *Lilly* zamestnal, a za ktorého som zhora dostal „hubovú“ polievku. Predzvest' mojej kariéry.

Moji chlapi ma však milovali. Jeden z nich, produktový manažér, ktorý prednedávnom umrel na následky alkoholizmu, o mne o veľa rokov neskôr povedal, že som síce nebol žiaden anjel, ale aspoň som bol úprimný. Je zaujímavé, čo ešte dodal:

„Kto môže o sebe tvrdiť, že je bez poškvryny? My všetci...“ pokračoval a nemyslel tým celé ľudstvo, ale pracovníkov spoločnosti *Eli Lilly*, pre ktorú ešte dlhé roky pracoval, „...to o sebe tvrdiť rozhodne nemôžeme.“



Večer v balóne bol mojím posledným večerom v Európe. Na druhý deň som mal letieť do Portorika. Na jednom z každoročných stretnutí firmy som sa vyjadril, že by ma lákalo medzinárodné poslanie, lebo ako riaditeľ spoločnosti na národnej úrovni som nemal šancu postúpiť vyššie. Na každom takomto výročnom podujatí si vedenie firmy vždy vyhradilo jeden celý deň, aby urobilo analýzu mojich výkonov a potom som zožal pochvalu. Vždy som dostal najlepšiu známku. Volali ma „Achiever“ a lepšie hodnotenie neexistuje. Prejavilo sa to aj na mojom plate. Po každom takomto podujatí sa významne zvýšil.

Povýšenie do zeme Nikoho

Krátko po úspešne dohodnutej cene pre *Prozac* ma povýšili do pozície marketingového riaditeľa pre Karibskú oblasť a Strednú Ameriku v Portoriku. Nemal som problém rozhodnúť sa. Na jednom zo stretnutí, ktoré som zorganizoval pre mien-

kotvorcov v oblasti inzulinovej problematiky, som sa zoznámil so zaujímavou ženou. Bola to lekárka s vlastnou klinikou v Portoriku. Počas konferencie som iba pre ňu objednal let ponad Manhattan a spolu sme nastúpili do tesného, ale útulného brucha malého lietadla. Opájali sme sa nielen šampanským, ale aj ohromujúcim výhľadom na New York z vtáčej perspektívy, ktorý si nemôže vychutnať hocikto. Odvtedy sme udržiavali vzťah na diaľku, každý žil na inom kontinente. Potešilo nás, že tento stav môžeme zmeniť. Dokonca sa nám to výborne hodilo, lebo moja budúca kancelária sídlila na ostrove v Karibiku, ktorý patrí USA.

S prvou manželkou sme už boli rozvedení. Rozviedli nás pred niekoľkými rokmi. Deti z tohto manželstva už dávno neboli malé a nezaujíjali sa o mňa. Nečudo, veď som nebol nikdy doma. Všetci traja už dosť dlho žili vlastným životom. Nepadlo mi preto zaťažko odísť. Naopak. Bol som nadšený. Myslel som si, že ma spoločnosť odmenila za moje snahy a riziká, ktoré som pre firmu podstupoval pri podplácaní. Všetko bolo dokonalé. Budúcnosť, Portoriko. Lákavá predstava. Netušil som, že moje povýšenie je iba dômyselný trik.

Po Fínsku, po onom lete balónom sa všetko zbehlo veľmi rýchlo. Odletel som do Portorika. Tam som však zistil, že mi nepripravili takzvaný „expatriate package“. Zvyčajne sa firma postará o to, aby mal manažér pripravené všetky úradné dokumenty, lebo v krajine, kde má vykonávať prácu, je zvyčajne cudzincom. Povolenie na pobyt, pracovné povolenie atd. Nič z toho som nemal. Nepostarali sa mi ani o byt. S priateľkou sme neplánovali dať sa rýchlo dohromady a bývať spolu, ale v danej situácii ma u seba prichýlila. Ba čo viac: Vydala sa za mňa, aby som vôbec mohol v Portoriku zostať. Je zaujímavé, že keď som to dal vedieť na osobnom oddelení, veľmi sa nepotešili.

Zvláštnosti sa začali hromadiť. Pridelili mi stôl veľký asi ako poštová známka. Bol taký malý, že sa naň nedal postaviť ani monitor (vtedy obrovská haraburda, potreboval naozaj veľa

miesta). Na bočných zásuvkách som si doudieral kolená do modra. Keď som požiadal o iný stôl, gánili na mňa, akoby som bol nový praktikant, a nie nový šéf.

Za zmienku stojí aj služobné auto, ktoré mi prideliť. Maličký džíp, s tlmičmi, ktoré nestáli za zmienku, a taký nízky, že som si na každom výmoli doudieral hlavu o strop. No a na portorických cestách bolo výmolov viac než dosť. Oveľa luxusnejšie bolo dokonca aj prvé auto, ktoré som dostal na začiatku kariéry ako obchodný zástupca. Keď som sa slušne spýtal, či by náhodou nebolo k dispozícii niečo iné, na tvárach spolupracovníkov sa opäť objavilo staré známe zhrozenie. Neskôr mi tieto proti mne namierené prípady vysvetlili.

Čosi nebolo v poriadku. Pri spätnom pohľade je všetko jasné a jednoduché, ale vtedy som si zakaždým pomyslel, že ide jednoducho o chybu. Príliš ma nadchýnala skutočnosť, že som sa vrátil do klimatických podmienok, v ktorých som vyrastal. Slnko prospievalo nielen mojej pokožke a duši, ale ma aj oslepovalo. Je dôležité vedieť, že vo Švédsku nie je jednoduché prepustiť zamestnanca. V Európe je ochrana zamestnancov dosť silná. Naproti tomu v USA...

V Portoriku som sa dlho nezohrial. Nemal som ani len čas poriadne vybalit' kufre. V pracovnej oblasti som bol zodpovedný za vypracovanie rozpočtu. Pritom som zistil, že tu sa na výpočty nepoužívajú kusy, teda množstvo predaného tovaru, ale iba ceny. Tie za posledné roky stúpili, hoci predané množstvá sa nezmenili. Bolo to zvláštne, lebo ceny liekov určujú úrady. Nenašiel som žiadne dokumenty o opakovaných rokovaniach, aké neustále viedla moja švédska kolegyňa zodpovedná za financie. Čosi tu nehralo. Ďalej som sa však ani nedostal. Zavolať ma do Indianapolisu do ústredia spoločnosti *Eli Lilly*. Mal som sa zúčastniť na marketingovom stretnutí. Nič mimoriadne.

Odletel som tam. Na druhý deň ráno ma o ôsmej zobudili so žiadosťou, aby som sa dostavil do ústredia. Tam mi ktosi povedal, že som prepustený. Nechápal som to. Čo sa stalo? Čo som

spravil zle? Ten človek mi nevedel nič viac povedať. Dožadoval som sa rozhovoru so Sidneym Taurelom, ktorý sa medzičasom stal generálnym riaditeľom, najvrchnejším šéfom spoločnosti **Eli Lilly**. Chvíľu to trvalo, ale pustili ma k nemu. Zdalo sa, že veril všetkému, čo mu bolo o mne povedané. Ale kto? Kto sú oni? A čo mu narozprávali?

Posledný rozhovor so Sidneym Taurelom

Taurel mi povedal, že spoločnosť **Lilly** má určité etické zásady. Prečo sa ku mne teda správajú ako k zločincovi? Personálny manažér, ktorý bol tiež v kancelárii (možno plnil aj úlohu Taurelovho bodyguarda), bol riadne nabrúsený. Aj ja. Poznal som tento typ ľudí. Keď do Kodane prišla delegácia z Indianapolisu, vozil som ich z bordelu do bordelu. Stretnutie sa skončilo bez zjavného záveru. Zavalitý personálny manažér ma vystrčil z kancelárie a osobne sa postaral o to, aby som opustil budovu. Keby sa ma ten muž ešte raz v živote dotkol, táto kniha by neexistovala, lebo by som s najväčšou pravdepodobnosťou skončil vo väzení.

Zatelefonoval som do kancelárie vo Švédsku. Moji ľudia ma informovali, že na všetkých dverách sú nové zámky. Všetko dôkladne pripravili. Čo sa obávali, že by som ako superman mohol za niekoľko minút priletieť do Švédska, vyprázdniť zásuvky a vziať si všetok ten „ekrazit“ týkajúci sa pána Neznámeho? Alebo predpokladali, že by to pre mňa spravili moji verní? V tej chvíli som na to ani len nepomyslel. Bol som zdrvený.

Myslím, že každý konflikt má dve strany. Taurela som sa opýtal, či by si nechcel vypočuť aj moju verziu príbehu. Očividne nemal záujem.

V ten deň som si od jedného z riaditeľov vypočul nasledujúcu vetu. Videla sa mi byť tým najvhodnejším vysvetlením môjho náhleho prepustenia.

„Pozrite sa na svoju kariéru v *Lilly*. Prirýchlo stúpate nahor. Chcem povedať, prirýchlo vzhľadom na to, že ste farebný.“ To som už raz kdesi počul. Vtedy, keď som vo farmaceutickom priemysle začal ako bezvýznamný medicínsky poradca. Môj vtedajší šéf (nebol to Švéd) sa so mnou vybral na návštevu k jednému lekárovi. Predstavil sa mu a dodal, prstom namiereným na mňa: „A toto je môj caddy (nosič golfových palíc - pozn. redaktorky).“

Lilly - WASP (White Anglo-Saxon Protestant) firma? Biela anglosaská protestantská firma? V USA veľmi obľúbená koalícia. Všetko, čo sa nehodí do tejto kategórie, treba eliminovať. Iba že by bol užitočný taký caddy. V takom prípade - fajn. Ale keď to začne byť nebezpečné - preč s ním! Alebo, ako zvyknú Nemci citovať Schillera: Maur odviezol dobrú prácu, Maur môže ísť.

O akých etických princípoch to Taurel hovoril? Šek pre švédkeho pána Neznámeho preda nebol z môjho vlastného vrečka. Peňažné toky, ktoré sa rádovo pohybujú vo výške sumy, na ktorú bol vystavený, v spoločnosti *Lilly* netečú nekontrolovane, i keď sa v účtovníctve zvyčajne niekam zašijú.

Prozať však bol Taurelovo najmilovanejšie dieťa a predpokladám, že sa naľakal. Vlna úspechu, ktorú *Prozať* vyvolal, ho vyniesla celkom na vrchol. Mňa spláchla nadol. Hodili ma do kloaky. Firma sa chcela zbaviť špiny, čo na mňa nalepili.

Niekedy sa ma ľudia pýtajú: „Nepíšete to preto, aby ste sa pomstili?“

Nuž, som len človek. Nemôžem povedať, že by ma takéto správanie nechalo chladným. Všetko sa to však udialo veľmi dávno. Celé roky som o tom mlčal. Teraz mám malého syna. Zrazu som uvidel, že moja minulosť ohrozuje jeho budúcnosť. Motivuje ma snaha zastaviť tú hrozbu.

Portoriko teda spoločnosti umožnilo zabiť dve muchy jednou

ranou: Po prvé bolo lacnejšie a jednoduchšie povýšiť ma a potom ma vyhodiť, a po druhé som bol ďaleko od všetkých informácií, ktoré by som si vo Švédsku dokázal zohnať. Kým som pracoval pre *Lilly*, bol som lojálny. Nikdy mi ani len na um nezišlo, že by som si z priťažujúcich materiálov, čo mi prešli cez ruky, mohol urobiť kópie. Teraz som — ako boli presvedčení - celkom odstavený. Nemal som možnosť dostať sa k memorandám, listom, pokynom, ani prevodom peňazí. Zabudli však na jedno. Ako som bol ja lojálny voči mojim podriadeným, tak boli moji podriadení lojálni voči mne. V ten istý deň ma informovali nielen o vymenených zámkoch.

Virapen verzus Lilly

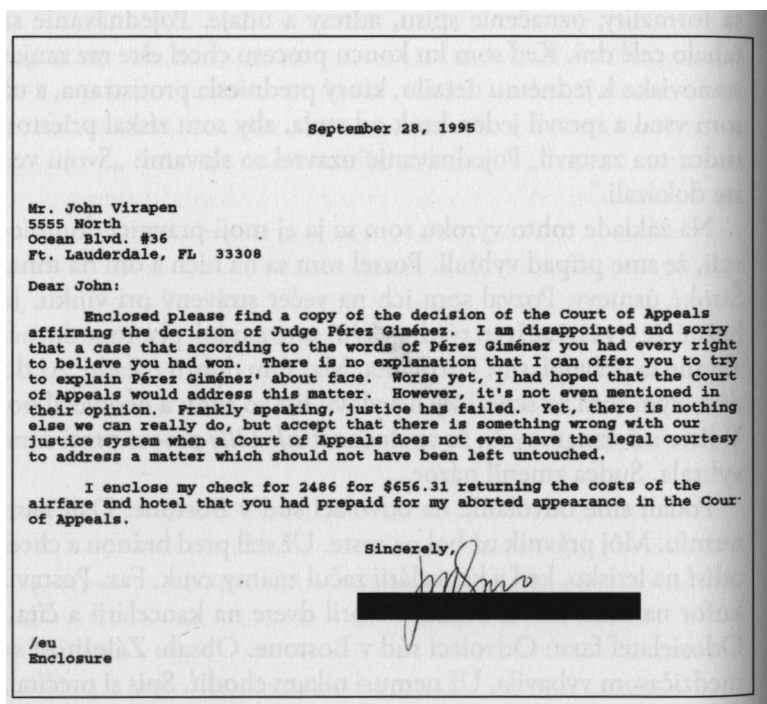
Zažaloval som **Lilly**. Takéto procesy sa ťahajú a sú mimoriadne časovo náročné. Stoja nervy. A peniaze. Trvalo päť rokov, kým sa predložili, overili a spracovali všetky potrebné papiere a konečne sme vstúpili do súdnej siene. Do holej, veľkej miestnosti pripomínajúcej škatuľu. Bez denného svetla. Vpredu v strede sudca, oproti nemu naľavo a napravo protistrany oddelené chodbičkou. Miesta poroty ostali prázdne. Malo to byť konanie s porotou, aj som sa na to pripravil. Došlo k zmene. Znamenie? Odriekali sa formality, označenie spisu, adresy a údaje. Pojednávanie sa ťahalo celé dni. Keď som ku koncu procesu chcel ešte raz zaujať stanovisko k jednému detailu, ktorý predniesla protistrana, a už som vstal a spravil jeden krok od stola, aby som získal priestor, sudca ma zastavil. Pojednávanie uzavrel so slovami: „Svoju vec ste dokázali.“

Na základe tohto výroku som sa ja aj moji právnici domnievali, že sme prípad vyhrali. Pozrel som sa na nich a oni na mňa. Široké úsmevy. Pozval som ich na večer strávený pri vínku. Je bežné, že trvá tri až štyri týždne, kým sa rozsudok písomne doručí a stane sa právoplatný. Formalita. Mal som dobrú náladu. Až do dňa, kým som zo schránky nevylovil list zo súdu a neotvoril ho. V liste mi oznamovali, že spoločnosť **Eli Lilly** proces proti mne vyhrala. Sudca zmenil názor.

Podali sme odvolanie na odvolací súd v Bostone. Dali nám termín. Môj právnik už bol na ceste. Už stál pred bránou a chcel odísť na letisko, keď v kancelárii začul známy zvuk. Fax. Postavil kufor na zem, zavrel bránu, otvoril dvere na kancelárii a čítal. Odosielateľ faxu: Odvolací súd v Bostone. Obsah: Záležitosť sa medzičasom vybavila. Už nemusí nikam chodiť. Spis si prečítali a dospeli k rovnakému záveru ako sudca. Vybavená záležitosť? Ktorý sudcov záver - prvý alebo druhý? Očividne druhý. A čo

znamená „medzičasom"? Vyberám z listu od môjho právnika:

„Obrat sudcu o 180 stupňov nedokážem vysvetliť. A čo je ešte horšie, dúfal som, že odvolací súd táto záležitosť zaujme. Ale oni sa o nej ani nezmenili! Otvorene povedané, súdnictvo zlyhalo! Neostáva nám nič iné, iba akceptovať, že s naším právnym systémom nie je niečo v poriadku, keď odvolací súd nemá ani len tolko právnickej slušnosti (legal courtesy), aby sa zaoberal záležitosťou, ktorá by nemala zostať bez povšimnutia. Prikladám šek číslo 2486 znejúci na 656,31 USD. Vraciam ním peniaze na letenku a hotel, ktoré si mi vopred poskytol na toto fiasko na odvolacom súde."



List od môjho právnika

Môj prípad na prokuratúre vo Švédsku

O podplácaní vedeli v mojej kancelárii okrem mňa iba dve osoby. Oboch vyhodili krátko po mojom prepustení. Tiež bez uvedenia dôvodov. Keď uplynula desaťročná premlčacia lehota (už som žil na Floride), pricestoval som zo súkromných dôvodov do Švédska. V Štokholme boli ľudia, ktorí o mojej návšteve vedeli. Spýtali sa ma, či nie som ochotný porozprávať sa s prokurátorom. Čas dozrel. Dohodli sme si termín schôdzky uňho v kancelárii. Prokurátor mi zaručil imunitu, čo pre mňa bolo mimoriadne dôležité. A tak som mu porozprával svoj príbeh a odovzdal dôkazy. Prokurátor však nemohol nikoho stíhať. Psychiater, ktorého som podplatil, náš pán Neznámy, nebol zamestnancom úradu pre zdravotníctvo. Mimochodom, dnes pracuje pre súd. Ako znalec v odbore psychiatria pre Švédsko. Dovtedy bol taký druh korupcie trestný iba v prípade štátnych zamestnancov.

Zmena zákona vo Švédsku

Na základe mojej výpovede na prokuratúre sa však vo Švédsku zmenili protikorupčné zákony. Zmenu navrhol prokurátor, ktorý ma vypočúval. Môj prípad použil ako ukážku postupov, ktoré vtedajší zákon neriešil. Ako som počul, jeho návrh v parlamente prijali s jasotom.

Chcel by som zakričať na všetkých ostatných manažérov vo farmaceutických firmách: Spravte to isté! Očistite sa! Prehovorte! Právna situácia by mala byť všade taká, aby umožňo-

vala otvoriť ústa bez strachu o život, živobytie alebo reputáciu. Skutočnosti, ktoré takto vyplávajú na povrch, zachránia ľudské životy. Ľudské životy by mali byť pre súdy dôležitejšie než zisky farmaceutického priemyslu. Aj v USA už pochopili, aké dôležité sú takéto informácie od ľudí, ktorí dianie poznajú zvnútra. Dnes manažérov a obchodných zástupcov povzbudzujú, aby prehovorili.

Ako som povedal, v Nemecku chráni právny systém firmy, a nie pacientov. Nech sa páči, jeden príklad: **Ratiopharm**.

Transparency Nemecko kriticky sledovala aktivity prezentované v médiách o marketingových praktikách firmy **Ratiopharm**. Skutočnosť, že lekári za predpisovanie výrobkov tejto firmy dostávali značné výhody, je jasným porušením zákona o výkone lekárskej profesie a podnietila prokuratúru v Ulme, aby začala vyšetrovanie. Rýchlo ho však zastavila a ako dôvod uviedla, že obžalovaní lekári nie sú verejnými činiteľmi, a preto ich nemožno považovať za verejných činiteľov prijímajúcich úplatky.⁷⁵

Zákon je na vašej strane

Dvaja ďalší ľudia z kancelárie v Štokholme, ktorých spoločnosť **Lilly** vyhodila spolu so mnou, teda o pár dní neskôr, so mnou na prokuratúru nešli. Báli sa. Jednoducho sa báli otvoriť ústa. Aj napriek tomu, že už pre spoločnosť **Lilly** nepracujú.

Pri písaní tejto knihy som s jedným z nich po všetkých tých rokoch opäť nadviazal kontakt. Dnes ma uistil o svojej podpore, ak by malo ísť do tuhého. Moja odvaha je vraj nákazlivá. A existujú ešte ďalší ľudia, ktorí ma podporujú zo zákulisia.

15. kapitola

Inzulín - stále ten istý vzor

Tak, bol som tam. Stroskotanec v Portoriku, ktorý kedysi lietal vo výškach. Moja rozprávková kariéra a raketový vzostup zrazu neboli ničím iným ako miznúcim obrazom na sietnici.

Nevedel som, ako ďalej. Zatiaľ čo sa moja manželka starala o pacientov, ja som sa povaloval doma, zbytočný a deprimovaný. Začal som piť. Oveľa viac, než vtedy vo Švédsku. Poneviera som sa po kasínach a odviazal som sa. Bol zázrak, že to manželka so mnou vydržala. Vedela, že výčitky by nepomohli. Naopak.

Nevidel som žiadnu perspektívu. Bol som presvedčený, že sa mi už nikdy nepodari zohnať si prácu vo farmaceutickej firme. Moje meno bolo na čiernej listine. Každý vedel, že ma vyhodili z *Eli Lilly*. V danej situácii mi ani len na um nezišlo, že by som sa vďaka tomuto vyhadzovu (a hlavne jeho dôvodom) mohol pre farmaceutické firmy stať opäť vyhľadávaným a vážnym pracovníkom.

Čierna listina ako odporúčanie

Keď ma práve v tejto situácii oslovila istá farmaceutická firma, ďalší globálny hráč, a síce *Novo Nordisk*, rozhodnutie, že už nikdy nechcem mať nič do činenia s touto skupinou, sa zrazu ocitlo na hlinených nohách.

Oslovil ma vtedajší riaditeľ spoločnosti *Novo Nordisk*. Bol o mne dobre informovaný. Pozval ma na večeru. Pripomínalo mi to odlesk zašlých čias. Zamerali sa na mňa kvôli špeciálnym činnostiam, ktoré som vykonával pre *Eli Lilly*. Ale aj preto, lebo

pochádzam z danej oblasti (Britská Guyana nie je od Portorika ďaleko), čo znamená, že som mal miestne kontakty.

Jeho firma mala problémy s odbytom v Karibiku. Išlo najmä o inzulín. Ponúkol mi, že to so mnou skúsi najprv v Trinidade. Keď všetko pôjde dobre, región sa mi rozšíri. Platili mi provízie. Z každého predaja som dostal desať percent. Môj nový zamestnávateľ sa pokúsil dostať aj k mojej manželke. Bola profesorkou na univerzitnej klinike a vo svojej súkromnej praxi mala 6 000 pacientov. Vďaka tomuto číslu bola zaujímavá.

Čo sa týka inzulínu, som dvojnásobne postihnutý - ako vinník aj ako obeť. Ako diabetik.

Inzulín - etický štart

11. januára 1922 aplikovali štrnásťročnému diabetikovi Leonardovi Thompsonovi prvú injekciu inzulínu na svete. O rok neskôr dostali objavitelia Nobelovu cenu. Právom. Boli dokonca takí čestní, že sa o ňu podelili s kolegami, ktorí sa údajne podieľali na vývoji, ale výberová komisia ich nevzala do úvahy. Aké časy! Akí muži! Objavitelia predali patent univerzite v Toronte. Za symbolický jeden dolár. Tak sa to začalo. Tak to bolo kedysi. Naozaj! Dnes je to nepredstaviteľné. A naša stará známa sa vraj údajne podieľala na prvej priemyselnej výrobe. **Eli Lilly.** To však bolo pred viac než 80 rokmi. V celom rade ďalších oblastí došlo k obrovskému medicínskemu pokroku. Tu nie. Lebo inzulín diabetes nelieči. Inzulín udržiava diabetikov pri živote. Po celý život sú odkázaní na to, aby si ho pichali.

Sú ľudia lepšie prasce?

Ešte asi pred 25 rokmi, teda približne 60 rokov po prvej injekcii, sa inzulín, ktorý reguluje hladinu cukru v krvi, získaval zo zvierat. Potom sa vyvinula nová látka. Nazvali ju (reklamný iah) - humánný inzulín. Dnes vládne tento druh inzulínu trhu.

Humánný inzulín nie je zaujímavý preto, lebo ide o medicínsku inováciu, ani pre svoju inakosť, ale iba pre psychologický efekt, ktorý farmaceutický priemysel týmto produktom dosiahol. Keď je pacient zvyknutý na určitý produkt, je problém presaviť ho na niečo nové. Problémom pritom nie sú iba nežiaduce účinky, ale už aj samotné dôsledky narušenia zvyku. Zvyky sú tvrdohlavé. Je teda zvláštne, že sa to v prípade nového inzulínu zdalo byť také jednoduché. Lekári jasali: „Hurá!“ a pacienti boli šťastní. Verili totiž, že namiesto dovtedy podávaného zvieracieho inzulínu dostávajú inzulín, ktorý je svojím spôsobom ľudský. To bola podstata celého triku. Zdôrazňovanie rozdielu. Starý inzulín sa stal zrazu zvieracím. Kým neexistoval ľudský inzulín, nik sa nezmiňoval o tom, že sa získava zo zvierat. Keď sa objavil názov *humánný inzulín*, začalo sa o tom hovoriť. Pre mnohých je možno nepríjemná predstava pichať si do žíl prasací inzulín, hoci konzumácia bravčového mäsa je celkom prirodzená. Humánný inzulín - to znie predsa oveľa lepšie. A aj zmysluplnejšie. Telo ho bude celkom isto lepšie znášať. Zvierací inzulín zvieratám, ľudský inzulín ľuďom a všetko je v poriadku. Mimochodom, bolo by namieste nazývať zvierací inzulín *prírodným inzulínom* a takzvaný humánný inzulín *syntetickým inzulínom*. Co by teraz povedal pacient? Pre ktorý z nich by sa rozhodol?

Názov je totiž čírym klamstvom. Takzvaný ľudský inzulín je v skutočnosti geneticky vyrobený inzulín. Co by povedali lekári, ako by na výrobok s hanlivým označením „geneticky vyrábaný

inzulín" zareagovali pacienti?

Nie, vhodný názov by výrobku len uškodil. Dlhodobé štúdie nového inzulínu vykazujú nežiaduce účinky rovnako ako pri starých inzulínových výrobkoch. Pacientov však o nich nikto neinformuje. Výrobcovia popierajú alergické reakcie, hoci je jasné, že telo na cudzie látky zareaguje. Je to jedno. Nomen est omen. Názov je dôležitejší než obal, obal je dôležitejší než obsah. Slovná hračka, ktorá funguje.

Hypoglykémia

Hlavným problémom je, že pri používaní nového inzulínu diabetik horšie vníma pokles hladiny cukru v krvi, prípadne si ho uvedomí príliš neskoro alebo vôbec nie. Môže to spôsobiť stratu vedomia - a aj spôsobuje, takže diabetik nevie, kedy si má dať ďalšiu dávku inzulínu.

Aj napriek tomu, že nemecký spolkový úrad pre zdravotníctvo napísal:⁷⁶ „Každé nastavenie na humánny inzulín (musí) byť medicínsky odôvodnené,“ pacientom bez preskúmania, najmä však bez zjavnej lekárskej nevyhnutnosti, vzali starý, bežný inzulín. Navyše, mnohým pacientom, napríklad v nemocniciach, ani len nepovedali, že zrazu dostávajú iný inzulín. Jednoducho ich „prestavili“.

Nedostatok liekov

Svojho vtedajšieho zamestnávateľa som sa spýtal, čo by sa stalo, keby pacienti mali s novým inzulínom problémy. Ci by firma pokračovala vo výrobe starého inzulínu. Odpovedali mi: „Samozrejme, starý inzulín nezmizne z trhu.“

Klamstvo. Nič iné než klamstvo. Už v roku 2005 zmizol z nemeckého trhu posledný zvierací inzulín. A najvýznamnejší výrobcovia iba prednedávnom avizovali kompletne zastavenie jeho výroby.

Pre jednu skupinu pacientov sa začali preteky s časom. Ale aj pre lekárov, lekárnikov, nemocnice, ba dokonca aj pre organizácie združujúce diabetikov. Lebo aj takzvaný humánný inzulín má nežiaduce účinky, dokonca mimoriadne závažné nežiaduce účinky. Je škandalózne, že diabetikom vzali možnosť výberu medzi rôznymi druhmi inzulínu.

Telefonovalo mi veľa diabetikov. Dnes majú problém zohnať zvierací inzulín. Ako sa zdá, nik im nemôže pomôcť. Lekárnici iba myknú plecami. Došli zásoby. Keď ho niekto niekde vysledí, dá si ho doviezť. Samozrejme, že to čosi stojí. A poisťovňa môže odmietnuť preplatiť náklady, lebo podľa jej názoru sú na nemeckom trhu predsa porovnateľné lieky: humánný inzulín, hoci naň daná skupina pacientov reaguje alergicky.

Už minimálne z dôvodu rozdielov pri získavaní či výrobe zvieracieho a humánneho inzulínu pritom účinky a nežiaduce účinky prírodného inzulínu vonkoncom nemožno porovnávať s účinkami či nežiaducimi účinkami geneticky vyrobeného inzulínu. Aj napriek tomu je pacient povinný neznášanlivosť nového inzulínu dokázať, keď požaduje preplatenie výdavkov. Majú teda klienti sami seba klinicky skúšať? Veď je to absurdné!

Ludia, ktorých sa uvedené problémy týkajú, sa oprávnene pýtajú:

- Prečo osvedčený liek jednoducho stiahli z trhu?
- Ako to, že sa umelo a vedome obmedzil dopyt po zvieracom inzulíne?
- Prečo lekári a kompetentní na príslušných miestach neuznávajú zvierací inzulín ako prostriedok alternatívnej liečby?

Na svete je veľa diabetikov, ktorí ešte stále potrebujú zvierací

inzulín, lebo ich organizmus ten takzvaný humánný inzulín neznáša.

V období rokov 1986 až 1989 dostalo Britské združenie diabetikov (British Diabetic Association - BDA) približne 3 000 listov od pacientov, ktorých zasiahlo stiahnutie zvieracieho inzulínu z trhu. Sťažovali sa na nežiaduce reakcie pri užívaní humánneho inzulínu. „Nariadilo sa nezávislé preskúmanie týchto troch tisíc listov. V roku 1993 bola správa hotová a mala sa zverejniť v časopise *British Medical Journal*. Zrazu ju však stiahli. Vraj „všetko vykresľovala v čiernych farbách“. Až šesť rokov po vypracovaní (9. marca 1999) správu prihrali časopisu *Guardian*. Na svetlo sa dostali otrasné detaily: V osemdesiatich percentách preskúmaných sťažností pacienti tvrdili, že už nedokážu kontrolovať symptómy ochorenia, stratili schopnosť vnímať signály hrozacej kómy. Z údajov uvedených v listoch sa po preskúmaní navyše dospelo k záveru, že:

- polovica pacientov užívajúcich nový inzulín nečakane stratila vedomie, keď im hladina cukru klesla príliš nízko,
- štvrtina pacientov vypovedala, že k takýmto príhodám u nich dochádza častejšie,
- pätina pacientov spomínala čoraz intenzívnejší priebeh takýchto príhod,
- trinásť percent pacientov stratilo vedomie v noci a päť percent trpelo kŕčmi, desať percent pacientov malo poruchy pamäti,
- deväť percent pacientov uviedlo problémy s koncentráciou,
- niektorí prišli o zamestnanie,
- iným odmietli predĺžiť platnosť vodičského preukazu, lebo sa stali účastníkmi dopravnej nehody v čase, keď im hladina cukru klesla príliš nízko." ⁷⁷

Nielen pisatelia listov, aj veľa ďalších diabetikov na vlastnej

koži okúsilo, že lekári ich problémy neberú vážne. Tí radšej veria farmaceutickým firmám. Viem si predstaviť prečo. A vy teraz už pravdepodobne tiež. Mimochodom, (práve preto?) neexistujú takmer žiadne štúdie zamerané na dôsledky prechodu na iný typ inzulínu.

Schvaľovanie nového inzulínu

V čase registrácie opäť zrejme neexistovali primerané štúdie, aj teraz by sa švédski psychiatri mohli schuti zasmiať.

„Prvá zverejnená štúdia z roku 1980 vychádzala zo vzorky sedemnástich (číslo: 17) mužov chorých na diabetes.“⁷⁸

Inzulín však schválili a na trh uviedli už v roku 1982. Prekliato krátka doba, ak vezmete do úvahy, že išlo o prvú geneticky vyrábanú účinnú látku, akú kedy na človeku použili. Nikdy sa neobjavili dôkazy svedčiace o výhodách syntetického inzulínu v porovnaní s inzulínom získavaným zo zvierat. Existujúce štúdie sponzorovali najmä farmaceutické firmy s prirodzeným sklonom stavať liek do pozitívneho svetla.

Opäť pripomínam: Diabetik je doživotne odkázaný na svoju dávku inzulínu.

„Pri väčšine štúdií účinnosť nového inzulínu skúšali nanajvýš na päťdesiatich pacientoch, niekedy ich bolo iba sedemnást.“⁷⁹

Takéto malé štúdie sú nevhodné, neumožňujú odhaliť závažné problémy. Najmä keď si viete predstaviť, ako sa asi vybrali skúšobné osoby. Vedecké kritériá boli pritom absolútne potlačené!

Patent ženie cenu nahor

„Vynájdenie“ humánneho inzulínu teda diabetikom, mierne povedané, neprinieslo žiadne výhody. Zmenila sa iba výroba a spolu s ňou (a to je pre farmaceutický priemysel rozhodujúce) otázka patentu, lebo geneticky vyrábaný inzulín nie je nič iné ako kópia prírodnej látky (s malými odchýlkami). Výrobcovia si však tieto kópie dávajú patentovať a potom môžu vyhlásiť: Máme niečo celkom nové - a potom požadujú ceny, ako sa im zachce. V prípade humánneho inzulínu teda išlo o patentové práva. Zvierací inzulín totiž mohol vyrábať každý bez toho, aby si musel zakúpiť predražené patentové práva, takže bol lacný. Dobré pre pacientov, dobré pre zdravotnícky systém, ale zlé pre zisky farmaceutických firiem. Keď niekto vyrába perá, tiež nemusí platiť patentové poplatky, lebo perá sú spotrebným tovarom. Starý inzulín tiež patrí do kategórie každodenných potrieb. Diabetici ho potrebujú dennodenne. Koncernom to však nestačí. Chcú viac.

Keď vezmete do úvahy, že patent na prvý inzulín už spomínaná univerzita získala za jeden dolár a dnes sa v odvetví platia za patenty milióny dolárov (nie preto, aby sa vyvíjali nové liečivá), hneď vám udrie do očí, ako sa odvtedy zmenili priority.

Bezohľadná súťaž

Celý svet sa zmenil, trh bazíruje na nových princípoch. Na bezohľadnej súťaži. Farmaceutické koncerny sa sporia o staré teritória, na ktorých sa v minulosti etablovali. Štruktúra trhu je narušená a koncerny sa ocitli pod obrovským tlakom, lebo na každom rohu zrazu strácajú odberateľov - celé nemocnice,

ba dokonca aj celé štáty. Aby straty kompenzovali, musia zasa niekde inde odlákať verných zákazníkov konkurencii. Tvrdý boj. A nákladný. Boj, ktorý sa nezameriava na ochorenie, v tomto prípade diabetes. Len to nie, božechráň! Boj, z ktorého nemá pacient žiaden úžitok, nič pozitívne. Naopak. A kto to napokon všetko zaplatí? Správne: Vy, pacienti, prispievatelia do systému verejného zdravotníctva.

Inzulínové perá - ale nie pre chudobné krajiny

Spoločnosť *Novo Nordisk* vyvinula šikovnú pomôcku, inzulínové pero. Pomocou neho je podávanie inzulínu detskou hračkou. Aplikácia inzulínu je bezbolestná a jednoduchá. Bolo to čosi nové, prevratné. Výrobok sa dostal na trh západných krajín, napríklad Nemecka. Predajná cena bola vysoká. Navrhol som, aby sa pomôcka poskytla aj pacientom v Karibiku. Môj návrh okamžite zamietli. Odpoveď znela: „Museli by sme znížiť cenu. Inzulínové pero tam predávať nebudeme, lebo by sme ohrozili ceny na Západe.“

Nech žije slogan: „Pracujeme pre blaho našich pacientov!“

10 percent pre mňa

Namiesto toho poskytli štátnemu úradu v Karibiku počítače v hodnote 10 000 dolárov, len aby pri výberovom konaní dostali zákazku na inzulín v hodnote 500 000 dolárov. Zdá sa vám to povedomé? Tých 10 000 dolárov je zrejme štandardná suma.

Ako to viem? Veď som to pre nich zabezpečoval ja. Zo spomínaných 500 000 dolárov som predsa dostal desaťpercentnú províziu.

Dal a nedostal

Inokedy, keď som ešte vo Švédsku pracoval pre spoločnosť **Lilly** ako riaditeľ, sme vybavili počítačmi celú kliniku v Göteborgu. Vtedy išlo o veľmi drahú a exkluzívnu vec. Zaškolili sme personál. Spojil som sa s vedúcimi lekármi a dohodol sa s nimi. Prejdú na náš inzulín, čím nášho konkurenta (**Novo**) zmetú zo stola a my im darujeme digitálnu revolúciu.

Nuž, my sme našu časť dohody splnili, ale oni - nehanebníci! — predsa len ostali pri inzulíne od spoločnosti **Novo**. Co im tak asi poskytnú?

Lacné sľuby

Sľuby, neustále omieľané sľuby o znižovaní cien liekov, o vývoji, ktorý umožňuje vyrábať lacnejšie lieky a podobne. Nezmysly. Naopak, nové lieky majú za úlohu kompenzovať nižšie tržby, ku ktorým dochádza po vypršaní platnosti niektorých patentov.

Na vytlačenie starého inzulínu z trhu neexistoval žiaden iný dôvod. Len tento jediný. Nech už farmaceutické firmy na vývoj nového inzulínu vynaložili akékoľvek sumy (a väčšina peňazí z toho zrejme putovala do reklamy a „zvláštnych činností“, napríklad môjho úplatku v podobe počítačov) - zmyslom a cieľom vývoja nebolo hľadanie lepšieho lieku.

Nič nie je také lukratívne ako výrobok, na ktorý je niekto

zúfalo odkázaný. A nič nie je lepšie, ako dostať na palubu aj tých, čo vôbec nie sú chorí:

„Pri štúdiách DPT-1 sa osobám, ktoré vykazujú veľké riziko možnosti vzniku diabetu, ale ešte sa u nich neprejavili náznaky ochorenia, podávajú preventívne dávky humánneho inzulínu. (...) Nevieme, aké nežiaduce účinky vyvolajú geneticky vyrobené lieky v zdravom organizme.“⁸⁰

Táto stratégia rozširovania trhov mohla byť pokojne aj moja. Nie, dnes som úprimne rád, že aspoň táto marketingová stratégia nie je z mojej dielne.

16. kapitola

Rastové hormóny a off-label marketing

Keď sa mi už zunovalo hrať caddyho pre istú farmaceutickú firmu a môj nedobrovoľný odchod z *Eli Lilly* trošku zapadol prachom, osamostatnil som sa. Stal sa zo mňa nezávislý poradca pre farmaceutické koncerny. Ešte stále som pôsobil v Karibiku, kde som úzkostlivo dbal na to, aby si výrobky jednotlivých firiem, ktoré som zastupoval, navzájom nekonkurovali. V tejto súvislosti som opäť mal do činenia s off-label marketingom. Stretol som sa s ním už za čias, keď som pôsobil ako obchodný zástupca. Aby sme zvýšili predaj, už vtedy sme občas argumentovali vhodnými vedľajšími účinkami.

To, čo sme ako obchodní zástupcovia robili v malom, je z hľadiska farmaceutického priemyslu ako celku veľký úspech. Každá účinná látka má určitý profil. V ľudskom tele vyvolá s určitou pravdepodobnosťou taký či onaký efekt. Môže napríklad upokojiť a uvoľniť, ale zároveň spôsobiť zápchu. Nepokojní jedinci, ktorí sa chcú iba upokojiť, získajú chtiac-nechtiac aj tuhšiu stolicu, tí s redšou stolicou sa zas zrazu cítia ospalí. Účinnok a vedľajší účinok sú teda iba akýmisi premennými, rovnako ako X a Y v matematickej rovnici.

Podľa situácie na trhu označí farmaceutický koncern jeden efekt za žiaduci terapeutický účinok a ostatné za nežiaduce. Alebo povie, že oba sú žiaducimi terapeutickými účinkami a ten istý preparát bude predávať dvom rôznym cieľovým skupinám. Co je pre jednu nežiaduci alebo vedľajší účinok, je pre druhú terapiou a naopak.

Keby *Prozac* nezaznamenal taký obrovský úspech už ako

psychotropná látka, určite by využil off-label marketing. Firma žiadala o schválenie látky z titulu jej údajného antidepresívneho účinku iba preto, lebo to bolo jednoduchšie, ale neskôr ju chcela predávať ako prostriedok proti obezite, na zníženie telesnej hmotnosti. Pacientova zlepšená nálada (prípadne samovražda) by sa potom klasifikovala iba ako nežiaduci účinok.

Bez sympatií žiadny úplatok

S rastovými hormónmi som mal počas svojej kariéry do činenia dvakrát, pri dvoch rozličných firmách. Prvýkrát ich použitie zodpovedalo indikáciám — pomôcť osobám trpasličieho vzrastu trochu narásť. Vyhlíadol som si vtedy jedného experta. Špecializoval sa na trpasličí vzrast. Staral sa asi o tucet pacientov, čo bol vzhľadom na obrovské ceny preparátov veľmi lukratívny trh. Používal výrobky našej konkurencie a to som nemohol nechať tak.

V tomto prípade sa moje plány nenaplnili. Po jednom kongrese som ho pozval, aby si so mnou a ešte s jedným lekárom, o ktorého som sa tiež zaujímal, výlet trochu predĺžil. O dobrú náladu a pozitívne naladenie mysle sa mala postarať cesta do Las Vegas. Môj expert bol však nesmierne rezervovaný a akoby sa zaujímal iba o to, čo sa mihá za oknom auta. Možno bol na dovolenke prvý raz, ktohovie. V každom prípade, výlet nepomohol. Nezblížili sme sa. Osobne, ani na obchodnej úrovni.

Mal som smolu.

Rastové hormény a večná mladosť

Neskôr ma ako poradcu na voľnej nohe prizvala predávať ras-

tové hormóny iná firma. Tentoraz však v rámci off-label marketingu, teda pre indikáciu, na ktorú nebola daná látka schválená. Pre mnohých boháčov, najmä mužov, je užívanie rastových hormónov cestou na dosiahnutie väčšieho svalstva, pevnej pleti, večnej mladosti.

Firma teda prišla s nápadom. Na tropickom ostrove plánovala otvoriť exkluzívnu kliniku na tieto účely. Moja vtedajšia manželka mala pôsobiť ako hlavná lekárka, lebo sa zaoberala aj výskumom rastových hormónov. Odmietol som.

Prečo?

Táto firma sa už druhýkrát snažila cezo mňa dostať k mojej žene. Ako keby bola zlatou baňou. Najprv jej 6 000 diabetickej pacientov a teraz lekárska špecializácia.

Nechcel som, aby svoj intelekt predala manažérovi posadnutému peniazmi s jedinou víziou - ziskom. Stačilo, že som to robil ja.

Miliónové pokuty? Maličkosť

Možno sa vám zdá, že off-label marketing je zanedbateľný. Je to však obrovský biznis. Cielená dezinformácia. Na náklady pacienta. Zisky sú pritom také veľké, že farmaceutickej firme ani veľmi nevedí priznať si vinu - keď to už musí byť, keď to už naozaj inak nejde. Ak obrovské právne oddelenie, z celkom nepochopiteľných dôvodov, nedokáže vysvetliť najnovšie ohlupovanie pacientov, nájdu vhodného obetného baránka - niekoho zo zamestnancov - a na jeho bezvýznamnú hlavu sa zosype celá vina.

V decembri 2005 po trojročnom vyšetrovaní zameranom na raloxifén (liek *Evistra®* v SR *Evistd*) spoločnosť *Eli Lilly &*

Company priznala, že uplatnila „neprávny postup“, za čo bola ochotná pykať a zaplatiť pokutu vo výške 36 miliónov dolárov!⁸¹ O koľko viac si takýmto nesprávnym postupom dovedy nahonobila?! Pri troche zľahčovania by sa dalo povedať: Farmaceutické firmy majú dve oddelenia: právne a marketingové. Ak sa chcete zabaviť, kliknite na domovskej stránke *Eli Lilly* na možnosť „kariéra“ a zistíte, v akom pomere sú voľné miesta. Výskumníci a výsledky výskumu sa dokupujú podľa potreby. Marketing však musí fičať. Na najspodnejšej priečke ho zabezpečujú obchodní zástupcovia. Keď nebodaj porušia zákon, alebo čosi rozbijú a zostanú po nich črepy či nepríjemné krvavé stopy, nastúpia právnici a s dôvtipom im vlastným po kolegoch pozametajú a dajú všetko do poriadku.

Tentoraz nie. O čo išlo? O liek *Evistrcf*, určený ženám po menopauze. Mal pôsobiť preventívne proti osteoporóze. Do pokladne spoločnosti nepriniesol také zisky, v aké *Lilly* dúfala.

Spoločnosť preto zmenila propagáciu tohto lieku. Udadne mal liek *Evistra** predchádzať aj vzniku rakoviny prsníka. Obchod s nádejou je fantastický biznis. Prešpekulované! Mohlo to byť aj z mojej hlavy. Ako neskôr uviedla prokuratúra, práve toto tvrdenie americký úrad zodpovedný za schvaľovanie liečiv (FDA) zamietol ako nepravdivé. Firme to však bolo jedno. Zašla ešte ďalej a v ďalšom kroku chcela prípravok *Evistra** propagovať sloganom, že znižuje riziko kardiovaskulárnych ochorení. FDA nesúhlasil ani s rozširovaním tohto ničím nepodloženého tvrdenia.⁸²

Etické štandardy?

Za priestupky zaplatila *Lilly* pokutu dvanásť miliónov dolárov. Plus dvojnásobok tejto sumy ako náhradu nákladov za občianskoprávne spory. Na základe súdneho zákazu nesmela

Lilly ďalej pokračovať v off-label reklame. Krátko nato spoločnosť vydala vyhlásenie, že so zaplatením pokuty súhlasila, aby sa prípad uzavrel. Neexistovalo náhodou ešte veľa ďalších skutočností, ktoré bolo treba nevyhnutne schovať, a preto bola rada, že údaje mohli zostať pekne pod pokrievkou? Panoval názor, podlá ktorého sa predsa ukázalo, že nikto nemal v pláne konať protizákonne. Prosím? Počujem dobre? Prečo teda zaplatili dvanásť miliónov dolárov ako pokutu? Sidney Taurel, hlavný riaditeľ, môj bývalý šéf, sa vyslovil jemu vlastným a ničím nena-podobiteľným spôsobom:

„Úprimne ľutujeme...”

„Zodpovednosť za dodržiavanie zákonov berieme vážne...”

A ešte: „Je pre nás veľmi dôležité, aby naši zamestnanci pri práci dodržiavali najvyššie právne a etické štandardy.⁸³ Kde na to prišiel? Ako môže hovoriť o etických štandardoch? V súlade s ktorým etickým štandardom je klamstvo? V súlade s ktorým vedomá dezinformácia? Naozaj chcel pomôcť ženám? Skutočne chcel zvíťaziť nad rakovinou prsníka pomocou lieku, ktorý sa na to nepochybné vonkoncom nehodí? Čo ten chlap pojedel? Tabletky **Prozac***! Lebo ten údajne vyvoláva halucinácie...

Schering, Pfizer, Lilly a Co

Aj v tomto prípade platí: Nejde o výnimku. Skôr o pravidlo: Denník **San Francisco Chronicle** v máji 2005 uverejnil správu, že približne 40 až 60 percent všetkých predpísaných liekov bolo predpísaných off-label!⁸⁴

Spoločnosť **Pfizer** sa už rok predtým vykúpila sumou 430 miliónov dolárov.⁸⁵ Firma **Parke-Davis**, ktorú firma **Pfizer** kúpila, lekárom nahovorila, že **Neurotonin***, preparát na epilepsiu, môžu predpisovať na najrôznejšie ochorenia. A nielen to!

Dokonca im zaplatili, aby ho na tieto ochorenia aj predpisovali. Jeden z lekárov, ktorý v tomto prípade prehovoril, uviedol, že firma mu ponúkla lístky na olympiádu, výlety do Disney Worldu a dovolenku v golfovom klube.⁸⁶

V prípade lieku **Neurotonin*** vraj off-label recepty predstavovali dokonca až 90 percent predpísaných receptov! Liek dosahuje takýto obrat nie vďaka skupine pacientov, pre ktorých je určený, lebo epileptikov nie je veľa. A možno ho pre nich vôbec neplánovali, iba to bola schodnejšia cestička k vytúženému cieľu: registrácii.

Ďalší príklad: Firma **Schering-Plough** mala v pokladni 435 miliónov dolárov. Zaplatila a priznala si vinu - antihistaminikum **Claritin*** predpisovala off-label (preto off-label, lebo to nepredpisovali na liečbu alergie). Priznala tiež spolčenie sa vo veci predkladania falošných informácií úradom.⁸⁷ Predpokladám, že príjem z týchto činností poriadne prevyšoval oných 435 miliónov dolárov.

Vidíte - to, čo vám hovorím z vlastnej skúsenosti, sa úplne zhoduje s vecami, čo sa diali inde. Trhy sú zmanipulované. Bábky tancujú tak, ako sa ťahá za ich nitky.

17. kapitola

Hyperaktivita alebo vymyslené ochorenia

V roku 1998 som sa znovu oženil a s manželkou sme sa presťahovali do Nemecka, kde sa nám roku 2004 narodil syn. Dal som zbohom daniu vo svete farmácie. Nechcel som už mať nič do činenia s jeho machináciami. Zostal som doma a venoval sa rodine. Jedného dňa som otvoril časopis a dočítal sa, že všetko sa začína odznova, ibaže tentoraz bolo na muške moje dieťa. Všetky naše deti! V nemeckom časopise *Familie* určenom pre rodičov mi do očí udrela reklama môjho niekdajšieho zamestnávateľa, farmaceutickej spoločnosti *Eli Lilly*.

Nad textom je strohý titulok: „Info ADHD“ a v texte je odkaz na príslušnú internetovú stránku. Vďaka viac než tridsiatim rokom skúseností vo farmaceutickom priemysle si plne uvedomujem rozsah celého šialenstva, ktoré tu reklama vykresľuje tak farbisto a v takých jasných farbách.

Ide zrejme o predaj lieku *Strattera*® (s účinnou látkou atomoxetín), následníka produktov dlhého radu psychiatrických liekov, ktoré sa experimentálne skúmali a vyrábali v šesťdesiatych rokoch a boli určené pre špecifické a presne vymedzené skupiny pacientov. Nuž, takéto jasne vymedzené skupiny sú veľmi malé a keď je niečo „malé“, produkuje to malý obrat, a to aj vtedy, keď sa malé množstvo predáva za veľké peniaze. Záleží na množstve. Predtým spomenuté psychofarmakum *Prozac* patrí do rovnakej skupiny. V Nemecku má *Strattera* zrejme za úlohu nahradiť známejší *Ritalin*, liek, ktorý je výhradne na predpis a mal by pomôcť pri poruchách ADHD.

Či je inovatívna účinná látka, ktorú spoločnosť *Lilly* v reklame

INFO-ADHS

**Bei ADHS:
Einfach Kind sein –
vom Aufstehen bis zum
Schlafengehen**



- ADHS kann alle **Tageszeiten und Lebensbereiche** eines Kindes betreffen.
- Lilly, eines der bedeutendsten Arzneimittelunternehmen der Welt, forscht an einem **innovativen Wirkstoff** bei ADHS: für einen **geregelten Tag – vom Aufstehen bis zum Schlafengehen** – bei einmal täglicher Einnahme.
- Ziel ist es, dass Kinder mit **ADHS den ganzen Tag ihr Potenzial entfalten** können, ganz sie selbst sind, und das Familienleben entlastet wird.

Fragen Sie Ihren Kinder- und Jugendarzt oder Kinder- und Jugendpsychiater nach den neuen Therapiemöglichkeiten bei ADHS!

Weitere Informationen erhalten Sie auch im Internet unter www.info-adhs.de oder unter der Telefonnummer 0800-1016385 (Nebstanz).



Lilly

Antworten, auf die es ankommt.

Reklama Eli Lilly v nemeckom časopise *Familie*.

tak ospevuje, naozaj nová, reklama mlčí. Lebo: Platnosť patentu na **Prozac**" po 20 rokoch uplynula. Teraz firma zmení jeden atóm, výsledný účinok ostane nezmenený (i keď, človek nikdy nevie), a zrazu je na trhu nová účinná látka. Ceny sa preto môžu vyšplhať vyššie a učinilo sa zadosť inovácii.

Dnes je teda možné, aby **Eli Lilly** v Nemecku uviedla na trh

reklamu, ktorá má za úlohu propagovať v novom šate nebezpečné chemické látky známe z predchádzajúcich desaťročí a predávať ich nielen dospelým. Nie, dokonca aj deti by ich mali hltat! Ako keby sa farmaceutický koncern nepoučil z minulosti. Nepoučil! Táto reklama je výbornou ukážkou bezohľadných marketingových praktík používaných vo farmaceutickom priemysle. Na záver možno povedať, že:

- nejde o reklamu na liek, pozornosť sa upriamuje na ochorenie,
- vedome nejasná indikácia má za cieľ znížiť ostrosť hranice medzi normálnym stavom a ochorením,
- reklama vzbudzuje túžbu po možnosti ovládať spontánnosť,
- zložité medziľudské vzťahy zredukované na súvisiacu chémiu sľubujú nájsť šťastie v tabletke.

Takto podané to vyznieva priam groteskne. Nuž, ale veď to aj je groteskné remeslo. Ešte konkrétnejšie by sa dalo povedať, že reklama má vyvolať dopyt po určitom produkte, pripraviť živnú pôdu pre jeho uvedenie na trh, a to dokonca ešte prv, než sa dokáže jeho bezpečnosť či účinnosť.

Reklama na chorobu

„Byť jednoducho dieťaťom od rána až do večera—aj s ADHD!“
(hyperkinetická porucha aktivity a pozornosti)

Neskutočné. Farmaceutický priemysel sa musí postarať o to, aby deti vôbec mohli byť deťmi. Až tak ďaleko to už zašlo. Samozrejme, tento spôsob myslenia dôverne poznám. Aj ja som tak kedysi myslel. Presvedčil som lekárov, aby aj oni tak mysleli. Je to na zisk zamerané myslenie ľudí posadnutých peniazmi, nie myslenie samaritánov. Ak sa niekto snaží pomôcť, obzerá sa,

aby zistil kto a kde jeho pomoc potrebuje. Predavač tabletiiek nie - ten vidí chorého v každom človeku, vidí choré ľudstvo a predovšetkým vidí úžasnú príležitosť: gigantický trh.

Robí sa reklama na chorobu. Skratka **ADS** znamená Attention Deficit Syndróme, ADHD je to isté, iba k syndrómu poruchy pozornosti pribudla aj hyperaktivita. Reklama žne úspechy. Na školách a v škôlkach už túto poruchu poznajú tak ako nádchu. S poruchou pozornosti je to ako s nádchou, môže sa vyskytnúť u každého dieťaťa, istý potenciál existuje vždy. Každé dieťa má obdobia nepokojnosti, vzdoru, alebo jednoducho ešte nezodpovedá spoločenskému ideálu a nedokáže ticho obsedieť na stoličke. (V dospelosti sa z neho stane dokonale prispôsobený úradník.)

To bolo vždy a bude. Dnes však vďaka farmaceutickému priemyslu, ktorý nám sľubuje liek na tento „nedostatok“, na neschopnosť sústrediť sa či posediť, vieme, že ide o „chorobu“, ktorá sa dá „vyliečiť“. Stačí užiť tabletku. Nie ste teda nezodpovedný rodič, keď svojmu dieťaťu takúto tabletku odopriete?

Dôkazné bremeno úplne naruby

Kto je komu povinný predkladať dôkazy? Zrazu je svet celkom naruby: Rodičia a vychovávatelia musia v prípade podozrenia dokázať, že ich deti netrpia poruchou pozornosti. Veľmi dobrý predajný trik. Lekári na to idú aj inak: Mám priateľa. Raz ráno sa vybral na bicykli k lekárovi po recept na liek, ktorý už dlhšie užíval. Jeho asistentka si všimla, že mu slzia oči. Zatiaľ čo vypisovala potrebné papiere, spýtala sa ho, či nie je alergik. Priateľ záporne pokrútil hlavou. Namietla, vraj veľa ľudí má alergiu a ani o tom nevedia. Ponúkla mu, či si nechce dať urobiť test, cenovo výhodný. Nedal si ho spraviť. Povedal mi, že nikdy nemal pocit, že by bol na niečo alergický. Hoci, po tejto

poznámke si už nebol celkom istý. Môj priateľ musel zrazu zdôvodňovať, prečo sa nechce dať otestovať. Napokon sa asistentky spýtal, ako jej to vôbec napadlo. Povedala, že mu slzia oči. Môj priateľ jej so smiechom vysvetlil, že prišiel na bicykli a vzduch vonku je dosť čerstvý.

Mnohí rodičia možno zažili niečo podobné, keď sa ich deti niekedy nesprávali tak, ako sa od nich očakávalo, alebo boli práve vo fáze nesústredenosti. Existuje predsa ADS a aj vhodná „liečba“.

„Prečo s tým niečo nerobíte? Prečo nechcete svojmu dieťaťu pomôcť? Je to predsa celkom jednoduché.“

Pri tlaku na rodičov sa uplatňuje pravdepodobne podobná rétorika. A v tom je trik reklamy na chorobu.

Možno existujú indikácie, pri ktorých je použitie lieku **Stratera** alebo iného výrobku z daného radu produktov zmysluplné. Ide však zrejme o zanedbateľný počet klinických prípadov. Reklama nie je určená im, zameriava sa na rozšírenie príznakov choroby.

Pripomína to vedecko-fantastické filmy, kde každého, kto sa správa inak ako určuje norma, zavrú do tmavej miestnosti a potrestajú elektrickými šokmi.

Nejasná indikácia

Cukrík od spoločnosti **Lilly** (alebo možno lízanka či šumivá tabletky) sa vraj postará o „štandardný deň od rána až do večera“.

Prosím, nesmejte sa. Veľmi to pripomína satiru, nie je to však satira. Tieto, prosím o prepáčenie, verbálne sračky účinkujú. Účinkujú dobre. Myslíte si, že inak by na to **Lilly** vynaložila čo i len cent? Údaje sú utajené, sfalšované a prikrášené, takže nik nevie, čo tá vec všetko spôsobuje, to podstatné sa však vie:

Reklama na účinnú látku zaberá. Zaručene.

Ktorý rodič by si neželal, aby jeho dieťa malo automaticky, len tak, bez všetkého, štandardný deň? Alebo to príliš zavaňa Georgeom Orwellom či výchovou kádrov za komunizmu? Spoločnosť **Lilly** sľubuje štandardný deň od rána až do večera (tabletku na ovládanie snov zaradí do programu o rok).

Aká je to indikácia? Aký je to klinický obraz: neštandardný deň? Vidíte - žiaden! V tom je ten vtíp. Dnes sa predávajú lieky na veci, ktoré vonkoncom nepatria do oblasti medicíny. Jednoducho preto, lebo táto oblasť je príliš malá. Samozrejme, iba keď sa začne porovnávať. Pri porovnaní so skupinou „všetkých ľudí, chorých aj zdravých“ je skupina „chorých“ menšia, keďže nie všetci ľudia sú chorí a už vonkoncom nie neustále. Aká škoda!

Použil sa rovnaký vzor ako pri rozširovaní klinických prejavov „depresie“.

Prosím vás, čo je to vlastne neštandardný deň? Keď si vaše dieťa pospí trochu dlhšie než inokedy, alebo sa skôr zobudí, keď nemá o ôsmej chuť do jedla, ale sa chce iba napiť, keď je ráno ospalé, hoci inokedy je už o piatej ráno čulé ako rybička...? Teda deň, keď ten malý tvor nefunguje ako hodinky? Mali by ste si zrejme začať robiť starosti! Kúpte si regulačnú tabletku. Stačí ju vhodiť. Otvoriť pusu a šup! To zvládnete! Nemusíte strácať čas otravnými diskusiami s dieťaťom, naťahovať sa s ním, dávať mu príkazy: „Obuj sa už! Prečo ti to trvá tak dlho?! Čo robíš tak dlho na záchode? Nezabudol si si desiatu?“

Namiesto toho, presne o trištvrte na osem: Super! Dieťa ide na záchod. Super! O minútu je už vonku. Super! Obulo sa, dalo si na hlavu čiapku. Super! O desať minút osem už stojí dokonale vychystané a pripravené na zastávke. No a na celej veci je najlepšie to, že: Tabletku od spoločnosti **Lilly** sa postarala dokonca aj o desiatu. Hmm! Mňam!

Ze to u vás takto nefunguje? Máte šťastie. Spoločnosť **Lilly** začne hľadať tabletku, ktorá aj vaše dieťa zmení na super dieťa. Nežartujem.

Farmaceutické firmy určujú sociálne štandardy

Farmaceutický priemysel sa snaží určovať sociálne štandardy. Táto nevinná reklama nerobí nič iné.

U detí ide v prvom rade o sociálne správanie. Farmaceutické firmy sa snažia stanoviť štandardy normálneho, takzvaného žiaduceho správania. Cieľom je: Čo najviac spôsobov správania, ktoré sa s vyfantazírovaným štandardom nezhodujú. V takom prípade bude veľa jedincov potrebovať liečbu. Zvýši sa predaj. A v prípade tejto reklamy je štandardný denný režim dosť nejasným kritériom, takže každému rodičovi v súvislosti s jeho ratolesťami zide na um niečo iné.

Presne tak sa vyjadrila moja manželka, keď si reklamu prečítala (ona ma na ňu vlastne upozornila). Veľmi ju to rozrušilo a ako prvé sa ma spýtala:

„John, čo myslíš, nie je náš malý hyperaktívny?“

Upozorňujem, je to Nemka s vysokoškolským vzdelaním.

V reklame sa ďalej píše: „Spoločnosť *Lilly*... pokračuje vo výskume na inovácii produktu...“

Ach tááák, skúmajú! V prípade *Lilly* to znamená asi toto: Tu jednu molekulu posunieme, tam jednu uberieme - a je to! Nová účinná látka je na svete a s ňou aj nový patent. A o ten ide! Z účinnej látky peniažky netečú, patenty sú zlatá baňa. Zo starej účinnej látky sa dá popresúvaním molekúl dosť jednoducho vytvoriť takzvaná novinka. Je to rýchlejšie a lacnejšie než nákladný základný výskum. A potom možno požiadať o pridelenie patentu. Výskum má za úlohu vytvárať a udržiavať patentové revíry, nezameriava sa na rýchlu a bezpečnú pomoc pacientovi. Nech už to má byť akákoľvek pomoc.

Nové spojenia medzi molekulami, teda nové zlúčeniny, majú

aj nové nežiaduce účinky. Keď to molekulové svinstvo napokon predsa len raz bude treba stiahnuť z trhu, lebo sa na súdoch nakopia žaloby, zisk je už v suchu. A o pár rokov to s tou istou látkou skúsia ešte raz niekde inde: V inom štáte, pri inej chorobe, s inou cieľovou skupinou. Je to celkom jednoduché. Fakt.

Tlak zdola

Zaujímavosťou, vlastne skôr problémom citovanej vety je, že firma **Lilly** sa nachádza zatiaľ iba v štádiu výskumu, z ktorého by sa mala zrodiť tá zázračná tabletká. Potvrďuje to dokonca aj správa v tlači. Malo by vás to zaraziť. Mali by ste si začať klásť otázky. Skúmajú. Znamená to, že ešte nevedia, čo z toho vyjde. Lebo taký je výskum: Nik nevie predvídať výsledok. Napriek tomu sa už v tlači objavujú oznamy propagujúce dosiaľ neexistujúci produkt. V prípade benoxapofénu a fluoxetínu použili ten istý postup.

Podobné reklamy na neexistujúce výrobky majú za cieľ iba jedno: Vyvolať dopyt. Dopyt vyvoláva tlak. Tlak na štátne orgány zodpovedné za schvaľovanie liečiv. Farmaceutický priemysel investuje nesmierne sumy a organizačné úsilie, len aby vytvoril tlak, tlak zdola. Spoločnosť **Lilly** by neváhala sponzorovať ani iniciatívy rodičov, ktorí by vyšli do ulíc s požiadavkou, aby sa nemecké deti stali závislými od psychofarmák. Ze farmaceutický priemysel pracuje práve takto, je známa vec. Ešte v sedemdesiatych rokoch minulého storočia naháňali občianske hnutia chemickým gigantom strach, dnes si z nich farmaceutické koncerny spravili nástroje a používajú ich na vlastné ciele.

Keby všetci rodičia (najmä tu v Nemecku, len si to predstavte!) zrazu zatúžili po liekmi regulovanom dieťati, mohol by nemecký úrad zodpovedný za schválenie prípravku len ťažko povedať „nie“, keď mu spoločnosť **Lilly** jedného dňa predloží

pochybné výsledky svojho výskumu a požiada o zaregistrovanie tabletky určenej pre deti, aby ju potom celkom legálne predávala na nemeckom trhu. Vynikajúci trik, však? Vyvolať dopyt ešte pred uvedením produktu na trh. Vyvolať dopyt, aby sa produkt vôbec mohol dostať na trh.

A čo ak sa ukáže, že bol celý výskum scestný? Čo ak pritom prídu o život deti? Čo keď sa naruší ich telesný a duševný vývoj - na celý život. Je to možné? Je to pravdepodobné? Odpoveď na tieto otázky bude s veľkou pravdepodobnosťou znieť: Áno. A pravdepodobnosť bude viac než veľká. Záporná odpoveď nemôže zaznieť, lebo opäť ako vždy neexistujú žiadne dlhodobé štúdie. Ani pre dospelých, ani pre deti. Tieto produkty sa schvaľujú na základe krátkodobých štúdií. Dlhodobé štúdie sa robia až po uvedení produktu na trh.

Aké sú deti

Na záver by som sa chcel venovať predpokladu, na ktorom je založená celá argumentácia: Dnes sú deti také neposedné!

Má to azda znamenať, že deti sú údajne čoraz nepokojnejšie a vzdorovitejšie? Musím práve ja byť tým, kto pripomenie, že tento povzdych k nám zavial zo staroveku? Uvádžam zopár príkladov:

„Naša mládež sa spustila, nevie, čo je to disciplína. Mladí prestali poslúchať svojich rodičov.

Blíži sa koniec sveta.“

(Text z mesta Ur napísaný klinovým písmom približne 2000 rokov pred n. l.)

„Nerobím si už žiadne nádeje o budúcnosti našej krajiny, keď sa dnešní mladí ľudia stanú mužmi a ženami zajtrajška. Naša mlá-

dež je neznesiteľná, nezodpovedná a je na ňu hrozný pohľad."
(grécky filozof Aristoteles, 384 - 322pred n. I.)

„Dnešní mladí milujú luxus. Majú zlé spôsoby, pohŕdajú autoritami, nemajú úctu k šedinám a iba rečia, namiesto toho, aby pracovali. Mladí ľudia už nevstanú, keď do miestnosti vstúpi niekto starší. Odvrávajú rodičom, v spoločnosti tárajú, pri stole hlcú sladkosti, sedia s prekríženými nohami a tyranizujú učiteľov.“

(grécky filozof Sokrates, 470 - 399pred n. I.)

„Svet zažíva hrozné časy. Dnešní mladí ľudia nemyslia na nič, iba na seba. Nectia si rodičov ani starších. Sú netrpezliví, nevedia sa ovládať. Tvária sa, akoby pojedli všetku múdrosť sveta, a to, čo považujeme za múdre my, je pre nich bláznovstvo. A čo sa dievčat týka, sú neskromné a ich vyjadrovanie, správanie a obliekanie je celkom neženské.“

(mních Peter, 1274)

„Dnešná mládež má také hrozné mravy, že sa to nedá vydržať. Áno, často sa stáva, že nespútaná alebo náležité nepotlačená neporiadnosť jediného mladíka s nezdravými pudmi a nevhodnými výstrelkami nakazí aj ostatné rastlinky, ktoré sú ešte čerstvé a zdravé. Quintilian sa preto právom pýta, čo je lepšie - učiť tieto deti v spoločných školách alebo samostatne, doma.“

(učiteľ z 18. storočia)

„Všimli sme si, že zo správania žiakov sa vytrácajú prejavy slušnosti a mravnosti...“

(oficiálna vládna správa, 1852)

No ale toto! Zdá sa, že sa na správaní detí nič nezmenilo. Nemalo by sa teda považovať za celkom normálne?

Prototyp Heinricha Hoffmana: Neposedný Filip

Aj neposedný Filip, stelesnenie poruchy spomínanej v informácii širenej spoločnosťou *Lilly*, má už viac než 150 rokov! Dokonca aj v tejto knižke určenej pre deti sa dočítate: Neposedný Filip sedí s rodičmi pri stole a neustále sa vrtí, neposlúcha.

Neposedný Filip a ostatné drzé postavičky v knihe o strapatom chlapcovi Petrovi sa v tých časoch považovali za príliš silné osobnosti. Dnes sa kniha o Strapatom Petrovi považuje za akýsi návod na autoritatívnu výchovu, ale v časoch, keď uzrela svetlo sveta, bola skôr opakom: schvaľovaním rebelantstva!

Na tomto príklade vidno, ako správanie a jeho hodnotenie silne závisí od psychologických trendov. A tieto trendy sa v súčasnosti snaží určovať farmaceutický priemysel.

„Stala sa dnes tabletka tým, čím bol kedysi bič?“ pýta sa známy vedec a autor Gerald Húther.⁸⁸

Malý Mikuláš, Tom, Huck a kamaráti

Spomínate si na klasiku *Malý Mikuláš* od Reného Goscinnyho a Jeana Jacqua Sempého? V každom príbehu o malom školákovi a jeho kamarátoch sa čitateľ dozvie o malých lapajstvách a najrôznejších spôsoboch vyrušovania počas vyučovania. V tom spočíva ich čaro. Niet kapitoly, v ktorej by sa títo

chlapci nepokľbčili. Už takmer šesťdesiatročné príbehy vykresľujú obraz anarchie v triede aj doma a učiteľov a rodičov, ktorí neustále bojujú o zachovanie akého-takého poriadku. Nezdržíte sa smiechu. Klasická literatúra! Predstavte si, že by malého Mikuláša a jeho kamarátov chceli „umravniť" a začali by im podávať jed v podobe lieku **Strattera**" - Gosciny a Sempé by vošli do literatúry ako autori, ktorí vynášli zombíkov. Alebo si vezmite Toma Sawyera či Malých nezbedníkov. Takéto deti by dnes zrejme strčili do väzenia. Vymykajú sa z bežného rámca. Nezapadajú doň.

Malý Mikuláš, Strapatý Peter a ostatné postavičky však svedčia o jednom: Spôsoby správania zastrešené definíciou ADS nie sú nové. Existovali vždy. Patria jednoducho k detstvu. Možno by pomohlo, keby sa chápali ako súčasť vývoja alebo života, celkom ako nálady, ktoré nik nevie naprogramovať.

logika poisťovacích agentov

Nejasná indikácia pri vynachádzaní nových chorôb vyvoláva u užívateľov presvedčenie: Radšej si vezmem tabletku, potom budem na sto percent zdravý. Či bol vôbec chorý - to sa nevie. Ironicky by sme to mohli nazvať preventívna medicína. Prevencia je zmysluplná pri mnohých ochoreniach. Ale v oblasti psychiky? Nie, zobuďte sa! Všetci! Farmaceutický priemysel aj psychiatri si tieto ochorenia vymýšľajú.

Môžete sa na vec pozrieť aj takto: Neustále ste potenciálne alebo latentné chorí. Driemu vo vás totiž tieto možné choroby: rakovina, diabetes... Mám pokračovať? Veď to je predsa logika poisťovacích agentov:

„Ešte nemáte poistenie domácnosti proti živlu?"

„Nie. Nemám byť ani dom."

„Prosím vás, to predsa nie je dôvod, aby ste neuzavreli poiste-

nie proti živlu. Lebo keď raz budete mať dom, ako prvé budete musieť uzavrieť poistenie proti živlu, lebo, veď si to len predstavte: Kúpíte si dom či byt a ešte než stihnete podpísať zmluvu, praskne potrubie a vytopí ho. Vaše peniaze pôjdu doslova dolu vodou! Keby ste však včas uzavreli poistenie domácnosti proti živlu, tak..."

A preto - veď istota je istota - uzavriete poistenie domácnosti, aj keď nemáte svoju domácnosť, svoj byt či dom. Istota je guľomet. Veď to predsa až tak veľa nestojí.

Tabletka šťastia

Keď má niekto vo veci jasno, farmaceutickým trikom nenaletí. Šťastie sa nedá vtesnať do tabletky. Nie je to trvalý stav. Život sa nedá nalinajkovať, riadiť. Nie je to film. Netreba trháť.

Ak si niekto myslí, že je život príliš riskantný, má sklon brať najrôznejšie omamné látky. Legálne či nelegálne. Legálne omamné látky majú rovnaký cieľ ako tie nelegálne. Verejnosť sa o konzumáciu nezákonných omamných látok nesmierne zaujíma. Strážcom zákona sa žiadne opatrenie namierené proti konzumácii drog nezdá dosť prísne či tvrdé. Kto sa však vzrušuje nad legálnymi omamnými látkami, ktoré chrlí farmaceutický priemysel? Kto namieta, keď ich úrad zodpovedný za ich schválenie chce legalizovať? Práve preto píšem o svojich skúsenostiach. Aby ste lepšie pochopili systém. Aby ste kládli otázky. Aby ste sa lekára spýtali, aký liek vám odporúča, ako dlho sa testoval a aké má nežiaduce účinky.

Lebo reklamné kampane farmaceutických firiem sú účinné - pôsobia aj na lekárov. Dočerta - veď by nevynakladali také horibilné sumy, keby neúčinkovali. Farmaceutické firmy to majú presne zrátané. Vyvíjajú tlak. Nútia človeka zodpovedať sa. Snažia sa vštepiť fudom svoj chemický svetonázor vrátane

možnosti totálnej kontroly. Na prácu na takomto projekte majú k dispozícii obrovské finančné zdroje. To je viac než znepokojujúce!

Zopakuje sa história s liekom Prozac® aj v prípade prípravku Strattera® P

Strattera už bola pre deti schválená. Tento liek, rovnako ako Prozac* a ostatné liečivá patriace do skupiny SSRI, obsahuje účinnú látku zabraňujúcu mozgu opätovne absorbovať neurotransmitersérotonín. Téza je rovnaká ako v prípade depresie:

nevyvážená hladina sérotonínu = depresívnosť/hyperaktivita
vyvážená hladina sérotonínu = pocit šťastia/žiadna hyperaktivita.

O tomto sérotonínovom nezmysle ste počuli už v súvislosti s depresiou. Neexistuje vyvážená a nevyvážená hladina sérotonínu. Navyše, čosi také zložité ako depresia alebo „prílišná“ aktivita, problémy s koncentráciou a podobné stavy, predsa nemožno zredukovať na množstvo jedinej látky v mozgu.⁸⁹ Takéto tabletky nemusia priniesť žiaduci účinok, ale predovšetkým: sú nebezpečné! Podľa zverejnených štúdií a názoru nezávislých expertov SSRI tieto lieky nepomáhajú, zato však zvyšujú riziko samovraždy. Predáva sa preparát, ktorého jediným účinkom sú samovražedné sklony mladistvých.⁹⁰

Nevymýšľam tu hororový scenár. On už existuje. Citujem švédskeho novinára Janneho Larssona⁹¹: „Nezverejnený diskusný materiál britskej agentúry na reguláciu liečiv (Medicines

and Healthcare Products Regulatory Agency - MHRA) odhalil správy o 130 prípadoch samovražedných sklonov za jediný mesiac (23. september 2005 až 25. október 2005) v dôsledku aplikácie lieku **Strattera***. V dokumente sa spomína ďalších 766 oznámení o spontánnej srdcovej poruche a 172 oznámení o poškodení pečene, ako aj 20 samovražedných pokusov končiacich tragicky.

Tu je ale na mieste oprava. Počet zaregistrovaných samovražedných sklonov v januári 2007 dosiahol hrozivé číslo: 600. Za jeden jediný mesiac sa zdvojnásobil.⁹²

Dokonca aj osobnosť s veľkým vplyvom na verejnú mienku, lekár Alan Greene,⁹³ ktorý má v zásade kladný postoj k lieku **Strattera***, sa vyjadril, že: „U pacientov mladších ako šesť rokov nie je bezpečnosť ani účinnosť preukázaná. Účinnosť preparátu po viac ako deväťtýždňovom užívaní a jeho bezpečnosť pri viac než jednoročnom užívaní zatiaľ ešte systematicky nevyhodnotili.“⁹⁴ Navyše: „Štúdie ukazujú, že účinná látka môže negatívne ovplyvniť sexuálne funkcie u mužov aj žien. [...] Ja by som sa mal veľmi na pozore pri podávaní liekov ovplyvňujúcich sexuálne funkcie deťom, ktorých pohlavné orgány ešte nie sú celkom vyvinuté.“

Greene uvádza, že neexistujú dlhodobé skúsenosti, ktoré by potvrdili účinnosť a bezpečnosť lieku **Strattera***. Ale aj za toto krátke, iba deväť týždňov trvajúce obdobie sa stihnú v detských telíčkach udiť badateľné zmeny:

„Na základe krátkodobých štúdií (kratších než 9 týždňov) vieme, že u detí užívajúcich liek **Strattera*** došlo k úbytku hmotnosti, zatiaľ čo ich rovesníci pribrali. Pri dlhodobejších štúdiách vykazovala hmotnostná aj rastová krivka klesajúcu tendenciu. Nikto nevie, či prípravok ovplyvňuje telesný vzrast v dospelosti, mozog dospelého človeka, gastrointestinálnu sústavu, pohlavné orgány alebo vôbec nejaký orgán.“

Vzhľadom na uvedené prekvapuje, ako sa nemeckí lekári zasadujú za registráciu lieku **Strattera***. Dokonca aj seriózny

nemecký rozhlas odvysielal nasledujúce informácie (venujte pozornosť najmä poslednej vete):

„Psychoterapia, v tomto prípade terapia zameraná na správanie, má porovnateľné účinky ako farmakoterapia. Jediná nevýhoda: Účinok sa dostaví až po niekoľkých týždňoch a mesiacoch, čo je pre vynervovaných rodičov príliš dlhá doba!“⁹⁵

Samozrejme, prečo by mal človek seba aj dieťa trápiť dlhým čakáním, keď stačí užiť tabletku. Super!

Lekárovi predsa treba dôverovať, veď on chce pre pacienta len to najlepšie. Alebo nie? Vystáva aj dôležitá otázka týkajúca sa praxe: Sú deti po deviatich týždňoch skutočne vyliečené? A ak nie, čo potom? Vysadiť liek? A čo ďalej? Nuž, po deviatich týždňoch sa dieťa stane pokusným králikom farmaceutického priemyslu.

Osobne som sa koncom roka 2006 zúčastnil na konferencii strany **Zelených** v Berlíne. Diskutovalo sa o tom, či by sa deti už v útlom veku nemali testovať na psychické ochorenia. Počujete?! Tu, v Berlíne. Dnes. Nie v roku 1940! Vôbec nie, dnes! O týchto otázkach sa celkom vážne diskutuje a farmaceutické firmy a politici horúčkovo spolupracujú na tom, ako ich uviesť do praxe.

„Bez hraníc?“⁹⁶ Taký bol názov dotazníka z roku 2004 určeného pre rodičov. Vyplynul zo spolupráce s takzvanou svetovou federáciou pre duševné zdravie. Nebol aj tento dotazník reklamou na ADS?

Má zmysel predchádzať prechladnutiu teplými ponožkami. Ale preventívne liečiť psychické ochorenia alebo správanie, ktoré vonkoncom nie je definované a niekto ho klasifikuje ako nežiaduce? Šialené!

Strattera⁹⁷ získala v Nemecku registráciu. Budete sa musieť hájiť, keď vaša ratolesť v budúcnosti „ako divá“ prebehne cez školský dvor alebo domov prinesie päťku či sa na verejnosti nahlas zasmee. O dákych dvadsať rokov sa užívanie týchto alebo iných zázračných tabletiiek stane takým bežným ako hltá-

nie vitamínových prípravkov. Tento liek sa možno podarí zastaviť tiež až o dákych dvadsať rokov, keď sa už nebudú dať ďalej skrývať hrozné výsledky nežiaducich a dlhodobých účinkov.

Pýtam sa vás: Chcete to?

Moja sťažnosť na reklamu o ADHD

Ach áno, ak by ste sa náhodou pýtali, prečo zdravotnícke orgány zodpovedné za registráciu spolu s ostatnými inštanciami vôbec pripustili takú zavádzajúcu reklamu, akú má spoločnosť **Eli Lilly** na ADHD, môžem vám povedať, že som na ňu podal prostredníctvom právnej zástupkyne sťažnosť. Približne o dva týždne neskôr nám oznámili, že sťažnosť nemá šancu uspieť, lebo reklama neporušuje platné zákony, keďže sa v nej nespomína názov žiadneho produktu. Všetko svedčí o tom, že vďaka tomuto detailu sa môže reklama v Nemecku objaviť. Právny systém chráni firmy, nie pacientov. Nevadí. Budem proti nim aj naďalej bojovať.

Zaujímavá je aj odpoveď amerického úradu zodpovedného za kontrolu liečiv, FDA. Na otázku, prečo nezakročil proti očividne zavádzajúcim a falošným reklamám na sérotonínový podvod, FDA odpovedal:

„[...] tieto (zjednodušené) informácie majú za úlohu vysvetliť domnelé mechanizmy fungovania neurotransmiterov tej časti verejnosti, ktorej úroveň pri čítaní nepresahuje schopnosti šiestaka.“⁹⁷

Úroveň šiestaka? Na akej úrovni sú potom všetci lekári, ktorí túto vec predpisujú? Na akej úrovni sú registračné orgány, ktoré to pripustia a tak spôsobia, že pacienti sa stanú štvanou zverou

v hľadáčíku preffkaných mastičkárov dnešných čias? A kto im dal právo klamať ľudí, ktorí textu porozumejú tak, akoby si ho prečítal šiestak?

18. kapitola

Depresia - národná choroba?

Deti na zozname hľadaných osôb

V súčasnosti sa otvára ďalší rozmer, a síce plošné kontroly detí zamerané na výskyt „duševných porúch“. V USA patria do štátneho programu nazvaného *Projekt Texas*. Pri jeho zrode zohral významnú úlohu celkom určite aj farmaceutický priemysel.⁹⁸ Spomínam to preto, lebo aj v Nemecku existujú pokusy vypracovať niečo podobné.

Kým uvediem podrobnosti, rád by som povedal: Už tento nápad je absurdný. Duševné poruchy sa síce vyskytujú, ale relatívne ojedinelé, a zrazu ich ktosi povýšil na úroveň epidémie. Ako keby išlo o vši alebo chrípkový vírus. Žiadne dieťa neostane nepovšimnuté, u každého je podozrenie z nákazy. Treba dokázať opak! S touto stratégiou ste sa už stretli v súvislosti s hyperaktivitou. Rovnakú „logiku“ mali aj procesy s čarodejnicami. Ďalší efekt vyvolá vyhlásenie: Vysporiadať sa s duševnými poruchami nie je žiaden problém, tak ako nie je problém vysporiadať sa so všami. A škola je vhodné miesto na osvetu. Aj školy sú zrazu povinné zmýšľať tak, ako zmýšľajú farmaceutické firmy, školské lavice sa stávajú súčasťou marketingu. Jednoducho zvrátené.

Alien Jones, pomerov znalý pracovník z úradu štátneho dohľadu, tieto súvislosti preskúmal aj napriek nevôli svojich nadriadených (hoci preskúmať by ich mal vlastne úrad) a zistil, že kľúčoví úradníci, ktorí mali vplyv na vypracúvanie liečebných postupov, (aj v SR existujú štandardné terapeutické a diagnostické postupy pre liečbu jednotlivých chorôb,) dostali peniaze od farmaceutických firiem zapojených do projektu Texas. Jednou z nich bola *Eli Lilly*. Po rozhovoroch uverejne-

ných v *New York Times* a *British Medical Journal* ho vyhodili.

Alien Jones označil tento program za trójskeho koňa. A čo sa skrýva v bruchu tohto dreveného koňa? Nové lieky farmaceutických firiem. Aj *British Medical Journal* napísal o stratégii, v ktorej školy zohrávajú kľúčovú úlohu. Tu sa možno pozrieť na zúbky 52 miliónom detí a šiestim miliónom dospelých. Fantastický trh.

Dotazník zameraný na sociálne fobie

Prieskum sa robil pomocou jednoduchých dotazníkov. Mali by sa vyplňať iba so súhlasom rodičov, ale finta pomôže aj v tomto prípade. Keď rodičia proti tomuto zvláštnemu lustraniu namietajú, musia vyplniť formulár, ktorý dieťa odovzdá v škole. Keď ho nedoručí, znamená to, že rodičia súhlasia. Volá sa to „pasívny súhlas“. Stratený formulár... zabudnutý formulár... Predstavte si, že z úradu verejného zdravotníctva dostanete obálku s formulárom. Keď ho nevyplníte a nezašlete naspäť, automaticky súhlasíte s tým, aby vás umiestnili na psychiatrické oddelenie. Mhm. Pasívny súhlas je bomba. Máte deväťdesiatpäťpercentnú šancu, že vaše dieťa do programu zaradia. Srdce marketingového pracovníka poskočí od radosti. Kedysi by poskočilo aj moje, ale teraz mám malého syna. Jednoducho sa oňho bojím. Pretože viem, ako to funguje.

Vyšachovať rodičov z hry

Úžasnú fintu s pasívnym súhlasom používajú v mnohých

štátoch USA. Ale aj v prípade „aktívneho súhlasu“ existuje úniková cesta. Napríklad oddelenie Kolumbijskej univerzity zodpovedné za program TeenScreen odmeňovalo deti, ktorým sa podarilo získať aktívny rodičovský súhlas, voľnými vstupenkami do kina. Program deväťročných láka kupónmi do kina alebo na jedlo, antistresovými loptičkami s nápisom „Zúčastnil som sa programu TeenScreen“, večierkami, na ktorých sa podáva pizza, a sladkosťami — musia však súhlasiť, absolvovať procedúru a vyplniť dotazník s otázkami o samovraždách. Potom sa spoja s rodičmi.

Citujem koordinátorku projektu TeenScreen Kathleen Cigich: „Na začiatku sme si všimli, že písať priamo rodičom je časovo dosť náročné a výsledkom je aj tak nízka miera odpovedí. Pomysleli sme si: Co tak osloviť priamo žiakov a dať im kupón v hodnote piatich dolárov, ktorý môžu uplatniť pri kúpe videa, ak za dva dni donesú súhlas od rodičov. Funguje to. Dostali sme veľký počet odpovedí.“¹⁰⁰

Dieťa si teda s čokoládou (odmenou za účasť v programe TeenScreen) v jednej ruke a s ceruzkou v druhej sadne a krížikmi vyznačí odpovede „áno/V/nie“ na takéto otázky:¹⁰¹

- Mal(a) si niekedy obdobie, keď ťa nič nebavilo, o nič si sa nezaujímal(a)?
- Mal(a) si niekedy pocit, že všetko, čo robíš, je nesprávne?
- Zažil(a) si niekedy obdobie, keď si mal(a) pocit, že nie si taký/á pekný/á alebo múdry/a ako ostatní?
- Koľkokrát sa na teba rodičia pre tvoje správanie alebo pocity nahnevali?
- Bol(a) si často nervózny/a, keď si mal (a) niečo spraviť pred inými ľuďmi?
- Robil(a) si si často starosti zo športových súťaží?
- Pokúsil(a) si sa v minulom roku o samovraždu?
- Myslíš ešte stále na to, že by si si mohol/mohla vziať život?
- Už si niekedy vážne pomýšľal(a) na samovraždu?

- Mával(a) si často myšlienky na samovraždu?
- Už si sa niekedy pokúsil(a) vziať si život?

Ak chcete vedieť môj názor: Ide o akúsi hypnosugesciu alebo hypnózu. Ak by takéto fenomény existovali, touto technikou kladenia otázok by sa dalo dosiahnuť, aby sa opýtaná osoba začala intenzívne zaoberať myšlienkami na samovraždu.

Abrakadabra... a si označený

Takto vyzerá krok číslo tri. Na základe odpovedí dieťa privedú k lekárovi a ten ho už „správne“ zaradí. Označí ho nejakou nálepkou:

Sociálna fóbia
Panické stavy
Úzkosť
Obsesívna neuróza
Aktívne samovražedné predstavy
Pasívne samovražedné predstavy

Psychiatri majú svoju bibliu. Dlhý zoznam 374 psychických stavov, ktoré označujú za chorobné. Ako sa zrodil? Nuž, ľahko si domyslieť. Ale celkom vážne: Jednoducho sa dohodli. Kanadská psychologička Tana Dineen uvádza:¹⁰²

„Na rozdiel od lekárskeho diagnózy, pri ktorých sa stanovuje pravdepodobná príčina, vhodná liečba a prognóza, sú poruchy zahrnuté do zoznamu DSM-IV výsledkom dohody členov (združenia psychiatrov, poznámka autora).“

S výsledkom dotazníka a nálepkou od lekára dieťa postúpi ďalej - k liečbe. K liečbe omamnými látkami. Prieskumom, ktorý sa uskutočnil medzi detskými psychiatrami krátko po

tom, čo získali aprobáciu, sa zistilo, že u deviatich z desiatich detí sa uplatňuje medikamentózna liečba.¹⁰³

Tejto dotazníkovej akcii ide teda naozaj iba o jedno: o predaj liekov. Prieskum v rámci programu TeenScreen skutočne dospel k výsledku, že desať percent detí trpí duševnou poruchou.¹⁰⁴ Všetko je zamerané na zisk. Osem miliónov detí v USA hltá omamné látky ovplyvňujúce vedomie. Legálne. Osem miliónov detí sa predsa nemôže myliť. Dotazníky sú senzačné.

V Nemecku je všetko v poriadku?

A aká je situácia v Nemecku? Tam je všetko lepšie, tam sa čosi také nemôže stať. Takto s obľubou zmýšľa väčšina Nemcov. O sebe, o svojich lekároch i o svojom zdravotníckom systéme. Žiaľ, pravda je iná. Deti berú čoraz viac psychofarmák. Počet receptov na *Ritalin*, liek na ADHD v roku 2004 dvadsaťkrát prevýšil počet predpisov z roku 1995. Žeby dôsledok škodlivých počítačových hier? Alebo skôr rafinovaného marketingu, ktorý myslenie ľudí zredukuje na strohé postupy a v dôsledku ktorých sa tabletky javí ako celkom logické východisko? Ponúkam porovnanie údajov z USA s údajmi z Nemecka, ktoré uverejnil časopis *Der Spiegel*:

„V rokoch 1994 až 2001 zaznamenali vedeckí pracovníci z bostonskej *Brandeis University* v skupine psychofarmák predpisovaných mladistvým nárast 250 percent. Vyrátali, že chlapci dostanú pri každej desiatej návšteve ordinácie recept na liek ovplyvňujúci ich psychiku. Pritom existuje iba málo preparátov, ktoré sa smú predpisovať pacientom mladším ako 18 rokov - zvyčajne ide o lieky na poruchy so zhoršenou pozornosťou a hyperaktivitou (ADHD) alebo depresie. Nárast predpisova-

ných liekov v Nemecku je ešte väčší. Podlá správy o liekoch na lekársky predpis z roku 2004 predpísali účinnú látku metylfenidát (**Ritalin***), ktorá sa podáva pri poruchách ADHD, 204krát častejšie ako v roku 1995.¹⁰⁵

A zrejme už vo vás skrslo podozrenie, no a všimol si to aj autor nemeckého časopisu **Der Spiegel**: „Veľa výrobcov sa ani len nenamáha overiť, či a v akej dávke je liek vhodný pre deti.“

Národné ochorenie, depresia, je ukážkovým príkladom stratégie rozširovania delových skupín, zahmlievania diagnostických hraníc a zborenia hraníc pre užívanie omamných látok. Metódy, akými sa dá takéto ochorenie národu vsugerovať, sú dobre známe. Novinkou sú použité prostriedky a rozsah. Ďalšou novinkou je, že aj z detí robia chorých.

19. kapitola

Zyprexa

Súdy sú jediné miesto, kde možno farmaceutické firmy prinútiť, aby vyrukovali s pravdou von a poskytli informácie. Takéto riešenie však úspešne obchádzajú mimosúdny vyrovnaním. Žalujúcej strane (osobe, ktorá utrpela ujmu v dôsledku užívania lieku) ponúknu masťnú sumu a ak ju prijme, súdne konanie sa predčasne ukončí a netreba otvárať spisy s nepríjemnými informáciami. Ako v procese Fentress.

Smrt' - súčasť firemného tajomstva

A keď ich predsa len otvoria, stane sa toto: Informácie sa označia za „dôverné“, takže sa nezverejnia. Postup, ktorý sa uplatňuje dodnes.¹⁰⁶

„Spoločnosť *Eli Lilly* produkuje doslova stovky tisíc dokumentov a všetky do jedného označí ako dôverné.“

Ale: „Nie sú to dokumenty, ktoré by sa *Lilly* snažila utajiť pred konkurenciou. [...] Informácie sa snaží zamlčať pred lekármi a pacientmi.“

Najnovším hitom *Eli Lilly* je *Zyprexa** (s účinnou látkou olanzapín), liek registrovaný na liečbu schizofrénie. Nespomínam ho iba preto, lebo predstavuje moje vlastné voľakedajšie pracovné metódy, ale ukazuje, že moja minulosť prináša páľčivé problémy aj dnes. To, čo bolo vtedy v plienkach, sa medzičasom stalo rutinou. Uplatňované postupy preto načrtnem iba v krátkosti.

Zyprexa* je určená pre najslabších členov spoločnosti, teda pre deti, starých ľudí a duševne chorých. Na iných prípadoch som vám už ukázal, že Európa nie je až tak ďaleko od Ameriky, ako by si to možno niekto želan. V niektorých prípadoch boli nemecké úrady pomalšie než americké (napríklad pri benoxaprofene), v iných zase ovela rýchlejšie (pri fluoxetíne). Nevieť, aká je situácia v Nemecku a v Európe v súvislosti s liekom **Zyprexa***, v USA sa však deje nasledovné a neexistuje dôvod myslieť si, že v Nemecku by sa čosi podobné nemohlo stať, alebo sa to už dokonca nedeje. Vy a ja sa o tom zrejme dozvieme ako poslední.

V peňažnom vyjadrení má toto šialenstvo závažné rozmery. V prípade lieku **Zyprexa*** dosahuje obrat 30 miliárd amerických dolárov, 4,2 miliárd iba v minulom roku - len v samotných USA. Jeden jediný liek! Určený pre schizofrenikov. Naozaj ich je toľko? Hádam ich len nenúťia, aby tento liek konzumovali namiesto chleba! Odkiaľ sa potom inak berú tie čísla? Samozrejme, že nie zo štandardného predaja, ale z predaja off-label.

V rebríčku najpredávanejších liekov sa **Zyprexa*** umiestnila na šiestom mieste.

V USA pritom 70 percent obratu tohto lieku vytvoria štátne zdravotné programy (pre sociálne slabé osoby, poznámka autora), napríklad **Medicaid**. Podľa analytikov by sa zisky spoločnosti **Lilly** výrazne scvrkli, keby sa čo len zopár štátov rozhodlo obmedziť predaj prípravku **Zyprexa***.¹⁰⁷

Takýmto štátnym programom je napríklad aj projekt Texas. V čase jeho zrodu bol George W. Bush guvernérom štátu Texas a vyhlásil, že štátne programy sa budú vzťahovať aj na psychotropné látky. Deti, starí ľudia a duševne chorí sa ako pacienti pri jednom lieku v niekoľkých málo štátoch postarajú o obrat. Naozaj si treba položiť otázku: Čo ich to núťia jesť?

Samozrejme, že opäť ide o liek s diskutabilným úžitkom, ale predovšetkým s neprehliadnuteľnými nežiaducimi účinkami. Nebezpečnými nežiaducimi účinkami. Z nich najdôležitejšie

sú dva: príberanie a zvýšené riziko vzniku cukrovky. Možno zújsť ešte ďalej a tvrdiť, že by farmaceutickému priemyslu išlo práve o tieto nežiaduce účinky? Chce azda produkovať chorých? Najprv z ľudí spraviť diabetikov a potom im predávať inzulín? Pýtam sa to celkom vážne.

Istý právnik z Alasky, ktorý celé jedno desaťročie zľahčoval závažnosť nežiaducich účinkov lieku **Zyprexa***, prihral interné dokumenty spoločnosti **Lilly** americkému denníku **New York Times**.

Lilly lekárom neprezradila, že podľa údajov spoločnosti 16 percent pacientov, ktorí tento liek užívali dlhšie ako jeden rok, pribralo viac než 33 kíl.

Podľa týchto dokumentov koncern obchodným zástupcom nariadil, aby pred lekármi liek vychvaľovali aj na liečbu iných ochorení, ako je bipolárna porucha a schizofrénia.¹⁰⁸

Informácie, ktoré unikli nielen do **New York Times**, sa odvtedy **Lilly** snaží zastaviť pomocou súdnych zákazov. Keby sa koncern riadil etickými zásadami, nebolo by vhodné, aby aspoň zaktualizoval príbalový leták a vystríhal pred závažnými nežiaducimi účinkami, o ktorých vie už roky?

1,2 miliardy dolárov za mlčanlivosť

V prípade lieku **Zyprexa*** je neuveriteľný aj počet mimosúdnych vyrovnaní (rozumejte peňazí vyplatených na zalepenie úst obetí): Ide o 26 500 sporov a celkovú sumu vo výške 1,2 miliardy dolárov na umlčanie obetí, len aby spoločnosť **Lilly** nebola nútená súdu predložiť tajné spisy. Lebo štúdie sú ako vždy nedostačujúce. Základ pre klinické skúšky, ktoré sa vyžadujú pre registráciu, tvorilo 2 500 pacientov, ktorí sa

zúčastnili šesťtyždňového skúšania, z čoho dve tretiny celú túto dobu nevydržali. U 22 percent zúčastnených pacientov sa prejavili „závažné nežiaduce účinky“. Očividne došlo k dvadsiatim úmrtiam, z čoho dvanásť osôb spáchalo samovraždu, tvrdí Róbert Whitaker, ktorý mal prístup k údajom FDA.¹⁰⁹

Koncernu sa táto cena za mlčanlivosť napriek všetkému vyplatí, lebo predaj ďalej stúpал. V roku 2006 zaznamenal ďalší 12-percentný nárast. Fantastické! Ako to dosiahol? V rámci voľného trhového hospodárstva ide skôr o ojedinelý úkaz. Tu však máme do činenia skôr s akýmsi štátnym plánovaným hospodárstvom uprostred kapitalizmu. Ale rovnako ako pri mojej kariére, aj v tomto prípade je vrchol, celkom prirodzene, aj bodom zvratu. Existuje nádej, že tentoraz bude všetko inak. Pomoc totiž prišla z nečakanej strany - zo strany poisťovní. Zrejme už nie sú ochotné platiť obrovské sumy farmaceutickým firmám na súdne spory s tisíckami postihnutých.¹¹⁰ Spory sa, ako je tu už zvykom, riešia mimosúdnou cestou, len aby sa nemuseli na svetlo božie vyťahovať kadejaké tajomstvá. Ak však bude musieť **Lilly** ukončiť off-label predaj lieku **Zyprexa***, ktorý predstavuje absolútnu väčšinu jej predaja, nebude mať peniaze na vyplatenie žalobcov a bude nútená vyrukovať s pravdou von. Od tej chvíle sa už nikomu, ani tomu najprešibanejšiemu obchodnému zástupcovi **Eli Lilly** nepodarí predáť ďalšie balenie lieku Zyprexa*. Tak to som teda zvedavý, ako to všetko dopadne.

20. kapitola

(Dez) informácie v čakárni u lekára

„Experti kolínského inštitútu pre medicínu založenú na dôkazoch (Inštitút für evidenzbasierte Medizin) podrobili analýze 175 brožúrok a reklamných prospektov obsahujúcich 520 konkrétnych medicínskych tvrdení. Išlo o brožúrky renomovaných firiem ako *Aventis*, *Bristol-Myeers Squibb* a *Pfizer*. Rozdali ich lekárom v Severnom Porýní-Vestfálsku a tí ich vystavili v čakárňach svojich ordinácií. V 94 percentách publikácií našli kolínski výskumníci nepodložené, zavádzajúce, ba dokonca nesprávne informácie o produktoch.”¹ (podčiarknuté autorom)

Prepáčte, ale keď je deväťdesiatštyri percent informácií nepodložených, zavádzajúcich, ba dokonca nesprávnych, už sa nedá hovoriť o nedopatrení. Nikomu sa predsa nemôže stať, že by takmer všetko, čo povie, bolo nesprávne alebo nepravdivé. Ja by som takýto postup označil za jasný úmysel.

A teraz sa tieto očividne celkom dezinformujúce brožúrky povalujú u lekára - a kto sa v tom už vyzná lepšie? A je pritom hlavným dôvodom nedostatok odborných vedomostí alebo lojalita k štedrým farmaceutickým firmám?

Tak či onak, pacient si nedokáže tieto medicínske informácie overiť. Je síce skeptický, veď má predsa v rukách predajnú brožúru — ale ani vo sne mu nezíde na um, že by sa v nej nenašlo nič múdre či dokonca nič pravdivé. Napokon, tieto zošitky a brožúry nie sú predsa hocikde, ale v ordinácii lekára, vzdelaného človeka. Nemôže to byť nôška klamstiev. Napokon, veď mu dôveruje. Verí mu a verí, že je kompetentný. Možno je to praktický lekár, ku ktorému chodí celá jeho rodina. Keď by nemohol veriť jemu, komu by potom mohol veriť? Keď ide o osobné veci,

o utrpenie alebo zdravie blízkeho človeka, o ktorých sa (možno) zhovára iba so svojim lekárom, je ťažké pochybovať. Človek sa tak nachádza v situácii, keď je takpovediac odsúdený na to, aby dôveroval. A obchodný zástupca farmaceutickej firmy si mädlí ruky.

Okrem lesklých brožúr sa vyskytli aj iné snahy: Informácie určené pre pacientov v podobe podomácky vyrobených, nekvalitne kopírovaných papierikov, ktoré v ordinácii rozdáva napríklad spriatený detský lekár. Ide napríklad o doplnkové očkovanie, ktoré zdravotná poisťovňa neprepláca. Zatiaľ. V týchto skopírovaných materiáloch sú zdôraznené tieto slová a slovné spojenia:

doplnkové očkovanie pre vášho syna
pneumokoky
život ohrozujúce
pneumokokové ochorenie je nákazlivé
dobrý dôvod, aby ste ochránili všetky svoje deti
riziko je trojnásobne vyššie
ohrozuje súrodencov
špeciálne pre deti
účinný a organizmom dobre prijímaný
poisťovňa neuhrádza
Prosím, spojte sa s nami, radi vám poskytneme
ďalšie informácie

Aj z tohto textu sa dá jednoznačne vybadať rovnaká stratégia ako v reklame na liek **Strattera**. Na začiatku je „informácia“ o nebezpečenstve. Samozrejme, používajú sa superlatíva: Život ohrozujúce. Navyše mimoriadne nákazlivé. Vlastne prekvapuje, prečo sme už všetci nepomreli. Je tu výstraha zameraná najmä na ochranu rodiny: Mohli by sa nakaziť aj súrodenci. Naopak, účinná látka je bezproblémová a ak ju užijete, život ohrozujúce nebezpečenstvo sa stratí. Zdravotné poisťovne sú však príliš

hlúpe, a tieto súvislosti plne nechápu. Preto vás, ustráchaných a zodpovedných rodičov, treba vyzvať, aby ste siahli do vrecka a vytiahli peňaženky. Odstránili prekážky. Siahnite si poooo-ooriadne hlboko do vrecka. Áno, tak.... dobre... Čo spravíte? Samozrejme, že vytiahnete peňaženku. Stačí 84 eur a vaše dieťa sa dostane z ohrozenia života! Za babku! Nuž, v najlepšom prípade sa nič nedeje, iba 84 eur ste vyhodili von oknom.

Zneužívanie vzájomnej dôvery je pri obchodovaní s chorobami základným mechanizmom vytvárania zisku. Najmä pri obchodovaní so strachom z chorôb. Pri obchodoch, ktoré za chorobu označia javy, ktoré sú vlastne celkom bežné.

V princípe ide o dôveru pacienta k lekárovi a v širšom meradle o dôveru pacienta v medicínu. No a v tomto prípade najmä o dôveru vo výrobcov liečiv. Patrí sem aj dôvera občana v štátne orgány, ktoré majú potrebné zdroje a know-how, aby otestovali nové účinné látky a zistili ich účinnosť i škodlivosť a ktoré by podľa získaných analýz mali farmaceutickým gigantom oponovať a účinnú látku neschváliť.

Farmaceutický priemysel sa zameriava najmä na jedno: Oplyvňovať všetkých kompetentných. Cestou k cieľu je podplácanie. No aj úplatkárstvo je vecou dôvery. Ten, ktorý berie je na jednej lodi s tým, ktorý dáva. Obe strany majú záujem udržať vec v utajení. Práve preto sa s korupciou tak ťažko bojuje zvonka. A toto je dôvod, prečo som sa rozhodol odhaliť to tu.

Zdravotnícky systém je chorý.

Diagnóza: korupcia

Slepú dôveru si možno kúpiť. Korupcia je skôr pravidlom než výnimkou a je súčasťou systému - ukážkovo o tom referuje *Transparency International*.

Správa tejto organizácie o korupcii vo svete medicíny¹¹² poukazuje na úzky súvis medzi korupciou a finančnými problémami, s ktorým zápasí systém napríklad nemeckého zdravotníctva, a navrhuje aj spôsob liečby. „Náklady na liečbu stále sa zvyšujúceho podielu starnúceho obyvateľstva sa len nepatrne podieľajú na finančných problémoch zdravotníctva. Naopak, ich významnou príčinou sú neustále rastúce ceny liekov a korupcia.“

Starnúca spoločnosti je obľúbeným argumentom pri zdôvodňovaní rastúcich nákladov v zdravotníctve. Keď sa nehľadajú riešenia, nie je to zlá stratégia, lebo vývoj obyvateľstva (z krátkodobého i dlhodobého hľadiska) nemožno veľmi ovplyvniť. Na rozdiel od kriminálneho správania. Na potrestanie podplácania, mariánskych štruktúr a kartelových dohôd by postačila súčasná platná legislatíva.

„Podvody, plytvanie a korupcia v systéme zdravotníctva sa v Nemecku za desaťročia neustáleho hospodárskeho rastu doslova prehrýzli do štruktúr zdravotníctva, ktoré sú organizované na úrovni spolkových krajín. Jednotliví lekári, zubári alebo lekárnici, individuálni poistenci, malí živnostníci ponúkajúci tovar alebo služby tieto veci (ani pri najlepšej vôli) nedokážu pochopiť a už vôbec ich nemajú možnosť zmeniť. Dôvodom je sila trhu v príslušnom odvetví, jednotlivé združenia a organizácie a netransparentné, zastarané štruktúry samosprávy a štátnej kontroly. Odhaduje sa, že každý rok tak vznikajú straty rádovo vo výške desiatok miliárd.“

Ak je to naozaj tak, ako sa píše v tejto nezávislej správe o korupcii, potom sú moje memoáre o to cennejšie. Som totiž korunným svedkom tejto strategickej korupcie.

21 kapitola

Čo môžete urobiť vy

Proti nezmyselným a nebezpečným liekom sa však dá chrániť. Môžete chrániť seba i svoju rodinu. V prvom rade sa snažte získať informácie z rôznych zdrojov. Internet vám pritom veľmi pomôže, ale pozor: Veľa stránok sponzorujú práve farmaceutické spoločnosti. Hľadajte preto v rozličných zdrojoch.

Klad'te otázky - lekárovi i lekárnikovi

Pýtajte sa. Položte jednu, viacero alebo aj všetky otázky z nižšie uvedeného zoznamu. Máte právo dostať na ne trpezlivú, vyčerpávajúcu a zrozumiteľnú odpoveď, ktorú pochopí aj laik. Tieto otázky nespochybňujú kompetentnosť lekára. Položiť ich neznamená spochybniť, či dokonca zničiť vzťah dôvery medzi lekárom a pacientom. Naopak, vo vzťahu založenom na dôvere sú takéto otázky plne oprávnené.

Overte si chorobu

- Je ochorenie, ktoré mi diagnostikovali, vôbec chorobou?
- Odkedy sa považuje za chorobu?
- Odkiaľ máte tieto informácie?
- Na akom teoretickom základe je táto teória založená a aké zdroje potvrdzujú jej správnosť?

- Od koho máte tieto informácie?
- Kde môžem získať alternatívne informácie na túto tému?
- Aký je aktuálny stav výskumu na danú tému?
- Odkiaľ máte túto informáciu?
- Kde sa o tom môžem informovať?
- Kto tento zdroj informácií financuje?
- Aké alternatívne spôsoby liečby poznáte?
- Kde o nich môžem nájsť informácie?

Overte si liek

- Je daný liek vôbec registrovaný na dané použitie?
- Od koho máte tieto informácie?
- Ak je liek schválený pre moju indikáciu - koľko osôb sa zúčastnilo klinických skúšok?
- Od koho máte tieto informácie?
- O koľko je účinnejší ako placebo?
- Od koho máte tieto informácie?

Overte si lekára

- Brali by ste ten liek vy osobne?
- Predpísali by ste ho vašim deťom?

22. kapitola

Navrhované riešenia

Predkladám návrhy. Nie preto, že by som bol proti liekom a farmaceutickému priemyslu ako takému. Nie, iba nesúhlasím s marketingovými metódami, ktoré používa. Návrhy vyplynuli zo skutočností, ktoré v tejto knihe uvádzam.

Problém: Pacienti ako pokusné králiky

Lieky sa pred schválením veľa krát testujú len veľmi krátky čas. Napríklad v prípade lieku *Prozac* trvalo najdlhšie obdobie približne 3 mesiace. V prípade lieku *Strattera'asi* deväť týždňov. Sú pacienti potom vyliečení? A čo sa stane, keď liek užívajú dlhšie? Čo by sa malo urobiť potom, po deviatich týždňoch? Tabletky zvykne byť často poslednou možnosťou.

Riešenie:

Dlhodobé štúdie by mali byť jedným z minimálnych kritérií, ktoré treba splniť pred podaním žiadosti o schválenie lieku.

Problém: Oznamovanie nežiaducich účinkov

V Nemecku nie sú lekári povinní nahlasovať nečakané nežiaduce účinky liekov.

Riešenie:

Ohlasovacia povinnosť lekárov pri výskyte nežiaducich účinkov.

Problém: Bermudský trojuholník

V bermudskom trojuholníku, ktorí tvoria vedci, zdravotnícke úrady a farmaceutické firmy, nazhromaždené údaje miznú. Prečo sú vlastne iba oni zainteresovaní na získavaní údajov, a nie pacienti? Všetky tri subjekty na jednotlivých vrcholoch bermudského trojuholníka majú svoje záujmy, ktoré záujem o pravdu odsúvajú kamsi nabok. Na rozdiel od nich však pacienti musia tieto lieky hľtať. Zaujíma ich preto najmä ich účinnosť a bezpečnosť, lebo im ide o život, nie o bankový účet.

Riešenie:

Pacienti by mali mať právo sami ohlasovať prípadné problémy a nežiaduce účinky. Čítal som,¹¹³ že takýto návrh nedávno predložili vo Švédsku. Či sa dá takéto riešenie realizovať v praxi, to sa ukáže veľmi rýchlo.

Problém: Korupcia nie je trestná

V Nemecku možno v súčasnosti z korupcie trestne stíhať iba tzv. štátnych zamestnancov. Externí znalci, ktorí v procese registrácie zohrávajú kľúčovú rolu, vedia, že keď otrčia dlaň, tak sa trestu báť nemusia. Vo Švédsku to tiež bolo tak, až kým na základe mojej výpovede zákon nezmenili.

Riešenie:

Zmena právnej situácie aj v Nemecku. Ochrana pacientov je prioritou číslo jedna! Nepožadujem to len ja. „Treba preskúmať platné zákony. Skutočnosť, že lekári s vlastnou ordináciou nie sú tzv. verejnými činiteľmi, im nesmie umožňovať beztrestne brať peniaze alebo prijímať hodnotné výhody na úkor poistencov," uviedla Dr. Anke Martiny.

Z právoplatných rozsudkov vyplýva, že výrobcov možno potrestať uložením vysokých peňažných pokút. Napokon, už je načas, aby sa zákonodarcovia zamysleli nad prijatím opatrení, ktoré by poisťovňiam umožnili, aby bez byrokratických prietahov požadovali naspäť peniaze, o ktoré prišli podvodmi či prijímaním a poskytovaním vzájomných výhod medzi rôznymi subjektmi v systéme zdravotníctva.

Problém: Monopol na informácie

Zdravotnícke úrady sú celkom závislé od informácií, ktoré im poskytnú farmaceutické spoločnosti. Práve preto sa problémy s liekmi vždy znova a znova zatušujú, alebo sa o nich verejnosť dozvie príliš neskoro.

Riešenie:

Mali by existovať nezávislé inštitúcie s prístupom ku všetkým informáciám týkajúcim sa klinických štúdií.

Problém: Klinické štúdie

Protokoly klinických skúšok vypracúvajú samotné farmaceutické firmy. Znamená to, že skúšky vykonajú tak, aby získali výsledky, ktoré vyhovujú ich zámerom.

Riešenie:

Mala by existovať nezávislá štátna organizácia, ktorá by vopred preskúmala protokoly skúšok pre klinické štúdie, ktoré vypracúvajú farmaceutické firmy, a mala by možnosť ich zamietnuť.

Problém: Mimosúdne vyrovnania

Možnosť dohodnúť sa mimo súdnej siene a zastaviť tak súdne konanie je inštitút užitočný pri susedských sporoch, odretom laku na aute a podobných každodenných nepríjemnostiach. V prípade žalôb na farmaceutické koncerny z dôvodu nežiaducich účinkov by však malo byť mimosúdne vyrovnanie neprípustné. Pri susedských sporoch príde tento nástroj vhod, lebo náklady na súdne konanie môžu prevýšiť sumu, o ktorú sa strany sporia, a navyše sa márne čas zbytočnými súdnymi konaniami, ktoré nie sú vo verejnom záujme. Pri žalobách na farmaceutické firmy je situácia celkom opačná. Žaloby sú často jedinou cestou, ako sa k verejnosti môžu dostať informácie o liekoch, ktoré by farmaceutické firmy najradšej držali pod zámkou v trezore.

Riešenie:

Zdravie a nové medicínske účinné látky sú vždy vo verejnom záujme. To, čo je v prípade iných sporov zmysluplné, je v tomto prípade nebezpečné. Spisy z takýchto procesov by mali byť prístupné verejnosti.

Problém: Národné zdravotnícke úrady verzus nadmárodné koncerny

Zdravotnícke úrady v rozličných krajinách navzájom nedostatočne komunikujú. Keď niekde, napríklad v Dánsku, vzniknú problémy s benoxaprofénom, je na zvážení vyrábajúceho koncernu, či túto informáciu postúpi alebo nepostúpi zdravotníckym úradom v ďalších štátoch, kde sa má tento problematický výrobok schváliť. Čo podľa vás spraví farmaceutická

firma, ktorej bola daná takáto voľnosť výberu?

Riešenie:

Rýchla výmena informácií medzi úradmi, ktoré sú zodpovedné za schvaľovanie liečiv v jednotlivých štátoch.

Problém: Netransparentnosť údajov

Údaje z predčasne ukončených štúdií netreba zverejňovať. Pritom práve tieto štúdie obsahujú informácie o prípadných rizikách, a nie po nich vykonávané štúdie, ktoré sú prispôbené tak, aby sa podľa možnosti získali pozitívne výsledky — v duchu politiky zameranej na tržby.

Riešenie:

Musí existovať povinnosť poskytovať kompletne informácie. V prípade porušenia povinnosti by mala byť registrácia už čisto z tohto dôvodu vylúčená.

Problém: Reklama

Reklama na lieky a vymyslené ochorenia by sa mala obmedziť alebo zakázať. Z toho, čo som tu uviedol, predsa jasne vyplýva, že reklama neprispieva k informovanosti spotrebiteľov a nemá to ani v pláne. Namiesto toho vyvíja nátlak, napríklad v prípade poruchy pozornosti (ADS) na rodičov a vychovávateľov. Je to veľká skupina, ktorá potom prenáša tlak na úrad zodpovedný za registráciu, čím nahráva na smeč farmaceutickým firmám. Vo svete farmácie má reklama totiž úplne iné ciele ako v ostatných oblastiach. Slúži ako nástroj moci.

Riešenie:

Zákaz reklamy na lieky a ochorenia.

Problém:

Vražda nazvaná inak trestu nepodlieha?

Viacere produkty, ktoré som spomínal, majú smrteľné nežiaduce účinky. Často sa však tvrdí, že vražedné lieky predsa pomáhajú mnohým iným ľuďom. Podobné argumenty sa opakujú neustále dookola. Toto je napríklad oznámenie, ktoré firma **Eli Lilly** poskytla pre tlač v januári 2007 v súvislosti s úmrtím pacienta užívajúceho liek **Zyprexa*** (s účinnou látkou olanzapínom): „Spoločnosť **Lilly** veľmi zarmútila smrť pána Kaufmanna (...) Chceli by sme však upokojiť milióny pacientov užívajúcich tento liek, ktorý prispieva k záchrane ľudských životov. (...) Liečba tohto pacienta bola veľmi komplikovaná.“¹¹⁵

Inak povedané: Zomrel na liek od spoločnosti **Lilly**? Jeho problém! Rovnako ako problém študentky, ktorá sa obesila v laboratóriu spoločnosti **Lilly**? Veď ju vybrali ako skúšobného králiku práve preto, že bola psychicky stabilná! Aj tieto slová sa neustále opakujú: „Liek, ktorý prispieva k záchrane životov“. Ako napríklad antidepresíva, ktoré radšej ani neskúšajú na depresívnych ľuďoch, lebo po ich užití by zaručene spáchali samovraždu? Ako benoxapofén, ktorý chromých roztancuje a oni potom zrazu, uprostred tanca, zomrú, lebo im zlyhajú obličky?

Čo sa to vlastne deje? Ich smrť sa položí na jednu miskú váh a na druhú sa dajú prípady, keď liek - údajne - ľuďom pomohol. Veď to je absolútne nemorálne! A aj protizákonné. A to všetko spôsobujú liečivá, ktoré chorobu nevylicia, iba zmiernia jej symptómy!

Spomínate si na diskusiu o možnosti zostreliť civilné lietadlo, ak ho unesú teroristi? Nemecký minister vnútra chcel dosiah-

nuť zákon, podľa ktorého by v takomto prípade mali vojenské stíhačky právo usmrtiť pasažierov len preto, aby existovala nádej na záchranu iných ľudí. Skutočnosťou však zostáva, že v každom prípade by svojim životom zaplatili nevinní pasažieri, pričom by nebolo vonkoncom isté, či by ich obetované životy pomohli zachrániť ďalšie životy.

Záver:

Vražda človeka sa nedá ničím ospravedlniť. Život jedného človeka nemožno dať na misku váh a porovnávať ho so životom alebo (eventuálnym) blahom iného človeka.

Toto je však matematika farmaceutických firiem. Keď firma vie, že môže umrieť iba 0,1 percenta pacientov užívajúcich účinnú látku, výpočet je dobrý. „0,1 percenta“ - to znie zanedbateľné. Čo je to 0,1 človeka? To nie je nik. To nie je človek. Ide však o výrobky, ktorých sa predávajú milióny, niekedy dokonca miliardy kusov, a vtedy sa tá „jednotka“, ktorá bola najprv napravo, za desatinnou čiarkou, posunie doľava, a stane sa z nej 1,0. Zomrie prvý človek. Potom je ich 10, 100, 1 000...

„Keď zomrie človek, je to tragédia. Ak ich zomrie milión, je to štatistika.“ (*Lenin*)

Riešenie:

Kto spôsobí smrť inému človeku, mal by sa by zato zodpovedať pred súdom. Ak by to platilo, nemyslíte, že ľudia s normálnymi etickými štandardmi by v krátkom čase odstúpili z najvyšších postov týchto nadnárodných gigantov?

Toto je môj príbeh. Chcel by som ešte raz zdôrazniť, že vo všeobecnosti nie som odporcom liekov. Sám som na ne odkázaný, som závislý od medicíny - ako diabetik a človek s implantovaným kardiostimulátorom.

Každý liek má a bude mať nežiaduce účinky, to mi je tiež jasné. Nevyzývam vás, aby ste všetky lieky hodili do koša a čakali v duchu hesla: Nech sa stane, čo sa má stať!

Dokonca ani netvrdím, že by sa mali farmaceutickým spoločnostiam vyčítať nežiaduce účinky lieku, ktorý vylicie tisícky ľudí.

Považujem však za nezodpovedné, ak liek ochorenie nelieči, iba zmierňuje jeho príznaky a u 50 percent užívateľov vyvolá nežiaduce účinky, nestiahnuť ho z predaja. Navyše, keď sa takýto liek predáva bez výstrahy, bez upozornenia na nebezpečné nežiaduce účinky, dovoľujem si takéto konanie označiť za zločin. Ak však niekto bežný psychický stav označí za chorobný, len aby mohol našim deťom predpisovať psychotropné látky, tak vo mne už vzkypí žič.

Veľmi dlho som bol nástrojom tejto „logiky“. Som starý, nie však pristarý. Dnes sa snažím dosiahnuť, aby sa prestali používať praktiky, ktoré som používal sám.

Teraz žijem v Nemecku. Keď som sa sem presťahoval, myslel som si, že v tomto štáte vďaka serióznemu výskumu a korektnosti nefungujú trestuhodné machinácie farmaceutických firiem. Návštevy u lekárov, ktorých som vyhľadal kvôli synovi, informácie o ADHD a ďalšie informácie, ktoré som získal, ma však poučili. Zistil som, že aj Nemecko, rovnako ako Švédsko, spadlo do siete farmaceutických firiem, vedy a úradov. Nemecko je súčasťou veľmi rozvinutého sveta.

A čo takzvaný tretí svet? Keď sa všetko to, čo ste si tu prečítali,

odohráva v civilizovanom svete, tak si zrejme viete predstaviť, ako to vyzerá v tom rozvojovom. Nuž, ale to by bola téma na ďalšiu knihu.

Politici by si mali položiť otázku, prečo im tak pramálo záleží na poctivom farmaceutickom trhu. Veď v zdravotníctve tečú obrovské sumy peňazí do kanálov, ktoré nemajú nič spoločné s pacientmi. Z môjho príbehu je zrejmé, že ide o globálny problém. Ak sa dá zdravotníctvo ozdraviť odstránením korupcie, prečo v tomto smere nikto nepodnikne príslušné kroky? Je to úloha pre politikov. Treba prijať vhodné zákony. To však nestačí. Treba ich aj dôsledne presadzovať. Namiesto toho sa však vedú diskusie o starnúcej spoločnosti. Problém sa dá pritom vyriešiť veľmi jednoducho, namiesto toho sa však debatuje o vojenských misiách v ďalekých krajinách. O problémoch doma nik nehovorí. Prečo?

Priznávam, problém je veľmi zložitý a všetci zúčastnení - lekári, vedci, farmaceutický priemysel, úrady, sudcovia a politici - sú poblúdenci. Na každom rázcestí, všade tam, kde sa rozhoduje, však rozhodujú ľudia! To je rozhodujúce.

Môj príbeh ukazuje problém v hrozitánskom meradle. No úrady nie sú anonymné. Ani farmaceutické firmy. Systém je však hermeticky uzavretý a ľuďom zvonka sa doň vstupuje nesmierne ťažko. Odmietne ich hneď dáma na recepcii. Každý systém však má svojho pána. Rozhodujú v ňom ľudia a tí nie sú na korupciu iba náchylní, oni jej často aj podľahnú. Prípady korupcie sa vyskytujú častejšie, než by ste si odvážili myslieť. Nezmierte sa s touto skutočnosťou! Nie je nemenná!

Bol som súčasťou systému. Rozhodol som sa konať. Táto kniha je prvým krokom. Bojovať s farmaceutickými obrami však nemôžem sám. Iba spolu — ako verejnosť — môžeme niečo zmeniť. Tým, že sa budeme pýtať, klásť nepríjemné otázky - u lekára, v lekárni, v tlači. Tým, že si prestaneme myslieť, že lekár je poloboh a zaslúži si bezpodmienečnú dôveru. Tým, že nenaletíme a neuveríme výmyslom o nových chorobách, výplo-

dom farmaceutického priemyslu.

Tu je odkaz pre lekárov, ktorí predpisujú psychofarmaká deťom:

Dávali by ste to aj svojim vlastným deťom?

Prosím, zamyslite sa nad tým.

Pamätajte, že vaše postavenie v systéme je kľúčové.

Príloha

Životopis Johna Virapena

Medzinárodný poradca pre obchodné procesy

Viac než 35 rokov medzinárodných skúseností vo farmaceutickom odvetví s odbornými znalosťami v oblastiach:

- akvizície
- manažmentu
- zakladania
- rozširovania
- riadiacej činnosti
- marketingu a predaja
- úradných rokovaní a rokovaní s orgánmi zodpovednými za schvaľovanie liečiv

Jazykové znalosti:

Plynulá znalosť anglického a švédskeho jazyka.

Španielčina, nemčina, dánčina

a tri dialekty z karibskej oblasti z odborného hľadiska.

Od r. 1990:

Aktívny poradca pre rozličné farmaceutické koncerny v oblasti Latinskej Ameriky, Strednej Ameriky a Karibiku s ťažiskovými oblasťami: monitorovanie rozširovania trhu, reštrukturalizácia, spolupráca s úradmi, podpora pri postupoch zameraných na schvaľovanie liečiv, vedenie záznamov o obchodníkoch a hodnotenie obchodníkov, vypracúvanie obchodných plánov a marketingových stratégií, vypracúvanie cenových smerníc a regionálne riadenie.

1989 - 1990:

Získavanie investorov a vypracovanie obchodného plánu pre *Alpha Paper Products*, výrobcu papiera v Portoriku. Organizácia a dohľad nad všetkými nevyhnutnými krokmi až po spustenie výroby.

1979 -1989:

Kariéra v spoločnosti *Eli Lilly & Co.*

Prestup do spoločnosti z konkurenčnej firmy, kde pracoval ako medzinárodný produktový manažér pre štyri severské štáty s hlavným zameraním na propagáciu výrobkov a marketing.

Povýšenie na hlavného riaditeľa spoločnosti *Eli Lilly* Švédsko, zvýšenie obratu zo 700 000 USD na 15 miliónov USD hneď v prvom roku. Povýšenie na marketingového riaditeľa spoločnosti *Eli Lilly* Puerto Rico S.A. v roku 1988.

Do roku 1979:

Dvanásťročné skúsenosti s predajom, podporou predaja, propagáciou výrobkov a koordináciou klinických štúdií pre rôzne medzinárodné farmaceutické spoločnosti.

Vzdelanie

PhD. v odbore psychológie (doktorát)

Business Administration - Lund, Švédsko

Štyri roky štúdia medicíny.

20 rokov ďalšieho priebežného vzdelávania vo všetkých oblastiach farmaceutického priemyslu, okrem iného špeciálne kurzy zamerané na klinickú farmáciu.

Vysvetlivky výrazov použitých v knihe

ADHD

Názov ochorenia - hyperkinetická porucha aktivity a pozornosti, ľudovo - hyperaktivita u detí.

Atomoxetín

Liečivo pôvodne vyvinuli na liečbu depresí. Ukázalo sa však, že v tejto indikácii je látka neúčinná. Chemickým zložením sa podobá na fluoxetín. V Nemecku atomoxetín schválili v marci 2005 pre indikácie ADHD a spoločnosť *Eli Lilly & Company* ho predáva pod označením Strattera". Pri liečbe detí a mladistvých treba dbať v podstate na rovnaké skutočnosti ako pri inhibítoroch, ktoré mozgu bránia opakovane absorbovať sérotonín. Od septembra 2005 sú navyše k dispozícii informácie od výrobcu, podľa ktorých u detí, nie dospelých, ktorým sa podával atomoxetín, je v porovnaní s jedincami, ktorí užívali placebo, významne zvýšené riziko vzniku agresívneho správania, samovražedných sklonov a samovražedného konania alebo napomáhanie ich vzniku. Ak počas užívania lieku dôjde k vzniku samovražedných myšlienok, liek treba vysadiť.

Benoxaprofén

Názov účinnej látky. Používa sa napríklad vo výrobkoch s týmito obchodnými názvami: *Opreri* (USA) alebo *Coxigon* (Nemecko). Benoxaprofén má pôsobiť ako protizápalová látka a predpisoval sa ako liek aplikovaný pri reume. V Nemecku ho schválili v roku 1981. Došlo k celému radu smrteľných prípadov, a tak ho v roku 1982 stiahli z trhu.

BGA

Nemecký zdravotnícky úrad, Bundesgesundheitsamt (BGA) bol založený roku 1952 ako nástupnícka organizácia Ríšskeho zdravotníckeho úradu. Bol ústrednou štátnou výskumnou inštitúciou Spolkovej republiky Nemecko v oblasti verejného zdravia a sídlil v Berlíne. Jeho úlohou bolo včas rozpoznať riziká ohrozujúce zdravie ľudí a zvierat, vyhodnotiť ich a v rámci zákonom daných kompetencií ich následne zmierniť. V tejto forme ho v roku 1994 v rámci reštrukturalizácie zrušili. Po reštrukturalizácii sa úrad rozdelil na šesť samostatných inštitúcií. V súčasnosti za schvaľovanie liečiv zodpovedá Spolkový inštitút pre liečivá a zdravotnícke výrobky, Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM).

Coxigon®

Pozri: Benoxaprofén.

Dôvera

Vzťah medzi lekárom a pacientom je založený na dôvere. Každopádne aspoň zo strany pacienta. Musí sa „otvoriť“, vyzliecť do pol pása, obnažiť sa... Na to potrebuje veľkú dávku dôvery. Táto dôvera v lekára ako človeka sa potom automaticky vzťahuje aj na dôveru v lieky, ktoré lekár pacientovi predpisuje. Farmaceutický priemysel ťaží práve z tejto dôvery.

Eli Lilly & Company

Farmaceutický gigant so sídlom v americkom Indianapolise. Spoločnosť v roku 1876 založil chemik Eli Lilly. Začiatky pôsobenia spoločnosti zodpovedali etickým zásadám. Dnes je **Eli Lilly** so 42 600 zamestnancami po celom svete (údaj z roku 2005), s pobočkami v 138 štátoch a s obratom 14,6 miliardy USD (údaj z roku 2005) jednou z najväčších farmaceutických spoločností na svete.

FDA

Skratka amerického úradu zodpovedného za kontrolu potravín a liečiv, **Food and Drug Administration**. Pozri: Úrad zodpovedný za registráciu.

Fluoxetín

Účinná látka liekov s obchodnými názvami: **Prozac** (USA, Veľká Británia), **Fluctin*** (Nemecko), **Fluctine*** (Švajčiarsko, Rakúsko), **Magrilan**, **Hapilux** (SR). Mechanizmom účinku patrí medzi lieky zo skupiny SSRI. Fluoxetín sa indikuje na liečbu depresívnych ochorení, depresívnych ochorení spojených s úzkostnými poruchami, obsedantne-kompulzívnej poruchy, bulimia nervosa, premenštruačného syndrómu.

Nežiaduce účinky zahŕňajú aj samovraždu. Mimoriadne nebezpečné je najmä užívanie týchto antidepresív u detí a mladistvých. Výnimkou sú oblasti, pre ktoré bola látka schválená. V tejto súvislosti štúdie zaznamenali samovražedné správanie (myšlienky na samovraždu a pokusy o samovraždu), ako aj nepriateľské nálady (najmä agresiu, opozičné správanie a hnev). Platí to pre všetky lieky patriace do skupiny SSRI.

Indikácia

(z lat. indicare: „ukazovať“, skratka: Ind.) oblasť použitia, ochorenie, na liečbu ktorého sa liek používa

Inzulín

Inzulín je pre ľudí aj pre zvieratá životne dôležitý hormón. Tvorí sa v pankrease v takzvaných beta bunkách. Tieto špeciálne bunky sa nachádzajú iba v takzvaných Langerhansových ostrovčekoch. Od nich je odvodené aj označenie hormónu (lat. insula = ostrov). Inzulín má na starosti predovšetkým reguláciu koncentrácie glukózy v krvi (hovorí sa aj o obsahu cukru v krvi). Pri jeho nedostatku dochádza k zvýšenému obsahu cukru v krvi - cukrovke (diabetes mellitus). Jeden z typov cukrovky sa

lieči injekčným dodávaním inzulínu do tela. Pri liečbe inzulínom sa používajú rôzne inzulínové preparáty (zvierací inzulín, umelo vyrábaný inzulín). V súčasnosti sa predpisuje takmer výlučne umelo vyrábaný inzulín (geneticky vyrábaný takzvaný humánný inzulín). Pacienti sa naň prestavovali čiastočne bez ich vedomia alebo súhlasu, proces sprevádzali značné nežiaduce účinky. Prechod z prirodzeného inzulínu na geneticky vyrábaný inzulín bol motivovaný jediným cieľom: Jeho výroba výrobcom zabezpečovala vyšší obrat.

Jednotlivé štádiá procesu schvaľovania

Prv než vám lekár alebo lekárnik podá škatufku neurčitého obsahu, táto musí prejsť podlá predpisov niekoľkými štádiami skúšok. Liečivo sa najprv testuje v laboratóriách. Nasledujú testy na zvieratách. Potom sa odborníci odvážia pribrať do skúšok ľudí. Po ukončení klinických štúdií sa údaje zhromaždia a odovzdajú úradu zodpovednému za schvaľovanie liečiv. Tento orgán posúdi, či je látka účinná a či nie je nebezpečná. Na každom z týchto miest neustále dochádza k veľkým podvodom. Inak by si mnohé z najznámejších liekov posledných 30 rokov zrejme nikdy nenašli cestu do lekární, na kliniky a už vôbec nie k vám domov. Ak sa počas klinických skúšok objavia problémy, skúšanie možno predčasne ukončiť a úrady zodpovedné za schválenie liečiva sa o neúspechu účinnej látky vôbec nedozvedia. Osoby, ktoré z poverenia úradov údaje preverujú (vedci), sú na registrácii danej látky zvyčajne finančne zainteresované, lebo po jej schválení budú môcť napríklad vykonávať štúdie zamerané na posudzovanú látku, čo im zabezpečí prácu na niekoľko nasledujúcich rokov. Na schválenie liečiva často postačujú krátkodobé štúdie a dlhodobé účinky ostanú zahalené rúškom nevedomosti. Pacienti, ktorým sa liek predpisuje, sa vlastne dobrovoľne zúčastňujú na jednom veľkom klinickom pokuse. Väčšina výsledkov takýchto pokusov zmizne spolu s pacientmi.

Kontraindikácia

Zoznam skutočností, za ktorých je podanie daného lieku vylúčené. Môžu sa týkať vplyvu samotného lieku na pacienta (napr. alergia na liek), zdravotného stavu pacienta (jeho sprievodné ochorenie), užívanie ďalších liekov, kombinácia s ktorými by mohla poškodiť zdravie pacienta.

Mechanizmus účinku lieku

Spôsob, akým liek na molekulárnej úrovni zasahuje do pochodov príslušných buniek, v dôsledku čoho sa prejaví účinok lieku na organizmus.

Mimosúdne vyrovnanie

Ak osoba, ktorá v dôsledku užívania lieku utrpí ujmu a podá žalobu, farmaceutická firma sa zvyčajne pokúsi dosiahnuť mimosúdne vyrovnanie. Takýto postup je jej hoden veľa peňazí, lebo zabráni zverejneniu klinických dát. Pri mimosúdnom vyrovnaní si firma s obľubou kupuje mlčanie obetí a ich rodinných príslušníkov. Pozri tiež: Prípád Fentress.

Nežiaduce účinky

Každá látka, ktorá sa dostane do ľudského tela, vyvoláva viac než iba jeden účinok. Výrobcovia definujú, čo sa má považovať za hlavný účinok a čo za nežiaduci účinok lieku. Potom zisťujú, pre ktorý účinok môžu čo najrýchlejšie získať registráciu. Vyberú sa cestou najľahšieho odporu s najlepšimi možnosťami obchádzať prekážky, ktoré im stoja v ceste. Keď je účinná látka už raz schválená, ľahšie sa dosiahne jej registrácia pre iné indikácie.

Off-label

Off-label marketing, off-label predaj. Off-label znamená predpisovanie zaregistrovaného liečiva na iné použitie, než na aké bolo liečivo zaregistrované a aké žiadateľ uviedol v žiadosti

o schválenie liečiva štátnymi či európskymi úradmi, napríklad čo sa týka oblasti použitia (indikácie), dávkovania alebo dĺžky užívania. Hovorí sa o aplikácii nad rámec registrácie alebo o používaní liečiv nad rámec registrácie. Je to veľmi zaužívaná prax. Pri niektorých liekoch tvorí off-label až 90 percent ich predaja!

Olanzapín

je liečivo patriace do skupiny neuroleptík. V psychiatrii sa aplikuje najmä pri liečbe schizofrenických psychóz. Obchodný názov *Zyprexa*".

Oraflex*

Produktové označenie benoxapofénu v USA.

Placebo

Neúčinná látka, ktorá má rovnaké organoleptické vlastnosti (veľkosť tablety, zápach, farba) ako hodnotená účinná látka. V rámci klinického skúšania liečiv sa využíva v randomizovaných štúdiách na porovnanie a objektívne hodnotenie efektu liečiva.

Prozac®

Názov výrobku. Pozri: Fluoxetín

Rofecoxib

Účinná látka v lieku Vioxx*.

Sérotonín

Neurotransmitter (prenášač nervových signálov medzi nervovými bunkami) v mozgu. Podľa tzv. sérotonínovej teórie existuje určitá „dobrá“ rovnovážna hladina sérotonínu. Jej narušenie môže vyvolať depresie, hyperaktivitu a všetky možné neduhy. Zoznamy farmaceutických firiem sú v tomto zo dňa na deň dlhšie. Ale: sérotonínová teória vedecky neobstojí, je teda

nesprávna. Napriek tomu sa nápad vynikajúco predáva. Zložité súvislosti sa vďaka teórii zredukujú na jednu jedinú chemickú látku.

Seeding trial

Možnosť uviesť na trh preparát, ktorý ešte nebol schválený ako liečivo. V rámci tohto marketingového postupu sa štúdie zúčastnia vybraní lekári spolu so svojimi pacientmi. Cieľom postupu je distribuovať preparát, aby si lekári a pacienti na zataľ nezaregistrovanú účinnú látku zvykli, čo vedie k obratu (to je krátkodobý cieľ) a súčasne vyvoláva tlak na príslušné úrady, keďže preparát je už známy a existuje po ňom dopyt (to je dlhodobý cieľ).

SSRI

Skratka pre Selective Serotonine Re-Uptake Inhibitor. Účinné látky, ktoré v bunkách mozgu zabraňujú opakovane absorbovať neurotransmitter sérotonín. Viac informácií pozri: Sérotonín

Strattera®

Účinná látka: atomoxetín. Používa sa na liečbu hyperkinetickej poruchy (poruchy so zhoršenou pozornosťou a hyperaktivitou - ADS/ADHD), od roku 2005 možno liek v Nemecku na základe registrácie aplikovať dospelým, deťom aj mladistvým. Účinná látka je sporná (pozri: atomoxetín a SSRI).

Suicidálne správanie

Myšlienky, činy, sklony vedúce k samovražde.

Úrad zodpovedný za registráciu

Schválenie liečiva je mimoriadne dôležitá úloha, ktorú plní štát a ktorá má zabezpečiť ochranu ľudí, ich životov pred nebezpečenstvom vyplývajúcim z lieku, keďže zdravie obyvateľstva bezprostredne závisí od kvality, účinnosti a neškodnosti (regis-

trovaných) liečiv.

V Nemecku túto funkciu až do roku 1994 plnil BGS (Bundesgesundheitsamt), dnes je to Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte, v USA je to FDA (Food and Drug Administration).

Vioxx®

sa používal na liečbu artrózy, osteoartritídy, reumatoidnej artritídy, akútnych bolestí dospelých a primárnej dismenorey. V roku 2004 ho stiahli z trhu.

Zyprexa®

Názov originálneho preparátu na báze účinnej látky olanzapínu. Liek je schválený pre schizofrenické ochorenia, každoročne sa postará o miliardové tržby, napr. o 4,2 miliardy v roku 2006. *Zyprexa** je logicky dôsledným vyhrotením všetkých zmanipulovaných a podvodných postupov farmaceutických firiem, ktoré som opísal. A možno aj koniec *Eli Lilly & Company*.

Adresy

Ponúkam zopár adres, na ktorých môžete získať zaujímavé informácie týkajúce sa rozličných tém načrtnutých v knihe.

Téma korupcie a zdravotníctva, v Nemecku i celosvetovo: www.transparency.de

Aktuálne informácie o farmaceutickom priemysle odporúčam hľadať na stránke: www.arznei-telegramm.de

Na tému **Prozac***, **SSRI**, psychofarmaká (stránky v anglickom jazyku) od Petra Breggina: www.breggin.com a Dávida Healyho: www.healyprozac.com a www.ahrp.com

Knihy s touto tematikou:

Heide Neukirchen: **Pharma Report**, Droemer 2005

Bernhard M. Lasotta: **Beschreibung und Vergleich der Spontanerfassungssysteme für unerwünschte Arzneimittelwirkungen**, dizertačná práca z roku 1999

Závěrečné poznámky

1 Z nemeckej publikácie: „Analyse und Bewertung der Unabhängigkeit von Selbsthilfegruppen/-organisationen bzw. Patienten und Patientinnengruppen/-organisationen am Beispiel ausgesuchter Krankheitsbereiche“, studia autorov K. Schuberta, G. Glaeskea, Bremen 2005; citovaná v článku Magnusa Heiera „Wer soll das bezahlen, wer hat so viel Geld?“, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, c. 48, 03. 12. 2006, s. 75; na internete: <http://www.faz.net/s7Rub8E1390D3396F422B869A49268EE3F15C/Doc~E3EC7A0F2E2724EFAABC18DB81A452961~ATpl~Ecommon~Scontent.html>

2 Pozri napr.: http://www.handelsblatt.com/news/Default.aspx?_p=200038&_t=ft&_b=1052286

3 Pozri: Guardian Unlimited, 17. 9. 2000; na internete: <http://www.guardian.co.uk/Archive/Article/0,4273,4064664,00.html>

4 Pripad sa dostal na verejnosť a pisali o iiom media. Pozri napr.: <http://www.rense.com/general66/tradesecret.html>

5 „Analyse und Bewertung der Unabhängigkeit von SelbsthilfegruppenAorganisationen bzw. Patienten und Patientinnengruppen/-organisationen am Beispiel ausgesuchter Krankheitsbereiche“, studia autorov: K. Schuberta, G. Glaeskea, Bremen 2005; citovaná v článku Magnusa Heiera, „Wer soll das bezahlen, wer hat soviel Geld?“, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, c. 48, 03. 12. 2006, s. 75; na internete: <http://www.faz.net/sZRub8E1390D3396F422B869A49268EE3F15CZDoc~E3EC7A0F2E2724EFAABC18DB81A452961~ATpl~Ecommon~Scontent.html>

6 PANORAMA c. 647 z 25. 11. 2004; na internete:

http://daserste.ndr.de/container/file/t_cid-2856592_.pdf

„Rebellion im Krankenzimmer“, relacia odvysielana v Nemeckom rozhlase 28.04. 2006; na internete: <http://www.dradio.de/dlf/sendungen/dossier/479955/>

8 Richard Smith, „Medical journals and pharmaceutical companies: uneasy bedfellows“, British Medical Journal, 31. 05. 2003; na internete: <http://www.bmj.com/cgi/content/full/326/7400/1202?maxtoshow=&HITS=10&hits=1O&RESULTFORMAT=&fulltext=benoxaprofen&searchid=1&FIRSTINDEX=0&resourcetype=HWCIT>

9 dtto

10 dtto

11 dtto

12 Tuto internu komunikaciu v ramci spolocnosti *Lilly* cituje C. Joyce, F. Lesser, „Open deaths kept secret, admits Lilly“ v casopise New Scientist, 29. 08. 1985

13 dtto

14 Lasotta, Bernhard M., Beschreibung und Vergleich der Spontanerfassungssysteme für unerwünschte Arzneimittelwirkungen (dizertacna praca 1999); na internete: <http://www.lasotta.de/Dissertation.pdf>

15 C. Joyce, F. Lesser, „Open deaths kept secret, admits Lilly“, New Scientist, 29. 08. 1985

16 dtto

17 dtto

18 dtto

19 dtto

20 dtto

21 dtto

22 dtto

23 C. Bombardier, L. Laine, A. Reicin, D. Shapiro, R. Burgos Vargas, B. Davis et al. (VIGOR Study Group), „Comparison of upper gastrointestinal toxicity of rofecoxib and naproxen in patients with rheumatoid arthritis“, New

- England Journal of Medicine 2000, 343, s. 1520 - 1528
- 24 Paul A. Dieppe, Shah Ebrahim, Richard M. Martin, Peter Jini, „Lessons from the withdrawal of rofecoxib", British Medical Journal, 16. 10. 2004; na internete: <http://www.bmj.com/cgi/content/full/329/7471/867>
- 25 dtto
- 26 Prof. Dr. med. Bruno Miiller-Oerlinghausen, pred-seda výboru pre liečivá pri nemeckom združení lekárov (Arzneimittelkommission der deutschen Ärzteschaft - AkdÄ) a vydavateľ „Arzneiverordnung in der Praxis" 21. januára 2005 v Berlíne; citácia z: Eva A. Richter-Kuhlmann, „Arzneimittelsicherheit: Vernachlässigtes Waisenkind", Deutsches Ärzteblatt 102, 5, 04. 02. 2005, s. A-252 / B-208 / C-195
- 27 dtto
- 28 <http://www.tga.gov.au/media/2007/070811-lumiracoxib.htm>
- 29 Paul A. Dieppe, Shah Ebrahim, Richard M. Martin, Peter Jiini, „Lessons from the withdrawal of rofecoxib", British Medical Journal, 16. 10. 2004; na internete: <http://www.bmj.com/cgi/content/full/329/7471/867>
- 30 Citácia z: Eva A. Richter-Kuhlmann, „Arzneimittelsicherheit: Vernachlässigtes Waisenkind", Deutsches Ärzteblatt 102, 5, 04. 02. 2005, strany A-252 / B-208 / C-195
- 31 Pozri napr.: „Pharmabosse jammern beim Kanzler"; <http://www.taz.de/pt/2004/07/07/a0115.1/text.ges,1>
- 32 Pozri: http://www.interbrand.com/portfolio_details.asp?portfolio=1670&language=ID=
- 33 Klaus Koch, „Pharmamarketing: Millionen für die Meinungsbildner", Deutsches Ärzteblatt 98,39,28.09.2001, s. A-2484 / B-2122 / C-1987 (POLITIK: Medizinreport)
- 34 Martin Lindner, „Versuchskaninchen", DIE ZEIT, 36,31.08.2006
- 35 Sarah Boseley, „They said it was safe", Guardian,

30. 10. 1999; na internete: www.guardian.co.uk/weekend/story/0,,258000,00.html

36 Pozri: Heide Neukirchen, Der Pharma-Report, Droemer 2005

37 <http://www.drugtopics.com/drugtopics/article/articleDetail.jsp?id=407652>

38 Fluoxetín už našli aj v brazílskych dietetických tabletkách. Volajú sa Emagrece Sim a Herbathin. FDA vystríhal pred ich používaním v januári 2006.

39 Lisa Cosgrovea, Sheldon Krimskyb, Manisha Vijayaraghavana, Lisa Schneidera, „Financial Ties between DSM-IV Panel Members and the Pharmaceutical Industry“, Psychotherapy and Psychosomatics 2006, 75, s. 154 - 160 (DOL 10.1159/000091772)

40 <http://www.bukopharma.de/Pharma-Brief/PB-Archiv/1998/phbf9802.html>

41 dtto

42 dtto

43 dtto

44 <http://www.bukopharma.de/Pharma-Brief/PB-Archiv/1998/phbf9802.html>

45 Sara Hoffman Jurand, „Lawsuits over antidepressants claim the drug is worse than the disease“; na internete: <http://www.baumhedlundlaw.com/SSRIs/Lawsuits%20over%20antidepressants.html>

46 Sarah Boseley, „They said it was safe“, Guardian, 30. 10. 1999; na internete: <http://www.guardian.co.uk/weekend/story/0,,258000,00.html>

47 Za zavádzajúce informácie na príbalovom letáku k benoxaprofénu bola spoločnosť *Lilly* odsúdená. Pozri: <http://www.zmagstite.zmag.org/May2004/levine0504.html>

48 Sarah Boseley, „They said it was safe“, Guardian, 30. 10. 1999; na internete: www.guardian.co.uk/weekend/story/0,,258000,00.html

- 49 dtto
- 50 dtto
- 51 Peter R. Breggin, Ginger Ross Breggin, Talking back to Prozac, St Martins Press 1994; citácia podľa: http://www.sntp.net/prozac/breggin_prozac_2.html
- 52 dtto
- 53 dtto
- 54 dtto
- 55 dtto
- 56 dtto
- 57 dtto
- 58 dtto
- 59 Článok uverejnený 14. 02. 2006 v časopise „Ärztliche Praxis“; na internete: http://www.aerztliche-praxis.de/artikelgynaekologieschwangerschaftssril_139935991.html
- 60 dtto
- 61 Zdroj: interné memorandum spoločnosti *Lilly-Memo*, ktoré mám
- 62 Peter R. Breggin, Ginger Ross Breggin, Talking back to Prozac, St Martins Press 1994
- 63 Pozri napr.: arznei-telegramm 1/2005
- 64 Pozri: www.lilly.co.uk
- 65 J.R. Lacasse, J. Leo, „Serotonin und Depression - die Loslösung von Werbung und wissenschaftlichen Veröffentlichungen“, PLoS Medicine 2, 12, 08. 11. 2005; na internete: <http://www.plosmedicine.org>
- 66 dtto
- 67 Číslo a citát sú čerpané z prejavu v Tallahassee, Florida, zo dňa 08. 09. 2006; na internete: http://www.phrma.org/about_phrma/ceo_voices/the_next_small_thing:_an_updateonthebiomedicalrevolution/
- 68 <http://www.de.wikipedia.org/wiki/Fluoxetin>
- 69 Podrobnosti o prípade Wesbecker nájdete na: <http://>

www.lectlaw.com/files/zbk03.htm a <http://zmagsite.zmag.org/May2004/levine0504.html>

70 Sarah Boseley, „They said it was safe“, Guardian, 30. 10. 1999; na internete: www.guardian.co.uk/weekend/story/0,258000,00.html

71 Peter Breggin, tlačová konferencia FDA v septembri 2004

72 Dávid Healy, ktorý sa odvoláva na svedeckú výpoveď Nicka Schulz-Solcea a Hansa Webera v súdnom spore *Lilly* verzus *Fentress*; na internete <http://www.ahrp.org/risks/healy/SSRIrisks0803.php>

73 <http://www.emea.europa.eu/pdfs/human/press/pr/20255406en.pdf>

74 dtto

75 http://www.transparency.de/200-01-19Gesundheit.8_1.O.html?&contUId=1576

76 BGA z 26. júla, značka GV 7-7251-01-18857/8 - citované so súhlasom Dr. Ernsta v. Kriegsteina

77 Lancet, 1980; ii, S. 398 -401; citované z: „Diabetes-The scandal of human insulin“, What Doctors Don't Tell You; na internete: <http://www.healthy.net/scr/article.asp?Id=2826>

78 dtto

79 dtto

80 [http://www.healthy.net/scr/Article.asp?Id=282 &xcntr=2](http://www.healthy.net/scr/Article.asp?Id=282&xcntr=2)

81 Brendan Coyne, 2005, „Drug Co. Admits Guilt in Off-label Marketing Case“, The New Standard; na internete: <http://www.newstandardnews.net/content/index.cfm/items/2699>

82 dtto

83 dtto

84 Bernadette Tansey, 2005, „HARD SELL: How Marketing Drives the Pharmaceutical Industry“; na internete: <http://sfgate.com/cgi-bin/article.cgi?file=/c/a/2005/05/01/>

MNG4TCID0J1 .DTL

85 Erika Kelton, „Sales tactics, whistleblowers and qui tam lawsuits in the pharmaceutical industry“; na internete: <http://www.cafepharma.com/quitam.asp>

86 „Suit: Pfizer bribed doctors to prescribe drug for unapproved uses“, The New Standard, 13. 05. 2004; na internete: <http://www.newstandardnews.net/content/index.cfm/items/352>

87 <http://www.nytimes.com/2006/08/30/business/30drug.html?ex=1314590400&en=a9304d7a40352394&ei=5088&partner=rssnyt&emc=rss>

88 Podľa: <http://www.zdf.de/ZDFde/inhalt/26/0.1872,2083034,00.html>

89 J.R. Lacasse, J. Leo, „Serotonin und Depression - die Loslösung von Werbung und wissenschaftlichen Veröffentlichungen“, PLoS Medicine 2, 12, 08. 11. 2005; na internete: <http://www.plosmedicine.org>

90 Pozri napr.: [arznei-telegramm](http://www.arznei-telegramm.de) 1/2005

91 http://www.24-7pressrelease.com/view_press_release.php?rID=11216 und http://www.24-7pressrelease.com/view_press_release.php?rID=21052&tf7sid=af63601bf350e2d39c51e62a23c63087

92 dtto

93 <http://www.drgreene.org/body.cfm?id=21&action=detail&ref=1246>

94 <http://www.atomoxetine.info/>

95 <http://www.dradio.de/dlf/sendungen/sprechstunde/431640/%20>

96 <http://www.adders.org/news109.html>

97 J.R. Lacasse, J. Leo, „Serotonin und Depression - die Loslösung von Werbung und wissenschaftlichen Veröffentlichungen“, PLoS Medicine 2, 12, 08. 11. 2005; na internete: <http://www.plosmedicine.org>

98 Informationen rund um das Texas-Projekt und Alien

- Jones: <http://www.bmj.com/cgi/content/full/328/7454/1458>
a <http://psycrmghs.or^^> January20.pdf
- 99 BMJ 2005, 331, s. 592, 17. 09. 2005
- 100 <http://www.psychsearch.net/teenscreen.html>
- 101 Peter R. Breggin, Ginger Ross Breggin, Talking back to Prozac, St Martins Press 1994; citované z: http://www.sntp.net/prozac/breggin_prozac_2.htm
- 102 dtto
- 103 Journal of the American Academy of Child Adolescent Psychiatry 2002
- 104 <http://www.bmj.com/cgi/content/full/331/7521/906?maxtoshow=&HITS=10&hits=10&RESULTFORMAT=&fulltext=TeenScreen&searchid=1&FIRSTINDEX=0&resourcectype=HWCIT>
- 105 Spiegel Online, 06. 01. 2006; na internete: <http://www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/0,1518,393609,00.html>
- 106 <http://ahrp.blogspot.com/2007/01/zyprexa-cat-out-bag-new-legalmotion.html>
- 107 Článok Gardinera Harrisa uverejnený v New York Times, 18. 12. 2003; na internete: <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?sec=health&res=9C02E1D7163FF93BA25751C1A9659C8B63>
- 108 <http://www.mindfreedom.org/affspo/act/us/psych-rights/nytimes-vs-eli-lilly/states-study-marketing-of-lilly-pill>
- 109 http://www.opednews.com/articles/genera_evelyn_p_070205_nobody_buys_lilly_s_.html
- 110 Tieto a všetky ostatné informácie týkajúce sa lieku Zyprexa sa, pokiaľ nie je uvedené inak, čerpali z tohto zdroja: http://www.opednews.com/articles/genera_evelyn_p_070205_nobody_buys_lilly_s_.html
- 111 arznei-telegramm z 13. Február 2004; internetová stránka v anglickom jazyku: <http://www.newstarget>

com/OO1895.html

112 <http://www.transparency.de/200-05-1-Gesundheit.911.0.html>

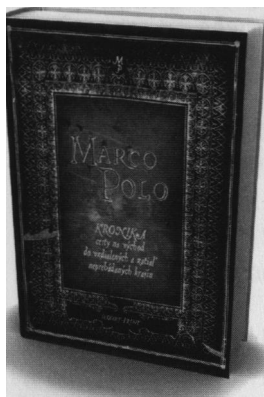
113 Läkemedelsvärlden („Svet liečiv“), december 2006

114 www.transparency.de/200-01-19-Gesundheit.8_1.0.html?&c=ontUid=1576

115 <http://newroom.lilly.com/ReleaseDetail.cfm?ReleaseID=224345>

Krásne knihy pre vaše deti'

Marco Polo



Táto kniha je jediná svojho druhu. Opisuje veľkú cestu Marca Pola na východ do vzdialených a zatiaľ neprebádaných krajín. Nájdete v nej veľa cenných informácií a pôvodných ručne maľovaných ilustrácií. Vnútorne strany sú obohatené o 3D efekt v podobe otváracích častí. Naša publikácia je starostlivý preklad rukopisu len mierne upraveného pre dnešného čitateľa. Pridali sme aj niektoré skutočnosti, ktoré sa stali neskôr, ale ktoré sú dôležité pre pochopenie cestovného úspechu.

Kronika zoznamuje čitateľa s kultúrami v regiónoch, ktoré Marco Polo navštívil a dáva im obraz každodenného života a náboženstva ich obyvateľov.

Formát: 254 x 300 mm, rozsah: 32 strán
ISBN: 978-80-8112-063-3

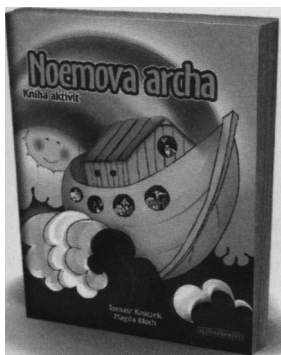
Kráľovstvo víl

Príbeh tejto rozprávky sa odohráva v období stredoveku na hrade, ktorý je obklopený zázračným lesom. Hlavnými postavami tohto okúzľujúceho príbehu sú dve malé sestričky - dvojčičky - Ariana a Narian. I keď vyzerajú obidve celkom rovnako, majú však úplne protikladné povahy. Obidve majú rady rozprávky. Ariana, ktorá je romantická a jemná, verí v existenciu víl a elfov, zatiaľ čo jej sestra Narian - realistka a divoška - je presvedčená, že tieto vymyslené postavičky sú iba v rozprávkach. Náhle ale jedna veľmi zvláštna príhoda zmení ich životy: jedného rána sa Ariana nemôže zobudiť. Zostáva uväznená v ríši snov v zajatí diabolského škriatka. Arianu môže zachrániť iba jej sestra. Nie však sama! Potrebuje pomoc víl a elfov, v existenciu ktorých nikdy predtým neverila...



Formát: 237 x 330 mm, rozsah: 48 strán
ISBN: 978-80-8112-064-0

Noemova archa



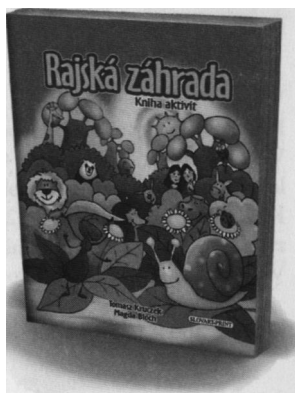
Tvorivá knižka „Noemova archa“ poskytuje malým deťom zábavu a pomáha im rozvíjať si slovnú zásobu a postreh. Jemné penové stránky so zábavnými rýmovačkami umožňujú deťom precvičovať si jemnú motoriku prstíkov a samostatne objavovať tajomstvá, ktoré sú skryté pod kúskami puzzlov. Vzniknú tak prekvapivé páry zvierat (pestrý papagáj a jednofarebné vrabce, čulé opičky a ospalivý leňoch, veľký slon a malá myška, rýchly tiger a pomalá korytnačka). Deti si obohatia slovník a pochopia opačný význam slov.

Formát: 200 x 250 mm, rozsah: 10 strán
ISBN: 978-80-8112-051-0

Rajská záhrada

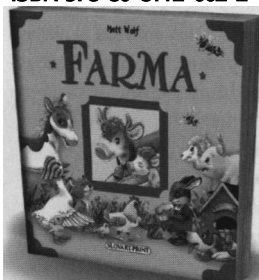
Kniha „Rajská záhrada“ pomáha malým deťom naučiť sa počítat do desať a rozvíja ich manuálnu zručnosť. Jemné penové stránky umožňujú deťom ich vlastné skúmanie a zábavné rýmy ich povzbudia v tom, aby si precvičili svoje malé prstíky pri vyberaní mäkkých puzzlov a hľadanií skrytých číslic.

Formát: 200 x 250 mm, rozsah: 10 strán
ISBN: 978-80-8112-052-7



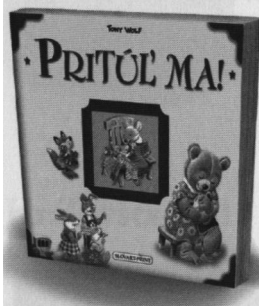
Farma

ISBN 978-80-8112-002-2



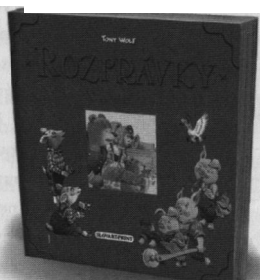
Pritúl' ma!

ISBN 978-80-8112-035-0



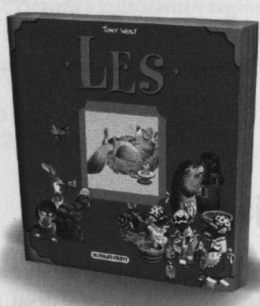
Rozprávky

ISBN 978-80-8112-003-9



Les

ISBN 978-80-8112-034-3



V sérii 4 krásne ilustrovaných leporel sa dočítate veľa zaujímavých príbehov.

Kniha FARMA vás očarí 12 pútavými príbehmi o zvieratách na farme.

V knihe Rozprávky nájdete 4 klasické rozprávky: Tri malé prasiatka, Škaredé káčatko, Vlč a sedem kozliatok a Zlatovláska a tri medvede.

Kniha Pritúl' ma! obsahuje 12 sladkých príbehov o strachu a bolestiach malých zvieratiek a ich liečení v maminom objatí.

V knihe Les sa dozviete o živote zvieratiek v krajine Veľký les.

Formát: 160 x 158 mm, rozsah: 58 strán

**Naše knihy si môžete zakúpiť
v každom dobrom kníhkupectve**



NEŽIADUCI ÚČINOK: SMŤ

**Priznanie bývalého riaditeľa
farmaceutického koncernu**

**Podplatil som švédskeho profesora, aby som urýchlil registráciu
lieku Prozac® vo Švédsku – John Virapen**

Pliaga ľudstva vo forme chorôb je v záujme farmaceutických firiem. Ak ľudia žiadne choroby netrápia, je vhodné, aby si aspoň mysleli, že ich trápia. Dôvod je prostý: peniaze.

Viete, že:

- farmaceutické firmy každoročne vynakladajú viac než 35 000 eur na jedného lekára len preto, aby predpisoval ich výrobky?
- viac než 75 percent popredných vedcov z oblasti medicíny „financujú“ farmaceutické firmy?
- pri schvaľovaní niektorých liečiv a ich uvádzaní na trh zohrala významnú úlohu korupcia?
- farmaceutické firmy si vymýšľajú ochorenia, len aby zvýšili svoj obrat a podiel na trhu?
- farmaceutické firmy sa čoraz viac zameriavajú na deti?

NEŽIADUCI ÚČINOK: SMŤ je pravdivý príbeh o korupcii, podplácaní a podvodoch. Napísal ho Dr. John Virapen, významná osobnosť z farmaceutickej branže, ktorá pozná interné praktiky a postupy používané vo farmaceutických gigantoch. Za 35 rokov svojho medzinárodného pôsobenia (zväčša ako riaditeľ Eli Lilly & Company vo Švédsku) zodpovedal za marketing niekoľkých liečiv. Všetky mali nežiaduce účinky.

John Virapen vyrukoval s pravdou von a predkladá vám knihu plnú malých tajomstiev, o ktorých ste sa vlastne nemali nikdy dozvedieť.

Viac informácií nájdete na www.john-virapen.com



**SLOVART
PRINT**

www.slovartprint.sk

ISBN: 978-80-8112-080-0



9 788081 120800