PuntoSicuro

ARTICOLO DI PUNTOSICURO

Anno 23 - numero 4855 di Venerdì 22 gennaio 2021

Emergenza COVID-19: le persone, i vaccini e la psicologia

Riflessioni sugli aspetti psicologici delle posizioni contro la vaccinazione e interventi a supporto della scelta. I quattro ostacoli alla vaccinazione e i sei elementi che agevolano le decisioni sulla salute. A cura di Debora Penco, psicologa del lavoro.

Non c'è dubbio, come indica l'incipit del contributo che pubblichiamo oggi, che l'attuale fase dell'emergenza COVID-19 abbia ormai come protagonista il ***vaccino*** *sul quale sono riposte molte speranze per la conclusione di questa pandemia, ma che rischia di trovare sulla sua strada dissensi, problemi organizzativi e cattive prassi operative e comunicative.*

Proprio per evitare o per ridurre questi rischi abbiamo deciso di pubblicare alcuni contributi che affrontano questi problemi e che sono indirizzati a coloro, anche nei luoghi di lavoro, che hanno bisogno di strumenti per facilitare la scelta in merito al vaccino anti COVID-19*.*

Pubblichiamo oggi un articolo di una nostra lettrice, ***Debora Penco****, Psicologa del lavoro esperta di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, che ci ha inviato un contributo dal titolo: "****Persone, vaccini e psicologia: riflessioni sugli aspetti psicologici delle posizioni contro la vaccinazione e interventi a supporto della scelta****".*

Pubblicità
<#? QUI-PUBBLICITA-MIM-[ACACOV19] ?#>

In questo momento il grande dibattito sui media è in merito alla **vaccinazione** anti covid-19.

Il governo italiano ha scelto di non renderla obbligatoria ed il dibattito sui Social infiamma tra chi pretende che lo facciano tutti, chi non lo vuole fare. Dopo tanti mesi di restrizioni e preoccupazioni, non solo sanitarie ma anche finanziarie e legate al futuro, le due posizioni rischiano di irrigidirsi oltre misura creando difficoltà e conflitti, nonché un peggioramento della situazione dei contagi.

Questo articolo è destinato a chi per ruolo deve favorire la vaccinazione: il governo, gli operatori della Sanità, chi si occupa di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. I destinatari sono dunque coloro che hanno bisogno di strumenti gestionali e comunicativi per facilitare la scelta in merito al vaccino.

Propongo una riflessione che parte da ciò che sappiamo sul **funzionamento dei meccanismi psicologici** correlati alle decisioni sulla propria salute con un focus sulle distorsioni cognitive che con maggiore probabilità sono presenti in chi è contrario alla vaccinazione. Non saranno invece trattati altri tipi di distorsione, che potrebbero entrare in gioco nella scelta di effettuare la vaccinazione, o altre scelte sulla propria salute, quali ad esempio il bias dell'ottimismo, bias della riprova sociale o quello dell'autorità della fonte.

L'articolo si compone di **quattro paragrafi**. Una breve descrizione sul nostro modo di prendere decisioni, i principali ostacoli che rendono le persone contrarie alle vaccinazioni in generale, gli elementi che aiutano le persone a prendere le decisioni in merito alla propria salute. Infine, tenendo conto delle ricerche, degli ostacoli e dei facilitatori, l'ultimo paragrafo riguarda le tipologie di intervento che possono facilitare la scelta a favore della vaccinazione.

Presa di decisione e razionalità limitata

Nella storia dei premi Nobel sono soltanto due gli psicologi che hanno vinto questo prestigioso premio per l'economia in merito soprattutto a come prendiamo le decisioni.

Nel 1978 Herbert Simon, vinse il premio Nobel per il concetto di Razionalità limitata dimostrando che tutti decidiamo non su base razionale, ma su una base più istintiva. Nel 2002 vince il Premio Nobel Daniel Kahneman per aver continuato gli studi di Simon sui limiti cognitivi nella presa di decisione soprattutto in condizioni d'incertezza. Kahneman e collaboratori hanno potuto dimostrare che i nostri processi decisionali sono legati all'uso di Euristiche mentali che sono "scorciatoie di pensiero" che si basano su rappresentazioni semplificate della realtà per giungere ad una decisione con rapidità e senza la necessità di reperire e analizzare tutte le informazioni.

Quando ci rendiamo conto che una delle nostre euristiche non funziona perché ci conduce all'errore possiamo imparare dall'esperienza e raffinare meglio l'euristica (un po' come le strade, se la scorciatoia che hai preso non ti porta più velocemente a casa, devi studiarne un'altra).

Quando invece pur commettendo errori restiamo fedeli alle nostre scorciatoie, trasformiamo l'euristica in un bias cognitivo, cioè in una distorsione nel modo di percepire la realtà basato su convinzioni e preferenze personali, disancorate dalla realtà. Solitamente quando siamo in una situazione incerta o stressante tendiamo a fare molto affidamento alle nostre euristiche e (purtroppo) ai nostri bias cognitivi.

Quindi riassumendo: **nessuno di noi decide esclusivamente sulla base di fatti e dati oggettivi**, lo facciamo in modo in larga parte impulsivo ed emotivo. Se siamo consapevoli di noi stessi riusciamo a capire quando stiamo sbagliando; se invece abbiamo poca consapevolezza rischiamo di farci molto male usando scorciatoie errate, i bias cognitivi appunto, perché non riusciamo a vedere la realtà per come è, ma filtrata dalle nostre lenti soggettive.

Per decidere in merito alla nostra salute dobbiamo imparare a riconoscere i nostri bias e compiere scelte più consapevoli, che integrino i nostri bisogni con i dati prevenienti dalla realtà.

I 4 ostacoli alla vaccinazione

I vaccini hanno debellato molte malattie gravi e/o mortali, nonostante la loro comprovata efficacia ci sono alcune frange di

popolazione che rifiutano di vaccinarsi e di vaccinare i propri figli. Perché? Cosa sollecita l'idea di iniettarsi il vaccino? Si possono riassumere i blocchi mentali rispetto alla vaccinazione in **quattro principali categorie**: la **tendenza al pensiero cospiratorio**, una **visione del mondo individualistica**, l'**uso eccessivo di un bias cognitivo** denominato "distorsione dovuta ad omissione" e in ultimo la **fobia per aghi e sangue**. In genere le persone più ostili e resistenti alla vaccinazione usano una combinazione di più elementi. Capire come agiscono queste dinamiche mentali permetterà anche di avere una comunicazione più efficace a quegli operatori che si trovano a dover favorire la decisione di vaccinarsi.

1) La tendenza al pensiero cospiratorio

Alcuni sono più propensi a credere nelle teorie della cospirazione, tale propensione è facilitata quando si mostrano carenze in alcune competenze trasversali (soft skills). Il profilo della persona più incline al pensiero cospiratorio è una scarsa capacità di analisi, abilità interpersonali ed affettive inadeguate a cui si aggiunge la tendenza alla manipolazione, nonché, molto importante, una bassa tolleranza all'incertezza. A questo profilo vanno aggiunti tre bisogni che descrive Kendra Cherry nel suo articolo i primi due si riferiscono soprattutto alla scarsa tolleranza all'incertezza, l'ultimo è tipico di chi mostra abilità interpersonali e autostima inadeguata.

Il **bisogno di comprensione e coerenza.** Quando le persone sono esposte ad informazioni tra loro incoerenti, è naturale cercare spiegazioni che diminuiscano questa dissonanza. Le teorie del complotto offrono queste spiegazioni permettendo alla persona di uscire facilmente dall'incertezza. Un altro elemento che influenza negativamente i complottisti è l'uso del bias di conferma, chi usa questa "scorciatoia mentale" è naturalmente incline a cercare solo le informazioni che confermano le proprie convinzioni.

Il **bisogno di controllo.** Uno studio ha scoperto che le persone che si sentono psicologicamente, socialmente o politicamente impotenti e che stanno sperimentando forti stati di ansietà sono più propensi a credere nelle teorie di cospirazione. La scorciatoia mentale spesso usata da chi ha necessità del controllo è il bias denominato della reattanza. Tali persone hanno una particolare sensibilità per la violazione della loro libertà. Un po' come gli adolescenti, quando percepiscono un ordine rispondono in contro-dipendenza, facendo esattamente il contrario di quello che gli è stato chiesto o ordinato. Anche se questo è palesemente contrario al buon senso.

Il **bisogno di appartenere o di sentirsi speciali**. Tale atteggiamento affonda le sue radici nel nostro innato bisogno di appartenenza ad un gruppo. Le teorie del complotto nascono allora come meccanismo di difesa quando le persone si sentono in una posizione di inferiorità, oppure hanno sperimentato una qualche forma di esclusione sociale. In tutti questi casi vanno alla ricerca del "nemico comune", del "persecutore", che nel caso specifico è il personale sanitario o chi sta al potere. Un altro fenomeno predittore del pensiero cospiratorio e correlato al bisogno di appartenenza e alla ricerca del nemico comune è il narcisismo collettivo, si può definire come l'atteggiamento dei membri di un gruppo a esaltarne la positività e l'importanza. Rappresenta quindi un meccanismo difensivo, per il quale si investe emotivamente nel credere all'unicità e la grandezza del proprio gruppo a discapito degli altri. Il narcisismo collettivo spesso conduce a comportamenti ostili e ad atteggiamenti negativi verso altri gruppi percepiti come minacciosi.

2) La visione del mondo individualista

Alcuni credono che l'essere umano sia fondamentalmente motivato da interessi personali ed egoismo, anche in quelli che sembrano essere atti di altruismo. Daniel Batson psicologo americano negli anni '90 ha studiato a fondo il concetto dell'altruismo e nella sua teoria afferma che le persone possono essere maggiormente individualiste, ritenere cioè prioritaria la propria indipendenza e la soddisfazione dei propri bisogni oppure essere altruiste. Ma l'altruismo consiste in una serie di atti in cui l'interesse personale è spesso presente, ciò che varia è il suo peso. Si va da un altruismo interessato o obbligato (si ricerca soprattutto il proprio benessere), fino alla sua forma più pura che è il comportamento alla ricerca del benessere solo per l'altro. Varie ricerche affermano che è possibile sollecitare o frenare l'altruismo. Tra i fattori in grado di aumentare la propensione all'aiuto dell'altro ci sono le ripercussioni sul proprio benessere personale: la consapevolezza dell'interdipendenza positiva tra gli individui agevola l'altruismo, la percezione di costi elevati o perdita di benessere personale invece li frena.

3) Bias di omissione

Di fronte ad una scelta percepita come rischiosa, quando siamo di fronte a due alternative, tra azione concreta (vaccinarsi) e omissione (non fare nulla), è stata osservata la tendenza a scegliere l'omissione anche quando questa espone a rischi maggiori (prendere il covid 19 ed infettare i propri cari).

4) Fobie

Come ultimo ostacolo alla vaccinazione va senz'altro citata la fobia per il sangue e gli aghi. Secondo un articolo recente (approfondimento H) ne soffre circa il 10% della popolazione mondiale. In molti casi le persone che ne soffrono riescono a gestire questa paura riuscendo quindi a fare vaccini, prelievi, epidurali etc.

I 6 elementi che agevolano le decisioni sulla salute

Gli elementi che ci aiutano a prendere le decisioni sulla nostra salute (non solo riferiti ai vaccini) sono molteplici e si potenziano vicendevolmente tra di loro, vale a dire che più elementi sono presenti più facilmente farò la mia scelta.

I fattori a supporto della decisione sono:

1. **OBBLIGATORIETÀ**, pensiamo a quanto rapidamente ci siamo abituati alle cinture di sicurezza in auto, al casco per scooter e moto.
2. **TEMPO per la decisione**, ogni perturbazione delle nostre abitudini richiede tempo per essere metabolizzata. Ad alcuni bastano pochi giorni, ad altri servono anni!
3. **influenza del GRUPPO dei pari**, tendiamo in genere a sottostimare la nostra suscettibilità alla pressione sociale, in realtà è sempre piuttosto elevata. Le norme sociali sono ciò che è comunemente fatto o disapprovato. Far parte di una comunità implica l'applicazione di tali norme sociali.
4. **COMODITÀ**, se ciò che mi viene richiesto è facile, chiaro e non implica un particolare impegno da parte mia, riuscirò più facilmente a prendere la decisione. Ad esempio se volessimo incrementare enormemente la donazione di organi, basterebbe invertire l'attuale procedura. Rendere la donazione di default, mentre chi non vuole donare deve esplicitare il suo dissenso. In tal modo si potrebbero raddoppiare se non triplicare le persone donatrici di organi.
5. **BENEFICIO o ricompensa immediata**. Ad esempio smettere di fumare o perdere peso, danno effetti positivi immediatamente percepibili, il che aiuta ad attivare e mantenere i comportamenti orientati alla salute.
6. **FIDUCIA nel sistema sanitario e nel governo**

Come intervenire?

Dopo questa panoramica abbiamo potuto constatare che, nonostante esistano molti buoni fattori per prendere decisioni ragionevoli, i quattro elementi che impediscono di decidere in modo obiettivo a volte pesano davvero troppo. Allora, cosa possiamo fare? è evidente che rispetto ai sei fattori che facilitano la decisione molti di noi possono agire solo sull'influenza del gruppo, la comodità e naturalmente sul messaggio! Le categorie di azioni che possono essere adottate per facilitare la decisione delle persone possono essere raggruppati in queste tre grandi categorie come dice la dott.ssa Gretchen Chapman nella sua intervista.

Vediamole nel dettaglio in ordine di efficacia crescente, secondo le più recenti ricerche.

1. **IL MESSAGGIO:** fornire informazioni, chiare, complete, con la giusta "cornice" avendo cura di considerare le euristiche e i bias cognitivi. Alcuni pensano che usando le "maniere forti" si ottengano più facilmente i risultati desiderati. Utilizzare messaggi basati sulla paura, invece, non è consigliabile, spesso infatti tali comunicazioni causano l'effetto opposto di "chiusura a riccio". I messaggi intimidatori funzionano solo quando si richiede inazione (ad esempio "stai a casa"), oppure l'azione da fare è davvero chiara e facilitata.

Un altro elemento da tenere nella giusta considerazione è l'euristica che Kahneman chiama **framing effect** e l'avversione per le perdite. L'effetto framing si riferisce al cambiamento dell'atteggiamento in funzione di come la proposta viene presentata. A causa della nostra naturale avversione per le perdite porre un problema, quesito o scelta in una cornice positiva o negativa tende a tradursi in una preferenza per un atteggiamento specifico (sostegno o opposizione), piuttosto che affidamento su razionale valutazione dei fatti. E' bene quindi che i messaggi siano formulati in termini di guadagno per le persone. Vediamo l'esempio che lo stesso Kahneman riporta su due ipotetici programmi di vaccino. Leggile le opzioni e rispondi di getto, tu quale opzione preferisci?

1. Il programma A salverà 200 persone. Il programma B ha 33% probabilità di salvare 600 persone e 66% di probabilità di non salvarne nessuna.
2. Il programma C darà 400 morti. Il programma D ha il 33% di probabilità che nessuno muoia, e il 66% di probabilità che 600 muoiano.

Per teoria prospettica e il framing effect, si può prevedere che le persone preferiscano A nel I programma e D nel II programma. Ma i dati nei 2 programmi in realtà sono esattamente equivalenti.

2. **IL GRUPPO:** vanno tenuti nella giusta considerazione i fattori sociali, tutti gli esseri umani sono animali sociali, chi più, chi meno, tutti hanno bisogno di sentirsi all'interno di un gruppo. Il nostro essere "social" per natura ci spinge ad interessarci agli altri. Siamo spronati a fare qualcosa perché porta un beneficio alla collettività oppure se l'altruismo scarseggia è senz'altro presente un elevato livello di interesse per ciò che fanno gli altri, famosi e non. Lo psicologo Peter Collett di Oxford, anche consulente per il programma TV inglese Grande fratello, ha spiegato l'enorme successo del programma anche come il risultato dell'intenso interesse che il pubblico ha per le vicende della vita di altre persone. Tenere informati tutti su chi sta facendo il vaccino e quanti stanno aderendo all'iniziativa è solitamente un buon escamotage per superare pigrizia e indifferenza.

E' possibile sfruttare a vantaggio della scelta anche il bias "effetto gregge". Questo bias si fonda sulla credenza, non sempre errata, che la folla sappia cosa fare. Lo utilizziamo spesso all'uscita di cinema, teatri e stadi, quando dobbiamo dirigerci verso le uscite ma non sappiamo dove sono; istintivamente seguiamo la massa confidando che ci guiderà nella giusta direzione.

3. **LA COMODITÀ:** Intervenire direttamente sul comportamento dei singoli emerge come il più potente degli interventi, secondo numerosi studi, relativi alla salute ma anche alle scelte in ambito ambientale. Facilitare l'accesso ai vaccini, non solo in termini economici ma anche logistici ed organizzativi. Permettere la vaccinazione nelle farmacie presenti su tutto il territorio con un'ampia finestra temporale di apertura, nella propria scuola, nel proprio posto di lavoro, significa agevolare la vita delle persone e dare modo ad ognuno di gestire in modo semplice ma in sicurezza la pratica della vaccinazione.

Sintetizzando

Se le comunicazioni sulla vaccinazione anti- covid19 saranno chiare, comprensibili e veicolate nella giusta prospettiva e formulate per superare i bias..

Se prenotare il vaccino sarà facile e trasparente.

Se potrò rendermi conto che il vaccino lo **stanno facendo tutti**.

Con queste condizioni si avranno davvero pochi appigli a cui aggrapparsi per screditare l'intera operazione. A questo punto non resterà che alzarsi la manica e procedere alla vaccinazione!

Debora Penco

Psicologa del lavoro esperta di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro

Leggi gli altri articoli di PuntoSicuro sul nuovo coronavirus Sars-CoV-2

 Questo articolo è pubblicato sotto una Licenza Creative Commons.
