

Sandro Spinsanti

A proposito di strategie per vincere l'esitazione vaccinale, perché non provare con la Conversazione? Un atto di civiltà che presuppone la disposizione ad avventurarsi fuori dalla propria bolla, dove riceviamo solo le informazioni in sintonia con le nostre convinzioni e che ce le confermano.

E se incentivassimo le vaccinazioni anti Covid-19 offrendo del denaro a chi si vaccina? Ci è ormai familiare la suddivisione dei cittadini in tre grandi sottogruppi: provax, novax ed esitanti. Almeno tra questi ultimi, non potrebbe essere una strategia vincente indurli a vaccinarsi mediante un compenso economico? Non è un'ipotesi astratta: questa misura è stata adottata in Serbia. La decisione è stata presa dopo che il governo ha registrato una caduta numerica tra i richiedenti la vaccinazione, con l'intento di rilanciare la campagna. Alcuni pensano che l'esempio possa essere imitato da altri Stati. Per la cronaca, il premio vaccinale ammonta all'equivalente di 25 euro. Si tratta in ogni caso di un salto di qualità rispetto a misure riconducibili a gesti di gentilezza, come birre, popcorn e cioccolatini distribuiti in alcuni Paesi sul luogo della vaccinazione. Altrove le strategie per vincere l'esitazione vaccinale sono ancor più fantasiose, dalle due scatole di uova fresche offerte in Cina a lotterie e borse di studio negli Stati Uniti. L'incentivo economico serbo merita un'attenzione particolare perché acquista il valore di una misura di sanità pubblica.

Il primo interrogativo che si impone è quello dell'efficacia di un intervento economico premiante: riuscirà a demolire le resistenze di coloro che esitano, per non dire del rifiuto sistematico dei cittadini che vedono nell'invito a farsi vaccinare una congiura ai loro danni? Anche i dubbi sollevati in nome dell'etica sono rilevanti. Gli incentivi economici non minacciano certo la libertà dei vaccinandosi, né ledono il principio dell'autodeterminazione: il pagamento non si presenta come coercitivo. Tuttavia sorgono dubbi riguardo all'equità, se ci riferiamo a una sanità pubblica che dovrebbe astenersi dal discriminare usando la leva del bisogno economico. I benestanti non si sentiranno forzati, mentre sui segmenti svantaggiati della società sarà esercitata una pressione indebita. Gli incentivi assumono così l'aspetto di un subdolo sfruttamento della condizione di svantaggio sociale.

Naturalmente questa presa di posizione non si estende indistintamente a tutte le erogazioni di denaro agli strati più poveri - in senso culturale ed economico - della popolazione, al fine di attivare l'"engagement" nelle prestazioni sanitarie.

Esemplare in questo senso il progetto "Bolsa Familia" avviato in Brasile. Il programma

governativo prevede l'erogazione di somme di denaro alle famiglie più povere, a patto che queste accettino di accedere regolarmente a servizi sanitari e scolastici. Il termine tecnico con cui vengono designati programmi di questo genere è *conditional cash transfer*. In soli 5 anni, dal 2004 al 2009, in Brasile è stata ridotta del 20% la mortalità dei bambini al di sotto dei 5 anni ([Bolsa Familia](#): come il Brasile ha ridotto la mortalità infantile). Misure di questo genere possono lodevolmente comprendere anche incentivazioni economiche alle vaccinazioni, con il denaro in funzione di traino per cultura e consapevolezza.

Ma forse la prospettiva più feconda con cui valutare questo tipo di incentivazioni è quella culturale, costituita dal bene simbolico della fiducia. Non sembri esagerato affermare che la buona medicina è un tavolo tenuto in piedi da tre gambe: pillole (per intendere l'intero arsenale terapeutico), parole e fiducia. Se una di queste tre risorse viene a mancare, l'insieme crolla. Ora, è soprattutto la perdita della fiducia che funesta ai nostri giorni il complesso sistema delle cure. Incentivare il sottoporsi alla vaccinazione con premi economici non può che far sorgere nugoli di cattivi pensieri: riguardo all'efficacia delle vaccinazioni stesse, ai rischi potenziali e agli effetti collaterali, erodendo l'attendibilità delle politiche sanitarie rivolte alla salute della comunità e sollevando il sospetto di un non detto che si cerca di mascherare con il denaro. La comunità degli esitanti potrebbe sentirsi rafforzata nella propria mancanza di fiducia.

Idealmente dovrebbe essere proprio l'orientamento al bene comune la motivazione che induce a estendere il più possibile la copertura vaccinale. Non si tratta solo di proteggere sé stessi e la propria salute, ma di estendere la protezione ai più fragili, mediante una vaccinazione estesa. Per raggiungere questo obiettivo è pienamente giustificato il ricorso a misure che, in alternativa all'obbligo per legge, incrementino le vaccinazioni. Ha qui diritto di cittadinanza la "*moral suasion*", che usa argomenti attrattivi, piuttosto che quelli costrittivi. Un posto di primo piano hanno in questo senso le narrazioni positive dell'esperienza di vaccinazione e le testimonianze, ampiamente diffuse dai giornali, di accoglienza calorosa e di efficienza da parte del personale vaccinante. Anche strategie dialogiche tra operatori sanitari e cittadini possono favorire l'incremento della fiducia. Immaginiamo il ruolo positivo che può avere in tal senso il badge "Io mi sono vaccinato/a" indossato da medici e infermieri. Vanno nella direzione di un invito suasoivo anche le iniziative che mirano a creare un ambiente gradevole sul luogo stesso delle vaccinazioni. In Trentino-Alto Adige sono state predisposte a tal fine delle serate a misura di giovani: Open vax Day & Night, con centri vaccinali modello discoteca, per invitare i giovani a vaccinarsi a ritmo di musica.

Un'altra strategia allineata con l'incentivazione si presenta anch'essa con un termine inglese: il "nudging", efficacemente tradotto in italiano con "spinta

gentile”. Punto di riferimento obbligato è il libro di Thaler e Sunstein: *Nudge. La spinta gentile*, che presenta programmaticamente “la nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità”. Richard Thaler è stato insignito nel 2017 del premio Nobel per l’economia per il suo contributo all’economia comportamentale. Lo specifico della spinta gentile è di rendere facili le migliori decisioni. Non obbligandole, in modo illiberale; ma creando percorsi che, senza togliere la libertà, le rendono più agevoli e preferenziali. Riguardo alle vaccinazioni, al posto delle spinte gentili i cittadini hanno incontrato piuttosto percorsi a ostacoli: pensiamo alla comunicazione confusa e contraddittoria, alla difficoltà di prenotazioni, a luoghi scomodi di somministrazione. Immaginiamo invece quale spinta gentile potrebbe essere costituita dall’investire risorse nel prelevare a domicilio persone con mobilità problematica o con particolari fragilità, o predisporre équipe che portino la vaccinazione a domicilio. Il denaro investito nella vaccinazione potrebbe essere speso in modo migliore. A parità di budget, questo tipo di investimento nella logistica porterebbe maggiori benefici rispetto ai compensi economici ai vaccinati, dissipando al tempo stesso i sospetti e rafforzando la fiducia nel servizio sanitario pubblico.

Lasciando fuori il ricorso al denaro, un ruolo di primo piano tra le spinte gentili che possono indurre gli esitanti - e magari anche qualche novax - a vaccinarsi va attribuito al “green pass”. La prospettiva di avere una vita semplificata dal certificato vaccinale, o inversamente soffocata dalle limitazioni legate alla sua assenza, può essere estremamente motivante per decidersi a optare per la vaccinazione. Si muove decisamente sotto l’egida della più seducente spinta gentile l’accordo da poco raggiunto tra Parlamento europeo, Commissione e Consiglio Ue per la creazione di un green pass tra tutti i Paesi dell’Unione: il “Eu digital Covid certificate”. Il certificato - in formato digitale o cartaceo - sarà rilasciato a chi ha fatto un tampone molecolare o antigenico, a chi è guarito dal Covid e a chi ha completato l’intero ciclo vaccinale con un farmaco approvato dall’Ema. Il certificato permetterà di spostarsi liberamente tra i 27 Paesi dell’Unione europea, senza dover fare la quarantena e subire altre restrizioni. Viaggi e vacanze assicurate.

Tra tutte le misure pensabili per promuovere una vaccinazione diffusa possiamo immaginare, al polo opposto dell’incentivazione economica da cui ha preso le mosse la nostra riflessione, un diverso rapporto dialogico tra cittadini che non condividono gli stessi orientamenti e convinzioni. **Non sarebbe preferibile parlarsi, invece di partire in guerra gli uni contro gli altri? Il buon senso dice di sì, la pratica sociale preferisce lo scontro**. Che presuppone aver prima scarnificato un problema complesso, riducendolo a due posizioni contrapposte; e poi partire all’attacco di quella contraria. Questa collaudata strategia ha trovato di recente il suo terreno di elezione nel dibattito sui vaccini anticovid. Sei favorevole o contrario? Ed ecco i due schieramenti pronti allo scontro, ognuno con i

propri motivi e le proprie argomentazioni, da usare per squalificare l'avversario. Il quale non viene neppure ascoltato (avete presenti i talk-show?), perché intanto quello che ha da dire è irrilevante.

Una proposta inaudita per chi ama questo tipo di battaglie è quella che viene dalla Fondazione ISTUD. L'ha avanzata Maria Giulia Marini, un'appassionata promotrice della Medicina Narrativa. Si tratta di una ricerca basata sulle narrazioni riferite alla vaccinazione per Covid-19, dando voce a chi l'abbraccia, a chi ne rifugge, a chi è indeciso. **Un ascolto non giudicante, destinato a raccogliere le motivazioni, le emozioni, le scelte di tutt'e tre i sottogruppi**: i pro-vax, i no-vax e gli esitanti. Da queste narrazioni ci si ripropone di raccogliere elementi per proporre campagne vaccinali più appropriate, che tengano conto dei vissuti che le persone relazionano alla cura. Oltre all'iniziativa in sé, merita una considerazione il presupposto implicito: che la medicina possa essere considerata un luogo di "conversazione". Il termine può risultare sorprendente. In genere parliamo di conversazione riferendoci a uno scambio di opinioni senza impegno: due chiacchiere intorno a una bottiglia di vino o una tazza di tè. **La Conversazione può essere molto più di questo: un vero e proprio atto di civiltà**. Presuppone la disposizione ad avventurarsi fuori dalla propria bolla, dove riceviamo solo le informazioni in sintonia con le nostre convinzioni e che ce le confermano. Prevede la disponibilità a uscire dal proprio IO e a incontrare il TU: prendendolo sul serio, ascoltandolo, lasciandosi provocare da un altro punto di vista. Un percorso difficile, ma che può condurre a un NOI inusuale: inclusivo e non escludente.

Quale tema meglio della salute può indurci a praticare la civiltà della Conversazione? Sotto la guida della Medicina Narrativa possiamo scoprire che le alternative ai conflitti sistematici esistono. E sono molto promettenti per la nostra convivenza.

www.sandropinsanti.eu