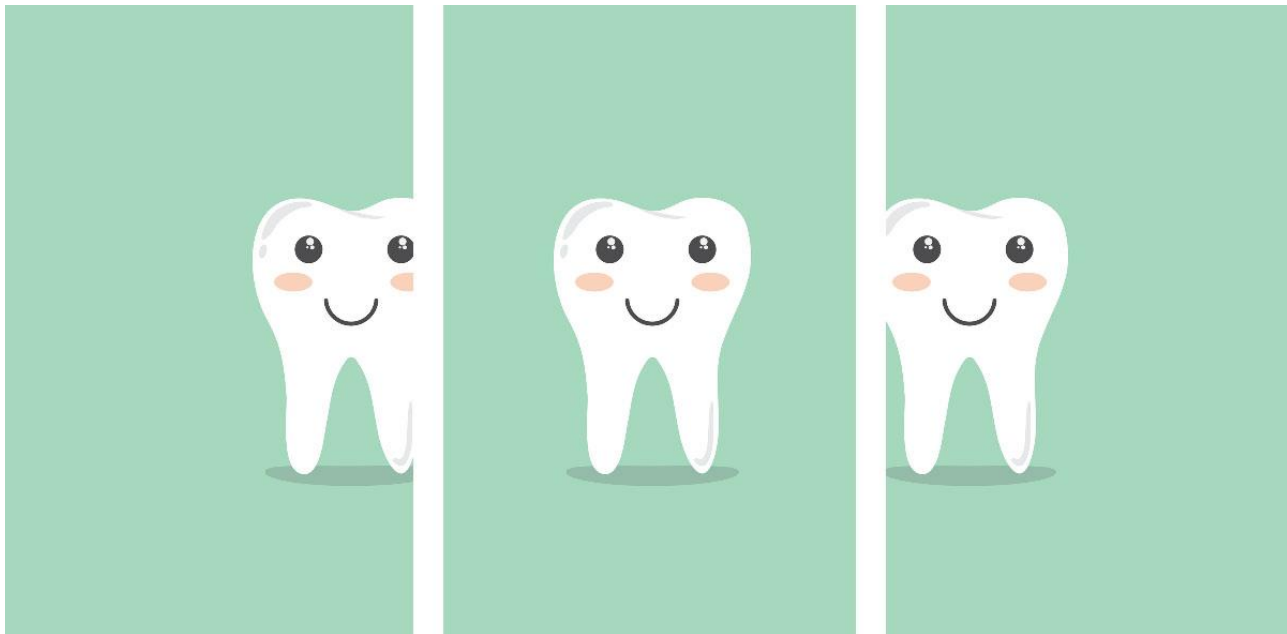


# UNA "SPINTA GENTILE" VERSO IL DENTISTA



## PROBLEMA

La **medicina preventiva** mira a prevenire l'insorgenza di condizioni patologiche, nonché alla diagnosi dei disturbi prima dell'insorgenza di sintomi o complicanze, quando le probabilità di recupero sono massime<sup>1</sup>.

Un numero sempre crescente di individui tende a prendere decisioni sub-ottimali in campo medico, procrastinando visite di controllo che potrebbero potenzialmente prevenire

l'insorgere di malattie e complicanze. La tendenza generale, infatti, è quella di sottoporsi a visite ed esami solo dopo il presentarsi del problema.

Quello del ricorso alla medicina preventiva è un'abitudine dura a radicarsi e, tuttavia, se prestata nei tempi e nelle modalità dovuti, la prevenzione migliora le condizioni di salute generale e riduce i costi della sanità<sup>1</sup>.

## BEHAVIORAL INSIGHT

Perché le persone non tengono sotto controllo la propria salute?

Questo è principalmente dovuto a tre fattori: il prenotare una visita di controllo medico, soprattutto se non urgente, non ricopre il primo posto nella **scala di priorità** dell'individuo (sia per limiti di memoria che per scarsa volontà); gli individui, inoltre, non sempre sono del tutto consci dei **benefici** delle visite di controllo e delle **conseguenze** in cui potrebbero incorrere sia facendole, sia non facendole; le persone sono tendenzialmente **present-biased** (attribuiscono cioè maggiore importanza ai costi di breve termine a discapito dei possibili benefici di lungo termine) e **procrastinano**.

## AZIONE

Alcuni studiosi dell'**Università di Copenaghen** e dell'**Università di Berlino**<sup>2</sup>, in collaborazione con uno studio dentistico tedesco, hanno messo a punto un intervento per valutare l'effetto di un **promemoria** sull'affluenza a visite di controllo odontoiatriche.

Sono state delineate sei diverse condizioni, differenziate per uomini e donne:

- **No-reminder**: gruppo che non ha ricevuto alcun promemoria (gruppo di controllo);
- **Neutral reminder**: gruppo che ha ricevuto un semplice promemoria contenente il nome del dentista, il numero di telefono e l'indirizzo dello stesso;
- **Pos(M) e Pos(F) reminder**: gruppo maschile e gruppo femminile. Entrambi hanno ricevuto informazioni sui **benefici del controllo di prevenzione** dal dentista, accompagnate da **immagini di denti sani**;
- **Neg(M) e Neg(F) reminder**: gruppo maschile e gruppo femminile. Entrambi hanno ricevuto informazioni sulle **conseguenze negative della mancata prevenzione** odontoiatrica, accompagnate da **immagini di persone con mal di denti**.

Nel complesso, lo studio ha dimostrato che i **reminders hanno realmente contribuito all'incremento della programmazione e affluenza di visite dentistiche**. Entro un mese dalla ricezione del promemoria, il tasso di persone che ha contattato il dentista per fissare un appuntamento **è più che raddoppiato**, se confrontato ai tassi del gruppo di controllo. L'aggiunta di informazioni ed il framing con cui le informazioni sono

presentate, tuttavia, **non ha avuto un effetto significativo** sul comportamento dei pazienti dello studio dentistico.



*Il **Promemoria** è una protesi cognitiva che ricorda alla persona, al momento giusto, la possibilità di compiere una scelta. Se ben calibrato e ben cadenzato, questo strumento può risultare molto efficace per aumentare l'aderenza ad un percorso e aiutare le persone a portarlo a termine.*

<sup>1</sup>Lenartowicz, M. (2018). Panoramica sulla medicina preventiva. <https://www.msmanuals.com/it-it/casa/aspetti-fondamentali/prevenzione/panoramica-sulla-medicina-preventiva>

<sup>2</sup>Altmann, S., Traxler, C. (2014, Novembre). Nudges at the Dentist. *European Economic Review*, vol. 72, pp. 19-38. DOI: 10.1016/j.eurocorev.2014.07.007