

<https://dottoremaeveroche.it>

Un progetto della Federazione Nazionale Medici Chirurghi e Odontoiatri (FNOMCEO)

Esiste un braccialetto anti-CoViD-19?

Sul sito di alcune delle società che commercializzano questi prodotti sono riportate dichiarazioni di "esperti", ma non esistono prove che possano confermare l'efficacia di questi dispositivi per la prevenzione di infezioni virali o batteriche.

L'articolo è stato pubblicato
il 9 giugno 2020
sul sito <https://dottoremaeveroche.it/>

Un improvviso forte interesse si è concentrato intorno a una serie di dispositivi pubblicizzati in rete: braccialetti e ciondoli che sarebbero capaci di contrastare l'azione di batteri e virus grazie a segnali elettromagnetici. Tra le proprietà di questi "dispositivi riequilibranti speciali" anche quelle di migliorare il processo respiratorio, rafforzando il sistema immunitario. Prezzi di braccialetti, ciondoli e placchette: da alcune decine di euro alle diverse migliaia di euro per il biomagnete che sarebbe capace di bonificare grandi estensioni di terreno.

Come leggiamo nella guida "Non ho nulla da perdere a provarlo", curata dall'organizzazione Sense about science e tradotta dall'Agenzia Italiana del Farmaco¹, «esistono molti siti web che pubblicizzano terapie non sperimentate come trattamenti o cure e nelle chat prendono piede voci infondate. In alcuni casi sostengono di basarsi sulle ultime scoperte scientifiche, mentre in altri affermano di rifarsi alla tradizione o alla saggezza antica. Solo raramente sono fondati su prove scientifiche che attestino la loro reale efficacia».

dottore, ma è vero che...

Tornando ai braccialetti: funzionano?

No, non funzionano. Sul sito di alcune delle società che commercializzano questi prodotti sono riportate dichiarazioni di "esperti", ma non esistono prove che possano confermare l'efficacia di questi dispositivi per la prevenzione di infezioni virali o batteriche.



Le dichiarazioni di esperti non sono sufficienti?

Per provare che un dispositivo finalizzato alla prevenzione o alla cura ottenga i risultati per i quali è proposto è necessario rendere pubbliche delle evidenze scientifiche. Ricordiamo sempre che «nessuna teoria, né l'opinione di professionisti da sole costituiscono una guida affidabile per trattamenti sicuri ed efficaci»².

Il ricorso ad affermazioni così rilevanti in un periodo di emergenza sanitaria come quello che anche l'Italia sta attraversando è stato ritenuto un motivo sufficiente dalla Autorità garante della concorrenza e del mercato (AGCM) che è intervenuta per impedire che questo tipo di prodotto sia

pubblicizzato vantando proprietà "anti-CoViD-19"³. «L'uso di tali affermazioni», spiega la AGCM, «che non hanno alla base alcun processo di sperimentazione e validazione scientifica, è stato ritenuto integrare una pratica estremamente grave, tale da rendere indifferibile l'intervento in via d'urgenza dell'Autorità. È stato ritenuto, in particolare, che le modalità di promozione di tali prodotti siano *prima facie* ingannevoli e aggressive, in quanto sfruttano l'alterata capacità di valutazione del consumatore dovuta all'emergenza sanitaria determinata dall'infezione da Covid-19».

L'Autorità garante e il Ministero della Salute sembrano voler dire che in tempi di crisi sanitaria siamo più vulnerabili dal punto di vista psicologico?

Probabilmente è così, ma dobbiamo considerare che siamo sempre inclini a essere persuasi da chi cerca di convincerci che la soluzione di un grave problema è, in fin dei conti, a portata di mano. In una guida pubblicata ormai diversi anni fa, che fece scuola, il giornalista scientifico Nick Ross scrisse: «Il nostro cervello sembra essere adatto ad ascoltare gli aneddoti, e noi, infatti, impariamo più facilmente dalle storie avvincenti. Sono però stupefatto che così tante persone, tra cui anche un certo numero di miei amici, non riescano a cogliere le trappole di questo approccio. La scienza sa che gli aneddoti e le esperienze personali possono essere fatalmente fuorvianti. Essa deve pretendere risultati che siano sperimentabili e ripetibili. La medicina, d'altra parte, può accettare la scienza solo in questi termini»⁴.

Certamente, i nuovi scenari della comunicazione stanno aumentando la nostra vulnerabilità alle notizie non vere: «la diffusione pervasiva di nuove tecnologie favorisce la deformazione della verità e la normalizzazione delle bugie», leggiamo in un editoriale della nota rivista *Scientific American*⁵. «I social media amplificano la disinformazione su una scala senza precedenti. [...] L'incertezza ci rende ancor più suscettibili a tali campagne. Ma non è tutto negativo. Comprendendo come affrontiamo istintivamente le incognite e in che modo i cattivi attori sfruttano l'ecosistema dell'informazione, possiamo imparare a difenderci meglio dalle narrazioni fraudolente e costruire una base di conoscenza collettiva per affrontare le sfide più urgenti della società».

Peccato, però: era carina l'idea di un braccialetto anti-CoViD-19...

Sì, è vero. E infatti a un braccialetto utile alla prevenzione stanno pensando anche persone serie, come i ricercatori dell'Istituto italiano di tecnologia. Dottore ma è vero che, nella scheda "Per prevenire il contagio da coronavirus (SARS-CoV-2) è indispensabile indossare una mascherina?"⁶, ha già spiegato quanto sia importante osservare il distanziamento fisico e quanto sia utile proteggersi dal virus che ci può essere involontariamente trasmesso da altre persone. Anche l'Organizzazione Mondiale della Sanità ha più volte raccomandato di tenere una distanza di almeno un metro tra le persone per ridurre il rischio di con-

tagio. L'Istituto Italiano di Tecnologia sta lavorando a un braccialetto sensorizzato capace di monitorare i parametri umani e inviare degli avvisi acustici quando la temperatura corporea supera i 37,5 °C. Inoltre, il dispositivo è in grado, usando le stesse frequenze del bluetooth, di monitorare la distanza tra le persone rilevando il movimento corporeo e la distanza da altri braccialetti dello stesso tipo. Quando due braccialetti sono in prossimità, vibrano ed emettono un segnale acustico. In questo modo le persone potranno essere più consapevoli e pronte a mantenere la corretta distanza di sicurezza⁷.

Dopo tutto, però, cosa costaprovare un braccialetto o un ciondolo anti-CoViD?

In primo luogo, questi ciondoli e braccialetti sono venduti a prezzi non trascurabili. Ma non solo: provare trattamenti non sperimentati implica un costo psicologico che spesso tendiamo a sottovalutare, e che paghiamo in stress e spreco di energie. Uno dei costi emotivi maggiori è la delusione nello scoprire che ti è stata venduta una falsa speranza. Piuttosto che farsi convincere a provare qualsiasi cosa è meglio porsi, con spirito critico, alcune domande su cosa realmente viene offerto.

Bibliografia

1. Sense about science. "Non ho nulla da perdere a provarlo". Ed. it. AIFA 2014. <https://bit.ly/3dQVn5p> (ultimo accesso 3 giugno 2020).
2. Chalmers I, Thornton H, Evans I. Come sapere se una cura funziona. Roma: Il Pensiero Scientifico Editore, 2007.
3. Autorità garante della concorrenza e del mercato. Comunicato stampa. 25 maggio 2020. <https://bit.ly/3dOdxoq> (ultimo accesso 3 giugno 2020).
4. Ross N. Foreword in: Ernst E, "Healing, hype, or harm? A critical analysis of complementary or alternative medicine". Exeter: Societas, 2008: vi-vii.
5. Fletcher S, Schwartz J, Wong K. Truth, lies, and uncertainty. *Scientific American* 2019; 1 settembre. <https://bit.ly/3f1b8b2> (ultimo accesso 3 giugno 2020).
6. <https://bit.ly/31we235>
7. Istituto italiano di tecnologia. "I-feel-you bracelet". Comunicato stampa. <https://bit.ly/2BrmYwN> (ultimo accesso 3 giugno 2020).