

EFFETTO PLACEBO



Illustrazione di Matteo Pericoli © 2002

Farmacista. Buongiorno. In cosa posso servirla?

Cliente. Vorrei una confezione di placebo.

Farmacista. Prego?

Cliente. Placebo, placebo. Quelle pilloline di amido che sembrano medicine ma che non contengono principi attivi. Però funzionano ugualmente. Producono miglioramenti comunque perché creano l'effetto placebo.

Farmacista. Sì, certo, lo so anch'io che cos'è un placebo... Senta, le dispiacerebbe attendere un momento?

Cliente. Faccia pure, ma ho una certa fretta. Ho un gran mal di testa e vorrei proprio prendere un paio di quelle pilloline. Tanto, male non possono fare, vero?

Farmacista. No, no... (*Si ritira nel retrobottega, conferisce con la principale*) Senta dottoressa, c'è di là un altro di quelli che vogliono i placebo.

Dottoressa. Ancora! Ma è il terzo oggi.

Farmacista. Credo che siano i primi di una lunga serie. Mi pare di capire che abbiano letto in molti la notizia della sperimentazione che mostra perché il placebo fa veramente migliorare il paziente, pur non contenendo alcun principio attivo...

Dottoressa. Ah sì, la sperimentazione. Gli studi più recenti sono di Fabrizio Benedetti, neurofisiologo dell'università di Torino. Basta pensare di provare sollievo nel futuro prossimo perché il cervello liberi oppiacei naturali con un effetto analgesico. Anticipare mentalmente la cura è già parte della cura... Be', che c'è di male? Non potremmo semplicemente dare un po' di placebo ai clienti che ce lo chiedono?

Farmacista. Mi scusi, ma non è così semplice. Possiamo *dare* loro dei placebo, ma non possiamo *dire* loro che si tratta di placebo.

Dottoressa. (Ascolta distrattamente, sta firmando delle carte.) Che differenza può fare?

Farmacista. Fa tutta la differenza del mondo. L'effetto placebo si verifica soltanto se uno pensa veramente di curarsi. Ovvero, solo se si pensa che quello che si sta trangugiando *non* è un placebo. Se uno sa di prendere un placebo allora non anticipa più il risultato della cura, quindi addio effetto.

Dottoressa. Già, ha ragione. L'effetto placebo è l'effetto di una bugia. Non sapere, o avere un'informazione falsa, a volte può fare bene.

Farmacista. Però questo genera un conflitto morale per la nostra professione, non crede? Se somministriamo un placebo «correttamente» (ovvero senza dirlo al paziente) ci troviamo a violare un principio etico fondamentale, quello della corretta informazione al paziente.

Dottoressa. Insomma, come ne usciamo?

Farmacista. Ho dimenticato il mio cliente! (*Rientra in negozio*) Mi scusi, l'ho fatta aspettare.

Cliente. Guardi che ho sentito tutto!

Farmacista (imbarazzato). Ma allora...

Cliente. Allora buonanotte all'effetto placebo.

Farmacista. Non posso darle torto... (*Ci ripensa*) Però, mi scusi, lei è entrato qui sapendo che avrebbe chiesto un placebo, no?

Cliente. Certo. Ero convinto che mi avrebbe fatto bene, anche se non avevo la più pallida idea di come funzionasse. Speravo di cavarmela a buon mercato, senza medicine allopatiche. Adesso che ho capito come stanno le cose temo che i placebo non avranno più alcun effetto su di me. Mi dia la solita confezione di aspirina e non se ne parli più.

Farmacista. Un momento, avrei una proposta da farle. Forse è una soluzione che va bene tanto a lei, che ha il mal di testa e non vuole prendere medicine allopatiche, quanto a me, che ho problemi etici e non voglio raccontarle bugie.

Cliente. Mi dica.

Farmacista. Ecco qua. Io le do la possibilità di estrarre a sorte tra queste tre confezioni di medicinali dicendole che una contiene dei placebo e le altre due contengono medicine allopatiche. In realtà nella mia terna ho messo due placebo e una medicina. In questo modo le sto mentendo, ma solo in parte: molto meno di quanto le mentirei se dicessi di non somministrarle alcun placebo (due terzi di verità, insomma). Al tempo stesso, così facendo resta garantita una buona dose dell'effetto placebo, dato che lei non ha modo di distinguere i medicinali. Le garantisco due terzi di effetto placebo, per così dire, contro un terzo corrispondente alla probabilità di prendere una medicina allopatica. Che ne dice?

Cliente. Mi faccia riflettere. Questo significa che se continuiamo ad usare questo sistema un po' di volte, alla fine io prendo veramente un'aspirina solo una volta su tre. Mi sembra una buona idea...

Farmacista. Ottimo. Allora, quale confezione vuole?

Cliente (esitando). Ma... ma... un momento. Lei mi ha *detto* che mi sta mentendo. Me lo ha detto chiaramente, specificando addirittura in che misura mi sta mentendo. Quindi io non le posso credere. Quindi adesso io il placebo me lo aspetto due volte su tre, e non una su tre come lei mi ha detto. Ma se le cose stanno così, allora siamo d'accordo: su di me il placebo può solo avere metà dell'effetto sperato...

Farmacista. Ha ragione. Temo che la mia proposta sia inutile. Purtroppo non posso fare di meglio: non vedo come potrei somministrarle il placebo in modo eticamente corretto e al tempo stesso efficace.

Cliente. Temo anch'io. Forse avrebbe dovuto mentirmi e basta... Tuttavia la ringrazio per l'onestà e per le informazioni: se non altro adesso ho le idee più chiare. E sa una cosa? Anche il mal di testa mi è passato completamente.