

Quanto pesano le "norme sociali" nelle decisioni vaccinali degli operatori sanitari



Ennio Bilancini (Scuola IMT Alti Studi Lucca)
Leonardo Boncinelli (Università di Firenze)

Nudge Day 3 - 30 Settembre 2021

Norme di comportamento

- Il comportamento di una persona può essere teso a soddisfare un proprio bisogno, a raggiungere una meta personale, a proteggersi da un pericolo
- Il comportamento può anche essere teso a soddisfare i bisogni degli altri, per aiutare o proteggere
- Spesso il comportamento non è una scelta calcolata ma è il risultato di un modo "normale" di fare le cose
➔ **norme di comportamento**

Quali norme di comportamento

Secondo Cristina Bicchieri (*The grammar of society*, 2005) è utile distinguere tra 3 tipi di norme:

- **Norma personale:** ciò che un individuo ritiene giusto fare
- **Norma sociale empirica:** ciò che le altre persone fanno
- **Norma sociale ingiuntiva:** ciò che le altre persone si aspettano dall'individuo

Nel seguito presenteremo dei dati che mostrano l'importanza della **norma sociale ingiuntiva** per la decisione di vaccinarsi contro il COVID-19

Fase 1 SpinGeVacS: Questionario sulle motivazioni

- **Scopo:** valutare le principali **motivazioni** per l'adesione alla campagna di **vaccinazione anti-COVID** aperta nel dicembre 2020
- Risultati preliminari di un **questionario** rivolto a circa **5000 operatori sanitari** della **Toscana**
- L'analisi preliminare mostra interessanti **differenze individuali** nelle motivazioni per l'adesione ed un ruolo importante della **norma sociale**

Chi ha risposto

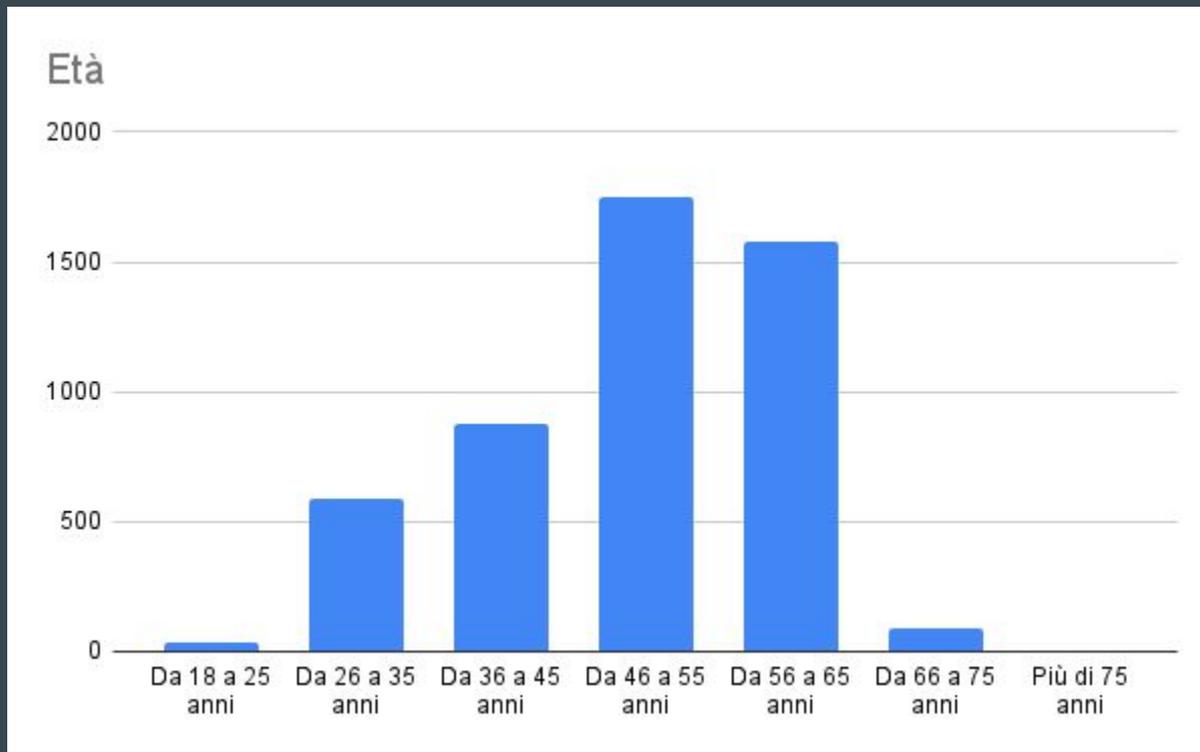
Campione

- Questionario aperto dal 9 aprile al 16 maggio 2021
- 5211 operatori sanitari
- circa 75% donne

Gruppi professionali più rappresentati:

- infermieri (1080 - 36,8% del totale delle risposte)
- medici (808 - 16,4%)
- personale amministrativo (580 - 11,4%)

Fasce di età dei rispondenti



Quanti si sono vaccinati

Status	numero	%	% cumulativa
2 dosi ricevute	4,789	91.90	91.90
1 dose ricevuta	206	3.95	95.85
Adesione, 0 dosi	147	2.82	98.68
Nessuna adesione	69	1.32	100.00
Totale	5,211	100.00	

Quando si sono vaccinati

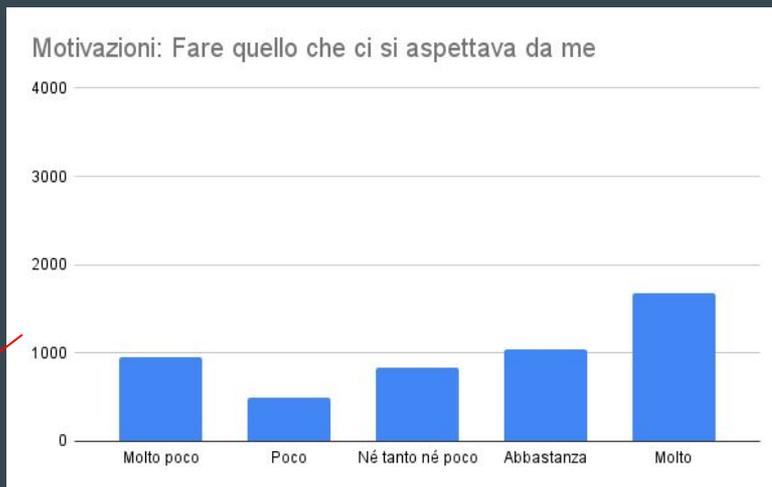
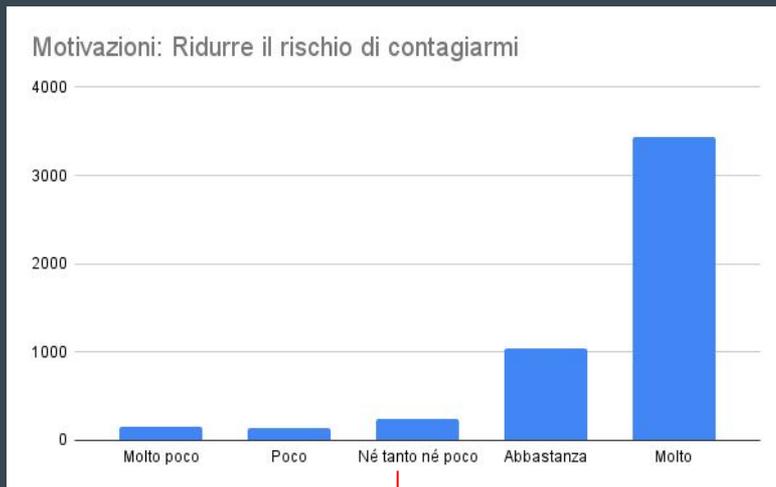
Mese di adesione	numero	%	% cumulativa
Dicembre	1,589	30.65	30.65
Gennaio	2,116	40.82	71.47
Febbraio	890	17.17	88.64
Marzo	374	7.21	95.85
Aprile	146	2.82	98.67
No Adesione	69	1.33	100.00
Totale	5,184	100.00	

Perché ci si vaccina?

Quanto i seguenti motivi hanno influenzato la tua scelta di vaccinarti?

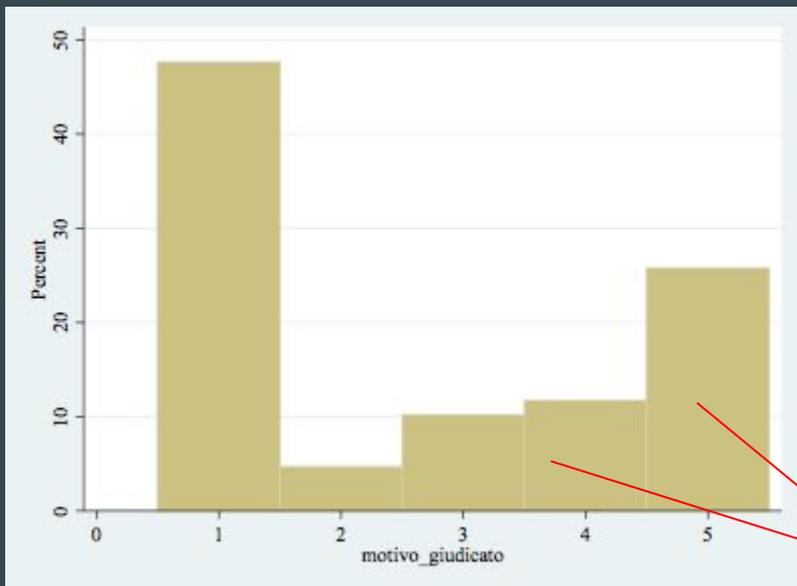
	Molto poco	Poco	Né tanto né poco	Abbastanza	Molto
Ridurre il rischio di contagiarmi	<input type="radio"/>				
Ridurre il rischio di contagiare gli altri	<input type="radio"/>				
Fare quello che ci si aspettava da me	<input type="radio"/>				

Risultati: motivazioni



“Fare quello che ci si aspetta da me” è una motivazione abbastanza importante per una larga parte dei soggetti, ma sarebbe poco rilevante se comunque gli individui si vaccinassero per altri motivi

Quanto conta essere giudica tra chi dà poco peso ai rischi di contagio?



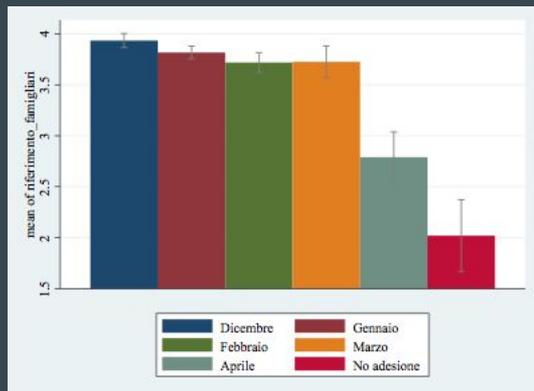
1 = molto poco ... 5 = molto

La correlazione tra le motivazioni è:

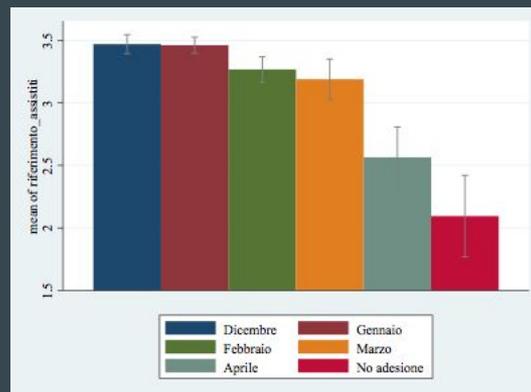
	Mio contagio	Tuo contagio
Tuo contagio	0.6384***	
Giudizio altrui	0.0844***	0.1042***

Il 40% di coloro che hanno risposto “molto poco” o “poco” all’importanza del rischio di essere contagiato hanno risposto “abbastanza” o “molto” all’importanza di essere giudicati

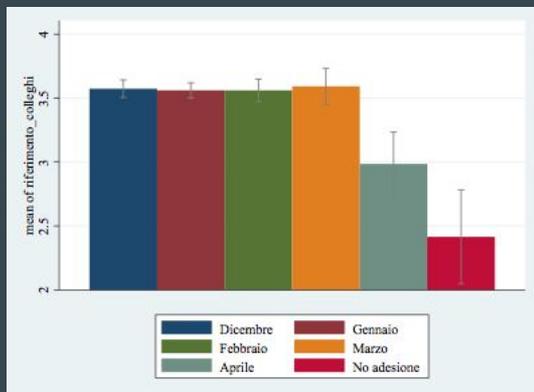
Quanto è rilevante nella tua decisione...?



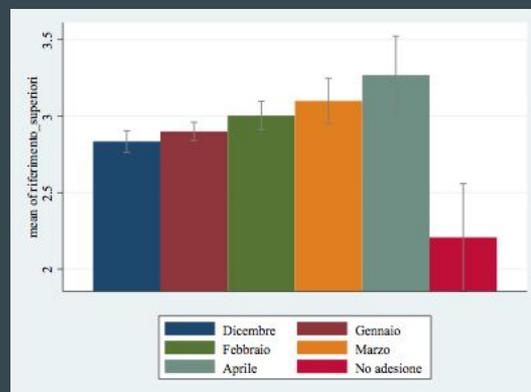
Famigliari



Assistiti



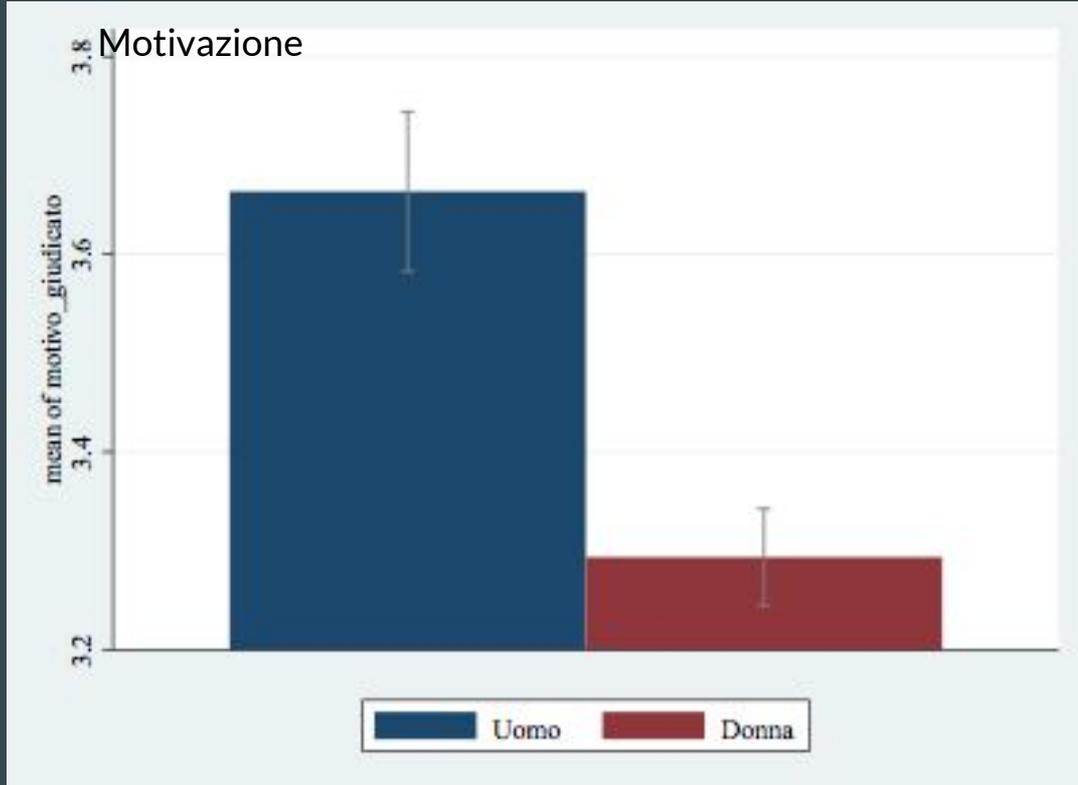
Colleghi



Superiori

Tra coloro che si sono vaccinati dopo, le attenzioni sono rivolte relativamente più a colleghi e superiori, che non a famigliari o amici

Differenze di genere: essere giudicato



Gli uomini sono maggiormente motivati a vaccinarsi per adeguarsi a ciò che ci si aspetta da loro

Conclusioni

Fare quello che ci si aspetta da loro:

- È una motivazione importante per una larga parte della popolazione
- Rimane una motivazione importante per larga parte di coloro per cui non è importante il rischio di contagiarsi
- All'inizio si vaccinano quelli che sono motivati dal rischio di contagiarsi e di contagiare i propri cari, dopo coloro che temo il giudizio di colleghi e superiori

➡ Suggestimento per campagne vaccinali:

norm-based communication per convincere chi non si vaccina per altri motivi

Differenza di genere: il giudizio altrui risulta una motivazione più importante per gli uomini che per le donne