



il Cervello

la rivista della
Lega svizzera per
il cervello



L'influenza subliminale della propaganda → 03

Domande dei lettori: udito e memoria → 06

Prendere la decisione giusta → 08

Borsa di studio per la ricerca 2021: primi risultati → 10

N° 3/2022



Care lettrici, cari lettori,

leggerete fino in fondo questo editoriale? In ben due articoli di questo numero della nostra rivista vi spieghiamo cosa succede nel nostro cervello quando dobbiamo prendere decisioni di questo genere (o anche più difficili). A pagina 3 potete scoprire se e come la propaganda può influenzare le nostre decisioni senza che ce ne accorgiamo, mentre a pagina 8 imparerete che cosa ci aiuta a prendere una buona decisione.

Riguardo alla domanda che ho posto all'inizio dell'editoriale, posso già svelarvi che le persone tendono a terminare le cose in cui hanno già investito, persino nel caso in cui abbiano la sensazione che non ne valga la pena. Se siete arrivati fin qui, è molto probabile che leggerete tutto l'editoriale.

Colgo l'occasione per ringraziarvi di cuore per la vostra fedeltà alla Lega svizzera per il cervello e vi auguro buona lettura!

Alain Kaelin
Vicepresidente della
Lega svizzera per il cervello



Soluzione dei rompicapi

L'apparenza inganna
 $9 - 9 + 1 = 1.$

Concentrazione
1.C / 2.A / 3.A

Impressum e redazione

Comitato della Lega svizzera per il cervello:
prof. Christian Hess, presidente, Berna; prof. Alain Kaelin, vicepresidente, Lugano; dr. Béatrice Roth, Losanna; prof. Jürg Kesselring, Valens; prof. Jean-Pierre Hornung, Losanna; prof. Dominik Straumann, Zurigo; Marco Tackenberg, Berna
Redazione: Nicole Weber
Ideazione: forum|pr, Berna
Grafica: Definitv Design AG, Berna
Stampa: Druckerei Hofer Bümpliz AG

Non desiderate più ricevere la rivista? Scrivete a: info@hirnliga.ch

Comitato di patronato

Christina Beerli, politica;
Pascal Couchepin, ex Consigliere federale; prof. Bruno Gehrig, manager; Howard Griffiths, direttore d'orchestra; Jasmin Nunige, atleta; Thomy Scherrer, moderatore radio SRF; dr. Jürg Schlup, ex presidente FMH; padre Martin Werlen, ex abate di Einsiedeln

Lega svizzera per il cervello
Postgasse 19, Casella postale
CH-3000 Berna 8
www.legacervello.ch
Conto postale per le offerte
CP 30-229469-9
IBAN: CH34 0900 0000 3022 9469 9

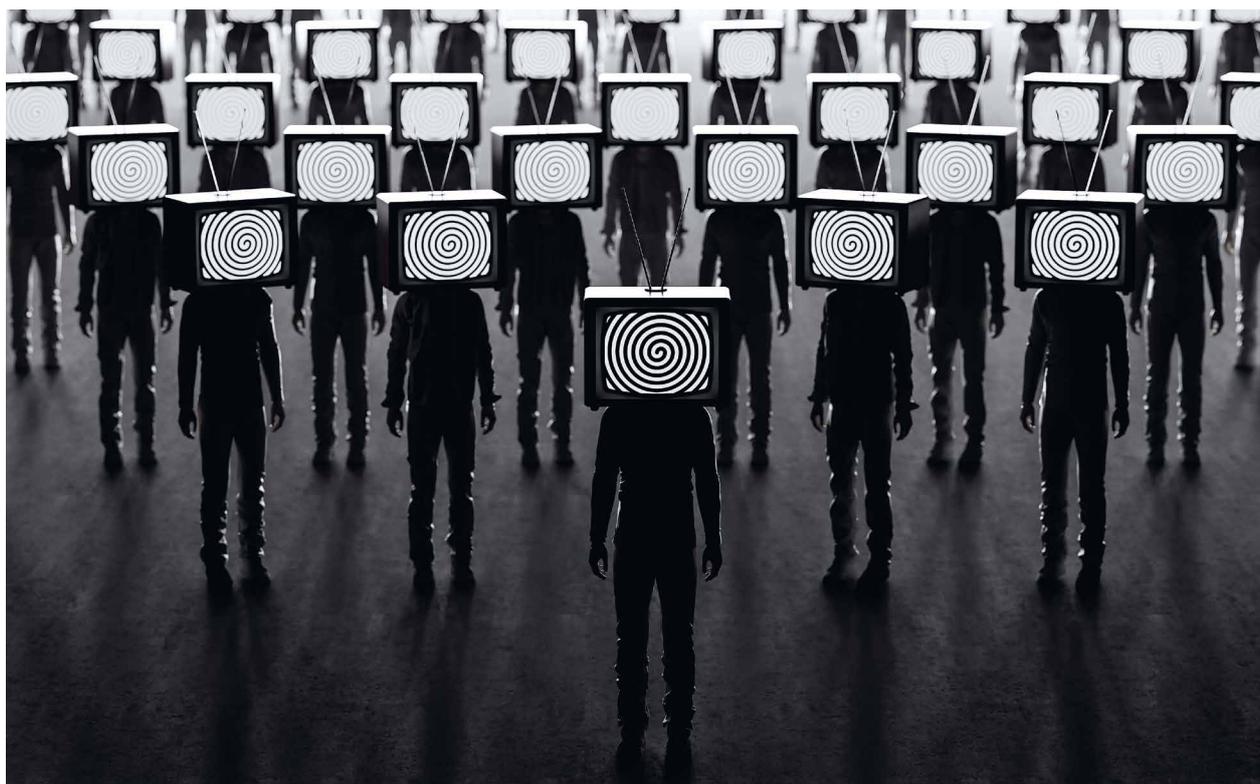
Fotografia di copertina
Davvero nessuno è immune dalla propaganda? (Foto: unsplash)



L'influenza subliminale della propaganda

Affinché le persone sposino un'ideologia politica non bastano un paio di trucchi psicologici, ci vuole ben altro. Le dittature ricorrono alla repressione, alle pene detentive per i dissidenti, alla censura dei media, ma anche alla propaganda.

Basta davvero la psicologia per convincere in modo subliminale le persone della bontà di idee che altrimenti considererebbero sbagliate?



Cosa fa la propaganda con i nostri pensieri?
(Foto: Adobe Stock)

Già Sigmund Freud aveva affermato che nessuno è immune dalla propaganda.* Ma è proprio così? Da più di un secolo, la scienza cerca di rispondere a questa domanda e, nel corso degli anni, è giunta a conclusioni molto diverse tra loro.

* Prima di raccontare questa citazione ad altre persone, vi consigliamo di attendere di aver letto anche il quarto paragrafo dell'articolo.

La ricerca psicologica sulla propaganda ha raggiunto il suo apice nel XX secolo. Prima e durante il nazionalsocialismo, si voleva in particolare scoprire come entusiasmare le folle per un'idea. Tra gli anni Venti e gli anni Cinquanta del secolo scorso, anche nel cosiddetto «mondo libero» sono state condotte ricerche sulla propaganda. All'epoca, il termine



non aveva ancora una connotazione così negativa: nel 1928 Edward L. Bernays, l'«inventore» della propaganda, la definì come qualsiasi sforzo volto a influenzare i rapporti dell'opinione pubblica con un'impresa, un'idea o un gruppo.

«Grandi esperimenti condotti nell'ambito della ricerca sulla propaganda vengono tuttora insegnati nei corsi di PR o di marketing.»

Spaventare, ma non troppo, l'essere umano

All'inizio, quindi, la «propaganda» non era solo elettorale, ma per esempio anche la pubblicità a un nuovo prodotto o la comunicazione di quanto faceva un'associazione. Parecchi grandi esperimenti condotti nell'ambito della ricerca sulla propaganda vengono tuttora insegnati nei corsi di PR o di marketing. È il caso, per esempio, degli esperimenti portati avanti dallo psicologo Carl I. Hovlan, che durante la seconda guerra mondiale aveva il compito di tenere alto il morale delle truppe americane. Nel suo esperimento più famoso, a due gruppi viene presentata la stessa identica citazione: a un gruppo viene detto che è di uno specialista, all'altro che è di una persona senza qualifiche particolari. Il risultato? I membri del primo gruppo tendono maggiormente a cambiare opinione.

All'inizio dell'articolo ci siamo permessi di giocare uno scherzetto per dimostrarvi proprio la tesi di Hovlan: la citazione non è di Sigmund Freud, l'abbiamo inventata noi di sana pianta. Manipolare in questo modo le opinioni altrui è facile. Tuttavia dei mass media liberi e di ottima qualità sono in grado di proteggere quasi del tutto l'opinione pubblica da simili manipolazioni poiché verificano i fatti e si controllano a vicenda.

Nei circa 50 esperimenti condotti nell'ambito delle sue ricerche sulla propaganda, l'americano Hovlan aveva scoperto molti altri aspetti, per esempio che può essere utile spaventare, ma non troppo, le persone per convincerle di una certa cosa. Gli stimoli che incutono molta paura vengono infatti rimossi

e pertanto il loro influsso è minimo. Hovlan aveva inoltre osservato che anche l'ordine degli argomenti usati può essere determinante: se le persone conoscono bene un tema, per loro l'argomento più importante di un testo sarà l'ultimo, se invece il tema non è loro molto familiare lo sarà il primo.

Ripetere incessantemente lo stesso messaggio

Altri metodi sviluppati successivamente influenzano le nostre opinioni senza che ce ne accorgiamo, come dimostra il seguente esperimento sulla simpatia che proviamo per oggetti e persone che ci sembrano familiari: due gruppi di volontari devono giudicare diversi volti in base alla simpatia che suscitano in loro. Uno dei due gruppi, però, senza rendersene conto ha già visto più volte alcuni dei volti durante un altro esperimento, per esempio sullo sfondo di un cartellone. I volontari di questo gruppo danno un giudizio nettamente più positivo dell'altro gruppo ai volti «noti», anche se sono convinti di non averli mai visti prima. La conclusione? Per influenzare le opinioni anche al di fuori degli esperimenti scientifici, basta ripetere incessantemente lo stesso messaggio.

In moltissimi ambiti le decisioni possono essere influenzate da stimoli precedenti. Alcuni esperimenti sono per esempio riusciti a dimostrare che in determinate circostanze le candidature vengono giudicate in maniera molto più positiva se, prima di procedere alla valutazione, i responsabili hanno letto molte parole positive riferite ad altri contesti. Oppure che l'ostinatezza con cui si tratta con terzi può essere influenzata dal fatto che la sedia o la poltrona su cui si è seduti sia morbida o dura. Oppure che tendiamo ad accettare prezzi alti se prima, in un altro contesto, sentiamo parlare di cifre elevate.

«Per convincere le persone bisogna piuttosto presentare loro pensieri che sembrino sensati perché affini ai loro valori e alle loro idee.»

E poi è arrivata internet

Oggi, però, sappiamo che tutte queste e altre tecniche funzionano, ma non in tutti i casi. L'idea che



ricorrendo a una «psicologia di massa» basti premere il tasto giusto per convincere «il popolo» è superata. Per convincere le persone bisogna piuttosto presentare loro pensieri che sembrano sensati perché affini ai loro valori e alle loro idee. Anche in questo ambito sono stati condotti molti esperimenti ed è stato coniato un termine tecnico, «confirmation-bias» o bias di conferma. In poche parole, le persone tendono ad ascoltare determinate informazioni, a memorizzarle e a leggerle dall'inizio alla fine se soddisfano le loro aspettative, ossia se consolidano le loro convinzioni.

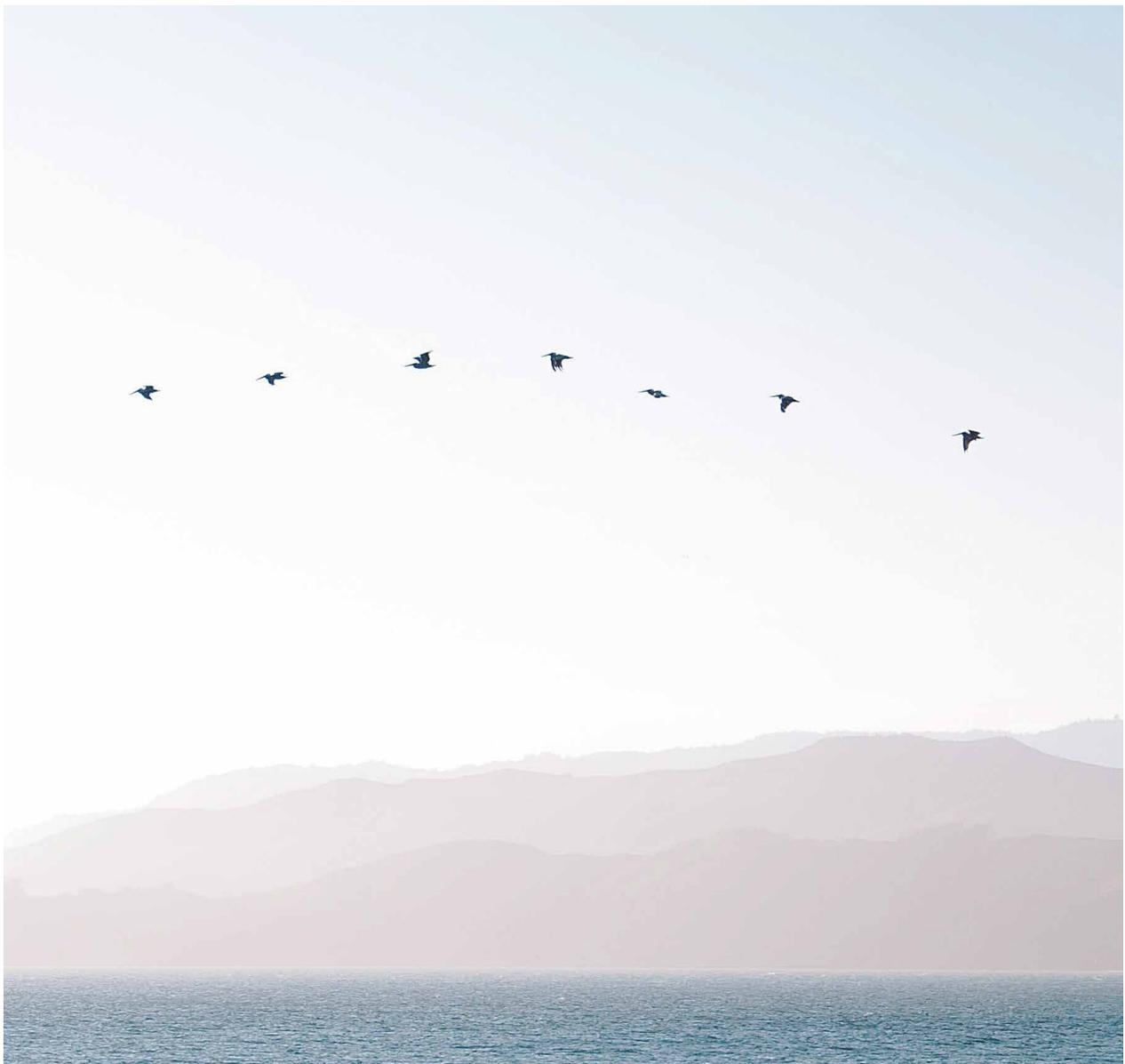
Per un certo periodo si è pensato che grazie alla forza delle nostre opinioni gli esseri umani fossero meglio protetti dalla propaganda di quanto ci inducessero a pensare gli esperimenti tradizionali in merito. Poi è arrivata internet. Oggi le piattaforme come YouTube, Google e Facebook mostrano a ogni utente prevalentemente informazioni di suo gradimento. Gli algoritmi, che riconoscono le preferenze dei singoli e quindi adeguano le interfacce utente personali, migliorano giorno dopo giorno. Questa tecnica è particolarmente interessante per le piattaforme perché tiene gli utenti incollati ai monitor, d'altro canto per l'industria pubblicitaria e per la propaganda politica è uno strumento impagabile per raggiungere le «masse». Qual è il rimedio più semplice per evitare tutto ciò? Raccogliere personalmente informazioni su diversi media, invece di farle scegliere dalle piattaforme online e, di tanto in tanto, leggere anche articoli su argomenti che non ci interessano.



Udito e memoria

Diamo il via alla nostra nuova rubrica «Le domande dei lettori» fornendo alcune spiegazioni.

Cosa succede alla nostra memoria e alla nostra vita sociale quando l'udito peggiora?



Da alcuni studi è emersa una correlazione tra la perdita dell'udito in età avanzata e le prestazioni cerebrali. (Foto: Unsplash)



A partire da questo numero, il comitato della Lega svizzera per il cervello risponderà regolarmente alle domande poste dalle nostre lettrici e dai nostri lettori. Iniziamo con la signora I., che ci ha inviato la seguente domanda.

Vorrei tanto sapere cosa succede al cervello e alla memoria quando si diventa sordi. Ho 74 anni e dal 2015 ho un impianto cocleare (una protesi cocleare, N.d.R.). Spesso ho l'impressione di non riuscire più a imparare bene e in fretta come in passato qualcosa di nuovo, il che mi fa arrabbiare. Anche i contatti con le altre persone sono diventati più difficili. Molte di loro hanno poca pazienza e non riescono ad aiutarmi a superare lo «scoglio» della mia sordità e così, purtroppo, mi sento esclusa.

Cara signora I.,

la sua impressione è corretta: da alcuni studi è emersa una correlazione tra la perdita dell'udito in età avanzata e le prestazioni cerebrali. In particolare la memoria e la capacità di concentrarsi delle persone anziane con gravi problemi di udito sono in media inferiori rispetto agli anziani con un buon udito.

Esistono diverse teorie sul modo in cui la sordità si ripercuote sulle prestazioni cerebrali. Da un lato, il cervello di una persona con gravi problemi di udito ha bisogno di molta energia per riconoscere correttamente i rumori e, di conseguenza, il cervello ne ha meno a disposizione per svolgere altri compiti come la memoria. L'aspetto più importante è probabilmente il fatto, spesso sottovalutato, che le persone con problemi di udito non recepiscono tutto il contenuto di un discorso, soprattutto ciò che viene detto e discusso tra le righe. Ciò potrebbe erroneamente far pensare che le loro prestazioni cerebrali e la loro memoria siano ridotte.

A tutto ciò si aggiunge quanto ha descritto lei: le persone che non ci sentono bene fanno spesso fatica a mantenere i contatti sociali. D'altro canto, una sollecitazione ridotta del cervello e la solitudine sono a loro volta fattori di rischio per il declino cognitivo.

Ovviamente non è nostra intenzione darle solo informazioni poco incoraggianti. Una delle caratteristiche più belle del cervello umano è la sua plasticità, ossia la sua capacità di adattarsi ai cambiamenti. I risultati dei vari studi rappresentano dei valori medi, il che non significa che non si possa fare nulla contro simili decorsi.

Regolando bene le protesi o gli apparecchi acustici, il cervello deve lavorare meno per elaborare i rumori. Inoltre, se nonostante una capacità uditiva ridotta, si utilizza regolarmente e «in maniera mirata» il proprio udito, per esempio ascoltando musica classica o prestando attenzione ai diversi rumori del bosco, si contribuisce a mantenere attive tutte le regioni del cervello.

Indipendentemente dal loro udito, purtroppo l'isolamento sociale è un problema con cui sono confrontate molte persone. Ci sono parecchie proposte utili per le persone che si sentono sole; nel riquadro seguente ne elenchiamo alcune. E forse tutto potrebbe migliorare se chiedesse esplicitamente alle persone che le sono vicine di essere pazienti: spesso parlare apertamente delle proprie difficoltà può fare miracoli!

Desiderate porre una domanda al Comitato della Lega svizzera per il cervello che possa interessare anche le altre lettrici e gli altri lettori? Scriveteci a: info@hirnliga.ch*

* Attenzione: rispondiamo unicamente alle domande generiche, non diamo informazioni di natura medica. Per ogni numero de «il Cervello», la redazione opererà una scelta tra le domande pervenute. Siamo certi che comprenderete che il nostro Comitato, che svolge la propria attività a titolo volontario, per motivi legati alle risorse a disposizione risponda solo alle domande pubblicate sulla nostra rivista.

Se vi sentite soli...

- **La proposta «Malreden» (N.d.T. «Parliamone») dà alle persone la possibilità di conversare con un interlocutore empatico e di condividere un po' di vita quotidiana, di preoccupazioni e di gioie. L'offerta, per il momento disponibile solo in tedesco, è confidenziale e gratuita. Basta telefonare allo 0800 890 890 (tutti i giorni dalle 9 alle 20).**
- **Nei propri centri diurni socio-assistenziali Pro Senectute propone diverse attività per uscire dalle quattro mura e per trascorrere alcune ore senza pensieri. Per saperne di più: www.ti.prosenectute.ch/it/aiuti/prestazioni-di-supporto/centri-socio-assistenziali.html**
- **Esistono molti gruppi di autoaiuto per persone sole, che danno la possibilità di incontrarsi, confrontarsi e fare amicizie. Qui trovate maggiori informazioni: www.autoaiutosvizzera.ch/shch/it.html (→ Alla ricerca → Elenco dei temi → Solitudine)**



Testa o croce?

**Lanciare una moneta può aiutare a prendere una decisione difficile.
Non perché si vuole che sia il caso a decidere, ma perché
la moneta funge da catalizzatore delle emozioni.**

Cambiare lavoro o restare ancorati al posto di lavoro sicuro? Comperare un'auto nuova o risparmiare? Prima o poi, nel corso della vita, ognuno di noi è confrontato con simili decisioni non sempre facili da prendere. Chi riflette troppo e troppo a lungo finisce per perdere di vista il quadro generale. Generalmente continuare a rinviare una decisione importante non è una buona idea perché o va a finire che qualcun altro decide al posto nostro o che, con il passar del tempo, una delle opzioni non è più percorribile.

Affidarsi al caso

Esistono diversi metodi per sostenere il processo decisionale, uno è il classico lancio della moneta. Quindi la decisione aleatoria per antonomasia dovrebbe aiutarci a prendere una decisione difendibile? Secondo la sociopsicologa Mariela Jaffé, che conduce ricerche in questo campo all'Università di Basilea, è proprio così. E sapete qual è il colmo di tutto ciò? Anche se lanciare una moneta non è vincolante, può scatenare emozioni che aiutano a prendere una decisione.

«Lanciare una moneta funge da catalizzatore. L'opzione proposta dalla moneta diventa infatti più concreta», spiega Mariela Jaffé. Questo processo può scatenare emozioni positive o negative, a seconda che l'esito, affidato al caso, ci soddisfi o meno. Nell'ambito di un progetto sostenuto dal Fondo nazionale svizzero, Jaffé e i suoi colleghi hanno dimostrato che lanciare una moneta permette effettivamente di scegliere più facilmente tra due menu di cinque portate.

Al momento, il team dell'Università di Basilea sta approfondendo alcuni aspetti della sua ricerca: le persone si rendono conto che, dopo aver lanciato una moneta, prestano più attenzione alle loro emozioni? In che situazioni propendono per il lancio di



**La sociopsicologa Mariela Jaffé
lavora presso le Cliniche psichiatriche
universitarie di Basilea e conduce
ricerche sui processi decisionali
sempre presso l'Università di Basilea.**

(Foto: per gentile concessione di Mariela Jaffé)



una moneta? E poi, oltre che sulla decisione da prendere, lanciare una moneta influisce anche sul convincimento e sulla soddisfazione legati alla decisione stessa?

Fattori che bloccano il processo decisionale

Poter prendere una decisione è di fatto un privilegio. Ma allora perché a volte facciamo così fatica a decidere? «Quando le decisioni sono importanti e hanno effetti a lungo termine, bisogna tener conto di molti aspetti», afferma Mariela Jaffé. «Non solo dei fatti e delle cifre, ma anche delle esperienze, delle emozioni e delle aspettative di terzi.»

Inoltre, scegliere un'opzione generalmente significa rinunciare alle altre. «Senza dimenticare che, se una nostra decisione coinvolge anche altre persone, vogliamo prendere la migliore decisione possibile. Tutto ciò può bloccare il processo decisionale.» In tal caso, lanciare una moneta può aiutare. «Ci permette di vedere le cose da un altro punto di vista. Se prima due opzioni sembravano equivalenti, il lancio della moneta ci spinge verso una delle due, il che improvvisamente modifica il modo in cui le valutiamo.»

Un buon processo decisionale

Secondo Mariela Jaffé, nella maggior parte dei casi la decisione giusta comunque non esiste: «Immaginate di dover scegliere tra due proposte di lavoro. Se quella per cui opterete si rivelerà la scelta giusta non dipende solo da voi, ma anche dall'ambiente di lavoro, dalla congiuntura economica ecc.». Quello che invece potete influenzare è il processo decisionale: ci sono persone che decidono in modo istintivo, mentre altre si prendono il tempo necessario e raccolgono più informazioni possibili.

Secondo Mariela Jaffé, nella nostra società le decisioni razionali sono spesso più apprezzate, il che non significa che siano migliori delle scelte istintive. «Generalmente queste ultime vengono prese più rapidamente e richiedono meno risorse cognitive. Può anche darsi che i due approcci portino allo stesso risultato, ma il fatto è che se il processo decisionale mi sembra giusto, significa che ho fatto molto per prendere la decisione giusta per me, indipendentemente dal risultato a lungo termine.»

Tutte le persone sanno decidere in modo competente

Sin dal mattino, ogni persona prende innumerevoli decisioni. A che ora mi alzo? Come mi vesto? Cosa mangio? Che mezzo di trasporto uso? Mariela Jaffé è quindi convinta che chiunque abbia le competen-

ze per prendere delle decisioni.

Tuttavia ci si può allenare a decidere in maniera ancora più consapevole ponendosi, per esempio, le seguenti domande: come vorrei prendere questa decisione? Qual è il mio obiettivo? Ho bisogno di informazioni supplementari da parte di un esperto? Vorrei provare una strategia come quella del lancio della moneta? Oppure: perché un'opzione mi dà più fiducia di un'altra? E cosa significa questa emozione? Che cosa consiglieri a un amico o a un'amica nella mia stessa situazione?

La versione integrale di questo articolo è apparsa nella rivista Swiss Dental Journal 11/2021. Riproduzione per gentile concessione degli autori.

«FOMO»: la paura di perdersi qualcosa

Il concetto «fear of missing out» (il cui acronimo è FOMO) indica la paura di perdersi qualcosa perché si è optato per qualcosa che in un secondo momento potrebbe rivelarsi la scelta peggiore. In questo caso un ruolo importante lo gioca l'alta concentrazione di informazioni sui social, dove si possono vedere tutte le possibilità perse che altri hanno invece sfruttato.

Chi soffre di FOMO afferma di fare molta fatica a prendere decisioni, rischiando così una dipendenza da internet perché è costantemente alla ricerca di opzioni nuove e migliori. Questa paura può ripercuotersi anche sui rapporti di coppia. Queste persone, infatti, non riescono ad avere una relazione duratura poiché sono sempre alla ricerca di un/una partner migliore. La FOMO non è un quadro patologico catalogato scientificamente, ma piuttosto un atteggiamento nei confronti della vita che però influisce sul comportamento concreto e può persino scatenare sintomi fisici.



Interventi di alta precisione contro depressione e ansia

Disattivare le proteine che causano un innaturale stress permanente è quanto si prefigge la ricerca di Mahshid Gazorpak, alla quale nel 2021 è stata assegnata la borsa di studio per la ricerca della Lega svizzera per il cervello.

L'anno scorso, grazie a questa borsa di studio, ha potuto continuare la ricerca sui nuovi trattamenti contro la depressione e lo stress. I risultati sembrano davvero promettenti.

Supponiamo che stiate passeggiando nel bosco e che all'improvviso vi troviate davanti un orso. A causa dello spavento il vostro corpo rilascia degli ormoni dello stress, i cosiddetti glucocorticoidi, il più noto dei quali è il cortisolo. Gli ormoni dello stress mettono in allarme l'organismo, ma quando il pericolo è passato, la loro concentrazione dovrebbe diminuire. Tuttavia, ciò non succede sempre nelle persone che soffrono di depressione o di disturbi di ansia, e così il livello di stress nel loro corpo è costantemente troppo alto. Per questo motivo, i ricercatori stanno cercando di scoprire gli effetti degli ormoni dello stress sul nostro corpo e come ridurre la quantità in caso di malattia.

L'anno scorso, la Lega svizzera per il cervello ha assegnato la borsa di studio 2021 per la ricerca di 60000 franchi a Mahshid Gazorpak, il cui lavoro si concentra su questo aspetto. Gazorpak, candidata PhD in neuroscienze al Politecnico di Zurigo, sta studiando la risposta del cervello allo stress.* Qui di seguito ci riassume quali risultati ha ottenuto con la sua ricerca.

La ricerca si è concentrata sui glucocorticoidi e sul quesito: dopo il rilascio degli ormoni dello stress cosa succede fino al momento in cui si manifesta lo stress vero e proprio? Un ruolo importante è svolto da alcune proteine specifiche. Gli ormoni dello stress si legano a queste proteine, che diventano così loro gregarie, e assegnano loro una missione: entrare nel nucleo delle cellule e attivare o disattivare diversi geni. Questa «operazione» scatena svariate reazioni dapprima nelle singole cellule e poi in tutto il corpo, e a quel punto si può dire che siamo sotto stress.

Al termine della sua missione, la proteina esce dal nucleo della cellula e comunica al cervello di aver eseguito il compito assegnato. Questo messaggio riduce il rilascio degli ormoni dello stress. Ci sono però persone in cui questo processo non funziona o funziona solo in parte: le proteine non escono dal nucleo della cellula e scatenano quindi uno stato di stress permanente, come succede nei pazienti affetti da depressioni o da disturbi di ansia.

La ricerca di Gazorpak mira a disattivare queste proteine nei geni per normalizzare la circolazione e liberare il corpo dallo stress. Con alcuni chimici del Politecnico, la ricercatrice è riuscita a sviluppare una molecola in grado di disattivare queste proteine.

Il metodo studiato da Gazorpak comporta un intervento di alta precisione all'interno della cellula, il cui effetto è molto diverso da quello dei classici farmaci contro le malattie psichiche legate allo stress, che agiscono piuttosto come le munizioni a grappolo, provocando molti più effetti collaterali, nonché spesso una resistenza ai farmaci.

La ricerca di Gazorpak e del suo team fa quindi sperare di poter un giorno trattare in modo più mirato le malattie psichiche legate allo stress. Il metodo, però, è stato scoperto da troppo poco tempo e non è ancora stato abbastanza studiato. Grazie alla borsa di studio per la ricerca, l'anno scorso la dottoranda ha potuto testare il metodo su cellule in provetta; i risultati sono molto promettenti. Ora, però, il metodo dev'essere confermato sulle cavie da laboratorio.

* Sotto la supervisione della prof. Katharina Gapp e del prof. Johannes Bohacek.



Novità dal mondo scientifico

Tensioni al collo e depressioni



Da tempo la psicosomatica suppone che vi sia uno stretto legame tra benessere fisico e mentale. Secondo uno studio tedesco sembrerebbe che persino le tensioni nella zona tra le spalle e la nuca possano influire negativamente sugli stati depressivi. Lo studio ha coinvolto persone depresse che soffrivano di tensioni muscolari in questa zona: un gruppo si è massaggiato per alcuni minuti la nuca, al contrario dei membri del gruppo di controllo. Nei successivi test sull'umore, il primo gruppo ha ottenuto risultati nettamente migliori. (Foto: unsplash)

Effetti collaterali della psicoterapia

Male non può fare! Dai primi risultati di uno studio condotto all'Ospedale universitario di Jena in Germania, sembra che questo detto non valga per le psicoterapie. In un sondaggio preliminare, il 57% dei 244 interpellati ha segnalato almeno un effetto negativo della psicoterapia, una cifra molto più alta di quanto supposto finora. Prima di iniziare un percorso terapeutico non si parla quasi mai degli eventuali effetti collaterali. Tuttavia, non esistono ancora metodi di misurazione adeguati per raccogliere dati fondati.

E poi...

Un consiglio di lettura

«Perso e ritrovato – Storie di familiari che affrontano la demenza». Quasi una trentina di testimonianze scritte da figli e coniugi di persone alle quali è stata diagnosticata una demenza, soprattutto nelle sue forme più rare e meno comprese (la demenza frontotemporale, quella a corpi di Lewy, la demenza vascolare e quella a esordio precoce). Familiari che ce la stanno mettendo tutta per attraversare le fatiche e le speranze di una demenza in famiglia. A cura dell'Associazione Novilunio, www.novilunio.net.

Fare del bene anche dopo il vostro decesso



Lasciando le vostre disposizioni di ultima volontà, potete continuare a promuovere i valori e le cause che avete difeso per tutta la vita. Se desiderate sostenere la ricerca sul cervello in Svizzera, nel vostro testamento potete prevedere un legato a favore della Lega svizzera per il cervello o lasciarle un'eredità a suo favore. In questo modo contribuite al progresso nella cura degli ictus cerebrali, del morbo di Alzheimer, dei tumori al cervello e di altre malattie cerebrali, riducendo così la sofferenza dei diretti interessati e delle loro famiglie. Per maggiori informazioni consultate www.legacervello.ch.

(Foto: Adobe Stock)

Rompicapi

L'apparenza inganna

Riuscite a trovare la soluzione?

$$9 - 3 \div \frac{1}{3} + 1 = ?$$

Concentrazione

Cercate e contate le tre sequenze di cifre sottostanti, rispettando le seguenti regole:

- le cifre delle sequenze possono anche essere separate da uno spazio;
- le sequenze non vanno a capo;
- una cifra può essere contata una volta sola.

**697 6561 7889 23561 1223216 5456
178 973 8436 6451 81312 581 377
9581 35 6738 1387 57 8962 14915
36278 46125 56491 3337 852**

1. Quante volte compare la sequenza «561»?
(A) 5 (B) 6 (C) 3
2. E la sequenza «813»?
(A) 4 (B) 1 (C) 6
3. E la sequenza «491»?
(A) 2 (B) 4 (C) 6

soluzioni a pag. 2

La Lega svizzera per il cervello: progressi grazie alla ricerca

**Il cervello è il nostro organo più prezioso
Il cervello regola l'organismo, i sensi e le emozioni.
Elabora le esperienze e si adatta ai cambiamenti.
Spesso ci rendiamo conto di quanto sia importante
il cervello per la nostra vita di tutti i giorni solo
quando ci pianta in asso.**

Speranza grazie alla ricerca

La Lega svizzera per il cervello non può accettare passivamente la situazione dei pazienti. Siccome per molte persone la ricerca sul cervello è l'unica speranza di un futuro migliore, la Lega svizzera per il cervello s'impegna affinché possano essere avviati o portati avanti importanti progetti di ricerca.

