IRIS AperTO

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

AperTO - Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino

“Io questo non lo mangio!” Quando la neofobia guida le nostre scelte

This is the author's manuscript

Original Citation:

Availability:

This version is available http://hdl.handle.net/2318/157021 since 2016-06-30T07:45:43Z

Terms of use:

Open Access

Anyone can freely access the full text of works made available as "Open Access". Works made available under a Creative Commons license can be used according to the terms and conditions of said license. Use of all other works requires consent of the right holder (author or publisher) if not exempted from copyright protection by the applicable law.

(Article begins on next page)

04 May 2024

“Io questo non lo mangio!” Quando la neofobia guida le nostre scelte

Nella scelta del cibo uno dei fattori più interessanti è certamente la neofobia ossia, come recita il Vocabolario della lingua italiana Treccani, il “Timore delle novità, l’avversione verso tutto ciò che in genere, è o si presenta come nuovo, che comporta un cambiamento rispetto a situazioni e costumi precedenti e tradizionali”. La neofobia è quindi uno stato d’animo e comportamentale che ci guida e ci condiziona nelle scelte che facciamo ogni giorno tra cui, ovviamente anche quelle alimentari.

Da un punto di vista psicologico la neofobia è un fattore innato di autodifesa: tutto quello che è nuovo può essere pericoloso ed è meglio quindi evitarlo! Al contrario, le cose note sono ritenute sicure e quindi difficilmente ci potranno nuocere. E’ curioso notare come, in genere, sono però proprio le cose più note e quindi ritenute più “sicure” che possono arrecare i maggiori danni in relazione al minore stato di allerta che le accompagna. E questo vale ovviamente non solo in ambito alimentare.

La neofobia è particolarmente diffusa nella specie umana ed in particolare fra i bambini, ma si riscontra in generale in tutti gli animali onnivori (ad esempio i topi) in quanto, essendo onnivori, sono maggiormente esposti al rischio di avvelenamenti.

La neofobia in tutte le sue forme, anche quella alimentare, tende a scomparire con l’esposizione allo stimolo e quindi con l’apprendimento, ma questo determina un problema di fondo: come attuare questa esposizione, questo contatto?

In ambito alimentare l’approccio più semplice è ovviamente quello “per tentativi ed errori” ossia consumo un prodotto nuovo e se non succede nulla lo considero idoneo al consumo. E’ chiaro che questo approccio serve alla specie, alla comunità, ma molto poco all’individuo e quindi in genere si preferisce non attuarlo. Inoltre nei casi in cui si sappia già che il prodotto nuovo non può nuocere alla salute spesso il rifiuto non è legato ad un effetto salutistico (“non lo mangio perché mi fa star male”) ma ad un presunto sapore cattivo e quindi si collega il cattivo sapore alla tossicità. In molti casi la neofobia deriva dal disgusto e quindi si rifiutano sostanze e cibi che si ritengono non edibili indipendentemente dal loro sapore (ad esempio gli insetti) o sostanze e cibi edibili, ma ritenuti “contaminati” in quanto venuti a contatto con materiali disgustosi (ad esempio un formaggio con i vermi).

Un’altra modalità per eliminare o ridurre la neofobia è l’apprendimento che si viene a determinare con l’età. Negli uomini infatti la neofobia tende ad attenuarsi con l’età adulta e si concentra soprattutto sui cibi proteici di origine animale (carne, pesce, latticini) che più facilmente di quelli vegetali possono andare incontro ad alterazione e divenire, anche in modo non esplicito, tossici.

Basandoci sull’esperienza propria ed altrui si aumenta il bagaglio di conoscenze e quindi la neofobia tende a diminuire, anche se in genere non scompare completamente e quindi sono rare le persone “neofiliche”. E’ però da rilevare che questa evoluzione non è lineare, ma segue bensì una evoluzione “a campana” e la neofobia tende ad aumentare nuovamente nelle persone anziane.

Ulteriori fattori che influenzano la neofobia sono l'istruzione, che tende a ridurla aumentando ovviamente le conoscenze sui prodotti e sui processi ed uno stile di vita aperto all'innovazione ed alla conoscenza od avventuroso o più semplicemente dinamico. Anche il solo vivere in una città piuttosto che in un borgo di campagna può consentire di ridurre la neofobia aumentando la possibilità di ampliare le proprie conoscenze.

Da tutto quanto detto sinora appare evidente che il metodo più diretto ed efficace per ridurre la neofobia è, senza dubbio, l'esposizione continua o ripetuta allo stimolo. Così ad esempio se una futura mamma od una mamma consumano un prodotto il bambino accetterà quel prodotto in quanto i suoi caratteri aromatici saranno passati mediante il liquido amniotico od il latte al bambino stesso.

Se si esclude però questa particolare situazione in cui il passaggio è mediato, in tutti le altre l'esposizione allo stimolo prevede il contatto/consumo e quindi questo implica che almeno una volta vi sia contatto/consumo. Come si arriva però al primo assaggio, alla prima esposizione?

Le vie possibili sono molte, ma ognuna va applicata con attenzione.

L'affermazione "Fa bene!" è applicabile solo con adulti sensibili alla problematica, ma porta comunque subito a pensare che il prodotto sia cattivo. Del resto se fosse buono, perché dire che fa bene? Così in genere nei prodotti dietetici o per regimi particolari la pubblicità riporta ovviamente "Ottimo sapore!" dando per conosciuto l'effetto nutrizionale.

Nel caso dei bambini, che in genere sono molto neofobici possono essere utilizzati più approcci. Il più semplice, ma altresì il meno efficace è quello impositivo: "Mangia tutti i cavoli!" E' ovvio che il bambino accentuerà in questo modo il suo rifiuto verso i cavoli e la sua neofobia verso di loro non potrà che aumentare.

Altrettanto poco efficace è l'approccio compensativo: "Se mangi i cavoli ti do un gelato!" In una situazione del genere appare evidente che il gelato è buono ed i cavoli no altrimenti non avrebbe senso dare il gelato!

L'approccio compensativo diventa però decisamente più efficace se il premio non ha la stessa natura del prodotto da consumare : "Se mangi i cavoli ti compro le figurine!". In questo modo il consumo viene motivato, ma non si fanno paragoni ed il consumo del nuovo prodotto viene collegato ad una esperienza positiva attivando quindi un effetto pavloviano.

Un approccio più generalista volto ad incrementare il consumo e ridurre la neofobia ed applicabile sia con i bambini che con gli adulti è quello informativo/comparativo. L'affermazione "Questa verdura sa di …." è un buon metodo per ridurre la neofobia soprattutto se i descrittori sono noti e collegabili ad esperienze gradevoli (dolce, fruttato, speziato). Ovviamente diventa controproducente se il termine di riferimento, benché presente, abbia connotazione negative. Chi di noi mangerebbe un formaggio sapendo che sa di stalla?

Anche affermazioni come "Lo mangiano tutti!" o "Antonio dice che è ottimo!" possono avere un grande effetto, ma solo se chi fornisce queste informazioni è credibile o chi viene citato come esempio è affidabile

e conosciuto. E' evidente che per un bambino i genitori sono poco credibili sul piano alimentare e quindi queste tecniche difficilmente hanno effetto. Diverso è il caso di un insegnante o di un personaggio noto anche non reale, ma comunque amato. Braccio di Ferro ed i suoi spinaci sono un buon esempio di questa tecnica, ma la pubblicità è piena di situazioni analoghe in larga parte dedicate più agli adulti che ai bambini (il grande calciatore o la modella famosa o il cantante di successo che affermano di consumare un certo prodotto che trovano eccezionale).

Di sicuro effetto è l'esempio. Vedere qualcuno che consuma un determinato cibo può ridurre la neofobia e spingere al consumo. Non è necessario che chi consuma il cibo lo gradisca: se lo mangia gli piace! E' però necessario che chi consuma il cibo sia riconosciuto come "affidabile" e che comunque il cibo sia ritenuto "edibile". Vedere qualcuno che sgranocchia cavallette fritte può non ridurre la mia neofobia verso le cavallette fritte! Questa tecnica è però particolarmente efficace con i bambini che tendono già spontaneamente ad imitare gli adulti soprattutto se sono ritenuti affidabili. Così se in mensa l'insegnante consuma i fagiolini, anche i bambini della sua classe lo faranno.

Un'altra tecnica per ridurre la neofobia alimentare è quella di modificare le caratteristiche del cibo sconosciuto unendolo ad uno conosciuto o mascherandolo mediante salse/condimenti noti. Ovviamente questo approccio fornisce i risultati sperati se il cibo sconosciuto è comunque ritenuto edibile: non basta mettere un po' di maionese per mangiare dei ragni fritti!

Di effetto contrastante sulla riduzione della neofobia alimentare è la partecipazione alla preparazione del cibo. Nel caso di dolci o verdure l'effetto è sicuramente positivo ed il consumare un cibo alla cui preparazione si è preso parte ha anche un effetto gratificante mentre nel caso di carne e pesce vi possono essere fasi di lavorazione e/o materie prime che potrebbero aumentare ulteriormente la neofobia.

In alcuni casi infatti è bene non sapere come un cibo viene preparato!

La neofobia quindi da un lato ci protegge dal contatto con alimenti o situazioni che potrebbero risultare pericolose ma dall'altro ci condiziona nelle nostre scelte e nei nostri comportamenti anche in ambiti che non sono quello alimentare limitando la nostra possibilità di crescita e conoscenza fisica ed intellettuale.

Del resto che cos'è il razzismo se non una forma di neofobia ?