

# Come cambiare atteggiamento riguardo alle catastrofi ambientali

[micromegaedizioni.net/2023/06/29/cambiare-atteggiamento-catastrofi-ambientali](https://micromegaedizioni.net/2023/06/29/cambiare-atteggiamento-catastrofi-ambientali)

Nicolò Bellanca

29 giugno 2023



In una conferenza divulgativa, l'eminente psicologo sociale Daniel Gilbert riassume in poche battute la spiegazione dei motivi per cui non ci preoccupiamo delle catastrofi ambientali, del cambiamento climatico, della perdita di biodiversità o dell'acidificazione degli oceani. I nostri cervelli, rileva, sono organi complessi e potenti che ci garantiscono capacità motorie, logica e pensiero astratto. Evolutivamente, essi si concentrano soltanto sulle minacce a breve termine: chiunque di noi reagisce velocemente se un oggetto sta per colpirlo, perché i nostri antenati avevano allenato una simile abilità per sopravvivere. I nostri cervelli sono invece incapaci di misurarsi adeguatamente con un fenomeno ad ampio raggio che si dispiega lentamente, com'è una catastrofe ecologica. La nostra attenzione, infatti, viene attratta da un evento che sia *Intentional*, *Immoral*, *Imminent* e *Instantaneous*. "Intenzionale": la minaccia deve avere un volto umano, contro cui indignarci e rivoltarci, mentre se essa è inanimata, tendiamo a disinteressarcene; "immorale": l'insidia deve avere un chiaro responsabile, che possiamo perseguire e condannare; "imminente": il pericolo deve esprimere un irrevocabile carattere di urgenza; "istantaneo": la crisi deve essere improvvisa, anziché graduale. Ne segue che ci preoccupiamo molto più dell'incidente stradale sotto casa che non dell'Apocalisse planetaria.

Ma non basta. Il recente film *Don't look up* racconta un fenomeno ancora più inquietante: quando una cometa sta per colpire la Terra, ossia *tutti noi*, non reagiamo come quando un oggetto sta per colpire *uno di noi*. Mentre nel secondo caso perfino un individuo non troppo sveglio scatta per evitare il colpo, nel primo caso, perfino quando l'asteroide è

ormai visibile a occhio nudo, parecchie persone possono comportarsi come se nulla fosse, e possono plasmare i propri atteggiamenti in maniera conforme. Il risultato è che soltanto una minoranza si batte per la salvezza, la stessa che alla fine attende consapevolmente l'impatto; gli altri muoiono rifiutandosi di alzare gli occhi al cielo.

L'analisi di Daniel Gilbert è dotata di una solidissima base scientifica.[1] Ma anche la trama cinematografica è attendibile: le ricerche della psicologia documentano la nostra formidabile capacità di orientare le credenze in base a ciò che vorremmo.[2] Per dirla con una frase di rara sinteticità: *Man is not a rational animal, he is a rationalizing animal.*[3] Appare dunque arduo il compito delle politiche ambientaliste. Le strategie della *negazione* e della *diversione* sono i modi tramite cui la maggioranza delle persone affrontano le minacce ecologiche. Con la prima strategia i soggetti cercano di ridurre l'ansia associata alla minaccia, elaborando narrazioni che eludano in tutto o in parte i fatti sconcertanti. La seconda strategia è la più diffusa e insidiosa: le persone accettano i fatti sul cambiamento climatico fino a un certo punto, ma si affidano a una serie di tattiche per attenuare il pesante fardello di questi fatti e delle emozioni che ne derivano. Esempi di queste tattiche includono la reinterpretazione della minaccia attraverso la presa di distanza, ipotizzando che ci sarà tempo per trovare una soluzione perché gli effetti sono molto lontani; l'impegno in piccole modifiche del comportamento, per confortarsi con l'idea che stiamo facendo meglio di altri; il *wishful thinking*, come l'assunzione che l'energia eolica e solare risolveranno da sole il problema.

Per attenuare il fosco pessimismo che scaturisce da queste analisi, possiamo rivisitare la teoria più famosa e robusta della psicologia sociale: la teoria della dissonanza cognitiva sostiene che, quando una persona attua un comportamento che è in conflitto con un atteggiamento (valutazione), o quando mantiene due atteggiamenti in conflitto tra loro, sperimenta uno stato psicologico di disagio e tensione. Quando il conflitto si pone tra un comportamento e un atteggiamento, la teoria argomenta che, di solito, è più costoso mutare il proprio comportamento, il quale deve, a differenza dell'atteggiamento, confrontarsi con i vincoli della realtà: ad esempio, se Tizio si autorappresenta come il primo della classe, ma ottiene ripetutamente cattivi risultati scolastici, non gli è facile sovvertire effettivamente questi risultati. Per stare meglio, ovvero per ridurre la dissonanza, Tizio è quindi spinto a intervenire sull'atteggiamento: elabora l'idea che i professori non si accorgano del suo genio e che siano tendenziosamente a favore di altri studenti.

La teoria della dissonanza cognitiva è una potente spiegazione del perché il soggetto preserva lo *status quo* dei comportamenti: quando egli effettua una scelta, le caratteristiche positive delle alternative scartate, e quelle negative dell'alternativa selezionata, gli provocano malessere. Ne segue che il soggetto tende a rafforzare le scelte, una volta che le ha compiute, sminuendo valutativamente gli aspetti dissonanti delle opzioni respinte. Ad esempio, se egli si reca ad uno spettacolo molto costoso, è probabile che sarà entusiasta di quello a cui assisterà, in quanto sarebbe per lui più doloroso ammettere che il testo o gli interpreti non meritano la cifra già spesa, rispetto all'allineare la valutazione dello spettacolo al fatto di esserci andato.[4] Per i temi

ambientali, è stato documentato che più le persone sono informate, meno si sentono responsabili e preoccupate.[5] Ciò accade perché, quando esse ritengono di poter cambiare poco le cose, smettono di prestare attenzione al problema: preferiscono ridurre la consapevolezza al riguardo, per non ammettere la propria impotenza, e quindi per evitare il disagio e la tensione che ne scaturirebbero.

Ma la teoria della dissonanza cognitiva non si limita a spiegare lo *status quo*. Talvolta, al contrario, il contrasto tra un comportamento e un atteggiamento può innescare nuove motivazioni e, per loro tramite, un nuovo comportamento.[6] Finché la giustificazione estrinseca di un atteggiamento – imperniata su incentivi strumentali, come il denaro – è alta, il soggetto tende ad attribuire il suo comportamento a questo fattore esterno e a non mutare l'atteggiamento verso il (la valutazione del) fenomeno. Se ad esempio Tizio è retribuito profumatamente per un compito che non gli piace, troverà nei soldi la ragione dell'azione ("la mia mansione fa veramente schifo, ma prendo tanti quattrini!"). Al contrario, quando la giustificazione esterna è bassa, le persone devono spiegare (a sé stessi e agli altri) il loro comportamento evocando motivazioni intrinseche ("lo faccio perché è giusto/bello/piacevole/rilevante, anche se mi pagano poco o niente, e talvolta perfino se mi costa!"). Se ad esempio persone negazioniste sui temi ambientali vengono coinvolte, senza guadagni, in interventi di bonifica territoriale, tendono a giustificare il loro operato aumentando l'empatia verso la natura. È un caso nel quale mancano motivi per agire in linea con i propri atteggiamenti iniziali. Eppure, paradossalmente, proprio questa "insufficiente giustificazione" costituisce la premessa affinché le persone trovino nuove motivazioni e infine modifichino la propria azione.

Passiamo a considerare il conflitto tra due atteggiamenti, anziché tra un comportamento e un atteggiamento. Se, ad esempio, l'atteggiamento A è xenofobo ("i migranti ci invadono e vanno cacciati"), e quello B è umanitario ("siamo tutti fratelli"), non sappiamo quale prevarrà. Mentre, come abbiamo visto, è in generale più oneroso mutare un comportamento, rispetto ad un atteggiamento, non esistono ragioni sistematiche per le quali sia più facile intervenire sull'un atteggiamento oppure sull'altro. Infatti, entrambi gli atteggiamenti sono valutazioni soggettive che dipendono da percezioni, emozioni e credenze; non sappiamo *ex ante* quali, tra questi fattori, siano meglio plasmabili. In questa incertezza, possiamo provare a persuadere il soggetto a favore dell'atteggiamento che desideriamo privilegiare, mediante tecniche come quelle del marketing pubblicitario, oppure tramite strategie come quelle del consenso politico. La domanda teorica suona così: sono individuabili condizioni che rendano particolarmente efficace il tentativo di orientare le persone verso un atteggiamento pro-ambiente, invece che verso uno auto-protettivo? In altri termini, esistono condizioni che possano contrastare, se non superare, gli ostacoli richiamati in apertura?

Una risposta (parziale) si fonda su tre caratteristiche peculiari dei temi ambientali che possono facilitare un atteggiamento positivo. 1) Le politiche climatiche producono benefici privati per chi agisce, oltre a benefici pubblici per tutti (in economia si chiama "offerta congiunta"). Ad esempio, un intervento di mitigazione comporta cosiddetti "co-benefici", tra cui la riduzione dell'inquinamento atmosferico locale, il miglioramento della salute

umana, l'aumento della sicurezza e dell'affidabilità energetica, lo sviluppo di nuovi settori industriali, la conservazione delle foreste, la riduzione del traffico e così via: alcuni di questi esprimono benefici privati, che stimolano le persone ad agire. 2) Il valore che i soggetti attribuiscono a queste politiche, così come i costi e i benefici che devono affrontare, variano enormemente da persona a persona; coloro che più apprezzano tali politiche sono stimolati a iniziare a muoversi da soli. Ad esempio, Paesi con risorse idriche abbondanti, come Svezia o Costa Rica, hanno già quasi decarbonizzato la produzione di elettricità grazie all'energia idroelettrica. 3) Infine, le azioni collettive del passato abbassano i costi e aumentano i benefici delle azioni nel futuro (in economia si chiamano "rendimenti crescenti"). Ad esempio, la decarbonizzazione in un'area può diffondersi e radicarsi in altre aree attraverso il rafforzamento delle capacità e la creazione di coalizioni.

Sulla base di queste caratteristiche, alcuni soggetti coltivano un atteggiamento positivo e lo traducono in comportamenti. Se essi raggiungono, assieme ad altri soggetti, una massa critica, possono generare progressivi allargamenti dell'azione ambientalista. Inoltre, le istituzioni possono contribuire a guidare il processo collettivo, stimolando l'iniziativa dei primi soggetti, mantenendo gli impegni nel tempo e massimizzando l'impatto dell'azione dei primi soggetti sulle strategie e sulle preferenze degli altri soggetti nelle fasi successive.[7] È un'impostazione che valorizza i punti di svolta nei sistemi complessi: le strutture sociali ed economiche presentano proprietà auto-rinforzanti, che mentre le stabilizzano all'interno di un particolare intervallo, innescano cambiamenti non-lineari quando esse superano i punti di non ritorno. Queste dinamiche possono essere usate a nostro vantaggio. Così, ad esempio, il prezzo delle auto elettriche si riduce e la loro desiderabilità aumenta man mano che le prestazioni delle batterie, dei componenti di alimentazione e dei punti di ricarica migliorano e i loro costi diminuiscono; ciò ottenuto, piccoli interventi del governo possono avviare un mutamento a cascata, come è accaduto in Norvegia, dove una modifica delle tasse ha reso i veicoli elettrici più economici delle auto a combustibili fossili; rapidamente, l'acquisto delle vetture elettriche ha superato il 50% del mercato nazionale, mentre i veicoli inquinanti a benzina sono diventati socialmente inaccettabili e sembrano destinati all'estinzione; ciò ha reso a sua volta politicamente più facile, per il governo norvegese, introdurre altri interventi per completare la transizione energetica.[8]

Pertanto, una risposta adeguata ai disastri ecologici richiede la sinergia tra molteplici punti di svolta. Occorre cogliere le circostanze in cui le norme di comportamento e gli incentivi politici si modificano attraverso varie scale dimensionali, fino a sovvertire la configurazione del sistema sociale. Interventi che potrebbero condurre all'oltrepassamento sinergico di più soglie critiche – modificando prima gli atteggiamenti, quindi le motivazioni e infine i comportamenti, come la teoria della dissonanza cognitiva suggerisce – comprendono l'eliminazione dei sussidi ai combustibili fossili e l'incentivazione della produzione di energia decentralizzata, la costruzione di città a zero emissioni di carbonio, il disinvestimento dai beni legati ai combustibili fossili, il rivelare le implicazioni morali dei combustibili fossili, il rafforzare l'educazione e l'impegno per il clima e la divulgazione di informazioni sulle emissioni di gas serra. Sebbene dunque,

come abbiamo rilevato all'inizio, la maggioranza delle persone attualmente non si preoccupa dei disastri ambientali, la nostra migliore speranza sta nel riuscire a superare molteplici soglie critiche, affinché, a cascata, dopo l'attivazione iniziale di una minoranza, le altre persone cambino idea. Ovviamente, non esiste una formula matematica in grado d'indicare qual è esattamente, di caso in caso, il punto di svolta, sebbene le simulazioni più raffinate tendano a collocarlo intorno al 25% della popolazione: oltre quella percentuale di partecipanti, di solito gli atteggiamenti sociali cambiano improvvisamente.

Concludiamo. Il pessimismo intorno alla possibilità di mutare il nostro stile di vita, abbastanza in fretta e abbastanza a fondo da affrontare le catastrofi ambientali, poggia su ragioni estremamente serie. Nondimeno, disponiamo di alcune leve per spingere noi stessi a cambiare volontariamente gli atteggiamenti e, come conseguenza, le motivazioni e infine i comportamenti. Disponiamo inoltre di una metodologia che, concentrandosi sui punti di svolta nei sistemi complessi e sulle loro sinergie, realizzi interventi che facilitino i cambiamenti, tanto sul versante sociale, quanto su quello politico. Si tratta, a mia conoscenza, degli unici strumenti basati su indagini scientifiche rigorose, interdisciplinari e largamente condivise. Non è però affatto scontato che bastino.

CERDITI FOTO: [ANSA](#)

---

[1] Matthew D. Lieberman, "Social Cognitive Neuroscience", in Susan T. Fiske, Daniel T. Gilbert, Gardner Lindzey (eds.), *Handbook of Social Psychology*, V edizione, Wiley, Hoboken, New Jersey, 2010, vol. 1, pp.143-193. Che quello esposto da Gilbert sia *the hardest problem*, è argomentato anche in Dale Jamieson, *Reason in a Dark Time: Why the Struggle Against Climate Change Failed, and What It Means for Our Future*, Oxford University Press, Oxford, 2014, § 3.8.

[2] Catherine A. Sanderson, *Social Psychology*, Wiley, Hoboken, New Jersey, 2010, capitoli 6-10.

[3] R. A. Heinlen, 1949, citato in Robert Gifford et al., "Understanding responses to climate change: Psychological barriers to mitigation and a new theory of behavioral choice", in Susan Clayton (ed.), *Psychology and Climate Change: Human Perceptions, Impacts, and Responses*, Elsevier, Amsterdam, 2018, p.165.

[4] Jon Elster, *La spiegazione del comportamento sociale* (2007), Il Mulino, Bologna, 2010, pp.40-45.

[5] Paul Kellstedt et al., "Personal efficacy, the information environment, and attitudes toward global warming and climate change in the United States", *Risk Analysis*, 28(1), 2008, pp.113-126; Jon Krosnic et al., "The origins and consequences of democratic citizen's policy agendas: A study of popular concern about global warming", *Climate Change*, 77, 2006, pp.7-43. Si veda anche Kari Norgaard, "The Psychology and Sociology of Denial", in John Dryzek, Richard Norgaard e David Schlosberg (eds.), *Oxford Handbook of Climate Change and Society*, Oxford University Press, Oxford, 2011, pp.399-413.

[6] Questa strategia della “insufficiente giustificazione” è anche nota con il nome di “conformità forzata o indotta” (*forced o induced compliance*), dal classico studio di Leon Festinger e James M. Carlsmith, “Cognitive consequences of forced compliance”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 1959, pp.203-211. Lo sperimentatore chiede al soggetto di esprimere un atteggiamento che riflette l’opposto del suo atteggiamento originario. L’obiettivo è creare uno stato di dissonanza che può essere risolto con un cambiamento di atteggiamento, più positivo nei confronti dei membri del gruppo esterno.

[7] Thomas Hale, “Catalytic Cooperation”, *Global Environmental Politics*, 20(4), 2020, pp.73-98; Marten Scheffer et al., “Slow Response of Societies to New Problems: Causes and Costs”, *Ecosystems*, 6, 2003, pp.493-502.

[8] David J. Abson et al., “Leverage points for sustainability transformation”, *Ambio*, 46, 2017, pp.30-39; Simon Sharpe e Timothy M. Lenton, “Upward-scaling tipping cascades to meet climate goals: plausible grounds for hope”, *Climate Policy*, 21:4, 2021, pp.421-433.