

ECO-LOGOS

Pensiero ecologico, ruolo della scienza, riflessioni sugli esseri umani e il loro rapporto con il pianeta

DOVE VANNO A FINIRE I FATTI? COME IDENTITÀ, VALORI ED ESPERIENZE TRASFORMANO LA CONOSCENZA IN DECISIONE

Antonio Disi • Responsabile laboratorio strumenti di promozione dell'efficienza energetica, Enea

Non siamo mai stati così informati sul cambiamento climatico. Sappiamo di quanto si è riscaldato il pianeta, quanta CO₂ si è accumulata nell'atmosfera e da dove provengono gran parte delle emissioni. Abbiamo anche un'idea abbastanza chiara di ciò che sarebbe necessario fare per ridurle. Eppure, di fronte alla stessa conoscenza, continuiamo a prendere decisioni molto diverse. Perché? La risposta più immediata è che non tutti possiedono le stesse informazioni o gli strumenti per interpretarle. È vero, ma non basta. Due persone possono conoscere lo stesso dato, comprenderlo perfettamente e attribuire a esso un peso molto diverso. Forse, allora, il punto non è soltanto quanto sappiamo, ma che cosa accade a ciò che sappiamo quando entra nella nostra vita.

È un problema con cui mi confronto da anni, occupandomi di comunicazione sui temi dell'energia e della sostenibilità. Per comprenderlo, bisogna partire da una caratteristica fondamentale della conoscenza scientifica, la sua indipendenza da chi siamo e da ciò in cui crediamo. Una concentrazione di anidride carbonica nell'atmosfera, ad esempio, non cambia in funzione delle nostre convinzioni.

Questa indipendenza ha una storia molto lunga. Una parte importante del pensiero occidentale può essere letta come la ricerca di criteri per distinguere ciò che è vero da ciò che appare vero a qualcuno. Il problema era già presente nella filosofia greca. Se l'uomo, come sosteneva Protagora, è "misura di tutte le cose", come possiamo distinguere la conoscenza dall'opinione? Platone cercò una conoscenza che non si modificasse al cambiare di chi guarda (*Teeteto*, 152a).

La scienza moderna ha dato a questa aspirazione una forma metodologica. Misurare, verificare, confrontare e rendere replicabile un risultato significa costruire conoscenze la cui validità non dipenda dalle convinzioni individuali.

Un termometro deve rilevare la stessa temperatura indipendentemente dalle idee politiche di chi la legge. Ma quando dalla conoscenza passiamo alla decisione, quella indipendenza non basta più. Il dato incontra una persona, con le sue esperienze, i suoi valori, le sue condizioni materiali, le persone delle quali si fida e quelle delle quali diffida. Appartiene a gruppi, vive in un territorio e ha costruito nel tempo una certa rappresentazione di sé.

Ed è lì che i fatti vanno a finire. Non smettono di essere fatti, ma entrano in un ambiente nel quale acquistano un significato.

Il dato incontra ciò che siamo

La ricerca sull'identità ci aiuta a capire che cosa accade in questo passaggio. Daphna Oyserman (2009), con la teoria dell'*identity-based motivation*, ha mostrato come le identità contribuiscano a orientare i comportamenti che percepiamo come coerenti con noi stessi. Non possediamo, infatti, una sola identità ma possiamo essere contemporaneamente genitori,



cittadini, professionisti, consumatori, automobilisti e abitanti di un territorio.

Un'automobile può essere descritta attraverso massa, potenza, consumo ed emissioni, ma per chi la utilizza può rappresentare autonomia, status, sicurezza o la possibilità di raggiungere un luogo di lavoro non servito dai mezzi pubblici. Una casa possiede una classe energetica, ma può essere anche il principale investimento di una vita o il luogo dei ricordi costruito dai propri genitori.

Nessuno di questi significati cancella la dimensione fisica, ma le si sovrappone. Siamo diventati straordinariamente precisi nel misurare le cose, ma non sempre altrettanto precisi nel comprendere il rapporto che le persone hanno con esse.

Questa pluralità di significati riguarda anche il nostro rapporto con la natura. Il lavoro dell'*Intergovernmental science-policy platform on biodiversity and ecosystem services* (Ipbes) sulla pluralità dei valori della natura distingue, tra gli altri, valori strumentali, intrinseci e relazionali. In questa prospettiva, una stessa foresta può essere contemporaneamente una risorsa, un serbatoio di carbonio, un ecosistema da proteggere e un luogo con il quale una comunità ha costruito una relazione.

Ma il rapporto tra conoscenza e decisione può funzionare anche nella direzione opposta. Tendiamo a pensare che le persone valutino prima se un problema esiste e soltanto dopo decidano come comportarsi. Troy Campbell e Aaron Kay (2014) hanno mostrato che la sequenza può funzionare anche al contrario.

Con il concetto di *solution aversion* descrivono come l'avversione per una soluzione possa influenzare persino la disponibilità ad accettare il problema che dovrebbe affrontare.

Insomma, di fronte a un dato non ci chiediamo soltanto se sia vero. Possiamo chiederci anche che cosa comporterebbe per noi se lo fosse. Questo non rende relativa la verità scientifica.

Significa distinguere la validità di un'evidenza dal significato che assume per chi la riceve. E non implica necessariamente sfiducia nella scienza. Un'indagine pubblicata nel 2025 da *Nature Human Behaviour* (Cologna V. et al., 2025), condotta su 71.922 soggetti in 68 Paesi, ha rilevato livelli complessivamente elevati di fiducia negli scienziati. Fidarsi della scienza, del resto, non significa necessariamente essere d'accordo su ciò che dovrebbe essere fatto sulla base delle sue conclusioni.

Dall'individuo all'ecosistema decisionale

La decisione, però, non dipende soltanto da ciò che portiamo con noi. Mentre valutiamo un'informazione, ci cambia anche il mondo intorno. Cambiano prezzi e incentivi, arrivano nuove tecnologie, un vicino installa un impianto fotovoltaico, un amico racconta un'esperienza negativa e un tema entra nella discussione politica.

Non aumenta soltanto la quantità di informazioni disponibili. Cambia il peso che attribuiamo a quelle che possedevamo già. Possiamo conoscere da anni i dati sulle ondate di calore e considerarli lontani, finché non trascorriamo un'estate a temperature eccezionali. Il dato non è diventato più vero, ma più vicino. Una tecnologia che valutavamo attraverso prestazioni e costi può invece entrare in una controversia politica e trasformarsi in un simbolo di appartenenza, come accade da sempre, ad esempio, per l'energia nucleare.

La decisione, così, assomiglia sempre meno al risultato finale di una catena e sempre più al prodotto temporaneo di un ecosistema: un insieme dinamico di evidenze, identità, valori, esperienze, relazioni, norme sociali e condizioni materiali. Non un contesto cristallizzato, ma un sistema di elementi interdipendenti il cui peso relativo può cambiare nel tempo. La ricerca sulle *dynamic norms*, introdotte da Sparkman e Walton (2017), mostra come le persone siano sensibili non soltanto a ciò che gli altri fanno, ma anche alla direzione nella quale un comportamento sta cambiando. Una recente meta-analisi rileva effetti medi molto piccoli e variabili sui comportamenti pro-ambientali (Kamphuisen P. et al., 2026). È un esempio di quanto l'effetto di una singola leva possa dipendere dal sistema nel quale agisce. Ma un ecosistema ha un'altra caratteristica: ciò che produce può rientrarvi e modificarlo.

Quando una decisione diventa informazione

Immaginiamo una persona che installa un impianto fotovoltaico. Per quella persona il processo decisionale è concluso. Eppure, il giorno dopo quei pannelli sono ancora sul tetto. Li vede il vicino e se ne interessa, qualcuno chiede quanto siano costati, un collega vuole sapere quanto producono. Una scelta individuale diventa informazione per qualcun altro.

Ogni destinatario dell'informazione è potenzialmente anche un emittente. Le nostre decisioni producono conseguenze materiali, ma anche segnali sociali che entrano negli ambienti decisionali degli altri. La decisione, dunque, non è soltanto il risultato dell'ecosistema nel quale è stata presa: può diventare uno degli elementi che lo trasformano.

Le reti digitali hanno moltiplicato la velocità e la portata di questo processo. Un rapporto scientifico diventa un articolo, l'articolo un post, il post un commento, il commento una conversazione. Il dato può rimanere lo stesso, mentre cambia l'informazione sociale costruita intorno ad esso.

Il processo diventa così ricorsivo. Riceviamo informazioni, decidiamo e le nostre decisioni diventano parte dell'ambiente nel quale altri decideranno.

Progettare ecosistemi, non soltanto messaggi

Se prendiamo sul serio questa prospettiva, cambia anche il modo di accompagnare la transizione ecologica.

Prima di progettare una campagna, un incentivo o un servizio potrebbe allora essere utile ricostruire l'ecosistema della decisione. Si potrebbero creare vere e proprie mappe degli ecosistemi decisionali, da affiancare ai tradizionali piani di comunicazione: rappresentazioni delle informazioni disponibili, dei soggetti considerati affidabili, delle relazioni di fiducia, degli ostacoli materiali, delle esperienze che circolano, delle norme sociali e dei significati attribuiti alla scelta. Non per prevedere il comportamento delle persone, ma per rappresentare il sistema nel quale quel comportamento diventa più o meno possibile e individuare i punti sui quali intervenire.

Cambiarebbe allora anche la domanda di fronte a una decisione che non viene presa. La risposta non dovrebbe essere necessariamente fornire un'altra informazione o costruire un messaggio più efficace. Potrebbe servire una procedura più semplice, una garanzia sul rischio, una persona di cui fidarsi, un esempio vicino o una soluzione compatibile con le condizioni materiali. La leva più efficace potrebbe trovarsi fuori dal messaggio.

Se le decisioni modificano l'ecosistema nel quale vengono prese, inoltre, non basta osservare ciò che un intervento produce nell'immediato. Bisogna osservare anche ciò che lascia dietro di sé. Una procedura inutilmente complicata può generare un racconto negativo che scoraggerà altri; un incentivo efficace può rendere visibile un comportamento prima raro; un installatore affidabile può diventare un nodo di fiducia; una tecnologia che mantiene le promesse può trasformare chi l'ha adottata in una fonte di informazione per altri. Progettare un intervento significa allora intervenire su un sistema che continuerà a cambiare anche dopo di noi. La domanda non è soltanto "come convinciamo qualcuno a fare qualcosa?", ma anche "quale ambiente decisionale contribuiamo a costruire con i nostri interventi?".

La scienza continuerà a dirci con precisione crescente che cosa sta accadendo al pianeta. Ma se vogliamo capire che cosa fare di quella conoscenza, dovremo imparare a osservare anche dove i fatti vanno a finire.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Oyserman D., 2009, "Identity-based motivation: Implications for action-readiness, procedural-readiness, and consumer behavior", *Journal of Consumer Psychology*, 19(3), 250-260.
- Pascual U. et al., 2023, "Diverse values of nature for sustainability", *Nature*, 620, 813-823.
- Campbell T., Kay A., 2014, "Solution aversion: On the relation between ideology and motivated disbelief", *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(5), 809-824.
- Cologna V. et al., 2025, "Trust in scientists and their role in society across 68 countries", *Nature Human Behaviour*, 9, 713-730.
- Sparkman G., Walton G.M., 2017, "Dynamic norms promote sustainable behavior, even if it is counternormative", *Psychological Science*, 28(11), 1663-1674.
- Kamphuisen P. et al., 2026, "Unpacking dynamic norms: Identifying key elements of dynamic norms and a meta-analysis of their effects on pro-environmental behaviour", *Journal of Environmental Psychology*, online first, 103060.