



# Sostenibilità: trarre vantaggio dalla natura umana

Secondo **Helga Fehr-Duda** ed **Ernst Fehr**,  
è fondamentale che troviamo il modo di ricalibrare le nostre propensioni naturali  
e di spronare l'azione collettiva per il benessere delle generazioni future.

Articolo originale: <http://www.nature.com/news/sustainability-game-human-nature-1.19417>

Traduzione di: **Roberto Ceccotti**

Negli ultimi decenni si contano a centinaia gli studi nel campo dell'economia comportamentale e delle altre scienze sociali che hanno dimostrato come le scelte personali tengano spesso conto del benessere altrui. Questo contraddice l'assunto, vecchio di secoli, secondo cui le persone ricercano unicamente il proprio benessere materiale, ed alimenta la speranza che in prospettiva i beni pubblici (si veda l'inserito 'Glossario: economia comportamentale') possano venir coltivati a vantaggio delle future generazioni.

Vi è altresì una vasta letteratura raccolta nell'arco degli ultimi due o tre decenni secondo cui le persone mostrano una serie di altre tendenze, tra cui quella di dare molta più importanza ai benefici presenti rispetto a quelli futuri, e ciò potrebbe danneggiare le politiche e le iniziative volte alla creazione o alla conservazione dei beni pubblici.

La sintesi che ne risulta evidenzia come lo sviluppo sostenibile necessiti di politiche e di piani operativi studiati per trarre vantaggio da alcune delle nostre naturali propensioni, e per limitarne al contempo alcune altre.

## SEI TENDENZE

Che cosa significa preoccuparsi delle generazioni future? Noi assumiamo che, nel complesso, le generazioni future debbano vivere agiatamente, tanto quanto quelle attuali nel mondo sviluppato. Questo obiettivo necessita della crescita economica, perlomeno nei paesi in via di sviluppo, ma necessita altresì che le attuali generazioni lascino in eredità una 'riserva di capitale' di ottima qualità, sotto forma di risorse naturali, conoscenze scientifiche, infrastrutture e sofisticate istituzioni economiche, legali ed educative. Tutti questi tipi di dotazioni sono in realtà dei beni pubblici, nel senso che ognuno di noi ne può fruire senza dover necessariamente pagare per essi.

Quando si esamina la probabilità che vengano effettuati degli investimenti nei beni pubblici, allora entrano in gioco sei specifiche tendenze comportamentali.

**Preferenze altruistiche.** Gli esperimenti relativi ai beni pubblici di solito prevedono l'assegnazione di piccole somme di denaro alle persone, che poi le possono tenere per sé oppure spendere a beneficio del gruppo. Un gran numero di tali esperimenti, come anche di studi condotti sul campo in situazioni reali, hanno dimostrato che molte persone hanno 'preferenze altruistiche': le loro scelte denotano che essi si preoccupano di cose che vanno al di là di sé medesimi, come il benessere degli altri e dell'ambiente.

Le persone con preferenze altruistiche spesso sono disposte a condividere l'onere di procurare i beni pubblici nella misura in cui anche gli altri lo fanno: si definiscono 'cooperativi condizionali' [o anche 'reciprocani'. *NdT*]. Queste persone spesso obbediscono alle norme sociali e sono favorevoli a punire chi non le rispetta<sup>2</sup>. Inoltre, tendono anche a preoccuparsi di quello che gli altri pensano di



loro: per esempio, la minaccia di essere definito pubblicamente (cioè all'interno del gruppo) come uno che si tira indietro è sufficiente per far sì che queste persone continuino a collaborare agli esperimenti.

Vi sono molte possibilità di far leva su queste tendenze a beneficio delle generazioni future. L'effetto delle norme sociali e della cooperazione condizionale è stato dimostrato in uno degli esperimenti su più vasta scala mai condotti. A partire dal 2008 l'azienda statunitense Opower ha contattato per posta molti utenti delle aziende energetiche, indicando i loro consumi di energia elettrica a paragone di quelli dei loro vicini (al momento gli utenti che hanno ricevuto queste lettere sono quindici milioni, e risiedono in nove Paesi diversi). Questo intervento ha originato un calo del 2% dei consumi di energia. Inoltre uno studio relativo ai tre programmi di più lunga durata di quest'azienda mostra effetti persistenti dopo la cessazione dell'invio delle missive, pur se con un successivo calo dei risparmi energetici del 10-20% l'anno<sup>3</sup>.

Allo stesso modo l'introduzione dei divieti di fumo ci dà un esempio notevole di ciò che si può ottenere mediante un'azione collettiva volta a modificare le norme. Nel mondo occidentale, cinquant'anni fa il fumo nei locali pubblici era una costante, ma quando è risultato chiaro che esso provoca serie patologie respiratorie e cardiovascolari tanto nei fumatori che nei non-fumatori, si è affermata una nuova norma sociale, tanto che già vent'anni fa molti paesi hanno iniziato a proibirlo negli spazi pubblici al chiuso, e talora persino all'aperto.

## GLOSSARIO: ECONOMIA COMPORTAMENTALE

- Un **bene pubblico** è una risorsa come l'atmosfera, dal cui utilizzo nessuno può essere effettivamente escluso, e il cui uso da parte di una persona non diminuisce la disponibilità del bene per gli altri.
- Le persone che hanno a cuore il benessere altrui hanno **preferenze altruistiche**.
- Le persone che pensano solo al proprio benessere materiale hanno **preferenze egoistiche**.
- I **cooperativi condizionali** condivideranno l'onere di procurare i beni pubblici o di rispettare le norme sociali che avvantaggiano il gruppo sempreché lo facciano anche gli altri.
- Le persone la cui tolleranza al rischio dipende dal momento futuro in cui si materializzeranno le conseguenze delle loro decisioni, mostrano una **tolleranza al rischio dipendente da ritardo**.
- Le persone che si fanno più caute come risultato dell'osservazione degli effetti delle proprie decisioni nel tempo mostrano una **avversione al rischio dipendente da retroazione**.
- **L'impazienza nel breve termine** assegna un'importanza sproporzionata ai benefici attuali rispetto a quelli futuri.

**Preferenze egoistiche.** Gli studi hanno anche mostrato che vi sono sempre alcune persone che approfittano dei contributi altrui. Negli esperimenti sui beni pubblici, per esempio, alcuni dei partecipanti smettono di contribuire al bene pubblico ma continuano a raccogliere i benefici derivanti dai contributi di tutti gli altri. Alla fine la cooperazione vista in questi esperimenti tende ad esaurirsi a meno che questi soggetti non vengano puniti facendo loro restituire il denaro allo sperimentatore<sup>2</sup>.

Questi effetti dannosi dell'approfittarsi a spese del bene comune sono dimostrati dai tentativi, spesso



frustrati, attuati da singoli attivisti politici per avere ragione delle dittature. In questi casi gli approfittatori si astengono dal fornire sostegno all'opposizione perché (se gli attivisti avessero successo), ne godrebbero i vantaggi senza sostenere i costi della lotta per la libertà politica.

Allora, per quanto le preferenze altruistiche siano un requisito necessario per l'ottenimento dello sviluppo sostenibile, le modifiche non coordinate dei comportamenti individuali non saranno sufficienti. Per esempio, gli attivisti politici avranno successo soltanto se riusciranno a trasformare le loro proteste in un movimento di massa coordinato – come è accaduto in Tunisia nel 2010 quando l'opposizione civile ha infine portato alla deposizione del presidente del paese.

**Tolleranza al rischio dipendente da ritardo.** Altri esperimenti hanno rivelato che nella valutazione dei costi e benefici di una decisione, le persone tendono ad essere più tolleranti verso il rischio se la loro decisione riguarda il futuro anziché il presente<sup>4</sup> (si veda il grafico: 'Distorsione temporale'). Per esempio, se alle persone si dà la possibilità di scegliere se ricevere 100 dollari di sicuro, o in alternativa 200 dollari oppure nulla con una probabilità del 50% per ciascun esito, saranno in molti ad optare per i 100 dollari se il denaro viene elargito subito, ma la preferenza si sposterà sull'opzione più rischiosa qualora il denaro venga distribuito a un anno di distanza.

La tolleranza al rischio dipendente da ritardo può rendere conto del fatto che, su scala globale, le coperture assicurative per i disastri naturali – percepiti come eventi di un lontano futuro – sia bassa rispetto alla necessità di evitare gravi danni alla futura crescita economica di una nazione o di una regione geografica. Tra il 1960 e il 2011, quasi il 60% delle 'grandi catastrofi naturali', ovvero quelle che hanno causato almeno 100 vittime e/o danni per 250 milioni di dollari in perdite dirette (a valore del 2011), 'non avevano copertura assicurativa'<sup>5</sup>. Anche nei paesi ad alto reddito soltanto il 50% dei danni causati da catastrofi come terremoti, tsunami, alluvioni e quant'altro, erano coperti da contratti assicurativi<sup>5</sup>.

Questi risultati sono in aperto contrasto con la diffusione delle polizze assicurative a breve scadenza per morte accidentale vendute negli aeroporti, che coprono gli incidenti di volo e di solito terminano al compimento di quest'ultimo. Alla fine degli anni Cinquanta e nei primi anni Sessanta, quando queste polizze erano ancora disponibili negli aeroporti statunitensi, un gruppo di sottoscrittori aveva assicurato perdite potenziali per circa 651 miliardi di dollari (a valore del 2015) con la vendita di tali polizze, con un margine di profitto di quasi il 60%.

Questa alta tolleranza verso i rischi futuri, unita all'avversità verso quelli presenti, suggerisce che l'investimento nei beni pubblici rilevanti per i cambiamenti climatici, come gli aumenti della tassazione per finanziare la transizione verso fonti di energia verde, troveranno la forte opposizione degli elettori perché l'impatto di tali sforzi non sarà probabilmente visibile per molto tempo, mentre i benefici esatti sono incerti.

*“Molte persone tendono ad essere eccessivamente impazienti nel breve termine”.*

**Avversione al rischio dipendente da retroazione.** Gli esperimenti indicano anche che le persone diventano più avverse ai rischi se si aspettano di assistere agli esiti delle loro decisioni nel corso del tempo. Per esempio, in uno studio classico<sup>6</sup>, è stato chiesto ai partecipanti di collocare 100 quote in due diversi investimenti, ove uno era maggiormente rischioso rispetto all'altro. I diversi gruppi di partecipanti, informati con maggiore o minore frequenza circa i risultati ottenuti dalle loro quote, potevano ricollocarle sulla base delle retroazioni ricevute [*feedback*].

I partecipanti che ricevevano informazioni con maggiore frequenza investivano circa il 60% delle quote nell'investimento meno rischioso, mentre coloro che ricevevano informazioni meno di frequente investivano solo il 30% delle proprie quote nell'investimento a minor rischio. In questo caso le persone che seguono più da vicino i prezzi delle quote investite hanno una maggior



probabilità di osservare perdite, per cui tenderanno ad allontanarsi dagli investimenti più rischiosi. Questi risultati indicano che le informazioni che rendono evidenti i costi dell'inazione, per esempio il fatto che il riscaldamento globale aumenti il numero di eventi climatici estremi e la probabilità di guerre, potrebbero influenzare in modo significativo il comportamento delle persone.

**L'impazienza nel breve termine.** Numerosi studi di psicologia ed economia comportamentale hanno dimostrato che molte persone tendono ad essere troppo impazienti nel breve termine e a dare un'importanza sproporzionata ai benefici attuali rispetto a quelli futuri. Per esempio, se alle persone si dà la possibilità di scegliere se ricevere dieci dollari oggi contro undici domani, oppure dieci dollari in cento giorni contro undici dollari in centouno giorni, saranno in molti a scegliere la ricompensa più bassa quando il pagamento è immediato come nel primo caso, mentre attenderanno un giorno in più per la ricompensa più alta nel secondo caso. Le persone tendono anche ad evitare maggiormente le perdite nel breve termine: infatti i costi attuali si levano minacciosi, laddove i potenziali benefici futuri hanno poca influenza sulle decisioni di oggi. Queste tendenze comportamentali spiegano perché quasi un terzo delle persone che lavorano negli Stati Uniti non abbia né pensioni né risparmi per la vecchiaia, come evidenziato da un rapporto del 2013 redatto dai governatori della Federal Reserve (si veda al sito [go.nature.com/kozp8q](http://go.nature.com/kozp8q)).

Un modo per affrontare questo pregiudizio consiste nel differire costi e benefici nel tempo; nel caso delle pensioni sono i piani del tipo 'domani risparmi di più'<sup>7</sup> o 'ad incremento automatico' che impegnano i lavoratori a risparmiare una percentuale dei loro introiti futuri. I pionieri di questi piani di accumulo, gli economisti Richard Thaler e Shlomo Benartzi, hanno riferito che circa 4,1 milioni di persone partecipavano a questo tipo di piani nel 2011, così da totalizzare risparmi per ulteriori 7,6 miliardi di dollari l'anno entro il 2014.

Il principio di base per cui oggi ci si impegna con una politica le cui conseguenze vengono tuttavia differite nel tempo è utilizzato normalmente dai politici, per esempio per aumentare l'età pensionabile senza perdere voti. E l'idea si può trasferire ad altri ambiti: per esempio, i politici ed i governi possono destinare una percentuale dei futuri aumenti del prodotto interno lordo, e gli aumenti delle tasse ad essi associati, ad investimenti che vadano a beneficio delle generazioni future. Per quanto sia comunque dipendente dalla crescita economica futura, la cosa potrebbe aumentare il gradimento politico per tali investimenti, riducendo i carichi immediati sulla generazione attuale.

La fattibilità di quest'idea in relazione ai cambiamenti climatici è già stata dimostrata: nel 2008 i cittadini di Zurigo, in Svizzera, hanno votato a stragrande maggioranza per limitare i loro consumi energetici ai livelli degli anni Sessanta entro il 2050 (un concetto noto come la società dei 2000 watt), e già oggi gli abitanti di Zurigo usano meno energia dello svizzero medio, che a sua volta usa circa la metà dell'energia usata dalla gran parte dei cittadini statunitensi.

**L'incapacità di agire secondo le intenzioni.** Un'ulteriore osservazione che ci viene dagli esperimenti comportamentali e dagli studi psicologici denota che le persone spesso non sono in grado di agire secondo le proprie intenzioni, sia per inerzia che per disattenzione o per la complessità del compito da svolgere. Prendiamo per esempio gli investimenti in apparecchiature per l'efficientamento energetico. Spesso questi investimenti portano benefici netti ai consumatori perché la riduzione dei costi operativi più che compensa i prezzi d'acquisto più alti. In ogni caso, c'è ancora un notevole divario a livello mondiale tra il consumo effettivo di energia e quello che si potrebbe ottenere se i cittadini si servissero della più efficiente tecnologia disponibile, probabilmente perché essi sottovalutano i risparmi futuri. La ditta di consulenze McKinsey stima che solo negli Stati Uniti si potrebbero risparmiare 1,2 miliardi di dollari entro il 2020 grazie all'uso di tecnologie più efficienti.



Un modo per affrontare questa 'resistenza al cambiamento' potrebbe consistere nel veicolare le informazioni in modo da motivare le persone a modificare il loro comportamento. Nella maggior parte delle nazioni sviluppate, le etichette energetiche che riportano informazioni sui costi di esercizio e sull'efficienza vengono apposte sulle apparecchiature domestiche. Diversi esperimenti sul campo a piccola scala suggeriscono che l'etichettatura dei prodotti con tali informazioni aumenta la probabilità che le persone acquistino un prodotto più efficiente; in ogni caso gli effetti sono modesti e possono dipendere dal formato esteriore delle informazioni allegate.

L'inerzia delle persone può rivelarsi un vantaggio se, nel novero delle opzioni, quella che favorisce il bene pubblico non richiede alcuna azione. In molti Paesi, la sottoscrizione di contratti fornitura di energia verde ammonta all'1% o anche meno, anche se nei sondaggi d'opinione solitamente una percentuale compresa tra il 50% e il 90% degli intervistati afferma che utilizzerebbe l'energia verde se gliene venisse data la possibilità. In alcune aree della Germania rifornite dall'azienda Energiedienst si è delineato un quadro diverso: a Schönau, una città della Foresta Nera, ed in parecchie comunità della zona meridionale l'energia verde viene fornita come prima opzione, ed è ciò che che i cittadini utilizzano a meno di non richiedere espressamente un nuovo fornitore o di scegliere un diverso contratto. Uno studio del 2008 ha rivelato che in queste comunità oltre il 90% delle persone usavano energia da fonti rinnovabili come solare ed eolica<sup>8</sup>, anche se nel breve termine costava di più dell'energia elettrica ottenuta dal carbone, dal petrolio o dal gas.

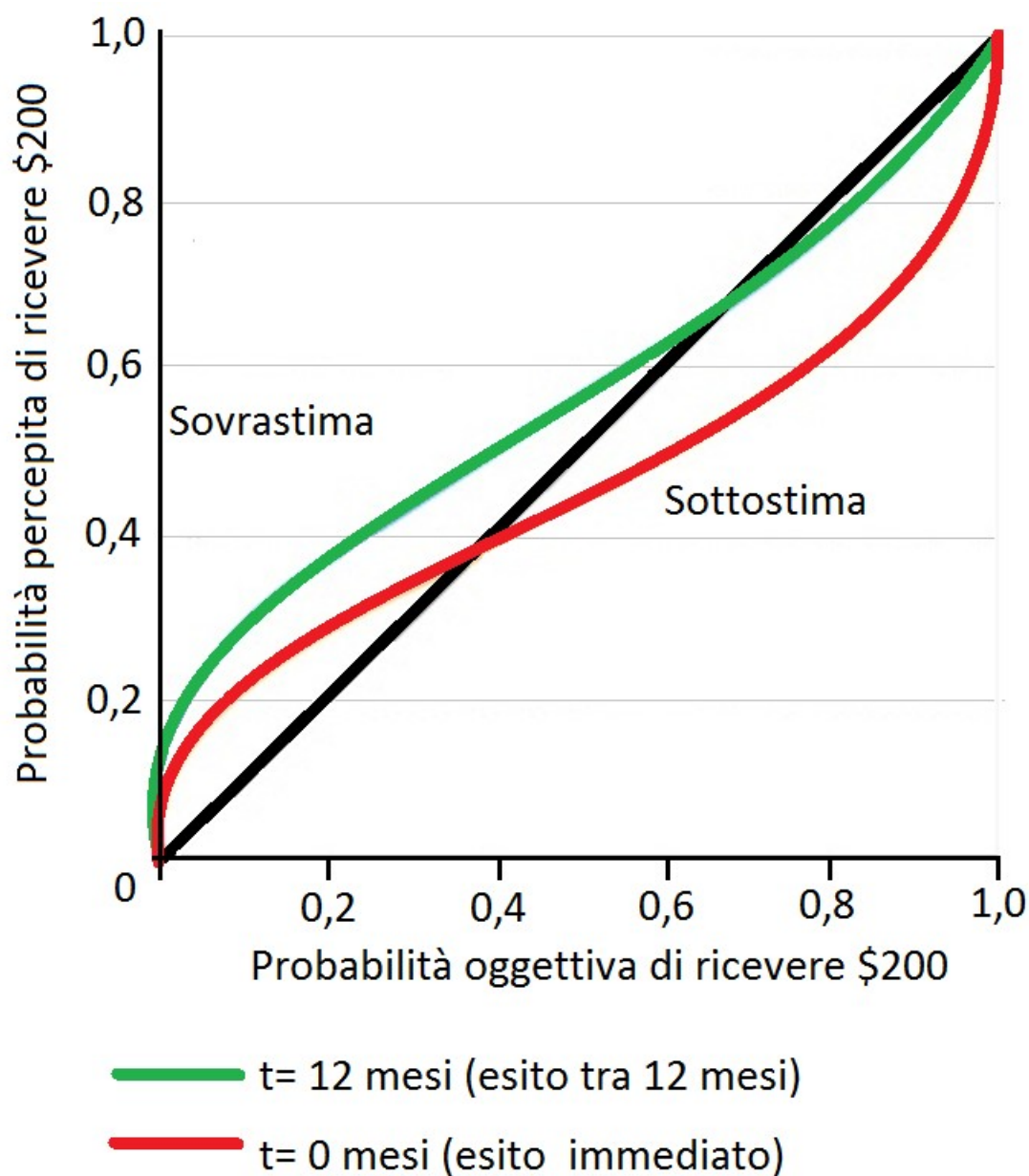
**In altre parole, l'indisponibilità delle persone o la loro incapacità di reperire e valutare opzioni diverse può venir sfruttata a vantaggio del bene pubblico, pur proteggendo la loro libertà di scelta.**

## DISTORSIONE TEMPORALE

Probabilità oggettiva di vincere 200 dollari

Quando alle persone si dice che possono ottenere duecento dollari (nel migliore dei casi) oppure nulla (nel peggiore dei casi) con probabilità variabili, ora (linea rossa) o fra un anno (linea verde) esse tendono a sovrastimare la probabilità del caso futuro migliore, e parimenti a sottostimare la probabilità del peggiore.

La probabilità percepita del caso migliore aumenta quando la scommessa pagherà nel futuro.



## MODELLIAMO LA NOSTRA NATURA

Il quadro che si ottiene dalle scienze sociali e comportamentali è piuttosto chiaro: gli incentivi, quali l'impegno a risparmiare o ad investire i futuri aumenti di reddito, saranno fondamentali per modificare il comportamento, e dovrebbero integrare le politiche convenzionali.

Per quel che riguarda i cambiamenti climatici, ci sono tre messaggi prioritari da tenere in considerazione. Il primo è che gli strumenti delle politiche convenzionali, quali la tassazione delle emissioni di gas serra, saranno essenziali. Il secondo ci dice che tutte le nazioni più importanti dovranno essere partecipi degli accordi internazionali<sup>1</sup>, dal momento che le persone collaborano nel lungo termine soltanto se lo fa anche la maggioranza degli altri. Il terzo è che ci sarà bisogno di





istituzioni preposte a controllare e far rispettare gli accordi<sup>9</sup>, ad esempio adottando misure di monitoraggio delle emissioni e verificando i resoconti stilati a livello nazionale.

L'egoismo è una delle principali forze alla base del comportamento umano, ma la cura degli altri, anche di coloro che non sono ancora nati, fa ugualmente parte della nostra natura. Vi sono molti esempi nella storia umana, dall'abolizione della schiavitù e dal venir meno dei regimi dittatoriali fino al declino della violenza nel corso della storia e al rispetto dei diritti umani, che dimostrano come sia possibile risvegliare gli spiriti più nobili [letteralmente: “i migliori angeli” *NdT*] all'interno della nostra natura<sup>10</sup> per migliorare la condizione umana.

---

**Helga Fehr-Duda** è professoressa di teoria delle decisioni e ricerca delle decisioni sperimentali all'Università di Zurigo, Svizzera.

**Ernst Fehr** è professore di microeconomia ed economia sperimentale all'Università di Zurigo, Svizzera.

e-mail: [helga.fehr@bf.uzh.ch](mailto:helga.fehr@bf.uzh.ch)

1. Fischbacher, U., Gächter, S. & Fehr, E. *Econ. Lett.* **71**, 397-404 (2001).
2. Fehr E. & Gächter, S. *Am. Econ. Rev.* **90**, 980-994 (2000).
3. Allcott H. & Rogers, T. *Am. Econ. Rev.* **104**, 3003-3037 (2014).
4. Fehr-Duda, H. & Epper, T. *The Missing Link: Unifying Risk Taking and Time Discounting*. Working Paper No.96 (Univ. Zurich Dept. Econ., 2012).
5. vonPeter, G., vonDahlen, S. & Saxena S. *Unmitigated Disasters? New Evidence on the Macroeconomic Cost of Natural Catastrophes*. Working Paper No.394 (Bank for International Settlements, 2012).
6. Thaler, R.H. Tversky, A. Kahneman D. & Schwartz A. *Q. J. Econ.* **112**, 647-661 (1997).
7. Thaler, R.H. & Benartzi, S. *J. Polit. Econ.* **112**, S164-S187 (2004).
8. Pichert, D. & Katsikopoulos, K.V. *J. Environ. Psychol.* **28**, 63-73 (2008).
9. Gollier, C. & Tirole J. *Econ. Energy Environ. Policy* **4**, 5-27 (2015).
10. Pinker S. *The Better Angels of Our Nature: Why Violence has Declined* (Penguin 2011).