



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

**Dipartimenti di Psicologia Generale e di Psicologia dello Sviluppo
e della Socializzazione**

**Corso di Laurea Triennale in Scienze Psicologiche
Cognitive e Psicobiologiche**

Elaborato finale

**Influenza della minaccia climatica e delle norme sociali
sul comportamento sostenibile e sulla sostenibilità alimentare**

*Influence of climate threat and social norms on sustainable
behaviour and food sustainability*

Relatrice:

Prof.ssa Luciana Carraro

Correlatrice esterna:

Prof.ssa Michela Lenzi

Laureanda: Francesca Giuliano

Matricola n. 1221887

INDICE

CAPITOLO 1

| | |
|--|----------|
| Concetti generali e definizioni..... | 3 |
| 1.1 Cambiamento climatico e sostenibilità alimentare..... | 3 |
| 1.2 Concetto di norma sociale e norma personale e relazione fra i due..... | 4 |
| 1.3 Una tassonomia estesa del concetto di norma..... | 6 |
| 1.4 Concetto di minaccia e teoria della gestione del terrore..... | 7 |

CAPITOLO 2

| | |
|--|-----------|
| Relazione tra attivazione della minaccia e delle norme in relazione al comportamento sostenibile..... | 11 |
| 2.1 Effetti interattivi di norme descrittive e ingiuntive..... | 11 |
| 2.2 Influenza delle norme in base al loro livello di interiorizzazione..... | 12 |
| 2.3 Interazione fra salienza della minaccia e attivazione della norma sul comportamento pro-sociale..... | 14 |
| 2.4 Interazione fra salienza della minaccia e attivazione della norma sul comportamento pro- ambientale..... | 15 |
| 2.5 Minaccia alla percezione di controllo..... | 19 |
| 2.6 Importanza delle norme pro-ambientali..... | 20 |

CAPITOLO 3

| | |
|---|-----------|
| Fattori individuali e contestuali che influenzano l'adesione di un'alimentazione sostenibile..... | 23 |
| 3.1 La dieta mediterranea come possibile modello di dieta sostenibile e fattori che ne influenzano l'adesione..... | 25 |
| 3.2 Influenza delle norme sociali sull'alimentazione sostenibile..... | 26 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3 Conflitti e strategie nello scegliere un'alimentazione sostenibile..... | 29 |
| 3.4 Conclusioni..... | 32 |
| RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI..... | 34 |

CAPITOLO 1

Concetti generali e definizioni

1.1 Cambiamento climatico e sostenibilità alimentare

Il riscaldamento globale sta diventando giorno dopo giorno un problema sempre più saliente nelle nostre vite e nelle vite delle generazioni future. Tale termine fa riferimento al mutamento del clima terrestre che ha iniziato a svilupparsi a partire dalla fine del XIX secolo ed è tutt'ora in corso. Esso è caratterizzato dall'aumento della temperatura media globale e dai fenomeni atmosferici ad esso associati (fenomeni estremi legati al ciclo dell'acqua quali alluvioni, siccità, desertificazione, scioglimento dei ghiacci, innalzamento degli oceani e modifiche ai pattern di circolazione atmosferici come ad es. ondate di freddo, fenomeni ciclonici più intensi ecc.). Le cause di tale cambiamento climatico sono da ricercare nell'attività umana, in particolare nelle emissioni nell'atmosfera terrestre di ingenti quantità di gas serra (con conseguente aumento dell'effetto serra).

I problemi ambientali causati dal consumo eccessivo di risorse naturali evidenziano la necessità di iniziative per sostituire le tendenze anti-ecologiche ed egoistiche con comportamenti costruttivi. Oltre a cercare di mirare ad una politica sostenibile, noi nel nostro piccolo possiamo adottare un comportamento sostenibile nella vita di tutti i giorni. Nonostante alcuni pensino che tali comportamenti siano ininfluenti o comunque poco rilevanti sulle sorti generali del pianeta, questi potrebbero avere un enorme impatto sulle emissioni di CO₂ ed inoltre potrebbero influenzare positivamente anche il pensiero ed il comportamento delle altre persone.

Uno dei comportamenti più impattanti a livello ambientale è il comportamento alimentare. Adottare un'alimentazione sostenibile è una scelta che ha effetti benefici, oltre che sul nostro organismo, sull'intero ecosistema. L'alimentazione sostenibile viene definita dalla FAO (l'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'alimentazione e l'agricoltura) come "un modello agroalimentare accessibile, inclusivo e perfettamente integrato con le dinamiche ambientali." Si tratta, quindi, di andare ad individuare sistemi alimentari sostenibili in grado di soddisfare il corretto fabbisogno nutrizionale della popolazione con il minore impatto ambientale possibile.

1.2 Concetto di norma sociale e norma personale e relazione fra i due

L'adozione di un'alimentazione sostenibile oltre che una scelta individuale è una scelta mediata dalla società e dalle norme sociali in cui essa si riflette. La nostra società si riflette infatti in una serie di norme condivise. Tali norme sono credenze condivise su come dovremmo agire. All'interno di una società vi sono una serie di norme che possono essere più o meno focalizzate e tali norme possono essere più o meno attivate a seconda delle differenti situazioni.

Tutti noi siamo infatti costantemente attenti (anche a livello inconscio) al giudizio degli altri, e ricerchiamo l'approvazione del nostro gruppo di riferimento. Per questo motivo tutti abbiamo un pattern di comportamenti che ci contraddistingue all'interno di differenti situazioni e che è finalizzato all'ottenere approvazione sociale. Allo stesso tempo, all'interno di una società, vi sono una serie di regole implicite che vanno a delineare cosa viene generalmente approvato o disapprovato.

Cialdini e Trost (1998) hanno definito le norme sociali come "l'insieme di regole e standard che sono compresi dai membri di un gruppo e che guidano e/o limitano il comportamento umano senza la forza delle leggi" (Cialdini e Trost, 1998).

La tassonomia delle norme è però complessa e le evidenze empiriche sono contrastanti per quanto riguarda i diversi modelli sviluppati dai vari autori. Le distinzioni fatte sottendono differenti tipi di comportamento motivazionale. La distinzione principale all'interno delle norme è quella fra norme descrittive e norme ingiuntive: le *norme descrittive* si riferiscono a come la maggior parte delle persone si comporta in un determinato dominio o situazione, in questo caso l'obiettivo alla base è il desiderio dell'individuo di comportarsi in modo appropriato. Esse possono quindi essere definite come percezioni individuali sulla prevalenza di un comportamento.

Le *norme ingiuntive* rappresentano ciò che è comunemente approvato o disapprovato e sono associate agli obiettivi dell'individuo di ottenere affiliazione e approvazione sociale ed evitare sanzioni sociali derivanti dal non aderire a regole e credenze del gruppo. Possono quindi essere definite come le percezioni percepite per conformarsi a determinate norme.

Nel costrutto di norma è importante aggiungere anche il concetto di *norma personale*. La nozione di norma personale deriva dal modello di attivazione della norma di Schwartz (1977) e riflette standard interiorizzati e sentimenti di obbligo morale

relativi ad un comportamento. Per Schwartz (1977), infatti, la norma personale è “l’auto-aspettativa di un’azione specifica in una particolare situazione, vissuta come un sentimento di obbligo morale”. Secondo tale definizione le norme personali sono rispettate per ragioni interne, ossia valori e norme interiorizzati e concezione di giusto/sbagliato, buono/cattivo. Il rinforzo, definito dalla psicologia comportamentale come “una conseguenza che se applicata al comportamento di un organismo, rafforzerà il suo comportamento futuro ogni volta che esso è preceduto da uno specifico stimolo antecedente”, è autosomministrato. Quindi in caso di violazione di una norma l’individuo proverà senso di colpa, perdita di autostima o altre autovalutazioni negative, mentre in caso di conformità alla norma proverà orgoglio, maggiore autostima o altre autovalutazioni positive.

In quanto derivanti da sentimenti di obbligo morale, le norme vengono utilizzate per spiegare comportamenti non strettamente legati all’interesse personale (come, ad esempio, i comportamenti d’aiuto e di cooperazione).

Mentre alcuni studiosi hanno indicato che le norme personali derivano dall’interiorizzazione delle norme sociali (Bamberg e Moser, 2007) e quindi dovrebbero mediarne gli effetti (Onwezen, Antonides, e Bartels, 2013), altri studiosi considerano le norme sociali e personali come influenti in modo indipendente (Onel, 2017). Gli studi in quest’ambito mostrano risultati contrastanti. Infatti, Kim e Seock (2019) hanno dimostrato che le norme personali mediavano gli effetti delle norme sociali sugli acquisti di abbigliamento ecocompatibile. Han et al. (2018) hanno studiato gli effetti delle norme descrittive e ingiuntive sulle intenzioni di riciclaggio e hanno visto come le norme personali hanno mediato tali effetti. Altri studi hanno invece mostrato effetti indipendenti delle norme sociali e personali. Se, come suggeriva Thøgersen (2006), le norme personali possono derivare in parte dall’interiorizzazione delle norme sociali ingiuntive, allora è interessante analizzare e comprendere i fattori che influenzano questo processo di interiorizzazione, anche per incrementare lo sviluppo di norme personali collegate ai comportamenti sostenibili. Per spiegare i processi di interiorizzazione e le proprietà motivazionali delle norme personali vi sono due importanti teorie della psicologia dello sviluppo: la teoria dello sviluppo morale cognitivo di Kohlberg (1984) e la teoria della socializzazione morale di Hoffman (2000).

La teoria dello sviluppo morale cognitivo di Kohlberg (1984) propone che la moralità dipenda dalle capacità cognitive di una persona, ossia le capacità di guardare sotto la superficie di una situazione. Andare oltre il superficiale significa andare oltre i nostri bisogni e desideri, ossia gli aspetti più salienti che guidano la nostra motivazione, e prendere la prospettiva di qualcun altro. Ciò richiede uno sforzo cognitivo derivante dal nostro grado di cognizione morale e giudizio, i quali sono, per l'appunto, cognitivamente costruiti e non interiorizzati in modo meccanico. Secondo tale teoria quindi le norme personali derivano dalla consapevolezza e comprensione che il proprio comportamento pro-sociale porti a risultati positivi e auto-rilevanti.

La teoria della socializzazione morale di Hoffman (2000) fa invece leva sull'empatia. Hoffman teorizza che i bambini inferiscano le norme pro-sociali dai rimproveri dei genitori o degli adulti di riferimento, i quali sottolineano l'importanza della prospettiva di un'altra persona che è stata ferita dal comportamento scorretto del bambino.

Le evidenze empiriche hanno sottolineato una relazione positiva fra le norme personali e l'anticipazione della colpa; quindi, la teoria di Hoffman e il fatto che l'empatia sia coinvolta nella generazione di norme morali sono coerenti con tale correlazione (Hunecke, Blöbaum, Matthies, e Höger, 2001; Kaiser e Shimonda, 1999).

1.3 Una tassonomia estesa del concetto di norma

Alla luce di ciò si può parlare di una tassonomia estesa del concetto di norma che include da un lato le norme descrittive che, come detto in precedenza, vengono intese come la percezione del comportamento normale e l'imitazione del comportamento altrui con lo scopo di andare ad ottenere informazioni utili per il comportamento adattivo inteso come "raccolta di competenze concettuali, sociali e pratiche che sono state apprese e che vengono eseguite dalle persone nella loro vita quotidiana." (Luckasson et al., 2002, p. 17; Schalock et al., 2010), (Arias, Verdugo, Navas, e Gomez, 2013).

Le norme ingiuntive vengono invece distinte in norme soggettive, norme introiettive e norme integrate. Questi tre tipi di norma formano un continuum di livelli crescenti di interiorizzazione e integrazione nel sé. Le norme sociali soggettive sono infatti, per definizione, applicate da ricompense e punizioni somministrate esternamente. Rappresentano quindi una forma esterna di regolazione comportamentale. Le norme

personali sono invece legate alla colpa anticipata: il comportamento è sempre controllato dalla ricompensa e dalla punizione previste ma i rinforzi hanno origine nell'individuo, non nell'ambiente. Quando una norma sociale viene interiorizzata la pressione sociale viene sostituita dalla pressione interiore. Le norme personali che sono solo superficialmente interiorizzate e che sono imposte dalla colpa o dall'orgoglio anticipati vengono dette norme introiettate (Deci e Ryan,1985; Ryan e Deci,2000). Mentre ad un livello ancora maggiore di interiorizzazione le norme vengono dette norme integrate, quando cioè si riferiscono ai proprio obiettivi e valori (Deci e Ryan, 1985).

1.4 Concetto di minaccia e teoria della gestione del terrore

Nei paesi occidentali sono ormai praticamente ovunque diffuse norme facenti riferimento al comportamento pro-ambientale. Sono ancora però molto comuni comportamenti non ecologici, e si sostiene che esso possa essere dovuto alle condizioni di minaccia e incertezza sociale che viene percepita nei paesi industrializzati le quali potrebbero portare ad un minor rispetto delle norme pro-ambientali. D'altra parte, le percezioni della minaccia personale (Fritsche e Kessler, Manoscritto inedito) o collettiva (Duckitt e Fisher, 2003) hanno dimostrato di portare alla difesa delle norme e delle visioni del proprio gruppo di riferimento (ingroup) (Fritsche, Jonas, Kayser, e Koranyi, 2010).

Il nostro comportamento è infatti influenzato da innumerevoli fattori anche al di fuori della nostra consapevolezza. Uno dei fattori più influenti e anche maggiormente al di fuori del nostro controllo è la minaccia. Per "minaccia" si intende "la percezione o la sensazione di una persona che qualcosa di avversivo sta per accadere" (Fritsche e Kessler, 2010). Inoltre le persone si sentono minacciate "quando percepiscono di non essere in grado di affrontare efficacemente le richieste effettive o previste" (Blascovich e Tomaka, 1996).

La minaccia può inoltre essere distinta in minaccia personale e minaccia collettiva. La prima fa riferimento ad una minaccia percepita a livello individuale (come, ad esempio, nel più estremo dei casi, la morte personale) la seconda fa riferimento ad una minaccia percepita a livello di collettività, a seconda anche del gruppo con cui ci si identifica. I tipi di minaccia più pervasivi sono quelli che vanno ad intaccare entrambi questi due ambiti.

La minaccia peggiore e universale è quella della morte ed è sulla base di questa che viene formulata la teoria della gestione del terrore (TMT; Greenberg et al., 1997, Solomon et al., 2004), basata sul corpo del lavoro dell'antropologo culturale Ernest Becker (1973). Ciò che distingue gli esseri umani dagli animali è la consapevolezza della propria mortalità, l'uomo vive la sua vita in una dualità contraddittoria: lo sforzo di base per l'autoconservazione da un lato e la conoscenza dell'inevitabilità della propria morte dall'altro. Ciò potrebbe portare potenzialmente ad una sorta di paralisi dovuta al terrore esistenziale la quale potrebbe disabilitare il funzionamento adattivo nella vita quotidiana. Per prevenire il terrore esistenziale l'essere umano ha quindi sviluppato una serie di strategie: avere una valida visione del proprio mondo culturale e al contempo avere una valida percezione di se stessi come viventi in conformità con tale mondo (vale a dire l'autostima) aiuta a diminuire la percezione di minaccia esistenziale. Ciò avviene perché sentirsi importanti per la propria cultura consente di trascendere oltre l'idea di morte individuale in un'ottica di sopravvivenza collettiva. La minaccia esistenziale può quindi essere utilizzata per aumentare il comportamento che è coerente con le norme del proprio ingroup, la minaccia potrebbe quindi aumentare l'inclinazione delle persone a conformarsi alle norme di gruppo. Sono stati fatti vari studi a sostegno di questa teoria, uno di questi è quello di Rosenblatt, Greenberg, Solomon, Pyszczynski e Lyon (1989) i quali hanno testato l'ipotesi che le persone a cui viene ricordata la propria mortalità individuale (persone che dovevano scrivere pensieri ed emozioni legati al pensiero della propria morte rispetto a persone che dovevano parlare del dolore dentale) sono più inclini a difendere la propria visione del mondo culturale e a proteggere la propria autostima. I risultati hanno infatti evidenziato come in condizioni di salienza della mortalità (SM) vi era una maggiore intenzione di punizione contro individui che deviavano dalle regole sociali.

Quando le persone si sentono minacciate, come ad esempio durante le crisi sociali, tendono ad enfatizzare la sensazione di appartenenza al gruppo per ritrovare la sensazione di controllo (modello del ripristino del controllo basato sul gruppo; Fritsche, Jonas, e Kessler, 2011). Questo favoritismo nei confronti del proprio gruppo può dare luogo all'etnocentrismo. Il termine etnocentrismo viene usato per riassumere vari tipi di comportamento e pensiero tenendo in considerazione che le persone pensano in linea con le norme e hanno atteggiamenti positivi nei confronti del proprio

gruppo o comunque sono inclini a sostenere e difendere l'ingroup spesso a scapito del gruppo esterno (outgroup) (Kessler e Fritsche, in stampa; Sumner, 1906). Tale tipo di modello introduce un ulteriore tipo di minaccia: la minaccia al controllo. A primo acchito sembrerebbe quindi che questo modello si discosti dalla teoria della gestione del terrore (TMT), la quale è centrata nella sua totalità sulla minaccia di morte. In realtà questi due tipi di minacce possono essere integrate bene in quanto la minaccia all'esistenza stessa fa percepire una mancanza di controllo sulla propria vita.

Una delle minacce più forti che l'umanità ha mai affrontato è la minaccia del cambiamento climatico. Nonostante la sua enorme portata, le conseguenze psicologiche della minaccia al cambiamento climatico non sono state studiate approfonditamente. Così come altri tipi di minaccia, anche la minaccia del cambiamento climatico induce le persone a sostenere le norme esistenti del proprio gruppo culturale con conseguente aumento del conflitto con gruppi devianti all'interno della società (Fritsche, Cohrs, Kessler, e Bauer,2011). Anche il cambiamento climatico, come altre crisi sociali, può minacciare sia la percezione del controllo personale che l'integrità collettiva. Ad esempio, persone che vivono vicino a coste o fiumi possono rendersi conto di come le loro vite siano sempre più influenzate da eventi imprevedibili come alluvioni e straripamenti. Allo stesso tempo i gruppi e le società possono sperimentare scarsità di risorse e conflitti sociali interni come conseguenza di disastri naturali. Questo può comportare una situazione critica in cui le persone desiderano protezione in gruppi che però stanno perdendo coesione e libero arbitrio. Questa doppia minaccia alla percezione di controllo (individuale e collettiva) può portare a reazioni etnocentriche estreme (Fritsche, Cohrs, Kessler, e Bauer,2011).

Andare a ridurre il cambiamento climatico implica che le persone debbano cambiare le proprie abitudini e i modi di vivere convenzionali, ma la minaccia percepita potrebbe minare tale cambiamento. Abbiamo visto come in condizioni di minaccia aumenti l'etnocentrismo e quindi la maggiore aderenza alle norme del proprio gruppo, è per questo motivo che le norme sociali hanno un enorme ruolo nel dirigere il comportamento delle persone sotto minaccia.

CAPITOLO 2

Relazione tra attivazione della minaccia e delle norme in relazione al comportamento sostenibile

2.1 Effetti interattivi di norme descrittive e ingiuntive

In letteratura è stato dimostrato come la salienza della mortalità possa aumentare l'aderenza alle norme e ai valori maggiormente salienti per l'individuo (Gailliot, Stillman, Schmeichel, Maner, e Plant, 2008). Questo concetto si allinea con la teoria del focus della norma secondo la quale solo le norme che sono focalizzate in una data situazione sono capaci di predire il comportamento (Cialdini, Kallgren, e Reno, 1991). Infatti, ad una medesima situazione potrebbero applicarsi norme diverse e questo potrebbe generare comportamenti contraddittori. Prima di parlare dell'influenza che hanno le norme sul comportamento ambientale, è importante specificare come le norme non siano l'unica fonte di influenza per quanto riguarda il comportamento pro-ambientale. Vi sono infatti più punti di vista attraverso cui si può analizzare cosa va a determinare un atteggiamento sostenibile, in questo testo ci si focalizza sul ruolo chiave svolto dalle preoccupazioni normative, ossia il fatto che le scelte ambientali si basino su ciò che è giusto o sbagliato e che nel comportamento ambientale un ruolo chiave viene svolto dalla preoccupazione ambientale. Bisogna però tenere a mente che questa non è l'unica visione attraverso cui si possono analizzare le determinanti di un comportamento sostenibile, altri motivi possono derivare da preoccupazioni tutt'altro che ambientali quali il desiderio di risparmiare denaro o il desiderio di confort (Stern, 2000; Lindeberg e Steg, 2007).

Nel capitolo precedente, è stata approfondita l'importanza delle norme sociali nell'influenzare il comportamento umano e la loro relazione con le norme personali. Inoltre, è stata proposta una breve rassegna sulla tassonomia delle norme che tiene conto innanzitutto della distinzione fra norme descrittive e norme ingiuntive. Conoscere tale distinzione è importante in quanto può andare a modificare l'efficacia dei messaggi persuasivi. Per aumentare l'efficacia di un messaggio persuasivo è utile evidenziare sia le norme descrittive che le norme ingiuntive, in quanto esse sottendono due processi motivazionali fra loro indipendenti: il desiderio di prendere decisioni

accurate/efficaci per le norme descrittive e di ottenere/mantenere l'approvazione sociale per le norme ingiuntive. Alcune ricerche hanno, infatti, dimostrato come messaggi persuasivi che enfatizzano le norme descrittive e ingiuntive congruenti (ad esempio il comportamento è sia comune e approvato sia non comune e disapprovato) sono più efficaci rispetto a quelli che si basano su un solo tipo di norma. Ad esempio, è stato mostrato in un esperimento di laboratorio incentrato sul risparmio energetico, elaborato da Bergquist e Nilsson (2018), come i messaggi di feedback allineati (altri risparmiano e approvano il risparmio energetico) erano più efficaci rispetto ai messaggi in cui le informazioni sulla norma erano disallineate (Bergquist e Nilsson, 2018). In un altro studio di Bahnot (2018) è stato dimostrato come un messaggio di norme allineate era più efficace nell'incoraggiare il risparmio nel consumo di acqua domestica rispetto ad un messaggio di controllo senza norma o ad un messaggio descrittivo solo di norma (Bahnot, 2018). Come spiegare la maggiore efficacia di tali effetti di interazione? Una possibile spiegazione è che le persone vogliono esaminare quanto la percezione che hanno di una determinata norma sia effettivamente veritiera e diffusa nella società. Un modo per fare questo è esaminare quanto le norme descrittive e ingiuntive coincidano. È stato, inoltre, visto che tale effetto additivo è accentuato quando le persone sono preoccupate per la propria reputazione. Prove rilevanti di quanto appena descritto derivano da uno studio di Jacobson e colleghi (Jacobson, Marchiondo, Jacobson, e Hood, 2020) in cui sono stati replicati i risultati sugli effetti di interazione fra percezione di norme ingiuntive e descrittive sulla perpetrazione di comportamenti lavorativi controproducenti. I risultati della ricerca hanno mostrato come gli effetti interattivi delle norme siano particolarmente forti per le persone con elevato bisogno di appartenenza a dei gruppi sociali (Jacobson et al., 2020). Ciò potrebbe evidenziare quanto detto prima, ossia il fatto che le preoccupazioni reputazionali spiegano gli effetti interattivi della percezione delle norme ingiuntive e descrittive. Da questa evidenza si può evincere come comportamenti legati a cambiamenti climatici che vengono eseguiti in contesti pubblici o che possono influenzare la propria reputazione possono essere influenzati maggiormente dall'interazione fra le norme descrittive e le norme ingiuntive.

2.2 Influenza delle norme in base al loro livello di interiorizzazione

Nel capitolo precedente è stata, inoltre descritta una tassonomia estesa proposta da Thøgersen nel 2006, il quale, oltre alla distinzione fra norme sociali e norme personali e fra norme descrittive e norme ingiuntive, ha distinto ulteriormente queste ultime in norme soggettive, norme introiettive e norme integrate, ponendole lungo un continuum di livelli di interiorizzazione e integrazione nel sé. In questo studio sulla tassonomia estesa Thøgersen (2006) va a testare in che misura tali norme vanno ad influire sul comportamento sostenibile e trae anche inferenze sul fatto che se un particolare tipo di norma influisce maggiormente su un certo comportamento, allora una norma distante da essa nel continuum sarà meno descrittiva per quel particolare comportamento. Egli ha reclutato i partecipanti attraverso campionamento casuale per via telefonica, ad essi è stato somministrato un questionario che indagava quattro comportamenti specifici dei consumatori rilevanti per l'ambiente e i costrutti normativi specificati per questi quattro comportamenti. In particolare, oltre ad indagare la frequenza di determinati comportamenti (es. "quanto spesso acquisti latte biologico"), sono state poste domande specifiche per ogni costrutto normativo:

- per le norme descrittive sono state utilizzate affermazioni del tipo: "credo che la maggior parte dei miei conoscenti compri il latte biologico invece che quello convenzionale"
- per le norme soggettive sono invece state usate affermazioni quali: "credo che la maggior parte dei miei conoscenti si aspetti che io compri il latte biologico piuttosto che quello convenzionale"
- per le norme introiettate: "ho la coscienza sporca se scelgo il latte convenzionale rispetto al latte biologico"
- per le norme integrate: "quanto è significativo o inutile comprare il latte biologico?"
- per le norme morali: "quanto è giusto o sbagliato comprare il latte biologico?"
- per gli obblighi sentiti: "sento che dovrei scegliere il latte biologico rispetto a quello convenzionale per il bene dell'ambiente".

Il comportamento nei confronti dell'ambiente è stato preso in considerazione per quanto riguarda acquisto, trasporti e gestione dei rifiuti. Inoltre, per ciascuno di questi comportamenti specifici sono stati indagati tutti i costrutti normativi. Le norme personali sono state considerate ulteriormente in due misure convenzionali: norme personali come valutazione morale in termini di giusto e sbagliato e norme personali

come sentimento di obbligo (concetto proposto da Schwartz, 1977, vedi capitolo precedente). È stato effettivamente trovato come vi fosse una relazione fra i costrutti nella tassonomia delle norme. Infatti, è stato visto come le norme sociali fossero maggiormente correlate con le norme introiettate rispetto alle norme integrate e le norme integrate più correlate con le norme introiettate rispetto che con le norme sociali soggettive. Tale previsione è stata confermata per tutti e quattro i comportamenti. È stato inoltre visto come le norme integrate erano più fortemente correlate con le misure convenzionali di norma personale e morale rispetto che alle norme introiettate e questo va a suggerire come la motivazione espressa in questa misura fosse profondamente interiorizzata e integrata. Questi risultati evidenziano come i comportamenti responsabili dal punto di vista ambientale siano maggiormente influenzati da norme che presentano una morale matura e allo stesso tempo come tale influenza vari fra i comportamenti, e quindi come gli individui varino nelle loro capacità di ragionamento morale maturo e come quelli che possiedono tale capacità possano regredire a forme di ragionamento meno maturo in determinate situazioni.

2.3 Interazione fra salienza della minaccia e attivazione della norma sul comportamento pro-sociale

Per quanto riguarda la relazione fra minaccia e comportamento prosociale, uno studio interessante, che anticipa quanto emerso successivamente da uno studio di Fritsche e colleghi (2010), è quello di Gailliot, Stillman, Schmeichel, Maner, e Plant (2008). In questa ricerca sono stati condotti quattro studi, i quali hanno ribadito il fatto che la salienza della mortalità aumenta il comportamento prosociale solamente quando anche le norme sociali sono salienti. Infatti, nonostante la maggior parte degli studi incentrati sulla salienza della mortalità mostrino come essa aumenti l'aderenza a norme e valori sociali, vi sono anche studi che suggeriscono l'opposto. Uno di questi è lo studio di Rosenbloom (2003) in cui è emerso come la salienza della mortalità aumentasse la guida spericolata, e quindi la non aderenza alle norme. Da questi risultati contrastanti si è quindi ipotizzato che il comportamento conseguente alla salienza della mortalità dipenda dalla salienza delle norme e dei valori in quella determinata situazione. In particolare, Gailliot e colleghi (2006) attraverso quattro studi hanno indagato l'ipotesi che la salienza della mortalità aumenti l'aderenza a norme e valori sociali salienti per quanto riguarda l'egualitarismo e la gentilezza. Lo

Studio 1 andava a testare se la salienza della mortalità riducesse il pregiudizio ma questo solo quando i valori egualitari erano resi salienti. I risultati andavano effettivamente a confermare l'ipotesi: cioè il fatto che il pensiero della morte riduce il pregiudizio ma solamente quando veniva ricordato il valore culturale basato sull'uguaglianza, ciò avviene solamente quando le norme erano salienti e questo è coerente con l'idea che le persone aderiscono a norme e valori salienti a causa della preoccupazione di morte. Lo Studio 2 aveva un disegno simile a quello dello Studio 1: i partecipanti dovevano leggere un testo che poteva riguardare o l'importanza del valore di aiuto o un testo di controllo, dopodiché, a seconda della condizione a cui appartenevano, scrivevano rispetto alla morte o al dolore dentale e alla fine veniva presentato un questionario misurante il comportamento d'aiuto. I risultati di tale studio fornivano ulteriori evidenze riguardo al fatto che la salienza della mortalità aumentava l'aderenza a norme e valori solamente quando tali norme e tali valori erano salienti. In questo caso i risultati fornivano un ulteriore supporto all'ipotesi in quanto nella condizione di attivazione del valore di aiuto in cui non vi era però salienza della mortalità non vi era alcun aumento del comportamento d'aiuto. Questo va a supportare l'idea che aumentare l'aiuto o aumentare l'aderenza alle norme sociali serva come funzione di difesa: i partecipanti aderivano alle norme di aiuto quando erano esposti ad una minaccia. Gli ultimi due studi rispecchiavano il disegno degli studi precedenti ma andavano ad indagare il comportamento attivo piuttosto che l'atteggiamento. I risultati erano pressoché i medesimi degli studi precedenti. Tale linea di studi va quindi ad evidenziare come la salienza della mortalità motivi le persone ad azioni prosociali quando le norme prosociali sono salienti. Le norme sociali forniscono quindi linee guida che consentono alle persone di far fronte alle preoccupazioni esistenziali. In assenza della norma però uno potrebbe non trovare alcun effetto riguardo la salienza della mortalità. Allo stesso tempo, in assenza della salienza della minaccia, la salienza delle norme potrebbe non avere alcun effetto, soprattutto quando le norme non sono attivate in modo esplicito, in quanto gli individui non sono portati a ricercarle attivamente.

2.4 Interazione fra salienza della minaccia e attivazione della norma sul comportamento pro- ambientale

Lo Studio di Fritsche, Jonas, Kayser e Koranyi (2010) va ad indagare come la salienza della minaccia possa predire il comportamento ma solamente in un contesto in cui la norma è specifica e focalizzata. Gli autori si sono focalizzati sul comportamento pro-ambientale in tre diversi studi nei quali hanno combinato la teoria del focus della norma con la teoria della gestione del terrore andando a dimostrare come le norme sociali percepite a favore del comportamento pro-ambientale portino alla generazione di rispettive norme personali che a loro volta vanno ad influenzare il comportamento pro-ambientale. Fritsche et al. (2010) si sono concentrati sull'effetto che la minaccia esistenziale ha sul comportamento pro-ambientale in particolare quando le norme pro-ambientali sono focalizzate in una situazione. Non è infatti previsto un effetto positivo della salienza della mortalità sul comportamento quando le norme pro-ambientali non sono focalizzate e anzi si prevede addirittura un comportamento nella direzione opposta, ossia una diminuzione delle tendenze pro-ambientali quando le norme che sono salienti si oppongono alla condotta pro-ambientale.

Gli autori hanno realizzato tre studi sia negli Stati Uniti che in Germania. Nel primo studio la salienza della mortalità veniva manipolata in linea con gli studi precedenti, chiedendo ai partecipanti di scrivere emozioni associate alla morte nel gruppo sperimentale ed associate al dolore dentale nel gruppo di controllo. Metà del gruppo vedeva un assistente di ricerca che puliva il laboratorio dalla spazzatura, mentre l'altra metà vedeva il medesimo assistente che invece calciava la spazzatura in giro, in modo da attivare rispettivamente la norma pro o anti-ambientale. Per andare a vedere quanto l'attivazione della minaccia e l'attivazione della norma influenzassero il comportamento è stato misurato quanto i partecipanti gradissero il fatto di andare ad investire in un'auto rispettosa dell'ambiente, inoltre sono stati fatti partecipare i soggetti ad una lotteria che aveva in palio il DVD di un film che poteva essere, a scelta, o riguardante questioni ambientali o questioni neutrali. I risultati di questo studio sono stati in linea con l'ipotesi che la minaccia esistenziale possa effettivamente portare ad un aumento di cognizioni pro-ambientali quando le norme pro-ambientali sono al centro dell'attenzione. D'altro canto, a differenza di quanto ci si aspettava, la salienza della mortalità non ha portato a pensieri anti-ambientali o meno pro-ambientali nella condizione anti-norma. Questo potrebbe essere dovuto al fatto che il gesto di calciare la spazzatura, utilizzato per esprimere la condizione anti-norma

nell'esperimento, potrebbe essere stato attribuito ad una negligenza dello sperimentatore piuttosto che ad un'espressione di una rispettiva norma sociale. Dato che questo studio non misurava l'effettivo comportamento pro-ambientale ma solamente precondizioni per un comportamento coerente con le norme sociali pro-ambientali, nello Studio 2 gli autori hanno cercato di replicare i risultati dello Studio 1 andando a misurare le intenzioni comportamentali in un gioco chiamato "gioco del dilemma dei beni comuni". Tale gioco consiste nel prendere decisioni che possono andare o a massimizzare il profitto individuale oppure a migliorare la gestione cooperativa di un bene pubblico. In questo studio è stato anche studiato il fenomeno delle "norme sociali contraddittorie" ossia il fatto che in una situazione specifica possono potenzialmente essere applicate norme tra di loro contraddittorie e che l'attivazione dell'una piuttosto che dell'altra dipende dall'attenzione posta dal singolo. La norma di interesse comune è stata attivata andando a sottolineare i problemi delle risorse comuni e il pericolo di rovinarle se le persone vanno invece a concentrarsi sugli interessi personali. La norma di interesse personale è stata invece attivata andando a sottolineare i benefici dell'economia di mercato in cui tutte le persone si sforzano di andare a massimizzare i propri profitti. Per studiare la salienza della mortalità è stato utilizzato il priming, un effetto psicologico per il quale l'esposizione ad uno stimolo (detto prime) influenza la risposta a stimoli successivi (detti target). Dato che le persone non sono consapevoli dell'effetto che il primo stimolo induce sul secondo, si tratta di una forma di apprendimento implicito. In questo caso il compito era un compito di identificazione della parola in cui veniva presentato un prime che poteva essere costituito o dalla parola "morte" o dalla parola "dolore". Per verificare che i partecipanti fossero effettivamente inconsapevoli di tale effetto è stato somministrato un questionario alla fine dell'esperimento in cui venivano presentate varie parole e si chiedeva ai partecipanti quale parola pensassero di aver visto nel compito di identificazione della parola. Meno della metà dei partecipanti pensava di aver visto la parola "morte" o la parola "dolore" andando a confermare l'inconsapevolezza dello stimolo. I risultati hanno mostrato come, prima ancora di sapere come si sarebbero comportate le altre società (prima che venisse attivata qualsiasi tipo di norma), la salienza della mortalità ha aumentato il comportamento conservazionista, ossia la tendenza a voler risparmiare sulle risorse

naturali. Quando i partecipanti hanno immaginato che le società andassero ad abbattere solo una piccola porzione di alberi, l'interazione fra salienza della mortalità e attivazione della norma dava effettivamente l'effetto previsto, ossia un minor consumo nella condizione di norma di interesse comune e un maggior consumo nella condizione di norma di interesse personale. Anche questi risultati suggeriscono quindi come, dopo l'attivazione della norma di interesse personale, il priming di morte abbia aumentato l'inclinazione delle persone a superare gli altri, mentre dopo l'attivazione della norma di interesse pro-ambientale il priming di morte abbia diminuito le intenzioni di superare gli altri.

Nello Studio 3 si è cercato di replicare gli effetti dei due studi precedenti ma in un contesto reale. A differenza dei due studi precedenti, non è stata inclusa una condizione di norma anti-ambientale, ma è stata confrontata una condizione di salienza della norma pro-ambientale con una condizione di controllo neutrale. È stato detto ai partecipanti che lo studio riguardava il marketing ed in particolare le preferenze fra diverse bevande calde. Alla fine dello studio i partecipanti avrebbero poi ricevuto una bevanda calda e avrebbero dovuto scegliere fra una tazza usa e getta ed una riutilizzabile. Per attivare la salienza della mortalità è stato chiesto ai partecipanti di visualizzare un programma per computer sopra il quale si sarebbe svolto lo studio di marketing, è stato quindi chiesto ai partecipanti di inserire un codice nel computer, tale codice era scritto su una lavagna di fronte ai partecipanti. Nella condizione di salienza della mortalità, sulla lavagna, oltre che il codice, era scritta una parte del poema "A Funeral Fantasy" di Schiller, e parole legate alla morte erano cerchiare in rosso. Nella condizione di controllo le parole legate alla morte sono state sostituite da parole neutre. Per attivare la condizione di norma ambientale saliente è stato presentato ai partecipanti uno spot pubblicitario in cui vi era una donna di ventidue anni che parlava casualmente con lo sperimentatore e che ad un certo punto dello spot affermava di apprezzare la scelta dell'utilizzo di tazze riciclabili. Nella condizione di controllo in cui la norma non era saliente veniva presentato il medesimo spot dove al posto di una frase facente riferimento alle norme pro-ambientali, veniva presentata una frase neutra. Inoltre, verso la fine dello spot pubblicitario, nella condizione di norma ambientale saliente la donna affermava che il caffè che veniva sponsorizzato nello spot avesse un sapore migliore nelle tazze ecologiche; mentre

nella condizione di controllo faceva un'affermazione simile ma senza riferirsi alle tazze ecologiche e quindi senza fare alcun riferimento alle norme pro-ambientali. I risultati hanno rafforzato quanto visto nei due studi precedenti: infatti, quando le norme erano focali, la salienza della mortalità ha aumentato le intenzioni di comportamento pro-ambientale e il consumo effettivo di tazze riutilizzabili, e allo stesso tempo, la salienza della norma pro-ambientale ha aumentato le intenzioni e il comportamento quando la minaccia esistenziale era saliente al tempo stesso.

Questi tre studi vanno quindi a dimostrare come la minaccia esistenziale possa, in condizioni in cui la norma pro-ambientale è attivata, portare ad atteggiamenti e comportamenti pro-ambientali. Essendo stati condotti in contesti culturali e geografici diversi ed avendo utilizzato differenti paradigmi e misure sperimentali, il modello formulato e i risultati ottenuti si possono ritenere robusti dal punto di vista della validità. Questi risultati sono in contrasto con quanto visto in studi precedenti in cui, studiando l'associazione fra natura e morte, si è visto come gli atteggiamenti nei confronti dell'ambiente naturale diventano negativi in condizioni di minaccia esistenziale (Koole e van den Berg, 2005). E come la salienza della mortalità aumenti l'avidità e quindi vi sia una minore cooperazione nei confronti di risorse naturali comuni (Kasser e Sheldon, 2000). Risulta quindi evidente l'importanza delle norme pro-ambientali e la loro attivazione in specifiche situazioni, e ciò può portare anche ad una visione ottimistica riguardo all'aumentare del comportamento pro-ambientale di fronte all'auto-minaccia, in quanto le norme pro-ambientali si stanno diffondendo sempre di più alla luce degli attuali problemi globali e della sempre maggior consapevolezza riguardo al cambiamento climatico.

2.5 Minaccia alla percezione di controllo

È opportuno fare una digressione e chiedersi se questo tipo di effetti siano generalizzabili ad altri tipi di minaccia oltre che a quella esistenziale, ossia se possano essere estesi a motivazioni non riguardanti limitatamente l'autoconservazione, ma legate piuttosto all'incertezza e alla riduzione della percezione di controllo. Si parla in questo caso di modello di gestione dell'incertezza (Lind e Van den Bos, 2002; Van den Bos e Lind, 2002) che parte dal presupposto che il mondo è un luogo incerto e che le persone siano imprevedibili. Le persone hanno però un bisogno fondamentale

di sentirsi certe del loro mondo e del loro posto al suo interno, per questo esse sentono il bisogno di eliminare l'incertezza o di renderla perlomeno tollerabile e cognitivamente gestibile. Si presume che un modo per riuscire a tollerare e gestire l'incertezza sia attraverso le norme e i valori culturali. A questo proposito è stato fatto uno studio da Van den Bos e colleghi (van den Bos, Poortvlieta, Maas, Miedema, e van den Hama; 2005) che indaga l'impatto dell'incertezza sulle reazioni riguardo alle visioni del mondo culturale. In particolare, gli autori hanno confrontato gli effetti che la salienza dell'incertezza e la salienza della mortalità hanno sulle reazioni delle persone rispetto alle norme sociali in quanto, sulla base della teoria della gestione del terrore, ci si aspetterebbe che sia l'influenza della mortalità quella che va ad incidere maggiormente sul comportamento. Lo studio consiste di cinque esperimenti che trattavano principalmente la relazione fra salienza dell'incertezza e salienza della mortalità rispetto all'equità. Solo il quarto studio ha trattato più nello specifico la relazione fra salienza dell'incertezza e salienza della mortalità rispetto alla difesa della visione del proprio mondo culturale. In particolare, dopo aver manipolato le variabili di salienza della mortalità o di salienza dell'incertezza, veniva misurato il grado di accordo o disaccordo dei partecipanti con membri al di fuori dell'ingroup che davano opinioni positive o negative rispetto al gruppo dei partecipanti. I risultati hanno mostrato come l'effetto di difesa del proprio mondo culturale era tre volte più grande nella condizione di salienza dell'incertezza rispetto che nella condizione di salienza della mortalità. Quindi, mentre la teoria della gestione del terrore si concentra fortemente sull'importanza della morte per spiegare gli effetti psicologici e sociali, il modello di gestione dell'incertezza pone l'enfasi sull'incertezza e la mancanza di controllo. Le due teorie non si escludono però a vicenda in quanto si può affermare come gli effetti della salienza della mortalità possano in parte essere dovuti anche a preoccupazioni di incertezza.

2.6 Importanza delle norme pro-ambientali

Tornando allo Studio di Fritsche e colleghi (2010), è interessante notare come nelle condizioni di controllo in cui la salienza della mortalità non era attivata, l'attivazione della norma non ha avuto alcun effetto nei confronti dell'atteggiamento pro-ambientale, questo è probabilmente dovuto al fatto che in questi studi Fritsche e colleghi non hanno manipolato la salienza della norma in modo esplicito, come invece

hanno fatto altri ricercatori (ad esempio Cialdini, Reno, e Kallgren; 1990). Ciò conferisce un ruolo ancora maggiore alla salienza della minaccia, in quanto è proprio quest'ultima che spinge le persone a ricercare attivamente informazioni riguardanti le norme sociali in modo da tamponare la minaccia esistenziale.

È necessario, comunque, che gli effetti della minaccia vengano applicati a contesti sociali in cui vi siano le norme pro-ambientali pertinenti. Affinché un contesto sia adatto a far sì che la minaccia faciliti, piuttosto che prevenire il comportamento pro-ambientale, la condotta pro-ambientale deve essere valutata nella società e le norme devono essere attuate nella vita quotidiana delle persone. Nonostante tale ricerca mostri effetti positivi di interazione fra salienza della minaccia e salienza della norma, nei paesi industrializzati è difficile indurre un tipo di minaccia individuale in quanto capita più o meno raramente che si verifichino inondazioni, uragani o altri eventi catastrofici legati al cambiamento climatico. Per tale motivo al giorno d'oggi la minaccia è vista come minaccia per le generazioni future e per la società nel suo complesso. La minaccia esistenziale può quindi essere applicata più che a livello individuale, a livello collettivo. Ad esempio, andare a comunicare il rischio di estinzione collettiva a causa del cambiamento climatico potrebbe rafforzare il rispetto delle norme pro-ambiente salienti. Quindi in tempi di minaccia sociale, addirittura più che in tempi di stabilità, è necessario andare a promuovere ed evidenziare le norme sociali pro-ambientali.

CAPITOLO 3

Fattori individuali e contestuali che influenzano l'adesione ad un'alimentazione sostenibile

Uno dei comportamenti più impattanti sull'ambiente e sull'ecosistema è il comportamento alimentare. Il consumo di cibo e i modelli dietetici hanno dimostrato essere fortemente associati alla qualità della vita correlata alla salute degli individui e all'impatto ambientale sull'ecosistema (Donati et al., 2016; Duchin, 2005; Goodland, 1997; Sáez-Almendros et al., 2013; WHO, 2008; Weber & Matthews, 2008). Il settore alimentare è responsabile tra il 15% e il 31% delle emissioni totali di gas serra (GHGE) (Garnett, 2008; Tilman e Clark, 2014) anche se l'impatto ambientale dipende dai tipi di alimenti prodotti e consumati (Vieux, Darmon, Touazi, e Soler, 2013). I prodotti a base di carne hanno dimostrato avere un impatto ambientale più elevato rispetto ai prodotti cerealicoli, frutta e verdura, come dimostrato in numerosi studi (White, 2000; Tilman and Clark, 2014; Tukker et al., 2006; Tukker et al., 2011; Westhoek et al., 2014; Gerber et al., 2013; Reijnders and Soret, 2003; Ness and Powles, 1997; Joshipura et al., 2001). Sono stati trattati innumerevoli studi riguardo ai comportamenti alimentari delle persone e riguardo alle differenze cross-culturali e interindividuali. Molti studi hanno analizzato i fattori che vanno ad influenzare i modelli di scelta alimentare degli individui anche col fine di determinare modelli alimentari più eco-compatibili e per aiutare i responsabili politici a progettare delle linee guida dietetiche sane (Aranceta e Pérez-Rodrigo, 2012; Hadjikakou, 2017; Verzeletti et al., 2010).

Le scelte alimentari sono infatti influenzate da un'ampia varietà di fattori individuali e contestuali. In uno studio di French (2003) è stato visto come siano tre le dimensioni principali legate alle scelte alimentari, ossia il gusto, il valore percepito (inteso sia in termini di prezzo sia in termini di dimensione della porzione), e nutrizione percepita. Le differenze individuali nei motivi della scelta dipendono anche da quanto valore ognuno attribuisce a ciascuna di queste dimensioni. Ovviamente nell'importanza attribuita influisce notevolmente lo status socioeconomico. Diversi studi hanno

dimostrato infatti come “persone appartenenti a status socio economici più bassi abbiano maggiori probabilità di seguire diete meno nutrienti” (Benedetti, Biggeri, Laureti e Secondi, 2016). Infatti, gli individui con status socioeconomico inferiore possono dare maggiore importanza al valore percepito mentre individui con status socioeconomico più elevato potrebbero andare ad attribuire maggiore importanza alla qualità nutrizionale degli alimenti. È per questo motivo che, a volte, anche se le persone possono essere consapevoli degli effetti benefici di determinati cibi, possono andare a sceglierne altri meno nutrienti ma migliori in termini di qualità e prezzo. Verain, Cantone di Bouwman, Galama e Renner (2022) hanno indagato se l’adozione di strategie alimentari sane sia determinata in modo individuale oppure se sia dipendente dal contesto. L’analisi è stata fatta su un campione riguardante la popolazione adulta olandese e i dati sono stati registrati attraverso un’applicazione per smartphone. Sappiamo che il concetto di alimentazione sana spesso si sposa bene con il concetto di alimentazione sostenibile, per questo motivo è importante andare ad indagare quali sono le strategie utilizzate dagli individui nel prediligere alimenti più sani. Le strategie alimentari sane possono essere definite come le regole, le procedure e/o le tecniche che le persone usano per facilitare il processo di scelta del cibo sano all’interno di diversi contesti (Falk et al., 2001; Sobal, Bisogni, Devine, e Jastran, 2006). Ogni individuo può adottare una strategia differente, ma Rothschild ha identificato tre elementi alla base che ha poi racchiuso nel modello MOA (Motivazione, Opportunità, Autoefficacia) (Rothschild, 1999): la motivazione, il sentirsi in grado di eseguire quel determinato comportamento, avere l’opportunità di metterlo in atto. Quando si studia un’alimentazione sana, la motivazione è importante in quanto gli individui si impegnano in comportamenti preventivi solo se hanno la spinta e il bisogno ad agire (Baranowski, Cullen, Nicklas, Thompson, e Baranowski, 2003). La forma più desiderabile di motivazione è la motivazione intrinseca, in quanto deriva da soddisfazioni interne all’individuo piuttosto che da conseguenze esterne (Ryan e Deci, 2000). Inoltre, quando gli individui sono intrinsecamente motivati è più probabile che si verifichi un cambiamento a lungo termine (Teixeira, Patrick, e Mata, 2011) ed infatti è stato scoperto come le persone con una motivazione intrinseca più elevata erano più disposte ad implementare un obiettivo dietetico sano (de Ridder, de Wit, e Adriaanse, 2009). L’autoefficacia è invece la misura in cui gli

individui si sentono in grado di eseguire un determinato comportamento e Chan, Prendergast e Ng (2016) hanno dimostrato che l'autoefficacia è un importante predittore delle intenzioni di impegnarsi in un'alimentazione sana (Chan, Prendergast, e Ng, 2016). L'ultimo fattore identificato dal modello MOA è l'opportunità di comportarsi in un certo modo. Tale opportunità ci viene data dall'ambiente, ovvero dalle opzioni disponibili all'interno dell'ambiente che ci danno la possibilità di fare scelte alimentari sane piuttosto che malsane. Ad esempio, Trapp e collaboratori (Trapp et al., 2015) hanno visto come le scelte alimentari malsane fossero associate al consumo di pasti da asporto, al bar e al ristorante e all'aver più prodotti malsani che sani in casa. Oltre all'opportunità fisica è importante l'opportunità sociale e l'ambiente alimentare familiare in primis nel prediligere un'alimentazione sana. I risultati dello studio di Verain, Cantone di Bouwman, Galama e Rener (2022) mostrano come l'apertura di una persona a strategie alimentari sane fluttua all'interno della persona nel corso della giornata in diversi contesti. Infatti, la maggior parte delle persone utilizza più strategie a seconda delle situazioni, potrebbe quindi essere utile promuovere l'implementazione di più strategie alimentari sane da parte della stessa persona in contesti diversi. È utile inoltre sviluppare strategie che mirano ad aumentare la motivazione intrinseca e l'autoefficacia.

3.1 La dieta mediterranea come possibile modello di dieta sostenibile e fattori che ne influenzano l'adesione

In tanti pensano che per adottare una dieta sostenibile sia strettamente necessario adottare un tipo di dieta vegetariano o vegano e questi due tipi di dieta sono infatti certamente i più consigliati se si vuole fare un favore al pianeta e agli animali. Ma allo stesso tempo anche per i più restii a rinunciare completamente al sapore di una bistecca è possibile assumere un comportamento sostenibile semplicemente limitando le proteine animali. Un modello nutrizionale che è stato visto essere fra i migliori a livello di benefici ambientali e di salute umana è quello della dieta mediterranea (MD). La dieta mediterranea è un tipo di dieta consumato tipicamente nei paesi mediterranei e può essere definita come una dieta a base vegetale dove verdura, frutta, cereali, legumi e frutta secca dovrebbero essere consumati in grande frequenza e quantità. Questo modello include inoltre un moderato consumo di pesce (specialmente pesce

azzurro), carne bianca, uova, latte e latticini (Willet et al., 1995). Allo stesso tempo il consumo di carne rossa, carni processate, e cibi ricchi di zuccheri e di grassi saturi dovrebbero essere consumati a piccole dosi e raramente. Importante in questo modello è anche l'assunzione di elevate quantità di acqua e un moderato consumo di vino (preferibilmente il rosso), il quale è spesso legato ad aspetti sociali e religiosi (Renna, Rinaldi, e Gonnella, 2015). Questo tipo di dieta è stato addirittura riconosciuto dall'UNESCO come patrimonio culturale immateriale dell'umanità tanto è grande la sua importanza. Vi sono varie tendenze che possono influenzare l'adesione delle persone a questa dieta, come ad esempio la tendenza a fare colazione e pranzo a casa e la tendenza a praticare sport su base regolare (Benedetti, Laureti, e Secondi, 2018). Lo studio di Benedetti, Laureti e Secondi (2018) si è proposto di studiare il ruolo dei fattori socioeconomici e di stili di vita nel creare differenze fra i vari modelli alimentari. Analizzando i dati ISTAT durante il periodo dal 1997 al 2012 gli studiosi hanno visto come il consumo di carne rossa sia diminuito, mentre il consumo di carne suina sia aumentato, contrariamente alle raccomandazioni della dieta mediterranea. Il consumo di uova e latticini è leggermente aumentato. È stato osservato inoltre un leggero aumento del consumo di frutta, verdura e latticini, anche se i valori delle regioni settentrionali erano inferiori rispetto alla media nazionale. È stato inoltre visto come caratteristiche demografiche quali sesso ed età influenzino significativamente l'aderenza degli individui alla MD: le femmine tendono infatti a seguire la MD più dei maschi, inoltre un aumento dell'età porta ad una maggiore probabilità di aderire alla MD. Per quanto riguarda lo stile di vita fattori correlati all'adozione dell'MD sono il fatto di non fumare, di praticare sport, di consumare i pasti principali in casa, bere molta acqua e pochi alcolici, il fatto di fare colazione, l'essere soddisfatti delle proprie relazioni interpersonali, avere un grado di istruzione elevato, avere un lavoro ed essere in una relazione stabile.

3.2 Influenza delle norme sociali sull'alimentazione sostenibile

In base a quanto visto in precedenza si suppone che anche le norme sociali possano influenzare il comportamento sostenibile e questo è ciò che è stato indagato in uno studio di Salmivaara, Lombardini e Lankoski (2021). Lo studio è stato condotto ad Helsinki in Finlandia, in 5 ristoranti sul posto di lavoro e ha indagato la scelta effettiva

dei lavoratori fra un nuovo piatto, appena stato lanciato, rispettoso dell'ambiente oppure le lasagne di carne, proposte come alternativa opposta in termini di sostenibilità. Sono state prese in considerazione le norme sociali ingiuntive e le norme sociali descrittive. In questo studio vengono descritti due tipi di sistemi decisionali che guidano il processo decisionale e che sono strettamente collegati con le norme ingiuntive e descrittive: il sistema 1, il quale richiede pochissimo sforzo cognitivo, fa uso di euristiche, è guidato da abitudini, è relativamente veloce, associativo, automatico e inconscio; e il sistema 2, il quale richiede un'elaborazione analitica, è più lento, controllato, flessibile e basato su regole (Stanovich e West, 2000). Kredentser, Fabrigar, Smith e Fulton (2012) hanno trovato come l'impatto dei messaggi descrittivi delle norme è maggiore quando le persone sono sotto carico cognitivo, mentre quello dei messaggi che fanno leva sulle norme ingiuntive è più alto quando le persone hanno sia il tempo che l'attenzione per poter elaborare analiticamente le loro scelte. Nello studio di Kredentser et al. (2012) è stata presentata ad un gruppo di studenti universitari la descrizione di un programma fittizio, riguardante lo stile di vita sano, offerto dall'Università in due condizioni differenti: una descrittiva e l'altra ingiuntiva. Il messaggio descrittivo e quello ingiuntivo erano identici per contenuto e lunghezza, ciò che cambiava era l'aspetto normativo ossia l'appello finale a partecipare. Nel messaggio descrittivo erano infatti contenute informazioni riguardo al fatto che grandi percentuali di studenti volevano partecipare al programma e si concludeva con l'appello a seguire l'esempio dei propri coetanei e quindi a partecipare al programma, mentre nel messaggio ingiuntivo si faceva riferimento ad informazioni che riguardavano il fatto che le persone vedono uno stile di vita sano come il riflesso di valori importanti e che l'adozione di uno stile di vita sano riflette importanti qualità personali, l'appello finale incitava a fare la cosa giusta e aderire al programma. I partecipanti sono poi stati messi in condizione o di alta elaborazione, in cui non avevano limiti alle proprie capacità cognitive, o di bassa elaborazione, in cui oltre alla descrizione del programma veniva richiesto un compito cognitivo. Alla fine della lettura venivano misurate le intenzioni comportamentali ad aderire al programma (Kredentser, Fabrigar, Smith, e Fulton, 2012). Sulla base di questi risultati, Salmivaara, Lombardini e Lankoski (2021) hanno quindi ipotizzato che in un contesto di scelta rapida e che richiede poco sforzo cognitivo le norme

descrittive possano avere un impatto maggiore sulla scelta effettiva del cibo. Le norme sociali hanno comunque un'importanza relativa sulla scelta del cibo; infatti, in questo studio sono stati identificati altri motivi ben più predominanti quali l'attrattiva sensoriale, il gusto, il prezzo, la convenienza, quanto è salutare, il gradimento, l'abitudine, il bisogno e la fame (Stephoe, Pollard, e Wardle, 1995). Per tale motivo è stato ipotizzato che le norme sociali abbiano un impatto sulla scelta del cibo ma siano comunque tra i motivi più deboli della scelta alimentare. In una situazione di scelta effettiva, i fattori viscerali avranno la meglio rispetto alle norme sociali, mentre in una situazione di scelta prevista, in cui si esplicitano le proprie intenzioni rispetto ad una scelta futura, le norme potrebbero avere un'influenza maggiore. I risultati hanno mostrato come le intenzioni di scegliere il piatto sostenibile erano più forti della scelta effettiva, inoltre è stato osservato come solamente le norme descrittive avessero un'influenza sulla scelta del piatto, mentre le norme ingiuntive non avevano nessun impatto significativo sulla probabilità di scelta. Il fatto che la norma descrittiva percepita fosse associata sia alla scelta effettiva che alla scelta futura prevista è coerente con l'idea che le scelte delle persone siano influenzate dal comportamento prevalente percepito. Il fatto che l'associazione fra scelta effettiva e scelta prevista con la norma descrittiva siano differenti può essere dovuto a fattori viscerali che spiazzano altri fattori nella scelta effettiva, ma che hanno un impatto più debole quando si considera la scelta futura; infatti, è stato visto come l'attrattiva e il gusto rimanessero di primaria importanza nella scelta di un prodotto. Inoltre, quando la scelta è nuova, incerta e veloce, il ruolo delle abitudini si accentua. Da questo studio si può però affermare come un modo per orientare la scelta alimentare verso una maggiore sostenibilità sia aumentando la salienza delle norme descrittive. È necessario realizzare il pieno potenziale delle norme sociali nel guidare una scelta alimentare sostenibile, per tale motivo l'attivazione delle norme descrittive deve essere attuata abilmente per ottenere gli effetti desiderati. È importante, quindi, sottolineare solo i casi in cui il comportamento prevalente è allineato con il comportamento sostenibile e non il contrario, in quanto si può rischiare involontariamente di evidenziare la norma descrittiva non sostenibile. Si può addirittura arrivare ad un punto in cui la scelta alimentare insostenibile, e non quella sostenibile, diventa il comportamento deviante. Infatti, più la scelta diventerà

normalizzata, più la norma sociale lavorerà per promuovere tale scelta. Occorre inoltre ricordare come le norme sociali siano solo uno dei molteplici fattori che influenzano la scelta di un alimento, per tale motivo è importante considerare le norme in relazione con gli altri fattori, quali il tempo disponibile per scegliere, il carico cognitivo e i fattori viscerali. È importante, inoltre, sottolineare le situazioni in cui norme descrittive e norme ingiuntive sono allineate (Salmivaara, Lombardini, e Lankoski, 2021).

3.3 Conflitti e strategie nello scegliere un'alimentazione sostenibile

Partendo dai risultati visti nel capitolo precedente si può immaginare come la paura della minaccia climatica possa influenzare, insieme alle norme sociali, l'adozione di una dieta sostenibile. Uno dei gruppi all'interno della società ad essere maggiormente preoccupato per il cambiamento climatico e l'impatto che esso avrà sul futuro è il gruppo dei giovani (Hickman, Marchi, Pihkala, Clayton, Lewandowski, Mayall, Wray, Mellor, e van Susteren, 2021) (Schneider-Mayerson e Leong, 2020). Vi è infatti un divario temporale fra i gruppi generazionali, in quanto il cambiamento climatico è un problema molto più grave per le generazioni più giovani e future rispetto alle generazioni più anziane (Masson e Fritsche, 2021). Le proteste globali per il clima hanno recentemente sollevato preoccupazioni per il cambiamento climatico nei giovani e la generazione dei Millennials è stata positivamente associata alla preoccupazione per i cambiamenti climatici (Ross e Rouse, 2020). È probabile che i giovani vivano conflitti dovuti al fatto di voler vivere in modo sostenibile in una società che purtroppo non è sostenibile. È importante indagare che tipo di difficoltà i giovani vivono quando si trovano a dover fare scelte alimentari rispettose dell'ambiente e le strategie utilizzate per affrontare tali difficoltà. Infatti, tali strategie possono essere utilizzate per promuovere il cambiamento verso un comportamento sempre più sostenibile. *Le strategie di coping* o strategie di adattamento indicano l'insieme di processi messi in atto in una situazione che viene valutata come difficile da affrontare con le risorse individuali disponibili (Lazarus e Folkman, 1984).

In uno studio di Ojala (2022), fatto su un campione rappresentato da 15 giovani svedesi, è stato trovato come i giovani sperimentino alcuni tipi principali di conflitti quando cercano di fare scelte alimentari rispettose del clima:

- **Conflitti interpersonali** o sociali con genitori o coetanei sulle scelte di stile di vita intorno al cibo. Ad esempio, conflitti familiari per il fatto di vivere ancora coi propri genitori i quali si occupano di acquisto e preparazione del cibo, oppure il fatto che i genitori non prendano sul serio le scelte alimentari rispettose del clima. Un altro conflitto è legato al mangiare con amici, quindi coetanei che dicono cose negative sulla scelta dei giovani. Ciò può essere legato al sentirsi diversi, al non sentirsi parte di un gruppo e può portare anche ad una sensazione di solitudine.
- **Conflitti intrapersonali** legati a motivazioni di gusto, a convenienza o a fame.
- **Barriere strutturali pratiche**, come il fatto che il costo economico del cibo sostenibile è percepito come più elevato, oppure il fatto di non trovare ristoranti o supermercati abbastanza forniti con prodotti sostenibili.
- **Conflitti legati a mancanza di conoscenza**: i giovani sentono di non avere abbastanza conoscenza su ciò che è rispettoso del clima o meno.
- **Conflitti legati alla bassa efficacia dei risultati**: i giovani non sono certi che le scelte rispettose del clima che stanno facendo siano effettivamente efficaci sui problemi climatici.

Sono stati identificati anche differenti tipi di strategie la cui principale era quella di cercare di influenzare gli altri. Questo tipo di strategia, oltre che un modo per superare i conflitti sociali, era anche un modo per sentire di poter influenzare gli altri più di quanto pensassero. Altri modi erano o cercare di vedere le cose da una prospettiva più ampia, ossia pensare che piccole azioni ma a livello prolungato e compiute da sempre più persone possano portare ad un effettivo cambiamento sul clima; oppure ricordare a se stessi il proprio dovere morale, o la responsabilità di scegliere un'alternativa alimentare più rispettosa del clima, oppure utilizzare la pratica del principio di precauzione: sebbene non si è certi degli effetti che potrebbero avere determinati comportamenti non farebbe male condurli comunque. Sono state utilizzate anche strategie legate all'identità, come il ricordare a se stessi, quando stavano per fare una

scelta alimentare meno buona, di che tipo di persona sono o vogliono essere (in questo caso una persona che si preoccupa per il clima). Altre strategie erano concentrarsi sui pro e contro più ampi di quel tipo di comportamento, cioè gli aspetti positivi che non riguardavano i cambiamenti climatici, oppure ricordando gli effetti negativi più ampi oltre agli effetti climatici se scegliessero un'alternativa meno buona come, ad esempio, il fatto che gli animali soffrono.

Queste strategie possono essere viste in un'ottica di politica/ pratica prefigurativa. La *pratica prefigurativa* consiste nell'interrompere norme e routine insostenibili evocando speranza in se stessi e diventando un modello per gli altri. Questo tipo di approccio si sposa bene con il concetto di *apprendimento trasgressivo*. L'*apprendimento trasgressivo* ha le sue fondamenta nella teoria dell'apprendimento trasformativo di Mezirow (1978), secondo la quale l'apprendimento trasformativo è il processo che porta al cambiamento dei sistemi di riferimento dell'individuo. Nel corso del processo di crescita, infatti, ognuno di noi acquisisce un proprio "frame of reference" ossia un insieme coerente di elementi quali esperienze, condizionamenti, sentimenti, risposte individuabili all'interno di quello che è il nostro sistema di riferimento. In base a tale sistema l'adulto orienta le proprie risposte agli eventi. Nel corso della vita la persona compie dei cambiamenti che la portano a rielaborare il proprio quadro di riferimento e a riuscire a gestire in maniera efficace il cambiamento provocato dalla situazione di incertezza in cui si trova a vivere. L'apprendimento trasgressivo è uno sviluppo dell'apprendimento trasformativo che collega i processi di apprendimento alle pratiche della vita di tutti i giorni (Barnett, 2004; Ganci, 1994; Leonard, 2004). Per ottenere potere trasformativo è necessario, infatti, che l'apprendimento nella società sia ancorato non solo ai processi sociali ma anche alle azioni e alle pratiche quotidiane, apprendendo che altri modi di agire ed essere sono a portata di mano (Concepción e Thorson Eflin 2009; Lotz-Sisitka et al. 2015). Al centro della pratica prefigurativa e dell'apprendimento trasgressivo vi è proprio il fatto di interrompere e fare le cose in modo diverso ma questo può essere, appunto, doloroso e può portare a conflitti e a tensioni interne ed esterne (Trott, 2016).

L'esempio più diretto di politica/pratica prefigurativa è quando i giovani cercano di essere un modello per gli altri. Infatti, ispirare gli altri vivendo in un modo che si allinea coi propri ideali è un elemento chiave della pratica prefigurativa (Raekstad e

Gradin, 2020). Inoltre, il ragionamento morale e le strategie relative all'identità puntano verso un altro elemento chiave della pratica prefigurativa, ossia vivere secondo i propri ideali indipendentemente dal fatto che il contesto in cui si agisce sia sostenibile o meno (Amsler 2015; Kagan e Burton 2000; Nord 2011). Le scelte alimentari rispettose del clima non riguardano quindi solo comportamenti pro-ambientali privatizzati ma contengono anche elementi di politica pratica prefigurativa in cui cercano di influenzare le norme sociali attraverso le loro azioni.

3.4 Conclusioni

Per affrontare efficacemente il cambiamento climatico è necessaria un'azione collettiva piuttosto che individuale. Infatti, se si vuole mantenere la temperatura di 1,5-2 gradi sopra i livelli preindustriali è necessaria un'azione urgente possibile solo attraverso cambiamenti sociali sostanziali e quindi a livello collettivo (Schulte, Bamberg, Rees, e Rollin, 2020). Dato che i cambiamenti climatici possono suscitare situazioni di impotenza nei confronti della minaccia, ci si aspetta che questo favorisca il pensiero collettivo delle persone, in quanto in condizioni di impotenza personale le persone possono ripristinare il proprio senso di controllo attraverso l'appartenenza al gruppo (Stollberg, Fritsche, e Jonas, 2017). Affinché si verifichi un'azione basata sul gruppo gli individui devono auto-categorizzarsi come membri di un gruppo sociale e devono identificarsi con il proprio gruppo (Masson, Jugert, e Fritsche, 2016) passando dall'aver obiettivi personali all'aver obiettivi di gruppo. In particolare, l'identificazione avrà un effetto positivo sull'azione collettiva per il clima (e sulle valutazioni a sostegno dell'azione) solo se i membri del gruppo percepiscono che il loro gruppo condivide obiettivi e norme climatiche (Jans, 2021), (Milfont, Osborne, Yogeewaran, e Sibley, 2020), (Rabinovitch et al. 2020), (Sloot, Jans, e Steg, 2018). Pertanto, è importante che i giovani si identifichino con la propria generazione riconoscendosi come attori collettivi e motivandosi ad agire (Massone e Fritsche, 2021). Vi è il rischio che questo porti a conflitti intergenerazionali (come si è visto nello studio di Ojala (2022)) e al fatto che le generazioni più anziane si sentano legittimate a disimpegnarsi dall'azione per il clima. Un modo per incentivare la cooperazione fra gruppi generazionali è attraverso la ri-categorizzazione dell'ingroup e dell'outgroup a favore di un gruppo comune (Gaertner e Dovidio, 2012). In questo

caso identificando le giovani generazioni non come un gruppo a parte, bensì come rappresentanti del proprio gruppo (ad esempio il gruppo dei cittadini o quello degli esseri umani). Questo potrebbe far sì che le generazioni più anziane siano maggiormente motivate ad agire contro i cambiamenti climatici. L'adozione di una dieta sostenibile può anche essere un modo per ripristinare la percezione di controllo attraverso il *controllo secondario* (Rothbaum et al., 1982; Skinner, 2007), ossia pensare in modo diverso alle possibili minacce incoraggiando le persone a focalizzarsi su aspetti della loro vita su cui hanno il controllo, come, appunto, la scelta su cosa mangiare. Ci si aspetta quindi che in futuro, la scelta di una dieta sostenibile diventi sempre di più una scelta collettiva piuttosto che individuale e che sia supportata, oltre che dalle nuove generazioni, anche dalle generazioni precedenti. È auspicabile, inoltre, che in futuro le norme sociali siano sempre più indirizzate verso la scelta di cibo rispettoso del clima e che gli individui si identifichino maggiormente come parte della medesima comunità, quella dell'essere umano.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Amsler, S. S. (2015). *The education of radical democracy*. Routledge.
- Aranceta, J., & Pérez-Rodrigo, C. (2012). Recommended dietary reference intakes, nutritional goals and dietary guidelines for fat and fatty acids: a systematic review. *British Journal of Nutrition*, *107*(S2), S8-S22.
- Arias, B., Verdugo, M. Á., Navas, P., & Gómez, L. E. (2013). Factor structure of the construct of adaptive behavior in children with and without intellectual disability. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, *13*(2), 155-166.
- Bamberg, S., & Möser, G. (2007). Twenty years after Hines, Hungerford, and Tomera: A new meta-analysis of psycho-social determinants of pro-environmental behaviour. *Journal of environmental psychology*, *27*(1), 14-25.
- Baranowski, T., Baranowski, J. C., Cullen, K. W., Thompson, D. I., Nicklas, T., Zakeri, I. F., & Rochon, J. (2003). The fun, food, and fitness project (FFFP): the Baylor GEMS pilot study. *Ethnicity and Disease*, *13*(1; SUPP/1), S1-30.
- Barnett, R. (2004). Learning for unknown future, Higher Education Research and Development. *University of London, UK*.
- Becker, E. (1997). *The denial of death*. Simon and Schuster.
- Benedetti, I., Biggeri, L., Laureti, T., & Secondi, L. (2016). Exploring the Italians' food habits and tendency towards a sustainable diet: The Mediterranean eating pattern. *Agriculture and agricultural science procedia*, *8*, 433-440.
- Bergquist, M., & Nilsson, A. (2018). Using social norms in smart meters: the norm distance effect. *Energy Efficiency*, *11*(8), 2101-2109.
- Bhanot, S. P. (2021). Isolating the effect of injunctive norms on conservation behavior: New evidence from a field experiment in California. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *163*, 30-42.
- Blascovich, J., & Tomaka, J. (1996). Advances in experimental social psychology. *Advances in experimental social psychology*, *28*, 1-51.

- Chan, K., Prendergast, G., & Ng, Y. L. (2016). Using an expanded Theory of Planned Behavior to predict adolescents' intention to engage in healthy eating. *Journal of international consumer marketing*, 28(1), 16-27.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, pp. 201-234). Academic Press.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of personality and social psychology*, 58(6), 1015.
- Concepción, D. W., & Eflin, J. T. (2009). Enabling change: Transformative and transgressive learning in feminist ethics and epistemology. *Teaching Philosophy*, 32(2), 177-198.
- Darmon, N., Vieux, F., Soler, L. G., & TOUAZI, D. (2013). Greenhouse gas emissions of self-selected individual diets in France: Changing the diet structure or consuming less?.
- De Ridder, D., De Wit, J., & Adriaanse, M. A. (2009). Making plans for healthy diet: The role of motivation and action orientation. *European Journal of Social Psychology*, 39(4), 622-630.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2013). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Springer Science & Business Media.
- Donati, M., Menozzi, D., Zighetti, C., Rosi, A., Zinetti, A., & Scazzina, F. (2016). Towards a sustainable diet combining economic, environmental and nutritional objectives. *Appetite*, 106, 48-57.
- Duchin, F. (2005). Sustainable consumption of food: a framework for analyzing scenarios about changes in diets. *Journal of industrial ecology*, 9(1-2), 99-114.

- Duckitt, J., & Fisher, K. (2003). The impact of social threat on worldview and ideological attitudes. *Political Psychology, 24*(1), 199-222.
- Falk, L. W., Sobal, J., Bisogni, C. A., Connors, M., & Devine, C. M. (2001). Managing healthy eating: definitions, classifications, and strategies. *Health education & behavior, 28*(4), 425-439.
- French, S. A. (2003). Pricing effects on food choices. *The Journal of nutrition, 133*(3), 841S-843S.
- Fritsche, I., & Kessler, T. (2010). Threat effects on intergroup behaviour: An integrated model of personal and collective threat (IMPACT). *Unpublished manuscript. Jena, Germany: University of Jena.*
- Fritsche, I., & Kessler, T. Effetti delle minacce individuali e collettive sul comportamento intergruppo. Una revisione integrativa. Università di Jena, Manoscritto inedito.
- Fritsche, I., Cohrs, J. C., Kessler, T., & Bauer, J. (2012). Global warming is breeding social conflict: The subtle impact of climate change threat on authoritarian tendencies. *Journal of environmental psychology, 32*(1), 1-10.
- Fritsche, I., Jonas, E., & Kessler, T. (2011). Collective reactions to threat: Implications for intergroup conflict and for solving societal crises. *Social Issues and Policy Review, 5*(1), 101-136.
- Fritsche, I., Jonas, E., Kayser, D. N., & Koranyi, N. (2010). Existential threat and compliance with pro-environmental norms. *Journal of Environmental Psychology, 30*(1), 67-79.
- Fritsche, I., Jonas, E., Kayser, D. N., & Koranyi, N. (2010). Existential threat and compliance with pro-environmental norms. *Journal of Environmental Psychology, 30*(1), 67-79.
- Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (2014). *Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model*. Psychology Press.

- Gailliot, M. T., Stillman, T. F., Schmeichel, B. J., Maner, J. K., & Plant, E. A. (2008). Mortality salience increases adherence to salient norms and values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *34*(7), 993-1003.
- Garnett, T. (2008). *Cooking up a storm. Food, greenhouse gas emissions and our changing climate*. Guildford, UK: Food Climate Research Network, Centre for Environmental Strategy, University of Surrey.
- Gerber, P. J., Steinfeld, H., Henderson, B., Mottet, A., Opio, C., Dijkman, J., ... & Tempio, G. (2013). *Tackling climate change through livestock: a global assessment of emissions and mitigation opportunities*. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- Goodland, R. (1997). Environmental sustainability in agriculture: diet matters. *Ecological economics*, *23*(3), 189-200.
- Greenberg, J., Solomon, S., & Pyszczynski, T. (1997). Terror management theory of self-esteem and cultural worldviews: Empirical assessments and conceptual refinements. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 61-139). Academic Press.
- Hadjikakou, M. (2017). Trimming the excess: environmental impacts of discretionary food consumption in Australia. *Ecological Economics*, *131*, 119-128.
- Han, H., Yu, J., Kim, H. C., & Kim, W. (2018). Impact of social/personal norms and willingness to sacrifice on young vacationers' pro-environmental intentions for waste reduction and recycling. *Journal of sustainable tourism*, *26*(12), 2117-2133.
- Hickman, C., Marks, E., Pihkala, P., Clayton, S., Lewandowski, E. R., Mayall, E. E., ... & van Susteren, L. (2021). Young people's voices on climate anxiety, government betrayal and moral injury: A global phenomenon. *Government Betrayal and Moral Injury: A Global Phenomenon*.
- Hoffman, M. L. (1996). Empathy and moral development. *The annual report of educational psychology in Japan*, *35*, 157-162.
- Hooks, B. (2014). *Teaching to transgress*. Routledge.

Hunecke, M., Blöbaum, A., Matthies, E., & Höger, R. (2001). Responsibility and environment: Ecological norm orientation and external factors in the domain of travel mode choice behavior. *Environment and behavior*, 33(6), 830-852.

ISO 690

Jacobson, R. P., Marchiondo, L. A., Jacobson, K. J., & Hood, J. N. (2020). The synergistic effect of descriptive and injunctive norm perceptions on counterproductive work behaviors. *Journal of business ethics*, 162(1), 191-209.

Jans, L. (2021). Changing environmental behaviour from the bottom up: The formation of pro-environmental social identities. *Journal of Environmental Psychology*, 73, 101531.

Joshiyura, K. J., Hu, F. B., Manson, J. E., Stampfer, M. J., Rimm, E. B., Speizer, F. E., ... & Willett, W. C. (2001). The effect of fruit and vegetable intake on risk for coronary heart disease. *Annals of internal medicine*, 134(12), 1106-1114.

Kagan, C., & Burton, M. (2000). Prefigurative action research: An alternative basis for critical psychology. *Annual Review of Critical Psychology*, 2(73-87).

Kaiser, F. G., & Shimoda, T. A. (1999). Responsibility as a predictor of ecological behaviour. *Journal of Environmental Psychology*, 19(3), 243-253.

Kasser, T., & Sheldon, K. M. (2000). Of wealth and death: Materialism, mortality salience, and consumption behavior. *Psychological science*, 11(4), 348-351.

Kessler, T., & Fritsche, I. (in corso di stampa). Etnocentrismo. In D. Christie (Ed.), *L'enciclopedia della psicologia della pace*. Malden , MA : Wiley-Blackwell.

Kim, S. H., & Seock, Y. K. (2019). The roles of values and social norm on personal norms and pro-environmentally friendly apparel product purchasing behavior: The mediating role of personal norms. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 51, 83-90.

Kohlberg L. (1984) *Saggi sullo sviluppo morale. The psychology of moral development*, vol. II, Harper & Row Publishers, Inc, New York.

Koole, S. L., & Van den Berg, A. E. (2005). Lost in the wilderness: terror management, action orientation, and nature evaluation. *Journal of personality and social psychology*, 88(6), 1014.

Kredentser, M. S., Fabrigar, L. R., Smith, S. M., & Fulton, K. (2012). Following what people think we should do versus what people actually do: Elaboration as a moderator of the impact of descriptive and injunctive norms. *Social Psychological and Personality Science*, 3(3), 341-347.

Lazarus, E., & Folkman, S. (1984). Stress, appraisal, and coping.

Leonard, A. (2004). Service learning as a transgressive pedagogy: A must for today's generation. *CrossCurrents*, 61-72.

Lind, E. A., & Van den Bos, K. (2002). When fairness works: Toward a general theory of uncertainty management. *Research in organizational behavior*, 24, 181-223.

Lindenberg, S., & Steg, L. (2007). Normative, gain and hedonic goal frames guiding environmental behavior. *Journal of Social issues*, 63(1), 117-137.

Lotz-Sisitka, H., Wals, A. E., Kronlid, D., & McGarry, D. (2015). Transformative, transgressive social learning: Rethinking higher education pedagogy in times of systemic global dysfunction. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 16, 73-80.

Luckasson, R., Borthwick-Duffy, S., Buntinx, W. H., Coulter, D. L., Craig, E. M. P., Reeve, A., ... & Tasse, M. J. (2002). *Mental retardation: Definition, classification, and systems of supports*. American Association on Mental Retardation.

Masson, T., & Fritsche, I. (2021). We need climate change mitigation and climate change mitigation needs the 'We': A state-of-the-art review of social identity effects motivating climate change action. *Current opinion in behavioral sciences*, 42, 89-96.

Masson, T., & Fritsche, I. (2021). We need climate change mitigation and climate change mitigation needs the 'We': A state-of-the-art review of social identity effects

motivating climate change action. *Current opinion in behavioral sciences*, 42, 89-96.

Masson, T., Jugert, P., & Fritsche, I. (2016). Collective self-fulfilling prophecies: group identification biases perceptions of environmental group norms among high identifiers. *Social influence*, 11(3), 185-198.

Mezirow, J. (2018). Transformative learning theory. In *Contemporary theories of learning* (pp. 114-128). Routledge.

Milfont, T. L., Osborne, D., Yogeewaran, K., & Sibley, C. G. (2020). The role of national identity in collective pro-environmental action. *Journal of Environmental Psychology*, 72, 101522.

Ness, A. R., & Powles, J. W. (1997). Fruit and vegetables, and cardiovascular disease: a review. *International Journal of epidemiology*, 26(1), 1-13.

North, P. (2011). The politics of climate activism in the UK: a social movement analysis. *Environment and Planning A*, 43(7), 1581-1598.

Ojala, M. (2022). Prefiguring sustainable futures? Young people's strategies to deal with conflicts about climate-friendly food choices and implications for transformative learning. *Environmental Education Research*, 1-18.

Onel, N. (2017). Pro-environmental purchasing behavior of consumers: The role of norms. *Social Marketing Quarterly*, 23(2), 103-121.

Onwezen, M. C., Antonides, G., & Bartels, J. (2013). The Norm Activation Model: An exploration of the functions of anticipated pride and guilt in pro-environmental behaviour. *Journal of economic psychology*, 39, 141-153.

Rabinovich, A., Heath, S. C., Zhischenko, V., Mkilema, F., Patrick, A., Nasser, M., ... & Ndakidemi, P. (2020). Protecting the commons: Predictors of willingness to mitigate communal land degradation among Maasai pastoralists. *Journal of Environmental Psychology*, 72, 101504.

Raekstad, P., & Gradin, S. S. (2020). *Prefigurative politics: Building tomorrow today*. Polity Press.

- Reijnders, L., & Soret, S. (2003). Quantification of the environmental impact of different dietary protein choices. *The American journal of clinical nutrition*, 78(3), 664S-668S.
- Renna, M., Rinaldi, V. A., & Gonnella, M. (2015). The Mediterranean Diet between traditional foods and human health: The culinary example of Puglia (Southern Italy). *International Journal of Gastronomy and Food Science*, 2(2), 63-71.
- Rosenblatt, A., Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., & Lyon, D. (1989). Evidence for terror management theory: I. The effects of mortality salience on reactions to those who violate or uphold cultural values. *Journal of personality and social psychology*, 57(4), 681.
- Rosenbloom, T. (2003). Sensation seeking and risk taking in mortality salience. *Personality and Individual Differences*, 35(8), 1809-1819
- Ross, A. D., & Rouse, S. M. (2020). (Young) Generations as Social Identities: The Role of Latino* Millennial/Generation Z in Shaping Attitudes About Climate Change. *Political Behavior*, 1-20.
- Rothbaum, F., Weisz, J. R., & Snyder, S. S. (1982). Changing the world and changing the self: A two-process model of perceived control. *Journal of personality and social psychology*, 42(1), 5.
- Rothschild, M. L. (1999). Carrots, sticks, and promises: A conceptual framework for the management of public health and social issue behaviors. *Journal of marketing*, 63(4), 24-37.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American psychologist*, 55(1), 68.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American psychologist*, 55(1), 68.

- Sáez-Almendros, S., Obrador, B., Bach-Faig, A., & Serra-Majem, L. (2013). Environmental footprints of Mediterranean versus Western dietary patterns: beyond the health benefits of the Mediterranean diet. *Environmental Health, 12*(1), 1-8.
- Salmivaara, L., Lombardini, C., & Lankoski, L. (2021). Examining social norms among other motives for sustainable food choice: The promise of descriptive norms. *Journal of Cleaner Production, 311*, 127508.
- Salmivaara, L., Lombardini, C., & Lankoski, L. (2021). Examining social norms among other motives for sustainable food choice: The promise of descriptive norms. *Journal of Cleaner Production, 311*, 127508.
- Schalock, R. L., Borthwick-Duffy, S. A., Bradley, V., Buntix, W. H. E., Coulter, M. D., Craig, E. M., Gomez, S. C., Lachapelle, Y., Luckasson, R., Reeve, A., Shogren, K. A., Snell, M. E., Spreat, S., Tassé, M. J., Thompson, J. R., Verdugo, M. A., Wehmeyer, M. L., & Yeager, M. H. (2010). *Intellectual disability. Definition, classification and systems of supports (11th ed.)*. Washington, DC: American Association on Intellectual and Developmental Disabilities.
- Schneider-Mayerson, M., & Leong, K. L. (2020). Eco-reproductive concerns in the age of climate change. *Climatic Change, 163*(2), 1007-1023.
- Schulte, M., Bamberg, S., Rees, J., & Rollin, P. (2020). Social identity as a key concept for connecting transformative societal change with individual environmental activism. *Journal of Environmental Psychology, 72*, 101525.
- Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221-279). Academic Press.
- Skinner, E. A. (2007). Secondary control critiqued: is it secondary? is it control? Comment on Morling and Evered (2006).
- Slout, D., Jans, L., & Steg, L. (2018). Can community energy initiatives motivate sustainable energy behaviours? The role of initiative involvement and personal pro-environmental motivation. *Journal of Environmental Psychology, 57*, 99-106.

Sobal, J., Bisogni, C. A., Devine, C. M., & Jastran, M. (2006). A conceptual model of the food choice process over the life course. *Frontiers in Nutritional Science*, 3, 1.

Solomon, S., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (2004). The cultural animal: Twenty years of terror management theory and research.

Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?. *Behavioral and brain sciences*, 23(5), 645-665.

Stephoe, A., Pollard, T. M., & Wardle, J. (1995). Development of a measure of the motives underlying the selection of food: the food choice questionnaire. *Appetite*, 25(3), 267-284.

Stern, P. C. (2000). New environmental theories: toward a coherent theory of environmentally significant behavior. *Journal of social issues*, 56(3), 407-424.

Stollberg, J., Fritsche, I., & Jonas, E. (2017). The groupy shift: Conformity to liberal in-group norms as a group-based response to threatened personal control. *Social Cognition*, 35(4), 374.

Sumner, W. G. (2019). *Folkways: A study of the sociological importance of usages, manners, customs, mores, and morals*. Good Press.

Teixeira, P. J., Patrick, H., & Mata, J. (2011). Why we eat what we eat: the role of autonomous motivation in eating behaviour regulation.

Thøgersen, J. (2006). Norms for environmentally responsible behaviour: An extended taxonomy. *Journal of environmental Psychology*, 26(4), 247-261.

Thøgersen, J. (2006). Norms for environmentally responsible behaviour: An extended taxonomy. *Journal of environmental Psychology*, 26(4), 247-261.

Tilman, D., & Clark, M. (2014). Global diets link environmental sustainability and human health. *Nature*, 515(7528), 518-522.

Tilman, D., & Clark, M. (2014). Global diets link environmental sustainability and human health. *Nature*, 515(7528), 518-522.

Trapp, G. S., Hickling, S., Christian, H. E., Bull, F., Timperio, A. F., Boruff, B., ... & Giles-Corti, B. (2015). Individual, social, and environmental correlates of healthy and unhealthy eating. *Health Education & Behavior, 42*(6), 759-768.

Trott, C. D. (2016). Constructing alternatives: Envisioning a critical psychology of prefigurative politics. *Journal of Social and Political Psychology, 4*(1), 266-285.

Tukker, A., Goldbohm, R. A., De Koning, A., Verheijden, M., Kleijn, R., Wolf, O., ... & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Environmental impacts of changes to healthier diets in Europe. *Ecological Economics, 70*(10), 1776-1788.

Tukker, A., Goldbohm, R. A., De Koning, A., Verheijden, M., Kleijn, R., Wolf, O., ... & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Environmental impacts of changes to healthier diets in Europe. *Ecological Economics, 70*(10), 1776-1788.

Van den Bos, K., & Lind, E. A. (2002). Uncertainty management by means of fairness judgments.

Van den Bos, K., Poortvliet, P. M., Maas, M., Miedema, J., & Van den Ham, E. J. (2005). An enquiry concerning the principles of cultural norms and values: The impact of uncertainty and mortality salience on reactions to violations and bolstering of cultural worldviews. *Journal of Experimental Social Psychology, 41*(2), 91-113.

Verain, M. C., Bouwman, E. P., Galama, J., & Reinders, M. J. (2022). Healthy eating strategies: Individually different or context-dependent?. *Appetite, 168*, 105759.

Verzeletti, C., Maes, L., Santinello, M., Baldassari, D., & Vereecken, C. A. (2010). Food-related family lifestyle associated with fruit and vegetable consumption among young adolescents in Belgium Flanders and the Veneto Region of Italy. *Appetite, 54*(2), 394-397.

Weber, C. L., & Matthews, H. S. (2008). Food-miles and the relative climate impacts of food choices in the United States.

Westhoek, H., Lesschen, J. P., Rood, T., Wagner, S., De Marco, A., Murphy-Bokern, D., ... & Oenema, O. (2014). Food choices, health and environment: Effects

of cutting Europe's meat and dairy intake. *Global Environmental Change*, 26, 196-205.

White, T. (2000). Diet and the distribution of environmental impact. *Ecological economics*, 34(1), 145-153.

WHO, S. W. (2008). European Action Plan for Food and Nutrition Policy 2007–2012.

Willet, W. C., Sacks, F., & Trichopoulou, A. et al. Mediterranean diet pyramid: a cultural model for healthy eating. *Am J Clin Nutr* 1995, 61.