



CORSO "CAMBIAMENTI
CLIMATICI"
PROF. STEFANO CASERINI

3 GIUGNO 2025

comunicazione dei cambiamenti climatici e forme del diniego

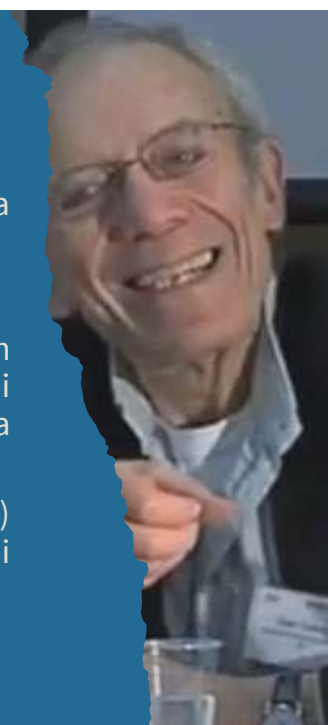
Marco Deriu, Università di parma



VARI LIVELLI DI DINIEGO

Secondo **Stanley Cohen**, che ha proposto una "Sociologia del diniego" ci sono diverse modalità di diniego tra cui:

- 1) Dichiarazioni in buona fede;
- 2) Forme di menzogna deliberate e intenzionali; un oscuramento più o meno intenzionale di fonti di informazione per non esporsi a una consapevolezza dolorosa e al senso di colpa;
- 3) Una situazione di negazione e rimozione non (pienamente) consapevole in cui l'informazione entra in un angolo cieco di blocco dell'attenzione e di autoinganno.





IL TEMA DEL DINIEGO

«Il diniego può non essere questione né di dire la verità, né di mentire intenzionalmente. L'affermazione non è del tutto deliberata e lo status di "conoscenza" della verità non è del tutto chiaro. Sembrano esistere stati mentali, o, addirittura, intere culture, in cui noi sappiamo e allo stesso tempo non sappiamo. [...]». I gruppi dominanti sembrano misteriosamente capaci di escludere o ignorare l'ingiustizia e la sofferenza che li circonda. In società più democratiche, la gente non esclude i risultati per coercizione, ma per abitudine culturale [...]».

(Stanley Cohen, *Stati di negazione*, Carocci, Roma, 2002, p. 27)



IL DINIEGO IN SOCIETÀ DEMOCRATICHE

Cohen ci invita dunque iniziare a considerare il fatto che esistono forme di diniego non solo delle singole persone ma anche promosse dagli stessi stati o da intere culture.

Parlando delle forme di **diniego «ufficiale»** sottolinea:

«Nelle società totalitarie, in particolare in quelle del classico modello stalinista, il diniego ufficiale va oltre di eventi specifici (il massacro che non accadde) fino a giungere a riscrivere la storia e ad escludere il presente. Lo Stato rende impossibile o pericoloso il riconoscimento di realtà passate e presenti. In società più democratiche, il diniego ufficiale è più sottile e copre la verità con una cornice di rispettabilità, costruisce un'agenda pubblica, adultera i fatti, fa filtrare informazioni tendenziose ai media, esprime preoccupazioni selettive per le vittime adatte e dinieghi interpretativi che riguardano la politica estera».

(Stanley Cohen, *Stati di negazione*, Carocci, Roma, 2002, p. 33).

E per quanto riguarda i **dinieghi «culturali»**:

«I dinieghi culturali non sono né interamente personali né ufficialmente organizzati dallo Stato. Intere società possono scivolare in tipo di diniego che non dipendono da una conclamata forma stalinista od orwelliana del controllo del pensiero»

(Stanley Cohen, *Stati di negazione*, Carocci, Roma, 2002, p. 33).

INFORMAZIONI SENZA EFFETTO...

«C'è un filo conduttore comune in tutte le numerose e diverse storie di diniego: alle persone, alle organizzazioni o ad intere società sono fornite informazioni troppo inquietanti, minacciose o anomale perché siano interamente assorbite e o apertamente riconosciute. Pertanto tale informazione è rimossa, negata, messa da parte o re-interpretata. Oppure essa viene sufficientemente "registrata", ma le sue implicazioni – cognitive, emotive o morali – sono evitate, neutralizzate o razionalizzate»

(Stanley Cohen, *Stati di negazione*, Carocci, Roma, 2002, p. 23)

«L'informazione era stata ricevuta ma non "registrata" o meglio, secondo un *cliché*, non digerita. Era affondata nella coscienza senza produrre cambiamenti negli atteggiamenti e nell'opinione pubblica».

(Stanley Cohen, *Stati di negazione*, Carocci, Roma, 2002, p. 17)



IL LINGUAGGIO EUFEMISTICO

Secondo l'eminente psicologo **Albert Bandura**, la manipolazione del linguaggio gioca un ruolo importante nell'irresponsabilità ambientale.

«Il linguaggio modella l'apparenza delle cose. Le autosanzioni morali possono essere ridotte presentando le attività nocive con un linguaggio edulcorato, confuso e innocuo. Il **doublespeak** (cioè il linguaggio volontariamente incomprensibile) le rende benigne e socialmente accettabili».

«Il camuffamento linguistico degli effetti nocivi di politiche e pratiche sociali è una prospera strategia per neutralizzare la moralità».

(Albert Bandura, *Disinpegno morale*, Erikson, Trento, 2017, p. 466 e 467.)

UN VOCABOLARIO CONFUSIVO

Bandura fa l'esempio dell'aggettivazione della crescita, come "intelligente" o "sostenibile" come modo per nascondere la continua distruzione delle basi ecologiche della vita e l'esaurimento delle risorse.

Concetti come «green growth», «sviluppo sostenibile», «capitale naturale», «resilienza», hanno giocato e continuano a giocare una funzione ambigua e problematica.

I MODELLI CULTURALI E IL CERVELLO

Come nota il linguista cognitivo George Lakoff:

- «i modelli culturali sono nel nostro cervello. E noi li usiamo automaticamente, senza controllo conscio e senza memoria per la maggior parte del tempo»

George Lakoff, *Pensiero politico e scienze della mente*, Bruno Mondadori, Milano, 2009, p. 40.

I FATTI, LE CONVINZIONI MORALI E LE NARRAZIONI

George Lakoff, suggerisce di comprendere meglio le possibili tensioni tra fatti, convinzioni morali e narrazioni.

- «I progressisti tendono a credere che sia sufficiente comunicare i fatti nudi e crudi. Ma non è così. I fatti sono importanti, ma quello che conta è la loro rilevanza morale. Le persone si identificano con le loro convinzioni morali più che con i fatti».

George Lakoff, "Verso il linguaggio della libertà", *Internazionale*, 1074, 24 ottobre 2014, p. 108.

- «Quando si accetta una particolare narrazione, si ignorano o si occultano le realtà che la contraddicono».

George Lakoff, *Pensiero politico e scienze della mente*, Bruno Mondadori, Milano, 2009, p. 43.

«Qualsiasi verità, per essere accolta, deve rientrare in quei frame, in quegli schemi mentali. Se questo non succede, i fatti rimbalzano fuori dalla nostra mente mentre i frame restano immutati. Perché?

Le neuroscienze ci insegnano che tutti i nostri concetti - i concetti a lungo termine che strutturano il nostro pensiero - sono impressi nelle sinapsi del nostro cervello. I concetti non sono realtà che si modificano semplicemente perché qualcuno ci racconta un fatto. Possiamo anche venire a conoscenza dei fatti, ma se questi non corrispondono alle strutture concettuali presenti nel nostro cervello, ci sfuggono senza che riusciamo a interpretarli. Non li ascoltiamo, non li accettiamo come fatti, ci confondono, non ne comprendiamo il senso, finiamo con l'etichettarli come dati irrazionali, insensati o di nessuna importanza».

George Lakoff, *Non pensare all'elefante. Come riprendersi il discorso politico*, Chiarelettere, Milano, 2019, p. 35.

RAGIONE, FRAMING ED EMOZIONI APPROPRIATE

- «I neoliberal talvolta confondono la ragione reale con il relativismo, poiché la ragione reale riconosce l'esistenza di una molteplicità di modi in cui il cervello vede la realtà. Ho già criticato i neoliberal perché presumono che basti citare fatti e cifre per imporsi politicamente; quando ciò che occorre è un framing onesto e moralmente fondato dei fatti e delle cifre, tale da evidenziare il loro significato morale, e trasmesso con le emozioni appropriate e con parole, immagini e simboli che comunichino realmente».

George Lakoff, *Pensiero politico e scienze della mente*, Bruno Mondadori, Milano, 2009, p. 63.

PIÙ INFORMAZIONI DI FRONTE AL DINIEGO?

«I now understand why my "rational" strategy during all those years failed, and is a bound to keep falling. Pushing even more information onto people who are in denial will never help».

«Ora capisco perché la mia strategia "razionale" in tutti questi anni ha fallito, ed è destinata a continuare a fallire. Fornire ancora più informazioni a persone che sono in uno stato di diniego non sarà mai d'aiuto».

(Jorgen Randers, prefazione a Per Espen Stoknes, *What We Think About When We Try Not Think About Global Warming*, Chelsea Green Publishing, White River Junction, 2015, p. X)



ANGOSCIA E NEGAZIONE

«L'INTENSITÀ DELLA NEGAZIONE È LA CONTROPARTITA ESATTA DEL GRADO E DELLA PROFONDITÀ DELL'ANGOSCIA PRODOTTI DALLA NEGAZIONE STESSA»

(BRUNO BETTELHEIM, *IL CUORE VIGILE*)



L'OPPOSTO DEL DINIEGO...

Secondo Cohen «Lo stato opposto del diniego psicologico è la conoscenza di se stessi . Per essere completi e riconciliati, bisogna affrontare la verità su se stessi».

Stanley Cohen, *Stati di negazione*, Carocci, Roma, 2002, p. 339.

«Senza conoscenza di sé non può esservi guarigione: di fatto, essa è guarigione. Dobbiamo rinunciare alle nostre strategie difensive e al nostro senso distorto della realtà ed affrontare quello che sta veramente accadendo. Il neofita degli Alcolisti Anonimi profferisce la sua prima ammissione. “Mi chiamo Susan e sono un'alcolista”. Il resto segue, come accade per tutti gli altri problemi psicologici».

Stanley Cohen, *Stati di negazione*, Carocci, Roma, 2002, p. 340.

DINIEGO E GESTIONE DELL'ANGOSCIA

Poiché le problematiche ecologiche per complessità, gravità, impatti generano inevitabilmente emozioni forti e angoscienti, occorre porsi il problema di come riequilibrare le forme di angoscia e i meccanismi difensivi.

- Più si diventa coscienti della gravità del problema e più aumenta l'angoscia.
- Più aumenta l'angoscia e più scattano meccanismi difensivi, di distanziamento e diniego.

Ci sono vari livelli per contrastare il rischio di paralisi prodotto dall'angoscia:

- risorse individuali, personali
- risorse e approcci comunicativi (storie, esperienze, rinforzo)
- risorse filosofico spirituali
- risorse politiche, collettive, istituzionali

ALLE RADICI DEL DINIEGO

Oltre alle dinamiche psico-sociali, quali possono essere le problematiche più strutturali dietro i meccanismi di diniego? In che termini il cambiamento climatico appare come minaccia? Cosa mette a rischio?

- La questione di potere (politico, economico, finanziario)
- L'assuefazione e la dipendenza dal modello di organizzazione sociale
- Il rispecchiamento identitario e minaccia al senso di sé
- La coerenza con il modello epistemico interiorizzato

NEGAZIONISMO «GREZZO» E NEGAZIONISMO DI «SECONDO TIPO»

L'approccio mainstream, focalizzato sulle emissioni, e sulla possibilità grazie a soluzioni tecnologiche di ridurre o catturare la CO2 lasciando inalterato tutto il resto è solo apparentemente più concreto e realistico, in realtà è basato su un pensiero magico e su una forma di diniego della complessità della crisi ecologica altrettanto profonda e pericolosa, sebbene più sottile e raffinata rispetto ai più naïfs negazionisti tradizionali.

▷ A questo proposito si potrebbe parlare di un **“negazionismo di secondo tipo” o “subnegazionismo”**, riferibile all'atteggiamento cognitivo e politico di coloro che non negano il cambiamento climatico e la sua gravità come fatto in sé, ma poi si limitano ad ammettere all'attenzione e considerare solamente azioni e interventi di tipo tecnologico, economico, di mercato, completamente inappropriati o visibilmente fuorimisura rispetto alla radicalità della sfida climatica ed ecologica.

La percezione della realtà dunque non viene del tutto rimossa ma solamente “anestetizzata” in modo da risultare tutto sommato “gestibile” e “amministrabile” così da congelare l'angoscia e il sentimento di inadeguatezza e di impotenza.

ELEMENTI CHE OSTACOLANO L'AZIONE

Secondo alcuni studi l'intervento attivo è meno probabile:

- 1) Quando la **responsabilità è spartita** tra tanti soggetti;
- 2) Quando le persone sono **incapaci di identificarsi con le vittime**;
- 3) Quando sono **incapaci di ideare un intervento** efficace;

Questo evidenzia l'importanza di lavorare su diverse dimensioni psicologiche, culturali, sociali e politiche assieme...

UN APPROCCIO PIU' ARTICOLATO

Cohen evidenzia come l'agire sia connesso a diversi aspetti:

- la **cognizione** (il sapere);
- l'**emozione** (il sentimento);
- la **moralità** (il giudizio);
- l'**azione** (il comportamento).

Occorre dunque provare ad armonizzare o allineare questi diversi aspetti.

HOW MINDS CHANGE COME SI CAMBIA IDEA?

David McRaney è un giornalista scientifico affascinato da cervello, mente e cultura. Ha creato il blog/libro/podcast [You Are Not So Smart \(Non sei così intelligente\)](#) per comprendere meglio l'auto-illusione e il ragionamento motivato. Ha aperto il [blog](#) nel 2009 e poco dopo è diventato un [bestseller](#) internazionale, ora disponibile in 17 lingue. Poi è diventato un [podcast](#) che faceva parte di [Boing Boing](#). In questo podcast continua a intervistare scienziati che studiano la psicologia del ragionamento, del processo decisionale e del giudizio. Il suo secondo libro, [You Are Now Less Dumb](#), è uscito nel 2013, mentre il terzo, [How Minds Change](#), è uscito nel 2022.

All'inizio, si è fatto le ossa come giornalista di un giornale che si occupava dell'uragano Katrina sulla Costa del Golfo e nella regione della Pine Belt del profondo Sud. In seguito, si è occupato di chi testa i razzi per la NASA, di cosa significa gestire una casa di accoglienza per i senzatetto sieropositivi e di come una famiglia ha mandato i propri figli all'università costruendo e vendendo coltelli.

Da allora è stato redattore, fotografo, doppiatore, conduttore televisivo, insegnante di giornalismo, conferenziere e sopravvissuto a un tornado. Ha anche lavorato per diversi anni come responsabile dei media digitali per WDAM-TV, dove ha prodotto [The Green Couch Sessions](#), un programma televisivo sulla musica del profondo Sud.

Più recentemente, dopo aver terminato [How Minds Change](#), ha scritto, prodotto e registrato un documentario audio di sei ore che esplora la storia dell'idea e della parola: [genio](#).

Sito web: <https://www.davidmcraney.com/>
https://www.youtube.com/watch?v=C_4ryuRwnCQ
<https://www.youtube.com/watch?v=dwpyvTA7J1Y>



ALCUNI SPUNTI

David McRaney studia alcuni metodi messi a punto negli USA, il **Deep Canvassing** (ricerca o sollecitazione profonda) «**l'epistemologia di strada**», di Anthony Magnabosco, o il metodo elaborato da Karim Tamerius di **Smart Politics**. Tutte questi approcci insistono non tanto sulla confutazione del contenuto, ma su modalità per modificare le tecniche e le forme di ragionamento (**Confutazione della tecnica di ragionamento**) risalendo indietro nel processo per capire come si è arrivati a una conclusione e verificando la solidità del ragionamento.

- **Di fatto ci si confronta sulle motivazioni di una persona più che sulle conclusioni.**
- **Si cerca di costruire vere e proprie conversazioni più che discussioni che mirano a convincere.**
- **Chiedersi non chi ha ragione ma perché vediamo le cose in modo diverso (sequenze e concatenazioni di idee)**
- **Si cerca di pensare sul modo di pensare... (metacognizione guidata)**

21

ALCUNI ELEMENTI DI UMILTÀ EPISTEMICA

- Il disprezzo non fa cambiare idea... Cercare di stabilire un rapporto, e un vero *ascolto disinteressato*
- Confrontarsi con il punto di partenza e la prospettiva altrui (*empatia cognitiva*)
- Concentrarsi su *come e perché* vedono ciò che vedono (prima di *cosa* vedono)
- Partire da *esperienze vicine*, toccare le persone su cose importanti.
- Entrare nell'esperienza concreta. Condividere *storie ed esperienze personali* (trasporto narrativo)
- Cercare un accesso ad *uno spazio emotivo*. Passare per il cuore emotivo.
- Suscitare *ricordi o connessioni con esperienze* che producano autonomamente delle controargomentazioni.
- Attraverso dei punti critici affettivi, *favorire la rielaborazione*.
- Non nascondere le *incertezze, i dubbi, i conflitti*.
- Ampliare e approfondire le *domande*, più che le risposte.
- Cercare di connettersi sui valori profondi.

22



Grazie

MARCO DERIU

MARCO.DERIU@UNIPR.IT