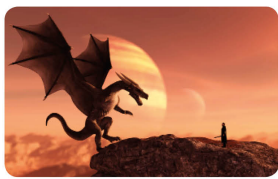


La evolución de los dragones de la inacción

Siete Dragones de la Inacción y No-Sostenibilidad (Dr. Robert Gifford)

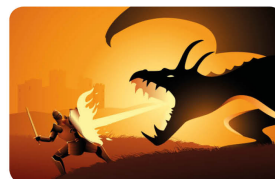
La Psicología de la Acción e Inacción Climática



Cognición limitada



Ideologías



Otras personas



Costos irre recuperables



Descrédito



Riesgos percibidos



Comportamiento limitado

Systways

Resumen

Conclusiones actuales sobre el desfase entre el conocimiento y la acción	3
Resumen	3
Capacidad de pensamiento limitada	4
Capacidad de pensamiento limitada	4
Cerebro antiguo	5
Ignorancia	5
El embotamiento del medio ambiente	6
Incertidumbre	6
Sesgo optimista.....	6
Relativización	6
Falta de control de la acción percibida y autoeficacia.....	7
Ideologías	8
Visiones del mundo	8
Poderes sobrehumanos	9
Creer en la tecnología	9
Justificación del sistema	9
Comparaciones con otras personas	11
Normas sociales y comparaciones sociales.....	11
Injusticia percibida.....	12
Costes irreversibles	14
Inversiones financieras	14
Hábitos	15
Objetivos y aspiraciones contradictorios	15
Falta de conexión local	16
Desaprobación	17
Desconfianza y mentalidad conspirativa	17
Medidas inadecuadas	18
Negación	19
Reactancia	19
Riesgos percibidos	20
Riesgos funcionales.....	20
Riesgos financieros	21
Riesgos psicológicos y sociales	21
Riesgos temporales.....	21
Acción limitada	22
Acciones simbólicas	22
Fenómeno de rebote	23
Conclusión y perspectivas	24

Conclusiones actuales sobre el desfase entre el conocimiento y la acción

Resumen

El psicólogo medioambiental Robert Gifford (2011) utilizó los "dragones de la inacción" para describir las barreras psicológicas a la acción en el contexto de la crisis climática: proporcionan explicaciones para la discrepancia entre la intención de actuar y la aplicación real a nivel individual.

¿Por qué la mayoría de la gente, por un lado, se ocupa de los problemas de sostenibilidad, pero por otro lado no toma las medidas necesarias para un cambio positivo?

Las causas de este desequilibrio son múltiples. Este capítulo presenta las barreras psicológicas que obstaculizan las líneas de actuación necesarias.

Los dragones de la inacción se componen de siete "familias de dragones", que a su vez tienen "subespecies". Sin embargo, aparte de las barreras que dificultan el propio comportamiento, los intentos de actuar de forma respetuosa con el clima también pueden ser, en última instancia, ineficaces o incluso contraproducentes. Los factores ajenos a las propias posibilidades de acción no se tienen en cuenta con los dragones.

Nuestro tiempo se caracteriza por las contradicciones. El progreso médico nos permite curar enfermedades cada vez con más éxito y, al mismo tiempo, muchas personas carecen de atención sanitaria básica mientras sufren hambre y pobreza.

La concienciación medioambiental, la protección del clima y la sostenibilidad están en boca de todos y, sin embargo, ocurre tan poco cuando se trata de cambiar el propio comportamiento.

Nos preguntamos: ¿Cuál es la razón de esto? ¿Por qué por un lado la gente sabe que estamos en una crisis ecológica global que sólo puede superarse si todos nos unimos, y al mismo tiempo no actúa?

El psicólogo ambiental Robert Gifford (2011) ofrece una lista tan completa como práctica: los siete dragones de la inacción. Queremos llegar al fondo de ellas, explicar sus formas de expresión y ampliarlas con los últimos hallazgos de la ciencia.

- ¿Qué limita mi pensamiento?
- ¿Qué influencia tienen las ideologías y qué papel juega lo que hacen otras personas a mi alrededor?
- ¿Qué me impide actuar de forma que mi comportamiento no perjudique al medio ambiente y contribuya a una alternativa sostenible y respetuosa con el clima para nuestra sociedad?

Para poder domar a los dragones de la inactividad, no podemos evitar primero mirarlos directamente a los ojos.

Capacidad de pensamiento limitada

Cognición limitada sobre el problema

- Cerebro antiguo
- Ignorancia (represión o desplazamiento de los pensamientos)
- Falta de concreción
- Incertidumbre
- Imprudencia (subestimación de los riesgos lejanos y futuros)
- Sesgo de optimismo
- Sesgo de confirmación (elección de medios que coinciden con nuestra opinión)
- Percepción de falta de control



Systways

Capacidad de pensamiento limitada

El pensamiento humano no siempre es lógico o racional (Gifford, 2011). Al menos desde los estudios de Tversky y Kahnemann (1974), se ha demostrado que los humanos tendemos a simplificar nuestro pensamiento mediante reglas empíricas (heurísticas).

El objetivo principal es reducir la incertidumbre y tratar lo mejor posible con una cantidad limitada de tiempo y conocimientos. Aunque estas heurísticas suelen ser útiles para la toma de decisiones, pueden ser fácilmente víctimas de errores sistemáticos (sesgos).

En el primer Dragón Familiar *Capacidad de Pensamiento Limitada*, Robert Gifford utiliza el ejemplo de la crisis climática para explicar cómo el pensamiento irracional puede afectar a nuestras decisiones. Aparte de las reglas empíricas propensas a errores, nuestras acciones también pueden verse influidas de forma más general por capacidades cognitivas limitadas (por ejemplo, Finite Pool of Worry, Hansen et al., 2004) o un presupuesto de atención limitado (Finite Pool of Attention, Sisco et al., 2020).

Las especies de dragones de la familia del Pensamiento Limitado se dividen en:

- Cerebro antiguo - Vivo en el aquí y ahora.
- Ignorancia - Lo que no sé no me calienta.
- El cambio climático vuelve a ser noticia
- Inseguridad - No puedo, no sé, no quiero.

- Sesgo optimista - ¡Todo saldrá bien!
- Relativización - Es peor en otros lugares y cuando es peor en otros lugares.
- (Falta de) control percibido de la acción y (falta de) autoeficacia percibida - ¿Puedo cambiar algo?

Cerebro antiguo

En cuanto a la historia contemporánea, el hombre se ha preocupado durante mucho tiempo por encontrar la mejor manera posible de arreglárselas en el aquí y el ahora, ya sea en términos de suministro de alimentos, necesidades del grupo social o defensa contra el peligro.

Contrasta esto con los desafíos actuales, como la crisis climática, que se desarrollan lentamente y a veces incluso de forma inadvertida e independiente del bienestar personal.

En consecuencia, la gente no suele sentirse (directamente) afectada. Esto puede llevar a una baja motivación para adaptar su comportamiento, haciendo, por ejemplo, que la reducción de las emisiones de CO2 sea menos probable (Gifford, 2011).

Trope y Libermann (2012) también describieron en su Teoría del Nivel de Construcción que los humanos centramos nuestras percepciones en el presente y lo sobrevaloramos en nuestras decisiones. Con la distancia psicológica (temporal, espacial, interpersonal), aumenta la capacidad de autorregulación y se acentúan los valores fundamentales de la persona.

Con una menor distancia psicológica, las evaluaciones situacionales adquieren mayor importancia. Tomando el ejemplo de la decisión de los ciudadanos sobre la energía eólica, esto podría significar que el comportamiento de voto a baja distancia psicológica depende más del entorno, por ejemplo de la opinión del grupo social.

Esta menor distancia psicológica podría deberse a la proximidad espacial de la zona de planificación o a un final puntual de la votación. Con una mayor distancia psicológica, la decisión volvería a basarse más en los propios valores y convicciones.

Ignorancia

La ignorancia surge de la falta de conciencia de que ciertos problemas existen, o porque se desconocen ciertas conexiones. Esto puede verse agravado por la falta de conocimientos técnicos y científicos (Gifford, 2011). ¿Significa esto que simplemente hay que enseñar más conocimientos? No necesariamente. Presentar demasiada información para una decisión puede llevar a demandas excesivas (Artinger et al., 2016).

Incluso puede ser que en algunas situaciones la heurística que acabamos de mencionar conduzca a mejores decisiones que la evaluación de mucha información (Gigerenzer & Selten, 2002). La razón es el efecto "menos es más": mucha información implica mucho esfuerzo y, por tanto, puede dificultar la toma de una decisión óptima (Goldstein y Gigerenzer, 2002). Por el contrario, esto no debe significar que los hechos se presenten de forma incompleta, sino que deben formularse de forma clara y correcta.

La ignorancia también puede provenir de los medios de comunicación: Diferentes representaciones (Gifford, 2011; Hoggan & Littlemore, 2009). La influencia de los medios de comunicación en los informes puede llevar a la confusión y, por tanto, a una menor disposición a actuar (Gifford, 2011; Hoggan y Littlemore, 2009).

Sin embargo, la influencia de los medios de comunicación también depende de la motivación para querer desarrollar una opinión correcta y fundamentada en primer lugar (Valentino & Nardis, 2013). Según el efecto del compromiso selectivo con la información (Klapper, 1960), se da el caso de que la gente tiende en parte a buscar sólo los informes que confirman las opiniones que ya tienen. La razón es que podría surgir una desagradable sensación de tensión interna en caso de información contradictoria (véase Disonancia cognitiva: Festinger, 1957). Y eso es precisamente lo que hay que evitar eligiendo informes que confirmen la propia opinión.

El embotamiento del medio ambiente

Muchas situaciones contienen más información y detalles de los que podemos procesar (Artinger et al., 2016; Gifford, 2011). Esto también es cierto para un problema a gran escala como la crisis climática.

A través de la confrontación excesiva con el tema del "cambio climático", se produce entonces una habituación que hace que nuestra atención se despierte cada vez menos (Gifford, 2011; Stoknes, 2014).

La consecuencia: la gente se adormece ante el problema del clima.

Sin embargo, comunicar únicamente la gravedad de la degradación medioambiental también puede ser contraproducente. Es importante señalar las posibles soluciones y oportunidades al mismo tiempo. El motivo es que, de lo contrario, se sobrepasa la capacidad de resistencia emocional y esto no sólo conduce a un embotamiento, sino que el propio problema se "aleja", ya que se suprime la cuestión en lugar de abordarla. Por tanto, la comunicación sobre el clima debe cambiar, es decir, no centrarse sólo en enviar un mensaje, sino también fomentar la acción.

Incertidumbre

El siguiente tipo de pensamiento limitado de la familia del dragón es el estado de incertidumbre. La incertidumbre significa vacilación, y la vacilación significa inhibición de la acción (Gifford, 2011). La incertidumbre a veces puede ser incluso útil, sobre todo cuando "abusamos" de ella para nuestra propia conciencia. Ya que: no estar seguro es una excusa útil para desgranar las propias posibilidades (de acción), mientras se persigue insidiosamente la intención de justificar el propio comportamiento egoísta (véase la negación del dragón).

Los científicos se encuentran con personas en el contexto del cambio climático en muchos lugares (Gifford, 2011; Yousefpour y Hanewinkel, 2016).

- ¿Qué comportamiento tiene más sentido?
- ¿Qué opciones tengo?
- ¿Y cómo puedo seguir protegiendo mis propias necesidades y hábitos?

Roelich y Gieseckam (2019) investigaron la influencia de la incertidumbre entre los responsables de la toma de decisiones, por ejemplo en la política. Las dificultades en la toma de decisiones son, por ejemplo, que los gases de efecto invernadero tienen varios emisores y no siempre está claro quién contribuye con qué. Además, también tienen que basarse en modelos y previsiones cuyas predicciones sólo son válidas con un cierto grado de probabilidad. La reducción de las emisiones de CO₂ a largo plazo es, por tanto, compleja y se caracteriza por las incertidumbres en varios puntos.

Sesgo optimista

El siguiente tipo de cometa se llama sesgo optimista. Debido al exceso de confianza, la gente puede subestimar los riesgos de los desastres medioambientales relacionados con el cambio climático (Gifford, 2011). Entonces asumimos que surgirá un futuro positivo, incluso sin tener que hacer o abstenerse de hacer nada al respecto. Este optimismo también nos hace sentir menos culpables de nuestros actos y menos responsables de las consecuencias. El sesgo optimista también puede aumentar la autoestima. Por ejemplo, las personas asumen que son más activistas en materia de medio ambiente en comparación con otros (Bergquist, 2020)

Relativización

Si queremos afrontar el reto de limitar el aumento de la temperatura global a 1,5C, tenemos que asumir la responsabilidad. Todos y cada uno de nosotros. Esto puede ser abrumador y motivador para abdicar de la responsabilidad con respecto a la degradación del medio ambiente. Una forma sencilla de hacerlo es afirmar que los acontecimientos en el futuro lejano o en otros lugares son mucho peores que en el "aquí y ahora" subjetivo (cf. Dragon Species Ancient Brain; Gifford, 2011).

Esto inhibe la voluntad de actuar sobre el terreno y en el presente.

La razón: nos sentimos menos afectados y, por tanto, menos responsables.

Falta de control de la acción percibida y autoeficacia.

Los dos últimos tipos de cometas de la familia de la *Capacidad de Pensamiento Limitada* se denominan *Falta de Control Percibido de la Acción* y *Falta de Autoeficacia* (Gifford, 2011). Esto también conduce a la inhibición de las intenciones de actuar.

Cuando las personas creen que no pueden hacer nada debido a la magnitud de un problema como el cambio climático, no actúan (Ajzen, 2002). En forma extrema, esto lleva incluso a la creencia de que nadie más puede hacer nada tampoco (Gifford, 2001; Mayer & Smith, 2019). La causa psicológica de esto es, entre otras cosas, la evaluación subjetiva de quién o qué tiene cuánto control sobre lo que realmente sucede, o ningún control (véase Locus of Control; Rotter, 1966).

Además, muchas personas y organizaciones participan en la emisión de gases de efecto invernadero. Una vez más, surge la pregunta: ¿cuánta responsabilidad tengo yo personalmente? Y sobre todo: ¿cuánto control tengo realmente sobre si algo cambia? La sensación de falta de control está alimentada por la suposición (justificada) de que podemos hacer todo lo que queramos para combatir el cambio climático y que seguirá siendo inútil si otros países y empresas sólo piensan en sus propios beneficios y siguen emitiendo gases de efecto invernadero (Stoknes, 2014).

La incertidumbre sobre cómo debemos actuar surge, pues, de la incertidumbre sobre quién tiene cuánta responsabilidad o cuánta influencia en cada momento. Esto lleva a una *difusión de la responsabilidad*. Esto ya se puede observar en situaciones cotidianas: Imaginemos que estamos en el parque con un grupo de personas y de repente alguien pide ayuda. A menudo, muy pocas personas pasan a la acción, ya sea porque se sienten inseguras o porque imitan a las personas que las rodean, quedándose quietas y sin hacer nada. Este comportamiento en situaciones de grupo se denomina *efecto espectador* (Darley y Latané, 1968; Latané y Darley, 1969).

La crisis climática revela incluso un efecto espectador global (Mills, 2020): los gobiernos y los líderes de opinión no dan un ejemplo medioambiental que pueda ser emulado por los ciudadanos. No hacen nada o muy poco. Muchas personas hacen lo mismo. Al igual que los ciudadanos individuales, los "líderes de la sociedad" suelen estar sobrecargados, son irrealmente optimistas y subestiman los riesgos. En otras palabras, todo el mundo se queda parado mientras el clima pide ayuda.

Pero también hay buenas noticias: La gente sale a la calle, protesta y rompe la impotencia (Swim et al., 2019). Surgen momentos de poder colectivo y la debilitada autoeficacia se ve reforzada por el sentimiento de grupo (Jugert et al., 2016). Incluso las personas que antes solo eran observadores o espectadores inactivos se movilizan, porque las huelgas no solo refuerzan la creencia en el potencial colectivo, sino que también pueden reducir los antiguos prejuicios contra los manifestantes (Swim et al., 2019).

Ideologías



Cosmovisiones ideológicas que nos moldean y tienden a impedir actitudes y comportamientos proambientales y prosociales.

- Cosmovisiones políticas
- SystJustificación del sistema
- Poderes suprahumanos
- **Tecnosalvación** (creencia de que la tecnología y la geoingeniería nos salvarán)

Systways

Gifford (2011) identifica las ideologías como la segunda familia de dragones de la inacción. Esto se refiere, por ejemplo, a los sistemas de pensamiento político o religioso.

Las creencias ideológicas pueden afectar a diversos ámbitos de la vida. Al mismo tiempo, proporcionan una explicación para muchas cosas y, por tanto, satisfacen la necesidad de seguridad y simplificación. Por último, pero no menos importante, también sirven para la autoestima y refuerzan los vínculos sociales (Jost et al., 2009).

Desgraciadamente, hay una pega crucial en todo esto: muchas ideologías contradicen una actitud sostenible de protección del medio ambiente y del clima y, por tanto, representan un obstáculo central a la hora de cambiar el propio comportamiento para la protección del clima (Gifford, 2011).

Las especies de dragones de la familia de las Ideologías son:

- Visiones del mundo - Porque lo que no puede ser, no debe ser
- Poderes sobrehumanos - Esto es el destino
- Creer en la tecnología - La tecnología nos salvará
- Justificación del sistema - Pero me parece bien

Visiones del mundo

Algunas visiones del mundo y creencias no sólo inhiben el comportamiento de protección del clima, sino que incluso contribuyen a la destrucción de la naturaleza (Gifford, 2011).

Un ejemplo es el apoyo irreflexivo a los sistemas capitalistas y la actitud que los acompaña de que el planeta Tierra funciona principalmente como un recurso que puede ser utilizado o explotado según los propios intereses. Esta libertad autoimpuesta en el trato con el mundo natural conduce directamente a consecuencias negativas, no sólo para la naturaleza, sino también para sus beneficiarios. Vivimos en un mundo con recursos limitados y una población en constante crecimiento. Ya en la década de 1960 se postuló que, en estas circunstancias, el deseo de aumentar el beneficio personal conduce a la destrucción de lo propio y de la base común de la vida (Hardin, 1968).

Este dilema es de gran actualidad y puede observarse en muchos escenarios del mundo globalizado (capitalista): La sobrepesca de los océanos, la destrucción de los paisajes mediante monocultivos o la deforestación son ejemplos que destruyen las condiciones de vida presentes y futuras (Gifford, 2011; Gardiner, 2001).

Sin embargo, muchos problemas de colaboración que podrían abordarse eficazmente sobre todo a través de la cooperación y la coordinación suelen responderse con enfoques individuales y no colectivos (Gross y De Dreu, 2019). Entre las razones se encuentran el miedo a sufrir pérdidas individuales cuando se invierte en intentos de solución cooperativa, la desconfianza hacia otros miembros del grupo o la falta de creencia en que la estrategia cooperativa sea prometedora. Las innovaciones y los cambios en las estructuras económicas de los últimos años han hecho que los enfoques colectivos de resolución de problemas pasen de ser una necesidad a una posibilidad.

Existe una tendencia creciente a favorecer las estrategias individualistas. El problema es que esto suele conducir a peores resultados tanto para la comunidad como para el individuo (Gross & De Dreu, 2019).

Poderes sobrehumanos

La creencia en fuerzas sobrehumanas es otro dragón ideológico (Gifford, 2011). Entre ellas se encuentra, por ejemplo, la creencia en una divinidad o en una fuerza como la "Madre Naturaleza" que resuelve la crisis climática. El individuo puede así sentirse absuelto de toda responsabilidad. La confianza en los poderes sobrehumanos se asocia con el escepticismo científico, el comportamiento de reactancia y los dragones anteriormente señalados de falta de control de la acción percibida, falta de autoeficacia percibida y sesgo optimista (Gifford et al., 2018).

Creer en la tecnología

El poder de las "fuerzas extranjeras" también se esconde detrás del dragón de la confianza tecnológica (Gifford, 2011). Existe la convicción de que los logros tecnológicos son la fuente decisiva para superar la crisis climática. Esta actitud no sólo sobrestima las posibilidades prácticas, sino que también inhibe el propio comportamiento para reducir las emisiones.

Un ejemplo en este contexto es el campo de la geoingeniería, es decir, la intervención en los sistemas naturales para eliminar el CO₂ de la atmósfera rápidamente y en grandes áreas. Aumentar la masa de algas en los océanos para potenciar el producto fotosintético, crear nubes artificiales para reducir la radiación solar o atrapar enormes cantidades de CO₂ en el suelo: escenarios que suenan tentadoramente simples y que pronostican un futuro positivo (Lawrence et al., 2018). Pero estas formas aparentemente prometedoras de gestionar el efecto invernadero pueden conducir a un comportamiento negligente, por ejemplo, en forma de aumento de las emisiones de CO₂. ¿Por qué adaptarme o cambiar mi comportamiento cuando, a primera vista, ya se ha encontrado una solución? La tentación es tener que restringir menos las libertades (Lin, 2013; Santarisi, 2012).

Justificación del sistema

El último dragón de la ideología es el mecanismo psicológico de justificación del sistema (Jost y Banaji, 1994; Gifford, 2011). El comportamiento proambiental se ve inhibido por la gente que no quiere abandonar su cómodo statu quo. Sin embargo, al adaptarse a la crisis climática, la vida tal y como estamos acostumbrados tendría que cuestionarse ya en situaciones cotidianas como la compra.

Para evitarlo, la crisis se justifica simplemente como el "curso natural de los acontecimientos". La ventaja: al mismo tiempo, esto legitima la existencia y la continuación de la agradable sensación de statu quo. Por otro lado, se relativizan los problemas ambientales y se debilita la voluntad de proteger el clima (Feygina et al., 2010; Weber, 2016).

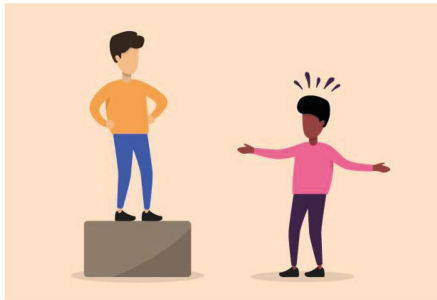
Estrechamente relacionada con la justificación del sistema está la creencia en un mundo justo, es decir, la opinión de que todo sucede como debería (Osborne y Sibley, 2013). Esto crea un sentimiento básico de confianza y puede incluso llevar a un comportamiento de búsqueda de la justicia. Pero: si ese comportamiento se percibe como ajeno a las propias capacidades, también puede conducir a un blanqueo o a una reinterpretación positiva e irreal de la injusticia en el sentido de la asimilación cognitiva (Dalbert, 200; Peter; 2012). Esta forma de resolver el estado de injusticia para una conciencia tranquila conduce a una menor disposición a tomar medidas contra los agravios correspondientes (Osborne y Sibley, 2013).

La justificación del sistema se apoya en la búsqueda unilateral de argumentos que confirmen el propio punto de vista (*Razonamiento Motivado*; Kunda, 21990). Demos la vuelta a la tortilla por un momento: ¿Y si el comportamiento de protección del clima se convierte en la nueva norma del sistema?

El supuesto: las personas que tienden a justificar el sistema también tienen la motivación de reducir las emisiones y proteger el medio ambiente (Feygina et al., 2010).

Comparaciones con otras personas

Otras personas



Comparaciones con otras personas / personas clave

- Comparación social: "otros hacen lo mismo"
- Normas sociales
- Inequidad percibida

Systwaps

Desarrollamos nuestra identidad no en el vacío ni solos, sino en el contexto de otras personas: Trabajamos, jugamos y vivimos juntos, observamos a los demás, especulamos sobre ellos y nos comparamos con ellos. Estas comparaciones, a su vez, nos ayudan a definir la expresión de nuestras capacidades y características (Festinger, 1954).

¿Se me dan bien las matemáticas? ¿Cómo voy a saberlo si no hay un estándar objetivo -es decir, una norma- o si no me comparo con los demás? En términos de comportamiento respetuoso con el medio ambiente, esto también significa que los humanos siempre miramos primero a otras personas para evaluar qué comportamiento es "normal" y "apropiado".

Las especies de dragones de la familia *comparadas con otras personas* son:

- Normas sociales y comparaciones - Esto es (no) propio.
- Injusticia percibida: ¡debe ser justa!

En 2018 se descubrió una nueva especie de milano de esta familia y se le dio el nombre de Authority rules (Gifford et al., 2018). Se cree que se refiere al hecho de que las autoridades, como los jefes y las organizaciones, nos exigen que viajemos mucho o que realicemos otros comportamientos que requieren mucho CO2. Sin embargo, todavía falta una descripción más precisa de este tipo.

Normas sociales y comparaciones sociales

Las normas sociales son reglas y normas que comparten los miembros de un grupo (Jonas et al., 2014). Se distingue entre normas imperativas y descriptivas (Cialdini et al., 1991). Las normas incisivas (ideales o descriptivas) describen si un comportamiento es aceptado por un grupo social (por ejemplo, comer con la boca cerrada) o desaprobado (por ejemplo, hurgarse la nariz).

Sin embargo, como muchas normas sociales no están escritas en los libros ni se nos han inculcado, a menudo tenemos que deducir cuál es el comportamiento aceptado a partir de las percepciones de las situaciones e interacciones.

Las normas descriptivas (normas reales) son el comportamiento real percibido de los miembros de un grupo social, independientemente del componente moral. No indica si un comportamiento es correcto o incorrecto. Un camino recorrido por personas que nos muestra el camino a través del bosque es una norma descriptiva (Harré, 2011). Si me siento en una sala llena de gente y la mayoría aplaude, es probable que aplauda. Si no lo hago, podría atraer una atención desagradable.

Las normas descriptivas también muestran su efecto en el contexto de la sostenibilidad: los huéspedes de los hoteles mandan lavar menos toallas cuando se les dice que otros huéspedes también son ahorradores, y los hogares con un alto consumo de energía cambian su comportamiento cuando se les proporciona información sobre el consumo medio de su barrio (Goldstein et al., 2008; Schultz et al., 2007). Según Barth y sus colegas (2021), el comportamiento respetuoso con el medio ambiente es ahora una norma imperativa en la mayoría de las sociedades.

Sin embargo, cuando dos normas sociales entran en conflicto, la acción pro-ecológica aparentemente se lleva la peor parte (Steentjes et al., 2017). En su estudio, el equipo de autores puso en conflicto dos normas sociales: el mandamiento de considerar la protección del clima como algo bueno e importante frente al mandamiento de no contradecir directamente a los conocidos superficiales en una pequeña charla. La norma de la pequeña charla resultó ser más significativa. Esto sugiere que el comportamiento perjudicial para el clima no se ve como algo tan inmoral como para dejar de lado otras normas sociales (como la cortesía sin compromiso en las conversaciones triviales), independientemente de lo que uno mismo piense: los propios examinados rechazaron el racismo y el comportamiento anticlimático casi con la misma fuerza (Steentjes et al., 2017).

Una revisión de 42 estudios originales sobre el impacto de las intervenciones proambientales que utilizan normas sociales encontró que, a pesar de algunas excepciones, las normas sociales parecen tener un impacto significativo en los comportamientos proambientales en las áreas de uso de energía, reciclaje, reducción de residuos, consumo ecológico, uso de toallas y uso de pesticidas (Farrow et al., 2017). Los autores atribuyen la consistencia con la que las normas descriptivas tienen relativamente más probabilidades de influir con éxito en el comportamiento (80% de los estudios) en comparación con las normas imperativas (40%), en parte al hecho de que, en ausencia de una norma imperativa, las personas pueden asumir que un comportamiento muy común también es apropiado y deseado. Además, si uno no recuerda las normas o no las percibe, entonces no tendrá un comportamiento deseable o inferirá de forma incorrecta, un resultado que vincula a la familia del dragón de la comparación social con la de la capacidad de razonamiento limitada.

En contraste con las normas sociales, la comparación social juega un papel especialmente cuando me comparo explícita y directamente con las personas que son más importantes para mí. Esta comparación social directa suele examinarse en estudios en los que se informa a los participantes en tiempo real sobre las decisiones de otras personas antes de que tomen su propia decisión a favor o en contra de un comportamiento respetuoso con el medio ambiente. En este caso, se puede suponer que las normas tienen más posibilidades de surgir y, por lo tanto, pueden medirse (Biel y Thøgersen, 2007).

Un ejemplo de ello es el uso de contenedores públicos de compost y cómo promover su uso. El enfoque: personal encubierto del grupo de investigación apuntó a los cubos de compostaje para separar los residuos. Cuando los clientes del restaurante observaban directamente el uso de las papeleras, también eran más propensos a hacerlo (Sussamn & Gifford, 2013). El efecto positivo de la comparación directa mediante el uso de apps gamificadas también se demostró para el ahorro de electricidad (Wemyss et al., 2016; Ro et al., 2017).

Injusticia percibida

A nadie le gusta que se aprovechen de él. Además, esto contradiría la norma social de "igualdad". En consecuencia, es injusto que yo deba cambiar mi comportamiento pero los demás no. La equidad percibida se extiende a través de diferentes niveles - aquí se pueden hacer al menos tres tipos de comparaciones que dan lugar a diferentes opciones políticas: comparaciones intraindividuales, interpersonales e intergeneracionales (Schuitema & Bergstad, 2019).

Leonardo DiCaprio, por ejemplo, lucha contra el fracking, por los tigres siberianos, contra el comercio de marfil y por la concienciación medioambiental entre los famosos que, por lo demás, sólo se interesan por la vida de lujo. Pero su estilo de vida es cualquier cosa menos ecológico (Koch, 2016): le gusta conducir coches rápidos y, de entre todas las cosas, la estrella de Hollywood se hizo llevar en avión desde Cannes a Nueva York para recibir un premio medioambiental. Y el consumidor medio piensa: "Si ni siquiera DiCaprio, el gran ecologista, se abstiene de los pecados climáticos, ¿por qué debería hacerlo yo?"

Por ejemplo, uno puede considerar que las leyes que establecen la energía eólica son injustas e inaceptables si siente que las turbinas eólicas interfieren con su vista (comparación intraindividual).

Un pescador o una pescadora puede considerar injusta una cuota de bacalao porque afecta a su negocio pero no al de los pescadores de arenque (comparación interpersonal).

Las comparaciones intergeneracionales implican que la gente compara las decisiones políticas actuales con las decisiones para las generaciones futuras y el impacto en la naturaleza y el medio ambiente.

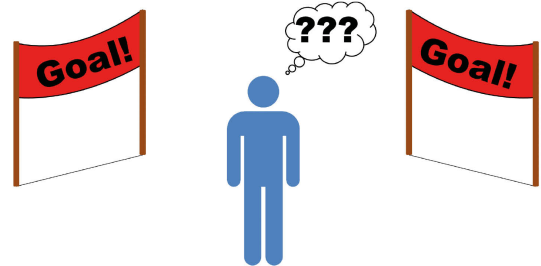
Los estudios sobre el apoyo público a las medidas de política medioambiental demuestran que, además de la eficacia, este también depende en gran medida de la percepción de justicia (por ejemplo, Eriksson et al., 2006; Schuitema et al., 2011; Huber et al., 2019; Sommer et al., 2020). La equidad también juega un papel en la comparación entre las acciones propias y las de los grandes actores: uno puede sentirse impotente y ver sus propias acciones proambientales como una "gota en el océano" cuando se compara con el daño ambiental causado por países enteros como China (Hope et al., 2018).

Costes irreversibles

Costos irrecuperables



- **Inversiones financieras:** decisiones sobre inversiones que limitan nuestras opciones (i.e. carro coche es comercio electrónico, coche se compra igual)
- **Impulso conductual:** falta de vínculos locales (la gente que ama su lugar lo cuida)
- **Objetivos e inspiraciones en conflicto**



Systwaps

El término "coste hundido" procede de la administración de empresas y se refiere a los costes irreversibles o sobre los que ya no se puede influir. Por ejemplo, los costes de planificación y construcción ya incurridos para el aeropuerto BER de Berlín ya no pueden revertirse, incluso si se decidiera cancelar el proyecto. Estos costes están ahí de todos modos.

Además, la falacia psicológica del coste hundido describe la tendencia a continuar con una empresa (por ejemplo, un proyecto, una inversión, una relación) cuando ya se ha invertido dinero, tiempo o esfuerzo (Akres y Blumet, 1985).

Los tipos de dragón de la familia de los costes irreversibles incluyen:

- Inversión financiera - Debe haber valido la pena.
- Hábitos - Siempre lo he hecho.
- Objetivos y aspiraciones contradictorios: también tengo una vida propia.
- Falta de apego al lugar - Mi hogar es lo más importante para mí.

Inversiones financieras

Si compras una prenda cara para una ocasión especial y la encuentras en tu armario años después, puedes pensar: "Sí, debería volver a ponérmela alguna vez, era realmente cara". Hoy no es de mi gusto, pero...". - y lo devolverá al armario sin volver a ponérselo. Solemos tener dificultades para desprendernos de cosas por las que hemos pagado mucho dinero. No queremos desperdiciar nada, tenemos aversión a las pérdidas (Novemsky y Kahnemann, 2005).

Otro ejemplo de "tirar el dinero bueno por el malo" viene del campo de la inversión financiera: A pesar de las alternativas disponibles, las inversiones públicas y privadas en fuentes de energía fósiles continúan (Arbuthnott & Dolter, 2019). Los participantes en el mercado de valores suelen basar sus decisiones de venta en el precio de compra del pasado, aunque esto no sea importante para la evolución futura de los precios.

Los ejemplos ilustran que los efectos de los costes hundidos pueden verse como sesgos cognitivos a nivel individual. Sin embargo, se pueden superar racionalmente: Si la mejor opción es abandonar una decisión anterior, también podemos hacerlo sin tener en cuenta las inversiones "hundidas" anteriores (Engler et al., 2019).

Así que aquí volvemos a encontrarnos con otras familias de dragones como Pensamiento Limitado, Hábitos y Riesgos Percibidos (véase también Bartczak et al. 2017). Por lo tanto, en un estudio reciente del grupo de trabajo en torno a Gifford (Lacroix et al., 2019), el dragón Inversión financiera se encuentra también en la familia del dragón Riesgos percibidos.

Hábitos

¿En qué medida los hábitos son "costes irreversibles"?

La primera vez que voy a un nuevo supermercado, tengo que dedicar tiempo a averiguar dónde está la leche, cuáles son las alternativas y cuánto cuestan. La segunda vez es más rápida: sé dónde están los productos y suelo elegir el mismo producto. Con el tiempo, esto se convierte en un hábito que me da cierta estabilidad, pero para el que primero tuve que invertir. No quiero desperdiciar esta inversión.

Los hábitos alimentarios son notoriamente difíciles de cambiar, ya que son un aspecto central del estilo de vida de las personas y de su entorno sociocultural (Vermeier et al., 2020). La decisión de comer un determinado alimento suele ser habitual (Neal et al., 2012). es decir, frecuente y automática en determinados contextos (De Houwer, 2019).

Del mismo modo, en lo que respecta a la movilidad, si estoy acostumbrado a ir regularmente en coche al trabajo, he invertido dinero en el coche y tiempo en determinar la ruta óptima y no quiero desperdiciarlo. Por si fuera poco, este hábito tiene una influencia negativa indirecta en las actitudes hacia el transporte público, como demuestra un estudio de Liu y sus colegas: Cuanto más utilizaba una persona su coche, más insatisfecha se mostraba con el transporte público. Un resultado que sería un obstáculo para pasarse al transporte público.

La gamificación (la aplicación de elementos similares a un juego en un contexto no lúdico) puede facilitar la formación de hábitos y animar a las personas a realizar repetidamente comportamientos respetuosos con el medio ambiente (Geelen et al., 2012). Por ejemplo, los estudios sobre el ahorro de electricidad a través de la gamificación han presentado resultados positivos (Ro et al., 2017), siendo las personas con un alto consumo de energía las que más cambian sus comportamientos y actitudes medioambientales.

Objetivos y aspiraciones contradictorios

Las personas tienen objetivos como ahorrar dinero, darse un capricho o seguir un estilo de vida cómodo y confortable a corto plazo (Gleim et al., 2013; White & Simpson, 2013; Lanzini & Thøgersen, 2014; Tate et al., 2014).

Por ejemplo, me gusta cortar y editar vídeos familiares en mi PC. Además, quiero hacer feliz a mi familia con ella. He invertido tiempo y energía en filmar los vídeos de forma casi profesional y en conocer el software de edición. Sin embargo, ahora mi PC consume mucha electricidad mientras edito. Como me considero una persona concienciada con el medio ambiente, me inquieta el uso del PC y lo uso a menudo.

En resumen, mis otros objetivos y aspiraciones se contradicen con el comportamiento ecológico.

Para hacer frente a estos conflictos, los seres humanos cambiamos nuestros puntos de vista (incluso a corto plazo) o los suprimimos. Así, aunque podemos evaluar el impacto de un comportamiento en el medio ambiente, ignoramos voluntariamente la información relevante en el momento de la decisión (Gawronski y LeBel, 2008).

El comportamiento respetuoso con el medio ambiente suele verse facilitado por objetivos vitales intrínsecos (por ejemplo, el desarrollo personal, la participación en la comunidad, las relaciones) y limitado por objetivos vitales extrínsecos (por ejemplo, el dinero, la fama, la imagen) (Unanue et al., 2006). Por ejemplo, los individuos que valoran la justicia social parecen tener una menor barrera para reducir el consumo de carne que los individuos que valoran la tradición y la riqueza (Pohjolainen et al., 2015).

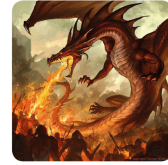
Falta de conexión local

Si tengo un fuerte apego al lugar donde vivo, es más probable que me cuide. En términos de comportamiento proambiental, este apego puede ser reforzante o inhibidor: Como han descubierto Scannell y Gifford (2013) y otros (por ejemplo, Brown et al., 2012; Devine-Wright / Howes, 2010), el apego al lugar también puede subyacer a acciones que son perjudiciales para el propio lugar a largo plazo, como cuando las medidas de mitigación del cambio climático (por ejemplo, las turbinas eólicas) cambian el statu quo y uno lo rechaza. El apego al lugar es un constructo multidimensional (Scannell y Gifford, 2017) y parece estar particularmente asociado con el comportamiento proambiental cuando está basado en la naturaleza (Scannell y Gifford, 2010).

Si definimos el apego al lugar de forma más amplia como el afecto positivo por un lugar concreto, también se pueden mostrar conexiones positivas con el comportamiento respetuoso con el medio ambiente desde el turismo (Cheng & Wu, 2015). Incluso entre los residentes en zonas turísticas que han sufrido desastres naturales en los últimos años, el apego al lugar fue el factor que más predijo el comportamiento proambiental, por delante de la percepción del riesgo (Zhang et al., 2014).

Desaprobación

Descrédito hacia personas expertas y autoridades



Desconfianza general en el Estado y en los programas científicos y gubernamentales:

- Percepción de inadecuación del programa
- Desconfianza
- Reacción
- Negación “complot”

“Hay que desconfiar de todos los hombres que tienen poder.”

James Madison “Padre de la Constitución”

Systways

Las especies de dragones de la familia se denominan desaprobación:

- Desconfianza y mentalidad conspirativa - La crisis climática está inventada.
- Medidas inadecuadas - Esto no es adecuado para mí.
- Negación - ¡Esto no puede ser en absoluto!
- Reactancia - ¡No veo eso!

Desconfianza y mentalidad conspirativa

La confianza tiene un significado importante con respecto a la crisis climática: la conciencia del problema sólo puede surgir si se cree en las fuentes de información. La confianza en la política es esencial para la aceptación de soluciones como un impuesto sobre el carbono (Fairbrother et al., 2019). Si, por el contrario, falta la confianza en la ciencia, la política, los medios de comunicación u otras instituciones públicas, es más fácil no tomarse en serio los problemas que describen.

En Estados Unidos, parece haber una pérdida de confianza en la ciencia desde la década de 1970, pero solo entre los conservadores (Lewandowsky y Oberauer, 2016). Esto, argumentan, sirve para proteger su propia identidad, ya que la ciencia de las últimas décadas desafía principalmente las visiones conservadoras del mundo (por ejemplo, la superioridad del libre mercado).

Los mitos conspirativos proporcionan una salida psicológica para desacreditar los descubrimientos científicos y no tener que tomarlos en serio, de modo que se pueda mantener la negación. Proporcionan "explicaciones" para los eventos e implican que las personas percibidas como poderosas, como los políticos (Imhoff / Bruder, 2014), quieren perjudicar a la sociedad - o al menos a su propio grupo en la sociedad (Douglas et al., 2017). Esto se ve reforzado por el hecho de que no se confía en las fuentes oficiales con información potencialmente contraria (Imhoff & Lamberry, 2018) o no se pueden refutar claramente las afirmaciones conspirativas. Los mitos conspirativos se autoafirman, ya que cualquiera que los contradiga es visto como parte de la conspiración (Lewndowsky et al., 2015).

La mentalidad conspirativa, es decir, la creencia en mitos conspirativos, se clasifica como una actitud política (Imhoff y Bruder, 2014), similar, por ejemplo, al apoyo a las jerarquías sociales o al autoritarismo de derechas (el autoritarismo de derechas se refiere a la tendencia a someterse a la autoridad, apoyar las normas tradicionales y castigar a las personas que se desvían de estas normas; Stanley y Wilson, 2019). La mentalidad conspirativa es una mentalidad en cuyo espectro nos encontramos todos en mayor o menor grado.

El cuestionamiento crítico del sistema puede ser apropiado frente a las influencias de los grupos de presión y las actividades de inteligencia. Sin embargo, la mentalidad conspirativa puede ir muy rápidamente más allá del pensamiento crítico: satisface la necesidad narcisista de ser especial -particularmente conocedor o perspicaz- y crea una sensación de control frente a un sistema impotente (Imhoff y Bruder, 2014).

La mentalidad conspirativa es independiente de los factores de personalidad y las influencias de la inteligencia, el género, la etnia, la religión y los ingresos también son bajas (Imhoff / Lamberry, 2016). Los hallazgos sobre la influenciabilidad de la educación en la mentalidad conspirativa no son concluyentes (por ejemplo, Constantinou et al., 2020), pero se supone que una mejor comunicación de la ciencia puede tener efectos positivos aquí (Constantinou et al., 2020; Lewandowsky / Oberauer, 2016; Ma et al., 2018).

Medidas inadecuadas

Los programas políticos para promover el cambio voluntario de comportamiento pueden fracasar en muchos puntos. La cuestión central es la motivación intrínseca, es decir, si uno mismo quiere el cambio de comportamiento. Con la motivación extrínseca -por ejemplo, las recompensas externas- es más probable que las personas vuelvan a caer en los viejos patrones cuando la recompensa acaba por cesar (Pelletier et al., 1999).

Además, las políticas de fomento de los comportamientos proambientales también pueden ser "insuficientes" por otras razones. Dada la magnitud del problema y la complejidad de las soluciones, no sólo estamos al límite cognitivo (véase "Capacidad de pensamiento limitada"), sino también emocional y motivacional. Si pensamos que nuestro comportamiento relacionado con el entorno no puede tener un efecto suficiente (expectativas de resultado de la acción), no confiamos en nosotros mismos para ponerlo en práctica (expectativas de autoeficacia) o no podemos mantenerlo en la vida cotidiana, esto nos desmotiva, nos sentimos impotentes y no cambiamos nada (Pelletier et al., 1999).

Estas tres variables están relacionadas con factores internos y externos. Algunos factores internos ya los conocemos de los otros dragones, los factores externos pueden ser algo así como la disponibilidad de alternativas sostenibles o las normas sociales.

Entonces, ¿qué puede ayudarnos a aplicar cambios de comportamiento a medio plazo? Diferentes medidas abordan diferentes cuestiones (Grilli & Curtis, 2021): los programas de información y los talleres están diseñados para aumentar la concienciación y los conocimientos sobre cómo actuar. Algunos programas aprovechan el hecho de que, como seres humanos, somos seres sociales (véase "Comparación con otras personas") y aprendemos patrones de comportamiento de otros, especialmente de las personas que son importantes para nosotros (por ejemplo, amigos o familiares). Con el llamado *nudging*, el comportamiento respetuoso con el medio ambiente se nos suministra por defecto o las elecciones nos empujan en una determinada dirección (el *nudging* es en el mundo animal, por ejemplo, el empujón del nido) y tenemos que elegir activamente de forma diferente para actuar de forma más perjudicial para el medio ambiente. Los incentivos (no) monetarios también pueden ser útiles: los depósitos de botellas funcionan a este nivel, por ejemplo.

En un meta-análisis de Grilli & Curtis (2021), que resumió los datos de 155 programas de promoción de comportamientos sostenibles, quedó bastante claro: las campañas de información pura sólo ayudan a las personas que ya están decididas a actuar de todos modos, pero aún no saben cómo. Si las comparaciones *sociales* se comunican en la información (como se describe, por ejemplo, en el caso de las cometas, las *normas sociales* y las *comparaciones sociales*), entonces son significativamente más eficaces.

En muchos casos, los incentivos (monetarios) sólo son efectivos durante el periodo en que se conceden. Se duda de un efecto a largo plazo en el sentido de un cambio de actitud hacia abajo: los costes más elevados perjudican sobre todo, pero sólo son convincentes mientras se producen. Los empujones y los proyectos en los que se aprende de otros (por ejemplo, copiando) son los más eficaces, pero también son muy costosos y no pueden utilizarse en todos los casos.

Según los primeros resultados, el éxito del nudging depende no solo del contexto y del tipo de nudge, sino también de la personalidad de la persona que toma la decisión (Hummel & Maedche, 2019). Es importante para todos los programas: las posibilidades de acción, los recursos y la infraestructura deben darse. El programa adecuado depende del contexto, pero también del grupo objetivo y de los comportamientos que se persiguen.

Negación

La negación de la crisis climática puede referirse a diferentes contenidos del problema: Se puede cuestionar el propio cambio climático, su causa en el comportamiento humano, así como la propia contribución a la crisis climática o su solución.

Además de la falta de conocimiento, la desinformación selectiva o la mala interpretación de los datos científicos también pueden causar o promover la negación de la crisis climática.

Si los ingresos de uno dependen de no creer en la crisis climática, es más probable que no lo haga (cf. Hiss, 2021); en este volumen). Las industrias fósiles hacen hincapié en diferentes aspectos en las campañas de desinformación: Comenzó con la incertidumbre de los hallazgos de la ciencia del clima. Además, había un marco que proclamaba pérdidas económicas catastróficas debido a la protección del clima. Luego, especialmente en Europa, se produjo una transición hacia un encuadre que hace hincapié en la pretensión de la economía de estar a la cabeza de la solución de la crisis climática (Schichting, 2013). Actualmente se pretende asegurar la supremacía económica de la industria fósil porque vende la "tecnología salvadora".

Además, se ha demostrado que la propia visión del mundo, la ideología, las actitudes políticas (como el autoritarismo de derechas y el apoyo a las jerarquías sociales) y los valores influyen en la correcta interpretación de los datos científicos (Stanley y Wilson, 2019; Hornsey et al., 2016; Lewandowsky y Oberauer, 2016). El uso de la heurística (véase "Razonamiento limitado") y la percepción del riesgo dependen de la visión del mundo y las opiniones políticas de cada uno. Las personas ponderan la información de forma diferente para que encaje en su visión del mundo. Por tanto, negar la importancia de la información puede servir para proteger la propia visión del mundo.

En términos de la *Teoría de la Valoración* (Lazarus, 1991), la negación de estos aspectos puede entenderse como un tipo de afrontamiento emocional: los afectos desagradables (por ejemplo, el miedo; Gifford, 2011) se trasladan al inconsciente.

La crisis climática es una amenaza existencial para nuestros medios de vida, por lo que también se puede hacer referencia a la teoría de la gestión del terror para explicar la negación (Solomon et al., 2015; Chmielewski, 2019). Ante la propia mortalidad, el miedo a la muerte (terror) se combate con la búsqueda de una inmortalidad simbólica o el mantenimiento del intragrupo (gestión). La confrontación con la propia mortalidad podría hacer comprensible el creciente giro a la derecha, el populismo y el deseo de explicaciones simples en nuestra sociedad.

Reactancia

En psicología, la reactancia describe la resistencia cuando uno se siente restringido en su libertad de elección y en su libertad de vivir como quiere. Hacer referencia al consenso científico y a otros mensajes sobre el clima puede tener incluso un *efecto contraproducente* para los negacionistas del clima (Ma et al., 2018).

En todos los campos políticos, la confrontación con los hallazgos científicos que contradicen sus puntos de vista puede conducir a una disminución de su confianza en la ciencia - no a una corrección de sus puntos de vista (Nisber et al., 2015). Por tanto, este dragón está estrechamente relacionado con el "dragón de la desconfianza".

Incluso si las medidas se perciben como injustas o muy restrictivas, las personas reaccionan negativamente (Huber et al., 2019 siede Drache *percepción de injusticia*). Los ciudadanos no ven entonces por qué ellos más que nadie deben restringirse.

Percepción del riesgo



Percepción del riesgo de un cambio

- Social
- Psicológico
- Financiero
- Funcional
- Físico
- Temporal



bystways

La decisión de adoptar un comportamiento sostenible -especialmente la compra de productos sostenibles- depende de muchos factores y está plagada de incertidumbres. En la investigación de marketing, se asume aquí una evaluación del riesgo antes de tomar una decisión de compra y se distinguen seis categorías de riesgos en esta poderosa familia de cometas: riesgos funcionales, físicos, financieros, sociales y psicológicos (Durif et al., 2012; Boksberger et al., 2007; cf. Mitchell, 1999).

La ponderación de la influencia de cada uno de los factores de riesgo depende de las influencias sociodemográficas (por ejemplo, la región geográfica, los ingresos, el nivel de educación, el sexo) y del comportamiento de consumo en cuestión (Li et al., 2020; Boksberger et al., 2007).

En cuanto al consumo de productos sostenibles, los riesgos funcionales, financieros y temporales parecen tener un peso especial. Los riesgos físicos (salud) y psicológicos o sociales tienden a ser menores: comprar productos sostenibles puede causar una buena impresión a los demás (Durif et al., 2012).

La familia de riesgos percibidos por los dragones está formada por las especies:

- Riesgos funcionales: ¡no funcionará de todos modos!
- Riesgos financieros - Es demasiado caro. No vale la pena.
- Riesgos psicológicos y sociales: ¿qué piensan los demás de mí?
- Los riesgos del tiempo: no tengo tiempo para eso.

Riesgos funcionales

Ser un pionero siempre ha significado allanar el camino a los demás, y tener que luchar mucho con los obstáculos del camino.

Cualquiera que conduzca un coche eléctrico en Alemania hoy, en 2021, sabe exactamente lo que eso significa. Los vehículos eléctricos son caros, la infraestructura de los postes de recarga sigue siendo inadecuada, no hay un solo sistema de facturación, sino muchos, y el proceso de recarga puede durar distintos tiempos, dependiendo del poste (Bühler et al., 2014). Por tanto, si los riesgos funcionales se interponen, es menos probable que se produzca un cambio de comportamiento.

La infraestructura ciclista en muchas ciudades alemanas es también completamente inadecuada: unos 450 ciclistas mueren cada año en accidentes con coches o camiones en las carreteras alemanas (Lottsiepen et al., 2019). Si las alternativas suponen un riesgo para la integridad física, si no son evidentes y seguras, no se elegirán. Por el contrario, ciudades como Copenhague demuestran que una red de carriles bici bien desarrollada tiene un gran potencial para cambiar el comportamiento (Gössling, 2013).

Riesgos financieros

El cambio a una infraestructura respetuosa con el clima suele requerir un cambio en el statu quo y, por tanto, también una inversión financiera. El sistema solar en el tejado, el aislamiento de la casa, el coche eléctrico, la comida orgánica de temporada, la moda justa y ecológica... todo cuesta dinero. Los beneficios financieros tienden a ser a largo plazo, a menudo el dinero tiene que ser invertido primero - financiado por préstamos si es necesario. Aunque la gente esté dispuesta a gastar más dinero en productos sostenibles, el riesgo financiero es un obstáculo importante (Durif et al., 2012).

Riesgos psicológicos y sociales

Los seres humanos somos seres sociales: nuestra pertenencia a un grupo y nuestra identidad social son factores esenciales de la autoestima (teoría de la identidad social; Tajfel y Turner, 1979). No nos gusta que nuestros amigos, colegas y vecinos nos perciban como "el bicho raro".

Como se ha descrito anteriormente, las normas sociales tienen una gran influencia en el comportamiento humano: Si tenemos miedo de sufrir consecuencias desagradables, es más probable que no mostremos este comportamiento. Un estilo de vida sostenible se está convirtiendo cada vez más en una tendencia -incluso a nivel internacional, la mayoría de los encuestados lo consideran importante (cf. Durif et al., 2012), por lo que este riesgo tiende a ser menos influyente mientras la contraparte no se sienta ofendida por ello (ver Negación y Reactancia).

Riesgos temporales

Desviarse de los caminos trillados de la costumbre y cuestionar los propios comportamientos y patrones de consumo lleva tiempo. Tenemos que elegir nuevos productos y sopesar los pros y los contras. Incluso el propio comportamiento respetuoso con el medio ambiente requiere a veces más tiempo (por ejemplo, montar en bicicleta en lugar de conducir un coche). Si el tiempo requerido es desproporcionado con respecto al posible resultado, somos reacios a cambiar. Este dragón está estrechamente relacionado con los *hábitos* del dragón del coste hundido y, según los estudios, es muy potente a la hora de comprar productos sostenibles (Durif et al., 2012).

Comportamiento limitado



Cambio de comportamiento positivo pero inadecuado

- Tokenismo: “Yo ya reciclo...” / Sesgo de acción única
- Efecto rebote (paradoja de Jevons)... cuanto más energéticamente eficiente es el coche, más se conduce...



Systwaps

Para la mayoría de las personas, todavía hay margen para reducir la huella de carbono mediante cambios de comportamiento. Sin embargo, muchos de nosotros estamos bastante satisfechos con nuestro actual comportamiento medioambiental. Esto puede explicarse por los efectos de desbordamiento: un comportamiento tiene un impacto en el comportamiento posterior - se desborda, por así decirlo.

La última familia de dragones Acción Limitada está compuesta por las siguientes especies:

- Acciones simbólicas: separo la basura.
- Fenómeno de rebote - El coche es económico, así que puedo ir a la panadería.

Acciones simbólicas

Muchas medidas individuales populares de protección del clima y del medio ambiente, como no usar bolsas de plástico, lamentablemente solo tienen un pequeño efecto de protección del clima (Gifford y Chen, 2016; Huddart Kennedy et al., 2013). Esto puede explicarse por el sesgo de la acción única (una variante de los efectos indirectos negativos) (Truelove et al., 2014) . hacemos una buena acción y luego tenemos la impresión de que hemos hecho lo suficiente para resolver el problema. El miedo a la crisis climática disminuye, nos sentimos mejor.

Por si fuera poco, en la crisis del clima y la biodiversidad ya no bastan los cambios de comportamiento individuales, sino que la acción colectiva y política, en particular, debe ocupar un lugar central. En este caso, muchas personas aún carecen de posibilidades concretas de acción y de experiencias de autoeficacia.

Fenómeno de rebote

Si se reduce un efecto favorable al clima al permitirnos más, se ha producido un efecto rebote: Si mi coche es más eficiente en cuanto a combustible, lo conduzco más a menudo (*efecto rebote directo*).

El comportamiento desciende en la escala de reprobabilidad moral - entonces podemos volver a actuar sin remordimientos de conciencia, porque hemos hecho lo suficiente (*licencia moral*; Dütschke et al., 2018).

La *concesión de licencias morales* también lleva a que nos sintamos tan moralmente correctos después de las acciones respetuosas con el clima que apoyemos menos otras acciones respetuosas con el clima o medidas políticas de protección del clima (efecto rebote indirecto), es decir, nos dormimos en los laureles (Truelove et al., 2014).

El fenómeno de rebote también se puede considerar desde el punto de vista macroeconómico: en el sector de la movilidad, por ejemplo, el efecto de rebote anula las ganancias de eficiencia de entre el diez y el 30% (Dimitropoulos et al., 2018), y en todos los sectores (movilidad, energía, etc.) se prevé un efecto de rebote global de alrededor del 30%, que aumentará a más del 50% en 2030 (Barker et al., 2009).

Como ya se ha descrito con la *cometa de la autoeficacia*, empezar con pequeños pasos también puede llevarnos a confiar en nosotros mismos para llevar a cabo un comportamiento de sostenibilidad que es más difícil de implementar, porque nuestras expectativas de autoeficacia aumentan (Lauren et al., 2016). Por lo tanto, también hay *efectos indirectos* positivos en diferentes áreas (Truelove et al., 2014).

El hecho de que un comportamiento anterior nos lleve a actuar después de forma menos sostenible (efecto de desbordamiento negativo) o a confiar en nosotros mismos para hacerlo más (efecto de desbordamiento positivo) depende de varios factores.

Uno de los factores es que, como humanos, nos esforzamos por actuar con la mayor coherencia posible para que no se nos pueda acusar de hipócritas en retrospectiva. Sin embargo, también actuamos de forma consistente, es decir, coherente con el comportamiento anterior, cuando nadie nos observa; los psicólogos lo explican porque incorporamos el comportamiento a nuestra identidad, formamos una "identidad ambiental": "Soy una persona que actúa de forma socialmente/ambientalmente... Soy una persona que actúa de forma social/ambiental/..." - y queremos mantenernos firmes en esto después y cumplirlo. La identidad medioambiental predice los efectos positivos de los comportamientos relevantes para el medio ambiente.

Para que entendamos el comportamiento como parte de nuestra personalidad, es importante que la decisión del primer comportamiento respetuoso con el medio ambiente no esté motivada extrínsecamente (es decir, prescrita desde el exterior), hecha por razones puramente racionales (por ejemplo, ahorrar dinero) o para eliminar emociones desagradables (por ejemplo, la culpa o el miedo), sino porque la expectativa del rol (o la norma social) lo dicta (Truelove et al., 2014), es decir, sirve para cumplir la identidad.

Conclusión y perspectivas

Una multitud de dragones acecha dentro y alrededor de nosotros, tratando de impedir la salvación de nuestros medios de vida. Todos ellos pueden ser domados si conocemos su idiosincrasia y los tenemos en cuenta a la hora de comunicar los hechos científicos y aplicar políticas climáticas eficaces.

Los dragones nos impiden cambiar nuestro comportamiento individual: crean una brecha entre nuestros conocimientos, nuestras actitudes y nuestras acciones.

Pero aunque hayamos domesticado a los dragones: Las emisiones de CO2 siguen aumentando en todo el mundo, a pesar de la creciente concienciación sobre el clima. Esto no puede explicarse únicamente por la influencia de los dragones mencionados.

El sistema económico y social actual sigue haciendo imposible un estilo de vida neutro desde el punto de vista climático (cf. Csutora, 2012; Huddart Kennedy et al., 2013). Csutora (2012) habla aquí de una brecha entre comportamiento e impacto (problema BIG): la huella de carbono de las personas con un comportamiento de consumo consciente del medio ambiente no difiere mucho en promedio de la de una persona que no le presta atención (Csutora, 2012; Tabi, 2013).

Aunque hay diferencias significativas en la huella de carbono entre individuos más o menos sostenibles en áreas individuales (como la movilidad), esto se ve compensado por las barreras estructurales en otras áreas, como el tamaño de la vivienda o los sistemas de calefacción. Aunque los comportamientos individuales respetuosos con el medio ambiente suponen una importante contribución en el conjunto de muchas personas, es necesario cambiar también el marco estructural. De lo contrario, el resultado puede ser la desilusión y la desesperanza (cf. Grund & Brock, 2019). En las próximas unidades se ilustrará con más ejemplos cómo se pueden trabajar los cambios estructurales, es decir, aumentar la huella de la mano.

Fuente:

Dohm, Lea; Peter, Felix; van Bronswijk, Katharina. 2021. Climate Action – Psychologie der Klimakrise – Handlungshemmnisse und Handlungsmöglichkeiten. Psychosozial-Verlag. Páginas 105 a 131. Traducido y adaptado por Rita Muckenhirn. 2022.