Mente & cervello

TEMPO LIBERO

Influenze un po' troppo spinte

Né semplice menzogna né coercizione aperta, la manipolazione gioca in modi sottili con i nostri punti deboli cognitivi ed emotivi

Manipolazione
di Cass R. Sunstein
Raffaello Cortina Editore,
Milano, 2026,
pp. 264 (euro 22,00)

Che differenza c'è tra un suggerimento, un invito pressante e una manipolazione? A spiegarlo è Cass Sunstein, uno dei teorici del *nudge*, la spinta gentile usata per promuovere buone pratiche. Che lo fa da giurista *liberal* che non ha avuto paura di «sporcarsi le mani» con la politica, durante l'amministrazione Obama. Il risultato è un testo denso e accattivante, che nasce in un ambiente normativo e politico diverso da quello europeo, ma aiuta a riflettere su un tema importante e a capire quante volte siamo stati manipolati senza saperlo.

Sunstein apre da avvocato, con un incipit manipolatorio scritto da ChatGPT, per poi spiegare perché la manipolazione è diversa dalla coercizione o dalle semplici menzogne, con una serie di esempi che aiutano a orientarsi. Si parla del «rischio relativo» di determinati comportamenti, ma anche della disposizione dei prodotti in un supermercato, di costi o abbonamenti nascosti e di quelle che Sunstein chiama «trappole per scarafaggi»: le procedure in cui si entra con un clic, ma da cui è difficile uscire. Ma anche degli effetti dei *deepfake*, le immagini fasulle che sono al tempo stesso manipolative e bugiarde proprio perché particolarmente credibili.

Manipolare qualcuno, nota l'autore, non vuol dire solo attirarne l'attenzione come fanno i social media, ma influenzarlo fino a compromettere la sua libertà di scelta, mancandogli di rispetto e interferendo nella sua libertà di azione. Si tratta, e Sunstein lo ammette, di una semplificazione, ma in sintesi la colpa delle manipolazioni è quella di impedirci di ragionare facendo leva sulle nostre emozioni, oppure su scorciatoie o *bias* cognitivi. Senza dimenticare il ruolo della pressione sociale – Sunstein parla di «effetto Barbie» – che ci spinge ad acquistare beni che preferiremmo non esistessero, come le cravatte, i tacchi a spillo o appunto le bambole, o a partecipare a iniziative che non ci interessano davvero.

E poi c'è il pantano (*sludge*), una manipolazione che colpisce soprattutto i soggetti più fragili, rendendo più difficile ottenere qualcosa a cui si ha diritto, o rinunciare a un'offerta sgradita: gli esempi spaziano dalla difficoltà ad accedere a siti istituzionali agli abbonamenti non richiesti, o a modalità di rimborso troppo macchinose.



Ma anche le manipolazioni non sono sempre cattive e a volte hanno un fine legittimo (pensiamo a certe immagini sui pacchetti di sigarette). Senza dimenticare che una spinta gentile (qui tradotta pungolo) può essere anche educativa o utile. E se negli Stati Uniti – durante la presidenza Biden – si è discusso del diritto a non essere manipolati, l'autore ammette che senza un certo grado di manipolazione una società complessa non potrebbe funzionare. E farne a meno, ricorda, non sarebbe neanche divertente: c'è qualcuno che vorrebbe non essere mai stato sedotto?

Paola Emilia Cicerone

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato