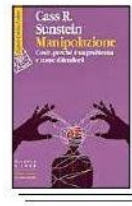


SAGGISTICA

# Viviamo nell'epoca dell'inganno



Cass R. Sunstein  
**Manipolazione**  
Raffaello Cortina  
Traduzione  
Virginio B. Sala  
pagg. 264  
euro 22  
**Voto 8/10**

UN ESEMPIO FRA I TANTI:  
NELLA CAMPAGNA DI TRUMP  
LE DONAZIONI UNA TANTUM  
DIVENTANO PERIODICHE

UN'ATTENZIONE PARTICOLARE  
È RISERVATA AI DEEP FAKE  
PRODOTTI DALL'INTELLIGENZA  
ARTIFICIALE

Lo studioso di Harvard Cass R. Sunstein analizza i condizionamenti a cui siamo sottoposti. Con poche possibilità di fuga

di Andrea Gentile

**N**ella campagna elettorale per Trump, nel marzo 2020, è stata adottata la seguente forma di manipolazione. Le persone che facevano una donazione venivano indirizzate a un modulo online che conteneva una casella già spuntata con la dicitura "Trasforma questa donazione in una donazione mensile". Tre mesi dopo, la campagna utilizzava una strategia simile, denominata *The Money Bomb*: un'impostazione predefinita per cui le persone si impegnavano a un'ulteriore donazione per il compleanno di Trump. In settembre, la campagna ha trasformato la dicitura sulla donazione mensile, con la casella già spuntata, in "una donazione settimanale". Con il prosieguo della campagna questa casella è stata resa meno evidente e spostata al di sotto di altro testo.

«Queste strategie» scrive Cass R. Sunstein, autore di *Manipolazione. Cos'è, perché è un problema e come difendersi* (Raffaello Cortina), «hanno creato un picco di donazioni, fra cui un gran numero di pagamenti non voluti che, in molti casi, superavano i limiti delle carte di credito».

Siamo di fronte alle cosiddette

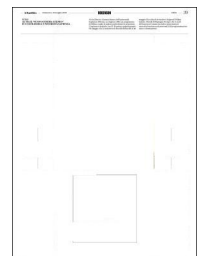
*dark defaults*, ossia impostazioni predefinite oscure che, in questo caso, hanno aumentato il ricavo di 42 milioni di dollari.

Se inizio con questo esempio, è

perché ingloba due dei poli decisivi di questo libro: la manipolazione e il rapporto della politica (e della legge) con essa. Benvenuti, sembra dire l'autore, nell'era della manipolazione, l'era in cui tutto è vero è falso allo stesso tempo. Benvenuti nell'era in cui si avvera, non solo metafisicamente ma persino sul web, l'aporisma sconvolgente del grande filosofo nonché monaco buddista Nāgārjuna, che visse duemila anni fa: «Tutto è vero o non vero, vero e non vero, né vero né non vero». Aludeva, il maestro, alla dottrina della vacuità, di cui si è occupato anche, in questi anni, Carlo Rovelli, in relazione alla fisica quantistica. Non so quanto fosse, però, prevedibile, persino per un illuminato, prevedere un tale livello di post-verità.

Il termine post-verità non è mai utilizzato da Sunstein, giurista e fondatore del programma di studi in Economia comportamentale e politiche pubbliche della Harvard Law School. Si tratta, però di un tema sotteso all'intero libro, uno dei due motori invisibili che conducono chi legge ad addentrarsi nel dedalo di questo fenomeno così contemporaneo. Il secondo motore in-

visibile è senz'altro la cosiddetta "servitù volontaria", teorizzata nel celebre *Discorso* da Étienne de La Boétie. «È certo che con la libertà si perde anche il coraggio. I popoli assoggettati vanno incontro al pericolo (...) quasi intorpiditi, come per adempiere un obbligo, senza sentire bruciare nel cuore il fuoco della liberazione» scriveva il giova-



ne filosofo cinquecento anni fa. E ancora prima, in altro modo, si era espresso uno speranzoso Eschilo, facendo dire alle *Supplici*: «Chi pagherebbe un prezzo per avere padroni?». La risposta di questo libro non può che essere: noi, tutti noi, i viventi.

Il volume è diviso in tre parti: teoria, applicazioni e futuro. La prima è una sezione decisiva per delimitare i confini della manipolazione – tra le tante possibilità di definizione proposte dall'autore segnalo questa: «La manipolazione è una forma di influenza che non rispetta la capacità di scelta riflessiva e deliberativa della sua vittima». La seconda è senz'altro la più interessante, se consideriamo questo libro anche come un manuale di allerta, un memento: che tu stia camminando tra gli scaffali del supermercato, elaborando una domanda per ChatGpt, o scrollando

su Instagram – la manipolazione è sempre dietro l'angolo. Molte le sue forme oggetto di studio dell'autore; come i *deep fake*, cioè quei «prodotti di tecniche basate sull'intelligenza artificiale, volte a creare immagini o video in apparenza reali, in cui si possono vedere persone che fanno o dicono qualcosa che non hanno mai fatto o detto». O come il pantano, «quella "miscela viscosa", sotto forma di oneri amministrativi» che rende difficile ai consumatori fare ciò che desiderano, cioè per esempio smettere di pagare. Fino alla pressione sociale, che ci spinge ad avere prodotti che non desideriamo e che, addirittura, vorremmo che non esistessero.

E i governi? Cosa fanno e cosa potrebbero fare per evitare, o almeno ridimensionare, le manipolazioni? Lascio a chi leggerà il libro la scoperta, ma anticipo che siamo ben lontani da una soluzione. «Il tema principale dell'economia comportamentale e del diritto comportamentale non è che le persone siano stupide, ma che la vita è difficile» scrive l'autore in conclusione. Ed è una conclusione perfetta, se non fosse che, nella prefazione, ce n'era una ancora più efficace: «Cittadini di tutto il mondo, unitevi; non avete nulla da perdere, se non le vostre catene».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



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