

ETICA

La sottile linea rossa tra pubblicità, propaganda e IA

Le nuove frontiere della manipolazione pongono nuovi dilemmi

MARIO DE GARO

Il prestigiatore tiene una pallina tra le dita della mano sinistra e poi finge di afferrarla con la destra; in realtà, però, la nasconde nel palmo sinistro. Perché, allora, tutti seguiamo il movimento della mano destra? Perché il prestigiatore la accompagna con lo sguardo, orienta il corpo verso di essa e costruisce l'intero gesto come se il passaggio fosse realmente avvenuto. I nostri occhi seguono i suoi, e così veniamo turlupinati. La magia non si basa solo sulla destrezza, ma anche sulla capacità di guidare l'attenzione degli spettatori e le loro aspettative. È una manipolazione innocua, ma il principio è lo stesso sfruttato, con ben altre conseguenze, dalla pubblicità, dalla propaganda politica, dai social network e dall'intelligenza artificiale.

Il manipolatore lavora proprio come il prestigiatore: distrae lo sguardo, nasconde ciò che conta e sfrutta i nostri punti deboli. Non ci costringe, ma

Il manipolatore come il prestigiatore distrae lo sguardo e sfrutta i punti deboli

orienta le nostre decisioni nella direzione che conviene a lui. È da questa immagine che prende avvio l'importante libro di Cass Sunstein, *Manipolazione. Cos'è, perché è un problema e come difendersi*, pubblicato da Raffaello Cortina.

Manipolare non significa necessariamente costringere o mentire: si può orientare qualcuno lasciandogli aperte le alternative. Come mostra Sunstein, la manipolazione aggira la scelta riflessiva perché fa leva sull'ignoranza, sulle emozioni, sull'inerzia e sui bias cognitivi. Da qui la necessità di distinguere la manipolazione vera e propria dalle forme legittime di *nudging*, le cosiddette "spintarelle gentili". Ogni architettura della scelta influenza il comportamento: anche disporre i prodotti su uno scaffale orienta le decisioni. La questione è quali interessi serva e se aiuti la persona oppure ne sfrutti le vulnerabilità.

La parte più interessante del libro discute di intelligenza artificiale: le stesse capacità che rendono l'IA utile, infatti, possono farne un potentissimo



Cass R. Sunstein
"Manipolazione"
(trad. di Virginio B. Sala)
Raffaello Cortina Editore
pp. 264, € 22

fiutandolo. Tuttavia, l'ambiente decisionale può rendere un'opzione più saliente delle altre, occultandone i costi o agendo sui punti in cui la resistenza del potenziale acquirente è più debole. In sé, trovarsi di fronte a una pluralità di opzioni non garantisce che una scelta sia realmente autonoma.

Sunstein distingue poi tra *dark patterns* e *light patterns*. I primi servono gli interessi di chi controlla il sistema: è facilissimo abbonarsi a qualcosa, ma arduo cancellarsi, come se il pulsante di disdetta fosse custodito da un minotauro. I secondi, invece, tutelano l'utente, rendendo evidenti i costi nascosti o chiedendo conferma prima di una decisione rischiosa. Entrambi orientano il comportamento; cambiano però i fini e gli interessi serviti.

L'IA non offre necessariamente un punto di vista imparziale; può riprodurre pregiudizi presenti nei dati o incorporare una concezione troppo semplice del benessere oppure raccomandare qualcosa come "migliore per

Fa leva sull'ignoranza, sulle emozioni, sull'inerzia e sui bias cognitivi

noi" senza comprendere davvero i nostri valori. Sunstein non propone di vietare la personalizzazione algoritmica, ma chiede di sottoporla a garanzie. I sistemi dovrebbero essere trasparenti, contestabili, orientati agli interessi dell'utente e rispettosi dei suoi valori. In questa luce, informare non sempre basta: le persone più vulnerabili potrebbero non leggere un avviso o non comprenderlo. Una regolazione efficace deve valutare anche come il sistema è progettato e quali effetti produce.

L'IA che sostiene la nostra autonomia e quella che la manipola sono quasi gemelle: entrambe conoscono l'utente, ne prevedono il comportamento e ne orientano le decisioni. La differenza sta nell'uso di queste capacità: favorire la riflessione o aggirarla, sostenere i fini della persona o sfruttarne le debolezze, servire l'utente oppure chi controlla il sistema. Il problema etico non è l'influenza esercitata dall'IA, ma il modo in cui viene esercitata, i fini che persegue e gli interessi che serve. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA