Il fascino discreto della tecnocrazia

Nello Barile
12 Luglio 2021

Quando si parla di tecnocrazia, l’immagine dominante è quella dello stato come macchina hi-tech che controlla le scelte dei cittadini, le prevede, le indirizza, e più recentemente le gestisce tramite il potere dei big data e degli analytics. Si tratta di una trasformazione epocale delle società avanzate che, nella fase postindustriale, utilizzano la tecno-scienza per governare ma anche per semplificare la complessità del sociale. Insieme alle teorie della complessità, che hanno animato il dibattito nelle scienze della natura e nelle scienze umane nel corso del Novecento, la cibernetica di N. Wiener ha proposto una nuova utopia pragmatica in cui il concetto di informazione è misura inversa dell’entropia, ovvero del disordine di un sistema. Nell’utopia cibernetica e postindustriale, l’utilizzo pragmatico dell’informazione mira a elevare l’efficienza del sistema, ovvero il rapporto tra input e output, grazie alla crescente potenza di calcolo delle macchine. Questa idea ha rappresentato il fulcro teorico su cui hanno fatto leva tanto i sostenitori della svolta tecnocratica, quanto i suoi denigratori, nel tentativo di ribaltare l’utopia wieneriana in una distopia già concretamente esperibile nelle società avanzate.

Il libro di Cass R. Sunstein, *Come avviene il cambiamento* (Einaudi 2021), propone una concezione meno rigida del concetto di tecnocrazia, svelandoci alcuni principi fondamentali che possono essere utilizzati per gestire il funzionamento di una società complessa, di un’azienda, di un condominio, della nostra esistenza quotidiana. Questa grande flessibilità applicativa è forse il principale merito dell’economia comportamentale, una scienza che affronta questioni di teoria economica, politica, comunicazione e stili di vita, combinando insieme diversi modelli euristici, dalla teoria dei giochi alle scienze cognitive.

Uno dei concetti chiave proposti all’interno del libro è quello di cascate informazionali. Una definizione affascinante che ricorda lo splendido libro degli anni Novanta scritto da Connie Willis (*Il fattore invisibile*, Mondadori 1996), in cui si ricorreva alla teoria del caos e dei sistemi complessi per studiare l’origine dei fenomeni culturali collettivi e delle mode.

In modo analogo Sunstein attinge alle ricerche sulla moda e sui fad – come il citato *A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades* di S. Bikhshandani et al. – per studiare il mutamento all'interno delle società complesse. Il cambiamento non è inteso come svolta drastica, ma come processo di accumulazione di microcambiamenti. Il nucleo fondamentale del testo è costituito dai primi tre capitoli che "esplorano il potere delle norme sociali; l'importanza delle cascate sociali (in cui le persone trascurano le informazioni in loro possesso per imitare ciò che fanno gli altri); il fenomeno della polarizzazione di gruppo; la funzione espressiva della legge" (p. 9).

Il potere delle cascate informazionali e reputazionali è determinato dal fatto che le persone sono alla costante ricerca di informazioni su determinate questioni e tendono a monitorare l'ambiente sociale che le circonda, esponendosi in tal modo all'influenza da parte degli altri. Il termine cascate è un modo romantico per indicare quello che in cibernetica si suole definire come feedback positivo, ovvero un processo di amplificazione e di scostamento dal proprio equilibrio che parte da piccoli numeri e coinvolge progressivamente grandi quantità di soggetti.

Come nell'esempio descritto sull'impossibilità di "stabilire l'effettiva pericolosità della modificazione genetica del cibo" (p. 28). Ciò espone A all'influenza da parte dell'opinione di B, cosicché C può subire la medesima influenza fino al punto che D dovrà essere molto più sicuro degli altri per resistere al tale contagio. Il modello appena descritto è molto simile a quello sociologico elaborato dal N. Neumann in *La spirale del silenzio* (Meltemi 2003), che Sunstein cita indirettamente tramite il lavoro di G. Taylor sulla ignoranza pluralistica. In entrambi la ricerca di informazione è fondamentale per innescare il processo di amplificazione, ma nel secondo modello prevale la paura di rimanere isolati. Più che sulla capacità di mutamento dei climi d'opinione, determinato dall'impatto della tv sull'opinione pubblica (powerful media), per Sunstein il cambiamento è indotto da "piccole differenze nelle condizioni iniziali", nelle soglie per abbandonare convinzioni private a causa di pressioni reputazionali che determinano grandi cambiamenti, come accade negli "atteggiamenti sociali verso il fumo, l'alcol, il cambiamento climatico, il riciclo dei rifiuti e le molestie sessuali" (p. 14).

MELTEMI

ELISABETH NOELLE NEUMANN

LA SPIRALE DEL SILENZIO

PER UNA TEORIA
DELL'OPINIONE PUBBLICA

PUBLIC OPINION STUDIES

Di grande utilità alla comprensione delle dinamiche politiche contemporanee è il capitolo sulla polarizzazione, definita come lo spostamento verso una posizione più estrema dei membri che compongono un gruppo. Per spiegare tale principio, Sunstein utilizza una metafora positivista mutata dalla chimica, assimilando la polarizzazione sociale a quella delle “molecole polarizzate” (p. 27) che “si allineano sempre di piú nella direzione a cui già tendevano”. La polarizzazione è innescata e amplificata da tre meccanismi fondamentali: 1) il ruolo dell’informazione e di determinati «bacini di argomenti» discussi da ciascun gruppo; 2) i processi di influenza sociale determinati dalle cascate reputazionali; 3) il senso di sicurezza che gli individui ricavano dal sostegno che il gruppo concede alle loro idee e che li spinge verso posizioni più radicali.

Il libro può risultare molto utile agli studiosi di scienze sociali, ai politici e agli amministratori del settore pubblico. Esso si rivolge sostanzialmente a coloro che pianificano ogni tipo di comportamento collettivo, come veri e propri designer di processi. Il concetto chiave del testo è difatti quello di nudge, già discusso in altri contributi dello stesso autore. Si tratta di un concetto basilare dell’economia comportamentale, che dimostra la crisi del sistema di azione puramente razionale, postulato dalla teoria economica classica, e apre il campo a un’intersezione tra economia, psicologia e neuroscienze.

Come hanno ben evidenziato M. Motterlini e M. Perini (2020), il concetto di nudge può essere inteso come un’estensione di quello di *affordance*, nel passaggio dall’ergonomia cognitiva all’implementazione di sistemi tecnici che modificano e gestiscono il comportamento collettivo. Che li si voglia definire come indizi, aiuti, facilitatori, suggerimenti, pungoli, esche, incentivi, i nudge sono sostanzialmente dei semplificatori di complessità che consentono di orientare il soggetto alle prese con una scelta più o meno consapevole. Essi coprono una porzione molto estesa e variegata dei comportamenti umani e vanno dalla mosca disegnata sul water nei bagni degli uomini, agli incentivi per impedire la gravidanza delle adolescenti (Dollar a day), fino ai dispositivi tecnici che aiutano a compiere scelte nella Quarta Rivoluzione Industriale, dagli algoritmi di raccomandazione ai sistemi GPS.

Sunstein riflette attentamente sulla dimensione etica dell'uso dei nudge, specialmente sulla trasparenza come valore essenziale della pianificazione tecnocratica. Egli distingue tra trasparenza degli input e degli output, sottolineando come la seconda è molto più diffusa e facile da comunicare, mentre la prima è meno adottata dai sistemi avanzati e meno significativa da parte del pubblico (p. 225). Tale valore interessa anche la pianificazione dei nudge tanto che "ogni ricorso ufficiale ai nudge dovrebbe essere trasparente e aperto piuttosto che dissimulato e coperto" a tal punto da "incorporare la trasparenza nel funzionamento stesso del nudge" (p. 77), fino a considerare la trasparenza stessa come un "nudge strepitoso" (p. xi). Questo perché l'assenza di trasparenza trasforma gli architetti di nudge in potenziali manipolatori, come indica significativamente l'immagine dell'uomo dietro la tenda nel finale del Mago di OZ (p. 160). Tuttavia, secondo studiosi come Sarah Conley, i nudge sono essenzialmente manipolativi (e dunque non trasparenti) proprio perché aiutano i soggetti a prendere decisioni non necessariamente dedotte da un ragionamento razionale, anzi rendono talvolta profittevole la scelta irrazionale (p. 161).

Nell'ultimo capitolo, Sunstein si pronuncia in totale favore nei confronti della tecnocrazia cosicché in molti casi la soluzione contro le derive del partitismo nelle democrazie avanzate sta proprio nel "rafforzamento della posizione degli apparati tecnocratici all'interno del governo". Questo perché "molti disaccordi non vertono realmente su valori o fedeltà di fazione ma su fatti" e "molte riforme sociali esigono una grande attenzione alle questioni di fatto" (p. 326). Dopo aver difeso a spada tratta la funzione positiva degli architetti di nudge all'interno delle società tecnocratiche, è interessante notare la critica che Sunstein muove contro il "guinzaglio" della political correctness che del resto è espressione del raffreddamento emozionale e valutativo del pensiero tecnocratico. Essa può andare ben oltre le restrizioni imposte dalla cultura dominante su alcune opzioni del pensiero e trasformare "l'impensabile in impensato" (p. 8). Qualcosa di molto simile alla pianificazione dei comportamenti collettivi tramite i nudge nella società delle piattaforme. Quando al posto di incentivare la scoperta del nuovo, essi restituiscono al soggetto l'immagine desiderata che egli suggerisce, attraverso i nuovi sistemi tecnici di profilazione.

713gcvqppml.jpeg

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto. Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO