



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PAVIA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE DEL SISTEMA NERVOSO E DEL
COMPORAMENTO

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN PSICOLOGIA

Pensiamoci bene:
un progetto pilota di prevenzione delle truffe alle persone anziane.

RELATORE:
Prof.ssa Martine Vallarino

CORRELATORE:
Prof.ssa Alessia Rosi

Tesi di laurea di
Femmy Harriette Norder
507626

Anno Accademico 2023-2024

Indice	1
Abstract	2
1.Introduzione	5
1.1 Gli anziani e le truffe	5
1.2 Le truffe oggi	7
1.3 Invecchiamento fisiologico	20
1.3.1 <i>Invecchiamento attivo: uno strumento di prevenzione</i>	
1.3.2 <i>Riserva cognitiva e Riserva cerebrale</i>	
1.4 Fattori di rischio	28
1.4.1 <i>Teoria della selettività socio-emotiva</i>	
1.4.2 <i>Teoria della selezione, ottimizzazione e compensazione</i>	
1.5 Conseguenze della truffa	32
1.5.1 <i>Sintomi depressivi</i>	
1.5.2 <i>Sintomatologia ansiosa</i>	
1.6 Modelli della Vulnerabilità	37
1.6.1 <i>Modello sociale cognitivo e neuroscientifico</i>	
1.6.2 <i>Modello della vulnerabilità sociale</i>	
1.7 Teoria della Mente	39
1.8 <i>Decision making</i>	40
1.9 Benessere	44
1.10 Il training socio-cognitivo	45
2. La ricerca	48
2.1 Obiettivi dello studio	48
2.2 Disegno dello studio	48
2.3 Partecipanti	49
2.4 Strumenti	50
2.5 Procedura	53
2.5.1 <i>La stimolazione cognitiva</i>	
2.5.2 <i>Il Training Sperimentale “Pensiamoci bene”</i>	
3. Risultati	69
3.1 Analisi preliminare caratteristiche del campione	69
3.2 Analisi qualitativa esperienza truffe	70
3.3 Efficacia dell’intervento	74
3.4 Implementazione e soddisfazione intervento truffe	78
4. Discussione	85
5. Conclusioni	89
Ringraziamenti	93
Bibliografia	94
Appendice: 1. Il Training Sperimentale “Pensiamoci bene”	105
2. I questionari	

Abstract

Ricerche sulle truffe agli anziani hanno dimostrato come questo sia un fenomeno in aumento a livello nazionale e internazionale (Ministero dell'Interno, 2023; Anap-Ancos Confartigianato*, 2017; Burnes et al., 2017; Shao et al., 2019) con conseguenze estremamente dannose per l'anziano sia a livello economico sia a livello psicologico, sociale e di salute. Per truffa si intende “un inganno intenzionale messo in atto allo scopo di ottenere un guadagno personale recando un danno ad un'altra persona” (Centers for Disease Control and Prevention, 2016).

Da un lato la popolazione degli anziani è in aumento – la situazione in Italia riflette la tendenza a livello mondiale –, dall'altro risulta una maggiore vulnerabilità dell'anziano alle truffe dovuta al processo di invecchiamento fisiologico. Risultano deficitarie in particolare le capacità cognitive e socio-cognitive che si indeboliscono con l'età dando luogo a una ridotta abilità decisionale e una ridotta capacità di cogliere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione (Teoria della Mente). La presente ricerca studia l'implementazione di un training socio-cognitivo strutturato *ad hoc* per potenziare le *competenze decisionali* e della *Teoria della Mente* al fine di ridurre la suscettibilità alle truffe negli anziani. Sono state esaminate 60 persone anziane divise in tre gruppi: il gruppo sperimentale che ha fatto il training socio-cognitivo, il gruppo di controllo attivo che ha seguito un corso di stimolazione cognitiva e il gruppo di controllo passivo che non ha seguito alcuna attività. L'efficacia del training sperimentale rispetto all'intervento di controllo è stata valutata attraverso lo strumento *Susceptibility to Scam Scale* (SSS) e la *Gullibility Scale* che hanno valutato rispettivamente la suscettibilità alle truffe e la capacità di individuare comportamenti di inganno e persuasione. Dai risultati ottenuti si evidenzia un effetto positivo sulla *Gullibility Scale*. Emerge significativo l'effetto principale legato al gruppo, $F(2,52) = 3.68, p = .032$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,52) = 67.24, p < .001$. Le analisi *post-hoc* evidenziano come solo il gruppo sperimentale riporta una riduzione nei punteggi della *Gullibility Scale* dal pre-test al post-test, indicando come vi sia stata una riduzione nel percepirsi creduloni e propensi a cadere nell'inganno rispetto agli altri due gruppi di controllo, $t(18) = 2.63, p = .017$.

Parole chiave: anziani, truffe, invecchiamento fisiologico, vulnerabilità, processi decisionali, teoria della mente, training socio-cognitivo

*ANAP: Associazione Nazionale Anziani e Pensionati di Confartigianato, ANCoS Associazione Nazionale Comunità Sociali e Sportive

Abstract

Research on elderly fraud has shown how this is an increasing phenomenon at national and international level (Italian Ministry of the Interior, 2023; Anap-Ancos Confartigianato*, 2017; Burnes et al., 2017; Shao et al., 2019) with extremely detrimental consequences for the elderly both economically and psychologically, socially and health-wise. Fraud is defined as “An intentional deception carried out for the purpose of achieving personal gain while causing injury to another party” (Centers for Disease Control and Prevention, 2016).

On the one hand, the elderly population is increasing – the situation in Italy reflects the worldwide trend -, on the other hand, there is an increased vulnerability of the elderly to fraud due to the physiological ageing process. In particular, cognitive and socio-cognitive capacities weaken with age, which results in reduced decision-making ability and a reduced ability to intercept and understand deceptive and persuasive behavior. The present study tests the effectiveness of an *ad hoc* structured socio-cognitive training to improve decision-making skills and Theory of Mind to reduce susceptibility to fraud in the elderly. A total of 60 elderly people were examined and divided into three groups: the experimental group that underwent social-cognitive training, the active control group that followed a cognitive stimulation course and the passive control group that did not follow any activity. The effectiveness of the experimental training compared to the control intervention was assessed by means of the *Susceptibility to Scam Scale* (SSS) and the *Gullibility Scale*, which measured susceptibility to scams and the ability to detect deception and persuasion behavior, respectively. The results show a positive effect on the *Gullibility Scale*. The group-related main effect was significant, $F(2,52) = 3.68, p = .032$, controlling for the pre-test score, $F(1,52) = 67.24, p < .001$. Post-hoc analyses show that only the experimental group reported a reduction in the *Gullibility Scale* scores from the pre-test to the post-test, indicating that there was a reduction in perceiving themselves as gullible and likely to fall for deception as compared to the other two control groups, $t(18) = 2.63, p = .017$.

Keywords: elderly, scams, physiological ageing, vulnerability, decision-making, Theory of Mind, social-cognitive training

* ANAP: National Association of Elderly and Retired Persons, ANCoS National Association of Social and Sporting Community

“The things that are happening in a person’s life impact how they cope
with other things in their life”

Robert B. Cialdini

“La vecchiaia non esiste”

Marc Augé

“Non siamo macchine pensanti che si emozionano,
ma macchine emotive che pensano”

Antonio Damasio

“Il più grave dei mali della vecchiaia è l’idea che se ne ha”

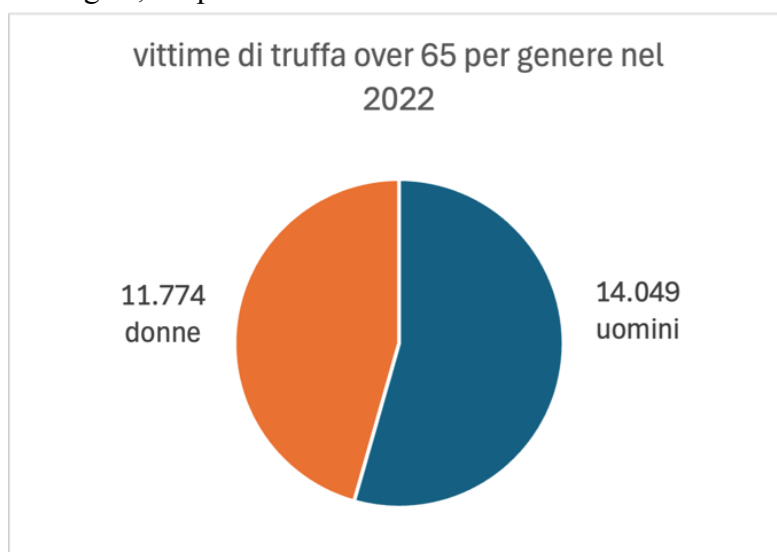
James Hillman

1. Introduzione

1.1 Gli anziani e le truffe

Dalla letteratura nazionale e internazionale (Ministero dell'Interno, 2023; ANAP e ANCoS* Confartigianato, 2017; James et al., 2014; Burnes et al., 2017; Shao et al., 2019) si è evidenziato un aumento del fenomeno delle truffe nella popolazione delle persone anziane, dove con truffa si intende “Un inganno intenzionale messo in atto allo scopo di ottenere un guadagno personale recando un danno ad un'altra persona” (Centers for Disease Control and Prevention, 2016). Le vittime over 65 in Italia sono aumentate del 13,3% nel 2021 rispetto al 2020 e del 6,1% nel 2022 rispetto al 2021 con un totale di 144.092 truffe subite nel 2022 di cui 25.825 vittime (17,9%) sono over 65 (Ministero dell'Interno, 2023). I cambiamenti legati al processo di invecchiamento fisiologico come per esempio minor risorse cognitive, maggiore fragilità psicologica e fisica, solitudine o isolamento sociale e un forte bisogno di comunicare, rendono questa popolazione particolarmente vulnerabile alle truffe. Le vittime sono prevalentemente uomini di età compresa tra i 65 e 70 anni residenti in Lombardia, Lazio, Campania, Emilia-Romagna e Piemonte (Ministero dell'Interno, 2023). Dalla metanalisi di Burnes (2017) risulta un aumento della popolazione degli anziani e un aumento delle truffe finanziarie che coinvolge 1 su 18 anziani (5,4%). Si parla di anziani senza problemi cognitivi che non vivono in case di cura. Questo è un problema crescente della salute pubblica negli Stati Uniti perché porta conseguenze gravi per la salute fisica e mentale. Il Centro Nazionale statunitense sull'Abuso agli Anziani (National Center on Elder Abuse, NCEA) riporta che 1 su 10 anziani è risultato vittima di maltrattamento fisico, psicologico, abuso sessuale, sfruttamento finanziario e incuria e che questo può portare a lesioni fisiche, cattive condizioni di salute, danni psicologici, ricoveri ripetuti, perdite finanziarie e mortalità prematura. L'abuso finanziario risulta la forma più diffusa e dannosa di abuso sugli anziani, e può portare a perdite finanziarie significative che in alcuni casi costringono al ricovero in case di cura. Si parla di perdite annue intorno ai 28 miliardi di dollari negli Stati Uniti (Metlife, 2011, AARP, 2023). Quello che si evidenzia è il problema sia di salute che sociale della truffa nella popolazione anziana (Ross et al., 2014; Lichtenberg et al., 2016; Yan et al., 2021). La persona anziana truffata oltre al danno economico subisce un danno di natura psicologica e sociale che spesso si esprime in vergogna e autocolpevolizzazione. Sentimenti, questi, che potrebbero provocare nella vittima una situazione di isolamento, compromettendo la propria autonomia e la socializzazione, e, nei casi più gravi, portare a stati di depressione o di disturbo di ansia generalizzata, pensieri di suicidio e un senso di disperazione (Deem, 2000; Ministero dell'Interno, 2023; Ganzini et al., 1990). Ven-

gono riportate altre conseguenze importanti come il rischio maggiore di mortalità ed ospedalizzazione, una minore salute fisica e mentale e diminuita qualità della vita (Dong & Simon, 2013a, 2013b; Lantz et al., 2005). Da uno studio su 7.145 anziani risulta che il 41% ha subito un tentativo di truffa (ANAP e ANCoS, 2017). Sul totale dei tentativi di truffa il 50% va a buon fine ma solo il 47% degli over 65 colpiti denuncia all'Autorità di Polizia, dimostrando che la maggior parte di questi reati non vengono denunciati. La fraudolenta attivazione di servizi per via telefonica (6%) o con visite al domicilio (15%) e le frodi on line (20%) registrano una percentuale di denuncia inferiore ad un caso su cinque, spesso per motivi di vergogna, per imbarazzo o per paura di perdere la propria autonomia (ANAP e ANCoS, 2024). La difficoltà a stimare il numero delle truffe non denunciate è ciò che rende discutibile l'analisi quantitativa del fenomeno (Tancredi, 2013; Titus 1999). Subire una truffa può anche modificare la percezione di sé e dell'altro come, ad esempio una perdita di fiducia in sé e una diminuzione del senso di autoefficacia e l'emergere di emozioni negative nella relazione con l'altro come paura, insicurezza, diffidenza e ostilità. Un altro dato in aumento è il numero degli anziani che vivono soli e questo è un fattore di rischio in quanto espone maggiormente l'anziano e aumenta anche il suo bisogno di socializzazione. L'Italia rispetto alla media dell'Unione europea (UE) ha una popolazione di anziani più alta del 2,8%. Nel 2022 la popolazione italiana over 65 era di 14.051.404, circa il 23,8 della popolazione totale e le previsioni demografiche prevedono che la popolazione degli anziani di 65 anni ed oltre nel 2050 sarà del 34,1%, che significa che oltre una persona su tre sarà anziana. I dati italiani riflettono il cambiamento demografico in Europa e nel mondo, dovuto a fattori come il miglioramento delle condizioni di vita e di salute e la diminuzione delle nascite (ISTAT, 2011). Si teme un aumento delle truffe agli anziani in previsione dell'aumento della loro fascia di popolazione e questo richiede attenzione e interventi di prevenzione sia per proteggerli da danni economici e di salute fisica e psicologica, sia per evitare la diffusione del fenomeno delle truffe.



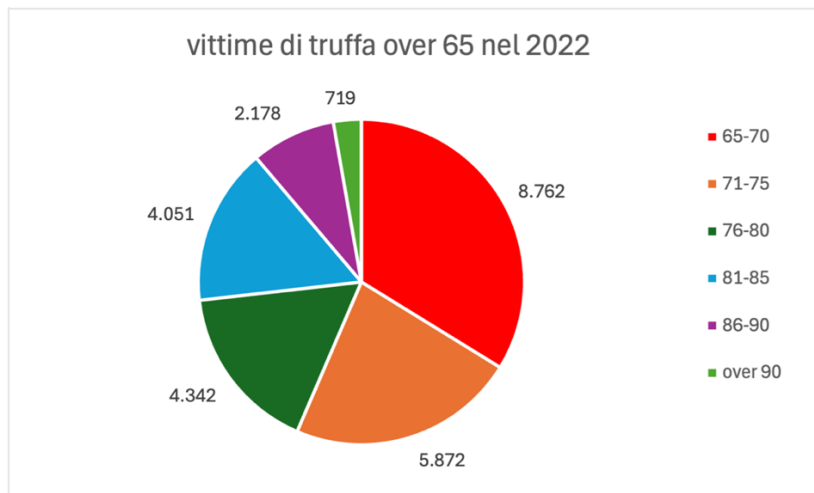


Figura 1.0 e 1.1: il numero di anziani vittime di truffa, suddivisi per fasce d'età e per genere nell'anno 2022 (Ministero dell'Interno)

1.2 Le truffe oggi

“Mia figlia era in campeggio. Ricevo un messaggio dopo la sua partenza da un numero sconosciuto che, rivolgendosi a me come “mamma”, dice che il suo telefono è finito in acqua (senza fare il suo nome) e di comunicare con lei unicamente con quel numero provvisorio, ma solo via WhatsApp. Segue qualche scambio di battute tra noi. Dopo qualche messaggio chiede se posso farle un bonifico istantaneo ad un certo iban di circa 1900 euro. Mi sorprende ma continuo a non avere dubbi (ho pensato che fosse una multa o altro che lei non aveva pagato in tempo). Mi agito e cerco di fare il bonifico ma non avendo chiesto l’abilitazione per il bonifico istantaneo, la mia banca mi informa che devo aspettare 48 ore dalla richiesta. Faccio allora un bonifico ordinario. Poco dopo mia figlia mi chiama dal suo numero abituale.... Sorpresa, chiarimenti e revoca del bonifico ordinario!” (testimonianza di una partecipante alla ricerca).

La truffa è, in diritto penale, “un reato commesso da chi, inducendo taluno in errore con artifizî o raggiri, procura a sé o ad altri un ingiusto profitto con altrui danno” (Treccani, art.640 c.p.). Nella metanalisi di Burnes et al. (2017) viene fatta una distinzione tra *abuso e truffa*, dove *l’abuso* è definito un evento che avviene nel contesto della famiglia e altre relazioni di fiducia mentre *la truffa* viene effettuata da un estraneo, da qualcuno fuori dalla relazione di fiducia convenzionale o legale. L’abuso economico è lo sfruttamento o la mancata attenzione verso le proprietà o i beni di una persona e comprende: il truffare, il far pressione affinché assegni i suoi beni a “persone di fiducia” e il gestire con poca responsabilità le sue proprietà. (Kaplan, 2021). L’Organizzazione Mondiale della Sanità (WHO, 2002) invece parla di “abuso sugli anziani come un’azione singola o ripetuta, oppure l’assenza di un’azione adeguata, che causa danni o sofferenza a una persona anziana, nell’ambito di una relazione in cui c’è un’aspettativa di fiducia. Questo tipo di violenza

costituisce una violazione dei diritti umani e include gli abusi di natura fisica, sessuale, psicologica, emotiva, economica e materiale, l'abbandono, l'incuria e le gravi forme di perdita di dignità e di rispetto”.

Quello che caratterizza la truffa, e che la distingue dal furto, è l'aspetto dell'inganno, l'inganno intenzionale con l'obiettivo di ottenere un guadagno personale procurando un danno a un'altra persona e questo danno può avere conseguenze importanti sulla vita della persona anziana.

Non esiste l'identikit del truffatore che può essere chiunque, anche se spesso si ha in mente uno stereotipo. Può ad esempio essere vestito bene ma questo non è necessariamente vero, può fingere di essere un funzionario pubblico, di un'azienda della luce e del gas o di un ente di beneficenza. Può comportarsi in modo gentile, fingere di conoscere l'anziano da tanto tempo oppure fingere di conoscere il figlio o la figlia, può essere aggressivo, prevaricatorio e mettere fretta. Può far credere all'anziano che sta per fare un affare, che potrà essere aiutato, di sapere qualcosa di personale della vittima, di avere più informazioni sulla vittima di quanto realmente possiede. Può proporre soluzioni, avvisare di un pericolo, essere adulatorio o ingannare con un abbraccio, dare tante informazioni in poco tempo, creare paura e spavento, coinvolgere affetti personali, approfittare della solitudine, dell'essere fisicamente più fragile o del fatto di avere meno conoscenza dell'uso della rete (mancanza di alfabetizzazione digitale).

Il fenomeno delle truffe e in particolare le tecniche di persuasione sono basate sulle teorie della psicologia sociale e della psicologia della comunicazione. “La persuasione e le tattiche di influenza sociale utilizzate per persuadere sono probabilmente presenti fin dall'inizio della civiltà. In modo informale, in un dibattito pubblico o in un tribunale, le persone hanno cercato di convincere gli altri a credere nelle loro idee per molti anni. Nell'antica Babilonia, il Codice di Hammurabi stabiliva un codice di leggi che le persone dovevano seguire; nell'Impero romano fu istituito un sistema di giurie che consentiva agli individui di discutere i loro casi; e nel nostro attuale sistema legale, gli individui di solito impiegano avvocati per fornire le loro argomentazioni. In ognuno di questi sistemi legali, gli individui cercano di convincere un giudice o una giuria a credere in un determinato punto di vista o in una storia. Prima che psicologi e altri ricercatori iniziassero a studiare ufficialmente l'argomento, filosofi e profani hanno sviluppato teorie su quali tattiche funzionano e quali no. In certi casi, come in un dibattito filosofico, queste tattiche di persuasione sono relativamente innocue. Tuttavia, quando vengono utilizzate da alcuni individui, come i truffatori, diventano estremamente pericolose” (Pak & Shadel, 2007). La psicologia sociale definisce la persuasione come il potere di modificare atteggiamenti o comportamenti attraverso l'informazione (Cacioppo et al., 1997). L'approccio psicosociale include nella definizione la

modificazione conseguita sia tramite l'influenza indiretta, ad esempio attraverso gli aspetti estetici del messaggio pubblicitario, sia tramite la forza argomentativa della comunicazione. Mentre la psicologia clinica invece intende con persuasione un processo comunicativo che si avvale di argomentazioni razionali, espresse in forma verbale, attraverso il quale risulta chiara l'intenzione persuasiva del comunicante (Treccani).

In alcune interviste a truffatori la vittima invece viene definita come "qualcuno che vuole qualcosa in cambio di niente" (Pak & Shadel, 2007), e "che nel truffatore vede il complice per raggiungere questo obiettivo" (Delord-Raynal, 1983). Questa potrebbe essere una proiezione psicologica: un meccanismo di difesa in cui il truffatore attribuisce ad altri i propri pensieri o le proprie emozioni indesiderabili (Pak & Shadel, 2007). Il richiamo di qualcosa di gratuito, a buon mercato o irrealisticamente redditizio è parte integrante di molte "proposte" di truffa. Se la vittima ha già una certa predisposizione a credere, i poteri persuasivi del truffatore (Pratkanis e Aronson, 1991/2001) sembrano quasi simili all'ipnosi o all'autoipnosi. In questo stato mentale il mantra "se sembra troppo bello per essere vero, probabilmente lo è", avrà più probabilità di cadere nel vuoto. Dallo studio dell'American Association of Retired Persons (Associazione Americana dei Pensionati, AARP, 1996b) risultano cinque tipologie di vittime di truffe:

1. Aperto a tutto: persone molto aperte a qualsiasi cosa gli sia stata suggerita al telefono.
2. Non puoi ingannarmi: queste persone si sono autoidentificate come individui impossibili da ingannare perché avevano l'esperienza e l'intelligenza per evitare le frodi (eppure erano tra le vittime).
3. Educati e vulnerabili: queste persone erano riluttanti a riagganciare il telefono o a essere scortesi con chiunque.
4. Ama comprare: queste persone sono semplicemente persone che amano fare acquisti e spendere soldi e di conseguenza, sono un gruppo relativamente facile da truffare.
5. Ingenui: questi individui sembrano fidarsi molto di chiunque li chiami e sono quindi vulnerabili in base alla loro ingenuità.

Nello studio di Titus (1999), che approfondisce il ruolo della vittima nella truffa, vengono evidenziate situazioni contestuali e comportamenti della vittima come fattori di rischio. Come eventi contestuali evidenzia, ad esempio: essere già stato vittima di una frode, iscriversi a "offerte gratuite" e "premi"; partecipare a concorsi o lotterie; essere iscritti a mailing list di cataloghi o a liste di "posta indesiderata"; appartenere a organizzazioni; acquistare per telefono o utilizzando un numero 800; effettuare acquisti su Internet; iscriversi a siti o gruppi su Internet; fidanzamento, matrimonio, nascita, laurea o morte in famiglia; andare in pensione o compiere 65 anni; trasloco; acquisto di una casa, di un'auto o di un grande elettrodomestico; sottoporsi a un trattamento o a

un'operazione medica importante; acquistare azioni, obbligazioni o altri investimenti; acquistare un'assicurazione; fare una donazione a un ente di beneficenza; richiesta di informazioni su un annuncio pubblicitario. Il fattore di rischio maggiore risulta l'essere già stato vittima di truffa. Per questo è importante cambiare il comportamento della vittima coinvolgendolo nella soluzione. Mentre i comportamenti della vittima che facilitano il diventare vittima di truffa sono:

-La vittima stabilisce il contatto iniziale con l'autore del reato o compie le azioni che portano al contatto iniziale (per esempio, inviando un coupon in risposta a un annuncio di "vacanza gratis", o visitando un sito web che promette guadagno alti rispetto alla cifra investita), fornendo così un mezzo di contatto e segnalando una certa ricettività.

- la vittima fornisce informazioni su di sé (ad esempio, desideri, gusti, capacità finanziarie) che aiutano il truffatore a portare a termine la truffa;

- La vittima permette al truffatore di trasformare quello che dovrebbe essere un rapporto d'affari in un rapporto personale;

- La vittima permette all'aggressore di creare uno scenario o una versione degli eventi (ad esempio, il selezionato speciale, la fortuna rara, l'opportunità unica, le informazioni privilegiate, la necessità di una scelta rapida), che, se creduta, crea le premesse per la truffa;

- La vittima firma assegni, fornisce numeri di carte di credito o di conti correnti bancari e in altri modi fornisce all'autore del reato l'accesso ai suoi fondi.

Essere vittima di una truffa è il risultato di un errore durante il processo decisionale derivante dalla creazione delle situazioni di truffa da parte del truffatore, la cosiddetta *offerta di truffa* in cui sono coinvolti sia elementi cognitivi, ad esempio avere troppa fiducia in un argomento specifico, sia fattori emotivo-motivazionali, ad esempio l'attivazione di emozioni positive (Lea et al., 2009). Emergono in particolare alcuni aspetti psicologici che rendono le persone più sensibili alle truffe:

- le persone tendono a obbedire alle autorità, quindi i truffatori fanno sembrare l'offerta legittima, fatta da un'istituzione ufficiale affidabile o da un'azienda;
- le truffe sfruttano i desideri e i bisogni umani di base, come il desiderio di possesso, la paura, l'evitamento del dolore fisico o il desiderio di essere apprezzati, in modo da provocare reazioni istintive e ridurre la motivazione delle persone ad elaborare il contenuto della truffa (attivazione viscerale);
- la ridotta regolazione delle emozioni risulta un fattore di rischio in particolare nelle persone isolate socialmente, perché la vita sociale porta a regolare maggiormente le emozioni.

Alcuni degli errori decisionali sono il risultato di strategie di marketing come, la reciprocità, l'offerta a scadenza o la strategia del *piede nella porta*. Questa tecnica prevede che le persone che

accettano una prima piccola richiesta siano inclini a soddisfare le richieste successive, quelle più onerose, a causa del loro desiderio di rimanere coerenti (Freedman & Fraser, 1966). Il modello di Petty e Cacioppo (1986) sulla *Probabilità di Elaborazione* (ELM) spiega le due vie attraverso cui le persone vengono persuase: la *via centrale* e il *percorso periferico*. La via centrale opera quando i riceventi considerano attentamente gli argomenti e i dati presentati nel corso di una comunicazione e giungono a una conclusione riflettendo in modo sistematico. La via periferica opera quando i riceventi reagiscono di fronte a indizi più superficiali, e non prevede una riflessione attenta da parte delle persone. Un messaggio persuasivo utilizza entrambe le vie ma la truffa lavora in particolare sulla via periferica attivando forte emozioni come agitazione e paura (Aronson, 2006). Altri fattori che possono influenzare la persuasione sono l'effetto *near miss*, che è la sensazione della quasi vincita come un segno di bontà della strategia utilizzata favorendo la continuità del gioco. Una *near-miss* viene equiparata ad una vera e propria ricompensa. Un secondo fattore è la *dissonanza cognitiva* che accade quando due opinioni o credenze sono contrastanti, la persona si sente a disagio e cerca di ridurre questo contrasto cambiando le proprie opinioni o credenze per mantenere un'immagine di sé positiva e coerente.

Dati della letteratura evidenziano diversi tipi di truffa agli anziani e risulta particolarmente frequente la truffa finanziaria che può avvenire, ad esempio, firmando documenti di cui non è stato capito il significato (Beach et al., 2010). In Italia sono frequenti le truffe del falso incaricato di forniture di energia elettrica e gas, l'attivazione di servizi non richiesti per telefono, la visita in casa di falsi funzionari pubblici, i raggiri fuori casa in prossimità di banche, poste, negozi, le pratiche commerciali aggressive o poco chiare e le frodi online. Una recente ricerca del Ministero dell'Interno sulle truffe ai danni della popolazione anziana, realizzata tra il 2021 e il 2022, evidenzia che sono molto frequenti le truffe online e in particolare le cosiddette truffe romantiche e le truffe dello shopping. Questo risultato è in linea con il Rapporto Annuale Istat 2024 che riporta che la percentuale di anziani over 65 in Rete è aumentata dal 39,7% del 2019 al 57,7% nel 2023. L'aumento delle truffe online spiega anche l'aspetto dinamico delle truffe, che cambiano in base ai cambiamenti sociali e culturali, come ad esempio l'avanzamento delle tecnologie e il comportamento del consumatore, e spiega anche il perché le truffe possono variare tra le diverse culture. Nello studio di Pak & Shadel (2007) vengono confrontate le *top ten* delle truffe tra lo studio di Titus (1995) e quello della Federal Trade Commission (FTC, 2005) e da questo confronto risulta che le truffe elencate sono molto diverse: si tratta di un cambiamento in soli 10 anni, con l'eccezione delle truffe delle lotterie. Questo in parte è il motivo per cui si tende a insegnare ai consumatori le tattiche psicologiche utilizzate dai truffatori, piuttosto che i tipi di truffe, dal momento che le tattiche tendono a non cambiare rapidamente come il tipo di truffa (Pratkanis &

Shadel, 2005). In Italia, ad esempio, in questo momento, con la transizione delle utenze di luce e gas verso il mercato libero, si verificano tentativi di attivazione di servizi non richiesti per via telefonica, utilizzando tecniche di comunicazione piuttosto insistenti ed aggressive basate su offerte di abbonamenti più convenienti. Durante la telefonata vengono fornite tante informazioni in breve tempo con l'urgenza della decisione per non perdere l'occasione. In questi casi spesso la vittima non ha informazioni e tempo sufficiente per decidere ma viene ingannato attraverso l'apparente affare, il sovraccarico di informazioni, la fretta, l'insistenza e l'aggressività.

Il Ministero della Giustizia e Sicurezza olandese riporta le seguenti truffe più frequenti: il *PIN-watching* (osservazione e furto di codici di accesso), le *truffe conversazionali* (i truffatori suonano il campanello, parlano con gli anziani per strada o li chiamano al telefono, facendo intendere di lavorare per conto della banca. Una volta che i truffatori sono entrati in casa molte persone vengono derubate dei loro beni), le *truffe con richiesta di aiuto* (es tramite WhatsApp), il *phishing*, lo *spoofing* (spoofing è un tipo di attacco informatico che utilizza in vari modi la falsificazione dell'identità) e le *truffe romantiche* (online).

Nello studio di Lea et al. (2009) le truffe vengono divise in tre categorie: le truffe legate all'errore nel *decision making*, le scommesse a lungo termine (*long-odds*) che sono le scommesse che prospettano un guadagno sproporzionato rispetto alla cifra investita e le truffe legate al modello della *Probabilità di Elaborazione* (ELM) razionale o emotiva.

Nella metanalisi di Burnes et al. (2017) vengono analizzati da 3 fino a 22 tipi di truffe finanziarie incluse le truffe con furto d'identità. In questo studio le truffe vengono categorizzate in: *truffe d'investimento*, *truffe di prodotti e servizi*, *truffe lavorative e occupazionali*, *truffe di lotterie e concorsi*, *truffe di beneficenza* e *truffe d'identità*.

Il rapporto finale del sondaggio europeo "*Survey on scams and fraud experienced by consumers*" sulla popolazione generale in 26 paesi membri della EU, Islanda e Norvegia, divide le truffe in tre macrocategorie: *truffa d'acquisto*, *furto d'identità* e *truffa finanziaria*. La truffa finanziaria risulta la più frequente (39%), seguita dal furto d'identità (33%) e dalla truffa d'acquisto (23%). La Danimarca, l'Irlanda e l'Inghilterra risultano i paesi più esposti alle truffe mentre i paesi meno esposti sono Bulgaria, Ungheria e Cipro, che sono anche i paesi con meno commercio online. Questo è spiegabile con il fatto che il canale più usato per le truffe risulta quello online, in particolare le e-mail (43%) (Bijwaard, D., 2020).

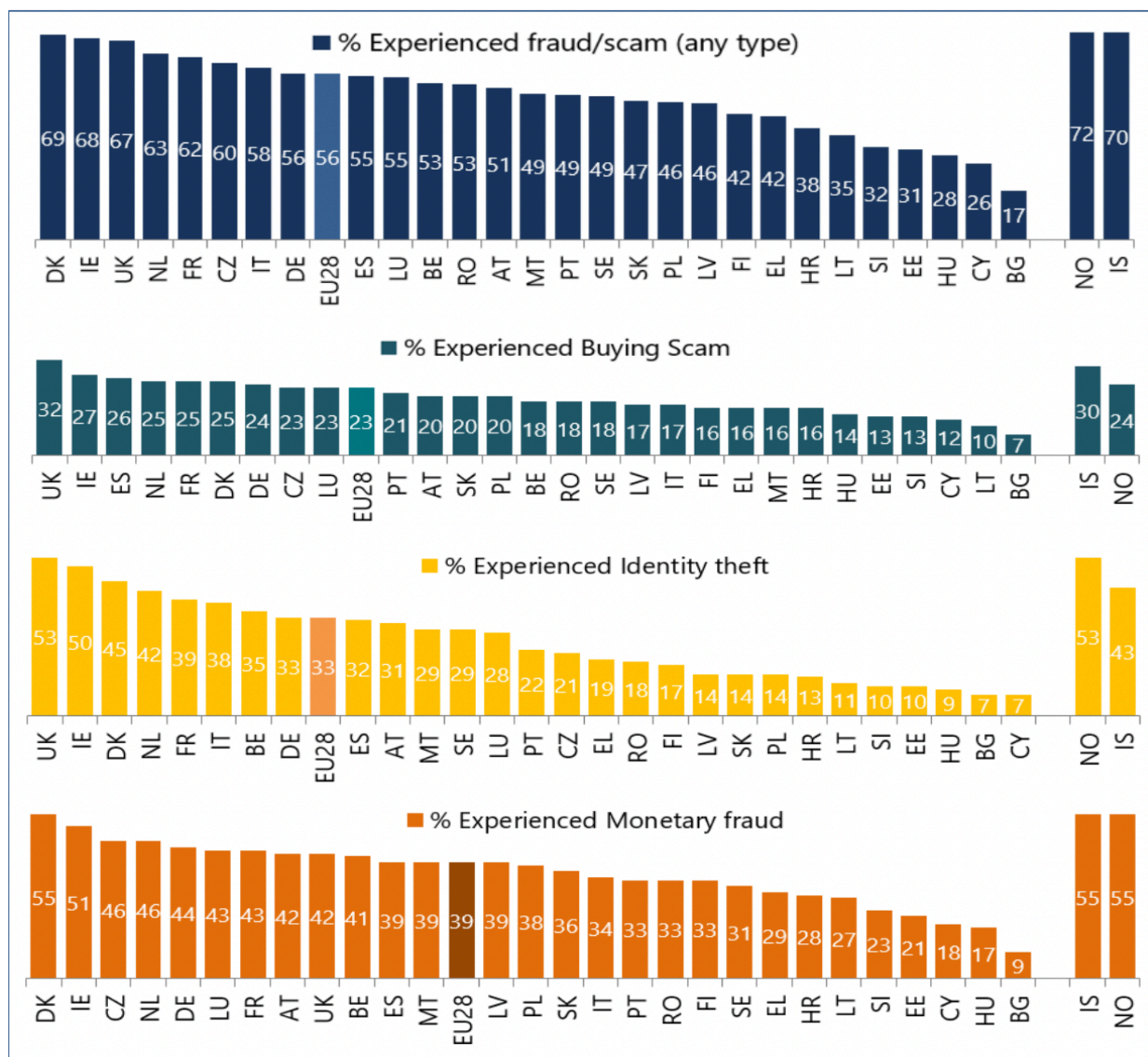


Figura 2: risultati dettagliati delle truffe subite dalla popolazione generale in Europa negli anni 2018 e 2019

Il rapporto della Comunità europea suddivide le truffe delle tre macrocategorie in nove tipi di truffa:

Truffa d'acquisto

1. Avete ordinato prodotti o servizi gratuiti o relativamente economici, ma poi avete scoperto di essere stati ingannati con un costoso abbonamento mensile*.
2. Avete acquistato quello che pensavate fosse un buon affare, ma non avete mai ricevuto i beni/servizi o si sono rivelati falsi*.
3. Avete ricevuto una fattura falsa per prodotti che non avevate ordinato e vi è stato chiesto di pagare il costo.

Furto d'identità

4. Siete stati contattati – per telefono, faccia a faccia, via e-mail o con un altro mezzo – da qualcuno che finge di appartenere a un'organizzazione legittima, come una banca, un fornitore di servizi telefonici o di Internet, o un dipartimento governativo, e vi ha chiesto di fornire (o confermare) informazioni personali.
5. Siete stati avvicinati – faccia a faccia, per telefono, via e-mail o con altri mezzi – o avete avuto accesso a un sito web e siete stati informati di avere un problema con il computer o con Internet. Poi vi sono stati chiesti i vostri dati personali e le coordinate bancarie o della carta di credito per risolvere il problema.

Truffa finanziaria

6. Vi è stato promesso che avreste ricevuto un bene, un servizio, uno sconto o un importante guadagno se aveste trasferito o investito del denaro.
7. Avete acquistato biglietti per un evento, un concerto o un viaggio, ma si è scoperto che i biglietti non erano autentici e/o non li avete mai ricevuti*.
8. Siete stati contattati da qualcuno che fingeva di appartenere a un'organizzazione legittima, come una banca, un fornitore di servizi Internet o un'amministrazione pubblica, che ha affermato che c'erano problemi con il vostro conto o con altra documentazione e ha minacciato di danneggiarvi se non aveste pagato per risolvere il problema.
9. Avete ricevuto la notifica di una vincita a una lotteria o a un concorso, ma siete stati informati che avreste dovuto pagare una tassa o acquistare un prodotto per riscuotere il premio.

* Truffe e frodi subite durante l'acquisto di beni o servizi online o offline

“Suo figlio ha avuto un incidente e servono i soldi per l'avvocato”. Ha ingannato così, con la tecnica del “finto” avvocato, almeno due anziane donne, che in buona fede a questo pregiudicato quarantaquattrenne hanno consegnato soldi e gioielli. In un caso 16 mila euro, che la signora di 77 anni aveva in contanti per pagare il funerale del marito da poco scomparso, e all'altra, 79 anni, preziosi che possedeva dalla sua comunione. La polizia è riuscita ad arrestare il truffatore. (Repubblica, 23/07/2024).

Le truffe subite dagli anziani in Italia e che risultano dalla letteratura sono state categorizzate in base alle tre macrocategorie del rapporto europeo con alcune differenze nel tipo di truffa in base a differenze culturali e sociali oltre che storiche. Questa categorizzazione è un elenco delle truffe più frequenti rilevate in questo momento (primo semestre 2024) ed è uno schema dinamico. Sono

tipi di truffa che alcune volte si sovrappongono e non sempre sono nettamente distinguibili (*Sventa la truffa*, 2023; *Pensiamoci bene*, 2023).

Tabella 1: Le truffe oggi

Truffa d'acquisto (A)	<i>Truffe di shopping, annunci e truffe all'asta*</i> : truffa della cassetta della frutta, truffe di falsi farmaci online, vendita di oggetti su siti Internet.
Furto d'identità (I)	<i>Truffe bancarie, carte di credito e conto online*</i>
	<i>Truffe online: Phishing, Vishing, Smishing, Trojan</i>
Truffa finanziaria (F)	<i>Truffe bancarie, carte di credito e conto online*</i>
	<i>Truffe di lotterie, concorsi o competizioni fasulli*</i>
	<i>Truffe sulle commissioni anticipate*</i> : truffa dell'avvocato e truffa del fornitore di energia elettrica o di gas
	<i>Truffe romantiche*</i> : truffa dell'abbraccio
	<i>Truffe in ambito sanitario e di beneficenza*</i> : fake crowdfunding, truffa dei miracoli
	<i>Truffe di investimento*</i>
	<i>Truffe delle finte donazioni o delle eredità</i>
	<i>Truffa porta a porta</i> : truffa del finto appartenente alle forze dell'Ordine o tecnico del Comune e truffa dei falsi funzionari, truffa del pacco
<i>Altro</i> : truffa del figlio/a o caro nipote*, truffa dello specchietto, truffa delle banconote e truffa del finto bisognoso*	

*Le truffe possono avvenire sia online che offline

Truffa d'acquisto:

Truffe di shopping, annunci e truffe all'asta: è stato comprato un prodotto ma è stato ricevuto un articolo difettoso, di qualità inferiore o non è stato ricevuto del tutto il prodotto acquistato. Comprende anche quelle situazioni in cui il truffatore ha finto di vendere un prodotto solo per raccogliere i dettagli della carta di credito o del conto bancario.

Esempio 1: *Truffa della cassetta della frutta*: l'anziano viene avvicinato da un uomo più giovane che inizia a salutarlo con confidenza stupendosi del fatto che non lo riconosca. Dice di essere il figlio di un conoscente o di un parente. Dopo essere entrato in confidenza rivela di attraversare un periodo di difficoltà economica. A causa di ciò ha deciso di vendere al dettaglio la frutta. Apre il cofano della sua macchina e mostra una cassetta colma di frutta. La vittima, al fine di compensare adeguatamente il "povero" ragazzo, paga una cifra consistente, ben oltre il valore reale del bene.

La vittima scoprirà successivamente che, al di là della frutta posta in superficie, di buona qualità, all'interno della cassetta vi è soltanto frutta marcia da gettare.

Esempio 2: *Truffe delle false farmacie online*: offrono farmaci e medicine contraffatti a prezzi molto economici, talvolta senza la prescrizione medica. Questi farmaci possono avere ingredienti attivi limitati o assenti, con potenziali conseguenze letali per gli utenti.

Esempio 3: *Vendita di oggetti su siti Internet*: spesso vengono creati siti simili a quelli dei marchi ufficiali, proponendo il materiale a prezzi molto vantaggiosi mentre invece si tratta di prodotti contraffatti.

Furto d'identità:

Truffe bancarie, carte di credito e conto online: si tratta di truffe nelle quali vengono copiate le informazioni dalla banda magnetica di carte di credito o bancomat.

Truffe online: truffe sempre più diffuse in cui i truffatori agiscono tramite Internet per ottenere informazioni bancarie, credenziali di accesso o altri dati sensibili.

Phishing: si tratta di una frode informatica che mira alla sottrazione di dati personali attraverso l'azione inconsapevole dell'utente, generalmente tramite l'invio di e-mail o sms fittizi contenenti l'avviso di un'anomala attività riscontrata sul conto corrente. È sempre presente un link che rimanda a un sito clone di quello della banca. Una volta aperto il link, l'utente viene indotto ad inserire il codice utente ed il pin di accesso al conto corrente. Dopo pochi istanti, la vittima riceve una telefonata nel corso della quale l'interlocutore chiede che gli vengano forniti gli ulteriori codici ricevuti via sms e in tal modo il truffatore ha piena disponibilità del conto corrente della vittima.

Vishing (Phishing vocale): tecnica di truffa in cui i dati personali della vittima vengono recuperati a seguito di contatto telefonico. Il truffatore effettua una chiamata, che sembra provenire dal servizio clienti della banca, informando di un possibile tentativo di prelievo di denaro dalle sue carte di credito; pertanto, la persona riferisce ai truffatori i pin d'accesso nella convinzione che siano utilizzati per bloccarle temporaneamente al fine di evitare l'addebito non autorizzato, il pin viene utilizzato per prelevare da sportelli bancomat.

Smishing: truffa simile al phishing dove vengono utilizzati messaggi sms che giungono alla vittima che, per esempio, viene informata dell'esistenza di movimenti sospetti nel proprio conto corrente, quindi viene invitata a entrare all'interno di una pagina web, grazie a un link creato nel messaggio, creato appositamente dai malfattori con design uguale a quello dell'istituto di credito; all'interno di questa pagina web la vittima inserisce i propri dati personali d'accesso, che vengono carpiri così dai truffatori.

Trojan: nel termine Trojan vengono compresi tutti i virus che vengono inoculati con varie metodologie all'interno di *device* fornendo la possibilità di interfacciarsi con il dispositivo stesso e permettendo di carpire i dati sensibili rinchiusi in esso contenuti. Il metodo più comune di inoculare i virus è quello di inviare una e-mail avente come oggetto, ad esempio, il pagamento di una fattura o di un abbonamento, tutto ciò induce la vittima ad aprire il file allegato che conterrà il virus.

Truffa finanziaria:

Truffe bancarie, carte di credito e conto online: si tratta di truffe nelle quali vengono utilizzati il numero e i dettagli della carta di credito per pagare un prodotto o un servizio.

Truffe di lotterie, concorsi o competizioni fasulli: il truffatore contatta la propria vittima dicendole che ha vinto un premio in una lotteria a cui, in realtà, non ha mai partecipato. Per avere il premio viene chiesta una piccola somma di denaro in anticipo o dei dati personali. In altri casi la vittima viene contattata per pagare un'iscrizione a un concorso a premi, al quale è possibile vincere prodotti di alta tecnologia o vacanze. In altri casi la persona viene convinta a reclutare nuovi partecipanti, con la promessa che più partecipanti trova, più probabilità avrà di vincere il premio promesso.

Truffe sulle commissioni anticipate: il truffatore chiede pagamenti in anticipo o informazioni personali in cambio di beni, servizi, denaro o ricompense che non fornisce mai.

Esempio 1: *Truffa dell'avvocato*: il truffatore contatta la vittima spacciandosi per avvocato, poi gli riferisce di una possibile denuncia o arresto (per esempio a causa di incidente stradale) che potrebbe avvenire ai danni di un suo familiare o congiunto (che si trova in stato di fermo presso la Questura o una Caserma dei Carabinieri) e prospetta una pronta risoluzione del caso, evitando conseguenze di tipo penale, qualora venga tempestivamente versata una cauzione.

Esempio 2: *Truffa del fornitore di energia elettrica*: il truffatore contatta telefonicamente la vittima prescelta spacciandosi per un incaricato di un'azienda erogatrice di energia elettrica, proponendo contratti a prezzi molto vantaggiosi e facendosi inviare un anticipo in denaro. In alcuni casi i truffatori registrano la telefonata e fanno in modo che i malcapitati rispondano "sì" ad una domanda: questa risposta affermativa viene registrata come adesione ad una proposta, così le vittime si ritrovano ad avere "sottoscritto" con l'inganno un contratto al quale non hanno mai aderito.

Truffe romantiche: sono truffe in cui i truffatori fingono di voler avere una relazione sentimentale con la vittima, per poi effettuare furti o altri inganni. Si possono verificare di persona o anche tramite Internet. Online i truffatori creano profili falsi e iniziano a contattare le potenziali vittime, con le quali costruiscono una relazione nel corso del tempo, di solito attraverso canali di

comunicazione come le e-mail o i social. Stabilita la relazione, i truffatori possono chiedere soldi per essere aiutati a gestire le spese di una malattia, di un viaggio o di una crisi economica o familiare. Spesso dicono di trovarsi all'estero.

Esempio 1: *Truffa dell'abbraccio*: il truffatore aggancia l'anziano facendo complimenti, spesso lasciando intendere un approccio di tipo sessuale. Attraverso l'abbraccio riesce a portare via l'orologio o altri oggetti di valore.

Truffe di investimento: i truffatori convincono la vittima ad investire in programmi fasulli, promettendo alti rendimenti. Spesso utilizzano un linguaggio complesso e convincente per fare sembrare legittima l'opportunità di investimento. Possono proporre ad esempio polizze assicurative convenienti oppure l'accesso anticipato a un fondo pensionistico.

Truffe delle finte donazioni o delle eredità: i truffatori agiscono in coppia e spiegano che per entrare in possesso delle donazioni o delle eredità ricevuta da qualche fantomatico benefattore, è necessario perfezionare l'atto di trasferimento presso un notaio che esigerà il pagamento di una parcella. La vittima viene accompagnata dai truffatori a ritirare i soldi e accompagnata dal notaio in auto. Con un pretesto viene fatta scendere e i truffatori fuggono con il denaro.

Truffe in ambito sanitario e di beneficenza: una categoria di truffe in cui i truffatori estorcono denaro fingendo di lavorare per una causa di beneficenza o per un ente fittizio. Fanno leva sull'urgenza ed importanza della donazione, oppure offrono prodotti e servizi per guarire da gravi condizioni mediche o dall'obesità.

Esempio 1: *Fake Crowdfunding*: simile alla truffa romantica tranne per il fatto che al posto di far leva sul sentimento di affetto o amore si basa sulla dedizione all'aiuto del prossimo.

Esempio 2: *Truffe di miracoli*: offrono una gamma di prodotti e servizi che possono sembrare legittimi farmaci alternativi, che solitamente promettono rimedi rapidi ed efficaci per gravi condizioni mediche. I trattamenti sono spesso promossi usando false testimonianze di persone che sono "guarite".

Truffe porta a porta: i truffatori si introducono direttamente a casa delle loro vittime, spacciandosi per altre persone, con il fine ultimo di farsi consegnare beni o soldi.

Esempio 1: *Truffa dei falsi funzionari*: si presentano alla porta di persone anziane con la scusa di dover controllare la posizione pensionistica o contributiva, per controllare il contatore del gas o della luce ma in realtà raggirano le persone facendosi consegnare soldi o sottraendo beni o altre cose di valore.

Esempio 2: *Truffa del finto appartenente alle Forze dell'Ordine o tecnico del Comune*: il truffatore, fingendosi Carabiniere o tecnico del Comune, unitamente ad un complice che si finge addetto

al controllo dell'impianto idrico, prospettano alla vittima una possibile contaminazione dell'acqua. Una volta all'interno dell'abitazione, sopraffanno la vittima, sottraendole oro e contanti.

Esempio 3: *Truffa del pacco*: i truffatori si presentano a casa della vittima e dicono di dover consegnare un pacco contenente della merce ordinata dai figli o parenti. Per ritirare il pacco viene chiesto di pagare una somma di denaro.

“La tecnica è quella della banconota o monetina. «Guardi che le sono caduti dei soldi» era la scusa. Così si distraeva l'anziano che stava prelevando al bancomat che si chinava a raccogliere il denaro e intanto il complice era pronto alle spalle a prendere i contanti appena usciti dallo sportello...”
Vittime, sempre persone anziane mentre prelevavano le loro pensioni (Repubblica, 07/06/2024).

Altri esempi di truffe:

Truffa dello specchietto: il truffatore, con una macchina generalmente intestata ad un prestanome, parcheggia a lato strada e attende il passaggio della vittima a bordo di un'altra macchina. Quando la vittima gli passa di fianco, il truffatore, con un piccolo sasso, o altro oggetto, colpisce il veicolo della vittima in modo da causare un rumore come se fra i due veicoli si fosse verificata una collisione. Nel momento in cui la vittima si ferma per verificare cosa sia successo, il truffatore riesce a farle credere di essere stato colpito dalla sua macchina allo specchietto, chiedendo il pagamento della relativa riparazione, senza procedere a constatazione amichevole o segnalazioni all'assicurazione, in modo da non far salire le classi di merito, e chiedendo in genere una somma non molto elevata, comunque calibrata sulla percezione dei fatti che dimostra avere la vittima.

Truffa delle banconote: i truffatori entrano in azione quando l'anziano va alla posta o in banca a ritirare del denaro o la pensione. Appena esce lo intercettano, presentandosi come dipendenti dell'agenzia incaricati di controllare il numero di serie delle banconote appena prelevate. Il falso dipendente finge di controllare i numeri di serie in cerca di un errore inesistente e scambia le banconote vere con quelle false.

Truffa del finto bisognoso: il truffatore si finge indigente e bisognoso facendosi dare denaro tramite bonifico.

Truffa del figlio/a o caro nipote: nel caso del figlio/a si tratta spesso di messaggi WhatsApp da un numero sconosciuto con la richiesta di un bonifico motivata dalla perdita del proprio cellulare. Nel caso del caro nipote il truffatore contatta la vittima telefonicamente, spacciandosi per un parente gravemente malato, bisognoso di cure mediche costose (negli ultimi anni molto utilizzato il finto malato Covid ricoverato in struttura sanitaria e prossimo a intubazione) oppure fingendosi in una situazione economica grave con conseguenze penali, e convince la vittima a raccogliere il denaro e oggetti preziosi da consegnare ad un incaricato del ritiro.

“Anziani perdono oltre 350.000 euro dopo essere stati truffati tramite siti di incontri.

Negli ultimi mesi decine di anziani sono stati truffati e derubati attraverso siti e app di incontri. Secondo la polizia, gli autori delle truffe hanno rubato un totale di oltre 350.000 euro. Sono stati rubati anche oggetti di valore come gioielli e oro. Secondo la polizia, sono stati “deliberatamente” presi di mira gli uomini più anziani. “Venti uomini di età pari o superiore a 75 anni pensano di aver contattato un uomo o una donna attraverso vari siti e app di incontri online all’inizio di quest’anno”, ha dichiarato la polizia. Questa persona finge di voler incontrare la vittima per un appuntamento. Prima, chiedono subdolamente se la vittima ha oggetti di valore in casa o denaro e poi i sospetti cercano di incontrarsi a casa della vittima. Lì, gli oggetti vengono rubati. I sospetti hanno usato “metodi vari e talvolta molto violenti”. Ad esempio, le vittime venivano attirate fuori di casa, drogate o incatenate...” (dal sito NOS, de Nederlandse Omroep Stichting, dicembre 2023).

1.3 Invecchiamento fisiologico

L'invecchiamento è un processo o insieme di processi che hanno luogo in un organismo vivente e che, con il passare del tempo, ne diminuiscono la probabilità di sopravvivenza ed è accompagnato da molti cambiamenti fisici, sensoriali, motori, cognitivi e sociali. Esiste una variabilità intra e interindividuale nell'invecchiamento che dipende, ad esempio, dalle esperienze di vita, dalle opportunità educative avute, dal contesto familiare e dal tipo di lavoro svolto. L'invecchiamento è un fenomeno multidimensionale e multidirezionale, in quanto vi sono diverse abilità che seguono traiettorie distinte (De Beni & Borella, 2015).

Invecchiamento fisiologico a livello del sistema muscoloscheletrico, cardiovascolare, endocrino, nervoso centrale e periferico, respiratorio, renale e digestivo. Questo può rendere l'anziano più fragile e dipendente dalle cure e dalla presenza di altri. L'invecchiamento è caratterizzato da un graduale declino della riserva funzionale organica che riduce progressivamente la capacità di mantenere l'omeostasi (“capacità di un organismo di mantenere costanti le condizioni chimico-fisiche interne anche al variare delle condizioni ambientali esterne”), soprattutto in condizioni di stress.

Cambiamenti sensoriali di vista, udito, gusto e olfatto. Secondo l'ipotesi della *causa comune* (Baltes & Lindenberger, 1997), il legame tra processi sensoriali e cognizione diventa più

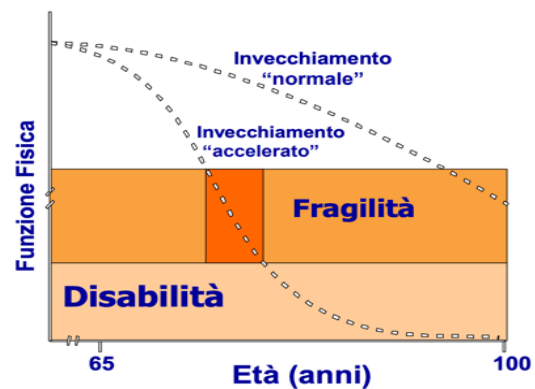


Figura 3: tratto da Ferrucci L. et al. J Endocrinol Invest 2002

importante nell'età adulta avanzata compromettendo, per esempio, l'elaborazione e la codifica delle informazioni. Numerosi studi hanno mostrato come un buon livello di autonomia nelle attività di vita quotidiana sia associato al mantenimento di buone capacità sensoriali soprattutto di vista e udito (De Beni & Borella, 2015). Si osservano anche cambiamenti nella propriocezione che portano a deficit di coordinazione e tempi di reazione più lunghi, a cui si aggiunge anche la perdita di equilibrio con conseguente maggior rischio di cadute (De Beni & Borella, 2015).

Cambiamenti cerebrali nel volume globale del cervello dovuta a una riduzione della materia grigia e bianca. La riduzione della materia grigia è dovuta all'atrofia neuronale e alla diminuzione dell'arborizzazione dendritica (Hof & Morrison 2004). La diminuzione della materia bianca è causata essenzialmente da un accumulo di microlesioni, o ischemie cerebrali, dovute all'ostruzione dei vasi sanguigni, che provocano un minor apporto di sangue nel cervello. Si tratta di una diminuzione della materia grigia del 14% e della materia bianca del 26% (Jernigan et al., 2001). Gli effetti più accentuati sulla materia grigia si osservano nella corteccia prefrontale e nel lobo parietale superiore. Le regioni posteriori e le aree primarie sembrano meno sensibili all'età e per questa ragione si parla di gradiente “antero-posteriore”, per indicare una maggior diminuzione di volume della sostanza grigia e bianca nelle aree anteriori del cervello rispetto a quelle posteriori (Raz, 2000). Anche il funzionamento dell'insula si riduce, in particolare nell'insula anteriore, che è coinvolta nell'elaborazione, integrazione e rappresentazione corticale delle informazioni viscerali ed enterocettive (la conoscenza di sé, la presa di contatto su quelle che sono le proprie interne tensioni e/o percezioni). L'insula è definita un'area cerebrale fondamentale perché possiede tante connessioni con altre regioni cerebrali. A questo livello si formano delle “mappe corporee” in cui diversi circuiti cerebrali portano le loro informazioni sovrapponendo sensazioni interne, sensazioni esterne, azioni, emozioni, motivazioni e pensieri.

Cambiamenti cognitivi: avvengono a livello della memoria episodica, della memoria di lavoro, della velocità di elaborazione delle informazioni, del ragionamento astratto, dell'attenzione, dell'inibizione, delle funzioni esecutive, della comprensione, del *problem solving* e delle abilità decisionali. Queste abilità, a cui ci si riferisce anche parlando di *intelligenza fluida*, ci permettono di adattarci a situazioni nuove, di processare informazioni e dipendono da fattori di ordine biologico e fisiologico. È la capacità di analizzare problemi nuovi, identificare gli schemi sottostanti per estrapolare una soluzione usando il ragionamento logico.

L'intelligenza fluida tende a diminuire con l'invecchiamento, mentre l'*intelligenza cristallizzata*, che comprende le conoscenze legate all'esperienza e alla cultura e include vocabolario e fluidità verbale, rimane invariata. A causa dell'indebolimento del potenziale biologico, vi può essere un

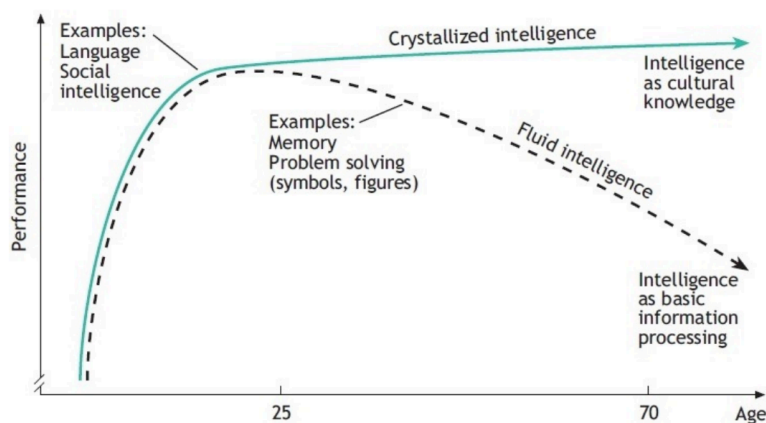


Figura 4: Cambiamenti nell'intelligenza fluida e cristallizzata nel processo di invecchiamento

maggior bisogno di mantenere un adeguato livello di funzionamento sia della cultura che dell'esperienza per compensare la diminuzione della intelligenza fluida (Horn & Cattell, 1966; Baltes & Lindenberger, 1997).

Invece, la *Teoria frontale dell'invecchiamento* (De Beni & Borella, 2015) sostiene che le funzioni cognitive legate al funzionamento dei lobi frontali, in particolare della corteccia prefrontale, sono più sensibili agli effetti dell'invecchiamento rispetto alle funzioni che sono legate ad altre aree del cervello.

La ridotta memoria di lavoro porta alla ricerca di minori informazioni perché non si riescono a mantenere in memoria e questo porta a strategie più semplici nel prendere decisioni mentre la ridotta memoria episodica invece significa una limitata capacità di codificare e recuperare informazioni. Un altro aspetto della memoria episodica sono gli errori di memoria. Risulta che gli anziani tendono a incorporare materiali e informazioni nuovi, non originali, nel ricordo o nella traccia di memoria originale producendo delle distorsioni e, nonostante ciò, sono sicuri dell'accuratezza del ricordo. Inoltre, producono più falsi ricordi dei giovani, pensando che si sia verificato qualcosa che invece non è mai successo (Jacoby e Rhodes, 2006). La ridotta capacità di ragionamento porta a difficoltà di comprensione di materiale orale o scritto e di risoluzione di problemi di natura logica o sociale. Il ridotto funzionamento esecutivo porta a difficoltà nella pianificazione e nel monitoraggio delle azioni, nell'aggiornamento e nell'attenzione. La ridotta abilità decisionale comporta difficoltà nell'utilizzo di un sistema analitico durante il processo decisionale, e maggiori difficoltà in situazioni complesse che presentano numerose informazioni e scelte. Si registrano inoltre una ridotta conoscenza numerica e una meno efficace valutazione del rischio (*Pensiamoci bene*, 2023).

Emozioni, motivazioni e personalità. L'elaborazione degli aspetti emotivi rimane efficiente o può addirittura migliorare con l'invecchiamento: si parla infatti di *paradosso dell'invecchiamento* (Kunzmann et al., 2000), e questo è dovuto, oltre a un maggiore senso di controllo e alla maggiore

creatività dell'anziano dovuto all'aver più tempo libero e quindi il poter investire in attività diverse e nuove, anche all'adattamento del cervello ai cambiamenti cerebrali grazie, ad esempio, alla plasticità, alla sinaptogenesi o alla neurogenesi e a una maggiore capacità di adattamento dell'anziano ai cambiamenti che caratterizzano l'invecchiamento stesso (Piumetti, 2014). La *teoria della selettività socio-emotiva* (Carstensen, 1992) sostiene che gli anziani rispondono in misura maggiore agli stimoli emotivi rispetto ai giovani, con implicazioni importanti anche nei compiti cognitivi. La teoria prevede una selettività nelle scelte e nelle relazioni sociali all'aumentare dell'età finalizzata alla soddisfazione emotiva (De Beni & Borella, 2015). Alcuni autori sostengono che alla base della preferenza per gli affetti c'è una spiegazione neurofisiologica perché le regioni associate ai processi emotivi sono ben conservate negli anziani (Dolcs et al, 2006), l'amigdala presenta un deterioramento ridotto e le regioni orbito-frontali associate al controllo emotivo nella corteccia prefrontale sono meno soggette all'invecchiamento. Il sistema emotivo nel cervello consiste nell'interazione tra circuiti che comprendono la corteccia prefrontale, l'amigdala e il cingolato anteriore e l'amigdala sembra avere il ruolo più importante tra le emozioni e la memoria, in particolare per le sue numerose connessioni con l'ippocampo e altre regioni temporali. In base alla modulazione neurofisiologica operata dall'amigdala gli eventi emotivi vengono ricordati meglio, in quanto i processi di formazione e recupero di un ricordo vengono modulati dall'amigdala, meno soggetta al processo di invecchiamento (Mammarella, 2011). L'aspetto motivazionale nasce in gran parte nell'ambiente e gli anziani tendono ad attribuire gli insuccessi a cause strutturali ("non sono portato", "è troppo difficile per me", "sono vecchio"). Questo può portare a pensieri demotivanti ed essere un predittore di depressione, dello stato di salute e dell'apprendimento. Contano anche gli stereotipi, che inducono le persone a comportarsi in conformità alle attese. Consapevoli dello stereotipo, ci sentiamo minacciati e questo crea ansia e tensione e influenza le prestazioni e la motivazione, il senso di benessere e la percezione di controllo e quindi l'autoefficacia. L'anziano con il passare del tempo seleziona le attività in cui impegnarsi verso ambiti che percepisce come controllabili, sentendosi capace di affrontare la situazione.

Per quanto riguarda la personalità, le ricerche sui tratti di personalità nell'invecchiamento (nevroticismo, estroversione, apertura mentale, gradevolezza e coscienziosità) parlano di continuità della personalità; quindi, la personalità è capace di mantenere determinate caratteristiche nel tempo pur essendo in grado di svilupparsi e modificarsi. Con l'età sono risultati aumentare alcuni aspetti di estroversione, come la dominanza sociale, la coscienziosità e la stabilità emotiva, mentre la vitalità e l'apertura mentale diminuiscono (Roberts et al., 2006).

Cambiamenti sociali sono spesso legati al pensionamento e quindi al venire meno di un ruolo

sociale e alla perdita di amici, di parenti o del coniuge per cui l'isolamento sociale e la solitudine sono più probabili nell'anziano.

“Si dice che la solitudine sia uno dei mali più crudeli dell'età avanzata: in effetti, più il tempo passa più si sciolgono, o almeno si allentano, quei legami che ci tenevano ancorati alla riva. Il pensionamento, a cui tuttavia alcuni aspirano, impone e crea di colpo una distanza dalle familiarità quotidiane, una distanza che può inquietare tanto è forte la sua somiglianza con una specie di morte. Eppure, a volte si celebra quell'avvenimento con una cerimonia che evoca un servizio funebre, con i suoi discorsi, i fiori e la sincera emozione di qualcuno [...] Solitudine subita, imposta dalla scomparsa dei coetanei e dallo sguardo degli altri; solitudine voluta, come per un riflesso di difesa o una forma di sfida. Tutte queste solitudini sono l'ineluttabile prezzo della vecchiaia? Non è detto. Che la si “dimostri” o meno, certamente abbiamo la nostra età, noi l'abbiamo, sì, ma è lei al timone. Eppure, “avere” la nostra età significa vivere e i suoi segni sono dunque segni di vita. Dietro i pretesti proclamati di chi si mostra attento al corpo possiamo scoprire – al di là di una certa civetteria – la voglia di vivere pienamente come invitava a fare Cicerone. Il vivere pienamente è un ideale che molti non hanno avuto la possibilità di raggiungere durante la loro vita definita “attiva”, a causa di differenti obblighi che li vincolavano e pesavano su di loro. Succede dunque che il pensionamento sia effettivamente vissuto come liberazione e rinascita, come l'occasione di prendersi finalmente il tempo di vivere – vivere senza scadenze, di prendersi il proprio tempo senza più preoccuparsi dell'età” (Marc Augé, 2014).

1.3.1 Invecchiamento attivo: uno strumento di prevenzione

L'aumento dell'aspettativa di vita, il conseguente aumento di disturbi legati all'invecchiamento, le malattie croniche, la perdita del ruolo sociale pongono delle domande e dei problemi alla società. L'Organizzazione Mondiale della Sanità (WHO, 2002) ha proposto il concetto di *invecchiamento attivo* per indicare “il processo di ottimizzazione delle opportunità di salute, partecipazione e sicurezza degli anziani”. L'obiettivo è di valorizzare l'utile contributo degli anziani alla società favorendo il loro coinvolgimento in attività produttive, sociali, culturali e della salute e il mantenimento della propria indipendenza. L'invecchiamento attivo include anche fattori comportamentali e di personalità come *coping*, autoefficacia, controllo interno (*locus of control interno*), comportamento prosociale e pensiero positivo (De Beni & Borella, 2015) e chi invecchia in maniera attiva ne trae benefici sia sotto il profilo della salute fisica, della salute psicologica e in termini di qualità della vita in generale (Silverstein & Parker, 2002; Ehlers et al., 2011).

L'invecchiamento attivo è un concetto del *welfare* che riguarda tante figure professionali diverse e riguarda quella popolazione di anziani, spesso con patologie croniche, che hanno bisogno di stimolazioni, una popolazione che ha bisogno di fare ma che ha anche bisogno di una spinta, un

aiuto, anche per capire cosa c'è sul territorio, che quindi non riflette lo stereotipo dell'anziano malato e passivo ma che è un anziano attivo. Sono anziani con deficit dovuti all'invecchiamento fisiologico ma che hanno delle buone risorse. Occuparsi di invecchiamento attivo significa quindi occuparsi di problematiche cliniche, psicologiche e sociali che sempre più possono accompagnare l'invecchiamento in termini di trasformazione e qualità. Gli anziani oggi vivono meglio e più a lungo e quindi hanno aspettative di obiettivi, di progetti e di performance molto diversi rispetto anche solo a trent'anni fa e quindi serve ridisegnare i sistemi assistenziali per permettere all'anziano di mantenere una vita piena, attiva e da protagonista anche in presenza di patologie croniche, superando gli stereotipi della società e della famiglia. Questo chiede un coinvolgimento attivo nel proprio benessere e la propria salute entrando più in contatto con il proprio processo di trasformazione, accettando i cambiamenti legati all'invecchiamento e costruendo la propria autostima adattando in modo flessibile i propri obiettivi (Baltes & Baltes, 1986; von Faber et al., 2001). Attraverso il questionario *The engagement in healthy ageing promotion scale* (Menichetti et al., 2018) si può misurare a che punto la persona è in questo processo di invecchiamento attivo stimando la misura in cui i cittadini anziani sono impegnati in attività di promozione della salute, nonché per sviluppare e valutare interventi volti a migliorare il benessere e i comportamenti preventivi dei cittadini anziani.

“Sono certa che se sentissi di poter avere più controllo sulla vita e sulla mia salute, sarei più soddisfatta...di sicuro farei di più per me” (F.78 anni).

Esiste una relazione positiva tra attività fisica regolare come l'attività aerobica, ad esempio, la camminata veloce, il nuoto e il Tai Chi, e invecchiamento attivo, per quanto riguarda sia la salute fisica sia quella psicologica e il funzionamento generale della persona perché non riguarda solo il corpo ma anche il benessere mentale, le funzioni emotive, la qualità della vita in generale, la salute mentale e il funzionamento cognitivo (attenzione, memoria di lavoro e velocità di elaborazione delle informazioni) (Colcombe et al., 2006) contrastando la depressione, l'ansia oltre ad avere un effetto positivo sulle relazioni interpersonali e la partecipazione sociale. Il sentimento di controllo (*locus of control*), l'autoefficacia percepita e l'ottimismo risultano i fattori principali che permettono di mettere in atto attività, la perseveranza nel perseguire i risultati, la tenacia nell'affrontare le difficoltà, le reazioni emotive, la resilienza e le capacità di coping in situazioni problematiche. La percezione di poter fare fronte a situazioni stressanti riduce o evita gli effetti dannosi delle stesse (De Beni & Borella, 2015) e questo è particolarmente importante per gli anziani che sono esposti a eventi e cambiamenti sociali, contestuali e personali come pensionamento, lutti e malattie. Risulta particolarmente importante il condurre una vita sociale

attiva nel sostenere il buon funzionamento delle capacità cognitive ed emozionali (Friedland et al., 2001). L'idea dell'invecchiamento oggi è quella del poter vivere in pienezza questa parte della vita e non più l'idea dell'anziano fragile. L'idea della fragilità è legata a stereotipi della società rispetto all'invecchiamento ma anche all'ageismo introiettato quindi serve aiutare le persone nel prendere in mano le redini della propria vita. Questo processo passa dal motivare le persone e dal nutrire le loro riserve cognitive e relazionali, ma anche dal:

- **valorizzare** il potenziale di chi è in uscita del lavoro o è già in pensione
- **promuovere** una cultura positiva e consapevole della salute nella longevità
- **progettare** nuove modalità per affrontare le fasi dell'invecchiamento
- **creare** una rete fra associazioni e persone
- **riscoprire** l'intergenerazionalità

Questi obiettivi possono essere realizzati per esempio attraverso progetti come attività culturali (arte, cucina, visite di mostre), prevenzione (alimentazione, attività fisica) e attività di solidarietà ma anche attraverso le politiche nazionali ed internazionali come il Piano di Azione Internazionale di Madrid sull'Invecchiamento (Madrid International Plan of Action on Ageing, MIPAA) da parte dell'Assemblea Generale dell'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU, 2002) (Ordine degli Psicologi della Lombardia, OPL, 2024). “A livello nazionale nonostante i notevoli progressi registrati negli ultimi anni, anche in termini di crescente attenzione sul tema da parte della maggior parte delle amministrazioni sia centrali che regionali, c'è anche la piena consapevolezza che la strada da percorrere sia ancora molta, prima di poter dire di aver abbracciato definitivamente il cambio di paradigma previsto dal concetto di invecchiamento attivo – passando quindi da una visione delle persone anziane come esclusivamente bisognose di assistenza ad una che consideri le persone anziane una ricchezza attiva, capace quindi di rappresentare una risorsa per la società. Un chiaro segnale di ciò è dato, ad esempio, dalla sostanziale assenza di misure organiche ed esplicitamente riferite all'invecchiamento attivo nel Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), che individua le priorità, per gli anni a venire, su cui investire le consistenti risorse che l'Unione Europea ha messo a disposizione con il programma “Next Generation EU” (NGEU). Nonostante il PNRR faccia dell'intergenerazionalità una bandiera, in realtà non si occupa di scambi generazionali e della generazione anziana, se non in termini assistenziali. Altri tasselli vanno dunque aggiunti a livello politico, per promuovere in maniera ancora più efficace l'invecchiamento attivo, in Italia” (Lucantoni & Principi, *I luoghi della cura*, 2022).

1.3.2 Riserva cerebrale e Riserva cognitiva

L'invecchiamento cerebrale si caratterizza per le differenze tra gli individui nella capacità di

compensare i deficit associati ai cambiamenti cerebrali dovuti al normale processo di invecchiamento o a una patologia degenerativa. Esistono processi che proteggono contro i deficit e i danni cerebrali: la *riserva cerebrale* e la *riserva cognitiva*.

La riserva cerebrale viene concepita come una *riserva passiva* in termini di quantità di danno che il cervello può accumulare prima di manifestare dei sintomi, prima di raggiungere la *soglia critica* in cui manifesti sintomi clinici. Si basa su differenze individuali nelle caratteristiche anatomiche cerebrali come le dimensioni del cervello, la densità neuronale e la connettività sinaptica (Satz, 1993) che permettono di fare fronte al deficit o danno neurologico. La quantità di riserva cerebrale assume quindi un ruolo intermedio fra patologia e manifestazione clinica e ha capacità limitate e si può ridurre nel tempo a causa dell'accumularsi di lesioni.

La riserva cognitiva (Stern, 2002) corrisponde invece ad una *riserva attiva e adattiva* per contrastare o per compensare in modo dinamico un deficit o un processo patologico, attraverso l'utilizzo di reti cognitive preesistenti o di reti di compensazione. Questo modello funzionale attivo affronta la relazione interattiva fra età, cervello, ambiente e cognizione, e considera la capacità dell'individuo di sfruttare le risorse a sua disposizione. Stern ha proposto l'implementazione neurale della riserva cognitiva e delle sue due componenti: la *riserva neurale* e la *compensazione neurale*. La riserva neurale si riferisce alle differenze individuali nell'uso delle reti di connessione funzionali e dei processi cognitivi in soggetti sani (efficienza, capacità o flessibilità), mentre la compensazione neurale si riferisce all'uso di reti di connessione funzionale e di processi cognitivi alternativi per compensare le reti di connessione o i processi danneggiati e aiuterebbe a mantenere o migliorare la prestazione comportamentale.

La riserva cerebrale e la riserva cognitiva sono interdipendenti e tra loro connesse. Entrambi i tipi di riserva condividono il principio secondo il quale le risorse accumulate durante la vita permettono all'individuo di mantenere un comportamento adeguato dal punto di vista funzionale. Tali risorse sono il risultato della capacità del cervello di cambiare, svilupparsi e adattarsi, strutturalmente e funzionalmente, grazie ad un'interazione dinamica e continua tra influenze di tipo biologico e ambientale. Lo sviluppo della riserva cerebrale è sicuramente determinato da una base di predisposizione genetica alla nascita e incrocia lo sviluppo di riserva cognitiva nel corso della vita tramite le esperienze a cui il soggetto è esposto (Richards e Wadsworth, 2004) tra cui, il livello di istruzione, l'esercizio mentale quotidiano e la salute fisica e i comportamenti di salute (Stern, 2006).

Gli aspetti della compensazione neurale (molto simili al concetto di plasticità cerebrale) sono alla base della stimolazione cognitiva, cioè al fatto che anche il soggetto anziano e il soggetto con demenza possono essere aiutati a utilizzare meglio le loro risorse e a sfruttare strategie alternative.

L'esercizio aerobico e gli interventi cognitivi sono le due attività che più di tutte hanno dimostrato di avere benefici sull'individuo, agendo la prima sulla riserva cerebrale e la seconda sulla riserva cognitiva. (Zuffi, Associazione Alzheimer Multimedia Onlus)

1.4 Fattori di rischio

Gli anziani rappresentano un gruppo demografico caratterizzato da un insieme di fattori di rischio legati all'invecchiamento fisiologico. Da questo gruppo di anziani sono escluse le persone con demenza o il Mild Cognitive Impairment (MCI) anche se sono proprio questi anziani, se non identificati, i più vulnerabili. Un fattore di rischio dovuto all'invecchiamento fisiologico è la riduzione delle risorse cognitive che coinvolge, ad esempio, la memoria episodica, l'attenzione, la percezione, le funzioni esecutive come la velocità di elaborazione, il ragionamento astratto, il *decision making*, l'inibizione, la comprensione, il *problem solving* e la memoria di lavoro. Quindi l'anziano ha più difficoltà nell'elaborazione e nella comprensione delle informazioni (Shao et al., 2019) e nel processo del *decision making* che necessita di capacità cognitive superiori che nell'anziano tendono a diminuire. Questo impedisce all'anziano di prendere le decisioni più adeguate a evitare la truffa. Le persone anziane usano meno strategie analitiche e più strategie intuitive perché hanno più difficoltà nell'applicare il primo tipo di strategia. (Burnes, 2017; Mata et al., 2007; Mata & Nunes, 2010).

Anche l'atteggiamento più fiducioso, in particolare verso estranei, è una caratteristica dell'anziano (Castle et al., 2012) così come pure il dare priorità a obiettivi emotivamente significativi (Lang & Carstensen, 2002) e questo può riflettere i cambiamenti nei circuiti cerebrali. In uno studio effettuato su anziani e giovani adulti, gli anziani avevano una ridotta attivazione dell'insula anteriore e in uno studio indicavano un numero maggiore di volti come affidabili tra quelli proposti rispetto ai giovani adulti (Castle et al., 2012).

Assumersi dei rischi finanziari è uno degli aspetti della persona che viene truffata (Pak & Shadel, 2007). Gli anziani hanno una bassa percezione del rischio e più è bassa la percezione del rischio più la persona è disponibile a leggere o ad ascoltare informazioni che non conosce e/o a comprare oggetti (Schoepfer & Piquero, 2009). Le persone anziane hanno un ridotto *arousal* negativo quando si tratta di una possibile perdita dovuta alla ridotta attivazione dell'insula e del caudato e questo può portare a prendere decisioni finanziarie a rischio. Questa ridotta attivazione potrebbe essere in relazione con il dare priorità alle emozioni positive secondo la *Teoria della selettività socio-emotiva* (Samanez Larkin et al., 2007; Carstensen, 1992).

Anziani con depressione, poche soddisfazioni sociali (Lichtenberg et al., 2013; Lichtenberg et al., 2016), eventi negativi nella vita (Consumer Fraud Research, 2006) isolamento sociale e solitudine

(Alves & Wilson, 2008) sono più vulnerabili alle truffe. Dallo studio di James et al., (2014) il fattore principale della suscettibilità alle truffe risulta essere la ridotta sensazione di benessere: quindi, un atteggiamento positivo verso la propria vita rende meno vulnerabili. La vulnerabilità psicologica, definita come una combinazione di depressione e bassa soddisfazione sociale, e l'isolamento sociale portano a voler comunicare, anche con estranei e con coloro che possono soddisfare i bisogni sociali. Inoltre, tanti anziani vivono soli a causa della perdita del coniuge e quindi sono più esposti perché vivono senza la protezione, il sostegno e la supervisione da parte di altri familiari. Da un'indagine inglese risulta che un paziente su cinque visita il medico soprattutto perché si sente solo e ha bisogno di attenzione. Si è così evidenziato un disagio esistenziale che richiedeva un intervento diverso da quello strettamente sanitario e quindi il medico può prescrivere un corso di danza, la palestra o un ciclo di conferenze. Si parla in questi casi di *social prescribing* (De Leo, Repubblica aprile 2024).

Anche la ridotta alfabetizzazione correla con comportamenti disfunzionali in ambito economico-finanziario (Boyle et al., 2013; Gamble et al., 2014) e le difficoltà dell'anziano di riconoscere la truffa (AARP, 1996) anche se l'anziano tende in media a sovrastimare le proprie conoscenze (Lusardi, 2012).

“In ogni modo, il problema degli esseri umani è che, sì, vivono consapevolmente individuali ma hanno bisogno degli altri per esistere appieno [...] L'amicizia, l'amore, il dispiacere sono tutti segni di vita correlati alla presenza degli altri. L'invecchiare permette di esplorare altri incontri, altre relazioni o, a volte, obbliga a subirli. Si tratta di un'esperienza che non finisce di diversificarsi con l'allungamento della durata della vita come provano schiettamente le espressioni che si usano oggi: terza, quarta età.” (Marc Augé, 2014).

Sulla scolarizzazione e il genere esistono dati contrastanti. In alcuni studi la scolarizzazione risulta un fattore di rischio, gli anziani con più anni di scolarizzazione sono più vulnerabili alle truffe (Kerley & Copes, 2002; Lichtenberg et al., 2016, AARP, 1996; Titus et al., 1995), mentre in altri studi questo dato viene smentito (Bearden et al., 1989; Anderson 2004). Nello studio di Lichtenberg risulta la scolarizzazione il fattore di rischio maggiore e i più esposti alle truffe sono gli anziani giovani, con più anni di educazione e maggiori livelli di depressione. Un dato che viene riportato anche dal sondaggio europeo dove il più colpito dalle truffe non risulta l'anziano ma l'uomo adulto tra i 35 e 54 anni con un'istruzione alta (Bijwaard, 2020).

Il genere non sembra un dato rilevante (Titus et al., 1995; Kerley & Copes, 2002; Anderson, 2004) ma lo diventa invece quando parliamo del tipo di truffa, ad esempio, nelle *truffe delle lotterie* le vittime sono soprattutto le donne e nelle *truffe di investimento* gli uomini (AARP, 2003a). I dati

del Ministero dell'Interno italiano invece riportano più uomini (54%) che donne (46%) vittime di truffa.

Altri dati della letteratura invece evidenziano che i cambiamenti legati all'invecchiamento fisiologico a livello cognitivo, decisionale, psicologico e sociale non necessariamente significano una maggiore suscettibilità legata alle truffe rispetto ad altre categorie di età (AARP, 1993; Titus, 1999; Pak e Shadel, 2006), e che i dati raccolti non sono attendibili per via della metodologia usata perché sono dati originati da self report (Shang et al., 2022; Salthouse, 2012). Anche la generalizzazione dei dati a un gruppo e influenzati da stereotipi legati all'invecchiamento viene evidenziato come un problema (Ross et al., 2014). Quando sentiamo di un anziano truffato tendiamo inoltre a concludere che tutti gli anziani sono più suscettibili alle truffe in base all'euristica della disponibilità che si basa su esempi immediati (Kahneman & Tversky, 1973). In base a ricerche di laboratorio risultano almeno sei fattori legati all'invecchiamento fisiologico per cui la popolazione degli anziani sarebbe più vulnerabile alla truffa: 1. una memoria episodica meno accurata e maggiore vulnerabilità a informazioni fuorvianti; 2. un'elaborazione cognitiva più lenta e di quantità ridotta di informazioni; 3. un declino di ragionamento astratto e *problem-solving*; 4. una riduzione in abilità aritmetiche e finanziarie; 5. una tendenza a regolare le emozioni in modo positivo e quindi l'interpretazione positiva di una possibile truffa subita non porta alla denuncia del fatto (per evitare emozioni negative); 6. un atteggiamento più fiducioso rispetto ai giovani come evidenziato dalla diminuita capacità degli anziani di individuare volti inaffidabili. Questi fattori sono legati all'invecchiamento cognitivo ed affettivo ma non dimostrano che l'anziano sia effettivamente più vulnerabile alla truffa (Ross et al., 2014). Al contrario risulta che gli anziani riportino livelli più alti di benessere rispetto ai giovani (Carstensen et al., 2000; Grossmann et al., 2013; Mroczek & Kolarz, 1989) e viene evidenziata una possibile sottovalutazione dell'influenza di fattori protettivi associati alla vecchiaia nella vita di tutti i giorni come per esempio l'aver più esperienza, lo stile di vita o il reddito (Ross et al., 2014) o la tendenza dell'anziano a evitare perdite più che a ottenere un guadagno (Baltes & Baltes, 1990). Anche se le ricerche non sono univoche sulla questione se gli anziani siano più o meno vittime rispetto ai più giovani, gli anziani hanno più difficoltà a riprendersi dalle truffe (James, 2014) e rischiano di perdere tutto una volta presi di mira da un truffatore (Shadel & John T., 1994). Per questo motivo è importante proteggere gli anziani facendo prevenzione. (AARP, 2023).

1.4.1 Teoria della selettività socio-emotiva

La Teoria della selettività socio-emotiva (Carstensen, 1992), spiega perché durante l'invecchiamento si assiste ad uno spostamento verso le emozioni positive, che è la tendenza degli

anziani a preferire ricordi positivi o a rielaborare esperienze negative del passato in chiave positiva ai fini del proprio benessere (Barone, 2009). Questo può essere un fattore di vulnerabilità alla truffa nell'anziano. Gli obiettivi principali che guidano le nostre azioni sono *obiettivi conoscitivi* che si basano sull'acquisizione di nuova informazione per prepararsi al futuro e questo avviene tramite le relazioni sociali ed *obiettivi emotivi* che si basano sulla capacità di regolare i propri stati emotivi nel presente come, ad esempio, evitare le emozioni negative a favore di quelle positive, il desiderio di dare un significato alla propria esistenza, la soddisfazione emotiva e il coltivare delle relazioni stabili e le più intime possibili (De Beni & Borella, 2015).

La percezione del tempo influenza le nostre azioni, più il tempo è "poco", più si tende a focalizzarsi sugli obiettivi emotivi e sulle preoccupazioni del presente anziché su quelle future. Limitando inoltre le relazioni agli affetti significativi consolidati, si riducono i rischi emotivi come tensioni o conflitti, appagando il bisogno di emozioni positive.

Gli anziani mostrano anche una "riduzione dell'anticipazione della negatività", che è la tendenza a pensare meno alle conseguenze negative delle decisioni e a sostenere che le decisioni prese porteranno a esito positivo. Questo aumenta la loro vulnerabilità in quanto tendono a prestare più attenzione al potenziale vantaggio che possono ottenere dalla proposta fraudolenta e in questo modo ignorano gli aspetti negativi che potrebbero far sorgere dei dubbi rispetto alla truffa. Questa tendenza al *bias positivo* degli anziani è pertanto un fattore di rischio (Shao et al., 2019).

1.4.2 Teoria della Selezione, Ottimizzazione e Compensazione

La teoria della Selezione, Ottimizzazione e Compensazione (Baltes & Baltes, 1986) ha come finalità di arrivare a una teoria psicologica in grado di comprendere e rappresentare le esperienze positive di invecchiamento e suggerisce che è la capacità autoregulatoria della persona a consentire la massimizzazione dei risultati derivanti dal raggiungimento degli obiettivi fissati (per esempio, mantenersi in buona salute), e di compensare le perdite dovute alle limitazioni incontrate durante l'arco della vita, favorendo in questo modo un processo di invecchiamento positivo e funzionale. La base teorica su cui poggia il modello è che durante l'arco della vita ogni persona si trova ad affrontare eventi positivi e negativi, ovvero una serie di opportunità (per esempio, l'educazione e la scolarizzazione) e di limitazioni (per esempio, gli incidenti e le malattie) che possono essere affrontate con successo attraverso l'applicazione sinergica di tre componenti essenziali: la selezione, l'ottimizzazione e la compensazione. La selezione implica la capacità di stabilire degli obiettivi, l'ottimizzazione rimanda alla capacità di allineare i desideri e le risorse disponibili (interne ed esterne alla persona) per il raggiungimento degli obiettivi fissati e la compensazione si riferisce invece all'uso di strategie e risorse alternative per raggiungere gli

obiettivi stabiliti, quando lungo il percorso si devono gestire delle perdite, o affrontare delle limitazioni. I migliori risultati, in termini di impatto sulla qualità di vita della persona che invecchia, si ottengono con l'applicazione sinergica di tutte e tre le componenti all'interno delle strategie adottate. (De Beni & Borella, 2015).

1.5 Conseguenze della truffa

Le conseguenze di una truffa possono essere di diverso tipo, oltre al danno economico, che può essere dalla semplice perdita di una somma modesta fino addirittura alla perdita della propria casa o ancora dei soldi accumulati da una vita, quelli che avrebbero garantito la vita tranquilla della pensione. L'anziano truffato spesso soffre alcune conseguenze sociali, come ad esempio l'isolamento sociale dovuto alla paura, e le conseguenze psicologiche, come ad esempio la perdita di fiducia in sé e nell'altro, la perdita del senso di autoefficacia, di autonomia e di controllo, la vergogna, l'ossessione, il panico, la disperazione, l'ansia, la depressione o il suicidio. Queste conseguenze compromettono in modo importante il benessere dell'anziano e la sua qualità di vita. L'anziano fa più fatica a riprendersi da una truffa rispetto a un giovane, soprattutto quando il danno subito è maggiore, per una questione di risorse fisiche e psicologiche ma anche di tempo (Dessin, 2000; Jackson & Hafemeister, 2012). Si parla di vittimizzazione primaria quando si parla del danno economico e psicologico subito e di vittimizzazione secondaria quando si parla delle conseguenze negative dal punto di vista emotivo e relazionale, derivanti dal contatto tra la vittima e il sistema delle istituzioni in generale, e quello della giustizia penale in particolare (Bandini, 1991). Le vittime possono diventare tali una seconda volta: le persone truffate devono ripetere più volte, in fase di denuncia all'autorità, l'esperienza dolorosa relativa all'inganno o il reato per denunciare l'accaduto. E inoltre se a distanza di tempo non ricordano dettagliatamente i fatti, e le dichiarazioni rilasciate in un primo tempo, potranno essere censurate (Comparin, 2005). L'anziano spesso non riporta la truffa subito per la vergogna, per la paura di perdere l'autonomia, per paura di non essere creduto o a volte perché non si è reso conto di essere stato truffato.

“Per tanti anziani, dopo una truffa o un furto subito in casa, si apre un precipizio: c'è chi entra in uno stato d'ansia, c'è anche chi cade in una depressione grave. C'è chi perde il sonno perché per giorni o per anni continua a rivedere in un interminabile flashback i momenti della truffa. Vuole capire a tutti i costi come e perché non ha capito l'inganno. E spesso si sente perduto” (Rabih Chattat, 2018).

1.5.1 Sintomi depressivi

Il termine *depressione* viene utilizzato nel linguaggio comune per identificare diverse condizioni che vanno da un basso tono dell'umore fino ai ben più gravi pensieri suicidari. La depressione è

il cambiamento che si manifesta da un processo di valutazione e interpretazione più o meno equilibrato e adattivo dei dati di realtà verso una elaborazione che distorce sistematicamente e negativamente la valutazione del Sé, la visione del mondo e le aspettative per il futuro (Beck, 1967). Il DSM-5 lo definisce un disturbo dell'umore caratterizzato da sintomi psicologici come tristezza, sensazione di vuoto, irritabilità, apatia e perdita di interesse per attività prima considerate piacevoli, pessimismo, minor fiducia in sé stessi e sensi di colpa. A questo si aggiungono modificazioni nel ritmo sonno-veglia, nelle abitudini alimentari e perdita di energia e affaticamento. A livello cognitivo, rallentamento, ridotta attenzione e concentrazione, difficoltà nel prendere le decisioni, nel pensare e nel memorizzare informazioni. I pensieri negativi diventano automatici e intrusivi e sono soprattutto di autocritica, una negatività diffusa verso il mondo e sfiducia verso il futuro. Gli anziani sviluppano sintomi depressivi anche in relazione ai cambiamenti legati all'invecchiamento fisiologico-biologico (del ritmo sonno-veglia, patologie croniche), psicologico (la percezione del tempo limitato) e cognitivo (le distorsioni cognitive, i pensieri automatici o la perdita di memoria). Anche fattori sociali come la modifica del ruolo sociale ed economico (pensionamento), la perdita da lutto e la riduzione della rete sociale (vedovanza), i cambiamenti del contesto sociale e dello stile di vita (cambiamenti abitativi, istituzionalizzazione) possono portare a sintomi depressivi.

La truffa è un evento traumatico che può accelerare il formarsi del disturbo depressivo che si può manifestare in depressione maggiore, minore o in disturbo distimico. In generale si può dire che una persona che lamenta sintomi depressivi ha vissuto degli eventi stressanti, sia chi ne soffre in modo circoscritto, sia chi ha una predisposizione psicobiologica. La depressione maggiore, minore e distimica si distinguono per la durata del periodo in cui i sintomi si presentano. La depressione maggiore si manifesta per un periodo di almeno due settimane con uno dei due sintomi principali di tono di umore depresso o la mancanza di interessi e almeno quattro fra i seguenti disturbi: alterazione del sonno, dell'appetito, perdita di peso, rallentamento psicomotorio, idee di suicidio, scarsa concentrazione, sentimenti di colpa. La depressione minore si manifesta con uno dei sintomi principali e da uno a tre dei sintomi subordinati, mentre la distimia è una depressione cronica che dura da almeno due anni. La persona anziana in particolare ha uno spostamento sulla dimensione somatica (conversione somatica) con ad esempio aritmia, fiato corto, aumento della pressione arteriosa, con un abbassamento della soglia di dolore e con manifestazioni di sintomatologia ansiosa/depressiva con rallentamento, apatia, poco coinvolgimento e presa di distanza, che sono sintomi depressivi anche di altre età ma sono prevalenti nella persona anziana.

La depressione nell'anziano spesso non presenta una chiara deflessione dell'umore o sentimenti di tristezza come nel giovane ma:

- sintomi cognitivi: perdita di memoria e di concentrazione e disorientamento spaziale
- sintomi d'ansia: preoccupazione, apprensione e irritabilità
- sintomi somatici: dolori articolari, cefalee, palpitazioni, tachicardie, associati a forte ipocondria
- disturbi del sonno: riduzione del ciclo sonno-veglia
- costrizione affettiva e apatia
- nei casi gravi: marcata ideazione suicidaria

E si può presentare in varietà cliniche diverse:

1. Agitata: con irrequietezza, ansia agitazione psicomotoria e aggressività
2. Ipocondriaca: con timore di problematiche fisiche
3. Ritardata: con rallentamento psicomotorio, eloquio lento, movimenti rallentati e profonda stanchezza
4. Apatica: con assenza di iniziativa, isolamento e disinteresse per l'ambiente circostante.

Aspetti psicotici possono essere presenti su un piano più delirante e possono essere innescati da perdite di sensibilità sensoriale, demenza o isolamento sociale tra cui, ad esempio, le idee deliranti centrate sulla convinzione di essere vittima di furti, tradimenti o maltrattamenti. Questo può essere un rischio di vittimizzazione secondaria, nel senso di non essere creduto ad esempio dalle Forze dell'Ordine sulla base dei deliri preesistenti.

Spesso la depressione è mascherata, l'anziano non verbalizza e non segnala il malessere perché ha paura che sia un sintomo di deterioramento cognitivo e/o ha un senso di vergogna di soffrire di un disturbo psichico, di avere problemi relazionali o comportamentali e quindi questo rende difficile la diagnosi.

Strumenti utili per misurare la depressione nella persona anziana sono la scala della depressione in geriatria *Geriatric Depression Scale*, (GDS di Yesavage, 1983) e la *Beck Depression Scale* (BDI, Beck et al., 1987).

1.5.2 Sintomatologia ansiosa

L'ansia è *l'anticipazione apprensiva di un pericolo o di un evento negativo futuro (interno o esterno), accompagnata da sentimenti di disforia o da sintomi di tensione*. L'ansia è un meccanismo utile all'adattamento e i sintomi sono diversi rispetto alla depressione: eccessiva

sudorazione, sensazione di panico e di un pericolo imminente, tremori, aumento della frequenza del respiro e la sensazione di non riuscire a fare respiri profondi, vuoti di memoria, tensione muscolare, paura generalizzata ed evitamento di specifiche situazioni, che nel caso di truffe subite può significare l'evitamento della vita sociale e quindi l'isolamento sociale. L'ansia nell'anziano è più comune rispetto alla depressione ed è l'emozione dell'incertezza e questa la distingue dalla paura perché nella paura ho davanti a me lo stimolo concreto. L'ansia inoltre non è universale ma un'esperienza soggettiva e non necessariamente è patologica ma un'emozione fondamentale per preparare la nostra attività psichica all'azione, che diventa disfunzionale se si attiva in situazioni in cui il pericolo non è presente. Un livello di attivazione intermedio risulta quella più funzionale. Fattori di protezione rispetto all'ansia sono: una buona rete sociale, una vita regolare, attività fisica e livelli di istruzione elevati mentre tra i fattori di rischio personali risultano gli eventi stressanti, un cattivo stato di salute generale, la salute fisica precedente, il genere e il nevroticismo mentre tra i fattori di rischio psicosociali, il contesto socioeconomico, l'isolamento sociale e la solitudine.

I disturbi d'ansia più frequenti nell'anziano sono il disturbo d'ansia generalizzata (GAD), la fobia specifica e la fobia sociale.

- Disturbo d'ansia generalizzata: predominano gli aspetti cognitivi su quelli fisiologici e comportamentali, con disagio clinicamente significativo e ridotto funzionamento sociale, lavorativo o in altre aree importanti.
- Fobia specifica: evitamento di situazioni/stimoli che se non si possono evitare portano panico e ansia anticipatori.
- Fobia sociale: timore all'esposizione in pubblico, accompagnato da meccanismi cognitivi di esagerazione della prestazione sociale e sintomi somatici di forte malessere. La persona con fobia sociale è troppo concentrata su sé stessa e possono manifestarsi l'ansia anticipatoria e le condotte di evitamento.

Secondo il modello eziopatogenico della fobia sociale di Clark e Wells (1995), il concetto di paura del fallimento e del giudizio altrui è fondamentale nell'eziologia e nel mantenimento del problema. Caratteristica centrale è il forte desiderio di dare una buona immagine di sé agli altri, accompagnato da una grande insicurezza e incertezza sulla riuscita di tale intento. Oltre all'ansia, infatti, presenta *ansia anticipatoria*, che instaura un circolo vizioso che non permette di prestare attenzione all'ambiente circostante perché le sue cognizioni attivano sintomi di ansia che diventano a loro volta oggetto di preoccupazione, poiché teme un giudizio negativo a causa di possibili manifestazioni ansiose. Alcuni elementi di diatesi (vulnerabilità) cognitiva della fobia sociale sono:

distorsioni nella valutazione della probabilità e della gravità di eventi sociali negativi, criteri eccessivamente alti nelle prestazioni sociali, convinzioni autosvalutative su di sé e sulle proprie capacità e convinzioni disfunzionali sugli altri.

A livello clinico tra gli aspetti fondamentali dell'ansia da prendere in considerazione vi sono: l'intensità della preoccupazione, il loro impatto sulla vita quotidiana e il controllo di tali preoccupazioni. Anche l'ansia può manifestarsi, come la depressione, come risposta reattiva a una condizione di fragilità fisica come malattie respiratorie, neurologiche, cardiovascolari ecc. e ha come la depressione un impatto negativo sulla vita quotidiana e il benessere della persona anziana, con una minor capacità di svolgere le attività quotidiane, peggiori condizioni di salute e maggior rischio di cronicità, mortalità e suicidio oltre alle conseguenze negative sul funzionamento cognitivo. L'ansia ha dei correlati comuni con la depressione, ad esempio, il coinvolgimento del sistema serotoninergico. Anche la sovrapposizione tra i sintomi dell'ansia e della depressione è molto alta: una eccessiva preoccupazione sia sul futuro che sul passato (ruminazione), alterazioni del sonno e dell'appetito, difficoltà cognitive, (ad esempio, il rimanere concentrati e il prendere decisioni), comportamenti di evitamento, scarsa percezione del valore personale, senso di frustrazione, facile affaticamento e dolori fisici. L'ansia generalizzata, ad esempio, è un sintomo molto frequente al mattino nei disturbi depressivi. La percezione del controllo è centrale in tutti i disturbi d'ansia, ovvero la sensazione di non riuscire a controllare abbastanza certe situazioni che diventano minacciose. Subire una truffa può portare alla perdita della fiducia in sé e nella propria autoefficacia e alla perdita del senso di controllo di una situazione. Alcuni strumenti per valutare l'ansia sono i questionari *State-Trait Anxiety Inventory* (STAI, Spielberger et al., 1983), *General Anxiety Disorder-7 self-report scale* (GAD7, Spitzer, 2006) o *Liebowitz Social Anxiety Scale* (LSAS, Liebowitz et al., 1985).

1.6 Modelli della Vulnerabilità

Dai dati risulta che gli anziani non sono necessariamente la popolazione più esposta alle truffe ma che è una popolazione particolarmente vulnerabile a causa dell'invecchiamento fisiologico e i deficit che questo comporta a livello cognitivo, emotivo, fisico e sociale. Ad esempio, gli anziani elaborano e integrano le informazioni sociali nei processi decisionali in modo diverso rispetto agli adulti più giovani e inoltre i deficit di memoria rendono meno accurato il ricordo di informazioni necessarie per prendere una decisione. Alcuni modelli hanno cercato di valutare questa vulnerabilità che include sia fattori sui quali non è possibile intervenire come gli aspetti socioeconomici, demografici, contestuali, sia fattori cognitivi, emozionali e sociali sui quali è possibile strutturare interventi di prevenzione.

1.6.1 Modello sociale cognitivo e neuroscientifico

Spreng et al. (2016) hanno sviluppato un modello che consiste in due percorsi, cognitivo e sociale, per valutare e spiegare la vulnerabilità all'inganno, in particolare quello finanziario. Il percorso cognitivo origina da cambiamenti nell'equilibrio tra intelligenza fluida e cristallizzata, con deficit ad esempio nell'attenzione, lo *shifting* e la pianificazione, e il percorso sociale origina da ridotte abilità sociali, tra le quali la capacità di rilevare l'inganno (Denburg et al., 2007) che rendono l'anziano più suscettibile alle informazioni sociali ingannevoli. In questo modello i due percorsi interagiscono, per esempio, un deterioramento nella memoria di lavoro è associato a una diminuita capacità di mentalizzare i pensieri e le intenzioni degli altri (McKinnon & Moscovitch, 2007). Il modello illustra come i cambiamenti cerebrali, cognitivi e sociali che avvengono nella persona anziana possono aumentare la vulnerabilità alle truffe, in particolare alla truffa finanziaria.

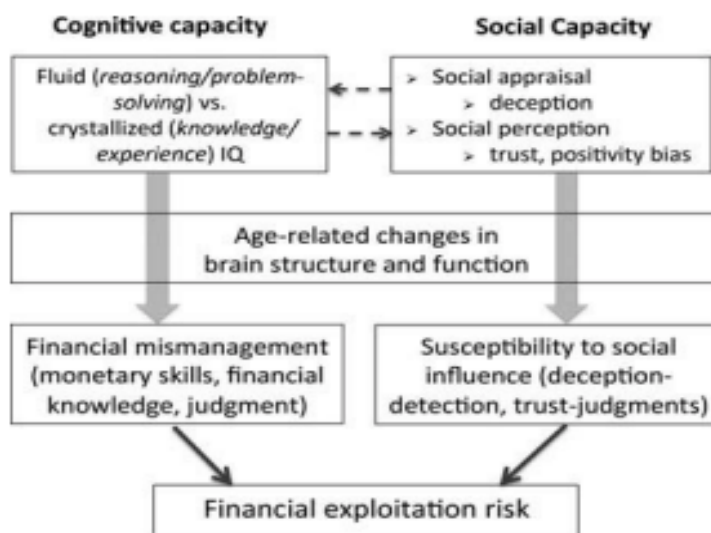


Figura 5. Modello cognitivo sociale e neuroscientifico di Spreng et al.

1.6.2 Il modello della vulnerabilità sociale

Il modello della vulnerabilità sociale di Pinkser et al. (2010) valuta il funzionamento intellettuale, cognitivo e sociale dell'anziano in quanto dei cambiamenti nei singoli fattori legati all'invecchiamento fisiologico possono rendere l'anziano più vulnerabile alle truffe (Choi et al., 1999; Kurrie et al., 1992; Smith, 1999). Il modello della vulnerabilità sociale è stato sviluppato a partire dal modello di Greenspan, et al. (2001), che spiega la vulnerabilità sociale in giovani adulti con disordini dello sviluppo. Il modello evidenzia due fattori: la *credulità* nel senso di essere convinti di qualcosa nonostante le evidenze dimostrino il contrario e la *persuasione* nel senso della propensione

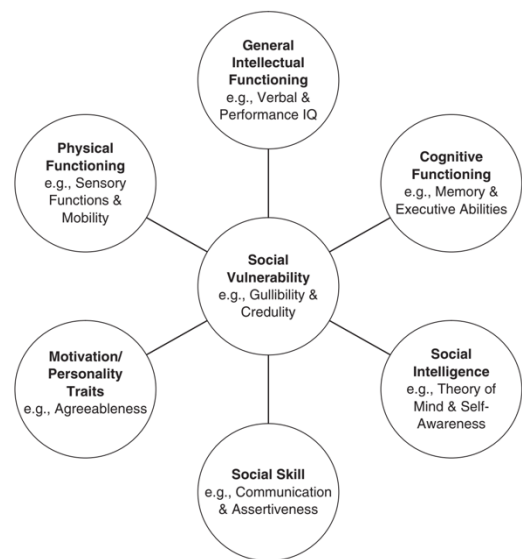


Figura 6: Modello della vulnerabilità sociale di Pinkser et al.

a essere ingannati, per indicare il grado della vulnerabilità dell'adolescente con disordini dello sviluppo all'essere manipolato. Centrale in questo modello è il fattore della credulità a causa di un deficit nell'intelligenza sociale. Ma sono da prendere in considerazione anche altri fattori: contestuali, personali e cognitivi come la difficoltà nell'elaborare le informazioni.

Il modello della vulnerabilità sociale di Pinkser è costituito da un insieme di fattori cognitivi, sociali e contestuali per comprendere, spiegare e valutare la vulnerabilità alle truffe nell'anziano: *l'intelligenza generale*, per esempio la capacità di comprensione verbale e non verbale; *la competenza cognitiva*, per esempio la memoria e le funzioni esecutive; *l'intelligenza sociale*, per esempio la Teoria della Mente e l'autoconsapevolezza; *le abilità sociali*, per esempio la comunicazione e l'assertività; *i tratti di personalità*, per esempio la gradevolezza o il nevroticismo; *la competenza fisica*, per esempio la mobilità e il funzionamento sensoriale (a partire da vista e udito). L'uso delle competenze personali può impedire che la truffa si verifichi e il modello valuta la suscettibilità alle truffe e il grado di credulità e di persuasione. Riguardo al funzionamento cognitivo, ad esempio, un deficit di memoria può limitare il recupero di informazioni utili per formulare un giudizio e un deficit nelle funzioni esecutive potrebbe ridurre la capacità di formulare una rapida decisione per evitare la truffa. Una persona con un buon funzionamento dell'intelligenza sociale può rilevare più facilmente un comportamento d'inganno e una persona con buone capacità comunicative può essere più capace di gestire interazioni ingannevoli. Anche i bisogni che nascono da isolamento sociale possono contribuire all'esposizione alla truffa in quanto rende le persone bisognose di contatto sociale. Gli individui con un tratto di personalità

caratterizzato da gradevolezza possono essere più inclini a voler soddisfare le richieste dell'altro. Limitazioni a livello fisico come udito e vista o l'inabilità fisica possono rendere l'anziano dipendente dall'altro anche nella gestione delle attività quotidiane e finanziarie e possono essere un fattore di vulnerabilità.

Pinkser et al. hanno sviluppato la Scala della Vulnerabilità Sociale SVS15 (2011), una scala di 15 item per valutare la persuasibilità (gullibility) e la credulità per identificare la vulnerabilità alle truffe nell'anziano e in particolare nell'anziano con deficit cognitivi o demenza, ma questa scala non viene usata in Italia.

Dagli studi in cui è stata valutata la vulnerabilità sociale attraverso la somministrazione di diversi questionari tra cui il test WASI, versione abbreviata della *Wechsler Intelligence Scale*, la Torre di Londra e lo Stroop test per anziani (COAST), risulta che un deterioramento nelle funzioni cognitive, in particolare nella memoria e le funzioni esecutive, e nell'intelligenza sociale, in particolare l'autoconsapevolezza, in quanto espressione di una maggiore comprensione dello stato mentale degli altri (Gallup, 1998) e quindi della capacità di capire comportamenti di inganno, sono i principale indicatori per la vulnerabilità sociale (Pinkser et al., 2006).

1.7 La Teoria della Mente

La Teoria della Mente è alla base delle abilità sociali e delle complesse interazioni sociali tra individui perché permette di attribuire stati mentali, ovvero credenze, emozioni, desideri, intenzioni, pensieri, a sé e agli altri e implica anche riconoscere che la mente produce rappresentazioni (Premack & Woodruff, 1978). Il vantaggio evolutivo di questa teoria sta nell'aver un sistema di previsione di come gli altri probabilmente si comporteranno (Phillips et al., 1992, Baron-Cohen, 1995) e include il comprendere ciò che le altre persone possono vedere dalla loro prospettiva, di ciò che possono sapere e che le motiva. Questa abilità permette di empatizzare con gli altri ed avere buone interazioni sociali (Baron-Cohen, 1995). La Teoria della Mente è un'abilità sociale che si sviluppa dalla primissima infanzia, tra i 3 e 5 anni, e continua fino alla tarda età adulta e implica una risonanza primitiva attraverso l'attivazione di sistemi specchio in risposta alle espressioni facciali, alle posture e il tono della voce che si sviluppano nella relazione tra il bambino e l'adulto, ma anche la capacità astratta di creare rappresentazioni mentali dei pensieri, sentimenti, bisogni e motivazioni di sé e dell'altro (Cozolino, 2006). Vincolato alla nascita da una "equivalenza psichica" tra mondo interno e mondo esterno per lui indistinguibili, il neonato è guidato nella differenziazione tra mondo degli oggetti e mondo della mente, attraverso il rispecchiamento emotivo, l'attenzione condivisa e l'interazione educativa del caregiver che aiuta il bambino a for-

marsi gradualmente un sé interiore e a rappresentare nel profondo sé stesso come agente intenzionale, dotato di sentimenti e di pensieri propri. Il bambino diviene a poco a poco in grado di percepire come significativo e prevedibile l'universo relazionale e di sviluppare la capacità di reagire alla complessità della vita sociale (Bergamaschi, 2014). Mostrare una padronanza della Teoria della Mente risulta quindi essere una funzione altamente adattiva alle situazioni sociali (Fonagy e Target, 2001). Nell'ambito delle truffe è importante avere una buona Teoria delle Mente perché permette di intercettare la truffa, distinguendo tra buone intenzioni o inganno, attraverso l'attribuzione di stati mentali e di significato al comportamento dell'altro. Questa funzione dipende dal buon funzionamento della corteccia prefrontale e declina con l'invecchiamento.

La *falsa credenza* o “compito dello spostamento inaspettato” (Wimmer & Perner 1983; Baron-Cohen, 1985) è un paradigma attraverso il quale valutare la capacità di comprendere e rappresentarsi i pensieri, le idee, le intuizioni e le conoscenze altrui e quindi la capacità di formulare *false credenze* (la credenza errata che qualcosa sia vero), che è il saper cogliere la differenza tra la

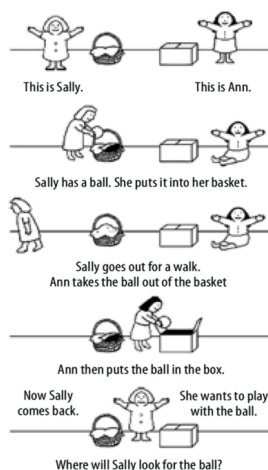


Figura 7: Sally e Ann test della falsa credenza

propria credenza e quella dell'altro/a. Esistono due tipologie di *falsa credenza*: di *primo ordine*, che presuppone la capacità di pensare cosa gli altri pensano (“cosa pensa Sally”) e di *secondo ordine* che implica anche una capacità metacognitiva, cioè la comprensione delle credenze sulle credenze (es. “cosa Billy pensa che Sally pensi?”). Il test della “falsa credenza” (*false belief task*) o *Sally-Anne test*, è un test nato per verificare lo sviluppo della capacità metarappresentazionale (la capacità di separare la realtà dalla fantasia) negli esseri umani, ovvero lo sviluppo di una Teoria della Mente. Per poter superare il test

il bambino deve comprendere che Sally andrà a cercare la biglia dove l'ha lasciata ovvero nel cestino. Deve capire che in quella particolare situazione riprodotta Sally non ha modo di vedere che cosa è successo durante la sua assenza, per questo motivo Sally si è formata una rappresentazione scorretta della realtà, una credenza falsa (Gillibrand et al., 2013).

1.8 Decision making

La ridotta capacità decisionale dell'anziano viene spiegata dalla *Teoria della doppia elaborazione* (Epstein, 1994; Evans, 2008; Kahneman, 2003; Stanovich & West, 2000) che parla di due modi

di pensiero alla base del *processo decisionale*, un modo esperienziale e un modo analitico. Il modello esperienziale, detto anche *sistema 1*, è automatico e senza sforzo, veloce e basato su esperienza ed intuizione. Il modello analitico e di ragionamento, che è più lento, richiede più impegno ed è chiamato *sistema 2* o intenzionale. La persona anziana ottiene meno risultati usando il *sistema 2* e usa maggiormente il *sistema 1* per via dei deficit nell'elaborazione delle informazioni. Il *sistema 1* però è un sistema più suscettibile a *bias* ed euristiche rispetto al *sistema 2* (Epstein et al., 1996; Klaczynski et al., 1997).

Prendere delle decisioni di solito richiede la valutazione di almeno due opzioni che differiscono rispetto a diverse caratteristiche ed elementi. La selezione di un'opzione richiede che la persona metta in atto una valutazione complessiva delle diverse alternative, utilizzando specifiche modalità di ricerca ed elaborazione delle informazioni e strategie decisionali. Questa valutazione è basata sia su motivazioni emotive che su motivazioni razionali (Cabanac, 1992). Quindi in termini formali, il processo decisionale può essere considerato come il risultato di processi mentali (cognitivi ed emozionali), che determinano la selezione di una linea d'azione tra diverse alternative motivata dal desiderio di ridurre l'incertezza e il desiderio di ottenere un vantaggio (Bentham, 2000).

Teorie e modelli del *decision making*:

- Approccio normativo – von Neumann e Morgenstern
- Approccio descrittivo – Herbert Simon
- Teoria del prospetto –Tversky e Kahneman

L'*approccio normativo* di von Neumann e Morgenstern (1944) si focalizza sulla teoria della scelta razionale. Secondo questa teoria, in condizione di incertezza e di rischio l'essere umano ragiona in termini probabilistici e di utilità attesa e applica in maniera precisa le regole della statistica.

Nell'*approccio descrittivo*, Herbert Simon (1956) sostiene che gli esseri umani, a causa di alcuni vincoli strutturali dei loro sistemi cognitivi, hanno una capacità ridotta di elaborazione delle informazioni e quindi l'esito del processo di decision-making non è il migliore in assoluto ma è una soluzione abbastanza soddisfacente per il decisore (il modello della razionalità limitata). Spesso le decisioni che prendiamo sono guidate da euristiche cognitive e non dalla deduzione razionale e logica a impiegare tempo e sforzo mentale per analizzare la situazione. Questo non è un limite ma un adattamento che ci permette di fronteggiare con mezzi cognitivi limitati, scelte e compiti altrimenti troppo complessi (Pravettoni et al., 2015).

Nella *Teoria del prospetto*, Tversky e Kahneman (1974) si sono focalizzati sullo studio delle strategie decisionali attuate in situazioni rischiose. In tali condizioni le scelte sono molto condizionate dal modo con cui gli individui percepiscono, si rappresentano ed elaborano le informazioni che entrano in gioco nel processo di scelta (ad esempio vi sono le distorsioni determinate dalla modalità di rappresentazione dei rischi). La percezione del rischio è un fenomeno molto complesso e nel momento in cui le persone devono valutare i rischi, spesso non dispongono di informazioni complete, non possono fare ricorso a dati statistici né ad altre informazioni obiettive. Possono soltanto ricorrere a informazioni o conoscenze derivanti dalla loro esperienza. In tal senso sono state identificate le cosiddette euristiche, che sono delle scorciatoie cognitive che semplificano la complessità della valutazione della probabilità di un evento e consentono di prendere una decisione in modalità più rapida. Tversky e Kahneman ritengono che l'uomo comune compia errori di ragionamento in quanto fa affidamento su un numero limitato di principi euristici, che hanno il vantaggio però di ridurre la complessità nella stima della probabilità. Vi sono diversi tipi di euristiche:

- **Euristica della disponibilità:** le persone valutano le probabilità di un evento giudicandolo sulla base di ciò che è avvenuto precedentemente;
- **Euristica della rappresentatività:** la probabilità di un evento è stimata in funzione del grado di somiglianza con la realtà a cui appartiene;
- **Euristica di ancoraggio e aggiustamento:** nel processo di stima di probabilità viene utilizzato un punto di partenza come prima approssimazione per la valutazione.

Contesto sociale

L'essere umano è continuamente immerso in un contesto sociale e le pressioni sociali e la cultura possono influenzare il comportamento decisionale. L'individuo è spinto a conformarsi alle decisioni del gruppo anche se queste sono differenti rispetto al proprio modo di pensare e agire.

Stress emotivo

Un altro fattore che influisce sul processo di *decision making* è lo stress emotivo. Dallo studio di Cabanac & Bionnot-Cabanac (2007) risulta fondamentale il fattore tempo nel prendere decisioni. Sotto la pressione del fattore tempo, si usa maggiormente il *sistema 1*, mentre se sono disponibili tutte le informazioni e un tempo sufficiente i due sistemi coincidono. Cabanac enfatizza che la nostra razionalità è ciò che ci spinge a prendere decisioni, ma le nostre emozioni svolgono un ruolo altrettanto significativo. Tuttavia, pur essendo il cervello una macchina straordinaria, non

dispone delle risorse necessarie per affrontare completamente ogni decisione quotidiana. Pertanto, in alcune situazioni usa strategie euristiche per risparmiare energia.

Marcatore somatico

L'ipotesi del marcatore somatico di Damasio (1994) definisce quella sensazione fisica piacevole o spiacevole che sentiamo nel momento in cui ci torna in mente l'esito positivo o negativo di una scelta. Il marcatore somatico negativo agisce come un campanello d'allarme relativo al pericoloso esito dell'opzione che abbiamo davanti. I marcatori somatici forniscono un riscontro emotivo che ci aiuta a valutare le opzioni in modo rapido ed efficiente ed è una sensazione corporea legata alle emozioni. La reazione somatica può essere, ad esempio, una sensazione di oppressione nel petto, un'accelerazione del battito cardiaco o una eccessiva sudorazione e ci aiuta a percepire e rispondere in modo adeguato a una minaccia o a una opportunità. I marcatori somatici rendono più efficiente il processo decisionale e sono ancorati al lato emotivo delle persone. Le emozioni, quindi, sono un fattore importante di interazione tra le condizioni ambientali e i processi decisionali (Damasio 1994).

Comprendere le caratteristiche e gli eventuali cambiamenti dei processi decisionali nell'invecchiamento risulta importante per potere aiutare gli anziani a ottimizzare la capacità decisionale e a migliorare di conseguenza il livello complessivo di benessere. Secondo la *Teorie della doppia elaborazione* è possibile ipotizzare che sia il declino cognitivo, sia l'eccessiva dipendenza dalle emozioni positive possano alterare i processi decisionali durante l'invecchiamento. Gli anziani adottano strategie decisionali più semplici mirate a ridurre il carico mnemonico (Chen & Sun, 2003) ed elaborano e integrano un minor numero di informazioni. Anche la velocità di elaborazione delle informazioni, la memoria (Henninger et al., 2010) e le funzioni esecutive mediano i processi decisionali (Brand e Markowitsch, 2010). In compiti di scelte mirate a massimizzare la vincita o minimizzare le perdite di beni fittizi (Cambridge Gambling Task, Iowa Gambling Task) le ridotte capacità di memoria e di apprendimento potrebbero compromettere le capacità degli anziani di utilizzare in modo adeguato le informazioni a disposizione, necessarie a prendere le decisioni più vantaggiose. L'indebolimento delle funzioni esecutive potrebbe influire negativamente anche sulla flessibilità cognitiva, la capacità di adattare il nostro pensiero e il nostro comportamento in base ai cambiamenti del contesto o delle regole; ci permette di passare da un compito all'altro, di modificare le nostre strategie, di correggere gli errori e di assumere diverse prospettive (Diamond, 2013) e quindi nel caso di truffa una ridotta flessibilità riduce la capacità di spostarsi in modo flessibile dalle alternative svantaggiose a quelle vantaggiose.

1.9 Benessere

La letteratura evidenzia che il benessere percepito sia il fattore principale nel rendere l'anziano più o meno suscettibili alle truffe (James et al., 2014). Una buona salute mentale è alla base del benessere e il buon funzionamento dell'individuo e la comunità e viene definito uno stato che ci permette di realizzare i nostri obiettivi, gestire lo stress normale della vita, essere produttivi e contribuire alla vita della società. Anche l'aver relazioni soddisfacenti e durevoli è un aspetto importante del benessere mentale (WHO,2002). Il benessere mentale comprende sia aspetti affettivi che psicologici ed è determinato quindi dal sentirsi bene, ma anche dall'aver buone relazioni, dalla realizzazione di sé attraverso il raggiungimento dei propri obiettivi, dal rintracciare un senso nella propria storia e dall'essere coinvolti in ciò che viviamo con un funzionamento ottimale (*flourishing*). Non si tratta di eliminare le condizioni disabilitanti ma di promuovere le condizioni abilitanti attraverso lo sviluppo di competenze e l'esercizio continuo (Seligman, 2012). Aumentare il benessere significa per Seligman lavorare sui fattori personali, ad esempio il lavoro e le relazioni, perché sono gli aspetti che dipendono dal proprio controllo volontario e producono cambiamenti durevoli, attraverso una visione basata sull'ottimismo imparando a potenziare i nostri punti di forza. La percezione del benessere è piuttosto stabile nell'invecchiamento, nonostante i cambiamenti e le situazioni di stress che si possono presentare (il pensionamento, la perdita di persone care, l'isolamento sociale, le malattie croniche e i problemi fisici) e questa stabilità dipende dal benessere mentale e dalle relazioni sociali dell'anziano (Livingstone et al., 2008). Alcuni aspetti come l'autoaccettazione, la valutazione soggettiva e la visione che l'anziano ha dell'invecchiamento possono influenzare il senso di benessere. L'alta percezione del benessere vissuta dagli anziani è anche nota come "*paradosso del benessere nell'invecchiamento*" (Kunzmann et al., 2000), che significa che, nonostante ci sia un deterioramento a livello fisico e cognitivo dovuto all'invecchiamento, la capacità di controllare l'esperienza e l'espressione delle emozioni funziona efficacemente e può addirittura migliorare. Gli adulti che accettano di invecchiare affrontando le sfide dei cambiamenti legati all'età e che hanno maggior capacità di adattamento, sono anche coloro che esprimono più alti livelli di benessere. Con il passare dell'età si passa da strategie di coping rivolte alla risoluzione di problemi a strategie più focalizzate sulle emozioni, privilegiando quelle positive ed evitando situazioni conflittuali. Si concentrano le risorse a disposizione in ambiti che si sa di poter gestire, pochi obiettivi ma importanti per il Sé, e si attiva una sorta di adattamento cognitivo, sociale ed emotivo per assicurarsi il benessere. I ricercatori hanno ipotizzato che nel corso degli anni di esperienza e riconoscendo le situazioni che causano loro maggiore disagio, le persone anziane hanno acquisito informazioni che consentono loro di identificare ed

evitare determinate situazioni negative. Ad esempio, gli studi che esaminano le competenze sociali spesso rilevano che gli anziani sono più bravi a sapere quando disimpegnarsi da una discussione controversa (Blanchard-Fields et al. 2007).

La psicologia positiva, che valorizza il benessere e i processi che contribuiscono al funzionamento ottimale della persona, dei gruppi e delle istituzioni (Gable & Haidt, 2005) nasce da un progressivo allontanamento dalla psicologia della patologia (Seligman, 2002) ed è fondata su tre pilastri: lo studio delle emozioni positive, lo studio delle caratteristiche positive (in particolare le virtù personali e i punti di forza) e lo studio di istituzioni positive come la democrazia, famiglie forti e libera inchiesta pubblica. A livello individuale la psicologia positiva promuove lo sviluppo delle caratteristiche individuali positive connesse con la capacità di provare gioia e felicità, come, ad esempio, il coraggio, l'ottimismo, la speranza, la perseveranza, il perdono o la saggezza. La psicologia positiva divide il concetto di benessere in due aspetti: *soggettivo o edonico*, che è la valutazione soggettiva dello stato affettivo quotidiano e della soddisfazione di vita, e *psicologico o eudaimonico*, come il risultato del raggiungimento di obiettivi di vita, la realizzazione di sé e l'ottimizzazione delle risorse personali in un continuo equilibrio tra emozioni positive e negative (Laudadio & Mancuso, 2015). Il modello che maggiormente rappresenta il modello del benessere psicologico è il modello multicomponenziale di Ryff (1989), che delinea il benessere psicologico secondo sei fattori principali:

1. autoaccettazione: riconoscere e accettare le proprie qualità sia positive che negative e avere sentimenti positivi per la vita;
2. crescita personale: vedere sé stessi in continuo sviluppo;
3. relazioni positive con gli altri;
4. autonomia, autodeterminazione e indipendenza;
5. dominio sull'ambiente: come senso di padronanza e competenza nel gestire l'ambiente;
6. scopo di vita: avere un senso di direzionalità, sensazione che la propria vita passata e presente abbiano un significato.

1.10 Il training socio-cognitivo *Pensiamoci bene*

Il mantenimento di un certo grado di plasticità nell'invecchiamento (Greenwood, 2007) è dimostrato dall'efficacia degli interventi di training cognitivi e metacognitivi volti a preservare un adeguato funzionamento, limitando il normale declino di diverse funzioni, come la memoria (Cavallini et al., 2010; Bottiroli et al., 2013), il ragionamento (Anand et al., 2015) e la Teoria della Mente (Cavallini et al., 2015; Lecce et al., 2015). Diversi studi hanno evidenziato i benefici di training

per migliorare la memoria che si focalizzano sull'acquisizione di strategie per codificare e richiamare informazioni (Gross et al., 2012; Karbach & Verhaegen, 2014, Morrison & Chein, 2011). Negli anziani questi training sono efficaci, per esempio, nel migliorare le abilità di memoria attraverso la ripetizione dei compiti. Il training socio-cognitivo della presente ricerca può essere considerato un'esperienza pilota, sviluppata alla luce delle conoscenze evidence-based. È un training per implementare e potenziare le abilità del *decision making* e della Teoria della Mente attraverso attività specifiche e strutturate appositamente, con l'obiettivo di ridurre la vulnerabilità sociale dell'anziano e quindi la sua suscettibilità alle truffe e la sua tendenza ad essere persuaso in base alle sue credenze. Il training si basa sull'approccio *learner-oriented* che prevede una partecipazione attiva dei partecipanti per ottenere una *generalizzazione (transfer effect)* delle nuove competenze anche ad altre abilità. Riguardo al processo decisionale viene promosso un modo di ragionare sistematico e analitico basato sul modello Integrated Judgment and Decision-Making (IJDM; Danserau et al., 2013) attraverso l'uso di principi metacognitivi e di strategie analitiche. Il modello IJDM è stato sviluppato per ridurre l'aspetto emotivo e impulsivo nel prendere decisioni nell'adolescente e i comportamenti a rischio come l'uso di droghe e alcol, rapporti non protetti e danno fisico. In particolare, vengono proposte una serie di domande e discussioni per promuovere la consapevolezza e il comportamento strategico nel prendere decisioni, identificando e analizzando le informazioni, pensando ad alternative, valutando diverse prospettive e conseguenze e individuando la migliore strategia. L'obiettivo principale del training è di spostarsi da un modo di pensare esperienziale a un modo analitico, sostituendo l'intuizione con processi analitici, valutando l'importanza della decisione da prendere, analizzando le alternative di scelta e selezionando la strategia decisionale più adeguata alla situazione. Nel training cognitivo del *decision making* i partecipanti vengono sollecitati a usare le domande in situazioni complesse e/o quando mancano informazioni sufficienti per poter prendere una decisione (Rosi et al., 2016).

1. Ho capito la decisione che devo prendere? (In caso contrario, rileggo o rivaluto il problema fino a quando non ho compreso completamente la situazione).
2. Quali sono le informazioni principali della situazione?
3. Ho tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione? (In caso contrario, di quali ulteriori informazioni ho bisogno per prendere una decisione?)
4. Chi sarà influenzato dalla mia decisione?
5. Chi può aiutarmi in questa decisione? (Spostare l'attenzione su un altro aiuta a spostare l'attenzione dall'intuitivo all'analitico).
6. Quali sono le possibili scelte? (Descrivere ogni scelta e di come mi sentirò dieci minuti dopo)
7. Quali strategie posso applicare per decidere? (In che modo la applico?)

8. La mia decisione finale è...

Il training della Teoria della Mente propone diversi compiti e materiali come storie, vignette, immagini o animazioni (verbali, visivi, statici e dinamici) in cui viene chiesto di interpretare gli stati mentali degli altri attraverso una serie di domande come ad esempio “Cosa avresti potuto fare o dire per risolvere il problema?”. Vengono rappresentate situazioni sociali a cui trovare una soluzione e questo risulta un modo utile per coinvolgere tutte le persone in modo attivo negli esercizi. Particolare attenzione viene dato all’aspetto dinamico in quanto gli stati mentali sono transitori e cambiano nel tempo e alla *generalizzazione* attraverso il pensare ad esempi personali e l’applicazione delle strategie anche ad altri eventi della vita quotidiana. Il coinvolgimento nella discussione finale risulta particolarmente importante in quanto dalla letteratura risulta che sia le discussioni sugli stati mentali (Appleton and Reddy, 1996; Peterson and Slaughter, 2003; Ensor and Hughes, 2005; Ornaghi et al., 2011; Lecce et al., 2014b), sia la pratica (McDaniel & Bugg, 2012) stimolano lo sviluppo delle abilità della Teoria della Mente (Cavallini et al, 2015).

“Nel film *Cento Domeniche* di Antonio Albanese la storia ci porta nel nord Italia dove Antonio Riva (Albanese) è un operaio specializzato ormai in pensione, che continua ad arrotondare le sue entrate con lavoretti saltuari. Dopo la separazione dalla moglie, vive insieme all’anziana madre Sara. Quando Antonio viene a sapere che la sua unica figlia, Emilia, ha deciso di sposarsi, si adopera per regalarle il matrimonio dei sogni. Si informa pertanto presso il suo istituto bancario e scopre che i suoi risparmi sono stati investiti non in obbligazioni – come credeva lui – bensì in azioni. Il direttore della filiale lo esorta a non svincolarli e gli propone di prendere un prestito di 30 mila euro per le spese del matrimonio. Antonio si fida della banca, dove è correntista da una vita. Pochi giorni dopo scopre però che l’istituto è nella bufera... “Quello che Antonio subisce — è un tradimento. In quella provincia operosa dove è cresciuto, della banca del paese ci si è sempre fidati. Per tutti la banca è sempre stata il confessionale: conosce vita, morte e miracoli di tutta quella comunità. Ne ha accompagnato la crescita, finanziato il desiderio legittimo di avere una casa propria. Per questo, alla scoperta del raggio, la prima reazione di Antonio è di incredulità. Poi subentra lo smarrimento e l’angoscia di chi è stato tradito proprio da quelli di cui si fidava, la vergogna di non aver intuito quanto stava accadendo” (Mymovies, 2024).

2. La ricerca

2.1 Obiettivi dello studio

Gli obiettivi di questo studio sperimentale, *Pensiamoci bene* finanziato dalla Regione Lombardia e proposta da Sociosfera Onlus e dall'Università di Pavia, Dipartimento di Scienze del Sistema Nervoso e del Comportamento, sono:

1. un'analisi qualitativa delle truffe sperimentate dai partecipanti del gruppo sperimentale, di controllo attivo e passivo in base alla classificazione della letteratura e in base alle caratteristiche demografiche dei gruppi;
2. una verifica dell'implementazione e dell'efficacia di un training socio-cognitivo nell'allenare le abilità cognitive, emotive e sociali sottostanti la vulnerabilità alle truffe negli anziani. Il protocollo di questo studio è stato sviluppato *ad hoc* ed è stato adattato al contesto delle truffe sulla base dell'efficacia di precedenti training volti a migliorare le *competenze decisionali* (Rosi et al., 2019) e della *Teoria della Mente* (Cavallini et al., 2015) nella popolazione anziana;
3. una valutazione della soddisfazione dell'intervento in base al *feedback* dei partecipanti;
4. una riflessione sugli aspetti migliorativi da integrare in training futuri.

I risultati di questo studio pilota non devono essere generalizzati al di là di questo studio

2.2 Disegno dello studio

In questo studio i partecipanti dei gruppi sperimentale e di controllo, si sono iscritti in modo spontaneo e non hanno avuto incentivi per la partecipazione ad esso. I criteri di inclusione dello studio erano un'età ≥ 63 anni e i criteri di esclusione dello studio la presenza di disturbi cognitivi e/o neurologici, l'uso di farmaci che possono influenzare le capacità attentive o la partecipazione ad altri training cognitivi. Ai partecipanti del gruppo sperimentale è stato chiesto di seguire gli otto incontri previsti del training di prevenzione contro le truffe a cadenze settimanale da settembre a fine dicembre 2023, mentre il gruppo di controllo ha seguito un training di stimolazione cognitiva a cadenza settimanale con una frequentazione libera, nel periodo gennaio - giugno 2024. Sono stati raccolti anche dati di un gruppo passivo che non ha seguito attività ma che ha compilato i questionari nel contesto delle loro attività quotidiane. Tutti i soggetti inseriti nello studio hanno fornito il proprio Consenso Informato alla partecipazione alla ricerca e al trattamento dei dati.

Lo studio è stato condotto nel rispetto dei principi etici stabiliti nella "Dichiarazione di Helsinki" ed è stato sottoposto ed approvato dal Comitato Etico del Dipartimento di Scienze del Sistema Nervoso e del Comportamento dell'Università di Pavia.

2.3 Partecipanti

Il campione in esame è composto da 60 partecipanti, di cui 17 uomini e 43 donne suddivise in:

- a) un gruppo sperimentale composto da 20 persone di cui 4 uomini e 16 donne ($M = 75.80$, $DS = 6.03$), anni di studio da minimo 5 a massimo 17 ($M = 8.30$, $DS = 3.85$),
- b) un gruppo di controllo attivo di 16 partecipanti di cui 5 uomini e 11 donne ($M = 79.06$, $DS = 5.00$), anni di studio minimo 4 e massimo 13 ($M = 8.30$, $DS = 3.85$),
- c) un gruppo di controllo passivo di 24 partecipanti di cui 8 uomini e 16 donne con ($M = 74.25$, $DS = 7.15$) e anni di studio minimo 2 e massimo 19 ($M = 10.08$, $DS = 5.66$).

Tabella 2: Medie e DS età, anni di studio e genere dei tre gruppi, sperimentale e controllo attivo e passivo

	Gruppo sperimentale	Gruppo controllo attivo	Gruppo controllo passivo
Età	$M = 75.80$ $DS = 6.03$	$M = 79.06$, $DS = 5.00$	$M = 74.25$, $DS = 7.15$
Anni di studio	$M = 8.30$, $DS = 3.85$	$M = 9.19$, $DS = 3.02$	$M = 10.08$, $DS = 5.66$
Genere (f/m), n	16/4	11/5	16/8

I partecipanti sia del gruppo sperimentale sia del gruppo di controllo attivo sono stati reclutati in alcuni Centri Ricreativi e Centri Anziani nei paesi dell'hinterland di Milano e della città di Milano: il centro anziani Nobili, il centro di via Montello e il centro di via Cavour nel Comune di Seregno e i due gruppi di controllo attivo nel centro di via Pacinotti di Milano e il Centro Ricreativo *Colori della Vita* del Comune di Lissone. Il gruppo passivo è stato reclutato attraverso un passaparola e contatti personali. È stato compilato da tutti i partecipanti il questionario demografico per valutare i criteri di esclusione ed inclusione.

I training sono stati promossi anche attraverso:

1. l'opuscolo *Occhio alle Truffe* elaborato da Sociosfera Onlus e la Città di Seregno, ideatori del corso di prevenzione alle truffe. L'opuscolo fornisce informazioni sul corso e sugli argomenti trattati nel corso.
2. la guida. *Sventa la truffa*, redatta da Sociosfera Onlus per il Comune di Seregno come azione del progetto *Pensiamoci Bene*, finanziato dalla Regione Lombardia. La guida è stata creata per aiutare le persone anziane del Comune di Seregno a riconoscere le truffe.
3. il trimestrale *Fili Bianchi* del centro *Colori della vita* che ha promosso il corso di stimolazione cognitiva del gruppo attivo: “La mente è come un muscolo, per funzionare bene ha bisogno di essere allenata. Nel programma è stato inserito un Laboratorio di Stimolazione Cognitiva tenuto da una professionista. La psicologa vi guiderà attraverso giochi ed esercizi divertenti volti a potenziare la vostra mente. La partecipazione è libera”.

2.4 Strumenti

I partecipanti del gruppo sperimentale sono stati valutati in due momenti distinti attraverso le prove riportate: il pre-test (Fase 1), prima del primo modulo del training e il post-test (Fase 3) dopo otto settimane, alla fine del training. Anche i due gruppi di controllo hanno fatto il pre-test e dopo otto settimane il post-test. Sono stati somministrati i seguenti questionari ai partecipanti dei tre gruppi: sperimentale, controllo attivo e controllo passivo:

Tabella 3: Protocollo di somministrazione

Fase 1	Fase 2	Fase 3
Questionari del pre-test: gruppo sperimentale, gruppi di controllo attivo e passivo	Gruppo sperimentale: Training socio-cognitivo Gruppo controllo attivo: Stimolazione cognitiva Gruppo controllo passivo: nessuna attività	Questionari del post-test: gruppo sperimentale, gruppi di controllo attivo e passivo:
Consenso informato e informazione trattamento dei dati		WEMWBS
Questionario demografico		Susceptibility to Scam Scale
WEMWBS		Gullibility Scale
Susceptibility to Scam Scale		Questionario di soddisfazione: <i>solo per il gruppo sperimentale</i>
Gullibility Scale		
Questionario truffe		

*Sociosfera Onlus cura la progettazione, la gestione e la sperimentazione di servizi, in risposta ai bisogni sociali di cittadini, cittadine e della comunità.

Questionario demografico

Il questionario è stato costruito *ad hoc* per la presente ricerca per ottenere dai partecipanti informazioni su età, genere, stato coniugale, istruzione e salute fisica e per valutare i criteri di inclusione ed esclusione.

Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale (WEMWBS, Tennant et al., 2007)

È un questionario self-report sviluppato per misurare lo stato di benessere sia edonico sia eudemonico nella popolazione generale. Il questionario valuta il benessere mentale nella

dimensione affettiva, cognitiva, relazionale e psicologica. La scala è un questionario standardizzato composto da dodici affermazioni tutte espresse in modo positivo dove indicare la risposta che meglio descrive la propria esperienza nelle ultime due settimane. Le risposte vengono fornite su una scala Likert a 5 punti (mai = 1, raramente = 2, qualche volta = 3, spesso = 4, sempre = 5). Punteggi alti indicano maggiore benessere psicologico. Range punteggi 12-60. Il benessere psicologico risulta essere il fattore psicosociale che correla maggiormente con la suscettibilità alle truffe. Questo significa che un atteggiamento positivo e una prospettiva positiva rispetto alla propria vita proteggono contro le truffe (James et al., 2014).

Susceptibility to Scam Scale (SSS, James et al., 2014)

L'efficacia dell'intervento sperimentale rispetto all'intervento di controllo verrà testata in termini di riduzione della suscettibilità alle truffe, misurata attraverso il questionario self-report Susceptibility to Scam Scale. Le affermazioni nella scala SSS derivano da risultati e dichiarazioni ufficiali dell'Associazione Americana dei Pensionati (AARP), e della Financial Industry Regulatory Authority, (FINRA, Autorità statunitense di regolamentazione del settore finanziario) ed è un questionario self-report standardizzato composto da affermazioni che valutano la suscettibilità alle truffe. Il deficit nel *decision making* come conseguenza di deterioramento cognitivo correla negativamente con la suscettibilità alle truffe (Boyle et al., 2012). Altri fattori che correlano negativamente con la scala della suscettibilità sono reddito, attività fisica, contesto, benessere, supporto sociale e alfabetizzazione finanziaria, mentre correlano positivamente età, fragilità, attività della vita quotidiana (ADL) e attività strumentali della vita quotidiana (IADL), disabilità e nevroticismo. Genere e istruzione non influenzano la suscettibilità. (James et al., 2014). Le risposte vengono fornite su una scala Likert a 7 punti (fortemente in disaccordo = 1, molto in disaccordo = 2, poco in disaccordo = 3, né in disaccordo né in accordo = 4, poco in accordo = 5, molto in accordo = 6, completamente in accordo = 7). Punteggi alti indicano una maggiore vulnerabilità alle truffe. Range punteggi 5-35.

Gullibility Scale (Teunisse et al., 2020)

L'efficacia dell'intervento sperimentale rispetto all'intervento di controllo verrà testata, in termini di miglioramento della percezione della propria capacità di individuare comportamenti di inganno e quindi attraverso una riduzione della persuasione, attraverso il questionario self-report della Gullibility Scale. La scala è un questionario che valuta le credenze della persona stessa. La gullibility viene definita "la tendenza di un individuo ad accettare una premessa falsa, un inganno, in presenza di elementi di inaffidabilità" e la ridotta abilità nel capire la prospettiva dell'altro o nel

processare in modo accurato informazioni sociali correla con la incapacità di individuare comportamenti d'inganno (Teunisse et al., 2020). Greenspan (2009a) ha diviso la gullibility in due aspetti, la *credulità*, l'aspetto cognitivo, che è la tendenza a credere in qualcosa senza esaminare in modo critico l'esattezza e la *persuasione* che è la tendenza comportamentale ad essere ingannati come risultato dell'interazione di quattro elementi: contestuale (ad esempio il truffatore offre un prodotto con false premesse, la pressione temporale), cognitivo (ad esempio credere nella proposta finanziaria fatta dal truffatore), affettivo (ad esempio la vittima è in qualche modo emotivamente attratta dal truffatore) e della personalità (ad esempio la vittima è una persona confidenziale e amichevole). La Gullibility Scale di Teunisse non usa questa distinzione ma divide in: *insensibilità* e *persuasibilità*. L'insensibilità intesa come l'abilità e la velocità nel saper distinguere gli aspetti di inganno e la persuasibilità intesa come le credenze sulla propria tendenza ad essere persuasi. La scala correla negativamente con l'intelligenza sociale e positivamente con la vulnerabilità sociale (Pinkser et al., 2010, Teunisse, 2020). La correlazione con la fiducia non è evidente (Carter e Weber, 2010; Rotter, 1967), si tratta soprattutto della incapacità di distinguere gli indicatori di inaffidabilità o di sapere agire in base a questi indicatori per evitare di essere ingannati (Teunisse, 2020).

Il questionario Gullibility è un questionario standardizzato composto da 12 affermazioni. Per ogni item, come per quello della scala SSS, i partecipanti devono indicare il loro livello di accordo su una scala a 7 punti (da completamente in disaccordo = 1 a né in accordo né in disaccordo = 4, a completamente in accordo = 7). Punteggi alti indicano una maggiore tendenza a essere ingannati e persuasi. Range 12-84.

Questionario truffe (Teunisse et al., 2020)

È un questionario qualitativo self-report con domande aperte utili per ottenere informazioni su precedenti esperienze di truffe. Il questionario valuta sia le truffe subite dall'anziano sia i tentativi di truffa sperimentate sia il modo in cui la persona ha reagito a questi tentativi di truffa.

Questionario di valutazione del corso

È un questionario self-report costruito *ad hoc* per questo studio e compilato dai partecipanti del gruppo sperimentale nel post-test con lo scopo di rilevare in termini quantitativi e qualitativi alcuni dati sull'andamento del corso utili a misurare il grado di soddisfazione ottenuto e sondare la validità dell'iniziativa. I dati raccolti potranno inoltre fornire indicazioni per la pianificazione di ulteriori iniziative formative sullo stesso tema oggetto del corso.

2.5 Procedura

Le attività di training del gruppo sperimentale e di controllo sono state svolte in piccoli gruppi (5-25 persone) in incontri di 90 minuti per il gruppo sperimentale e di 60 minuti per il gruppo di controllo attivo, con un incontro alla settimana per un totale di otto settimane. Nel gruppo sperimentale i questionari del pre-test sono stati compilati nel primo incontro (modulo 1) e quelli del post-test nell'ultimo incontro (modulo 8). Il gruppo di controllo attivo ha seguito incontri di stimolazione cognitiva a frequentazione libera con la compilazione dei questionari nel primo incontro e dopo otto incontri è stato somministrato il post-test. Il gruppo di controllo passivo non ha eseguito attività o training ma ha seguito le normali attività quotidiane e ha compilato i questionari del pre-test e dopo otto settimane il post-test. La compilazione nel gruppo passivo era possibile sia in presenza che a distanza.

2.5.1 La stimolazione cognitiva

La stimolazione cognitiva è l'insieme delle attività che hanno l'obiettivo di stimolare e mantenere attive le capacità mentali di una persona, in particolare il funzionamento cognitivo, quali: orientamento, attenzione, memoria, linguaggio e funzioni esecutive e il funzionamento sociale, in modo che questa possa essere il più autonomo possibile e avere una migliore qualità di vita. La stimolazione consiste in attività non strutturate, svolte in gruppo, e viene usata anche nell'ambito delle demenze. L'anziano è spesso abitudinario, perché l'abitudine dà un maggior senso di sicurezza e controllo, in particolare in caso di deficit cognitivi e ridotto senso di autoefficacia. Purtroppo, l'abitudine è una cosa dannosa per le funzioni mentali perché per conservare le capacità fisiche e psichiche e per ridurre il processo di invecchiamento abbiamo bisogno di stimolare le funzioni cognitive e fisiche, oltre che con attività fisica, sociale, culturale e politiche, anche con stimoli nuovi e con la curiosità (Piumetti, 2014).

Nell'attività di stimolazione cognitiva del gruppo di controllo attivo è stata fatta una introduzione sulla plasticità del cervello illustrata con delle slide. È stato spiegato come attraverso l'esecuzione di esercizi sia possibile stimolare l'attività cerebrale e allenare le abilità cognitive come la memoria, la logica e il calcolo, la capacità di attenzione e di concentrazione. Anche il concetto della *riserva cognitiva*, spiegato come un bagaglio, una riserva, secondo il quale le risorse accumulate durante la vita permettono all'individuo di mantenere un comportamento adeguato dal punto di vista funzionale ma soprattutto considera la capacità dell'individuo di sfruttare le risorse a sua disposizione attraverso attività che possono migliorare e stimolare il benessere delle persone anziane e le sue funzioni cognitive e rallentare l'invecchiamento. Queste risorse accumulate sono il risultato della capacità del cervello di cambiare, svilupparsi e adattarsi, sia

strutturalmente che funzionalmente per contrastare o per compensare processi patologici o di invecchiamento. Sono state illustrate le funzioni cognitive coinvolte nel processo di invecchiamento: le varie forme di memoria, il ruolo delle emozioni, dell'attenzione, la flessibilità ai cambiamenti e la ridotta velocità di elaborazione nel processare le informazioni ed è stato spiegato che si possono applicare e sviluppare delle strategie, ad esempio nel memorizzare e richiamare le informazioni, come il raggruppare in categorie o in base al colore. Gli esercizi proposti sono stati diversi in ogni incontro ma presentati sempre nello stesso ordine: esercizio di orientamento temporale, di memoria, di linguaggio, di attenzione, di ragionamento e calcolo e il cruciverba. Le persone potevano scegliere in che ordine eseguire gli esercizi e portarli a casa nel caso non li finissero. Non sono stati presi in considerazione i criteri di inclusione ed esclusione in questo training in quanto si tratta di un corso a frequentazione libera. Alcuni esempi degli esercizi di stimolazione cognitiva di linguaggio, attenzione e memoria:

PAROLE SCOMPOSTE

GAPISEGTAAS	ZBELEZAL	MCUPEOTR
TSOALTO	ITAG	TUFART
ZAIPEZNA	AASPENZR	TOGTA
GOCIRGOA	ACNUCI	OPAERIVTI
OIOCG	SASEP	RAIOEN
IDMNOA	EPROLA	CTOGIATOOOL

CACCIA AI NUMERI

Trova i numeri 4 e 9

9	1	2	4	8	0	2	7	6	5	3	7	2	1	7
7	3	7	0	6	8	4	9	2	3	1	6	9	5	1
3	5	4	2	9	1	7	3	0	9	4	5	0	8	2
0	7	9	5	4	2	8	3	7	6	1	3	5	2	6
8	1	5	9	7	6	7	2	3	4	0	8	6	0	7
1	9	1	5	4	0	6	3	9	7	2	7	0	1	4
5	8	4	9	1	7	8	6	0	7	9	4	6	3	2
9	2	7	1	8	2	5	4	9	0	4	1	3	5	1
5	1	9	2	4	0	6	9	8	4	5	2	4	8	2
0	4	1	7	0	3	7	8	3	9	1	4	6	2	7

Memorizza UNA ALLA VOLTA le seguenti liste di parole, poi gira il foglio..

LISTA 1

PENNA

TEMPERINO

GOMMA

COLLA

RIGHELLO

LISTA 2

MELA

PERA

PESCA

BANANA

KIWI

LISTA 3

GIACCA

CAMICIA

GONNA

PANTALONE

SCIARPA

Guarda con attenzione l'immagine qui sotto e cerca di memorizzare ogni elemento.
Concediti massimo 2 minuti.



Ora copri l'immagine con un foglio di carta e scrivi qui sotto i nomi degli elementi. Una volta scritti, controlla se li hai ricordati tutti!

Le illustrazioni sono tratte dal sito dell'Associazione Parkinson di Padova <https://parkinsonpadova.com/>

2.5.2 Il Training Sperimentale

“Pensiamoci bene” intervento di prevenzione contro le truffe

Il training si è sviluppato in otto incontri settimanali di 90 minuti tra ottobre e dicembre 2023 in tre diverse sedi a Seregno: il Centro Nobili, il Centro di Via Cavour e il Centro San Salvatore.

Il protocollo del training si basa su un approccio conversazionale di *active learning* (apprendimento attivo) dove i partecipanti attraverso diversi esercizi vengono stimolati a essere partecipanti attivi. Nell'*active learning* sono importanti: 1. il *coinvolgimento attivo*; 2. Il fornire *feedback* correttivi ed esplicativi in modo che risultino chiare le motivazioni e le conseguenze



delle diverse affermazioni; 3. la *discussione*, dove è importante far partecipare e coinvolgere tutti. Questi tre aspetti verranno applicati in tutte le attività del training.

Sono otto i punti importanti del training *Pensiamoci bene*:

1. proiettare le diapositive e il materiale visivo,
2. creare un clima positivo e aperto dove c'è spazio per tutti i partecipanti del training di esprimersi senza essere giudicati,
3. coinvolgere e motivare i partecipanti nel fornire le risposte a ciascun esercizio,
4. coinvolgere sempre almeno 3 o 4 persone nelle discussioni e nelle risposte alle attività,
5. cercare di far partecipare tutti alla discussione perché la discussione è anche un momento di ragionamento,
6. commentare gli esercizi inserendo esempi realistici, stimolando i partecipanti a pensare ad esempi reali,
7. riassumere i punti fondamentali dell'esercizio e della discussione alla conclusione dell'attività,
8. alla fine dell'incontro ringraziare e ricordare la data e l'orario del prossimo appuntamento.

Con i partecipanti dei corsi è stato deciso di fare una chiamata per ricordare l'incontro, la mattina dell'incontro stesso o il giorno prima. Un aspetto importante del training sono le domande poste ai partecipanti dopo la visione del materiale visivo per stimolare il ragionamento e per allenare le capacità di intercettare le dinamiche delle truffe. Il corso parte da concetti più generali e più teorici del capire cosa sono le truffe, chi può essere il truffatore (moduli 1 e 2), per passare poi ad argomenti sempre più specifici come l'allenamento della Teoria della Mente (moduli 3 e 4), l'analisi decisionale (moduli 5 e 6) per *arrivare all'analisi di una situazione di truffa* per capire come usare le varie strategie e cosa si può fare (moduli 7 e 8). I principi del protocollo sono quattro:

1. l'approccio *conversazionale* delle discussioni di gruppo;
2. l'approccio *learner-oriented*, con i *feedback* correttivi ed esplicativi per indirizzare i partecipanti verso le risposte corrette;
3. l'aspetto *metacognitivo*, il riflettere cioè sui propri pensieri e quelli degli altri;
4. il *role-playing*, dove vengono simulate situazioni e applicate le strategie per promuovere la generalizzazione (*transfer effect*) dell'apprendimento, che significa applicare le nuove competenze apprese anche ad altre abilità, attraverso l'uso di principi metacognitivi e strategie analitiche.

Tabella 4: Contenuto dei moduli del training sperimentale *Pensiamoci bene*.

Sessione	Training sperimentale	“Pensiamoci bene”
Incontro 1	<i>Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe</i>	- Introduzione al corso - Esempi di truffe e spiegazione del comportamento di inganno - Introduzione e applicazione della <i>Teoria della Mente (ToM)</i> nella comprensione dell'inganno
Incontro 2	<i>Ti conosco, non mi fregghi: identikit del truffatore</i>	- Analisi dei comportamenti di inganno e identikit del truffatore - <i>Attività</i> : identificazione dei comportamenti di inganno tramite filmati
Incontro 3	<i>Alleniamo la mente a conoscere le emozioni e le intenzioni dell'altro</i>	- <i>Attività</i> : analisi del comportamento di inganno e delle emozioni all'interno di immagini statiche - <i>Attività</i> : identificazione dei comportamenti di inganno e stati emotivi tramite filmati
Incontro 4	<i>L'apparenza inganna: come riconoscere l'inganno?</i>	- <i>Attività</i> : credenze e comprensione del comportamento di inganno tramite vignette - <i>Attività</i> : credenze e comprensione del comportamento di inganno tramite storie
Incontro 5	<i>Pensieri lenti e veloci: promuovere decisioni riflessive</i>	- Introduzione all' <i>analisi decisionale</i> - <i>Attività</i> : applicazione <i>analisi decisionale</i> a situazione emotiva
Incontro 6	<i>Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello</i>	- <i>Attività</i> : applicazione <i>analisi decisionale</i> in situazione ambigua - <i>Attività</i> : analisi e comprensione di una situazione di inganno emotiva
Incontro 7	<i>Cosa fare se sono stato truffato?</i>	- <i>Attività</i> : simulazione di truffe tramite <i>role-playing</i>
Incontro 8	<i>Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?</i>	- <i>Attività</i> : Raccontami tu, riflessione emotiva e comportamentale di una situazione di truffa.

Modulo 1: Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe.

Nel primo modulo è stata fatta una introduzione al corso e spiegato che è stato sviluppato per allenare il pensiero a riconoscere ed evitare le truffe. È stato sottolineato il concetto del coinvolgimento attivo nel training, durante il quale verranno mostrati video, disegni, storie e verranno fatti esercizi pratici nei quali applicare la teoria, e l'importanza di rispettare ed ascoltare gli altri. Sono stati spiegati gli obiettivi del corso: rendere la mente flessibile per comprendere le situazioni di truffe, ragionare e analizzare le situazioni di inganno e di manipolazione e la promozione di un ragionamento attivo. È stato illustrato il calendario del corso e spiegata l'importanza di essere presenti a tutti gli incontri per massimizzare il risultato del training in quanto gli incontri sviluppano argomenti da concetti più ampi a concetti sempre più specifici ed inoltre, essendo il corso uno studio in collaborazione con l'Università di Pavia, la presenza costante è importante per la compilazione dei questionari.

All'inizio dell'incontro è stato fatto un giro di presentazioni in cui ognuno ha detto il proprio nome, l'età e il perché della partecipazione al corso. Diversi partecipanti al corso si conoscevano già in quanto frequentano altre attività proposte dal centro diurno per anziani dove si svolge il training sperimentale. È stato previsto, in base all'esperienza nella conduzione di gruppi nei centri diurni per anziani, un dropout del 30%. L'anziano può essere impossibilitato a frequentare il corso, per esempio per motivi di brutto tempo, di bisogno di assistenza nel trasporto, di viste mediche, di problemi di salute ecc.



Come prima attività del corso è stata mostrata una vignetta con la richiesta di descrivere l'immagine. Sono state fatte alcune domande per stimolare la condivisione e la conversazione: Sono persone che si conoscono? Come sono vestiti? Cosa stanno facendo? Cosa caratterizza questa immagine?

La truffa: cos'è?

È stato spiegato cos'è la truffa, “uno schema fraudolento o disonesto volto a truffare una persona al fine di sottrarre denaro, oggetti di valore o dettagli personali”, ed è stata posta particolare attenzione al concetto di *inganno*, alla volontà di raggirare la persona, le differenze tra reato di truffa e reato di furto e al fatto che tutti possiamo essere vittime di truffa, a tutti può arrivare per esempio sul cellulare il messaggio “Ciao sono tua figlia e ho perso il telefono. Mi scrivi a questo numero...?” L'importanza in questo primo esercizio è di fare ragionare la persona sul concetto

dell'*inganno*, su come nella prima vignetta c'è un furto ma che questo avviene attraverso il meccanismo dell'*inganno*. Il primo modulo è un modulo generale in cui è importante evidenziare anche l'aspetto *emotivo*.

Sono stati letti insieme agli anziani quattro racconti per ragionare sul perché capitano certe situazioni, attraverso le seguenti domande poste alla fine dei racconti:

1. Cos'è successo in questa situazione?
2. Quali sono stati gli aspetti su cui hanno fatto leva i truffatori?

Storia 1: La mattina la signora Maria riceve una chiamata sul telefono fisso di casa. “Buongiorno Signora, sono l'avvocato Pezzullo. È da sola in casa? La contatto perché nella mattina di oggi ho ricevuto una chiamata dai Carabinieri di Milano perché c'è stato un tamponamento in cui era coinvolto suo figlio con l'auto targata FL15982. Dai controlli è emerso che l'assicurazione dell'auto di suo figlio era scaduta. Adesso si trova dai Carabinieri in stato di fermo. Le detto il numero dei carabinieri così li chiama: 02 27207081.” La signora Maria chiama e risponde una voce maschile che le dice: “L'auto di suo figlio Matteo, in seguito ad un incidente, purtroppo è risultata non coperta da assicurazione. Vorrei evitare di denunciare suo figlio perché altrimenti siamo costretti a ritirargli la patente e l'auto con conseguenze gravi anche lavorative. Però non si preoccupi, non voglio fare la parte del Maresciallo cattivo perché ho visto che suo figlio è un bravo ragazzo e lo voglio aiutare. L'avvocato ho proposto di procedere subito con il pagamento dell'assicurazione che ammonta a 800 euro, così compare tutto subito nei nostri terminali ed evitiamo di denunciare l'accaduto. Va bene? Le lascio gli estremi del conto sul quale fare il bonifico. Faccia più presto possibile.”

Dopo i racconti vengono poste le due domande per fare ragionare su quanto è accaduto nella storia e la truffa viene categorizzata secondo la tabella nel primo capitolo. In questo caso come una *truffa telefonica* o anche *truffa sulle commissioni anticipate* o *truffa dell'avvocato*. In questa truffa la vittima viene presa alla sprovvista ed è portata a non ragionare con la dovuta attenzione su quello che le viene detto e chiesto di fare. In questa situazione viene evidenziato l'aspetto *emotivo*, si tratta di un incidente dove è stato coinvolto il figlio e attraverso questo elemento il truffatore cerca di ingannare la persona.

Gli esempi nel primo modulo sono molto generali e non si entra nei particolari. È un modulo dove vengono introdotti alcuni tipi di truffa e sottolineato l'aspetto dell'*inganno* e il coinvolgimento *emotivo* che caratterizza la truffa. Anche le esperienze personali possono essere utili come materiale di riflessione analizzando gli esempi attraverso le stesse domande.

È stata illustrata la *Teoria della Mente* con l'uso di una parte teorica riportata sulle slide e attraverso esempi concreti:

- Attribuire stati mentali a sé stessi e agli altri
- Attribuire una causa al comportamento degli altri
- Predire il comportamento degli altri
- Anticipare le conseguenze psicologiche degli eventi
- Guidare il proprio comportamento

L'obiettivo di questo modulo è di *riflettere* sui propri stati mentali per comprendere le emozioni che guidano il nostro comportamento e sugli stati mentali degli altri per comprendere i loro pensieri e le loro intenzioni. Se avanza tempo si può proporre ai partecipanti di provare a pensare a una situazione:

1. in cui sono stati *bravi* a capire quello che un'altra persona (conoscente o estraneo) stava pensando; 2. in cui *non hanno capito* quello che un'altra persona (conoscente o estraneo) stava pensando.

Questo è utile per verificare se il concetto della *Teoria della Mente* è stato compreso. Si può fare un esempio di una situazione per stimolare la riflessione.

Modulo 2: *Ti conosco, non mi freggi: identikit del truffatore*

La prima parte dei moduli è sempre più teorica mentre la seconda parte prevede una parte pratica di scrittura e discussione. Nella prima parte del modulo 2 si riflette sulla figura del truffatore e si ragiona insieme attraverso un serie di domande che vengono discusse in gruppo. Le istruzioni di questo modulo, che valgono per tutti i moduli, sono:

- Illustrare ciascuna domanda
- Far rispondere ai partecipanti
- Rivedere le risposte
- Promuovere la riflessione e coinvolgere attivamente i partecipanti nella discussione

Chi sono i truffatori?

Come si vestono i truffatori?

Come si comportano i truffatori?

Cosa fanno credere i truffatori?

Come ingannano le vittime?

Tutte le domande servono a fornire informazioni, a far ragionare e condividere. Non esiste una

risposta giusta o sbagliata ma può essere utile correggere certe risposte evitando ad esempio gli stereotipi. Se le persone fanno fatica a rispondere può essere utile fornire degli esempi concreti per aiutarle nel ragionamento. È stato spiegato che le truffe si evolvono con il tempo: per esempio la diminuzione dei casi di *truffa della pensione* è dovuto al fatto che la pensione non viene più ritirata personalmente in banca o alla posta, mentre invece con l'aumento dell'utilizzo di Internet sono aumentate *le truffe online*.

Nella seconda attività è stato mostrato un filmato che illustra una truffa porta a porta, sono state consegnate le domande ai partecipanti affinché rispondessero in forma scritta e poi successivamente poste le domande e ascoltate le risposte fornendo *feedback*. Nella discussione è stata promossa la riflessione e il coinvolgimento di tutti i partecipanti.

Dopo la visione, il filmato viene analizzato usando le conoscenze sulla *Teoria della Mente* e l'inganno. Le risposte alle domande vengono fornite in modo scritto perché questa modalità aiuta a portare la riflessione più in profondità. Dopo la discussione, il video viene fatto vedere una seconda volta per permettere di capire meglio le dinamiche della truffa una volta che i partecipanti hanno discusso e riflettuto insieme.

- Cosa è successo in questo filmato?
- Come si presenta fisicamente il truffatore?
- Perché secondo voi la donna lo fa entrare in casa?
- Cosa fa credere il truffatore ai due coniugi?
- Quali sono gli inganni che mette in atto il truffatore ai due coniugi?
- Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore?
- Come avrebbero potuto evitare l'inganno?

È stato sottolineato che le truffe possono capitare a tutti e quindi di non sentirsi in colpa o di vergognarsi ma segnalare la truffa avvenuta e non isolarsi per timore che possa capitare di nuovo o per sentimenti di ridotta autoefficacia.

Modulo 3: Alleniamo la mente a conoscere le emozioni e le intenzioni dell'altro

Nei moduli 3, 4, 5 e 6 il training diventa più complesso perché si approfondiscono la *Teoria della Mente* e i *processi decisionali* cercando di capire i pensieri, le credenze, le emozioni e le intenzioni dell'altro, cercando strategie per poter affrontare le situazioni di truffa e cercando di capire perché si cade in inganno soprattutto quando c'è un coinvolgimento *emotivo*. Il materiale proposto serve a ragionare e generalizzare i vari aspetti anche nella vita quotidiana e l'uso di materiale diverso, immagini fisse, video, disegni, aiuta la flessibilità della mente e la generalizzazione.



Nella prima attività è stata mostrata l'immagine di un uomo circondato da alcune donne con la richiesta di osservare bene. Le domande sono state poste in modo orale, sono state ascoltate le risposte fornendo un riscontro e promossa la riflessione coinvolgendo attivamente i partecipanti nella discussione

- Secondo voi, cosa sta succedendo in questa immagine?
- Perché secondo voi il signore con lo zaino sta parlando con le ragazze?
- Secondo voi, cosa sta pensando e quali emozioni sta provando il signore con lo zaino?
- Secondo voi, cosa stanno pensando e quali emozioni stanno provando le ragazze?
- In che modo le ragazze riescono a ingannare il signore con lo zaino?

Si ragiona insieme su cosa le persone stanno provando, sul loro comportamento, che intenzioni hanno e che emozioni stanno provando per allenare l'abilità di riconoscimento e per non fermarci all'osservazione "a me non accadrebbe mai." A tale scopo la capacità di mettersi nei panni del truffatore è importante. Dopo l'esercizio si fa un riassunto degli aspetti emersi.

Nella seconda attività è stato mostrato un filmato di una signora fuori dalla banca che ha appena ritirato dei soldi. Le si avvicina una persona che afferma di essere il direttore della banca e dice che purtroppo alcune banconote sono false...

- Cosa è successo in questo filmato?
- Secondo voi, il truffatore opera da solo o con un complice?
- Cosa fa credere alla donna il truffatore (o i truffatori)?
- Come fa il truffatore (o i truffatori) a ingannare la donna?
- Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore (o i truffatori).
- Secondo voi, perché la donna gli consegna i soldi?

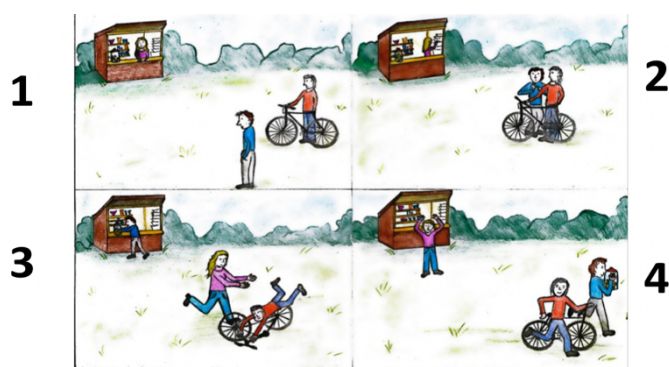
Importante in questa attività è sapersi mettere nei panni della signora in quella specifica situazione, e non pensare quello che si sarebbe fatto personalmente. Accogliamo le cose che emergono ma cerchiamo di indirizzare comunque i ragionamenti.

Nella terza attività dell'analisi del comportamento di inganno e delle emozioni, è stato fatto vedere lo stesso filmato fermato in diversi momenti ed è stato chiesto di rispondere alle domande in modo scritto. In questa attività si cerca di ragionare sulle emozioni che la signora potrebbe sentire nei vari punti del filmato e quindi non le proprie emozioni ma spostando la prospettiva.

L'ultima domanda, *Vi viene in mente un modo in cui la donna avrebbe potuto evitare la truffa?* fa ragionare sulle strategie che si possono applicare per evitare le truffe, sulle azioni che si possono intraprendere e sulle persone alle quali si potrebbe chiedere aiuto.

Modulo 4: L'apparenza inganna: come riconoscere l'inganno?

Il quarto modulo è impostato su processi più complessi e astratti d'inganno e si usano esercizi standardizzati, utilizzati originariamente con pazienti affetti da schizofrenia o da autismo, per allenare l'abilità della *Teoria della Mente* che si basano su vignette e storie. La vignetta è un test nato nell'ambito della schizofrenia (Calso et al., 2020) e adattata all'anziano. In questo caso si tratta di quattro vignette che formano una storia sulla quale ragionare per capire cosa succede a livello dell'inganno.



Si osserva la vignetta nel suo insieme. Si chiede di rispondere alle domande in modo orale fornendo le risposte corrette e analizzando le quattro vignette separatamente. Si cerca di scomporre la situazione per analizzare i vari aspetti dei personaggi e il loro contesto.

In questo esercizio deve emergere che il signore con la maglia blu vuole rubare nel baracchino e il signore con la maglia rossa finge di essere caduto per fare uscire la venditrice con la maglia rosa dal baracchino. Se non emerge le persone vanno stimolate con altre domande nella riflessione.

La difficoltà della riflessione in generale è pensare a cosa pensa la persona che ancora non sa di essere ingannata. In tutti gli esercizi si conosce il finale ma bisogna sapere mettere in atto dei processi di analisi del pensiero e scomporre le informazioni a disposizione per saper cogliere la differenza tra la propria credenza e quella dell'altro/a (*falsa credenza*).

Nella seconda attività è stata letta insieme una storia ed è stato chiesto di rispondere alle domande in modo scritto. Le *Strange Stories* (Happé, 1994; White et al, 2009) sono piccole storie in cui succedono cose tra persone e forniscono un mezzo per testare l'abilità di mentalizzazione. I partecipanti leggono brevi storie e devono spiegare perché un personaggio dice qualcosa che è chiaramente falso. L'attività richiede quindi l'attribuzione di stati mentali come desideri, credenze o intenzioni, e talvolta di stati mentali di ordine superiore come la convinzione di un personaggio su ciò che un altro personaggio sa. Dopo la lettura della storia si risponde alle domande e se ne discute insieme.

Storia: Antonella e la cena

Antonella sta organizzando una cena con alcune coppie di amici. Quando ormai tutti hanno accettato l'invito, suo marito Mario le dice che lui non potrà esserci. Antonella ci resta molto male e dice a suo marito: "È proprio un peccato sai: abbiamo deciso di organizzare una cena a base di tartufo!"

- Antonella vuole che Mario partecipi alla cena?
- Come mai Antonella dice "È proprio un peccato perché abbiamo deciso di organizzare una cena a base di tartufo"?
- Il partecipante è in grado di suggerire un modo migliore per convincere Mario a partecipare alla cena?

Modulo 5: *Pensieri lenti e veloci: promuovere decisioni riflessive*

Il quinto modulo introduce all'*analisi decisionale*.

Esercizio: Sono necessarie cinque macchine per produrre cinque palloni in cinque minuti. Quanto tempo occorrerà a cento macchine per fabbricare cento di quei palloni?

Nell'introduzione all'*analisi decisionali* si inizia con questo breve esercizio come introduzione alla spiegazione teorica. La risposta più intuitiva è quella di 100 minuti e si ragiona insieme sull'esercizio e si spiega la teoria *dell'analisi decisionale*. I processi decisionali risultano di diversa natura: *intuitivo* detto anche del *sistema 1* che opera in fretta e automaticamente, con poco o nessuno sforzo e nessun senso di controllo volontario o *riflessivo* dette anche del *sistema 2* che indirizza l'attenzione verso le attività mentali impegnative che richiedono focalizzazione, sono decisioni più lente e razionali (Kahneman, 2011). Sono stati spiegati i processi implicati nelle decisioni quotidiane: cognitivi, emotivi e sociali come l'attenzione (cognitivo) oppure la presenza di persone convincenti (sociale) oppure il sentirsi insicuri, arrabbiati, agitati (emotivo) e si chiede ai partecipanti di dare degli esempi della vita quotidiana:

- Provate a pensare a una situazione in cui avete preso una decisione in modo intuitivo
- Provate a pensare a una situazione in cui avete preso una decisione in modo riflessivo

Decidere solo in modo intuitivo porta a commettere più errori e quando il problema decisionale presenta un numero elevato di informazioni e/o informazioni ambigue, non siamo in grado di prendere la decisione più vantaggiosa. E quindi è importante analizzare il problema decisionale in modo attivo e per fare questo possiamo porci delle domande:

1. Qual è la decisione che devo prendere? *Se non ho capito, rileggo o rivaluto il problema fino a quando non ho compreso completamente la situazione.*
2. Quali sono le informazioni principali della situazione?

3. Ho tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione? *Se no, di quali ulteriori informazioni ho bisogno per prendere una decisione?*
4. Chi può aiutarmi in questa decisione?
5. Quali sono le possibili scelte? *Per ogni scelta, prova a pensare anche a come ti sentirai dopo che avrai fatto ciascuna scelta.*

Viene letta una storia per poi rispondere alle cinque domande in modo scritto. La storia parla di una signora che viene avvicinata da un amico di suo figlio che racconta che suo figlio ha avuto un piccolo incidente e che gli servono dei soldi per risolvere la situazione.

Nella seconda attività è stato letto l'epilogo della storia in cui la signora Maria cade nella truffa e alle domande è stato risposto in modo scritto. Si consegna l'epilogo della storia con le domande scritte e si legge insieme. Sono state poste le domande una alla volta, ascoltate le risposte e fornito il *feedback* cercando di promuovere la riflessione e di coinvolgere attivamente i partecipanti nella discussione.

Modulo 6: *Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello*

Istruzioni: Nelle attività vengono mostrate un'immagine di un messaggio, un'e-mail e un volantino. Mentre si guarda l'immagine vengono poste le domande in modo orale, ascoltate le risposte e fornito il *feedback*. Viene promossa la riflessione e i partecipanti vengono coinvolti attivamente nella discussione.

Immaginate di ricevere questo messaggio sul vostro cellulare:



È stata analizzata la situazione riprendendo il ragionamento “lento”. Ripetere le stesse domande del modulo 5 serve a rendere più automatico il processo dell'analisi delle informazioni e a ridurre la tendenza a reagire velocemente e impulsivamente. La domanda più efficace è *Chi può aiutarmi in questa decisione?* perché l'immedesimarsi nella persona che potrebbe aiutare è la dinamica che a livello decisionale permette il passaggio dal processo intuitivo a quello razionale. Nell'esempio è importante capire chi è il mittente del messaggio

WhatsApp: come è l'indirizzo, ci sono caratteri particolari? In questa situazione verranno rubati dati personali e quindi l'alfabetizzazione digitale è un fattore importante. Importante in generale è ragionare prima di agire chiedendosi: “Ho tutte le informazioni? Posso chiedere aiuto?”

1. Qual è la decisione che dovete prendere? *Se non avete capito, rileggete o rivalutate il*

problema fino a quando non avrete compreso completamente la situazione.

2. Quali sono le informazioni principali della situazione?
3. Avete tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione? *In caso contrario, di quali ulteriori informazioni avreste bisogno per prendere una decisione?*
4. Chi può aiutarvi in questa situazione? *Provate a mettervi nei panni di questa persona pensando a quali informazioni potrebbe chiedere*
5. Quali sono le possibili scelte? *Per ogni scelta, provate a pensare anche a come vi sentirete dopo aver fatto ciascuna scelta.*
6. Quale decisione prendete?

Vengono proposti altri due esempi: una e-mail dell’Agenzia delle Entrate e un volantino per il ritiro di indumenti usati da destinare a persone in difficoltà.

Nella seconda attività è stato proposto un filmato che mostra una donna che è da sola in macchina in una stradina dove non c’è traffico e dove urta una persona con lo specchietto della macchina.

1. Cosa è successo in questo filmato?
2. Secondo Lei, il truffatore opera da solo o con un complice?
3. Cosa fa credere il truffatore (o i truffatori) alla donna?
4. Come fa il truffatore (o i truffatori) a ingannare la donna?
5. Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore (o i truffatori)?
6. Quali emozioni sta provando la donna?
7. Secondo Lei, perché la donna consegna i100 euro al truffatore?

Nell’attività tre si fa rivedere il filmato e si risponde alle domande della seconda parte che riguardano l’analisi decisionale.

1. Qual è la decisione che ha dovuto prendere la donna?
2. Secondo Lei, la donna aveva tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione?
3. Chi poteva aiutare la donna in questa decisione?
4. Quali sono le possibili scelte?
5. Le viene in mente un modo in cui la signora poteva evitare la truffa?
6. Se fosse successa a Lei questa situazione come si sarebbe comportato e quale decisioni avrebbe preso?

Modulo 7: Cosa fare quando sono stato truffato?

Nel penultimo modulo sono state proposte quattro attività di *role-playing*. Il *role-playing* trae le sue origini dallo psicodramma e consiste nel richiedere a una singola persona o a più persone, di

assumere, per un tempo limitato, un ruolo secondo un canovaccio precedentemente stabilito; si parla di canovaccio perché come nella commedia dell'arte gli attori, sulla base di alcune indicazioni generali sul proprio ruolo, improvvisavano sulla scena. Si avrà la possibilità di esplorare la propria mente, la mente dell'altro, il proprio schema di ragionamento e la relazione interpersonale che ne deriva.

In queste situazioni di inganno si tratta di trovare delle strategie mettendo in atto gli aspetti affrontati nei moduli precedenti e di capire come si comporterebbero i partecipanti stessi, cosa proverebbero in una situazione di truffa. Dopo le attività di *role-playing* vengono date delle informazioni e dei suggerimenti di comportamento nel caso dovesse capitare quella specifica truffa.

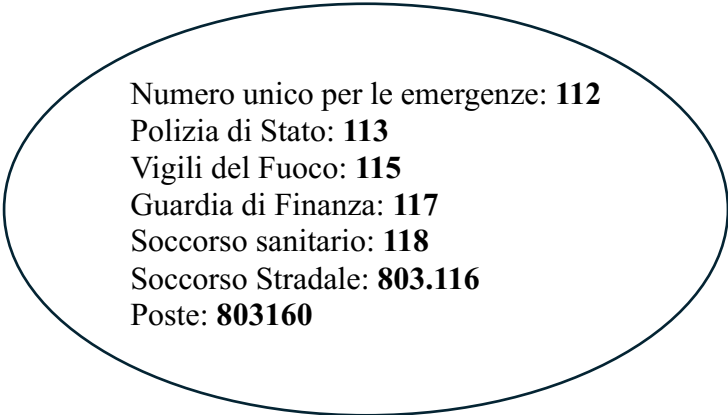
Attività 1: *Role-playing*: simulazione di truffa in casa

Attività 2: *Role-playing*: simulazione di truffa telefonica

Attività 3: *Role-playing*: simulazione di truffa fuori casa

Attività 4: *Role-playing*: simulazione di truffa online

Quando si hanno dei dubbi o sorgono dei problemi, è importante ricordare che si possono chiamare, a qualsiasi ora del giorno e della notte, i seguenti numeri di emergenza:



Numero unico per le emergenze: **112**
Polizia di Stato: **113**
Vigili del Fuoco: **115**
Guardia di Finanza: **117**
Soccorso sanitario: **118**
Soccorso Stradale: **803.116**
Poste: **803160**

Modulo 8: Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?

Nell'ultimo modulo è stato chiesto ai partecipanti di rispondere alle domande in modo scritto ed è stato chiesto se qualcuno volesse condividere la propria esperienza. Sono state ascoltate le risposte e le proprie esperienze fornendo *feedback* ed è stata promossa la riflessione e il coinvolgimento attivo dei partecipanti nella discussione.

Cercare di stimolare le persone a pensare a situazioni sperimentate o accadute a qualcuno che conoscono, tenendo conto che non tutti se la sentono di condividere le proprie esperienze.

- Descriva in modo dettagliato la truffa che ha subito o che è stata subita da un suo conoscente.
- Quali pensieri ed emozioni ha provato in quella situazione?

- In che modo il truffatore ha cercato di ingannarla?
- Quali sono gli aspetti su cui il/i truffatore/i ha/hanno fatto leva?
- Cerca di pensare e scrivere in che modo avrebbe potuto evitare la truffa.

Nella seconda attività è stata posta la domanda: *Cosa avete imparato da questo corso?* e si è riflettuto insieme su come avrebbero beneficiato da questa esperienza a livello generale e in particolare sul *decision making* e la *Teoria delle Mente*.

Sono stati ricordati i quattro punti chiave che emergono dal training:

1. **Non agire impulsivamente:** datevi il tempo per ragionare sulla situazione che state affrontando;
2. **Analizzare tutte le informazioni:** se non sono sufficienti, chiedete tutte le informazioni di cui avete bisogno;
3. **Riflettere sugli stati mentali e le intenzioni dell'altro:** per capire se vi stanno ingannando dovete capire l'intenzione dell'altro;
4. **Non agire da soli:** quanto vi trovate in difficoltà ricordatevi di chiedere sempre aiuto alle persone di fiducia.

“Una delle sorti peggiori è capitata a un’anziana di 87 anni. Ammalata, ricoverata per giorni, quando è uscita dall’ospedale ed è tornata a casa, si è ritrovata con il disagio di luce e gas staccati ma anche con una bolletta di migliaia di euro da pagare per un contratto mai sottoscritto. È solo una delle vittime, almeno un migliaio ma potrebbero anche essere di più, della rete internazionale di criminali esperti in truffe telefoniche sui contratti di luce e gas scoperta della polizia postale di Milano. Una frode molto redditizia, che in soli tre mesi nel 2023 ha fruttato oltre nove milioni di euro, in grado di sfruttare le potenzialità dell’intelligenza artificiale come ultima frontiera - dicono gli addetti ai lavori – per estorcere consensi mai rilasciati. E che fa un po’ di luce in questa fase di transizione dal mercato tutelato a quello libero per energia e gas, sulle attenzioni della malavita” (La Repubblica, 26/06/2024).

3 Risultati

Le analisi sono state effettuate con il programma statistico SPSS, Statistical Package for the Social Sciences.

3.1 Analisi preliminare caratteristiche del campione

Per valutare le differenze tra i tre gruppi (sperimentale vs. controllo attivo vs. controllo passivo) riguardo alle variabili demografiche (età, anni di studio, genere, stato civile e truffe) e riguardo ai punteggi ai questionari al pre-test: *Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale* (WEMWBS), la *Susceptibility to Scam Scale* (SSS) e la *Gullibility Scale*, sono state condotte una serie preliminare di ANOVA a una via.

Dall'analisi non sono emerse differenze significative tra i tre gruppi in termini di età, $F(2,57) = 2.85, p = .066$, e in termini di anni di istruzione, $F(2,57) = 0.86, p = .430$. Per quanto riguarda il genere, è stato applicato il test del chi quadro da cui non risultano differenze tra i tre gruppi, $\chi^2(2) = 1.05, p = .593$.

Tabella 5: Descrittive del campione: età, anni di studio, genere, stato civile e truffe

	Gruppo sperimentale	Gruppo controllo attivo	Gruppo controllo passivo
Età	$M = 75.80, DS = 6.03$	$M = 79.06, DS = 5.00$	$M = 74.25, DS = 7.15$
Anni di studio	$M = 8.30, DS = 3.85$	$M = 9.19, DS = 3.02$	$M = 10.08, DS = 5.66$
Genere (f/m), n	16/4	11/5	16/8
Stato civile:			
• Celibe/nubile	2	1	0
• Coniugato/a	9	4	17
• Divorziato/a	2	1	1
• Vedovo/a	7	9	6
• Altro	0	1	0
Truffa (si/no), n	3/17	3/13	7/17
Dropout (n)	22	11	-

Per quanto riguarda il questionario sulla suscettibilità alle truffe (SSS), emergono differenze significative tra i tre gruppi, $F(2,57) = 3.29, p = .045$, dove il gruppo di controllo passivo riporta un livello di suscettibilità alle truffe significativamente più alto alla baseline rispetto al gruppo di controllo attivo.

Anche per quanto riguarda il questionario Gullibility sono emerse differenze significative tra i tre gruppi, il gruppo sperimentale riporta un livello di persuasibilità alle truffe significativamente più alto alla baseline rispetto al gruppo di controllo attivo $F(2,54) = 3.21, p = .048$.

Non emergono differenze significative tra i gruppi nei punteggi del questionario sul benessere (WEMWBS) $F(2,55) = 0.93, p = .401$.

Tabella 6: Medie e deviazioni standard relative al pre-test dei tre questionari SSS, Gullibility e WEMWBS del gruppo sperimentale e i due gruppi di controllo attivo e passivo.

Questionario	Gruppo	M e DS
Pre_SSS	sperimentale	19.40 (6.93)
	controllo attivo	16.06 (4.22)
	controllo passivo	20.33 (4.21)
Pre_Gullibility	sperimentale	40.95 (10.22)
	controllo attivo	30.93 (7.88)
	controllo passivo	35.54 (13.62)
Pre_WEMWBS	sperimentale	43.75 (6.55)
	controllo attivo	41.14 (6.32)
	controllo passivo	43.33 (4.66)

3.2 Analisi qualitativa esperienza truffe

Per quanto riguarda l'esperienza delle truffe riportate, è stato applicato il test del chi quadro da cui non risultano differenze significative tra i tre gruppi, $\chi^2 (2) = 1.40, p = .497$ anche se si evidenzia che il gruppo di controllo passivo ha sperimentato più esperienze di truffa (7) rispetto al gruppo sperimentale (3) e al gruppo di controllo attivo (3). Sono state riportate in totale 13 truffe che significa che circa il 22% dei partecipanti del training ha subito una truffa. La modalità con cui è avvenuta la truffa non è stata specificata ma risulta prevalere in questa analisi qualitativa il faccia a faccia e la telefonata.

Le truffe sperimentate e riportate dai partecipanti dei tre gruppi (sperimentale, controllo attivo e controllo passivo) sono state descritte qualitativamente in base alla categorizzazione riportata per valutare eventuali differenze o somiglianze con le tendenze rilevate nella letteratura.

Tabella 7: Le truffe riportate dai partecipanti dei tre gruppi.

Gruppo	Le esperienze di truffe riportate
Sperimentale	“Truffa dello specchietto” (F)
	“Un finto operatore dell’elettricità che mi ha proposto un altro piano per le bollette che era però una truffa”. (F)
	“Un giovane al citofono si è spacciato per amico di mio figlio che vive all'estero, dicendo di aver bisogno di 150 euro perché il suo furgoncino si era fermato e lui non aveva al momento il bancomat”. (F)
Controllo attivo	“Chiedevano soldi per un nipote”. (F)
	“Furto rolex dal polso e furto catenina dal collo”. (F)
	“Una signorina cambiava l'intestazione di assegni a suo favore. Non so come abbia potuto farlo ma con l'aiuto di due avvocati sono tornata in possesso della somma sottrattami”. (F)
Controllo passivo	“Attivazione utenza non richiesta”. (F)
	“Ho dato la caparra per un'automobile che era già stata venduta”. (A)
	“Ho fatto un lavoro per una persona che, con la scusa che il lavoro non era finito, non ha voluto pagarmi. Poi ho scoperto che ha fatto queste cose anche con altre persone”. (F)
	“Ho ricevuto una telefonata da parte di un operatore che fingeva di essere dell'Enel, che mi ha offerto un'offerta vantaggiosa. Mi ha chiesto tutti i miei dati. Quando è arrivata la bolletta ho scoperto che avrei dovuto pagare molto di più”. (F)
	“Mi avevano detto che mi avrebbero venduto una collana d'oro, in realtà era di un altro materiale e l'ho comprata”. (A)
	“Mi hanno fatto credere che mio figlio avesse fatto un incidente e che avesse investito una ragazza che adesso era in fin di vita, mi hanno chiesto i soldi e io gliel'ho dati”. (F)
	“Anni fa mentre parcheggiavo qualcuno mi ha detto che avevo una gomma a terra. Sono scesa per controllare e un'altra persona ha aperto la portiera e mi ha sottratto la borsetta”. (F)

Due partecipanti riportano *Truffe di shopping, annunci e truffe all'asta* (A) e appartengono alla categoria *Truffa d'acquisto*. Entrambe le truffe sono state riportate dal gruppo di controllo passivo. In queste truffe è stato comprato un prodotto ma è stato inviato un articolo difettoso o di qualità inferiore, o non è stato inviato il prodotto acquistato. L'essere fiduciosi, il *bias* positivo ma anche la tendenza a prendere rischi potrebbe avere portato le persone a comprare il prodotto. Non è evidente come sia avvenuta la truffa, faccia a faccia, per telefono, via e-mail o con altri mezzi. Nel caso del faccia a faccia, una comunicazione aggressiva oppure molto amichevole nel proporre un affare può avere indotto l'anziano a comprare l'oggetto ma anche in casi di ridotta sensazione di benessere o di depressione l'acquisto può essere un modo per regolare l'umore. I deficit cognitivi rendono difficile l'analisi critica della proposta e così anche la ridotta velocità di elaborazione delle informazioni. Nel caso di un acquisto online anche una ridotta alfabetizzazione digitale può essere un fattore di rischio.

Tre truffe riportate da tutt'e tre i gruppi hanno come tema principale *Truffe sulle commissioni anticipate* (F) del fornitore dell'energia elettrica dove il truffatore contatta telefonicamente la vittima spacciandosi per un incaricato di un'azienda erogatrice di energia elettrica, proponendo contratti a prezzi molto vantaggiosi e appartengono alla categoria *Truffa finanziaria*. Non necessariamente facendosi inviare un anticipo in denaro ma anche attivando contratti con l'inganno. In alcuni casi i truffatori fanno in modo che le vittime rispondano "sì" ad una domanda: questa risposta affermativa viene registrata come adesione ad una proposta, così le vittime si ritrovano ad avere "sottoscritto" con l'inganno un contratto al quale non hanno mai aderito. Questo può avvenire anche con l'uso dell'intelligenza artificiale (AI), manipolando la voce della vittima registrata durante la telefonata affinché sembri che la vittima abbia fornito i propri dati personali e i vari "sì" in risposta alle domande dell'operatore. In questi casi i truffatori sono in grado di fornire informazioni personali legate all'abbonamento dell'anziano come numero cliente o numero contatore, bollette regolarmente pagate, e spesso non è chiaro a quale azienda appartenga l'operatore. Nella comunicazione vengono spesso usate parole come "regione" e "comune" che confondono la vittima essendo percepite come "autorità" e questo può creare un clima di fiducia ("allora mi posso fidare") oppure può creare confusione. Spesso vengono fornite così tante informazioni in poco tempo che la vittima non riesce ad analizzare o capire la decisione da prendere e spesso le scadenze temporali legate alle offerte creano una sensazione di urgenza. In queste truffe possono essere fattori di rischio i deficit cognitivi, come una ridotta velocità di elaborazione, deficit nel *decision making* analitico o una ridotta alfabetizzazione finanziaria.

Vengono riportate altre tre truffe finanziarie in tutt'e tre i gruppi che fanno parte della categoria *Truffa finanziaria* del genere *Truffa del figlio/a o caro nipote* (F). Queste attivano emozioni forti di preoccupazione e agitazione nella vittima in quanto è coinvolto il figlio/a o il parente e inoltre un deficit nella velocità di elaborazione e nell'analisi delle informazioni attiva un *decision making* intuitivo ed emotivo. L'avere informazioni personali legate alla vita della persona coinvolta può creare una sensazione di fiducia nella vittima, anche il bias positivo o la norma sociale del dare aiuto può portare la vittima a dare i soldi. In queste situazioni di solito l'anziano si trova da solo e c'è l'aspetto dell'urgenza nel dover prendere una decisione.

Altre due truffe riportate appartengono alla categoria della *Truffa finanziaria*, anche se non collocate in quanto tali tra le varie categorie. Sono furti, ma con l'inganno, dove vengono attivate emozioni come lo spavento o la paura per qualcosa che è successo, che fa reagire la vittima istintivamente distraendola da una analisi razionale della situazione. “Anni fa mentre parcheggiavo qualcuno mi ha detto che aveva una gomma a terra. Sono scesa per controllare e un'altra persona ha aperto la portiera e mi ha sottratto la borsetta”. “Furto di rolex dal polso e furto di catenina dal collo”. Questa ultima truffa capita per esempio nella *Truffa romantica* o *Truffa dell'abbraccio*, dove i truffatori fingono un approccio sentimentale con la vittima, o agganciando l'anziano facendo complimenti, e in cui attraverso l'abbraccio il truffatore riesce a portare via l'orologio o altri oggetti di valore. La soddisfazione di un bisogno affettivo, di contatto sociale, la solitudine, l'atteggiamento fiducioso o il bias positivo possono essere fattori di vulnerabilità.

“Truffa attraverso un cambio intestazione di assegni. Non so come abbia potuto farlo ma con l'aiuto di due avvocati sono tornata in possesso della somma sottrattami”. Questa è una truffa appartenente alle *Truffe bancarie, carte di credito e conto online* (F) non di furto d'identità ma *Truffa finanziaria*. Si tratta di truffe nella quali vengono utilizzati il numero e i dettagli della carta di credito per pagare un prodotto o un servizio spesso da qualcuno che finge di essere un dipendente della banca e che sembra agire nell'interesse della vittima, mentre invece si impossessa dei suoi soldi. Anche in questo caso ci sono tante informazioni in poco tempo, l'aspetto della fretta, l'essere un'autorità in quanto dipendente della banca, un eccesso di fiducia e la mancanza di alfabetizzazione finanziaria risultano essere fattori di rischio.

“Ho fatto un lavoro per una persona che con la scusa che il lavoro non era finito, non ha voluto pagarmi. Poi ho scoperto che ha fatto la stessa cosa con altre persone”. Questo tipo di truffa non è inserito come categoria come nello studio di Burnes (2017) *Truffe lavorative e occupazionali*.

Questa categoria è stata esclusa in quanto gli anziani di solito sono in pensione. Si può comunque inserire nella categoria della *Truffa finanziaria* e ipotizzare che in questo caso la norma sociale del dare aiuto all'altro, potrebbe essere un fattore determinante nel cadere nella truffa. Anche l'atteggiamento fiducioso, la solitudine e la personalità della *gradevolezza* influiscono sulla decisione oppure la prospettiva di un guadagno economico.

Nella *truffa dello specchio* (F), che fa parte della *Truffa finanziaria*, il truffatore attende con la sua macchina il passaggio della vittima a bordo di un'altra macchina, colpisce il veicolo della vittima con un piccolo sasso, o altro oggetto, in modo da causare un rumore come se fra i due veicoli si fosse verificata una collisione e il truffatore riesce a far credere alla vittima di essere stato colpito allo specchietto dalla sua macchina, chiedendo il pagamento della relativa riparazione. Questa truffa accade spesso la sera tardi o la notte con la vittima da sola in macchina. A volte c'è un complice per rendere la truffa più credibile e per mettere più pressione e indurre più paura e spavento nella vittima. In questo caso spesso viene messa fretta, fattore che rende difficile il prendere una decisione razionale, l'essere soli in macchina e l'aver creato un danno attiva emozioni di paura e un *decision making* veloce ed emotivo, spesso anche per risolvere il problema il più in fretta possibile.

La vulnerabilità alla truffa dell'anziano è un concetto multidimensionale in quanto tanti fattori sociali, contestuali, emotivi e cognitivi legati all'invecchiamento fisiologico, bisogni, isolamento sociale, ridotta alfabetizzazione finanziaria o digitale, *bias* positivo, atteggiamenti più fiduciosi, rendono l'anziano vulnerabile alle truffe e lo stile comunicativo del truffatore coinvolge l'anziano soprattutto emotivamente. I deficit cognitivi e in particolare la ridotta intelligenza fluida rendono deficitari l'analisi critica della situazione di truffa e questo porta l'anziano a prendere decisioni emotive, frettolose e intuitive. I deficit nelle abilità sociali legati all'invecchiamento rendono insufficiente l'abilità di attribuire stati mentali agli altri e questo rende difficile la previsione del comportamento dell'altro. Si tratta di una capacità fondamentale per rilevare l'inganno ed evitare la truffa (Calso et al., 2019).

3.3 Efficacia dell'intervento

Per valutare gli effetti del training sperimentale sui questionari somministrati, abbiamo effettuato una serie di ANCOVA sui punteggi post-test covariando per i punteggi pre-test per controllare le differenze tra i gruppi emersi nell'ANOVA preliminare. Abbiamo raccolto nella tabella il confronto tra le medie ottenute nei diversi questionari tra il pre-test e post-test.

Tabella 8. Medie e DS del pre-test vs. il post-test dei questionari SSS, Gullibility e WEMWBS

Questionario	Gruppo	M e DS pre-test	M e DS post-test
SSS	sperimentale	19.40 (6.93)	20.50 (6.74)
	controllo attivo	16.06 (4.22)	17.25 (4.58)
	controllo passivo	20.33 (4.21)	20.50 (3.46)
Gullibility	sperimentale	40.95 (10.22)	35.70 (9.40)
	controllo attivo	30.93 (7.88)	33.13 (11.44)
	controllo passivo	35.54 (13.62)	37.80 (14.90)
WEMWBS	sperimentale	43.75 (6.55)	44.42 (5.54)
	controllo attivo	41.14 (6.32)	42.56 (7.37)
	controllo passivo	43.33 (4.66)	43.58 (4.32)

Per quanto riguarda il questionario SSS, l'effetto principale del gruppo non emerge significativo, $F(2,56) = 0.81, p = .448$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,56) = 10.42, p = .002$. Tale risultato indica che l'intervento non ha modificato le credenze che i partecipanti del gruppo sperimentale avevano riguardo la propria suscettibilità alla truffa. Anche il corso di stimolazione cognitiva del gruppo attivo non ha modificato i risultati del post-test e anche i risultati del gruppo passivo al post-test non sono cambiati rispetto al pre-test.

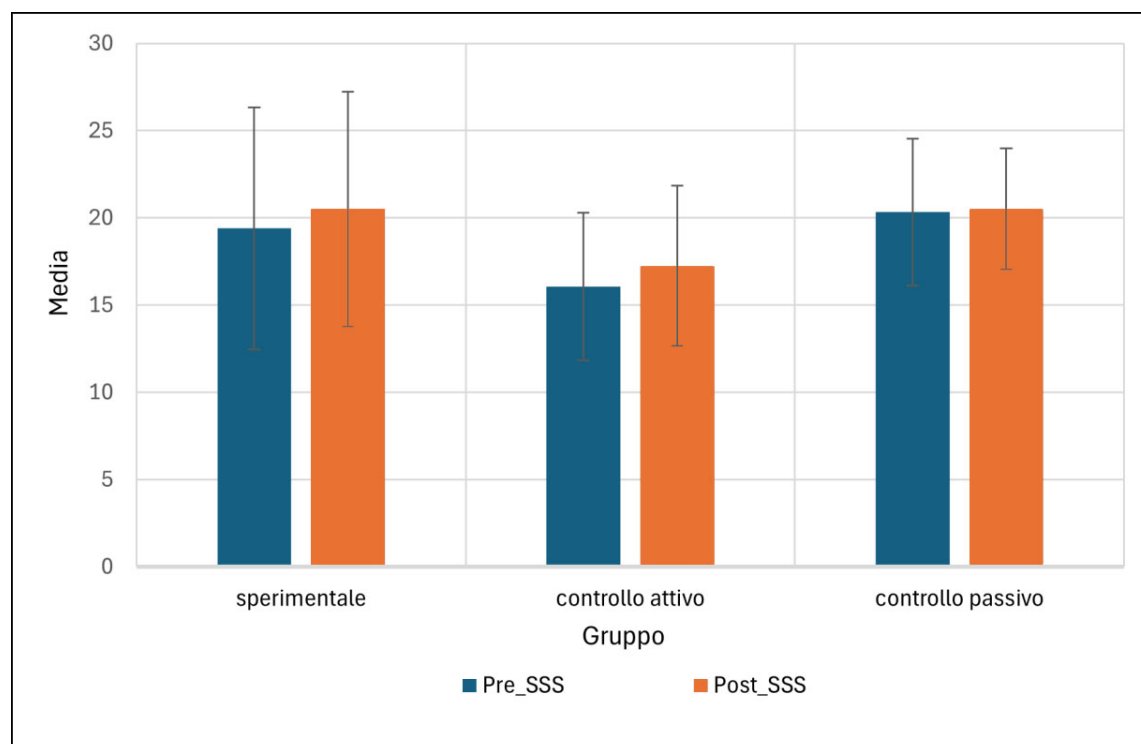


Figura 8. Medie e DS relative al pre-test vs. post-test del questionario SSS nel gruppo sperimentale e i due gruppi di controllo attivo e passivo.

Per quanto riguarda il questionario Gullibility, emerge significativo l'effetto principale legato al gruppo, $F(2,52) = 3.68, p = .032$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,52) = 67.24, p < .001$. Le analisi post-hoc, è stato condotto un t-test per campioni appaiati, evidenziano come solo il gruppo sperimentale riporta una riduzione nei punteggi della Gullibility scale dal pre-test al post-test, indicando come vi sia stata una riduzione nel percepirsi meno propensi a cadere nell'inganno rispetto agli altri due gruppi di controllo, $t(18) = 2.63, p = .017$. Nei due gruppi di controllo non sono state rilevate riduzioni significative tra pre-test e post-test, il gruppo di controllo attivo $t(12) = -0.26, p = .795$ e il gruppo di controllo passivo $t(23) = -1.79, p = .086$.

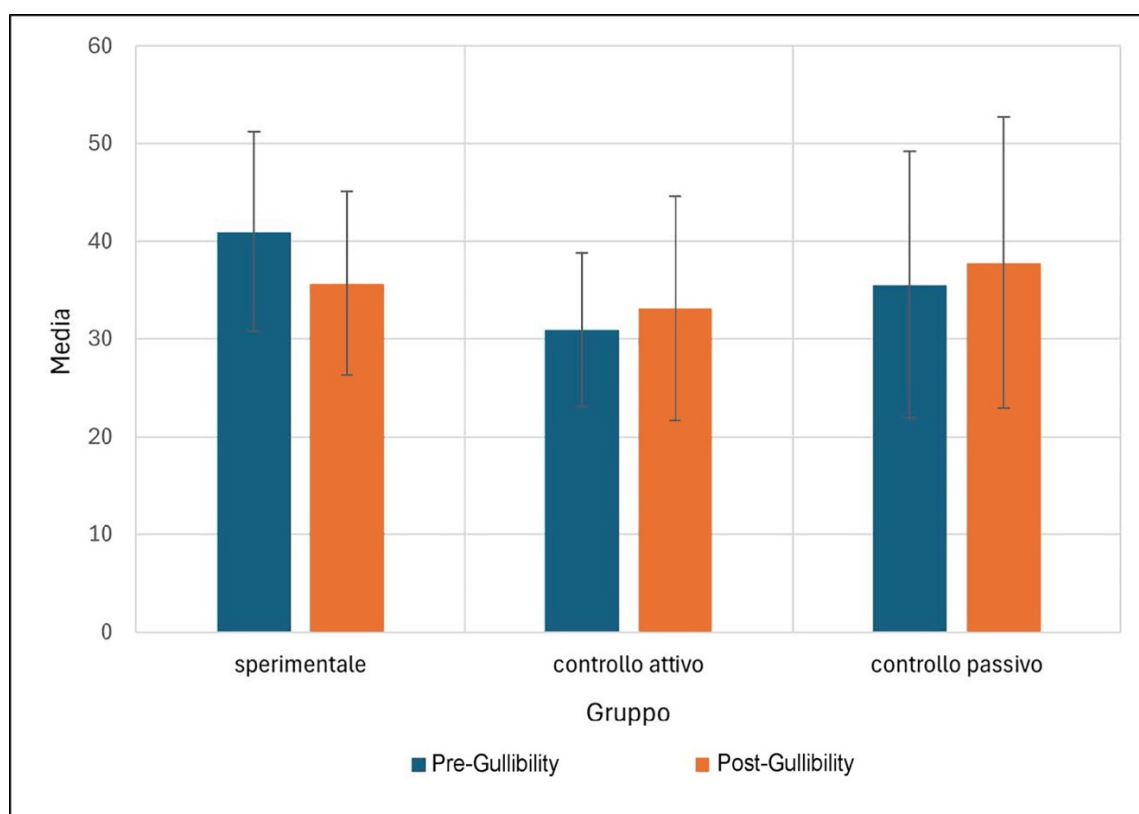


Figura 9. Medie e DS relative al pre-test vs. post-test del questionario Gullibility nel gruppo sperimentale e i due gruppi di controllo attivo e passivo.

È stato condotto un t-test per campioni appaiati sui singoli item della Gullibility per valutare ulteriormente l'effetto del training nel gruppo sperimentale. Dall'analisi delle singole affermazioni del questionario della Gullibility, confrontando quindi pre-test e post-test dei singoli item, emergono differenze significative negli item 1 "Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi", $t(19) = 2.27, p = .035$, item 5 "Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando", $t(19) = 2.33, p = .031$, e una tendenza alla significatività nell'item 12, "Immagino di essere più credulone della media", $t(19) = 2.03, p = .057$. Per tutti gli altri item non

emergono differenze significative, $p = \geq .255$. Questo risultato significa che c'è stato un miglioramento nella percezione della propria abilità di saper intercettare l'inganno e di una riduzione della propria persuasibilità.

Tabella 9. Medie e DS relative al pre-test vs. post-test dei 12 item del questionario Gullibility nel gruppo sperimentale. Il punteggio va da 1 (completamente in disaccordo) a 7 (completamente in accordo).

	Affermazioni	M e DS pre-test	M e DS post-test	p- value
1	Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi	3.95 (.945)	2.95 (1.36)	.035
2	La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori	2.50 (1.64)	2.65 (1.72)	.603
3	Di solito capisco subito quando qualcuno sta cercando di ingannarmi	3.75 (1.62)	3.50 (1.10)	.582
4	Se è probabile che qualcuno cada in trappola, quello sono io	3.30 (2.08)	2.95 (1.70)	.545
5	Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando	4.50 (1.96)	3,45 (1.76)	.031
6	I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile	2.89 (1.56)	2.84 (1.77)	.934
7	Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro	3.85 (1.98)	3.40 (2.01)	.498
8	Nel complesso vengo manipolato abbastanza facilmente	3.20 (2.17)	2.55 (1.15)	.255
9	Di solito mi ci vuole un po' per capire quando qualcuno mi sta ingannando	3.50 (2.01)	3.40 (1.67)	.821
10	La gente pensa che io sia un po' ingenuo	2.85 (1.72)	2.40 (1.39)	.259
11	Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di ingannarmi	3.50 (1.88)	3.40 (1.63)	.807
12	Immagino di esser più credulona della media	3.00 (1.45)	2.20 (1.28)	.057

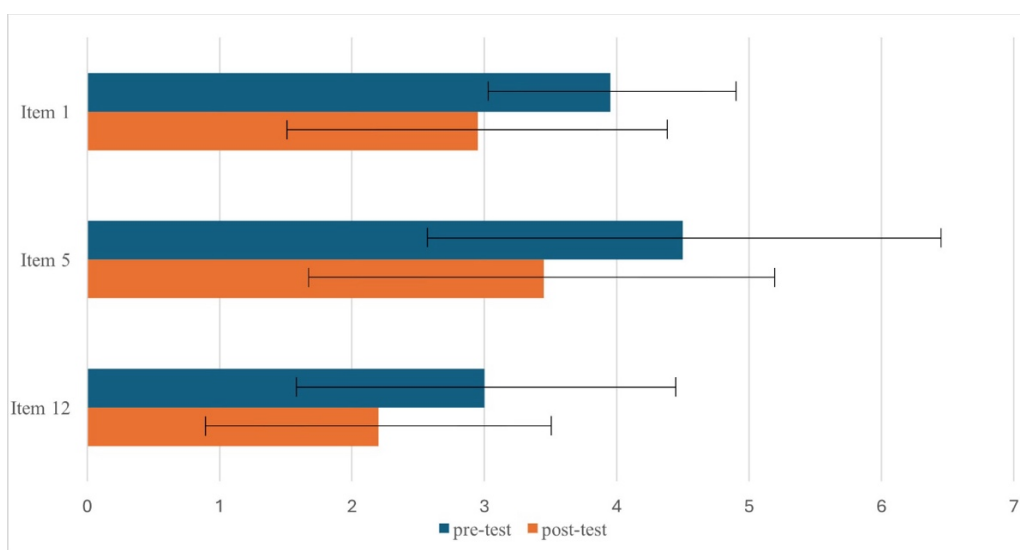


Figura 10. Medie e DS relative al pre-test vs. post-test delle 3 affermazioni più significative del questionario Gullibility nel gruppo sperimentale.

Per quanto riguarda il questionario benessere (WEMWBS), l'effetto principale del gruppo non risulta significativo, $F(2,53) = 0.12, p = .889$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,53) = 26.29, p = < .001$. Tale risultato indica che l'intervento non ha modificato il senso di benessere percepito dei partecipanti del gruppo sperimentale. Il benessere psicologico inteso come uno stato di equilibrio e armonia del corpo e della mente in reazioni a stimoli interni (dolore, sensazioni corporee, cambiamenti fisiologici, emozioni e pensieri) ed esterni e come un processo dinamico continuo.

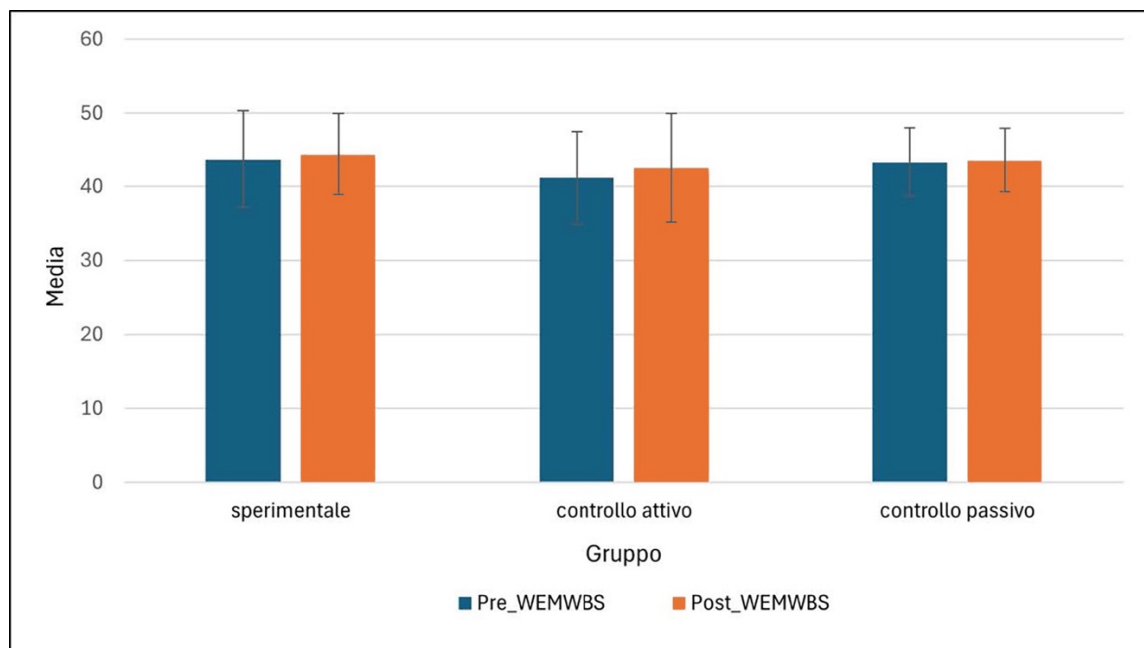


Figura 11. Medie e DS relative al pre-test vs. post-test del questionario WEMWBS nel gruppo sperimentale e nei due gruppi di controllo attivo e passivo.

3.4 Implementazione e soddisfazione intervento truffe

Nella presente analisi qualitativa sono stati presi in considerazione i feedback dei partecipanti sul training attraverso le domande del *Questionario di valutazione del corso*. L'analisi è una valutazione del training e degli aspetti emersi e una riflessione sull'eventuale integrazione dei suggerimenti dati per i training futuri.

Il primo item del questionario propone 7 affermazioni riguardanti la propria soddisfazione del corso con una valutazione complessiva da 1 (per nulla d'accordo) a 7 (completamente d'accordo). L'affermazione 8 che riguarda la valutazione complessiva del corso è invece su una scala da 1 a 5 dove 1 è insoddisfatto, 2 poco soddisfatto, 3 abbastanza soddisfatto, 4 soddisfatto e 5 completamente soddisfatto.

È emerso un buon livello di soddisfazione a seguito dell'intervento, come riportato dagli item 3 "Penso che il corso sia stato utile", 4 "Ho provato benessere a frequentare il corso" e 7 "Penso che questo corso abbia migliorato la mia conoscenza sulle truffe", con una media di 6.25, 6.26 e 6.00. La valutazione generale del corso è *soddisfatto* con una media di 4.15 su un punteggio complessivo da 1 a 5. Seguono quattro domande a risposta libera.

Tabella 10. Affermazioni item 1 (scala da 1 a 7)

	Affermazioni	<i>M e DS</i>
1	Ho trovato questo corso interessante	5.90 (1.52)
2	Ho trovato questo corso piacevole	5.95 (1.23)
3	Penso che questo corso sia stato utile	6.25 (1.25)
4	Ho provato benessere a frequentare questo corso	6.26 (0.81)
5	Penso che questo corso sia stato importante per me	5.95 (1.32)
6	Questo corso ha trattato dei temi di cui non ero a conoscenza	5.40 (1.57)
7	Penso che questo corso abbia migliorato la mia conoscenza sulle truffe	6.00 (1.52)
8	Valutazione complessiva del corso (scala da 1 a 5)	4.15 (0.93)

Domanda 1: Quali sono le attività e gli argomenti trattati che ha trovato più utili/interessanti?

Risposta	Frequenza
Sapere come comportarmi con i truffatori	1
Condividere le situazioni	1
I filmati e il dibattito successivo	2
L'aver allargato la mia conoscenza sulle truffe	1
L'approfondimento di ogni singola situazione con i vari confronti	3
La truffa in banca, nell'abitazione, anche se tutti gli argomenti sono stati interessanti	4
L'esempio delle varie truffe, sia faccia a faccia che online	1
Le truffe al telefono	1
Pensare e non avere fretta	1
Pensieri lenti e veloci	1
L'esempio della truffa dello specchietto della macchina	2
Sono stati interessanti tutti gli argomenti	2
Totale	20

Domanda 2: Quali sono le attività e gli argomenti trattati che ha trovato meno utili/interessanti?

Risposta	Frequenza
Valido	3
Fare scrivere meno	1
Quelli non pertinenti agli argomenti	1
Nessuno, tutti gli argomenti sono interessanti	14
L'esempio della statuetta	1
Totale	20

Domanda 3: Tra le attività e gli argomenti trattati durante il corso, può segnalare quelli per i quali ritiene necessari ulteriori approfondimenti?

Risposta	Frequenza
Valido	3
Approfondimento sulle telefonate che si ricevono.	1
Argomenti ben trattati da persone molto ben preparate.	1
Comprendere il comportamento delle persone	1
Internet	1
Le truffe sui cellulari con messaggi o e-mail di dubbia provenienza, qui non ho capito di leggerli sempre molto attentamente.	1
Manipolazione attuata dai mass media. Aspetti di psicologia del potenziale truffatore. Truffe da Internet da analizzare maggiormente.	1
Nessuno	1
No	1
Non finisco mai di imparare e ogni volta affronto argomenti nuovi	1
Pensare prima di agire	1
Truffe vicino alla banca	1
Sul nostro comportamento, come ci dobbiamo comportare in situazioni nuove	1
Teoria della Mente	1
Truffa della banca	1
Truffe nelle banche	1
Truffe online	1
Tutto ok e interessante	1
Totale	20

Domanda 4: Hai dei suggerimenti da proporre per migliorare la realizzazione del corso?

Risposta	Frequenza
Valido	3
Anche qualche corso in più	1
Avere più tempo per poter discutere ognuno	1
Continuare con altri corsi	1
Fare scrivere meno	1
Meno interessanti dei fuori luogo da parte dei partecipanti al corso	1
Mi interessano gli aspetti manipolativi attuati tutti i giorni dai “poteri forti”	1
Nessun suggerimento	8
Perfetto così	1
Pubblicizzare maggiormente il corso perché molto utile soprattutto per gli anziani	1
Su Internet	1
Totale	20

Gli argomenti valutati come più interessanti dai partecipanti nella prima domanda sono quelli legati alla truffa in banca, la truffa porta a porta, la truffa dello specchietto, i dibattiti e i confronti che seguono le attività ad esempio i filmati, pensare e non avere fretta e i pensieri lenti e veloci. Dalla seconda domanda risultano interessanti tutti gli argomenti. Nella terza domanda gli approfondimenti di argomenti richiesti sono in particolare approfondimenti sulle truffe al telefono, via e-mail, online e le truffe vicino alla banca. Non vengono riportati suggerimenti specifici per migliorare il corso.

Quello che si evidenzia in generale nelle risposte è che ci sono temi legati a fattori esterni come “le truffe al telefono, le truffe su Internet” e ci sono temi legati a fattori interni come “sapere come comportarmi, pensieri lenti e veloci, la Teoria della Mente, comprendere il comportamento delle persone”. Troviamo questa distinzione tra fattori interni ed esterni che possiamo definire *locus of control* interno e *locus of control* esterno. L’espressione *locus of control*, significa letteralmente “luogo attraverso cui si esercita il controllo” e si può definire come una disposizione mentale o un atteggiamento attraverso cui si possono influenzare le proprie azioni e i risultati che ne derivano e si riferisce alla valutazione soggettiva dei fattori cui si attribuisce la causa di eventi, fatti ed esiti. Nella terza domanda “Tra le attività e gli argomenti trattati durante il corso, può segnalare quelli per i quali ritiene necessari ulteriori approfondimenti?” le risposte sono state divise in base al tipo di controllo per poter fare una ulteriore riflessione anche rispetto ad eventuali miglioramenti del corso.

Tabella 11. Argomenti da approfondire suggeriti dai partecipanti del training

Locus of control interno	Locus of control esterno
Comprendere il comportamento delle persone	Approfondimento sulle telefonate che si ricevono e le e-mail
Manipolazione attuata dai mass media. Aspetti di psicologia sul potenziale truffatore	Internet
Non finisco mai di imparare e ogni volta affronto argomenti nuovi	Truffe vicino alla banca
Pensare prima di agire	
Sul nostro comportamento, come ci dobbiamo comportare in situazioni nuove	
Teoria della Mente	

Le persone con *locus of control* interno percepiscono di avere il controllo su ciò che gli accade e attribuiscono i loro risultati, positivi o negativi, ai loro sforzi, alle loro azioni e ai loro comportamenti, mentre le persone con un *locus of control* esterno attribuiscono i risultati a forze esterne che non dipendono dal proprio controllo (Rotter, 1966; Weiner, 1979). Secondo le teorie dell'apprendimento sociale (Bandura, 1977; Rotter, 1966), queste valutazioni non sono innate ma vengono apprese nella relazione con l'altro in specifici contesti. "Se un soggetto percepisce una situazione a lui favorevole, come determinata perlopiù dalla fortuna (controllo esterno) è meno propenso ad accrescere le possibilità che tale situazione si ripeta. Chi invece, pensa alla medesima situazione come determinata o determinabile dalle proprie capacità (controllo interno) è più fiducioso nelle proprie abilità e si adopera attivamente per ricreare tale situazione. Viceversa, nell'impossibilità di gestire una situazione sfavorevole, il soggetto che ripone molta fiducia nelle proprie capacità di controllo tende maggiormente ad accusarsi di "fallimento" o "colpa". Da un ampio studio, Rotter (1966) evidenzia come il soggetto che ha fiducia nelle proprie capacità di controllo del proprio destino: a) è molto più attento a quegli aspetti dell'ambiente che danno utili informazioni per orientare il suo futuro comportamento ; b) cerca di migliorare gradualmente le proprie condizioni ambientali; c) valorizza maggiormente i "rinforzi" delle proprie capacità ed è in generale più interessato alle sue abilità e preoccupato delle proprie deficienze; d) è più resistente ad azioni di condizionamento esterno" (Farma & Cortinovis, 2000).

Il tipo di *locus of control* di ciascuno risulta essere influenzato da diverse variabili, dalla personalità, dalla cultura, dalla famiglia di origine e da rinforzi positivi o negativi che si ricevono durante la vita ed è legato all'impegno, alla responsabilità e alla costanza nel raggiungere un obiettivo. Il tipo di *locus of control* dipende anche dal livello socioeconomico (Rotter, 1966) e può influenzare l'approccio verso la propria salute (Strickland, 1977). Persone con un *locus of control* interno

tendono a investire su cose “sicure” e quindi prendono meno rischi, sono meno facilmente persuase, hanno maggior autocontrollo, sono più motivate ad ottenere buoni risultati e tendono a conformarsi meno alla maggioranza. Punteggi elevati nel *locus of control* esterno risultano associati ad autocommiserazione e sintomi di depressione (Yang & Clum, 2000; Seligman, 2012) mentre punteggi elevati di *locus of control* interno sono positivamente correlati alla motivazione alla realizzazione (Suárez-Álvarez et al., 2016), all’autoefficacia (Severino et al, 2011), all’autonomia (Gatz & Karel, 1993) e all’ottimismo (Urbig & Monsen, 2012). Dallo studio di Suarez-Alvarez et al. (2016) si evidenzia che sono gli uomini ad avere maggiormente un locus of control esterno e le donne un locus of control interno. Quando il *locus of control* (esterno vs interno) è rigido e poco flessibile, si riscontrano effetti negativi sulla motivazione degli individui e sul loro modo di regolare e gestire le emozioni: chi presenta un *locus of control* interno sembrerebbe più incline all’ansia, mentre chi possiede un *locus of control* esterno sembra essere più incline alla depressione. Un locus of control interno può anche essere un fattore di rischio in quanto il senso di maggiore autoefficacia e dominio sull’ambiente può portare a sottovalutare i rischi (Whitty, 2020), questo potrebbe essere per esempio un rischio in una persona anziana con una ridotta alfabetizzazione finanziaria. Il tipo di locus of control rende più vulnerabile a specifiche truffe, persone con un locus of control esterno risultano più vulnerabili alle truffe delle lotterie in quanto sono convinti che la vita non è sotto il proprio controllo oppure che le cose dipendano da fattori esterni, mentre le persone con un locus of control interno sono più suscettibili alle truffe d’investimento perché convinti invece che la vita è sotto il proprio controllo. (Pak & Shadel, 2007; AARP, 2003a).

C'è l’evidenza che *il locus of control* interno sia abbastanza stabile (Rotter, 1966) e non declini con l'età (Gatz & Karel, 1993) e quindi l'anziano è in grado di far fronte agli avvenimenti e ai cambiamenti potendo mantenere il senso di controllo di ciò che accade. Dallo studio di Bradley and Webb (2009) si evidenzia che anziani over 60 tendono ad avere un *locus of control* esterno rispetto alle abilità fisiche e sociali a causa di diminuite abilità fisiche e una ridotta produttività sociale e un *locus of control* interno rispetto alle abilità intellettive che rimangono relativamente stabili.

Percepire minor controllo in certe abilità dovuto all’invecchiamento può essere estremamente frustrante quando si ha un locus of control interno rispetto alle persone con un *locus of control* esterno e quindi si tende ad abbassare le aspettative e si rinuncia più facilmente dopo una delusione. Anche Rotter (1975) sostiene che quando non è possibile cambiare eventi legati al contesto le persone con un *locus of control* interno tendono a sperimentare frustrazione e depressione e che sarebbe più realistico e salutare adottare un orientamento esterno quando si realizza che una situazione

non è sotto il proprio controllo. Il *locus of control* esterno può essere in quel senso un fattore protettivo per la persona perché riduce il senso di responsabilità e il senso di colpa attribuendo la causa a fattori non sotto il proprio controllo. Nessuno possiede esclusivamente un solo tipo di *locus of control* ma esiste una prevalenza del tipo di controllo interno o esterno. Avere entrambe le forme di locus in buon equilibrio, bi-loci, risulta la modalità più efficace per affrontare stress e realizzare i propri obiettivi.

“Tra Lazio e Campania. Durante il blitz trovato il “manuale” che spiega come ingannare i nonni. «...Pronto intervento. Innanzitutto, buongiorno, sono il maresciallo Domenico Primo», era una delle frasi nel manuale del perfetto truffatore, trovato nella casa di Napoli. Ma chi complottava i raggiri si fingeva anche impiegato delle poste, assicuratore, avvocato. Il “telefonista” diceva che un familiare doveva saldare il debito per ritirare un pacco o che aveva provocato un incidente stradale, che l’assicurazione era scaduta e che, per «sistemare» le cose, era necessario consegnare denaro o gioielli. Il sistema è già visto, va avanti da anni e sempre ai danni dei più deboli e vulnerabili. Uno schema che proseguiva così: trascorsa un’ora, massimo due dalla telefonata, un complice passava a prelevare il bottino a casa delle vittime, che solo ore dopo, parlando con il figlio o il nipote in questione, avrebbero scoperto il raggio. «Signora lei ha qualcosa addosso? Tiene anelli, collane orecchini? Datemi questo anello così concludiamo». Oppure: «Nonno ascolta un attimo, non ce la fai ad arrivare a 10 mila...» (Repubblica, 24/05/2024).

4. Discussione

In questa tesi sperimentale è stato analizzato l'effetto di un training socio-cognitivo sviluppato *ad hoc* per misurare la suscettibilità alle truffe e la tendenza alla persuasibilità nella popolazione anziana. Dalla letteratura si evidenzia che le truffe nella popolazione anziana sono in aumento, anche se la popolazione anziana non risulta la più colpita in assoluto, ma risulta una maggiore fragilità dell'anziano definita *vulnerabilità sociale* (Pinkser et al., 2010). Subire una truffa può avere delle conseguenze a lungo termine importanti sia a livello economico, sia a livello psicologico: la prevenzione risulta quindi fondamentale.

Come prima cosa sono state analizzate le truffe e sono state individuate tre categorie di truffe principali in base al sondaggio europeo "*Survey on scams and fraud experienced by consumers*": la *truffa d'acquisto*, il *furto d'identità* e la *truffa finanziaria*. La truffa è un fenomeno dinamico che cambia in base agli sviluppi culturali e sociali e può pertanto essere diverso nelle varie culture. In questo studio ci siamo perciò basati sulla categorizzazione europea delle truffe. Dall'analisi dei dati, per valutare le differenze tra i tre gruppi, sono state condotte una serie preliminare di ANOVA a una via, da cui risulta che non ci sono differenze significative tra i tre gruppi, né rispetto alle truffe subite (anche se il gruppo di controllo passivo ne riporta di più), né rispetto all'età e la scolarizzazione. Anche dal test del chi quadro, applicato per valutare le differenze tra i generi, non risultano differenze tra i tre gruppi. In alcuni studi risultano più esposti gli uomini (Ministero dell'Interno, 2021; Bijwaard, 2020), in altri questa evidenza non c'è (James et al., 2014; Pak & Shadel, 2007) e in altri risultano più vulnerabili le donne (Whitty, 2020). Possiamo quindi dedurre che l'età, gli anni di scolarità e il genere non influenzano la vulnerabilità alla truffa ma che sono coinvolti altri fattori. Dalle esperienze di truffe riportate, si evidenziano diversi fattori che rendono l'anziano vulnerabile alla truffa: il coinvolgimento emotivo nella decisione da prendere, l'urgenza della decisione da prendere, la quantità di informazioni da elaborare in breve tempo, l'essere soli nel momento in cui *l'offerta di truffa* si presenta, o la soddisfazione di un bisogno materiale o relazionale. Questi fattori riflettono i dati riportati dallo studio di Lea et al. (2009) che conferma che alla base delle dinamiche delle truffe ci sono aspetti della psicologia sociale e della psicologia della comunicazione dove si evidenziano alcuni aspetti centrali: l'attivazione emotiva (viscerale) nella vittima, l'unicità della proposta e l'urgenza.

Da questo studio risultano soprattutto truffe finanziarie (11), conclusione in linea con la letteratura (Wood et al., 2014; Burnes et al., 2017). I partecipanti riportano truffe porta a porta e telefoniche, e non le truffe online. Questo non rispecchia i dati italiani che riportano invece un aumento e un livello alto di truffe online (Ministero dell'Interno, 2023). La truffa romantica, ad esempio, è una truffa in aumento che spesso avviene contattando la vittima online. Questo potrebbe significare

che la popolazione di questo studio non usa molto Internet oppure che invece ha una buona alfabetizzazione digitale. Potrebbe anche significare che questo gruppo ha una buona stabilità emotiva in quanto tra i fattori di rischio della truffa online risultano l'impulsività, il nevroticismo e l'instabilità emotiva (Whitty, 2020), mentre potrebbe avere una ridotta alfabetizzazione finanziaria.

Questo studio si è basato sul costrutto della vulnerabilità sociale (Pinkser et al., 2010) che è un costrutto multidimensionale che comprende aspetti fisici, contestuali, cognitivi e sociali che sono interdipendenti. Sono aspetti legati al processo di invecchiamento fisiologico della persona anziana che originano anche da cambiamenti strutturali e funzionali cerebrali. Il concetto della vulnerabilità sociale, indicatore della suscettibilità alle truffe e della persuasibilità dell'anziano, ha evidenziato che in particolare il funzionamento cognitivo (la memoria e le funzioni esecutive che influenzano il processo del *decision making*), e l'intelligenza sociale ('autoconsapevolezza come indicatore della Teoria della Mente), sono i due fattori che maggiormente influenzano questa vulnerabilità sociale. Si possono rafforzare queste abilità sociali e cognitive attraverso training specifici, anche sfruttando una plasticità cerebrale esistente (Greenwood et al., 2007), mentre su altri aspetti biologici, contestuali e sociali è più difficile intervenire. Dagli studi risulta l'esistenza di diversi tipi di attività psicoeducative, di potenziamento della memoria e dell'attenzione, come anche attività di prevenzione generale rispetto alle truffe, spesso organizzate dalle Forze dell'Ordine in collaborazione con i Comuni, con informazioni sul tipo di truffa, i truffatori e i comportamenti consigliati in caso di tentativo di truffa. Anche alcune trasmissioni televisive come ad esempio "Le Iene" e "Striscia la notizia" hanno dato spazio all'argomento delle truffe e anche le organizzazioni e i siti dedicati ai pensionati come AARP, FNP e "beteroud.nl" danno informazione e aggiornamenti continui sulle truffe. Ad esempio, il sito dell'AARP parla di argomenti specifici, "Come evitare le truffe di Google Voice quando si vende online". Non era però mai stato sviluppato finora un intervento per allenare e rafforzare le abilità alla base di questa vulnerabilità sociale. In base a training precedenti, volti a migliorare le *competenze decisionali* (Rosi et al., 2019) e la *Teoria della Mente* (Cavallini et al., 2015) nella popolazione anziana, è stato quindi costruito *ad hoc* il training socio-cognitivo di questo studio applicato all'interno del progetto *Pensiamoci bene*. Il gruppo sperimentale del training socio-cognitivo è stato confrontato con un gruppo di controllo attivo che ha seguito un training di stimolazione cognitiva e con un gruppo di controllo passivo che non ha seguito alcun training. Il training è stato valutato attraverso tre questionari:

1. la *Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale* (WEMWBS) per il benessere in quanto il benessere risulta il fattore fondamentale nella vulnerabilità alle truffe (James et al., 2014). Si ipotizza che un maggior senso di controllo e di autoefficacia dopo il training dovuto al

- miglioramento delle abilità decisionali e di autoconsapevolezza aumenti il benessere percepito;
2. la *Susceptibility to Scam Scale* che misura la suscettibilità alle truffe:
 3. la *Gullibility Scale* che valuta l'abilità di comprendere comportamenti ingannevoli e le credenze sulla propria persuasibilità.

Sono stati somministrati inoltre: a) un questionario demografico per valutare i criteri di inclusione ed esclusione e per poter fare un'analisi demografica, b) il questionario delle truffe per valutare le truffe realmente subite e c) il questionario di valutazione del corso per poter analizzare le caratteristiche che hanno soddisfatto i partecipanti e quelle critiche per poter migliorare i training futuri. Particolare attenzione è stata data ai fattori di *locus of control* interno ed esterno che risultano criteri importanti nel concetto del benessere, nell'autoefficacia, nell'invecchiamento attivo e nella persuasibilità. Dalla valutazione dei risultati al pre-test attraverso l'ANOVA a una via, sono emerse differenze significative tra i tre gruppi: il gruppo di controllo passivo riporta un livello di suscettibilità più alto alla baseline rispetto agli altri due gruppi e in particolare rispetto al gruppo di controllo attivo, mentre riguardo al questionario *Gullibility* è il gruppo sperimentale che riporta un livello di persuasibilità più alto alla baseline e in particolare rispetto al gruppo di controllo attivo. Non emergono invece differenze significative tra i tre gruppi rispetto al questionario del benessere WEMWBS alla baseline.

Per valutare gli effetti dell'intervento sperimentale sui questionari somministrati sono stati effettuati una serie di ANCOVA sui punteggi del post-test covariando per i punteggi del pre-test per controllare le differenze tra i gruppi emersi nell'ANOVA preliminare. Dal questionario SSS l'effetto principale del gruppo non risulta significativo e quindi il training sperimentale, sulle abilità del *decision making* e della Teoria della Mente, non ha cambiato la suscettibilità alla truffa nel gruppo sperimentale, come risulterebbe invece dallo studio di Boyle (2012) e quindi si potrebbero indagare gli altri fattori che correlano negativamente con la suscettibilità: reddito, attività fisica, contesto, benessere, supporto sociale e alfabetizzazione finanziaria (James et al., 2014). Da questo studio, il 50% dei partecipanti risulta sposato e quindi il supporto sociale non sembra un fattore protettivo ma si potrebbe analizzare questo dato in modo più approfondito in studi futuri. Anche una valutazione a distanza come *follow up* potrebbe essere utile in quanto il post-test alla fine del training forse non ha permesso l'elaborazione e la sedimentazione delle numerose informazioni del training né la generalizzazione.

Dal questionario *Gullibility*, invece, risulta significativo l'effetto principale legato al gruppo controllando per il punteggio del pre-test. Le analisi post-hoc con t-test a campioni accoppiati, evidenziano che solo il gruppo sperimentale ha riportato una riduzione significativa nei punteggi

della Gullibility Scale dal pre-test al post-test. Il training di questo studio sperimentale sull'intelligenza sociale e il funzionamento cognitivo (in particolare sui processi decisionali e le abilità nel capire la prospettiva dell'altro e nel processare in modo accurato informazioni sociali), ha avuto un effetto specifico sulla riduzione della gullibility (persuasibilità) nel gruppo sperimentale: $t(18) = 2.63, p = .017$, rispetto al gruppo di controllo attivo, $t(12) = -0.26, p = .795$ e il gruppo di controllo passivo $t(23) = -1.79, p = .086$. Questo risultato è importante perché indica che c'è stato un miglioramento nella percezione di sé, nella propria autoefficacia, nella propria capacità di intercettare la truffa e nell'essere meno inclini ad essere persuasi. Le tre domande della Gullibility Scale che hanno portato un miglioramento significativo tra il pre-test e il post-test sono: 1) Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi, $t(19) = 2.27, p = .035$, 5) Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando, $t(19) = 2.33, p = .031$, 12) Immagino di esser più credulona della media, $t(19) = 2.03, p = .057$. Per gli altri item non emergono differenze significative, $p \geq .255$. Nei due gruppi di controllo non sono rilevate riduzioni significative e possiamo dedurre che la stimolazione cognitiva del gruppo attivo non sia sufficiente per cambiare le proprie credenze anche se non possiamo sapere se ci sono stati cambiamenti a livello cognitivo. Anche lo stare insieme e quindi l'aspetto sociale non ha cambiato la suscettibilità alle truffe né le proprie credenze sulla persuasibilità.

Dai risultati dello studio, non risulta significativo l'effetto principale del gruppo per quanto riguarda il questionario del benessere WEMWBS. Anche nel gruppo sperimentale quindi i valori del pre-test e post-test non sono cambiati in modo significativo. Questo significa che il fattore benessere non ha influenzato la vulnerabilità alle truffe e il training sperimentale non ha portato un cambiamento nel senso di controllo o di autoefficacia. Si può dedurre che il benessere dipenda da altri fattori oppure che l'effetto del training non ha mostrato cambiamenti immediati.

Il questionario di valutazione del corso, un questionario self-report costruito *ad hoc* per questo studio, riporta invece un'esperienza di benessere nel frequentare il corso, anche se questo non si evidenzia nella scala WEMWBS del post-test. Da notare inoltre un alto livello di soddisfazione dei partecipanti rispetto al corso. Inoltre, i partecipanti pensano che il corso sia stato utile e che abbia migliorato la loro conoscenza sulle truffe. Tra le attività che sono state trovate utili o che sarebbe interessante approfondire ulteriormente, è stata fatta una suddivisione in argomenti legati al controllo interno ed esterno (*locus of control*) e quindi in aspetti controllabili da noi stessi oppure in aspetti sui quali non abbiamo controllo e che quindi dipendono da cause esterne, dal caso o dalla fortuna. Avere un controllo interno permette di vedere sé stessi come artefici in grado di cambiare il percorso delle cose attraverso una partecipazione attiva e questo riduce la tendenza ad essere persuasi (Rotter, 1966). I fattori del *locus of control* interno evidenziati nei questionari

sono: capire il comportamento delle persone, comprendere gli aspetti psicologici del potenziale truffatore, pensare prima di agire, avere consapevolezza del nostro comportamento e sapere come comportarci in situazioni nuove. Avere un *locus of control* interno porta la persona a valorizzare maggiormente i “rinforzi” delle proprie capacità, a essere in generale più interessata alle sue abilità, a essere preoccupata delle proprie deficienze e ad essere più resistente ad azioni di condizionamento esterno. Gli aspetti del locus of control esterno invece si focalizzano su la comprensione di aspetti esterni a noi: approfondimento delle truffe telefoniche, di Internet e le truffe vicino alla banca, che sono fattori che non dipendono direttamente dal nostro comportamento. Come evidenziato, avere un buon equilibrio tra entrambi gli aspetti di *locus of control* risulta il più funzionale.

5. Conclusioni

Partendo dal dato dell'aumento delle truffe nella popolazione anziana, basandoci su studi e dati della letteratura nazionale ed internazionale, risulta che il processo di invecchiamento fisiologico porta con sé deficit nelle abilità sociali e cognitive sulle quali è possibile intervenire con training specifici. Questo perché la mente è plastica e perché l'idea dell'invecchiamento, considerato dal punto di vista stereotipato dell'anziano fragile e poco attivo, risulta superata. Negli ultimi 30 anni c'è stata una tendenza a guardare l'invecchiamento come un processo che attraverso interventi specifici, attività fisica, una buona dieta e una buona capacità di adattamento, si può attivamente rallentare e migliorare, in particolare stimolando l'anziano a rimanere produttivo e attivo all'interno della comunità (WHO, 2002). Il training socio-cognitivo strutturato *ad hoc* per questo studio è basato sui criteri dell'apprendimento attivo e quindi mette la persona anziana al centro del training con l'obiettivo di migliorare le abilità alla base della vulnerabilità alle truffe. Dallo studio risulta un miglioramento della resistenza alla persuasione attraverso il training delle abilità dell'intelligenza sociale (Teoria della Mente) e le abilità del *decision making* e quindi del ragionamento analitico (*sistema 2*). Mentre invece la stimolazione cognitiva del gruppo di controllo attivo non ottiene questo risultato e quindi la stimolazione cognitiva in sé non risulta sufficiente a cambiare le proprie credenze. Anche il gruppo passivo non riporta cambiamenti tra il pre-test e il post-test. Il training sperimentale, sviluppato alla luce delle conoscenze *evidence based* recenti sul tema, sembra evidenziare una riduzione della vulnerabilità dell'anziano alle truffe. In questo training socio-cognitivo sono stati presi in considerazione i deficit nell'intelligenza sociale e nelle abilità cognitive, come evidenziati nel modello della vulnerabilità sociale di Pinkser e al. (2010) in quanto queste sono le due aree che condizionano maggiormente la vulnerabilità sociale dell'anziano e la sua vulnerabilità alle truffe. Il modello comprende anche altri fattori: lo stato fisico, gli aspetti motivazionali e di personalità, i fattori contestuali e le abilità intellettive, fattori sui quali

però non si può intervenire direttamente. Così, anche la fatica dell'anziano o una ridotta capacità visiva o auditiva possono influenzare i processi cognitivi. L'aspetto sociale dello stare insieme non ha cambiato il senso di benessere anche se era ipotizzabile, in base alla letteratura e agli studi sul benessere (James et al., 2014, Seligman, 2012). Si potrebbe valutare di inserire nel training socio-cognitivo interventi più specifici di potenziamento del benessere psicologico per favorire sia un ampliamento delle proprie potenzialità e degli scopi di vita (Keyes, 2010), sia anche come trattamento delle conseguenze di una truffa subita come, ad esempio, elevati livelli di ansia o tono dell'umore deflesso. Dai risultati di lavori specifici come il Lab-I *Empowerment* Emotivo-Motivazionale (De Beni et al., 2009) o la *mindfulness*, ma anche dall'attività fisica come l'esercizio aerobico, l'allenamento di resistenza (camminare, nuoto, bicicletta) o il *Tai chi chuan*, risulta che il potenziamento degli aspetti emotivi o fisici influenza positivamente anche gli aspetti cognitivi come la memoria, la percezione di sé, l'autoefficacia, la fiducia nelle proprie capacità e competenze, l'attenzione, la velocità di elaborazione delle informazioni, il *problem solving* e la presenza mentale, che migliora la qualità della vita e riduce, ad esempio, i sintomi depressivi. Si potrebbe quindi inserire all'inizio di ogni modulo un'attività fisica leggera di 10/15 minuti come lo yoga da seduti, esercizi di rilassamento o esercizi di respirazione, che stimolano sia il benessere sia le abilità cognitive.

Il gruppo di partecipanti di questo studio è composto da un numero di persone ridotto e il risultato di questo training sperimentale quindi non è generalizzabile. Sarebbe quindi opportuno ripetere il training con gruppi più numerosi per avere dati più attendibili e generalizzabili. Anche un *follow-up* del gruppo sperimentale attraverso la somministrazione dei tre questionari WEMWBS, SSS e la Gullibility Scale potrebbe essere indicato per verificare l'efficacia del training a lungo termine. Anche una piccola brochure che ricorda i punti fondamentali del training come promemoria (contenente, ad esempio, le domande del training del *decision making*), potrebbe essere d'aiuto nel rendere i processi decisionali analitici sempre più automatici. Anche un *follow-up* sulla generalizzazione del training (*transfer effect*) sarebbe interessante in quanto utile per valutare l'effettiva applicazione delle tecniche apprese nel training ad altre situazioni della vita quotidiana. Si potrebbe fare riferimento alle domande dello studio di Bottiroli et al. (2013), basate sull'approccio learner-oriented, che vede i partecipanti allo studio come persone attive nel raggiungere la generalizzazione delle tecniche apprese in ambiti specifici (Cavallini et al., 2010). Queste le domande:

- Crede che le strategie apprese nel corso sulle truffe siano state utili?
- Crede che si possano applicare le stesse strategie anche in altri ambiti?
- Come pensa possano essere applicate le strategie in altri ambiti?

Uno dei modi migliori per promuovere il trasferimento delle strategie può essere quello di condividere l'obiettivo del trasferimento e della generalizzazione con gli anziani che seguono il training, discutendo esplicitamente di come le strategie apprese possano essere applicate a compiti diversi (Hertzog & Dunlosky, 2012; McDaniel & Bugg, 2012).

Riguardo alla valutazione del training *Pensiamoci bene*, possiamo ipotizzare che quei partecipanti che come argomenti interessanti o da approfondire hanno indicato fattori legati al proprio comportamento, abbiano un *locus of control* più interno mentre i partecipanti che hanno indicato argomenti legati a fattori esterni abbiano un *locus of control* più esterno e che questo potrebbe influenzare la motivazione con cui affrontano il tema delle truffe e i diversi argomenti del corso. Il partecipante con un *locus of control* interno vede nel cambiamento o miglioramento del proprio comportamento e delle proprie abilità la possibilità di migliorare la propria capacità di prevedere le truffe e questo può aumentare il senso di autoefficacia e di sicurezza, mentre la persona con *locus of control* esterno potrebbe essere più orientato su fattori indipendenti dal proprio controllo, ad esempio aspetti legati al truffatore e alle varie truffe, e potrebbe essere più soggetto a subire la truffa in modo passivo in quanto sotto l'influenza di fattori esterni. Il voler approfondire ulteriormente argomenti legati al proprio comportamento e al comportamento altrui è un risultato importante del corso che non solo vuol proporre aspetti più generali della truffa (Chi è il truffatore? Come faccio a capire che una e-mail non ha l'indirizzo corretto? Cosa non dire mai al telefono?) ma anche aspetti legati alla propria consapevolezza, al proprio comportamento e alle proprie abilità di analizzare la situazione. E tutto ciò sia in base alle domande (Ho le informazioni che mi servono per poter prendere una decisione? A chi posso chiedere aiuto? Qual è la decisione o situazione che devo affrontare? Quali sono le informazioni principali della situazione?), sia su come potenziare queste abilità di analisi per non farsi condizionare da scelte intuitive ed emotive, legate alla fretta, alla paura o all'urgenza. Il *locus of control* interno permette di avere maggior senso di autoefficacia perché si percepisce di avere un dominio sull'ambiente e questo controllo risulta importante sia nell'invecchiamento attivo, sia nel benessere percepito, sia nell'essere meno facilmente persuasi. Questo dato potrebbe in futuro anche essere una riflessione sulle conseguenze delle truffe che in alcuni anziani portano a depressione, e quindi potrebbero avere un *locus of control* esterno, e in altri anziani ansia, perché hanno un *locus of control* interno. Quindi sarebbe opportuno valutare il tipo di locus of control sia per comprendere se questo sia effettivamente un fattore di protezione o di rischio per la persuasibilità alla truffa, sia per ridurre o prevenire sintomi di depressione e di ansia come conseguenza della truffa subita. In un training futuro si potrebbe inserire un questionario, ad esempio, il *Locus of Control of Behavior* (LCB, Craig et al., 1984) per valutare se e quanto il senso di controllo percepito influenza la vulnerabilità sociale e in quanto

il *locus of control* interno riduce la tendenza a farsi persuadere (Rotter, 1966). Nello studio di Pak & Shadel (2007) il *locus of control* è stato valutato attraverso le seguenti tre affermazioni proposte ai partecipanti del test: 1) Ottenere ciò che vuoi ha poco a che fare con la fortuna; 2) Non si ha molta influenza sulle cose che ci accadono; 3) Se pianifichi in anticipo, puoi fare in modo che le cose vadano per il verso giusto.

Altri aspetti che si potrebbero affrontare in futuro sono:

1) gli studi sui rischi associati alla truffa sono spesso basati su questionari senza verificare se gli anziani hanno realmente subito delle truffe. Come risulta anche dallo studio di James et al. (2014), esiste una discrepanza tra esperienze subite e la valutazione soggettiva dei questionari (Rosi, 2024) e sarebbe quindi utile indagare in futuro la relazione tra la suscettibilità alle truffe e le truffe realmente sperimentate e anche il tipo di truffa;

2) utilizzare i dati preliminari e i contenuti del training per la costruzione di campagne informative di prevenzione volte a potenziare le politiche sociali sul tema ed aumentare le iniziative rivolte alle persone anziane per ridurre la vulnerabilità sociale al fenomeno delle truffe;

3) nello studio di Lichtenberg et al. (2016) viene evidenziato che le persone con un Mild Cognitive Impairment, solitamente non partecipano agli studi perché non vengono individuati o perché non si candidano a partecipare ai test. Invece, questa popolazione potrebbe essere quella più esposta alle truffe e quindi sarebbe utile fare in modo che partecipino alle ricerche.

4) come indicato nello studio di Teunisse et al. (2020) sarebbe utile anche indagare quali siano i tipi di comportamento di inganno che non vengono individuati o che vengono interpretati in modo errato (ad esempio, il linguaggio non verbale o gli schemi di comportamento sociale legati alla manipolazione interpersonale), in particolare dagli anziani con un punteggio alto nella scala della persuasibilità.

Ringraziamenti

Un grazie infinito a Marco e Martina, dopo la laurea triennale mi avete supportato anche nella magistrale. Vi consiglio di non rinunciare mai alle cose in cui credete!

A Marco C. perché sei la presenza costante, mi hai seguito, aiutato e sostenuto in ogni momento nel percorso di questa magistrale.

Ad Ale, per esserci.

Ad Annalisa Cerri per il suo ascolto.

Ringrazio tutti i compagni di studio incontrati in questi anni e in particolare Silvia e Arianna con cui ho condiviso il progetto della tesi.

Voglio ringraziare tutti i professori che mi hanno stimolato e fatto conoscere mondi nuovi. Grazie davvero per questo “viaggio”.

Ringrazio per il progetto della tesi la prof.ssa Vallarino, la prof.ssa Rosi e il prof. Rapisarda.

Grazie a tutte le persone che hanno partecipato al progetto sperimentale, senza il vostro contributo non sarebbe stato possibile scrivere questa tesi, e grazie agli amici camminatori Pia, Anna, Giulia, Roberto e Marco.

A Greta e Wub un grazie sincero per avermi seguito e appoggiato a distanza.

Bibliografia

- AARP (1993). *The AARP Report on the 1993 Survey of Older Consumer Behavior*. Conducted by Princeton Survey Research Associates
- AARP (1996b). *Telemarketing Fraud and Older Americans: An AARP Survey*. American Association of Retired Persons, Washington, DC.
- AARP (2003a) Off the hook: Reducing participation in telemarketing fraud. U.S. *Department of Justice, Office of Justice Programs and the AARP Foundation*. Washington DC.
- AARP (2003b) Consumer experience survey: Insights on consumer credit, behavior, fraud and financial planning. Washington DC.
- AARP (2023). *The Scope of Elder Financial Exploitation: What It Costs Victims* <https://www.aarp.org/content/dam/aarp/money/scams-and-fraud/2023/true-cost-elder-financial-exploitation.doi.10.26419-2Fppi.00194.001.pdf>
- Alvarez, J. S., Pedrosa, I., Garcia-Cueto, E., & Muniz, J. (2016). Locus of control revisited: development of a new bi-dimensional measure. *Anales de psicología*, Vol. 32, No 2, 578-586, <https://dx.doi.org/10.6018/analesp.32.2.200781>
- Alves, L., & Wilson, S. (2008). The Effects of Loneliness on Telemarketing Fraud Vulnerability Among Older Adults. *Journal of elder abuse & neglect*. 20(1):63-85 doi:10.1300/J084v20n01_04
- Anand, J., Mulotte, L., & Ren, C. R. (2015). Does experience imply learning? *Strategic Management Journal* Vol. 37, Issue 7 pp 1395-1412 <https://doi.org/10.1002/smj.2401>
- ANAP-ANCoS Confartigianato (2017). *Una società più anziana e più fragile*. Terza edizione Campagna Nazionale contro le truffe agli anziani. ANAP con Ministero dell'Interno, Dipartimento della Pubblica Sicurezza, e con il contributo della Polizia di Stato, dell'Arma dei Carabinieri e del Corpo della Guardia di Finanza.
- ANAP Confartigianato di Firenze (2024)._Uniti contro le truffe agli anziani: a Firenze il convegno Più Sicuri Insieme.
- Anderson, K. B. (2004). *Consumer Fraud in the United States: An FTC Survey*. Staff Report of the Bureau of Economics and Consumer Protection Federal Trade Commission
- Andrew, M. K., & Keefe, J. (2014). Social vulnerability from a social ecology perspective: a cohort study of older adults from the National Population health Survey of Canada. *BMC Geriatrics* 14:90. <http://www.biomedcentral.com/1471-2318/14/90>.
- Appleton, M., Reddy, V. (1996). Teaching three-year-olds to pass false belief tests: A conversational approach. *Social Development*, 5(3), 275-291.
- Aronson, E. (2006). *L'animale sociale*. Apogeo.
- Augé, M. (2014) *Il tempo senza età. La vecchiaia non esiste*. Raffaello Cortina Editore.
- Baltes, M. M., & Baltes, P. B. (1986). *The psychology of control and aging*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Baltes, P. B., & Baltes, M. M. (1990). Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation. In P. B. Baltes & M. M. Baltes (Eds.), *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences* (pp. 1-34). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511665684.003>
- Baltes, P. B., & Lindenberger, U. (1997). Emergence of a powerful connection between sensory and cognitive functions across the adult life span: A new window to the study of cognitive aging? *Psychology and Aging*, 12(1), 12-21. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.12.1.12>.
- Baltes, P. B., Reese, H. W., & Lipsitt, L. P. (1980). Life-span developmental psychology. *Annu Rev Psychol* 31:65-110. doi: 10.1146/annurev.ps.31.020180.000433. PMID: 7362217.
- Baltes, P., & Mayer, K. U. (1999). *The Berlin Aging Study: Aging from 70 to 100*. Cambridge University Press, Cambridge. 552 pp. ISBN 0 521 62134 8. Ageing and Society (2000) 20(2):235-249. doi:10.1017/S0144686X99217783
- Barone, L. (2009). *Manuale di psicologia dello sviluppo*. Carocci editore

- Bandini, T., Gatti, U., Marugo, M. I., & Verde, A. (1991) *Il contributo della ricerca alla conoscenza del crimine e della reazione sociale*, Giuffrè, Milano.
- Baron-Cohen, S. (1995). *Mindblindness: An essay on autism and theory of mind*. The MIT Press.
- Beach, S., Schulz, R., Castle, N., Rosen, J. (2010). Financial exploitation and psychological mistreatment among older adults: Differences between African Americans and non-African Americans in a population-based survey. *The Gerontologist*, 50, 744-757.
- Bearden, W. O., Netemeyer, R. G., & Teel, J. E. (1989). Measurement of Consumer Susceptibility to Interpersonal Influence, *Journal of Consumer Research*, Volume 15, Issue 4, Pages 473–481
- Beck, A. T. (1967). *Depression: Clinical, experimental and theoretical aspects*. New York: Harper and Row.
- Bentham, J. (2000). *An Introduction to the principles of morals and legislation*. Batoche, Kitchener. (Originariamente pubblicato nel 1789).
- Bergamaschi, L. (2014). Mentalizzazione. *SpiWeb, Società Psicoanalitica Italiana*.
- Bijwaard, D. (2020). Survey on “scams and fraud experienced by consumers”- Financial Report. https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/aid_development_cooperation_fundamental_rights/ensuring_a_id_effectiveness/documents/survey_on_scams_and_fraud_experienced_by_consumers_final_report-pdf.
- Blanchard-Fields, F., Mienaltowski, A., & Baldi Seay, R. (2007). Age Differences in Everyday Problem-Solving Effectiveness: Older Adults Select More Effective Strategies for Interpersonal Problems, *The Journals of Gerontology: Series B*, Volume 62, Issue 1, Pages P61–P64.
- Blanchard-Fields, F. (2007). Everyday Problem Solving and Emotion: An Adult Developmental Perspective. *Current Directions in Psychological Science*, 16(1), 26-31. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2007.00469.x>
- Bolina, A. F., Rodrigues, R. A. P., dos Santos Tavares, D. M., & Haas, V. J. (2018). Factors associated with the social, individual and programmatic vulnerability of older adults living at home. *Journal of School of Nursing*, 53: e03429. <https://dx.doi.org/10.1590/S1980-220X2017050103429>.
- Bottiroli S., Cavallini, E., Dunlosky J., Hertzog C., & Vecchi T. (2013). The Importance of Training Strategy Adaption: A Learner-oriented Approach for Improving Older Adults’ Memory and Transfer. *Journal of Experimental Psychology: Applied* Vol. 19, No. 3, 205-218. doi: 10.1037/a00034078.
- Boyle, P. A., Yu, L., Wilson, R. S., Gamble, K., Buchman, A. S., & Bennet, D. A. (2012). Poor Decision Making Is a Consequence of Cognitive decline among older persons without Alzheimer’s Disease or Mild Cognitive Impairment. *PLOS ONE*, Vol. 7, Issue 8, e43647.
- Bradley, R. H., & Webb, R. (1976). Age-Related Differences in Locus of Control Orientation in Three Behavior Domains. *Hum. Dev.* 19: 49-55.
- Brand, M., & Markowitsch, H. J. (2010). Aging and Decision-Making: A Neurocognitive Perspective. *Gerontology*, 56(3), 319–324. <https://doi.org/10.1159/000248829>
- Bugg, J. M., & McDaniel, M. A. (2012). Selective benefits of question self-generation and answering for remembering expository text. *Journal of Educational Psychology*, 104(4), 922–931. <https://doi.org/10.1037/a0028661>
- Burnes, D., Henderson, Jr C. R., Sheppard, C., Zhao, R., Pillemer, K., & Lachs, M. S. (2017). Prevalence of Financial Fraud and Scams Among older Adults in the United States: A Systematic Review and Meta-Analysis. *AJPH Research*, Vol 107, No 8, doi: 10.2105/AJPH.2017.303821.
- Cabanac, M. (1992). Pleasure: the common currency. *Journal of theoretical biology*, 155(2), 173-200.
- Cabanac, M., Bionnot-Cabanac, M. (2007). Decision making: rational or hedonic? *Behavioral and Brain functions*, 3:45. doi: 10.1186/1744-9081-3-45
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Kao, C. F., & Rodriguez, R. (1986). Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(5), 1032–1043. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.5.1032>
- Calso, C., Besnard, J., & Allain, P. (2020). Study of the theory of mind in normal aging: focus on the deception detection and its links with other cognitive functions. *Aging, Neuropsychology and Cognition*, 27(3), 430-452. <https://doi.org/10.1080/13825585.2019.1628176>.

- Carstensen, L. L. (1992). Social and emotional patterns in adulthood: Support for socioemotional selectivity theory. *Psychology and Aging*, 7(3), 331–338. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.7.3.331>
- Carter, N. L., & Mark Weber, J. (2010). Not Pollyannas: Higher Generalized Trust Predicts Lie Detection Ability. *Social Psychological and Personality Science*, 1(3), 274-279. <https://doi.org/10.1177/1948550609360261>
- Castello, A. (2019an). Emozioni e processi decisionali. *psicologiadellavoro.org*
- Castle, E., Eisenberger, N. I., Seeman, T. E., Moons, W. G., Boggero, I.A., Grinblatt, M.S., & Taylor, S. E. (2012). Neural and behavioral bases of age differences in perception of trust. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, PNAS*, vol. 109 (51), 20848-20852.
- Cavallini, E., Bianco, F., Bottiroli, S., Rosi, A., Vecchi, T., & Lecce, S. (2015). Training for generalization in Theory of Mind: A study with older adults. *Frontiers in Psychology*, 6:1123. doi: 10.3389/fpsyg.2015.01123.
- Cavallini, E., Bottiroli, S., Dunlosky, J., Ambiel, E., Lux, A., & Hertzog, C. (2019). Strategy-adaptation memory training: predictors of older adults' training gains. *Open Psychology*, 1: 255–272. <https://doi.org/10.1515/psych-2018-0017>.
- Centers for Disease Control and Prevention (2016). Abuse of Older Persons. https://www.cdc.gov/elder-abuse/communication-resources/EA_Book_Revised_2016.pdf
- Chen, Y., & Sun, Y. (2003). Age Differences in Financial Decision-Making: Using Simple Heuristics. *Educational Gerontology*, 29(7), 627–635. <https://doi.org/10.1080/713844418>
- Chicherio, C., Ludwig, C., & Borella, E. (2012). La capacità di riserva – cerebrale e cognitiva – nell'invecchiamento cognitivo. *Giornale Italiano di Psicologia / a. XXXIX*, n. 2.
- Choi, N. G., Kulick, D. B., & Mayer, J. (1999). Financial Exploitation of Elders: Analysis of Risk Factors Based on County Adult Protective Services Data. *Journal of Elder Abuse & Neglect* 10(3-4):39–62. [10.1300/J084v10n03_03](https://doi.org/10.1300/J084v10n03_03)
- Clark, D. M., & Wells, A. (1995). A cognitive model of social phobia. In Heimberg, R. G., Liebowitz, Hope, D. A., & Schneier, F. S. (Eds.), *Social phobia: Diagnosis, assessment, and treatment* (pp. 69–93). The Guilford Press.
- Colcombe, S. J., Erickson, K. I., Scalf, P. E., Kim, J. S., Prakash, R., McAuley, E., Elavsky, S., Marquez, D. X., Hu, L., Kramer, A. F. (2006) Aerobic exercise training increases brain volume in aging humans. *J Gerontol A Biol Sci Med Sci*. 61(11):1166-70. doi: 10.1093/gerona/61.11.1166. PMID: 17167157.
- Comparin S. (2005). Il ruolo della vittima nella giurisdizione penale internazionale: alla ricerca di una possibile mediazione fra modelli processuali, in Problemi attuali della giustizia penale internazionale, a cura di Cassese A., Chiavario M., De Francesco G., & Giappichelli, Torino.
- Cozolino, L. (2008). *Il cervello sociale*. Neuroscienze delle relazioni umane. Raffaello Cortina Editore.
- Damasio, A. R. (1995). *L'errore di Cartesio. Emozione, ragione e cervello umano*. Adelphi edizioni
- Damasio, H., Grabowski, T., Frank, R., Galaburda, A. M., & Damasio, A. R. (1994) The return of Phineas Gage: The skull of a famous patient reveals clues about the human brain. *Science*, 264, 1102-1105.
- De Beni, R., & Borella, E., Marigo, C., & Rubini, E. (2009). *Lab-I Empowerment emotivo-motivazionale. Ben-essere dal costruito teorico alle applicazioni*. Giunti.
- De Beni, R., & Borella, E. (2015). *Psicologia dell'invecchiamento e della longevità*. il Mulino.
- Deem, D. L. (2020). Notes from the Field: Observations in Working with the Forgotten Victims of Personal Financial Crimes. *Journal of Elder Abuse & Neglect*. 2000; 12(2):3348. [10.1300/J084v12n02_05](https://doi.org/10.1300/J084v12n02_05).
- Delord-Raynal, Y. (1983). Les Victimes de la Delinquance d'Affaires. *Victimology: An International Journal* Vol. 8, Nos. 1-2, 68-79.
- Denburg, N. L., Cole, C. A., Hernandez, M., Yamada, T. H., Tranel, D., Bechara, A., & Wallace, R. B. (2007). The orbitofrontal cortex, real-world decision making, and normal aging. *Ann N Y Acad Sci*. 1121:480-98. doi: 10.1196/annals.1401.031. Epub 2007 Sep 13. PMID: 17872394; PMCID: PMC2246008.
- Dessin, C. L. (2000). Financial Abuse of the Elderly. *Idaho Law Review* 36(203).

- Diamond, A. (2013). Executive functions. *Annual Review of Psychology*, 64, 135-168.
- Dipartimento per le politiche della famiglia. *Le politiche per l'invecchiamento attivo in Italia Rapporto sullo stato dell'arte*. <https://famiglia.governo.it/media/2132/le-politiche-per-l-invecchiamento-attivo-in-italia>
- Dolcos, F., LaBar, K. S., & Cabeza, R. (2006). The memory enhancing effect of emotion: Functional neuroimaging evidence. In B. Uttl, N. Ohta, & A. L. Siegenthaler (Eds.), *Memory and emotion: Interdisciplinary perspectives* (pp. 107–133). Blackwell Publishing. <https://doi.org/10.1002/9780470756232.ch6>
- Dong, X., & Simon, M. A. (2013a). Association between elder abuse and use of ED: Findings from the Chicago Health and Aging Project. *The American Journal of Emergency Medicine* 31(4):693-698.
- Dong, X., & Simon, M. A. (2013b). Association between reported elder abuse and rates of admission to skilled nursing facilities: Findings from a longitudinal population-based cohort study. *Gerontology* 59(5):464-472.
- Ehlers, A., Naegele, G. e Reichert, M. (2011) Volunteering by older people in the EU. *European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions*, Dublin.
- Ensor, R., & Hughes, C. (2005). More than talk: Relations between emotion understanding and positive behaviour in toddlers. *British Journal of Developmental Psychology*, 23(3), 343-363.
- Ensor, R., Spencer, D., Hughes, C. (2011). „You feel sad?“ Emotion understanding mediates effects of verbal ability and mother–child mutuality on prosocial behaviors: Findings from 2 years to 4 years. *Social Development*, 20 (1), 93-110.
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709–724. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.49.8.709>
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. (1996). Individual differences in intuitive–experiential and analytical–rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 390–405. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.2.390>
- Eurofound, Ehlers, A., Reichert, M., & Naegele, G., (2011). *Volunteering by older people in the EU*, Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2806/1748>.
- Evans, J. S. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annu Rev Psychol.* 59:255-78. doi: 10.1146/annurev.psych.59.103006.093629. PMID: 18154502.
- Farma, T., & Cortinovis, I. (2000). Un questionario sul "Locus of Control": Suo utilizzo nel contesto italiano [A questionnaire on "locus of control": Its use in the Italian context]. *Ricerca in Psicoterapia*, 3(2-3), 147–155.
- FNP CISL Pensionati (2018). *Gli Speciali: Truffe agli anziani*. Dipartimento di Comunicazione FNP CISL (Federazione Nazionale Pensionati).
- Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4(2), 195–202. <https://doi.org/10.1037/h0023552>
- Friedland, R. P., Fritsch, T., Smyth, K. A., & Debanne, S. M. (2001). Patients with Alzheimer's disease have reduced activities in midlife compared with healthy control-group members. *Biological Sciences, PNAS*, 98 (6) 3440-3445 <https://doi.org/10.1073/pnas.061002998>
- Gable, S. L., & Haidt, J. (2005). What (and why) is positive psychology? *Review of General Psychology*, 9(2), 103–110. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.9.2.103>
- Gallup, G. G., Jr. (1998). Self-awareness and the evolution of social intelligence. *Behavioural Processes*, 42(2-3), 239–247. [https://doi.org/10.1016/S0376-6357\(97\)00079-X](https://doi.org/10.1016/S0376-6357(97)00079-X)
- Gamble, K. R., Howard Jr, J.H., & Howard, D. V. (2014). Does a simultaneous memory load affect older and younger adults' implicit associative learning? *Aging Neuropsychol. Cogn.* 21, 52-67. doi:10.1080/13825585.2013.782998
- Ganzini, L., B. McFarland, and J. Bloom 1990 Victims of fraud: Comparing victims of white collar and violent crime. *Bulletin of the American Academy of Psychiatry and the Law* 18:1, 55-63.
- Gatz, M., & Karel, M. J. (1993). Individual Change in Perceived Control over 20 Years. *International Journal of Behavioral Development*, 16(2), 305-322.

- Gillibrand, R., Lam, V., O'Donnell, V., & Tallandini, M.A. (2013). *Psicologia dello sviluppo*. Pearson.
- Greenspan, S., Loughlin, G., & Black, R. S. (2001). *Credulity and gullibility in people with developmental disorders. A framework for future research*. International review of research in mental retardation. Vol 36, pp.145-194). New York, NY: Elsevier. doi:10.1016/S0074-7750(01)80007-0
- Greenspan, S. (2009a). *Annals of gullibility. Why we get duped and how to avoid it*. Westport, CT: Praeger
- Greenwood, P. M. (2007). Functional Plasticity in Cognitive aging: Review and Hypothesis. *Neuropsychology*, Vol. 21, No. 6, 657-673. doi:10.1037/0894-4105.21.6.657
- Gross, A. L., Parisi, J. M., Spira, A. P., Kueider, A. M., Ko, J. Y., Saczynski, J. S., Samus, Q. M., & Rebok, G. W. (2012). Memory training interventions for older adults: a meta-analysis. *Aging Ment Health*. 16(6):722-34. doi: 10.1080/13607863.2012.667783. PMID: 22423647; PMCID: PMC3430800.
- Grossmann I., Na, J., Varnum, M. E., Kitayama, S., & Nisbett, R. (2013). A route to well-being: intelligence versus wise reasoning. *J Exp Psychol Gen* 142(3):944-53. doi: 10.1037/a0029560.
- Guglielmo, E. (2014). *Il cervello plastico. Fondamenti neurologici e strategie efficaci per l'apprendimento permanente*. Didamatica 2014, Napoli, 7-8-9 maggio, Atti del Convegno, pp. 339-347.
- Hall, J. E, Karch, D. L, & Crosby, A. E. (2016). Elder Abuse Surveillance: Uniform Definitions and Recommended Core Data Elements for Use in Elder Abuse Surveillance, Version 1.0. Atlanta (GA): *National Center for Injury Prevention and Control, Centers for Disease Control and Prevention*.
- Happé, F. G. E. (1994). An advanced test of theory of mind: Understanding of story characters' thoughts and feelings by able autistic, mentally handicapped, and normal children and adults. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 24(2), 129–154. <https://doi.org/10.1007/BF02172093>
- Henninger, D. E, Madden, D. J., & Huettel, S. A. (2010). Processing speed and memory mediate age-related differences in decision making. *Psychol Aging* 25(2):262-70. doi:10.1037/a0019096. PMID: 20545412; PMCID: PMC2896211.
- Hof, P. R., & Morrison, J. H. (2004). The aging brain: Morphomolecular senescence of cortical circuits. *Trends in Neurosciences*. 27: 607-13.
- Horn, J. L., & Cattell, R. B. (1966). Refinement and test of the theory of fluid and crystallized general intelligences. *Journal of Educational Psychology*, 57(5), 253-270. <https://doi.org/10.1037/h0023816>
- ISTAT Istituto Nazionale di Statistica (2024). *Rapporto Annuale 2024. La situazione del paese*. <https://www.istat.it/produzione-editoriale/rapporto-annuale-2024-la-situazione-del-paese-2/>.
- Jackson, S. L., & Hafemeister, T. L. (2012). Pure financial exploitation vs. Hybrid financial exploitation co-occurring with physical abuse and/or neglect of elderly persons. *Psychology of Violence*, 2(3), 285–296. <https://doi.org/10.1037/a0027273>
- Jacoby, L. L., & Rhodes, M. G. (2006). False Remembering in the Aged. *Current Directions in Psychological Science* 15(2):49-53. 15(2):49-53 doi:10.1111/j.0963-7214.2006.00405.x
- James, B. D., Boyle, P. A., & Bennett, D. A. (2014). Correlates of Susceptibility to Scams in Older Adults Without Dementia. *J Elder Abuse Negl*. 26(2): 107-122. doi:10.1080/08946566.2013.821809.
- Jernigan, T. L., Archibald, S. L., Fennema-Notestine, C., Gamst, A. C., Stout, J. C., Bonner, J., & Hesselink, J. R. (2001). Effects of age on tissues and regions of the cerebrum and cerebellum. *Neurobiol Aging* 22(4):581-94. doi:10.1016/s0197-4580(01)00217-2. PMID: 11445259.
- Judges, R. A., Gallant, S. N., Yang L., & Lee, K. (2017). The role of Cognition, Personality, and Trust in Fraud Victimization in Older Adults. *Frontiers in Psychology*, Vol. 8, Article 588. doi: 10.3389/fpsyg.2017.00588.
- Kahneman, D. (2012). *Pensieri lenti e veloci*. Oscar Mondadori.
- Kahneman, D. (1991). Article Commentary: Judgment and Decision Making: A Personal View. *Psychological Science*, 2(3), 142-145. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1991.tb00121.x>
- Karbach, J., & Verhaeghen, P. (2014). Making working memory work: a meta-analysis of executive-control and working memory training in older adults. *Psychol. Sci.* 25, 2027-2037. doi: 10.1177/0956797614548725.
- Kunzmann, U., Little, T. D., & Smith, J. (2000). Is age-related stability of subjective well-being a paradox?

Cross-sectional and longitudinal evidence from the Berlin Aging Study. *Psychology and Aging* 15, n. 3, pp. 511-526.

Kaplan, D. B., & Berkman, B. J. (2021). Abuso sugli anziani. *Manuale MSD versione per professionisti*

Kerley, K.R., Copes, H. Personal fraud victims and their official responses to victimization. *J Police Crim Psych* 17, 19–35 (2002). <https://doi.org/10.1007/BF02802859>

Kim, W., Park, H., Park, J. J., & Kook, W. (2008). Effects of catastrophic financial loss on suicide risk: evidence from Korean stock market crash in October 2008. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 57:47-56. <https://77doi.org/10.1007/s00127-021-02109-6>.

Klaczynski, P. A., & Fauth, J. (1997). Developmental Differences in Memory-Based Intrusions and Self-Serving Statistical Reasoning Biases. *Merrill-Palmer Quarterly*, 43(4), 539–566. <http://www.jstor.org/stable/23093359>

Knight, D. K., Dansereau, D. F., Becan D. E., Rowan, G. A., & Flynn, D. M. (2014). Effectiveness of a Theoretically-Based Judgment and Decision Making Intervention for Adolescents, *J Youth Adolescence*, 44:1024–1038 doi:10.1007/s10964-014-0127-6.

Kormanik, M. B., & Rocco, T. S. (2009). Internal Versus External Control of Reinforcement: A Review of the Locus of Control Construct. *Human Resource Development Review* 8(4) 463–483. doi: 10.1177/1534484309342080.

Kurrie, S., Sadler, P., & Cameron, I. (1992). Pattern of elder abuse. *Medical Journal of Australia*, 157, 673-676

Lang, F. R., & Carstensen, L. L. (2002). Time counts: Future time perspective, goals, and social relationships. *Psychology and Aging*, 17(1), 125–139. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.17.1.125>

Lantz, P. M., James, S., Mero, P., & Williams, D. R. (2005). Stress, Life Events, and Socioeconomic Disparities in Health: Results from the Americans' Changing Lives Study. University of Michigan *Journal of Health and Social Behavior*, Vol 46 (September): 274-288

Laudadio, A., & Mancuso, S. (2015). *Manuale di Psicologia Positiva*. FrancoAngeli.

Lea, S., Fischer, P. & Evans, K. (2009a). ‘The Psychology of Scams: Provoking and Committing Errors of Judgement’, *report for the Office of Fair Trading*. <https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/ukgwa/20100418132653/http://www.oft.gov.uk/news/campaigns/scams/>

Lea, S., Fisher, P. and Evans, K. M. (2009b). The economic Psychology of scams. *International Association for research in economic Psychology and the Society for the Advancement of Behavioral Economics*, Nova Scotia, Canada.

Liebowitz, M. R., Gorman, J. M., Fyer, A. J., Klein, D. F. (1985). Social phobia. Review of a neglected anxiety disorder. *Arch Gen Psychiatry*. 42(7):729-36. doi: 10.1001/archpsyc.1985.01790300097013. PMID: 2861796.

Lecce, S., Bianco, F., Devine, R. T., Hughes, C., & Banerjee, R. (2014). Promoting theory of mind during middle childhood: a training program. *J Exp Child Psychol*. 126:52-67. doi: 10.1016/j.jecp.2014.03.002. Epub 2014 Jun 2. PMID: 24892882.

Lecce, S., Bottiroli, S., Bianco, F., Rosi, A., & Cavallini, E. (2015). Training older adults on Theory of Mind (ToM): transfer on metamemory. *Archives of gerontology and geriatrics*, 60(1), 217–226. <https://doi.org/10.1016/j.archger.2014.10.001>

Lecce, S., Ceccato, I., Bianco, F., Rosi, A., Bottiroli, S., & Cavallini, E. (2017). Theory of Mind and social relationships in older adults: the role of social motivation. *Aging & mental health*, 21(3), 253–258. <https://doi.org/10.1080/13607863.2015.1114586>

Lecce, S., Ceccato, I., & Cavallini, E. (2019a). Investigating ToM in aging with the MASC: from accuracy to error type. *Neuropsychology, development, and cognition. Section B, Aging, neuropsychology and cognition*, 26(4), 541–557. <https://doi.org/10.1080/13825585.2018.1500996>

Lecce, S., Ceccato, I., Rosi, A., Bianco, F., Bottiroli, S., & Cavallini, E. (2019b). Theory of mind plasticity in aging: The role of baseline, verbal knowledge, and executive functions. *Neuropsychological rehabilitation*, 29(3), 440–455. <https://doi.org/10.1080/09602011.2017.1308871>

Lichtenberg, P. A., Stickney, L., Paulson D. (2013). Is Psychological Vulnerability Related to the

- Experience of Fraud in Older Adults? *Clin Gerontol* 1;36(2):132-146. doi: 10.1080/07317115.2012.749323. PMID: 23997404; PMCID: PMC3755896.
- Lichtenberg, P. A., Sugarman, M. A., Paulson, D., Ficker, L. J., & Rahman-Filipiak, A. (2016). Psychological and functional vulnerability predicts fraud cases in older adults: results of a longitudinal study. *Clin. Gerontol.* 39, 48–63. doi: 10.1080/07317115.2015.1101632.
- Livingstone, G., Cooper, C., Woods, J., Milne, A., & Katona, C. (2008). Successful ageing in adversity: The laser-AD longitudinal study, *Journal of Neurology, Neurosurgery and Psychiatry* 29, n. 6, pp. 641–645.
- Lucantoni, D., & Principi, A. (2022). Politiche per l'invecchiamento attivo in Italia: sviluppi recenti e prospettive future. *I luoghi della cura rivista online*.
- Lusardi, A. (2012). Numeracy, Financial Literacy, and Financial Decision-Making. *Numeracy* 5, Iss. 1, Article 2. DOI: <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.5.1.2>
- Mammarella, N. (2011). *Psicologia della memoria positiva*. FrancoAngeli
- Mata, R., Schooler, L. J., & Rieskamp, J. (2007). The aging decision maker: Cognitive aging and the adaptive selection of decision strategies. *Psychology and Aging*, 22(4), 796–810. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.22.4.796>
- Mata, R., & Nunes, L. (2010). When less is enough: Cognitive aging, information search, and decision quality in consumer choice. *Psychology and Aging*, 25(2), 289–298. <https://doi.org/10.1037/a0017927>.
- McDaniel, M. A., & Bugg, J. M. (2012). Memory training interventions: What has been forgotten?. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 1(1), 45-50.
- McKinnon, M. C., Moscovitch, M. (2007). Domain-general contributions to social reasoning: theory of mind and deontic reasoning re-explored. *Cognition* 102(2):179-218. doi:10.1016/j.cognition.2005.12.011. Epub 2006 Feb 14. PMID: 16480974.
- Menichetti, J. P., Bonanomi, A., & Graffigna, G. (2018). The engagement in healthy ageing promotion scale: development and validation. *Journal of Gerontology and Geriatrics*
- MetLife Mature Market Institute (2011). *The MetLife Study of Elder Financial Abuse Crimes of Occasion, Desperation, and Predation Against America's Elders*.
- Ministero dell'Interno (2020). Il fenomeno criminale delle truffe con specifico focus su quelle commesse in danno agli anziani. <https://www.poliziadistato.it/statics/46/4.-report-truffe-anziani-27-agosto.pdf>
- Ministero dell'Interno (2023). Quinta campagna nazionale per la sicurezza degli anziani. https://www.interno.gov.it/sites/default/files/2023-04/elaborato_truffe_anziani_18_aprile_2023_230418_122221.pdf
- Ministero della Giustizia e Sicurezza olandese, <https://www.maakhetzeniettemakkelijk.nl/documenten/brochures/2021/04/01/vrijwilligersbrochure-senioren-en-veiligheid>
- Morrison, A. B., & Chein, J. M. (2011). Does working memory training work? The promise and challenges of enhancing cognition by training working memory. *Psychon. Bull. Rev.* 18,46-60. doi: 10.3758/s13423-010-0034-0
- Mroczek, D. K., & Kolarz, C. M. (1998). The Effect of Age on Positive and Negative Affect: A Developmental Perspective on Happiness. *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 75, No. 5, 1333-1349
- National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. 2014. *Elder Abuse and Its Prevention: Workshop Summary*. Washington, DC: The National Academies Press. <https://doi.org/10.17226/18518>.
- National Center on Elder Abuse (NCEA). *Elder Justice*. <https://ncea.acl.gov/home#gsc.tab=0>
- National Center for Health Statistics. Health (2016). *United States, 2016: With Chartbook on Long-term Trends in Health*. Hyattsville, MD. 2017.
- Nerenberg, L. (1999). *Forgotten Victims of Elder Financial Crime and Abuse: A Report and Recommendations*. The National Center on Elder Abuse (NCEA). Goldman Institute on Aging, San Francisco, California.
- Ordine dei Psicologi Lombardia (OPL, 2024), *Invecchiamento, uno nuovo sguardo che dribbla stereotipi e luoghi comuni*.

- Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU, 2002). *Madrid International Plan of Action on Ageing – MIPAA*. <https://unece.org/DAM/pau/MIPAA.pdf>
- Ornaghi, V., Brockmeier, J., & Gavazzi, I. G. (2011). The role of Language Games in Children's Understanding of Mental States: A Training Study. *Journal of Cognition and Development, 12*(2), 239-259. <https://doi.org/10.1080/15248372.2011.563487>
- Pak, K., & Shadel, D. (2006) The demographics of fraud victimization in industrialized countries. *Unpublished Manuscript*, Seattle, Washington
- Penz, E., & Kirchler, E. (2012). *Affective states, purchase intention and perceived risk in online shopping*. Impact of E-Commerce on Consumers and Small Firms, Routledge (2006)
- Peterson, C.C., & Slaughter, V. (2003). Opening windows into the mind: Mothers' preferences for mental state explanations and children's theory of mind. *Cognitive Development, 18* (3), 399-429
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and Persuasion*. Springer Series in Social Psychology.
- Phillips, W., Baron-Cohen, S., & Rutter, M. (1992). The role of eye-contact in the detection of goals: Evidence from normal toddlers and children with autism or mental handicap. *Development and Psychopathology, 4*, 375-383
- Phillips, L. H., Bull, R., Allen, R., Inch, P., Burr, K., & Ogg, W. (2011). Lifespan aging and belief reasoning: Influences of executive function and social cue decoding. *Cognition, 120*(2), 236–247.
- Piana, D. (2002). La complessità dei processi decisionali e i limiti del dibattito sulla razionalità. *Rivista Italiana di Politiche Pubbliche, No 1*, pp. 137-149.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Coté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 99*, No. 5, 771-784. doi: 10.1037/a0020092
- Pinkser, D. M., & McFarland, K. (2010). Exploitation in Older Adults: Personal Competence Correlates of Social Vulnerability. *Aging, Neuropsychology, and Cognition, 17*: 673-708. doi: 10.1080/13825585.2010.501403.
- Pinkser, D. M., McFarland, K., & Pachana, N. A. (2010). Exploitation in Older Adults: Social Vulnerability and Personal Competence Factors. *Journal of Applied Gerontology, 29*(6) 740-761. doi: 10.1177/0733464809346559.
- Pinkser, D. M., Pachana, N. A., Willson, J., Tilse C., & Byrne, G. J. (2010). Financial Capacity in Older Adults: A Review of Clinical Assessment Approaches and Considerations. *Clinical Gerontologist, 33*:332-346. Doi: 10.1080/07317115.2010. 502107.
- Piumetti P. (2014). *Vivere è un'arte: Manuale di psicologia dell'invecchiamento*. Effattà Editrice
- Pratkanis, A. R., & Shadel, D. (2005) *Weapons of fraud: A source book for fraud fighters*. Seattle: AARP Washington.
- Pratkanis, A. R. & Aronson, E. (2001). *Age of Propaganda: The Everyday Use and Abuse of Persuasion*. W. H. Freeman. (Originariamente pubblicato nel 1991)
- Pravettoni, G., Leotta, S.N., & Russo, V., In Moderato, P., Rovetto, F. (2015). *Psicologo: verso la professione*. McGraw-Hill Education
- Premack, D., & Woodruff, G. (1978). Does the chimpanzee have a theory of mind? *Behavioral and Brain Sciences, 1*(4), 515–526. <https://doi.org/10.1017/S0140525X00076512>
- Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik & T. A. Salthouse (Eds.), *The handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Richards, M., & Wadsworth, M. E. J. (2004). Long term effects of early adversity on cognitive function. *Archives of Disease in Childhood, 89*(10), 922–927. <https://doi.org/10.1136/adc.2003.032490>
- Ripamonti, C. A. (2015). *Manuale di psicologia della salute*. Prospettive cliniche, dinamiche e relazionali. Il Mulino.

- Roberts, B. W., Walton, K. E., & Viechtbauer, W. (2006). Patterns of mean-level change in personality traits across the life course: A meta-analysis of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, 132(1), 1–25. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.1.1>
- Rosi, A., Vecchi, T., & Cavallini, E. (2019). Metacognitive-strategy training promotes decision-making ability in older adults. *Open Psychology*, 1(1), 200-214.
- Ross, M., Grossmann, I., & Schryer, E. (2014). Contrary to psychological and popular opinion, there is no compelling evidence that older adults are disproportionately victimized by consumer fraud. *Perspect. Perspectives on Psychological Science*. Vol. 9(4), 427–442. doi: 10.1177/1745691614535935
- Rotter, J. B. (1966). Are you the master of your fate? Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, 1-28.
- Rotter, J. B. (1976). Some problems and misconceptions related to the construct of internal versus external reinforcement. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 56-67.
- Ryff, C. D., & Keyes, C. L. M. (1995). The structure of psychological Well-being revisited, *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 719-727.
- Ryff, C. D. & Singer, B. (1998). The contours of positive human health. *Psychol. Inq.* 9, 1-28.
- Salthouse, T. (2012). Consequences of age-related cognitive declines. *Annu. Rev. Psychol.* 63, 201–226. doi: 10.1146/annurev-psych-120710-100328.
- Salthouse, T. A. (2009). *Relations between Age and Cognitive Functioning Major Issues in Cognitive Aging*. New York, NY: Oxford University Press. doi: 10.1093/acprof:oso/9780195372151.001.0001
- Salthouse, T. A., Atkinson, T. M., & Berish, D. E. (2003). Executive functioning as a potential mediator of age-related cognitive decline in normal adults. *J. Exp. Psychol. Gen.* 132, 566-594. doi:10.1037/0096-3445.132.4.566
- Samanez-Larkin, G.R., Gibbs, S. E. B., Khanna, K., Nielsen, L., Carstensen, L. L., & Knutson, B. Anticipation of Monetary Gain but Not Loss in Healthy Older Adults. *Nature Neuroscience*, Vol.10, No. 6, pp. 787-791.
- Sanavio, E. & Cornoldi, C. (2001). *Psicologia clinica*. Terza edizione aggiornata al DSM-5, il Mulino.
- Satz, P. (1993). Brain reserve capacity on symptom onset after brain injury: A formulation and review of evidence for threshold theory. *Neuropsychology*, 7(3), 273–295. <https://doi.org/10.1037/0894-4105.7.3.273>.
- Schoepfer, A., & Piquero, N. L. (2009). Studying the correlates of fraud victimization and reporting, *Journal of Criminal Justice* 37(2):209-215, doi:10.1016/j.jcrimjus.2009.02.003
- Seligman, M. E. P. (2012) *Flourishing-A New Understanding of Happiness and Well-Being*. Atria Press, Philadelphia.
- Shadel, D., & John.T. (1994) *Schemes & scams: A practical guide for outwitting today's con artist*. Los Angeles, CA: Newcastle Publishing Company.
- Shadel, D. P., & Schweitzer-Pak, K. B. (2007). *The psychology of consumer fraud*. S.I. Tilburg University.
- Shang, Y., Wu, Z., Du, X., Jiang, Y., Ma, B., & Chi, M. (2022). The psychology of the Internet fraud victimization of older adults. *Frontiers in Psychology*, 13:912242. doi:10.3389/fpsyg.2022.912242
- Shao, J., Zhang, Q., Ren, Y., Li, X., & Lin, T. (2019). Why are older adults' victims of fraud? Current knowledge and prospects regarding older adults' vulnerability to fraud. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, Vol. 31, NO. 3, 225-243. <https://doi.org/10.1080/08946566.2019.1625842>.
- Silverstein, M., & Parker, M. G. (2002). Leisure Activities and Quality of Life among the Oldest Old in Sweden. *Research on Aging*, 24(5), 528-547. <https://doi.org/10.1177/0164027502245003>
- Smith, J., & Baltes, P. B. (1999). Trends and profiles of psychological functioning in very old age. In P. B. Baltes & K. U. Mayer (Eds.), *The Berlin Aging Study: Aging from 70 to 100* (pp. 197–226). Cambridge University Press.
- Smith, R. (1999). *Fraud and financial abuse of older persons*. Canberra, ACT, Australia: Australian Institute of Criminology.

- Spielberger, C. D., Gorsuch, R. L., Lushene, R., Vagg, P. R., & Jacobs, G. A. (1983). *Manual for the State-Trait Anxiety Inventory*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Spitzer, R. L., Kroenke, K., Williams, J. B., & Löwe, B. (2006). A brief measure for assessing generalized anxiety disorder: the GAD-7. *Arch Intern Med*. 166(10):1092-7. doi: 10.1001/archinte.166.10.1092. PMID: 16717171.
- Spreng, R. N., Karlawish, J., & Marson, D. C. (2016). Cognitive, social, and neural determinants of diminished decision-making and financial exploitation risk in aging and dementia. A review and new model. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, vol. 28, NOS. 4-5, 320-344. <http://dx.doi.org/10.1080/08946566.2016.1237918>.
- Stern, Y. (2002). What is cognitive reserve? Theory and research application of the reserve concept. *J Int Neuropsychol Soc*. 8(3):448-60. PMID: 11939702.
- Stern, Y. (2006). Cognitive reserve and Alzheimer disease. *Alzheimer Dis Assoc Disord* 20(3 Suppl 2):S69-74. doi: 10.1097/00002093-200607001-00010. PMID: 16917199.
- Sweeney, C. D., & Ceci, S. J. (2014). Deception detection, transmission, and modality in age and sex. *Frontiers in Psychology*, Vol. 5, Article 590. doi 10.3389/fpsyg.2014.00590.
- Stanovich, K. E., West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: implications for the rationality debate? *Behav Brain Sci*. 23(5):645-65; discussion 665-726. doi: 10.1017/s0140525x00003435. PMID: 11301544.
- Sturm, V., Datta, S., Roy, A., Sible, I., Kosik, E., Vezirsi, C., Chow, T., Morris, N., Neuhaus, J., Kramer, J., Miller, B., Holley, S., & Keltner, D. (2020). Big Smile, Small Self: Awe Walks promote Prosocial Positive Emotions in Older Adults. *American Psychological Association*, ISSN. 1528-3542. <http://dx.doi.org/10.1037/emo0000876>.
- Tancredi, V. (2013). *Io non abbocco! Storie di anziani e truffatori*. Edizioni Gruppo Abele
- Tennant, R., Hiller, L., Fishwick, R., Platt, S., Joseph, S., Weich, S., Parkinson, J., Secker, J., & Stewart-Brown, S. (2007). The Warwick-Edinburg Mental Well-being Scale (WEMWBS): development and UK validation. *Health and Quality of Life Outcomes* 2007, 5:63. doi: 10.1186/1477-7525-5-63
- Teunisse, A. K., Case, T. I., Fitness, J., & Sweller, N. (2020) I Should Have Known Better: Development of a Self-Report Measure of Gullibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*. Vol. 46(3) 408-423. doi: 10.1177/0146167219858641
- Titus, R. M., Heinzelmann F., & Boyle J. M. (1995), *Victimization of Persons by Fraud Reprinted from Crime & Delinquency*, Vol. 41, No 1, U.S. Department of Justice.
- Titus, R.A. (1999) The victimology of fraud. Paper presented at the Restoration for Victims of Crime Conference, *Australian Institute of Criminology*, Melbourne, Australia.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology* Vol. 5, Issue 2, Pages 207-232. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristic and Biases. Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *Science*, Vol. 185, No. 4157, pp. 1124-1131.
- USA Fraud Book. *Protecting Older Americans against Fraud*. United States Senate Special Committee on Aging. https://www.aging.senate.gov/imo/media/doc/fraud_book_2023__english.pdf
- Von Faber, M., Bootsma-van der Wiel, A., van Exel, E., Gussekloo, J., Lagaay, A. M., van Dongen, E., Knook, D. L., van der Geest, S., & Westendorp, R. G. (2001). Successful aging in the oldest old: Who can be characterized as successfully aged? *Arch Intern Med*. Dec 10-24;161(22):2694-700. doi: 10.1001/archinte.161.22.2694. PMID: 11732934.
- White, S., Hill, E., Happé, F., & Frith, U. (2009). Revisiting the strange stories: revealing mentalizing impairments in autism. *Child Dev*. 80(4):1097-117. doi: 10.1111/j.1467-8624.2009.01319.x.
- Whitty, M. T. (2013). The scammers persuasive techniques model Development of a Stage Model to Explain the Online Dating Romance Scam *BRIT. J. CRIMINOL*. 53, 665–684.
- Whitty, M. T., & Buchanan, T. (2015). The online dating romance scam: the psychological impact on victims – both financial and non- financial. *Criminology and Crime Justice*, 1-19. doi: 10.1177/1748895815603773.

- Whitty, M. T. (2020). Is there a scam for Everyone? Psychologically Profiling Cyberscam Victims. *European Journal on Criminal Policy and Research*, 26:399-409. <https://doi.org/10.1007/s10610-020-09458-x>
- Wimmer, H., & Perner, J. (1983). Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, 13 (1983) 103--128
- Wood, S., Rakela, B., Liu, P.J., Navarro, A.E., Bernatz, S., Wilber, K. H., Allen, R., & Homier, D. (2014). Neuropsychological profiles of Victims of Financial Elder Exploitation at the Los Angeles County of Elder Abuse Forensic Center. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 26: 414-423. doi: 10.1080/08946566.2014.881270.
- World Health Organization (2015), *World report on ageing and health*. <https://www.who.int/publications/i/item/9789241565042>
- World Health Organization. (2002). *Active ageing: a policy framework*. World Health Organization. <https://iris.who.int/handle/10665/67215>
- World Health Organization (2022). *Tackling abuse of older people: five priorities for the United Nations Decade of Healthy Ageing (2021–2030)*. Geneva. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO.
- Yan, X., Lu, P., Wei, D., & Sun, Y. (2021). Research on influencing factors and countermeasures of elderly telecom network fraud identification and prevention. *J. China Univ.* 13–19.
- Yesavage, J. A., Brink, T. L., Rose, T. L., Lum, O., Huang, V., Adey, M., & Leirer, O. (1983). *Geriatric Depression Scale (GDS)* [Database record]. APA PsycTests. <https://doi.org/10.1037/t00930-000>.
- Yildirim, H., Isik, K., Gulcek, E., & Aylaz, R. (2020). Effect of the Education Which is Offered in Accordance with Bandura's Social Learning Theory on Children's Health Locus of Control, Perceptions and Behaviors. *International Journal of Caring Sciences*, Vol. 13, Issue 2, Page 1365.
- Young M. H., Lawrie, L., Schaefer, A., & Phillips, L.H. (2021). The Effects of Adult Aging and Culture on Theory of Mind. *Journals of Gerontology: Psychological Sciences*. Vol. XX, No. XX, 1-9. Doi: 10.1093/gerontb/gbab093
- Zuffi, M. Il concetto di riserva cognitiva. *Blog Gruppo Multimedica*. <https://multimedica.it/news/il-concetto-di-riserva-cognitiva/>

Appendice 1:

Il Training Sperimentale “Pensiamoci bene” intervento di prevenzione contro le truffe



Il training si è sviluppato in otto incontri settimanali di 90 minuti tra ottobre e dicembre 2023 in tre diverse sedi a Seregno: il Centro Nobili, il Centro di Via Cavour e il Centro San Salvatore. Il protocollo del training si basa su un approccio conversazionale di *active learning* (apprendimento attivo) dove i partecipanti attraverso diversi esercizi vengono

stimolati a essere partecipanti attivi. Nell’ *active learning* sono importanti: 1. il *coinvolgimento attivo*; 2. il fornire *feedback* correttivi ed esplicativi in modo che risultino chiare le motivazioni e le conseguenze delle diverse affermazioni; 3. la *discussione*, dove è importante far partecipare e coinvolgere tutti. Questi tre aspetti verranno applicati in tutte le attività del training.

Sono otto i punti importanti del training *Pensiamoci bene*:

1. proiettare le diapositive e il materiale visivo,
2. creare un clima positivo e aperto dove c’è spazio per tutti i partecipanti del training di esprimersi senza essere giudicati,
3. coinvolgere e motivare i partecipanti nel fornire le risposte a ciascun esercizio,
4. coinvolgere sempre almeno 3 o 4 persone nelle discussioni e nelle risposte alle attività,
5. cercare di far partecipare tutti alla discussione perché la discussione è anche un momento di ragionamento,
6. commentare gli esercizi inserendo esempi realistici, stimolando i partecipanti a pensare ad esempi reali,
7. riassumere i punti fondamentali dell’esercizio e della discussione alla conclusione dell’attività,
8. ringraziare alla fine dell’incontro e ricordare la date e l’orario del prossimo appuntamento.

Con i partecipanti dei corsi è stato deciso di fare una chiamata per ricordare l’incontro, la mattina dell’incontro stesso o il giorno prima. Un aspetto importante del training sono le domande poste ai partecipanti dopo la visione del materiale visivo per stimolare il ragionamento e per allenare le capacità di intercettare le dinamiche delle truffe.

Il corso parte da concetti più generali e più teorici del capire cosa sono le truffe, chi può essere il truffatore (moduli 1 e 2), ad argomenti sempre più specifici come l’allenamento della *Teoria della Mente* (moduli 3 e 4), *l’analisi decisionale* (moduli 5 e 6) per arrivare all’analisi di una situazione di truffa per capire come usare le varie strategie e cosa si può fare (moduli 7 e 8). I principi del

protocollo sono quattro:

1. l'approccio *conversazionale* delle discussioni di gruppo;
2. l'approccio *learner-oriented*, con i *feedback* correttivi ed esplicativi per indirizzare i partecipanti verso le risposte corrette;
3. l'aspetto *metacognitivo*, il riflettere cioè sui propri pensieri e quelli degli altri;
4. il *role-playing*, dove vengono simulate situazioni e applicate le strategie per promuovere la generalizzazione (*transfer effect*) dell'apprendimento, che significa applicare le nuove competenze apprese anche ad altre abilità, attraverso l'uso di principi metacognitivi e strategie analitiche.

Tabella 1. Contenuto dei moduli dell'intervento sperimentale *Pensiamoci bene*.

Sessione	Training sperimentale	"Pensiamoci bene"
Incontro 1	<i>Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Introduzione al corso • Esempi di truffe e spiegazione del comportamento di inganno • Introduzione e applicazione della <i>Teoria della Mente (ToM)</i> nella comprensione dell'inganno
Incontro 2	<i>Ti conosco, non mi fregghi: identikit del truffatore</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi dei comportamenti di inganno e identikit del truffatore • <i>Attività</i>: identificazione dei comportamenti di inganno tramite filmati
Incontro 3	<i>Alleniamo la mente a conoscere le emozioni e le intenzioni dell'altro</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Attività</i>: analisi del comportamento di inganno e delle emozioni all'interno di immagini statiche • <i>Attività</i>: identificazione dei comportamenti di inganno e stati emotivi tramite filmati
Incontro 4	<i>L'apparenza inganna: come riconoscere l'inganno?</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Attività</i>: credenze e comprensione del comportamento di inganno tramite vignette • <i>Attività</i>: credenze e comprensione del comportamento di inganno tramite storie
Incontro 5	<i>Pensieri lenti e veloci: promuovere decisioni riflessive</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Introduzione all'<i>analisi decisionale</i> • <i>Attività</i>: applicazione <i>analisi decisionale</i> a situazione emotiva
Incontro 6	<i>Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Attività</i>: applicazione <i>analisi decisionale</i> in situazione ambigue • <i>Attività</i>: analisi e comprensione di una situazione di inganno emotiva
Incontro 7	<i>Cosa fare se sono stato truffato?</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Attività</i>: simulazione di truffe tramite <i>role-playing</i>
Incontro 8	<i>Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Attività</i>: Raccontami tu, riflessione emotiva e comportamentale di una situazione di truffa.

Modulo 1: Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe.

Attività 1: Introduzione al corso

Attività 2: Esempi di truffe e spiegazione del comportamento di inganno

Attività 3: Introduzione e applicazione della *Teoria della Mente* nella comprensione dell'inganno

Nel primo modulo è stata fatta una introduzione al corso e spiegato che è stato sviluppato per allenare il pensiero a riconoscere ed evitare le truffe. È stato sottolineato il concetto del coinvolgimento attivo nel training, durante il quale verranno mostrati video, disegni, storie e verranno fatti esercizi pratici nei quali applicare la teoria, e l'importanza di rispettare ed ascoltare gli altri. Sono stati spiegati gli obiettivi del corso: 1) rendere la mente flessibile per comprendere le situazioni di truffe, 2) ragionare e analizzare le situazioni di inganno e di manipolazione e 3) la promozione di un ragionamento attivo. È stato illustrato il calendario del corso e spiegata l'importanza di essere presenti a tutti gli incontri per massimizzare il risultato del training in quanto gli incontri sviluppano argomenti da concetti più ampi a concetti sempre più specifici ed inoltre, essendo il corso uno studio in collaborazione con l'Università di Pavia, la presenza costante è importante per la compilazione dei questionari.

All'inizio dell'incontro è stato fatto un giro di presentazioni in cui ognuno ha detto il proprio nome, l'età e il perché della partecipazione al corso. Diversi partecipanti al corso si conoscevano già in quanto frequentano altre attività proposte dal centro diurno per anziani dove si svolge il training sperimentale. È stato previsto, in base all'esperienza nella conduzione di gruppi nei centri diurni per anziani, un dropout del 30%. L'anziano può essere impossibilitato a frequentare il corso, per esempio per motivi di brutto tempo, di bisogno di assistenza nel trasporto, di viste mediche, di problemi di salute ecc.



Come prima attività del corso è stata mostrata una vignetta con la richiesta di descrivere l'immagine. Sono state fatte alcune domande per stimolare la condivisione e la conversazione: Sono persone che si conoscono? Come sono vestiti? Cosa stanno facendo? Cosa caratterizza questa immagine?

È stato spiegato cos'è la truffa, “uno schema fraudolento o disonesto volto a truffare una persona al fine di sottrarre denaro, oggetti di valore o dettagli personali”, ed è stata posta particolare attenzione al concetto di *inganno*, alla volontà di raggirare la persona, le differenze tra reato di truffa e reato di furto e al fatto che tutti possiamo essere vittime di truffa, a tutti può arrivare per

esempio sul cellulare il messaggio “Ciao sono tua figlia e ho perso il telefono. Mi scrivi a questo numero...?” L’importanza in questo primo esercizio è di fare ragionare la persona sul concetto dell’*inganno*, su come nella prima vignetta c’è un furto ma che questo avviene attraverso il meccanismo dell’*inganno*. Il primo modulo è un modulo generale in cui però è importante evidenziare anche l’aspetto *emotivo*. Sono stati letti insieme agli anziani quattro racconti per ragionare sul perché capitano certe situazioni, attraverso le seguenti domande poste alla fine dei racconti:

1. Cos’è successo in questa situazione?
2. Quali sono stati gli aspetti su cui hanno fatto leva i truffatori?

Storia 1: La mattina la signora Maria riceve una chiamata sul telefono fisso di casa. “Buongiorno Signora, sono l’avvocato Pezzullo. È da sola in casa? La contatto perché nella mattina di oggi ho ricevuto una chiamata dai Carabinieri di Milano perché c’è stato un tamponamento in cui era coinvolto suo figlio con l’auto targata FL15982. Dai controlli è emerso che l’assicurazione dell’auto di suo figlio era scaduta. Adesso si trova dai Carabinieri in stato di fermo. Le detto il numero dei carabinieri così li chiama: 02 27207081.” La signora Maria chiama e risponde una voce maschile che le dice: “L’auto di suo figlio Matteo, in seguito ad un incidente, purtroppo è risultata non coperta da assicurazione. Vorrei evitare di denunciare suo figlio perché altrimenti siamo costretti a ritirargli la patente e l’auto con conseguenze gravi anche lavorative. Però non si preoccupi, non voglio fare la parte del Maresciallo cattivo perché ho visto che suo figlio è un bravo ragazzo e lo voglio aiutare. L’avvocato ho proposto di procedere subito con il pagamento dell’assicurazione che ammonta a 800 euro, così compare tutto subito nei nostri terminali ed evitiamo di denunciare l’accaduto. Va bene? Le lascio gli estremi del conto sul quale fare il bonifico. Faccia più presto possibile.”

Dopo il racconto vengono poste le due domande per fare ragionare su quanto è accaduto nella storia. La truffa viene categorizzata come una *truffa telefonica* o anche *truffa sulle commissioni anticipate* o *truffa dell’avvocato*. In questa truffa la vittima viene presa alla sprovvista ed è portata a non ragionare con la dovuta attenzione su quello che le viene detto e chiesto di fare. In questa situazione viene evidenziato l’aspetto *emotivo*, si tratta di un incidente dove è stato coinvolto il figlio e attraverso questo elemento il truffatore cerca di ingannare la persona.

Storia 2: Il signore e la signora Rossi vivono in una piccola palazzina. Nel mese di settembre, a seguito di varie perdite di gas, sotto la casa dei signori Rossi sono stati avviati dei lavori di

manutenzione alle tubazioni di metano. Una mattina il signore e la signora Rossi entrano a casa dal loro giro e, in prossimità del portone di casa, si presentano alle loro spalle due persone vestite da operai. Uno dei due operai si avvicina al Sig. Rossi e chiede di controllare i tubi del gas in cucina in quanto tecnici della Società AGSM. “Per evitare perdite future stiamo verificando gli impianti a gas di tutti gli appartamenti del palazzo. Abbiamo già controllato gli appartamenti dei vostri vicini. Vi chiediamo se possiamo controllare anche il vostro impianto.”

Il sig. e la sig.ra Rossi fanno entrare i due tecnici. Una volta conclusi i lavori in cucina si rivolgono ai signori Rossi dicendo. “Purtroppo, c’è un guasto nel vostro impianto che deve essere riparato immediatamente altrimenti c’è il rischio di perdita di gas e di esplosione. Non preoccupatevi che ripariamo tutto subito.” Al termine del lavoro i due operai chiedono ai signori Rossi il pagamento del servizio di 300 euro essendo un extra rispetto al lavoro che dovevano effettuare.

Dopo il racconto vengono poste le due domande per fare ragionare su quanto è accaduto nella storia. Si categorizza la truffa come *truffa dei falsi operai o funzionari*. In queste truffe la vittima viene raggirata con la scusa di dover controllare il contatore del gas, luce o del telefono o di controllare la posizione pensionistica o contributiva. I truffatori sfruttano le potenziali gravi conseguenze di un malfunzionamento tecnico o la presunta mancanza di un qualche adempimento burocratico.

Storia 3: Un pomeriggio di aprile, la Sig.ra Lucia riceve un messaggio dalla banca sul proprio cellulare. “Per questioni di sicurezza deve cambiare le credenziali di accesso all’applicazione. È sufficiente cliccare sul link di seguito: <http://www.bancaBPMcredenziali.it>.” Subito dopo riceve una chiamata da un numero sconosciuto “Buongiorno Signora, siamo della banca. Abbiamo rilevato dei movimenti sospetti con la sua carta di credito e al momento attuale risulta che qualcuno ha effettuato 3 operazioni di acquisto online con ammontare di 1500 euro. Lei è a conoscenza di queste operazioni?”

La signora Lucia risponde di no. La banca continua. “Le abbiamo inviato un link. Mi conferma che il suo pin di accesso è 455296? Dovrebbe accedere con le sue credenziali”. La signora Lucia fidandosi dell’operatore in quanto le ha comunicato il suo pin correttamente, reimposta le credenziali della banca. Subito dopo riceve nuovamente una chiamata dove Le viene comunicato che le sue carte verranno bloccate e i soldi sottratti verranno ricaricati sul conto, di non preoccuparsi. La signora Lucia non viene più contattata ma le vengono sottratti del suo conto in banca più di 5000 euro.

Dopo il racconto vengono poste le due domande per fare ragionare su quanto è accaduto nella

storia. La tipologia di truffa viene categorizzata come *truffa online (truffa d'acquisto o furto d'identità)* dove il truffatore agisce tramite siti web che offrono l'acquisto di prodotti inesistenti o malfunzionanti, o tramite l'invio di link attraverso cui rubare dati personali della vittima per sottrarre denaro o l'identità.

Storia 4: Il signor Claudio è vedovo e vive da solo. Quasi tutti i giorni passeggia in un parco vicino a casa propria. Un giorno, prima della solita passeggiata, passa in posta per ritirare la pensione e si siede su una panchina. Gli si avvicina una donna di nome Silvia dai modi molto gentili e incominciano a parlare. Si instaura fin da subito un'ottima relazione e Silvia gli rivolge complimenti e molte attenzioni. Il signor Claudio invita Silvia a bere un caffè. Lei gli propone di allontanarsi da occhi indiscreti per trascorrere insieme il pomeriggio e approfondire così la conoscenza con la promessa di scambiarsi anche effusioni. Una volta rimasti soli in un luogo appartato, tra una carezza e un complimento, si promettono di rivedersi il giorno dopo. Una volta arrivato a casa il signor Claudio si rende conto di non avere più il portafoglio con i 1.200 euro di pensione appena ritirata.

Dopo il racconto vengono poste le due domande per fare ragionare su quanto è accaduto nella storia. La truffa viene categorizzata come una *truffa romantica* che sfrutta la sfera dei sentimenti con l'obiettivo di ottenere qualcosa per guadagno personale. Questa tipologia di truffa avviene anche online tramite i social network.

Gli esempi in questo primo modulo sono molto generali e non si entra nei particolari. È un modulo dove vengono introdotti alcuni tipi di truffa e sottolineato l'aspetto dell'*inganno* e il coinvolgimento *emotivo* che caratterizza la truffa. Anche le esperienze personali possono essere utili come materiale di riflessione analizzando gli esempi attraverso le stesse domande. In generale sarebbe meglio tenere le esperienze personali per un momento dedicato alla fine del modulo oppure nell'ultimo modulo per non distrarre dal tema del corso (*off-topic*).

È stata illustrata la *Teoria della Mente* con l'uso di una parte teorica riportata sulle slide e attraverso esempi concreti. È stato spiegato che per rilevare l'inganno bisogna essere capaci di comprendere le intenzioni delle persone e che questa abilità, che sviluppiamo da bambini e che manteniamo nella vita adulta ma che tende a indebolirsi con l'età, ci serve per muoverci nel mondo delle relazioni sociali quotidiane. La *Teoria delle Mente* è l'abilità di attribuire stati mentali, credenze, emozioni, desideri, intenzioni e pensieri, a sé e agli altri e di prevedere il proprio e

l'altrui comportamento e ci permette di essere in grado di capire che il comportamento degli esseri umani è mosso da questi stati mentali, i quali costituiscono la motivazione ultima delle nostre azioni.

- Attribuire stati mentali a sé stessi e agli altri
- Attribuire una causa al comportamento degli altri
- Predire il comportamento degli altri
- Anticipare le conseguenze psicologiche degli eventi
- Guidare il proprio comportamento

Per illustrare la *Teoria della Mente* è stato raccontato come esempio l'incontro con un amico che ha appena subito un grave intervento mentre vorremmo raccontargli della nascita di nostro nipote. Ci rendiamo conto che il suo stato emotivo non è adeguato e rispettiamo la situazione non raccontando la nostra felicità. Un altro esempio presentato è quello del bambino che sale sulla sedia vicino al mobile in cucina. Il primo pensiero probabilmente è che si potrà fare del male, che potrà cadere. Ma bisogna immaginare cosa vuole il bambino, perché sale sulla sedia? Nell'armadio ci sono i biscotti e probabilmente vuole arrivare proprio lì. In questo modo attribuiamo un pensiero al bambino, una motivazione al suo comportamento pericoloso, e per evitare che si faccia del male possiamo prendere noi i biscotti che desidera.

L'obiettivo di questo modulo è di *riflettere* sui propri stati mentali per comprendere le emozioni che guidano il nostro comportamento e sugli stati mentali degli altri per comprendere i loro pensieri e le loro intenzioni. Possiamo affermare che per prevedere il comportamento dell'altro bisogna pensare sul pensare. Ognuno di noi è consapevole di cosa sta pensando, di cosa sta facendo "mi sento così perché so che è successa quella cosa" e questa è la consapevolezza. Il truffatore ha una buona *Teoria della Mente* e sa bene come coinvolgere la vittima manipolando il suo pensiero. Nelle quattro storie analizzate c'è un filo conduttore di *paura, urgenza ed emozioni* quindi è importante analizzare la situazione dal punto di vista razionale per ridurre il coinvolgimento emotivo: questo non vuol dire doversi chiudere in casa ma sentire di avere sotto controllo la situazione ed essere consapevoli.

Se avanza tempo in questo modulo si può proporre ai partecipanti di provare a pensare a una situazione:

1. in cui sono stati *bravi* a capire quello che un'altra persona (conoscente o estraneo) stava pensando;
2. in cui *non hanno capito* quello che un'altra persona (conoscente o estraneo) stava pensando.

Questo è utile per verificare se il concetto della *Teoria della Mente* è stato compreso. Si può fare

un esempio di una situazione per stimolare la riflessione.

Modulo 2: *Ti conosco, non mi freghi: identikit del truffatore*

Attività 1: Analisi dell'identikit del truffatore

Attività 2: Filmato: identificazione dei comportamenti di inganno

La prima parte dei moduli è sempre più teorica mentre la seconda parte prevede una parte pratica di scrittura e discussione. Nella prima parte del modulo 2 si riflette sulla figura del truffatore e si ragiona insieme attraverso un serie di domande che vengono discusse in gruppo. Le istruzioni di questo modulo, che valgono per tutti i moduli, sono:

- Illustrare ciascuna domanda
- Far rispondere ai partecipanti
- Rivedere le risposte
- Promuovere la riflessione e coinvolgere attivamente i partecipanti nella discussione

Chi sono i truffatori?

Sono stati mostrati diversi volti di persone per sottolineare che i truffatori possono essere uomini, donne, giovani o anziani, italiani o stranieri. Viene sottolineato che spesso abbiamo in mente uno stereotipo del truffatore ma che non esiste un vero identikit, il truffatore può essere chiunque.

Come si vestono i truffatori?

Sono state fatte vedere immagini di persone vestite in modi diversi per spiegare che se operano in borghese generalmente saranno vestiti in modo elegante, formale e non trasandato oppure in finte divise facendo leva sul fatto che non conosciamo tutte le divise e che quindi sembrano credibili. In entrambi i casi possono usare finti tesserini di riconoscimento.

Come si comportano i truffatori?

Vengono elencate alcune caratteristiche del comportamento del truffatore a cui prestare attenzione:

- Usano modi cordiali ma decisi
- Sono abili nel parlare
- Si dimostrano empatici e generosi
- Si mostrano colti ed esperti in ciò che propongono alla vittima
- Cercano di disorientare la vittima con molte parole ed informazioni
- Raccontano cose complicate e usano termini di difficile comprensione allo scopo di confondere la vittima
- Mettono fretta alla vittima per concludere un affare

Cosa fanno credere i truffatori?

- Di conoscere la vittima
- Di conoscere figli, mariti o parenti
- Di essere finti funzionari o falsi incaricati
- Di essere stati mandati da un conoscente
- L'esistenza di finti incidenti, finti pacchi, finti esperti

Come ingannano le vittime?

- Fanno leva sui *sentimenti e le emozioni* delle vittime
- Creano nella vittima *emozioni positive* (conforto) o *negative* (paura, panico)
- *Manipolano i pensieri* della vittima nel far credere che sia successo qualcosa
- Possono utilizzare un *complice che vuole offrire "aiuto"* alla vittima
- Creano una *situazione sociale di fiducia*

Tutte le domande che vengono rivolte agli anziani che partecipano alla sperimentazione servono a fornire informazioni, a far ragionare e condividere. Non esiste una risposta giusta o sbagliata ma può essere utile correggere certe risposte evitando ad esempio gli stereotipi. Se le persone fanno fatica a rispondere può essere utile fornire degli esempi concreti per aiutarle nel ragionamento. È stato spiegato che le truffe si evolvono con il tempo: per esempio la diminuzione o sparizione dei casi della *truffa della pensione* è dovuta al fatto che la pensione non viene più ritirata personalmente in banca o alla posta, mentre invece con l'aumento dell'utilizzo di Internet sono aumentate *le truffe online*.

Nella seconda attività è stato mostrato un filmato, sono state consegnate le domande ai partecipanti affinché rispondessero in forma scritta e poi successivamente poste le domande e ascoltate le risposte fornendo *feedback*. Nella discussione è stata promossa la riflessione e il coinvolgimento di tutti i partecipanti.

Il filmato racconta una situazione di truffa porta a porta dove il truffatore racconta alla signora che ha aperto la porta, che sua madre è molto malata e che ha bisogno di soldi. Il truffatore cerca di convincere la signora e suo marito, inizialmente restii, a comprare un candelabro d'argento che il truffatore, una volta concluso l'affare, scambia con un candelabro fatto di altro materiale. Questo scambio viene fatto mentre fa cadere un vaso con i fiori dal tavolo distraendo la coppia.

Dopo la visione, il filmato viene analizzato usando le conoscenze sulla *Teoria della Mente* e l'inganno. Le risposte alle domande vengono fornite in modo scritto perché questa modalità aiuta a portare la riflessione più in profondità. Dopo la discussione, il video viene fatto vedere una

seconda volta per permettere di capire meglio le dinamiche della truffa una volta che i partecipanti hanno discusso e riflettuto insieme.

- Cosa è successo in questo filmato?
- Come si presenta fisicamente il truffatore?
- Perché secondo voi la donna lo fa entrare in casa?
- Cosa fa credere il truffatore ai due coniugi?
- Quali sono gli inganni che mette in atto il truffatore ai due coniugi?
- Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore?
- Come avrebbero potuto evitare l'inganno?

È stato sottolineato che le truffe possono capitare a tutti e quindi di non sentirsi in colpa o di vergognarsi ma segnalare la truffa avvenuta e non isolarsi per timore che possa capitare di nuovo o per sentimenti di ridotta autoefficacia.

Modulo 3: *Alleniamo la mente a conoscere le emozioni e le intenzioni dell'altro*

Attività 1: Immagine fissa: analisi dell'inganno e delle emozioni

Attività 2: Filmato: analisi del comportamento di inganno e delle emozioni (parte 1)

Attività 3: Filmato: analisi del comportamento di inganno e delle emozioni (parte 2)

Nei moduli 3, 4, 5 e 6 il training diventa più complesso perché si approfondiscono la *Teoria della Mente* e i *processi decisionali* cercando di capire i pensieri, le credenze, le emozioni e le intenzioni dell'altro e cercando strategie per poter affrontare le situazioni di truffa e del perché si cade in inganno soprattutto quando c'è un coinvolgimento *emotivo*. Il materiale proposto serve a ragionare e generalizzare i vari aspetti anche nella vita quotidiana, e l'uso di materiale diverso, immagini fisse, video, disegni, aiuta la flessibilità della mente e la generalizzazione.

Nella prima attività è stata mostrata l'immagine di un uomo circondato da alcune donne con la richiesta di osservare bene, le domande sono state poste in modo orale, sono state ascoltate le risposte fornendo un *feedback* e promossa la riflessione coinvolgendo attivamente i partecipanti nella discussione.

Analizziamo l'immagine:



- Secondo voi, cosa sta succedendo in questa immagine?
- Perché secondo voi il signore con lo zaino sta parlando con le ragazze?
- Secondo voi, cosa sta pensando e quali emozioni sta provando il signore con lo zaino?
- Secondo voi, cosa stanno pensando e quali emozioni stanno provando le ragazze?
- In che modo le ragazze riescono a ingannare il signore con lo zaino?

Si ragiona insieme su cosa le persone stanno provando, sul loro comportamento, che intenzioni hanno e che emozioni stanno provando per allenare l'abilità di riconoscimento e per non fermarci all'osservazione "a me non accadrebbe mai." A tale scopo anche la capacità di mettersi nei panni del truffatore è importante. Anche l'aspetto dell'inganno dovrebbe evidenziarsi attraverso le risposte e come sia potuto succedere grazie al coinvolgimento emotivo del signore, cosa stia pensando e provando in questa situazione: forse sta cercando di essere gentile e di ascoltare le ragazze. Le domande partono da aspetti generali ed entrano sempre di più nello specifico per allenare le abilità di ragionamento. Importante in questo modulo è tornare sul concetto che il truffatore può essere chiunque e quindi cercare di non alimentare stereotipi e pregiudizi. Dopo l'esercizio si fa un riassunto degli aspetti emersi.

Nella seconda attività è stato mostrato un filmato per l'analisi del comportamento di inganno e delle emozioni. È stato consegnato un foglio con le domande scritte. Le domande sono state poste ai partecipanti in modo orale e sono state ascoltate insieme le risposte fornendo il *feedback*. La discussione ha promosso la riflessione dove sono stati coinvolti attivamente i partecipanti.

Il filmato fa vedere una signora fuori dalla banca che ha ritirato dei soldi. Le si avvicina una persona che afferma di essere il direttore della banca e dice che purtroppo alcune banconote false sono andate a finire nel bancomat, di aspettarlo in modo che lui può sostituirle con banconote non contraffatte. C'è una terza persona (un complice), un uomo, che avendo anche lui ritirato dei soldi dal bancomat aspetta che vengano sostituiti con valuta autentica. Il direttore della banca torna e cambia prima i soldi al complice e poi alla signora, facendo firmare a entrambi dei documenti. La signora successivamente va in un bar e pagando il caffè scopre che le sono stati consegnati dei soldi falsi.

- Cosa è successo in questo filmato?
- Secondo voi, il truffatore opera da solo o con un complice?
- Cosa fa credere alla donna il truffatore (o i truffatori)?
- Come fa il truffatore (o i truffatori) a ingannare la donna?
- Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore (o i truffatori).
- Secondo voi, perché la donna gli consegna i soldi?

Importante in questa attività è sapersi mettere nei panni della signora in quella specifica situazione, e non pensare quello che si sarebbe fatto personalmente. Si approfondisce la figura del complice, di cosa fa credere il direttore della banca e cosa fa credere il complice alla signora. Quindi si può approfondire l'aspetto sociale del comportamento, di come a livello sociale siamo portati a fare quello che fanno gli altri, ma che questa non è la strategia migliore. Un altro aspetto è quello emotivo, di come la signora possa credere che il complice sia un cliente della banca e di come quindi possa fidarsi. Le domande in generale servono a ragionare sui diversi punti di vista della storia e su come tutti noi ragioniamo in modo diverso. Accogliamo le cose che emergono ma cerchiamo di indirizzare comunque i ragionamenti.

Nella terza attività dell'analisi del comportamento di inganno e delle emozioni, è stato fatto vedere lo stesso filmato fermato in diversi momenti e dove è stato chiesto di rispondere nuovamente alle stesse domande in modo scritto. In questa attività si cerca di ragionare sulle emozioni che può sentire la signora nei vari punti del filmato e quindi non le proprie emozioni, ma spostando la prospettiva. Importante è evidenziare che c'è un cambiamento nelle emozioni della signora, che non sta pensando che viene truffata ma che sta succedendo qualcosa che la mette in difficoltà. Bisogna saper ragionare anche su come si può sentire la signora quando si accorge che ha subito una truffa, che emozioni può provare. Il partecipante del training ha informazioni che la signora nel filmato in quel momento non aveva. Gli esercizi sono utili per fare riflettere sulla teoria affrontata nei primi due moduli. L'ultima domanda invece fa ragionare sulle strategie che si possono applicare per evitare le truffe, su quali azioni si possono intraprendere e sulle persone alle quali si potrebbe chiedere aiuto.

Stop 1 (00:15): Il direttore della banca avvisa la signora di avere ritirato soldi falsi

- Secondo voi, in questo momento, cosa sta pensando e quali emozioni sta provando la donna?

Stop 2 (00:26): Il complice cambia i soldi

- Secondo voi in questo momento, cosa sta pensando e quali emozioni sta provando la signora?
- Secondo voi in questo momento, cosa sta pensando e quali emozioni vuol far credere di

provare il secondo uomo con la barba (complice)?

Stop 3: alla fine del filmato

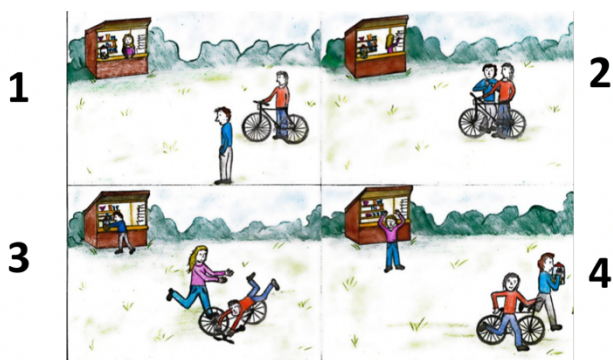
- Secondo voi, quando la donna si accorrerà della truffa, come si sentirà e quali emozioni proverà?
- Vi viene in mente un modo in cui la donna avrebbe potuto evitare la truffa?

Modulo 4: *L'apparenza inganna: come riconoscere l'inganno?*

Attività 1: Vignetta: credenze e comprensione del comportamento di inganno.

Attività 2: Storia: analisi e comprensione del comportamento di inganno.

Il quarto modulo è impostato su processi più complessi e astratti d'inganno e si usano esercizi standardizzati, utilizzati originariamente con pazienti affetti da schizofrenia o da autismo, per allenare l'abilità della *Teoria della Mente* e si basa su vignette e storie. La vignetta è un test nato nell'ambito della schizofrenia (Calso et al., 2020) e adattata all'anziano. In questo caso si tratta di quattro vignette che formano una storia sulla quale ragionare per capire cosa succede a livello dell'inganno.



2 Si osserva la vignetta nel suo insieme. Si chiede di rispondere alle domande in modo orale fornendo le risposte corrette analizzando le quattro vignette separatamente. Si cerca di scomporre la situazione per analizzare i vari aspetti dei personaggi e il loro contesto.

Guardate l'immagine 1: Secondo voi che cosa intende fare la persona con la maglia blu?

Guardate l'immagine 3: Secondo voi, la persona con la maglia rosa (la venditrice) cosa pensa sia successo?

Guardate l'immagine 3: Che cosa intendono fare le persone con la maglia blu e la maglia rossa?

Guardate l'immagine 4: Secondo voi, cosa pensa ora la persona con la maglia rosa (la venditrice) che le due persone intendessero fare?

In questo esercizio deve emergere che il signore con la maglia blu vuole rubare nel baracchino e il signore con la maglia rossa finge di essere caduto per fare uscire la venditrice con la maglia rosa dal baracchino. Se non emerge le persone vanno stimolate nella riflessione con altre domande.

La difficoltà della riflessione in generale è pensare a cosa pensa la persona che ancora non sa di essere ingannata. In tutti gli esercizi si sa il finale ma bisogna mettere in atto dei processi di analisi del pensiero e scomporre le informazioni a disposizione per saper cogliere la differenza tra la propria credenza e quella dell'altro/a (*falsa credenza*).

Analizzare la vignetta intera attraverso le seguenti domande:

- Cos'è successo in questa vignetta?
- Come riescono i due truffatori a ingannare la persona con la maglia rosa (la venditrice)?
- Quali sono gli aspetti su cui fanno leva i due truffatori?

Nella seconda attività è stata letta insieme una storia (si può anche ripetere la lettura se necessario) e viene chiesto di rispondere alle domande in modo scritto. Le domande sono state poste in modo orale ed è stato fornito un *feedback* e la discussione finale. Le *Strange Stories* (Happé, 1994; White, 2009) sono piccole storie in cui succedono cose tra persone e forniscono un mezzo per testare l'abilità di mentalizzazione (Baron-Cohen, Jolliffe, Mortimore, & Robertson, 1997; Gillott, Furniss, & Walter, 2001; Jolliffe & Baron-Cohen, 1999a; Kaland et al., 2005). I partecipanti leggono brevi storie e devono spiegare perché un personaggio dice qualcosa che è palesemente falso. L'attività richiede quindi l'attribuzione di stati mentali come desideri, credenze o intenzioni, e talvolta di stati mentali di ordine superiore come la convinzione di un personaggio su ciò che un altro personaggio sa.

Storia: Antonella e la cena

Antonella sta organizzando una cena con alcune coppie di amici. Quando ormai tutti hanno accettato l'invito, suo marito Mario le dice che lui non potrà esserci, perché quel giorno vuole andare a giocare a carte con gli amici, come ogni settimana. Antonella ci resta molto male, ma dopo qualche istante si ricorda che Mario adora il tartufo così tanto che lo mangerebbe tutti i giorni. Così dice a suo marito: "Oh, beh, non c'è problema. Però è proprio un peccato sai: abbiamo deciso di organizzare una cena a base di tartufo!"

- Antonella vuole che Mario partecipi alla cena?
- Come mai Antonella dice "È proprio un peccato perché abbiamo deciso di organizzare una cena a base di tartufo"?
- Il partecipante è in grado di suggerire un modo migliore per convincere Mario a partecipare alla cena?

In questo racconto Antonella (truffatrice) usa le informazioni che lei ha di Mario (vittima) per creare la situazione della manipolazione. Lei conosce bene suo marito e sa quali argomentazioni usare per convincere il marito con un piccolo inganno a partecipare alla cena. Si lavora su qualcosa che ci motiva, un'emozione (il figlio, il tartufo ecc.) e le domande servono a scomporre un processo per arrivare a comprendere la situazione e analizzarla, allenando la mente anche nelle situazioni di vita reale.

Modulo 5: *Pensieri lenti e veloci: promuovere decisioni riflessive*

Il quinto modulo introduce all'*analisi decisionale*.

Attività 1: Applicazione *analisi decisionale* a situazione emotiva (parte 1)

Attività 2: Applicazione *analisi decisionale* a situazione emotiva (parte 2)

Esercizio (5 minuti): Sono necessarie cinque macchine per produrre cinque palloni in cinque minuti. Quanto tempo occorrerà a cento macchine per fabbricare cento di quei palloni?

Nell'introduzione all'*analisi decisionali* si inizia con questo breve esercizio come introduzione alla spiegazione teorica. La risposta più intuitiva è quella di 100 minuti e si ragiona insieme sull'esercizio e si spiega la teoria *dell'analisi decisionale* dove le decisioni risultano di diversa natura: intuitive detto anche del *sistema 1* che opera in fretta e automaticamente, con poco o nessuno sforzo e nessun senso di controllo volontario o riflessive dette anche del *sistema 2* che indirizza l'attenzione verso le attività mentali impegnative che richiedono focalizzazione, sono decisioni più lente e razionali (Kahneman, 2011). Vengono spiegati i processi implicati nelle decisioni quotidiane: cognitivi, emotivi e sociali come l'attenzione (cognitivo) oppure la presenza di persone convincenti (sociale) oppure il sentirsi insicuri, arrabbiati, agitati (emotivo) e si chiede ai partecipanti di dare degli esempi presi dalla vita quotidiana:

- Provate a pensare a una situazione in cui avete preso una decisione in modo intuitivo
- Provate a pensare a una situazione in cui avete preso una decisione in modo riflessivo

Un esempio di una decisione intuitiva può essere. "Sono andata al super e ho comprato tre etti di prosciutto cotto perché era in offerta, ma non mi serviva", mentre un esempio di una decisione razionale può essere: "Nella riunione di condominio avrei voluto litigare con l'avvocato che abita di sopra perché non vuole partecipare alle spese, ma ho valutato i pro e contro e non sono intervenuta".

Le ricerche ci dicono che decidere solo in modo intuitivo porta a commettere più errori e quando il problema decisionale presenta un numero elevato di informazioni e/o informazioni ambigue,

non siamo in grado di prendere la decisione più vantaggiosa. E quindi è importante analizzare il problema decisionale in modo attivo e per fare questo possiamo porci delle domande riflessive:

1. Qual è la decisione che devo prendere? *Se non ho capito, rileggo o rivaluto il problema fino a quando non ho compreso completamente la situazione.*
2. Quali sono le informazioni principali della situazione?
3. Ho tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione? *Se no, di quali ulteriori informazioni ho bisogno per prendere una decisione?*
4. Chi può aiutarmi in questa decisione?
5. Quali sono le possibili scelte? *Per ogni scelta, prova a pensare anche a come ti sentirai dopo che avrai fatto ciascuna scelta.*

Immagina di esserti recato presso la tua Banca per prelevare 250 euro. Subito dopo avere fatto il prelievo, ti si avvicina un uomo vestito in giacca e cravatta che, con fare allarmato, ti dice di essere un impiegato della banca. Ti dice che le banconote appena ritirate sono false e che è necessario per questo controllare il numero di serie.

1. Qual è la decisione che devo prendere?
2. Quali sono le informazioni principali della situazione?
3. Ho tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione? *Quali sono le informazioni che mancano?*
4. Chi può aiutarmi in questa decisione?
5. Quali sono le possibili scelte?

Storia della signora Maria*

Nella prima parte della prima attività è stata letta insieme la storia e chiesto ai partecipanti di rispondere alle domande in modo scritto. Dopo la lettura sono state poste le domande una alla volta e ascoltate le risposte fornendo il *feedback*. Nella discussione finale è stata promossa la riflessione e la partecipazione di tutti.

Sono più o meno le ore 10:00. La signora Maria decide di fare una focaccia dolce per il compleanno del nipotino. Si accorge che le manca un ingrediente, esce di casa e si incammina lungo il marciapiede.

All'improvviso una macchina la affianca e sente chiamare. "Signora! Signora!".

Dal finestrino della vettura si sporge un giovanotto: "Signora, si fermi, una parola, mi manda suo figlio, sono un amico".

La signora risponde "Di Enrico, un amico di Enrico?".

Il giovanotto dice: “Sì, sì di Enrico... Enrico ha avuto un piccolo incidente...”.

La signora risponde “Incidente?” Dio mio, mi dica cos’è successo. Incidente, ma come? Pensavo fosse in ufficio a quest’ora. Si è fatto male? Dove si trova adesso, in ospedale?”

Il giovanotto risponde: “Tranquilla signora, tranquilla”. Il giovanotto sorride rassicurante, spegne il motore, scende dalla macchina e le si avvicina. È gentile, quasi timido. È di carnagione chiara, piuttosto alta di statura, sui 20-30 anni. Capelli e occhi castani, vestito con giacca e cravatta, un bel giovanotto distinto e educato.

Il giovanotto continua: “Tranquilla, niente di grave, neanche un graffio, gliel’assicuro, solo una botterella alla carrozzeria. Succede con questo traffico. Io mi trovavo con la macchina proprio dietro di lui, così ho potuto aiutarlo. Eravamo usciti insieme per questioni di lavoro, siamo colleghi. Abbiamo trasportato la macchina in un’officina che si trova sulla strada. Il problema è che il meccanico per rimetterla in sesto chiede 4.000 euro e li vuole subito. Sarei intervenuto io ma al momento non ho tale cifra. Enrico allora mi ha detto di correre da sua madre e di farsi dare al più presto i soldi, così che possa sbloccare la macchina e tornare a casa”.

1. Qual è la decisione che deve prendere la signora Maria?
2. Quali sono le informazioni principali della situazione?
3. La signora Maria ha tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione? *Quali informazioni mancano?*
4. Chi può aiutare la signora Maria in questa decisione? *Questa è una domanda centrale per fare ragionare sul fatto che si può chiedere aiuto a qualcuno.*
5. Quali sono le possibili scelte? *Per ogni scelta, prova a metterti nei panni di Maria e immaginare come si sentirà dopo che avrà fatto ciascuna scelta.*

Nella seconda attività è stato letto l’epilogo della storia in cui la signora Maria cade nella truffa e alle domande è stato risposto in modo scritto. Si consegna la storia con le domande scritte e si legge insieme. Le domande sono state poste una alla volta, ascoltate le risposte e fornito il *feedback* cercando di promuovere la riflessione e di coinvolgere attivamente i partecipanti nella discussione.

La signora Maria ha solo un pensiero in testa: come procurarsi i soldi. Sale in casa e mette insieme tutto il contante disponibile, sono in tutto 500 euro. La signora Maria scende dal giovanotto e si scusa che il denaro non è sufficiente. Il giovanotto risponde: “Non si allarmi signora, se crede possiamo fare un salto alla sua banca, l’accompagno io. L’importante è sbrigarsi, arrivare in tempo

prima che chiuda l'officina". La signora si reca in banca insieme al giovane e preleva il contante. "La riaccompagno subito a casa. Nel frattempo, ho chiamato Enrico che fra poco le telefonerà. Io intanto corro da lui, devo accelerare al massimo i tempi e chiudere la storia" dice il giovane.

La signora Maria gli consegna i 4000 euro e il giovane li mette in tasca dileguandosi nel traffico. Alle ore 12.00 Enrico le telefona e solo in quel momento lei si accorge di essere stata truffata.

Analizziamo la storia mettendo insieme gli aspetti del *decision making* e della *Teoria della Mente*.

1. Perché secondo voi la signora Maria consegna i soldi al truffatore?
2. In che modo il truffatore riesce a ingannare la signora Maria?
3. Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore?
4. Come avrebbe potuto evitare la truffa la signora Maria?

*Racconto tratto da "Io non abbocco! Storie di anziani e truffatori" (Tancredi, 2013)

Modulo 6: *Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello*

Attività 1: Messaggio, e-mail, volantino: applicazione dell'*analisi decisionale* in situazioni ambigue

Attività 2: Filmato: analisi e comprensione di una situazione di inganno emotiva (parte 1)

Attività 3: Filmato: analisi e comprensione di una situazione di inganno emotiva (parte 2)

Istruzioni: Nelle attività vengono mostrate un'immagine di un messaggio sul cellulare, un'e-mail e un volantino. Mentre si guarda l'immagine vengono poste le domande in modo orale, ascoltate le risposte e fornito il *feedback*. Viene promossa la riflessione e vengono coinvolti i partecipanti attivamente nella discussione.

1. Immaginate di ricevere questo messaggio sul vostro cellulare:



2. Immaginate di ricevere questa e-mail:



3. Immaginate di vedere affisso all'ingresso della vostra abitazione questo volantino:



Le domande ripetitive servono a rendere più automatico il processo dell'analisi delle informazioni e per ridurre la tendenza a reagire velocemente e impulsivamente. Sono state analizzate le tre situazioni una alla volta riprendendo il ragionamento "lento". La domanda più efficace è quella dell'aiuto, del chi potrebbe aiutare. L'immedesimarsi nella persona che potrebbe aiutarci è la dinamica che a livello decisionale permette il passaggio da intuitivo a razionale. Nella prima e seconda immagine è importante capire da dove arrivano il messaggio WhatsApp e la mail: come è l'indirizzo, ci sono caratteri particolari? Le informazioni nelle due immagini sono le stesse ma cambia la modalità. In questi due esempi verranno rubati dati personali e quindi l'alfabetizzazione digitale è un fattore importante. Nella terza immagine si tratta di vestiti che vengono ritirati e poi rivenduti anzi che essere donati a persone bisognose come indicato nel volantino, e mancano del tutto i riferimenti all'associazione o ente responsabile dell'iniziativa. Si pongono le domande in modo orale come filo conduttore della condivisione, ma sarebbe più indicato come riflessione fare queste attività in modo scritto, questo in base al tempo a disposizione, ed è sufficiente che almeno

una persona risponda ad ogni domanda. Importante nelle varie situazioni è di ragionare prima di agire chiedendosi: “Ho tutte le informazioni? A chi posso chiedere aiuto?”

1. Qual è la decisione che dovete prendere? *Se non avete capito, rileggete o rivalutate il problema fino a quando non avrete compreso completamente la situazione.*
2. Quali sono le informazioni principali della situazione?
3. Avete tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione? *In caso contrario, di quali ulteriori informazioni avreste bisogno per prendere una decisione?*
4. Chi può aiutarvi in questa decisione?
5. Quali sono le possibili scelte? *Per ogni scelta, provate a pensare anche a come vi sentirete dopo aver fatto ciascuna scelta.*
6. Quale decisione prendete?

Nella seconda attività è stato proposto un filmato ed è stato chiesto di rispondere alle domande in modo scritto. In questa prima parte si analizza cos'è successo in questa situazione.

Il filmato fa vedere una donna che è da sola in macchina in una stradina dove non c'è traffico e dove urta una persona con lo specchietto della macchina. C'è una terza persona, un uomo, che le dice di fermarsi perché la persona che lei ha urtato si è fatto male al braccio e si lamenta per il dolore. La donna dice che è assicurata ma l'uomo ferito le dice che poi il suo bonus va alle stelle e di sistemare la cosa tra di loro con 100 euro. La terza persona fa vedere alla donna che lo specchietto della macchina è pieno di sangue. La donna propone di accompagnare il ferito all'ospedale ma la terza persona dice di accompagnare lui il ferito. La donna decide di consegnare i 100 euro.

1. Cosa è successo in questo filmato?
2. Secondo Lei, il truffatore opera da solo o con un complice?
3. Cosa fa credere alla donna il truffatore (o i truffatori)?
4. Come fa il truffatore (o i truffatori) a ingannare la donna?
5. Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore (o i truffatori)?
6. Quali emozioni sta provando la donna?
7. Secondo Lei, perché la donna consegna i 100 euro al truffatore?

Nell'attività tre si fa rivedere il filmato e si risponde alle domande della seconda parte sempre in

modo scritto. Queste domande riguardano l'analisi decisionale.

1. Qual è la decisione che ha dovuto affrontare la donna?
2. Secondo Lei, la donna aveva tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione?
3. Chi poteva aiutare la donna in questa decisione?
4. Quali sono le possibili scelte?
5. Le viene in mente un modo in cui la signora poteva evitare la truffa?
6. Se fosse successa a Lei questa situazione come si sarebbe comportato e quale decisioni avrebbe preso?

Sono state condivise le risposte in modo orale ed è stato fornito il *feedback*. L'attività è stata chiusa con la discussione finale.

Modulo 7: Cosa fare quando sono stato truffato?

Nel penultimo modulo sono state proposte quattro attività di *role-playing*, che trae le sue origini all'interno dello psicodramma e consiste nel richiedere a una singola persona o a più persone di assumere, per un tempo limitato, un ruolo secondo un canovaccio precedentemente stabilito; si parla di canovaccio perché proprio come nella commedia dell'arte gli attori, sulla base di alcune indicazioni generali sul proprio ruolo, improvvisavano sulla scena. Si avrà la possibilità di esplorare la propria mente, la mente dell'altro, il proprio schema di ragionamento e la relazione interpersonale che ne deriva.

In queste situazioni di inganno si tratta di trovare delle strategie mettendo in atto gli aspetti affrontati nei moduli precedenti e di capire come si comporterebbero i partecipanti stessi, cosa proverebbero in una situazione di truffa. Dopo le attività di *role-playing* vengono date delle informazioni, dei suggerimenti di comportamento.

Attività 1: *Role-playing*: simulazione di truffa a casa

Attività 2: *Role-playing*: simulazione di truffa telefonica

Attività 3: *Role-playing*: simulazione di truffa fuori casa

Attività 4: *Role-playing*: simulazione di truffa online

Istruzioni:

1. Spiegare ai partecipanti che si effettuerà un'attività di simulazione di truffe
2. Il conduttore interpreta il ruolo del truffatore
3. Chiedere a un partecipante volontario di interpretare il ruolo della vittima

4. Mostrare e leggere la slide con la situazione
5. Creare una situazione interattiva con la vittima
6. Dopo il *role-playing* porre le domande
7. Promuovere la riflessione e coinvolgere attivamente i partecipanti nella discussione
8. Presentare i consigli generali sulla tipologia di truffe effettuata

Nella prima attività si simulerà una situazione reale in cui ci saranno due personaggi che interagiscono: la conduttrice del corso e uno dei partecipanti. I partecipanti dovranno cercare di comportarsi come se la situazione fosse reale.

Personaggio A: sei tu

Personaggio B: è la conduttrice

Ricordatevi che non ci sono risposte giuste o sbagliate, cercate di comportarvi mettendo in pratica quanto abbiamo visto negli scorsi incontri.

La prima attività di *role-playing*: simulazione di una truffa a casa

Immagina di essere a casa da sola/o e di sentir suonare il citofono di casa.

Personaggio A: “Chi è?”

Personaggio B: “Buongiorno signora/e, sono un impiegato del Comune. Stiamo effettuando dei controlli relativi alle posizioni pensionistiche. Mi può aprire così le faccio qualche domanda?”

Analizziamo nel gruppo la situazione:

1. Cosa è successo in questa simulazione?
2. In che modo il truffatore ha cercato di ingannare la vittima?
3. Quali sono gli aspetti su cui ha cercato di fare leva il truffatore?
4. In che modo la vittima potrebbe evitare la truffa?

Truffa a casa: Come ti comporti?

- Rispondere al citofono ma NON aprire il portone o il cancello;
- Accertare l'identità tramite documento e tesserino aziendale e telefonare all'ufficio a cui dichiarano di appartenere. Se non si ricevono rassicurazioni, non aprire per alcun motivo;
- Tenere a portata di mano un elenco di numeri telefonici utili, quali quelli delle diverse Forze di Polizia o Enel, Telecom, Gas, ecc., da usare per verificare l'identità o chiamare in caso di necessità;
- Chiamare i propri figli o vicini di casa per ricevere assistenza;

- Non dire mai che sei solo/a in casa;
- Ricordarsi che nessun Ente o Ufficio invia personale dipendente a casa per il pagamento di bollette, per rimborsi o per sostituire banconote false “date erroneamente” e che nessun Ente chiede pagamenti in contanti;
- Non firmare nulla: prima di firmare chiedere sempre consiglio a persone di fiducia ed esperte;
- Non accettare nessun pacco se non si è a conoscenza di doverlo ricevere. Prima di ricevere e pagare qualsiasi cosa chiamare la persona a cui è indirizzato il pacco;
- Non informare nessuno della presenza in casa vostra di eventuali casseforti o beni;
- Non lasciare mai la porta di casa aperta, anche se stiamo sul pianerottolo a parlare con il vicino;
- Tenete la catenella di sicurezza inserita sulla porta mentre aprite in modo da non fare entrare lo sconosciuto dentro casa;
- Cercare di conoscere i vicini di casa, scambiandosi i numeri di telefono per poterli contattare in caso di prima necessità. La collaborazione tra i vicini di casa è fondamentale;
- Quando si hanno dei dubbi o sorgono dei problemi, ricordarsi che si possono chiamare, a qualsiasi ora del giorno della notte, i seguenti numeri di emergenza:

Numero unico per le emergenze: **112**
 Polizia di Stato: **113**
 Vigili del Fuoco: **115**
 Guardia di Finanza: **117**
 Soccorso sanitario: **118**
 Soccorso Stradale: **803.116**
 Poste: **803160**

La seconda attività di *role-playing*: simulazione di una truffa telefonica.

Immagina di essere a casa da sola/o e senti suonare il telefono di casa/cellulare.

Personaggio A: “Pronto?”

Personaggio B: “Buongiorno signora/e, sono della Società Energia Elettrica. Abbiamo rilevato dai nostri registri che per tanti anni ha pagato la medesima tariffa che in realtà è scaduta. Dobbiamo rinnovare quindi il contratto”.

Analizziamo la situazione attraverso le domande.

Truffa telefonica: Come ti comporti?

- Chiedere maggiori informazioni (quale compagnia, cosa vuol dire che la tariffa è scaduta, ecc.);

- Se si dubita sulla veridicità delle informazioni, chiamare la propria compagnia e chiedere informazioni ai numeri di telefono riportati sulle bollette;
- Non comunicare mai codici di bollette, dati personali (nome, cognome, data di nascita, codice fiscale, numero di telefono, e-mail), o nomi di persone durante la chiamata;
- Chiedere o verificare le informazioni sul sito web per verificare o chiedere un loro recapito telefonico dove, eventualmente, sarete voi a ricontattarli dopo opportune verifiche;
- Non rispondere in modo affermativo, esempio “Sì” “Accetto” “Certo”, o per esempio “È la signora Bruni?” Mai dire “Sì sono io”. ma solo “Sono io”;
- Se comunicano di incidenti o altre situazioni in cui sono coinvolti figli o coniugi, contattare di persona il proprio parente o altre persone fidate;
- Fare attenzione alle tattiche di pressione o di intimidazione e non rivelare le vostre informazioni personali;
- Non parlare della propria vita privata e non fornire recapiti personali: qualsiasi informazione può essere usata contro di voi;
- Iscrivere al *registro pubblico delle opposizioni* per ridurre le telefonate da call center.

La terza attività di *role-playing*: simulazione di una truffa fuori casa.

Immagina di essere per strada, stai camminando e ti ferma una donna.

Personaggio B: “Buongiorno signora/e, mi scusi se la disturbo. Mi sono appena trasferita in questo palazzo, mi ha citofonato il postino per ritirare una busta e sono rimasta chiusa fuori casa! Sono stata proprio una sbadata! Ho lasciato dentro il cellulare, il portafoglio e ovviamente anche le chiavi. Ho provato a citofonare ai miei vicini ma nessuno risponde. Potrebbe essere così gentile da prestarmi 30 euro che vado dal mio ferramenta per rifarmi le chiavi?”

Analizziamo la situazione attraverso le domande.

Truffa fuori casa: Come ti comporti?

- Non dare soldi;
- Non farlo/la entrare in casa propria;
- Chiamare un figlio, parente o amico per avere supporto nella vicenda;
- Andare insieme in un bar o in un negozio vicino di fiducia per avere supporto alla vicenda;
- Non fidarsi se dice di chiamare un parente o il fabbro perché potrebbero essere dei complici;
- Non portare troppo denaro con voi;
- Fare attenzione a borseggiatori che possono distrarci con la richiesta di informazioni o con finte liti;
- Non tenere mai il portafoglio nella tasca posteriore dei pantaloni;

- Nei posti pubblici fare attenzione a chi vi urta o a chi vi sta a una distanza troppo ravvicinata;
- Fare attenzione ai piccoli incidenti, spesso sono provocati volontariamente per avere in cambio del denaro a causa di un finto danno, in questi casi è meglio spostarsi in un luogo affollato, far sempre affidamento sulle assicurazioni e chiamare le forze dell'ordine;
- Non consegnare denaro a finti funzionari;
- Al bancomat verificare che non ci siano anomalie come fori che possono nascondere microtelecamere. Digitare il codice nascondendo l'operazione con l'altra mano. Se ci sono sospetti di manomissioni chiamare i numeri di pronto intervento;
- Diffidare sempre dagli acquisti molto convenienti o da facili guadagni: spesso si tratta di truffe o di merce rubata.

La quarta attività di *role-playing*: simulazione di una truffa online.



Analizziamo la situazione attraverso le domande.

Truffa online: Come ti comporti?

- Non rispondere: darsi il tempo di riflettere prima di cliccare;
- Leggere attentamente il messaggio ricevuto per identificare i campanelli d'allarme: es. dominio e-mail ed errori nel testo;
- Se si hanno dubbi sulla veridicità della e-mail chiedere a un familiare di verificare insieme il contenuto del messaggio o la e-mail o chiamare o contattare l'Ente o L'Azienda di riferimento per verificare;
- Se si ricevono e-mail o sms con richieste di inviare i dati della propria banca NON rispondere. Le banche non usano mai il servizio SMS per inviare dati sensibili;

- Non chiamare i numeri di emergenza spediti via SMS per bloccare la carta. Serviamoci dei numeri che ci fornisce la banca quando ci rilascia la carta di credito e il bancomat;
- Se ricevi messaggi da mittenti sconosciuti o servizi che non hai attivato, non indirizzati esplicitamente a te o il cui contenuto è privo di senso, si tratta di spam. Non cliccare sui link presenti in queste mail;
- Controlla gli indirizzi Internet. Per esempio: www.intesasanpaolo.com è un sito di proprietà di Intesa Sanpaolo, mentre www.intesasanpaolo.abc123.com appartiene al proprietario del sito abc123, che potrebbe non avere nulla a che fare con il gruppo bancario;
- Diffida sempre delle e-mail che rimandano a siti web per confermare dati sensibili.

Cosa fare se sono stato/a truffato?

1. Ricordatevi che può capitare a chiunque;
2. Non avere vergogna e denuncia la truffa SEMPRE!;
3. Recatevi alla Polizia, ai Carabinieri o alla Guardia di Finanza e sporgete denuncia (entro tre mesi dai fatti).

Modulo 8: Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?

Attività 1: Raccontami tu: Riflessione emotiva e comportamentale di una situazione di truffa

Attività 2: Riassumere concetti chiave del corso

Nell'ultimo modulo è stato chiesto ai partecipanti di rispondere alle domande in modo scritto ed è stato chiesto se qualcuno volesse condividere la propria esperienza. Sono state ascoltate le risposte fornendo *feedback* ed è stata promossa la riflessione e il coinvolgimento attivo dei partecipanti nella discussione.

Cercare di stimolare le persone a pensare a situazioni sperimentate o accadute a qualcuno che conoscono, tenendo conto che non tutti se la sentono di condividere le proprie esperienze.

- Descrivi in modo dettagliato la truffa che hai subito o che è stata subita da un tuo conoscente.
- Quali pensieri ed emozioni hai provato in quella situazione?
- In che modo il truffatore ha cercato di ingannarti?
- Quali sono gli aspetti su cui il/i truffatore/i ha/hanno fatto leva?
- Cerca di pensare e scrivere in che modo hai/avresti potuto evitare la truffa.

Nella seconda attività è stata posta la domanda: “Cosa avete imparato da questo corso?” e si è riflettuto insieme su come i partecipanti del training avrebbero beneficiato da questa esperienza a

livello generale e in particolare sul *decision making* e la *Teoria delle Mente*.

Sono stati ricordati i quattro punti chiave che emergono dal training:

1. **Non agire impulsivamente:** datevi il tempo per ragionare sulla situazione che state affrontando;
2. **Analizzare tutte le informazioni:** se non sono sufficienti, chiedete tutte le informazioni di cui avete bisogno;
3. **Riflettere sugli stati mentali e le intenzioni dell'altro:** per capire se vi stanno ingannando dovete capire l'intenzione dell'altro;
4. **Non agire da soli:** quanto vi trovate in difficoltà ricordatevi di chiedere sempre aiuto alle persone di fiducia.

Appendice 2: I questionari del training *Pensiamoci bene*

Questionario demografico

Codice _____

Nome _____ Cognome _____

1. Sesso

- ① Maschio
- ② Femmina
- ③ Non mi identifico con alcuna opzione
- ④ Preferisco non rispondere

2. Data di nascita: _____ **3. Et :** _____

3. Stato civile:

- ① Nubile/celibe
- ② Sposato/a
- ③ Divorziato/a
- ④ Vedovo/a
- ⑤ Convivente
- ⑥ Altro _____

4. Anni di studio _____

5. Titolo di studio (il livello pi  alto di educazione che Lei ha ottenuto):

- ① Elementari
- ② Licenza Media
- ③ Diploma maturit 
- ④ Laurea triennale
- ⑤ Laurea magistrale
- ⑥ Dottorato di ricerca/Specializzazione

6. Lei   attualmente in cura da un medico per qualche problema di salute?

Si No

6.a Se s , Quale problema? _____

7. Lei sta attualmente assumendo dei medicinali che possono compromettere le Sue capacit  attentive?

Si No

7.a Se s , Quali medicinali? _____

Codice_____ Tempo_____

Nome_____

Cognome_____

Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale (WEMWBS)

Di seguito sono riportate alcune affermazioni che descrivono pensieri e modi di sentirsi.

Per ciascuna affermazione, indichi la risposta che meglio descrive la Sua esperienza
nelle ultime 2 settimane.

	Mai	Raramente	Qualche volta	Spesso	Sempre
Mi sono sentito ottimista riguardo al futuro	1	2	3	4	5
Mi sono sentito utile	1	2	3	4	5
Mi sono sentito rilassato	1	2	3	4	5
Mi sono sentito interessato ad altre persone	1	2	3	4	5
Ho avuto grinta da vendere	1	2	3	4	5
Ho affrontato bene i problemi	1	2	3	4	5
Ho pensato in modo chiaro	1	2	3	4	5
Mi sono sentito vicino ad altre persone	1	2	3	4	5
Mi sono sentito sicuro di me	1	2	3	4	5
Sono stato in grado di prendere decisioni	1	2	3	4	5
Mi sono interessato a cose nuove	1	2	3	4	5
Mi sono sentito di buon umore	1	2	3	4	5

CODICE_____ TEMPO_____

Nome_____

Cognome_____

SSS

(James et al., 2014)

Indica il grado in cui è d'accordo o in disaccordo con ciascuna delle seguenti affermazioni:

1. Rispondo al telefono ogni volta che squilla, anche se non so chi sta chiamando

Completamente in disaccordo	Molto in disaccordo	Poco in disaccordo	Né in disaccordo né in accordo	Poco in accordo	Molto in accordo	Completamente in accordo
--------------------------------	------------------------	-----------------------	---	--------------------	---------------------	-----------------------------

2. Ho difficoltà a terminare una telefonata, anche se la persona che sta chiamando è un venditore di telemarketing, qualcuno che non conosco o qualcuno che non voleva chiamare me.

Completamente in disaccordo	Molto in disaccordo	Poco in disaccordo	Né in disaccordo né in accordo	Poco in accordo	Molto in accordo	Completamente in accordo
--------------------------------	------------------------	-----------------------	---	--------------------	---------------------	-----------------------------

3. Se qualcosa sembra troppo bello per essere vero, di solito lo è.

Completamente in disaccordo	Molto in disaccordo	Poco in disaccordo	Né in disaccordo né in accordo	Poco in accordo	Molto in accordo	Completamente in accordo
--------------------------------	------------------------	-----------------------	---	--------------------	---------------------	-----------------------------

4. Le persone di età superiore ai 65 anni sono spesso prese di mira dai truffatori.

Completamente in disaccordo	Molto in disaccordo	Poco in disaccordo	Né in disaccordo né in accordo	Poco in accordo	Molto in accordo	Completamente in accordo
--------------------------------	------------------------	-----------------------	---	--------------------	---------------------	-----------------------------

5. Se un venditore di telemarketing mi chiama, di solito ascolto quello che ha da dire.

Completamente in disaccordo	Molto in disaccordo	Poco in disaccordo	Né in disaccordo né in accordo	Poco in accordo	Molto in accordo	Completamente in accordo
--------------------------------	------------------------	-----------------------	---	--------------------	---------------------	-----------------------------

Codice_____ Tempo_____

Nome_____

Cognome_____

The Guillibility Scale

(Teunisse et al., 2020)

Compili il seguente questionario riguardante le Sue credenze e comportamenti. Legga attentamente ognuna delle affermazioni e per ciascuna indichi il grado in cui è d'accordo o in disaccordo. Non impieghi troppo tempo per rispondere a ciascuna affermazione.

1	2	3	4	5	6	7
Completamente in disaccordo			Né in accordo né in disaccordo			Completamente in accordo
1. Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi.					1 2 3 4 5 6 7	
2. La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori.					1 2 3 4 5 6 7	
3. Di solito capisco subito quando qualcuno sta cercando di ingannarmi.					1 2 3 4 5 6 7	
4. Se è probabile che qualcuno cada in un tranello, quello sono io.					1 2 3 4 5 6 7	
5. Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando.					1 2 3 4 5 6 7	
6. I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile.					1 2 3 4 5 6 7	
7. Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro.					1 2 3 4 5 6 7	
8. Nel complesso, vengo manipolato abbastanza facilmente.					1 2 3 4 5 6 7	
9. Di solito mi ci vuole un po' per capire quando qualcuno mi sta ingannando.					1 2 3 4 5 6 7	
10. La gente pensa che io sia un po' ingenuo.					1 2 3 4 5 6 7	
11. Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di manipolarmi.					1 2 3 4 5 6 7	
12. Immagino di essere più credulone della media.					1 2 3 4 5 6 7	

CODICE _____ TEMPO _____

Nome _____ Cognome _____

QUESTIONARIO TRUFFE

La presente sezione contiene alcune domande sulle truffe.

La preghiamo di rispondere alle seguenti domande della SEZIONE A e SEZIONE B.

SEZIONE A

<p>1a. Lei è mai stato vittima di una truffa?</p> <p><i>La truffa è uno schema fraudolento o disonesto volto a truffare una persona al fine di sottrarre denaro, oggetti di valore o dettagli personali.</i></p> <p>Se La sua risposta è stata SI, allora la preghiamo di rispondere alle domande successive. Se la sua risposta è stata NO, allora la preghiamo di rispondere alle domande nella SEZIONE 2.</p> <p>2a. Quante volte è stato truffato? _____</p> <p>3a. Descriva brevemente l'ultima truffa subita</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>4a. Quanto tempo è passato dall'ultima truffa subita? _____</p>	<p>Si No</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>
--	---

SEZIONE B

<p>1b. Se non è mai stato vittima di truffa, ha subito un tentativo di truffa?</p> <p>Se La sua risposta è stata SI, allora la preghiamo di rispondere alle domande successive.</p> <p>2b. Quanti tentativi di truffa ha subito? _____</p> <p>3b. Descriva brevemente l'ultimo tentativo di truffa subito</p>	<p>Si No</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></p>
--	---

→ continua nella pagina seguente

4b. Descriva brevemente in che modo è riuscito a evitare di cadere vittima di truffa

5b. Quanto tempo è passato dall'ultimo tentativo di truffa? _____

Questionario di valutazione del corso

Il seguente questionario ha lo scopo di rilevare alcuni dati sull'andamento del corso utili a misurare il grado di soddisfazione ottenuto e sondare la validità dell'iniziativa.

Inoltre, i dati raccolti potranno fornire indicazioni per la pianificazione di ulteriori iniziative formative sullo stesso tema oggetto del corso.

Legga attentamente ciascuna delle seguenti affermazioni e indichi quanto è d'accordo o in disaccordo con ciascuna delle affermazioni cerchiando il numero che corrisponde maggiormente il suo pensiero. Risponda ad ogni affermazione secondo la seguente scala:

1	2	3	4	5	6	7
Per nulla d'accordo	Molto poco d'accordo	Poco d'accordo	Mediamente d'accordo	Abbastanza d'accordo	Fortemente d'accordo	Completamente d'accordo

1. Ho trovato questo corso interessante.	1	2	3	4	5	6	7
2. Ho trovato questo corso piacevole.	1	2	3	4	5	6	7
3. Penso che questo corso sia stato utile	1	2	3	4	5	6	7
4. Ho provato benessere a frequentare questo corso	1	2	3	4	5	6	7
5. Penso che questo corso sia stato importante per me	1	2	3	4	5	6	7
6. Questo corso ha trattato dei temi di cui non ero a conoscenza	1	2	3	4	5	6	7
7. Penso che questo corso abbia migliorato la mia conoscenza sulle truffe	1	2	3	4	5	6	7

Risponda alle seguenti domande:

1) Quali sono le attività e gli argomenti trattati che ha trovato più utili/interessanti?

2) Quali sono le attività e gli argomenti trattati che ha trovato meno utili/interessanti?

3) Tra le attività e gli argomenti trattati durante il corso, può segnalare quelli per i quali ritiene necessari ulteriori approfondimenti?

4) Ha dei suggerimenti da proporre per migliorare la realizzazione del corso?

5) Valutazione complessiva del corso:

- Insoddisfatto
- Poco soddisfatto
- Abbastanza soddisfatto
- Soddisfatto
- Completamente soddisfatto