



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

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN PSICOLOGIA

## Il fenomeno delle truffe nella popolazione anziana: uno studio pilota per la prevenzione

RELATORE:  
DOTT.SSA MARTINE VALLARINO

CORRELATORE:  
Dott.ssa Alessia Rosi

Tesi di Laurea di  
Arianna Luongo  
497519

Anno Accademico 2023/2024

*A tutti quelli come me che hanno sempre creduto di non essere mai abbastanza.*

## **INDICE**

<b><u>ABSTRACT</u></b> .....	5
------------------------------	---

<b><u>INTRODUZIONE</u></b> .....	8
----------------------------------	---

## **CAPITOLO 1**

### **TRUFFE AGLI ANZIANI: UN FENOMENO COMPLESSO**

1.1 Che cos'è la truffa? L'importanza dell'inganno.....	11
1.2 Epidemiologia delle truffe.....	19
1.3 Fattori di rischio e vulnerabilità alle truffe.....	24
1.4 I predittori delle truffe nella popolazione anziana.....	33
1.5 L'importanza della Teoria della Mente e dei processi decisionali.....	40
1.6 Interventi di prevenzione alle truffe nel panorama nazionale e internazionale... .....	46

## **CAPITOLO 2**

### **LA RICERCA**

2.1 Obiettivi.....	52
2.2 Partecipanti.....	53
2.2.1 Criteri di inclusione ed esclusione.....	54
2.3 Strumenti.....	55
2.4 Procedura.....	58
2.4.1 Training sperimentale.....	58
2.4.2 Training controllo attivo.....	67

2.5	
Risultati.....	68
2.5.1 Analisi preliminare delle caratteristiche del campione.....	68
2.5.2. Efficacia dell'intervento.....	70
2.5.3 Correlazione tra le variabili di interesse.....	76
2.5.4. Predittori intervento.....	77
2.5.5 Implementazione e soddisfazione intervento truffe.....	79
2.6. Discussione.....	84
2.7 Conclusioni.....	90
<b><u>BIBLIOGRAFIA</u></b> .....	95
<b><u>SITOGRAFIA</u></b> .....	112
<b><u>APPENDICE</u></b> .....	113
Questionario demografico.....	113
Suscettibility to Scam Scale.....	114
Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale.....	115
The Guillability Scale.....	116
Questionario truffe.....	117
Questionario di valutazione del corso.....	119
<b><u>RINGRAZIAMENTI</u></b> .....	121

## **ABSTRACT**

La popolazione anziana risulta essere quella più colpita dal fenomeno delle truffe a causa di alcuni fattori di vulnerabilità, tra cui un indebolimento della Teoria della Mente e dei processi decisionali. L'intervento "Pensiamoci bene" è uno studio pilota che mira a verificare l'efficacia di un intervento educativo volto ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe nella popolazione anziana e analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento.

Sono stati reclutati 60 partecipanti senza decadimento cognitivo, suddivisi in tre gruppi: il gruppo sperimentale, che ha ricevuto l'intervento "Pensiamoci bene", il gruppo di controllo attivo, che ha partecipato ad un training di stimolazione cognitiva, il gruppo di controllo passivo che non ha ricevuto nessun tipo di intervento. Per tutti e tre i gruppi sono stati utilizzati i seguenti questionari: Questionario demografico, Susceptibility to Scam Scale (SSS) per misurare la suscettibilità alle truffe, la Guillability Scale per valutare la capacità di individuare comportamenti ingannevoli e persuasivi, Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS) per il benessere e infine il Questionario truffe.

Dai risultati della presente ricerca è emerso che vi è stata una riduzione nei punteggi della Guillability Scale dal pre-test al post-test soltanto nel gruppo sperimentale. Gli anziani che hanno preso parte all'intervento educativo si percepivano come meno creduloni e propensi ad essere ingannati, rispetto agli altri due gruppi. Inoltre, coloro che partivano da punteggi più alti nella Guillability Scale indipendentemente dalle altre variabili prese in esame come età, genere e anni di studio, erano coloro che hanno giovato maggiormente alla partecipazione all'intervento sperimentale. Il training non ha prodotto nessun

effetto significativo né per quanto riguarda la suscettibilità alle truffe, né per quanto riguarda il benessere.

Con il seguente studio pilota è stato possibile lavorare sulle credenze dei partecipanti, andando a ridurre in modo particolare la loro credenza circa l'essere creduloni. In una prospettiva futura sarebbe interessante lavorare anche sulle abilità degli anziani di cogliere l'inganno. Dunque, è di fondamentale importanza proseguire la ricerca in quest'ambito, in modo tale da poter colmare le lacune presenti in letteratura e fornire agli anziani una maggiore protezione.

The elderly population appears to be the most affected by the scam phenomenon due to a number of vulnerability factors, including a weakened Theory of Mind and of the decision-making processes. The "Pensiamoci bene" intervention is a pilot study aiming to verify the effectiveness of an educational intervention to train and promote those skills easily susceptible to scams in the elderly population, and to analyze predictors of intervention effectiveness.

Sixty older participants without cognitive impairments were recruited and divided into three groups: the experimental group, which received the "Pensiamoci bene" intervention, the active control group, which participated in cognitive stimulation training, and the passive control group, which received no intervention.

For all three groups, the following questionnaires were used: Demographic Questionnaire, Susceptibility to Scam Scale (SSS) to measure susceptibility to scams, the Guillability Scale to assess the ability of detect deceptive and persuasive behaviours, Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS) for well-being and finally the Scams Questionnaire.

The results of the present research showed that there was a reduction in the Guillability Scale scores from the pre-test and to the post-test only in the experimental group. The elderly individuals who took part in the educational intervention perceived themselves as less guillable and less inclined to be deceived, compared to the other two groups. Furthermore, those who started with higher scores in the Guillability Scale regardless of the other variabilities taken into consideration such as age, gender, and years of study, were those who benefited most from participating in the experimental intervention. The training did not produce significant effect on either susceptibility to scams or well-being.

From the results of this pilot study, it was possible to work on the participants' beliefs, specifically reducing their belief about being guillable. In a future prospective, it would also be interesting to work on the elderly's ability to detect deception. Therefore, it is of paramount importance to continue research in this area, so that the gaps in the literature can be filled and the elderly individuals can be better protected.

## **INTRODUZIONE**

Gli episodi di truffa ai danni della popolazione anziana sono in costante crescita. Tale fenomeno rappresenta un problema su cui bisogna soffermarsi considerando che L'Organizzazione Mondiale della Sanità stima che entro il 2050 una persona su sei avrà più di 65 anni. A tal proposito è di fondamentale importanza trovare delle strategie di prevenzione per evitare che gli anziani diventino vittime dei malfattori, i quali fanno leva sulle loro vulnerabilità per raggiungere i propri scopi. Tale fenomeno non reca solo un danno economico alla vittima, ma provoca una sofferenza a livello psicologico, insicurezza e perdita nella percezione della propria indipendenza.

Diverse evidenze scientifiche hanno mostrato come la ridotta capacità di riconoscere comportamenti ingannevoli e persuasivi (abilità sottostanti la Teoria della Mente) e una minore capacità di prendere decisioni analitiche, tipiche della popolazione anziana, fanno sì che quest'ultimi diventino il bersaglio principale dei truffatori. Dunque, è di fondamentale importanza preservare le capacità cognitive e socio-cognitive, le quali con il passare del tempo si indeboliscono. In letteratura però, vi è l'assenza di interventi evidence-based con lo scopo di verificare se potenziando le competenze cognitive e socio-cognitive sottostanti ad una maggiore vulnerabilità alle truffe nella popolazione anziana, questo fenomeno possa essere contrastato.

L'intervento "Pensiamoci bene" è uno studio pilota i cui obiettivi sono:

- Verificare l'efficacia di un intervento educativo volto ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe nella popolazione anziana;

- Analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento.

Per il seguente studio sono stati reclutati 60 anziani, con un range d'età dai 63 agli 88 anni senza decadimento cognitivo. I partecipanti sono stati divisi in tre gruppi: gruppo sperimentale, il quale ha ricevuto l'intervento educativo, il gruppo di controllo attivo che ha ricevuto un intervento di stimolazione cognitiva, un gruppo di controllo passivo che non ha ricevuto nessun intervento.

L'efficacia del training sperimentale verrà analizzata tramite la riduzione nel gruppo sperimentale della suscettibilità alle truffe (misurata con il questionario Susceptibility to Scam Scale) (James et al., 2014), di un miglioramento circa la percezione degli anziani della propria capacità di individuare comportamenti ingannevoli e persuasivi (utilizzando lo strumento Guillability Scale) (Teunisse et al., 2020) e un aumento dei livelli di benessere (misurati con il Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale) (Tennant et al., 2007).

Nel primo capitolo del seguente elaborato sono stati trattati diversi argomenti riguardanti lo scenario delle truffe nella popolazione anziana. Nella prima parte è stata riportata la definizione di truffa, la differenza tra truffa e furto e l'importanza dell'inganno al riguardo, le varie tipologie di truffe che vengono messe in atto dai malfattori ai danni dell'anziano, le conseguenze derivanti da questi atti fraudolenti e come i truffatori si mostrano alle loro vittime. Successivamente sono stati ampiamente descritti quelli che possono essere considerati i predittori delle truffe nella popolazione anziana, tra cui età, istruzione, benessere psicologico o suscettibilità. Nell'ultima parte invece, sono stati riportati gli interventi di prevenzione a livello nazionale e internazionale per garantire una maggiore sicurezza ed evitare che l'anziano cada vittima di schemi fraudolenti.

Nel secondo ed ultimo capitolo invece è stato presentato l'intervento "Pensiamoci bene", volto a colmare una lacuna significativa presente in letteratura, potenziando le abilità decisionali degli anziani e la loro capacità di cogliere e comprendere i comportamenti ingannevoli e persuasivi, promuovendo il pensiero analitico.

## CAPITOLO 1 - TRUFFE AGLI ANZIANI: UN FENOMENO COMPLESSO

### 1.1 Che cos'è la truffa? L'importanza dell'inganno

Il fenomeno riguardante le truffe nella popolazione anziana si sta diffondendo sempre di più, generando disagio psicologico, perdita della percezione della propria sicurezza e indipendenza, oltre a procurare danno economico.

L'anziano viene percepito dai truffatori come una persona debole e vulnerabile, che possiede notevoli risorse economiche e per queste caratteristiche sembrerebbe essere il bersaglio principale.

La truffa è uno schema fraudolento o disonesto il cui scopo è quello di ingannare una persona, sottraendo denaro, oggetti di valore o dettagli personali (Teunisse et al., 2020). Ciò che differenzia la truffa dal furto è l'inganno, attraverso il quale si sottrae qualcosa ad una persona al fine di ottenere un guadagno personale. Molte persone anziane non sono consapevoli che l'inganno è insito nella truffa, difatti risultano essere meno capaci nel rilevarlo. Per evitare frodi o truffe nella vita quotidiana, è fondamentale saper rilevare l'inganno (Calso et al., 2019). Come riportato dallo studio di Ebner (2023), sono stati individuati diversi fattori che influiscono sull'individuazione dell'inganno, come ad esempio gli aspetti:

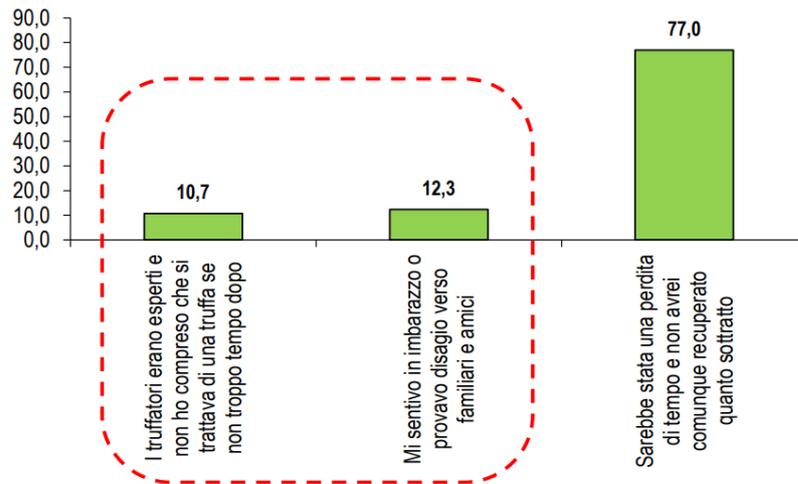
- **cognitivi:** Con l'avanzare dell'età vi è un declino della velocità di elaborazione, della memoria di lavoro (associata ad una maggiore suscettibilità al phishing tramite email), delle funzioni esecutive e del ragionamento analitico (associato a una minore individuazione di fake news) (Ebner et al., 2023);
- **neurobiologici:** meccanismi come la chimica periferica e cerebrale o la struttura/funzione del cervello, rivestono un ruolo rilevante circa

l'individuazione dell'inganno. Con l'avanzare dell'età, avvengono dei cambiamenti a livello cerebrale, i quali sono associati a una minore capacità di rilevare l'inganno e a una maggiore probabilità di essere truffati. È stato riportato che gli anziani che hanno subito una truffa, rispetto a quelli che sono riusciti a evitarla, presentano un volume corticale inferiore sia dell'insula, che della corteccia temporale superiore. La ridotta attività dell'insula e della corteccia temporale superiore è stata associata ad una minore capacità di cogliere l'inganno nella popolazione anziana (Ebner et al., 2023);

- **socio-emotivi:** Anche gli aspetti socio-emotivi rivestono un ruolo importante nell'individuazione dell'inganno, difatti, mentre gli affetti negativi sono associati ad una maggiore individuazione dell'inganno, quelli positivi la compromettono. Allo stesso modo, un'intelligenza emotiva elevata, è associata ad una maggiore capacità di cogliere l'inganno e riduce la suscettibilità alle truffe (Ebner et al., 2023).

L'anziano vittima di truffa potrebbe provare una forte vergogna, motivo per il quale decide di non parlare con i proprio familiari di ciò che è accaduto e di non sporgere denuncia. A tal proposito, nella terza edizione della campagna nazionale contro le truffe agli anziani è emerso che 2 persone su 10 non denunciano per imbarazzo o perché non si sono accorti tempestivamente (figura 1).

Distribuzione degli intervistati per motivazione mancata denuncia  
% dei rispondenti che non hanno denunciato

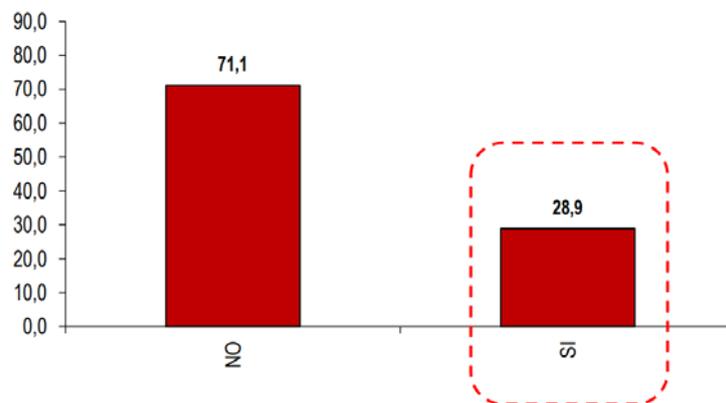


Elaborazioni Anap/Ancos e Ufficio Studi Confartigianato su dati rilevazione PIU' SICURI INSIEME

**Figura 1:** esposizione degli anziani alle truffe (tratto dalla terza edizione campagna nazionale contro le truffe agli anziani).

Inoltre, i risultati dell'indagine ANAP-Ancos sull'esposizione degli anziani alle truffe riportano che aver subito una truffa o un tentativo di truffa ha delle conseguenze sulla sfera personale. Come riportato in figura 2, nel 28% dei casi l'anziano modifica la visione di sé.

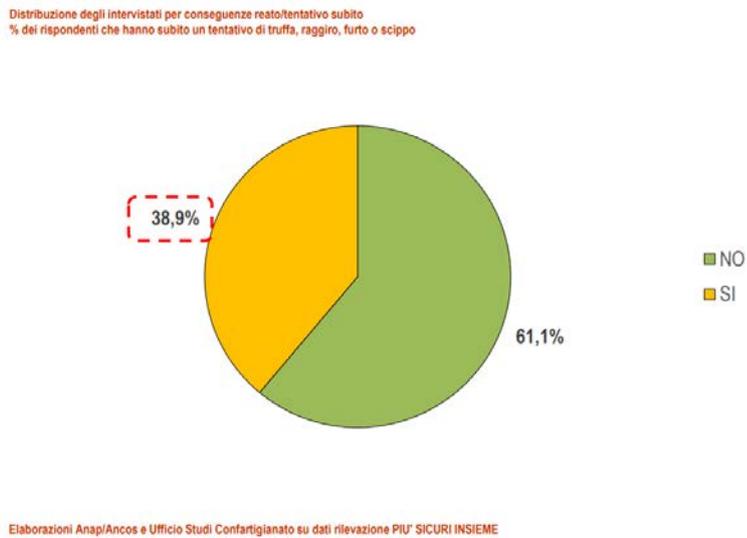
Distribuzione degli intervistati per conseguenze reali sulla visione di sé stessi  
% dei rispondenti che hanno subito un tentativo di truffa, raggio, furto o scippo



Elaborazioni Anap/Ancos e Ufficio Studi Confartigianato su dati rilevazione PIU' SICURI INSIEME

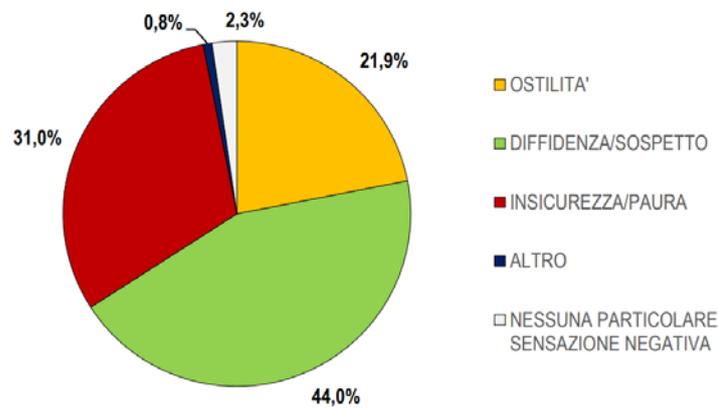
**Figura 2:** Percezione di sé post-truffa nella popolazione anziana (tratto dalla terza edizione campagna nazionale contro le truffe agli anziani).

Sempre dai risultati ottenuti dall'indagine ANAP-Ancos, è emerso che gli anziani vittime di tentativi di truffa o di truffa hanno modificato le loro relazioni con gli altri nel 38,9% dei casi e che il 44% delle sensazioni negative verso gli altri riguardano diffidenza o sospetto. Questi dati sono riportati nella figura 3 e nella figura 4.



**Figura 3:** Modificazioni relazionali post-truffa nella popolazione anziana (tratto dalla terza edizione campagna nazionale contro le truffe agli anziani).

Distribuzione delle risposte per conseguenze reato/tentativo subito  
Distrib. % delle conseguenze nelle relazioni verso gli altri. Possibili più risposte



Elaborazioni Anapi/Ancos e Ufficio Studi Confartigianato su dati rilevazione PIU' SICURI INSIEME

**Figura 4:** Modificazioni emotive post-truffa nella popolazione anziana (tratto dalla terza edizione campagna nazionale contro le truffe agli anziani).

Le tipologie di truffa messe in atto nei confronti dell'anziano sono molteplici. Le più comuni sono:

- **Truffa dei falsi funzionari INPS, Enel o INPDAP:** i truffatori si presentano a casa delle persone anziane con la scusa di dover controllare il contatore del gas o della luce, oppure di dover controllare la loro situazione pensionistica. In realtà ingannano le persone sottraendo loro oggetti di valore e facendosi consegnare soldi.
- **Truffa delle banconote:** questa tipologia di truffa si verifica quando l'anziano si reca in banca o in posta per ritirare la pensione. In questi casi i truffatori si presentano come dipendenti dell'azienda, con il compito di controllare il numero di serie delle banconote prelevate. Essi fingono di cercare l'errore relativo alle serie delle banconote, le quali vengono scambiate con delle banconote false.
- **Truffa del pacco:** I truffatori si recano a casa dell'anziano e affermano di dover consegnare un pacco ordinato dai propri parenti o figli. Alle vittime

viene richiesto di pagare una somma di denaro, che sarà destinata ai truffatori stessi.

- **Finte donazioni o eredità:** I truffatori agiscono in coppia, facendo credere all'anziano di poter entrare in possesso di un'eredità derivante da un benefattore. I truffatori fanno ritirare i soldi alla vittima e gli fanno credere che lo accompagneranno da un notaio per perfezionare l'atto di trasferimento. Successivamente, con una scusa, fanno scendere l'anziano dalla macchina e scappano con il denaro.
- **Truffa del finto appartenente alle Forze dell'Ordine o tecnico del Comune:** il truffatore in questo caso finge di essere un Carabiniere o un tecnico del Comune e insieme ad un complice, il quale finge a sua volta di essere un addetto al controllo dell'impianto idrico, comunicano alla vittima la possibilità di una contaminazione dell'acqua. Una volta entrati nella sua abitazione, si appropriano dei beni del malcapitato, come oro o contanti.
- **Truffa del “finto bisognoso”:** Il truffatore finge di essere una persona povera e bisognosa. Fa in modo che la vittima gli invii del denaro tramite bonifico.
- **Truffa del “caro nipote”:** la vittima viene contattata dal truffatore telefonicamente, quest'ultimo afferma di essere un parente malato o con difficoltà economiche. In questo modo, convince la propria vittima a consegnare denaro o oggetti preziosi ad un incaricato del ritiro.
- **Truffa dello specchietto:** il truffatore attende nel suo veicolo che la vittima, in un'altra auto, gli passi accanto e successivamente colpisce la sua auto in modo tale da simulare il rumore di un incidente. Il malfattore riesce a far credere al malcapitato di aver colpito la sua macchina allo specchietto, chiedendogli il pagamento della riparazione, in modo tale da non coinvolgere l'assicurazione.

- **Truffe di shopping e annunci online:** il malfattore finge di vendere un prodotto con lo scopo di ottenere i dati della carta di credito o del conto bancario della vittima.

Inoltre, a seguito del Covid-19 sono aumentate in maniera esponenziale le truffe online, tra cui le più comuni sono:

- **Phishing:** frode informatica, il cui obiettivo è quello di sottrarre dei dati personali tramite l'invio di e-mail o sms, all'interno dei quali vi è l'avviso di un'attività anomala riscontrata sul conto corrente. E' presente un link che rimanda ad un falso sito della banca. Dopo aver aperto il link viene chiesto alla vittima di inserire il codice utente e il pin del conto corrente. Successivamente, il malcapitato viene contatto dal truffatore che gli chiede altri codici ricevuti via sms, in questo modo ha accesso al suo conto corrente;
- **Vishing:** il truffatore contatta la vittima telefonicamente, chiamata che sembra provenire dal servizio clienti della banca. L'anziano viene informato di un tentativo di prelievo di una somma di denaro dalle sue carte di credito; a questo punto la vittima comunica il proprio pin al truffatore, certa che venga utilizzato per bloccare l'addebito non autorizzato. Il pin però, viene utilizzato dai malfattori per prelevare da casse ATM;
- **Trojan:** La vittima riceve da parte dei truffatori un'email avente come oggetto "pagamento di una fattura". Se la persona aprirà il file allegato, i truffatori potranno appropriarsi dei dati della vittima presenti all'interno dei device.
- **Truffa romantica:** i truffatori contattano le vittime tramite social, si presentano come persone di buon livello sociale e utilizzano delle foto profilo false. Le conversazioni avvengono tramite chat, evitano videochiamate o chiamate e si mostrano attenti ai bisogni della vittima fino ad arrivare a

dichiarare il proprio amore. La scusa che viene utilizzata dai truffatori è quella di avere difficoltà economiche, motivo per il quale chiedono aiuto finanziario alla vittima.

Durante la pandemia da Covid-19, l'isolamento sociale forzato ha portato ad una maggiore dipendenza dalle piattaforme online. Gli anziani con minore abilità informatiche risultavano essere più vulnerabili a messaggi ingannevoli, come ad esempio email fraudolente (Ebner et al., 2023).

Le truffe causano gravi ripercussioni sulla popolazione anziana provocando un senso di angoscia in quanto viene a mancare la fiducia che era stata riposta in una relazione ritenuta affidabile (Organizzazione Mondiale della Sanità, 2002). A tal proposito si può parlare di:

- **Vittimizzazione primaria:** dopo esser stati truffati, gli anziani subiscono delle conseguenze di natura fisica, psicologica, sociale ed economica;
- **Vittimizzazione secondaria:** l'anziano prova un'ulteriore sofferenza psicologica e sociale legata ad una scarsa attenzione da parte delle agenzie di controllo.

Tra le potenziali conseguenze a seguito di una truffa o un tentativo di truffa, l'anziano potrebbe sentirsi fragile, indifeso e provare un'eccessivo senso di colpa per non essere stato in grado di gestire l'accaduto. Spesso accade che l'anziano si sente perso, cerca di comprendere in tutti i modi come sia possibile che non abbia colto l'inganno. L'essere vittima di truffa può portare ad una perdita dell'autonomia, diminuzione della socializzazione e chiusura in sé stessi, nei casi più gravi insorge depressione. Anche la famiglia ha un ruolo importante nella percezione che l'anziano ha di sé dopo aver subito una truffa o un tentativo di truffa. Ci sono casi in cui le famiglie reagiscono con preoccupazione e rimproveri,

peggiorando il modo in cui la vittima si percepisce (Dipartimento di Comunicazione, 2018).

## **1.2 Epidemiologia delle truffe**

L'Organizzazione Mondiale della Sanità indica i 65 anni come l'età di passaggio alla condizione di "anziano". L'immagine della persona anziana a livello sociale cambia in base ad alcuni aspetti: industrializzazione, basso o alto reddito del Paese di provenienza.

L'aspettativa di vita alla nascita riflette l'andamento della mortalità per ogni causa sulla popolazione mondiale e nel 2008 era stimata a 68 anni, con una variabile dai 57 anni per i Paesi a basso reddito, sino agli 80 anni nei Paesi ad alto reddito (WHO, 2020).

L'OMS stima che entro il 2050 una persona su sei avrà più di 65 anni, dato che nel 2019 si aggirava intorno ad una persona su undici. Secondo i dati riportati dall'ISTAT nel 2020, le persone over 65 residenti in Italia nel 2019 erano un totale di 13,8 milioni, ovvero 22,8% della popolazione; dato in aumento rispetto agli anni Sessanta, dove la popolazione anziana si aggirava intorno ai 4,6 milioni, pari al 9,3% della popolazione. Così come l'Organizzazione Mondiale della Sanità, anche l'ISTAT conviene che si può parlare di anziano dai 65 anni in su. Ad oggi però, molti di loro sono ancora in piena attività, difatti molti Paesi industrializzati considerano molte persone over 60 capaci di una produttività efficiente, motivo per il quale l'ingresso nella terza età, potrebbe spostarsi più avanti.

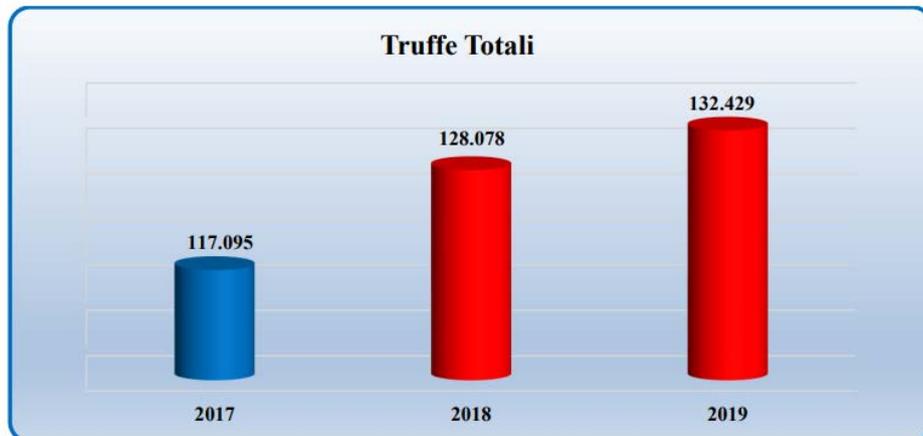
Nei prossimi anni si prevede un aumento degli abitanti over 65 nella nostra nazione. Il primo gennaio 2022 è stato registrato un aumento dei residenti over 65

che ha raggiunto il 23,8% del totale della popolazione. La popolazione anziana è caratterizzata da alcuni fattori di vulnerabilità che la espongono ad alcuni rischi come ad esempio le truffe. Il truffatore si approfitta della buona fede dell'anziano, della sua ingenuità, mette in atto degli stratagemmi per raggirarlo facendo leva su aspetti emotivi e sul suo bisogno di vicinanza (Ministero dell'Interno, 2023).

Lo sfruttamento finanziario può colpire qualsiasi individuo di qualsiasi età. Dalla letteratura però emerge che gli anziani sono presi maggiormente di mira dai truffatori, in quanto sono considerati più vulnerabili (Acierno et al., 2010). Nell'analisi di MetLife (2011) è stato riportato che in totale gli anziani perdono almeno 2,9 miliardi di dollari l'anno a causa degli abusi finanziari, dato in aumento del 12% rispetto al 2008 e che il 51% delle frodi è stato messo in atto da estranei e il 34% dai propri familiari (Wood & Lichtenberg, 2016). Dallo studio di Lichtenberg e colleghi (2016) è emerso che tra il 2008 e il 2012, le frodi nella popolazione anziana sono aumentate in modo significativo del 22%. Inoltre, nel seguente studio è stato riportato che la vulnerabilità psicologica, le variabili demografiche, il basso soddisfacimento dei bisogni sociali e la depressione, sono tutti predittori legati ad una maggiore probabilità di subire frodi. I ricercatori hanno reclutato 69 afroamericani anziani, di cui il 18% aveva subito uno sfruttamento finanziario, evidenziando che gli anziani sfruttati a livello finanziario nell'ultimo anno, erano più vulnerabili psicologicamente ed erano anche meno sicuri nel prendere decisioni finanziarie rispetto a coloro che non avevano subito nessun tipo di sfruttamento (Lichtenberg et al., 2016).

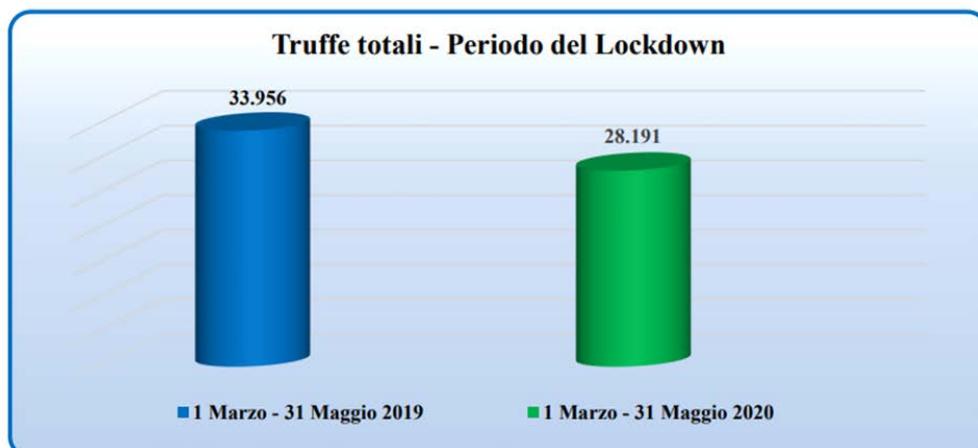
Per quanto riguarda l'andamento generale del reato di truffa in Italia, sebbene sia stata registrata una diminuzione della delittuosità nel periodo tra il 2017 e il 2019, i reati di truffa sono aumentati (Ministero dell'Interno, 2020).

Come riportato nella figura 5, nel 2018 c'è stato un incremento delle truffe pari al 9,4% rispetto al 2017 e nel 2019 è stato registrato un ulteriore aumento pari al 3,4% rispetto all'anno precedente.



**Figura 5:** andamento generale delle truffe in Italia (Ministero dell'Interno, 2020).

Durante il periodo del lockdown è stata registrata una riduzione del reato di truffa rispetto al 2019, pari al 17%, diminuzione meno evidente rispetto ai delitti in generale che nello stesso periodo è stata del 43,8% (Figura 6), tuttavia questo periodo ha dato lo slancio per una maggiore diffusione delle truffe online.



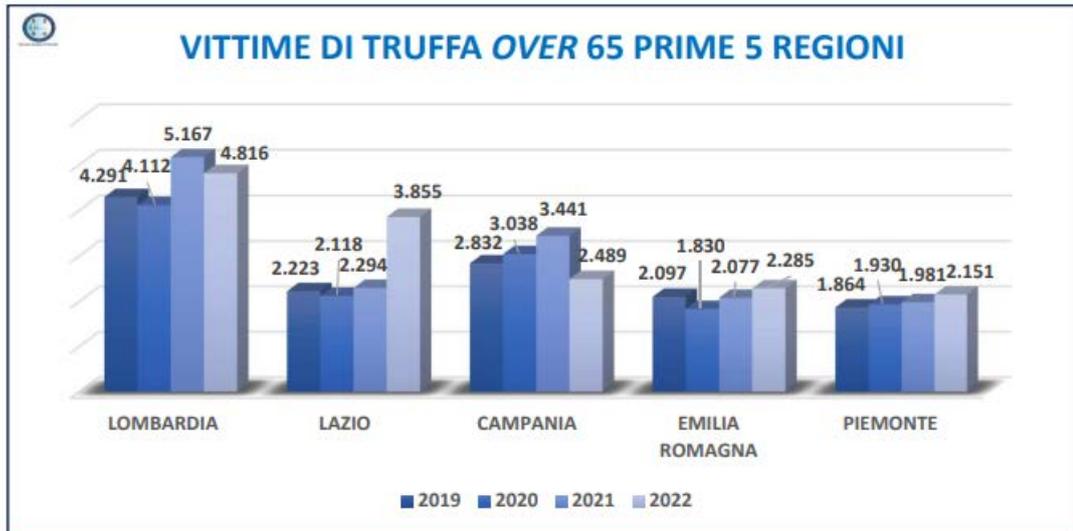
**Figura 6:** Truffe totali nel periodo del lockdown. (Ministero dell'Interno, 2020).

Difatti, nel 2022 sono 99.805 le vittime che hanno subito una truffa online nel nostro paese, di cui 12,7% sono persone con un'età superiore ai 65 anni (Figura 7) (Ministero dell'Interno, 2023).

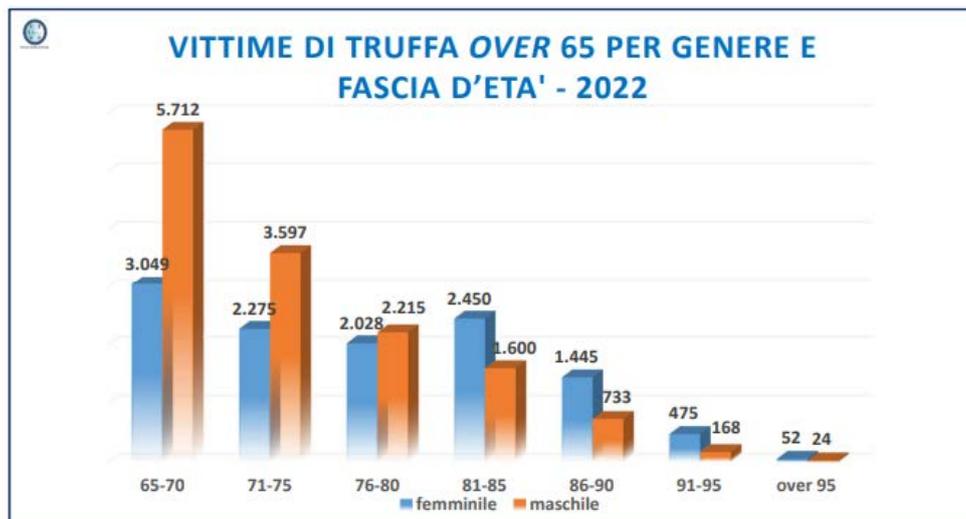


**Figura 7:** Vittime di truffa online nell'anno 2022 (Ministero dell'Interno, 2023).

Sempre secondo l'analisi effettuata in ambito territoriale, le regioni con un maggior numero di truffe messe in atto ai danni della popolazione anziana sono: Lombardia, Lazio, Campania, Emilia Romagna, Piemonte (figura 8). La fascia d'età più colpita è quella tra i 65 e i 70 anni con una prevalenza di vittime di sesso maschile. Con l'avanzare dell'età questa differenza si inverte (figura 9).



**Figura 8:** Vittime di truffa over 65 nelle prime 5 regioni d'Italia (Ministero dell'Interno, 2023).



**Figura 9:** Vittime di truffa over 65 per genere e fascia d'età (Ministero dell'Interno, 2023).

I truffatori sono persone molto intelligenti, sanno come raggiungere il loro obiettivo. Sfruttano le nuove tecnologie, servizi, prodotti nuovi e creano storie che all'apparenza sembrano credibili per convincere le vittime a cedere denaro o fornire i loro dati personali (ACCC, 2016). Ad esempio, durante il periodo del

lockdown i truffatori hanno ingannato gli anziani utilizzando dei falsi tesserini da operatori sanitari, fingendo di eseguire in modo gratuito il tampone per verificare la positività al Covid-19. Una volta entrati nell'abitazione, derubavano l'anziano del proprio denaro o dei beni preziosi.

### **1.3 Fattori di rischio e vulnerabilità alle truffe**

Nonostante l'anzianità in sé non predispone necessariamente l'individuo ad essere truffato, alcuni fattori come quelli **sociali, cognitivi, emotivi e fisici**, legati all'età possono contribuire ad una maggiore vulnerabilità (Kurrle et al.,1992; Smith, 1999).

Per quanto riguarda la **vulnerabilità sociale**, alcuni studiosi hanno cercato di concettualizzarla definendola come il grado di suscettibilità allo sfruttamento, che può richiedere una complessa gamma di capacità intellettuali e cognitive per individuare le sottili sfumature dell'inganno e formulare rapide strategie per sfuggire a queste situazioni (Pinsker et al., 2006; Pinsker et al., 2010). Per comprendere la vulnerabilità sociale negli anziani, sono state utilizzate come punto di partenza le componenti delle competenze personali del modello di Greenspan (Greenspan et al., 2001), elaborato per spiegare la vulnerabilità sociale negli adulti più giovani con disturbo dello sviluppo (Pinsker et al., 2010) (Figura 10).

Secondo il modello, l'interazione tra la competenza personale e l'influenza ambientale gioca un ruolo importante sulla vulnerabilità. La competenza personale è costituita da quattro domini:

- Intelligenza quotidiana: comprende sia l'intelligenza pratica sia quella sociale;

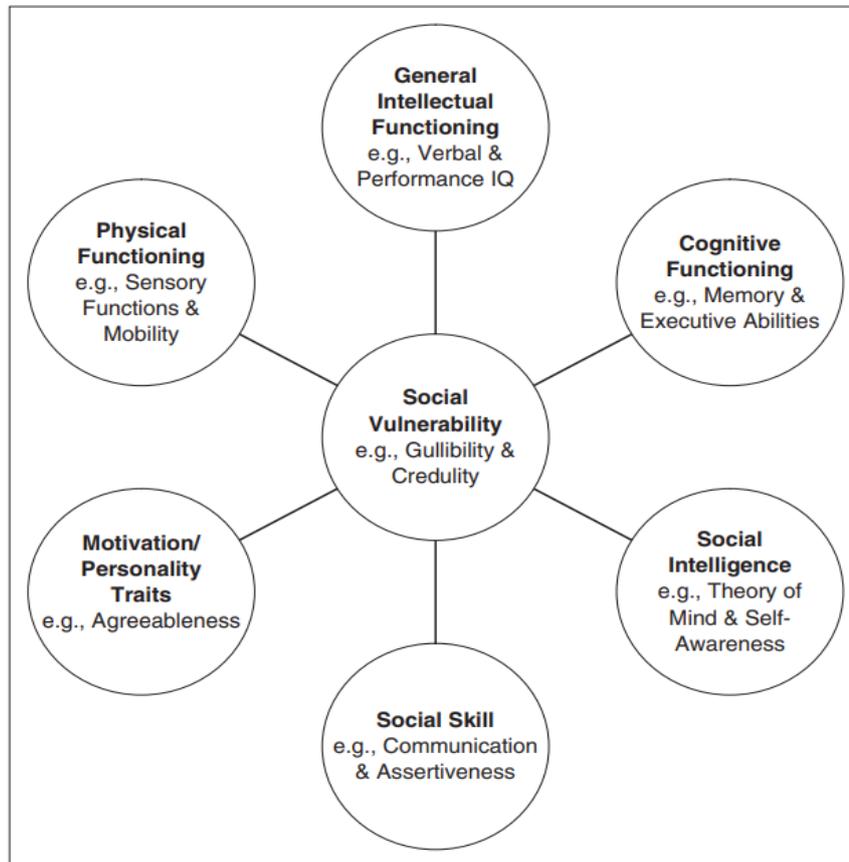
- Comunicazione;
- Competenza fisica;
- Motivazione/personalità: comprende obiettivi/bisogni, convinzioni di efficacia, attenzione e affetto.

L'intelligenza sociale, così come la comunicazione, hanno un ruolo importante nel rilevare ed evitare situazioni di sfruttamento. Una persona con un'elevata intelligenza sociale potrebbe essere più abile nel comprendere le intenzioni di sfruttamento del malfattore; inoltre, chi possiede capacità comunicative, come ad esempio l'assertività, potrebbe essere più abile nel terminare quelle interazioni che potrebbero essere ingannevoli (Pinsker et al., 2010).

Per quanto riguarda gli aspetti legati alla personalità, persone con tratti di amicalità elevati potrebbero correre maggiormente il rischio di essere sfruttati rispetto a chi presenta un grado di amicalità basso, in quanto sono più propensi a soddisfare in modo volontario le richieste altrui. Per comprendere l'importanza della motivazione/personalità e degli aspetti emotivi, basterebbe pensare ad una persona con un deficit cognitivo o socialmente isolata; quest'ultima potrebbe essere motivata a interagire con gli estranei a causa della solitudine. Una persona anziana socialmente isolata potrebbe vedere il truffatore come un individuo che offre sia conforto sociale che affettivo. Inoltre, queste persone potrebbero avere una bassa autoefficacia e presentare dei problemi attentivi, tutti questi aspetti potrebbero rendere l'anziano più vulnerabile allo sfruttamento (Pinsker et al., 2010).

La componente del funzionamento sociale è costituita da quelle abilità che consentono l'interazione con l'altro, come ad esempio la Teoria della Mente. Il suo buon funzionamento è vantaggioso in contesti ingannevoli, per cui è

importante saper utilizzare in modo adeguato le proprie competenze personali, in alcune circostanze ambientali, in modo da evitare l'inganno (Pinsker et al., 2010).



**Figura 10:** Quadro proposto per concettualizzare le relazioni tra fattori di competenza personale e vulnerabilità sociale negli anziani (Pinsker et al., 2010).

Per quanto concerne, invece, la **vulnerabilità cognitiva**, il modello di Pinsker (2010) definisce la componente del funzionamento cognitivo come una vasta gamma di abilità cognitive che hanno un ruolo rilevante sia nell'individuazione di situazioni ingannevoli, sia nel formulare delle rapide strategie utili per evitare situazioni di sfruttamento. L'anziano potrebbe essere maggiormente predisposto a sviluppare deficit di memoria e nel problem-solving, i quali potrebbero limitare sia l'abilità di recupero di informazioni importanti nella formulazione di un

giudizio, sia la capacità di creare strategie per evitare situazioni ingannevoli (Pinsker et al., 2010).

Un ruolo importante è assunto anche dalla **vulnerabilità emotiva** dell'anziano. Uno studio condotto da Shao e colleghi (2021) su 251 anziani cinesi ha evidenziato che alcuni fattori psicologici, come ad esempio la paura di invecchiare, l'intolleranza all'incertezza e l'autocontrollo, giocano un ruolo fondamentale in molti casi in cui l'anziano è vittima di frode. Gli anziani che percepiscono maggiori minacce durante il processo di invecchiamento hanno maggiori probabilità di considerare inaccettabili le incertezze associate al cambiamento in età avanzata che a sua volta, può contribuire ad un aumento del rischio di cadere vittima di schemi fraudolenti (Shao et al., 2021).

La paura dell'invecchiamento è un'emozione comunemente vissuta dalla popolazione anziana, in quanto questo processo è caratterizzato da una crescente possibilità di perdita del funzionamento fisico, deterioramento della salute, dipendenza da altre persone e preoccupazioni a livello finanziario. Nonostante la paura di invecchiare sia considerata uno dei fattori di rischio per la vulnerabilità alle truffe nella popolazione anziana, bisogna tenere in considerazione che non tutti gli anziani possiedono questa paura (Pinsker & McFarland, 2010; Titus & Gover, 2001). Sono presenti alcuni elementi che possono moderare la paura dell'invecchiamento tra cui l'autocontrollo ovvero la capacità di monitorare, inibire, perseverare e adattare le proprie emozioni, comportamenti, pensieri e desideri al fine di raggiungere un determinato obiettivo (Duckworth, 2011). Al contrario degli individui con un alto livello di autocontrollo, chi possiede un livello di autocontrollo basso ha una maggiore probabilità di essere "catturato" da una gratificazione immediata (Hirschi & Gottfredson, 1993). Nello studio di Shao

(2021) è emerso che gli anziani con maggiore autocontrollo, di fronte a situazioni di frode, possono correre un rischio minore di sperimentare un'incertezza intollerabile e, dunque, l'effetto negativo della paura di invecchiare legato al rischio di essere truffati potrebbe ridursi (Shao et al., 2021).

L'intolleranza all'incertezza è definita come un bias cognitivo che influenza il modo in cui un individuo percepisce, interpreta e risponde a situazioni o eventi incerti a livello cognitivo, emotivo e comportamentale (Dugas et al., 2004). Gli individui con un'eccessiva intolleranza all'incertezza hanno la tendenza sia a valutare le situazioni incerte come stressanti, sia a credere che gli eventi inattesi siano da evitare, in quanto sono percepiti come inaccettabili. Secondo alcuni studi l'intolleranza all'incertezza influisce sia sull'elaborazione delle informazioni (Dugas et al., 2005), ma anche sulle capacità decisionali (Luhmann et al., 2011). Difatti, i malfattori utilizzano tattiche di persuasione, attraverso le quali pongono la vittima in situazioni incerte, interferendo così con i loro processi decisionali (Lea et al., 2009) e coinvolgendoli emotivamente attraverso vari stratagemmi. Ad esempio, si avvicinano agli anziani con la scusa che un proprio familiare sia stato coinvolto in un incidente stradale, chiedendo loro una somma di denaro da dare allo sconosciuto, in modo tale da poter risolvere velocemente l'accaduto senza doversi rivolgere all'assicurazione.

In letteratura si ipotizza che un'elevata eccitazione emotiva focalizzi l'attenzione sugli indizi di ricompensa associati a una truffa e riduca l'attenzione sugli indicatori di inganno che possono aumentare la probabilità di reagire (Langenderf & Shrimp, 2001). A tal proposito, è stato condotto uno studio da Kircanski (2018) per analizzare gli effetti che le emozioni positive, come eccitazione e euforia (HAP), e quelle negative, tra cui rabbia e paura (HAN) (Russell, 1980), hanno

sulla suscettibilità alle frodi (Kircanski et al., 2018). In questo studio sono stati reclutati sia anziani con un'età compresa tra i 65 e gli 85 anni, sia persone più giovani con un'età compresa tra i 30 e i 40 anni. I partecipanti sono stati assegnati casualmente a una delle tre condizioni:

- HAP: emozioni positive ad alto arousal;
- HAN: emozioni negative ad alto arousal;
- LA: bassa eccitazione.

Da questa ricerca è emerso che gli individui che si trovavano in una condizione di elevato arousal emotivo potevano essere maggiormente ingannati rispetto a chi si trovava in una condizione di basso arousal. Infatti, nelle condizioni di HAP e HAN, gli individui erano più intenzionati ad acquistare articoli derivanti da pubblicità ingannevoli e questo effetto era più significativo negli adulti anziani. Questo studio supporta un precedente lavoro teorico che rilevava che la reattività emotiva potrebbe avere effetti a valle sul comportamento (Lowenstein, 1996; Lowenstein & Lerner, 2002).

L'anziano potrebbe essere maggiormente predisposto alle truffe anche per via della sua **vulnerabilità fisica**. La componente del funzionamento fisico nel modello di Pinsky (2010), gioca un ruolo fondamentale in quanto la presenza di limitazioni fisiche sia invalidanti che meno gravi, potrebbe aumentare la probabilità che l'anziano venga sfruttato. Anche il modello di Greenspan (2001), riporta che le limitazioni fisiche possono contribuire allo sfruttamento delle persone. Tra queste limitazioni rientrano, ad esempio, deficit uditivi a causa dei quali l'individuo potrebbe non cogliere importanti segnali verbali, risultando così più suscettibile all'inganno (Pinsky et al., 2010).

Inoltre, persone con disabilità fisiche possono ricevere assistenza dai familiari o accompagnatori, i quali potrebbero assumere un ruolo fondamentale nella gestione finanziaria, rendendo così le persone potenzialmente più vulnerabili all'essere influenzati e allo sfruttamento (Pinsker et al., 2010).

A sostegno delle potenziali condizioni di vulnerabilità elencate, sono in corso attualmente ricerche mirate a delineare esaustivamente i fattori di rischio rispetto all'esposizione alle truffe della popolazione anziana (Ebner et al., 2023), tra cui rientrano:

- **Basse risorse cognitive:** Con l'avanzare dell'età si verificano dei cambiamenti a livello neurobiologico, come ad esempio la riduzione del volume corticale e l'alterazione della connettività funzionale, le quali sono associate ad una minore capacità di individuare l'inganno e a un maggior rischio di sfruttamento finanziario nella popolazione anziana (Ebner et al., 2023). Anche la presenza di Mild Cognitive Impairment o di demenza (Marson et al., 2000) ha delle ripercussioni significative sulle abilità cognitive della persona, coinvolgendo le capacità decisionali, di giudizio, di comprensione delle informazioni e anche quelle di riconoscere ed evitare le truffe. Difatti, come riportato nello studio di Marson e colleghi (2000), persone affette da demenza, insieme alle loro famiglie, si trovano a dover affrontare difficoltà legate alla perdita delle capacità finanziarie, che in molti casi è associata a sfruttamento e impoverimento (Marson et al., 2000).
- **Maggior fiducia nel prossimo:** Nonostante l'invecchiamento sia un fenomeno a livello globale, sono pochi gli studi che hanno esaminato l'aspetto relazionale legato all'età (Li & Fung., 2013). La fiducia rappresenta

l'ingrediente più importante per lo sviluppo e il mantenimento di relazioni felici e ben funzionanti (Simpson, 2007).

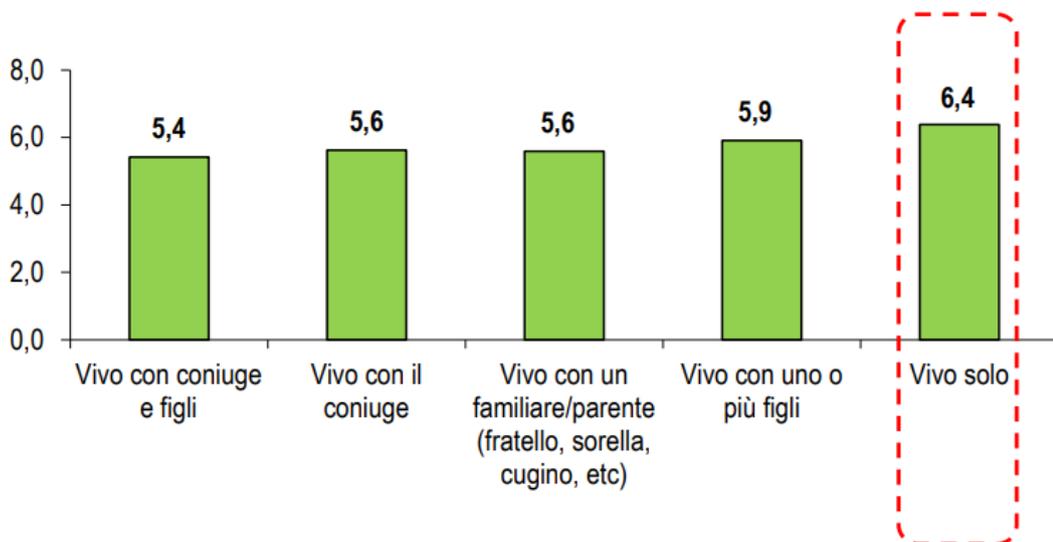
Nello studio di Li & Fung del 2013, è stato indagato il grado di fiducia in relazione alle differenze di età in 38 paesi. Dalla seguente ricerca è emerso che gli anziani hanno la tendenza a fidarsi di più rispetto ai giovani in quanto la fiducia nel prossimo, potrebbe essere una strategia di coping che l'anziano mette in atto per "difendersi" dal declino che l'anzianità implica. Una maggiore fiducia nel prossimo presuppone di affidarsi maggiormente all'aiuto dell'altro nei momenti di difficoltà, invece di cercare di svolgere le attività in maniera autonoma (Bookwala, 2011). Altri dati interessanti sono emersi dalla ricerca di Castel e colleghi (2012). Sono stati condotti 2 studi, uno comportamentale e uno neurologico (attraverso la metodologia di neuroimaging). E' stato osservato che sia le persone anziane che quelle giovani hanno valutato i volti affidabili in maniera simile, tuttavia sono state rilevate delle differenze nel modo di percepire i volti inaffidabili. Le persone anziane hanno percepito i volti inaffidabili come più affidabili rispetto ai giovani adulti, in quanto presentano un'attivazione dell'insula anteriore differente. Difatti i giovani adulti, a differenza degli anziani, nella valutazione di una particolare situazione presentavano un'attivazione dell'insula cerebrale sia in condizioni di affidabilità che inaffidabilità. La fiducia eccessiva nei confronti degli altri fa sì che gli anziani possano essere maggiormente ingannati (Castel et al., 2012).

- **Maggior fragilità psicologica:** la fragilità psichica può essere associata ad una maggiore probabilità che l'anziano possa essere preso di mira dai truffatori (Lichtemberg et al., 2016). Come riportato dallo studio di Acierno (2010) gli anziani isolati socialmente o che avevano vissuto esperienze di vita negative come ad esempio disastri naturali, presentavano un rischio maggiore

di soffrire di depressione o disturbo d'ansia generalizzato. Aspetti come bassi livelli di benessere non sono da sottovalutare, in quanto possono rendere l'anziano più fragile e dunque il bersaglio prediletto dai malfattori (Acierno et al., 2010).

- **Isolamento sociale:** La solitudine è un importante fattore di rischio per la vittimizzazione delle frodi, in particolare nella popolazione anziana (Alves & Wilson, 2008). Gli anziani privi delle forme di interazione sociali, tra cui famiglia e amici, possono essere più propensi a comunicare con gli estranei e a sviluppare una dipendenza dagli operatori di marketing con lo scopo di soddisfare il loro bisogno di vicinanza (Kang & Ridgway, 1996). Un altro aspetto da tenere in considerazione è che ci sono casi in cui l'anziano che vive da solo non riceve una supervisione adeguata da parte dei familiari, motivo per il quale potrebbe essere considerato dai truffatori un bersaglio ideale. Come si evince dalla figura 11, chi vive da solo è più esposto alle visite di falsi funzionari pubblici.

Distribuzione degli intervistati per composizione nucleo familiare e tipologia di reato  
% dei rispondenti che hanno subito il tentativo



**Figura 11:** Visite in casa di falsi funzionari pubblici: più esposto chi vive solo (tratto dalla terza edizione campagna nazionale contro le truffe agli anziani).

- **Bassa percezione del rischio:** una ridotta percezione del rischio, può portare l'anziano a prendere delle decisioni finanziarie pericolose e può far sì che riponga una maggiore fiducia verso persone estranee (Penz & Kirchler, 2006; Schoepfer & Piquero, 2009), aumentando così la probabilità di cadere nell'inganno.
- **Scarse conoscenze finanziarie:** Nello studio di Ebner e colleghi (2023) è stato riportato che, con l'avanzare dell'età, vi è un deterioramento riguardante l'alfabetizzazione finanziaria ovvero della capacità di acquisire e manipolare le conoscenze finanziarie, rendendo l'anziano più vulnerabile alle truffe (Ebner et al., 2023). Possedere scarse abilità finanziarie, fa sì che l'anziano commetta gravi errori come, ad esempio, spendere soldi velocemente (DeLiema et al., 2018). Nonostante gli anziani potrebbero presentare una scarsa alfabetizzazione a livello finanziario, associata a comportamenti disfunzionali in ambito economico-finanziario (DeLiema et al., 2020), ci sono altri casi in cui quest'ultimi possono sopravvalutare le loro conoscenze finanziarie, cadendo così maggiormente nell'inganno (Lusardi., 2012).

#### **1.4 I predittori delle truffe nella popolazione anziana**

Il fenomeno delle truffe nella popolazione anziana potrebbe essere valutato attraverso quelli che potrebbero essere i predittori, ovvero:

- **Suscettibilità:** la maggior parte delle vittime di frodi sono anziani (AARP, 2003), i quali rispetto alle persone più giovani, hanno una probabilità più bassa di riconoscere il loro ruolo di vittima e di denunciare alle autorità l'accaduto (Pak & Shadel, 2011), difatti sono chiamati "vittime dimenticate del crimine finanziario" (Deem & Nerenberg, 2000). A tal proposito, potrebbe

essere utile andare ad esaminare i correlati della suscettibilità alle truffe. Nello studio di James e colleghi (2014) sono stati osservati 639 anziani senza demenza, residenti in comunità, per esaminare come l'abilità cognitiva, i fattori psicosociali, l'alfabetizzazione sanitaria e finanziaria e lo stato funzionale, fossero associati alla suscettibilità alle truffe. Dai risultati ottenuti si può osservare che gli anziani con bassi livelli di funzioni cognitive, minore benessere psicologico e scarsa alfabetizzazione sanitaria e finanziaria, indipendentemente dal grado di istruzione, reddito e genere, risultavano essere più suscettibili alle truffe (James et al., 2014). Gli aspetti socioeconomici, come ad esempio istruzione e reddito, non sono stati determinanti nel rilevare quali anziani potessero essere più vulnerabili. Inoltre, questo studio supporta l'idea secondo cui gli anziani vittima di truffa potrebbero non essere isolati socialmente e fisicamente fragili (AARP, 1996; Johnson, 2003; Alves & Wilson, 2008,), in quanto variabili esaminate come problemi di salute, disabilità, integrazione sociale, non erano associate alla suscettibilità alle truffe, dunque gli anziani sani e attivi potrebbero essere suscettibili allo stesso modo (James et al., 2014).

- **Benessere psicologico:** cresce sempre di più l'interesse riguardante il concetto di salute mentale e l'influenza che ha sulla vita delle persone. L'Organizzazione Mondiale della Sanità definisce la salute mentale positiva come lo stato che consente agli individui di realizzarsi, di far fronte alle difficoltà, di lavorare in maniera produttiva e dare un contributo alla comunità (Tennant et al., 2007). Spesso, invece del termine salute mentale positiva, si utilizza il termine benessere psicologico. Secondo Cowen, il benessere psicologico non dovrebbe essere legato esclusivamente all'assenza di psicopatologia, ma ad aspetti positivi del funzionamento legati

all'acquisizione di abilità cognitive, interpersonali e anche di strategie di coping in relazione all'età (Cowen,1991). Quando si parla di benessere, due sono le prospettive da dover prendere in considerazione:

- 1) **Prospettiva edonica:** concettualizza il benessere attraverso il raggiungimento del piacere ed evitamento del dolore, concentrandosi sulla felicità;
- 2) **Prospettiva eudaimonica:** il benessere è definito in base alla funzionalità di una persona. Questa prospettiva si basa sull'autorealizzazione (Ryan & Deci, 2000).

La salute mentale positiva svolge un ruolo importante sia a livello sociale, che sulla salute delle persone. Difatti, è stato riportato che una riduzione, sia nel benessere eudaimonico che in quello edonico, è associata ad una riduzione della salute mentale (Tennant et al., 2007).

Come riportato dal gruppo di Sur (2023), uno scarso benessere psicologico e un'alfabetizzazione limitata, possono essere correlati significativamente alla suscettibilità alle truffe nella popolazione anziana (Sur et al., 2023). Nello studio sono state utilizzate delle micro-simulazioni per valutare gli effetti di alcuni interventi legati al benessere e all'alfabetizzazione finanziaria e sanitaria con lo scopo di ridurre la suscettibilità alle truffe negli anziani. Gli studiosi hanno mostrato che un intervento di miglioramento sia del benessere che dell'alfabetizzazione finanziaria e sanitaria, riduce in modo significativo la probabilità di vittimizzazione alle frodi nella popolazione anziana, confermando così i risultati ottenuti della ricerca precedente (James et al., 2014). Tuttavia si suggerisce di dare la precedenza agli interventi volti al benessere, producendo effetti immediati e a lungo termine nel ridurre la suscettibilità e la vittimizzazione negli anziani. La riduzione della suscettibilità alle truffe negli anziani legata al

miglioramento del benessere, si può osservare nell'arco di un anno, mentre per l'alfabetizzazione sono necessari tre anni di intervento per poter osservare risultati significativi (Sur et al., 2023).

Molti aspetti legati al benessere come autonomia, relazioni positive, padronanza dell'ambiente e avere uno scopo nella vita possono far in modo che l'anziano non diventi vittima di truffa. Maggiore è il grado di benessere psicologico, tanto più è il supporto sociale percepito dagli anziani, determinando una maggiore riduzione della suscettibilità alle truffe e una minore vittimizzazione (Sur et al., 2023). La maggiore influenza del benessere dell'anziano rispetto all'alfabetizzazione finanziaria, nei confronti della predisposizione alle truffe, è confermata anche dallo studio di Yu e colleghi (2023). Essi sostengono che, quando il truffatore utilizza tattiche di persuasione e fa leva sugli aspetti emotivi, possedere un'alfabetizzazione finanziaria e sanitaria potrebbe non fungere da fattore protettivo (Yu et al., 2023). Potrebbe essere questo il motivo per cui ipotetici interventi mirati al benessere hanno prodotto una riduzione nella suscettibilità alle truffe maggiore rispetto agli interventi sull'alfabetizzazione sanitaria e finanziaria (Sur et al., 2023).

- **Creduloneria:** un altro aspetto importante da prendere in considerazione è la tendenza alla credulità e alla creduloneria. La credulità è una propensione a credere a cose che non sono provate o che difficilmente sono vere, mentre la creduloneria è la suscettibilità a essere manipolati o ingannati ripetutamente nonostante evidenti segnali di allarme (Greenspan et al., 2001; Greenspan, 2005).

Nonostante gli anziani si fidino maggiormente degli estranei (Castle et al., 2012, Poulin & Haase, 2015), alcuni ricercatori sostengono che un'eccessiva fiducia nel

prossimo non è necessariamente associata alla vittimizzazione fraudolenta (Rotter, 1980 & Gurtman, 1992), così com'è emerso da studi precedenti (Ebner et al., 2018; Judges et al., 2017).

Uno studio condotto reclutando 254 anziani con un'età pari o superiore a 60 anni, il cui scopo era quello di chiarire il ruolo della credulità e della fiducia sulla vulnerabilità alle frodi nell'anziano (Shao et al., 2019) ha fatto emergere due ipotesi:

- 1) La vulnerabilità alle frodi potrebbe non derivare dalla fiducia generale, ma dalla credulità;
- 2) La suscettibilità alla persuasione può fungere da mediatore tra la credulità e la vulnerabilità alla frode.

Nonostante la suscettibilità alla persuasione può aumentare la vulnerabilità alle frodi (Pinsker & McFarland, 2010; Titus & Gover, 2001), ci possono essere alcuni tratti, come ad esempio l'avidità, che possono moderare l'impatto della suscettibilità alla persuasione sulla vulnerabilità ad essere ingannati (Shao et al., 2019). Gli individui con livelli di avidità alti, hanno una maggiore probabilità di essere truffati (Titus & Gover, 2001; Whitty, 2015), in quanto hanno un minor autocontrollo (Seuntjens et al., 2019). Quest'ultima può attivare delle emozioni forti (Langenderfer & Shimp, 2001; Lowenstein, 2000), attraverso le quali, la vittima potrebbe non utilizzare la sua capacità di pensiero logico (Rusch, 1999) e non elaborare le informazioni presentate dal truffatore (Fischer et al., 2013). I truffatori utilizzano alcune tecniche di persuasione per attivare l'avidità, come ad esempio omaggi o seminari con pranzi gratuiti (Atkins & Huang, 2013).

I risultati dello studio hanno dimostrato che è la credulità e non la fiducia generale ad aumentare la vulnerabilità alle frodi nella popolazione anziana (Shao et al.,

2019). Attraverso la fiducia nel prossimo, gli anziani potrebbero sperimentare una maggiore sicurezza nel loro ambiente sociale e una maggiore connessione emotiva. La credulità è associata in modo significativamente positivo alla suscettibilità alla persuasione, la quale può aumentare ulteriormente la vulnerabilità alle frodi nella popolazione anziana (Shao et al., 2019). Gli anziani con livelli di credulità più elevati, a causa dell'assenza di giudizio cognitivo e intelligenza sociale, potrebbero non essere in grado di riconoscere tentativi di vendita fraudolente, aumentando così il rischio di essere ingannati (Pinsker et al., 2010). Inoltre, la credulità può aumentare la suscettibilità alla persuasione in modo particolare negli anziani con maggiori livelli di avidità, aumentando così la probabilità di essere vulnerabili alle truffe (Shao et al., 2019).

- **Istruzione:** in una ricerca, in cui la maggior parte dei partecipanti era in possesso di un titolo di studio universitario, è emerso che gli anziani con un livello di istruzione inferiore hanno ricevuto più chiamate di telemarketing e perso più denaro (Alves and Wilson, 2008). Ciò è in linea con studi precedenti, in cui gli anziani meno istruiti avevano una probabilità maggiore di essere vittimizzati, rispetto a coloro che avevano un grado di istruzione più elevato (Friedman, 1992 – 1997).
- **Differenza etniche:** Poco ci si è soffermati sulle differenze razziali legate alla suscettibilità alle truffe. La ricerca di Han e colleghi (2021), in cui si analizza la suscettibilità negli anziani di colore bianco e nero, ha ipotizzato preliminarmente che gli individui neri sarebbero stati più suscettibili alle truffe rispetto ai bianchi, con caratteristiche demografiche corrispondenti, a causa delle disuguaglianze strutturali e della fatica di vivere in ambienti inospitali (Han et al., 2021). Tuttavia, degli oltre 500 anziani, appartenenti alla stessa

area demografica, è emerso che quelli neri mostravano una minore suscettibilità alle truffe. Fattori come discriminazione auto-riferita, status socioeconomico, alfabetizzazione finanziaria e sanitaria, fiducia, avversione al rischio e solitudine, non hanno moderato questa differenza. Inoltre, è emerso che i neri erano meno disponibili a rispondere al telefono quando non sapevano chi li stava chiamando ed erano più propensi a sostenere l'idea che gli anziani spesso sono presi di mira dai truffatori (Han et al., 2021).

Risultati differenti si riscontrano, invece, nello studio di Alves e Wilson (2008), i quali hanno indagato le probabili differenze dovute all'etnia rispetto la suscettibilità alle truffe. Il campione studiato era costituito da 28 vittime di frodi di telemarketing, con un range d'età compreso tra i 60 ai 90 anni, in cui il 53,6% dei partecipanti si identificavano come caucasici/bianchi e il 32,1% come ispanici/latini. L'indagine ha mostrato che gli individui definitisi bianchi hanno riferito di aver perso denaro solo una o due volte, mentre i non bianchi hanno perso denaro tre o più volte. Alla luce delle evidenze discordanti si necessita di un maggior approfondimento e ricerche riguardo questo fattore.

- **Differenze di genere:** anche la differenza di genere potrebbe essere un predittore delle truffe nella popolazione anziana, nonostante gli studi condotti presentino dei risultati contrastanti (Sweeney & Ceci, 2014). In uno studio del 2005, è stato scoperto che le donne anziane, rispetto agli uomini anziani e gli adulti più giovani di entrambi i sessi, erano più accurate nel rilevare l'inganno (Bond et al., 2006). Nello studio di Stanley e Blanchard-Fields (2008), invece, non è emersa nessuna differenza di genere, ma una differenza legata all'età. Gli anziani, rispetto agli adulti più giovani, avevano più difficoltà nel rilevare l'inganno (Sweeney & Ceci, 2014).

### **1.5 L'importanza della Teoria della Mente e dei processi decisionali**

La Teoria della Mente rappresenta la capacità di attribuire stati mentali indipendenti a sé e agli altri al fine di spiegare e prevedere il comportamento sociale (Carruthers & Smith 1996, Baron- Cohen et al., 2000). Questa capacità svolge un ruolo importante lungo l'intero arco di vita (Henry et al., 2013) ed è proprio per questo motivo che sono stati condotti diversi studi, attraverso i quali è stato rilevato che con l'avanzare dell'età vi è un declino della Teoria della Mente e che quest'ultima è fondamentale per le relazioni sociali (Shamay-Tsoory et al., 2007; Krach et al., 2010) e nella rilevazione dell'inganno (Calso et al., 2019).

E' la corteccia prefrontale che riveste un ruolo fondamentale quando si parla di Teoria della Mente, in quanto quest'ultima supporta funzioni cognitive molto complesse come l'attenzione, la memoria di lavoro, la pianificazione (MacPherson et al., 2002) e la comprensione degli stati emotivi/affettivi altrui (Duval et al., 2011), abilità necessarie per svolgere diverse attività nella vita quotidiana e per adattare il comportamento a nuovi contesti. Inoltre, queste abilità consentono anche di valutare possibili rischi e ricompense e avere buone interazioni sociali (Stuss, 2008). Con l'avanzare dell'età però, vi è un deterioramento delle funzioni del lobo frontale (Denburg & Hedgcock, 2015; Lamar & Resnick, 2004; MacPherson et al., 2002) e ciò potrebbe rendere l'anziano un bersaglio facile per i truffatori. Difatti, per evitare sfruttamenti o inganni, è importante saper riconoscere le motivazioni e le intenzioni altrui, in modo tale da prevederne il comportamento. Proprio per questo motivo si ritiene che la Teoria della Mente, così come l'autoconsapevolezza, rappresentino due delle capacità dell'intelligenza sociale (Pinsker et al., 2010). Infatti, diversi autori sostengono che per comprendere i pensieri e le intenzioni altrui, per prima cosa, bisogna essere in

grado di concepire le proprie esperienze mentali (Gallup, 1998; Gallup et al., 2003; Johnson et al., 2005; Keenan et al., 2003). E' proprio questa capacità che rende possibile la Teoria della Mente (Pinsker & McFarland, 2010).

Molti ricercatori hanno studiato la Teoria della Mente (Henry et al., 2013; Kemp et al., 2012; Moran, 2013) e il processo decisionale (Beitz et al., 2014; Han et al., 2016; Zamarian et al., 2008) in relazione al normale invecchiamento, ma sono pochi gli studi che si sono concentrati sul ruolo che svolgono nell'individuazione dell'inganno (James et al., 2014; Judges et al., 2017), nonostante le frodi nella popolazione anziana siano in aumento. Altri studi, invece, hanno messo in evidenza la relazione tra la Teoria della Mente e altre funzioni cognitive come, ad esempio, la memoria (Naito, 2003).

A tal proposito, il gruppo guidato da Calso (2019) ha condotto uno studio in cui sono stati coinvolti 35 giovani adulti con un'età compresa tra 20 e 40 anni, 35 anziani con un range di età tra 65 e 79 anni e 30 adulti molto anziani con età compresa tra gli 80 e i 95 anni (Calso et al., 2019). L'obiettivo di questa ricerca non si basava esclusivamente sulla capacità dell'anziano di rilevare o meno l'inganno, ma anche di studiare le correlazioni tra la rilevazione dell'inganno e altre funzioni cognitive come il ragionamento, memoria di lavoro, flessibilità e inibizione (Miyake et al., 2000). I risultati ottenuti hanno evidenziato differenze tra i gruppi nell'individuazione dell'inganno. I due gruppi di anziani avevano più difficoltà rispetto ai giovani adulti nel rilevarlo, così com'era già emerso da ricerche precedenti (Stanley & Blanchard-Fields, 2008; Sweeney & Ceci, 2014). Inoltre, è stata anche dimostrata l'associazione attesa tra la Teoria della Mente, l'individuazione dell'inganno e le funzioni esecutive (Calso et al., 2019).

Data l'evidenza che la Teoria della Mente riveste un ruolo decisivo durante la vita, è stato condotto uno studio (Lecce et al., 2015) su un campione non clinico con lo scopo di allenare gli anziani su questo aspetto, essendo rare le ricerche che indagano un possibile miglioramento di questa capacità.

Gli anziani con una fascia di età compresa tra i 58 e gli 85 anni sono stati assegnati a uno dei seguenti training:

- 1) conversazione ToM;
- 2) conversazione fisica;
- 3) contatto sociale.

Mentre nei primi due training gli anziani hanno preso parte sia a conversazioni guidate sugli stati mentali, che a quelle incentrate su inferenze fisiche, nel gruppo di contatto sociale, gli anziani hanno partecipato a conversazioni generali sull'invecchiamento. I risultati mostrano che il training sulla ToM ha aumentato le competenze degli anziani circa la Teoria della Mente rispetto agli altri due gruppi (Lecce et al., 2015).

Analogamente, un ulteriore studio effettuato nel 2015, ha valutato l'impatto che può avere il training ToM sulle attività pratiche e di trasferimento (Cavallini et al., 2015). Sono stati reclutati 63 anziani sani, con una fascia di età compresa tra i 63 e gli 81 anni, i quali sono stati assegnati causalmente a uno dei seguenti gruppi:

- 1) Training ToM: gli anziani hanno preso parte a diversi compiti e conversazioni sugli stati mentali.
- 2) Training fisico-conversazionale: i partecipanti, insieme ad un formatore, hanno fatto pratica e discusso su materiali legati agli eventi fisici.

Gli effetti del training sono stati misurati attraverso le "strange stories" (compito pratico) e attività di animazione (compito di trasferimento).

Sono state progettate varie attività utilizzando storie, stimoli orali e immagini statiche per stimolare il ragionamento ToM avanzato. Questo programma di formazione ha reso gli anziani più sensibili e più consapevoli degli stati mentali che guidano i comportamenti sociali. Inoltre, è probabile che il training abbia rafforzato l'abilità delle persone anziane di dedurre in modo appropriato informazioni riguardanti situazioni sociali complesse (Cavallini et al., 2015).

I ricercatori sostengono che i benefici di questo intervento, legato all'effetto di trasferimento, derivino, almeno in parte, dall'approccio dinamico che è stato utilizzato. Infatti, ai partecipanti è stato chiesto sia di analizzare e di fare delle riflessioni su situazioni sociali complesse, sia di ragionare su come loro avrebbero potuto risolvere alcune situazioni. Far riflettere gli anziani sul fatto che gli stati mentali possono cambiare nel tempo e che non sono statici, potrebbe essere un prerequisito legato alla possibilità di ottenere un cambiamento nella ToM (Cavallini et al., 2015).

E' stata riportata, in aggiunta, un miglioramento della prestazione della Teoria della Mente rispetto al gruppo di controllo attivo che ha svolto un training fisico-conversazionale basato su conversazioni su stati fisici piuttosto che mentali (Cavallini et al., 2015).

Inoltre, è stato evidenziato che non solo le capacità cognitive (ad esempio la memoria) possono essere migliorate nella popolazione anziana attraverso gli interventi, ma anche le competenze socio-cognitive, confermando in tal modo la plasticità presente nell'anziano (Greenwood, 2007).

Tale aspetto si ritrova anche in altre indagini come quella condotta dal gruppo guidato da Rosi (2015), in cui sono state confrontate le prestazioni riguardanti compiti di ToM in persone anziane (età compresa tra i 60 e 69 anni) e persone

anziane-anziane (età compresa tra 70 e 85 anni) successivamente ad un training. I ricercatori hanno trovato che entrambi i gruppi avevano migliorato le prestazioni riguardante la Teoria della Mente, suggerendo un livello simile di plasticità cerebrale nonostante l'età differente (Rosi et al., 2015).

I risultati ottenuti dallo studio di Cavallini (2015) sono allineati all'idea secondo cui le competenze riguardanti la Teoria della Mente, non possono essere totalmente spiegate da competenze cognitive generali, come ad esempio le funzioni esecutive (Cavallini et al., 2015). Difatti, durante il training è stata posta poca enfasi su aspetti come inibizione e memoria di lavoro (Cavallini et al., 2015). Dunque, gli effetti positivi riscontrati in questo studio confermano l'idea secondo cui, nonostante le funzioni esecutive giochino un ruolo importante, sono solo uno dei possibili meccanismi alla base della ToM (Cavallini et al., 2015).

I cambiamenti cerebrali, dovuti dall'invecchiamento, hanno un'influenza anche sulle capacità decisionali (Samanez- Larkin & Knutson, 2015), le quali hanno un impatto diretto sulla competenza finanziaria e sul rischio di essere sfruttati. Il processo decisionale è un'abilità fondamentale che viene utilizzata lungo l'intero arco di vita, in quanto consente di avere una vita indipendente e di fare delle scelte autonome (Mather, 2006).

Gli anziani presentano un minor controllo cognitivo necessario per adattarsi in modo flessibile a nuove situazioni ambientali (Spreng et al., 2016). A tal proposito si parla di processi di controllo "fluidi" o "esecutivi" che includono flessibilità mentale, inibizione, memoria di lavoro, memoria episodica e pianificazione futura (Park et al., 2001; Schacter et al., 2012). Gli anziani presentano uno stile decisionale più rischioso, a causa di un minor controllo

esecutivo e una memoria episodica ridotta, aumentando, in tal modo, la probabilità di essere truffati dai malfattori (Boyle et al., 2012; James et al., 2014).

Non tutti i processi cognitivi però diminuiscono con l'avanzare dell'età, difatti, la conoscenza di sé e del mondo, definita come conoscenza "cristallizzata", aumenta durante il percorso di vita (Park et al., 2001). Gli anziani, a differenza dei giovani adulti, utilizzano maggiormente il processo esperienziale per prendere decisioni. Secondo alcuni studiosi, la capacità cognitiva cristallizzata negli anziani potrebbe compensare il declino del sistema analitico (Li et al., 2013). Il declino delle capacità decisionali nella popolazione anziana, può essere spiegato attraverso la teoria del doppio processo (Epstein, 1994; Evans, 2008; Kahneman, 2003; Stanovich & West, 2000). Le decisioni che si basano sull'esperienza sono automatiche, veloci e intuitive; al contrario delle decisioni deliberative, più lente, basate su ragionamenti e analisi delle informazioni (Rosi et al., 2019). Vi è un consenso generale tra gli studiosi, secondo cui gli anziani nei compiti decisionali che richiedono processi analitici mettono in atto prestazioni peggiori rispetto ai giovani (Queen & Hess, 2010; Strough et al., 2008) e utilizzano maggiormente l'esperienza, la quale può portare a commettere errori (Peters et al., 2012; Peters et al., 2008; Peters et al., 2007; Queen et al., 2010).

Il declino delle capacità decisionali che caratterizza la popolazione anziana (Hess et al., 2015), ha fatto sì che alcuni ricercatori abbiano indagato la possibilità di poterle migliorare (Rosi et al., 2019). Sono stati esaminati 66 anziani con una fascia di età compresa tra i 60 e gli 81 anni, assegnati a due gruppi di training:

- 1) Training decisionale metacognitivo-strategico;
- 2) Gruppo di controllo attivo: su cui veniva effettuato un intervento di memoria strategica.

I risultati hanno evidenziato che gli anziani del training decisionale metacognitivo-strategico hanno migliorato in modo significativo le loro abilità decisionali rispetto al gruppo di controllo attivo. Inoltre, gli effetti positivi del training specifico sono emersi sia nei compiti decisionali pratici che in quelli non pratici (Rosi et al., 2019).

## **1.6 Interventi di prevenzione alle truffe nel panorama nazionale e internazionale**

Come detto in precedenza l'età, il declino fisico e psicologico, la scarsa istruzione e un bisogno molto forte di comunicare e socializzare, sono dei fattori di vulnerabilità per l'anziano, rendendolo così potenzialmente vittima di reati, maltrattamenti e abbandoni (Ministero dell'Interno, 2020).

La maggior parte delle truffe sono costituite da tre fasi (Competition Bureau Canada, 2012):

- 1) Approccio;
- 2) Comunicazione;
- 3) Trattamento.

I truffatori creano delle storie elaborate, ma convincenti per ingannare la vittima e utilizzano degli strumenti per far abbassare le difese, ad esempio:

- Utilizzano i dati personali della vittima per far credere che in precedenza avevano già contrattato con i malfattori;
- Possono contattare la vittima facendo credere di essere amici o di avere interessi romantici;

- I truffatori giocano con i sentimenti del malcapitato, sfruttando l'entusiasmo provato per una vincita, il senso di colpa o anche la paura per una multa;
- Creano un senso di urgenza, così la vittima non riesce a riflettere e reagire;
- Utilizzano depliant lucidi con un lessico tecnico supportati da siti web professionali. Una truffa può avere tutte le caratteristiche di un vero e proprio affare;
- Utilizzano Internet per creare documenti che all'apparenza sembrano ufficiali. Un documento che sembra avere al suo interno termini legali o che sembra approvato dal governo, rende la truffa più credibile.

Per ridurre l'incidenza delle truffe nella popolazione anziana, è fondamentale promuovere attività di prevenzione che si concretizzino in un rapporto consolidato con le Forze dell'ordine. Bisognerebbe stimolare gli anziani a mettere in atto comportamenti autoprotettivi e collaborativi, in modo tale da ridurre il rischio di essere truffati dai malfattori e rafforzare la fiducia nelle Forze dell'ordine (Ministero dell'Interno, 2020).

Le Forze dell'ordine, d'altro canto, dovrebbero sapersi confrontare con le problematiche legate ad una popolazione che sta invecchiando sempre di più, prestando particolare attenzione alla prevenzione dei reati riguardanti quella parte della popolazione che è più vulnerabile (Ministero dell'interno, 2020).

La prevenzione può essere potenziata attraverso:

- **Dispositivi territoriali di controllo del territorio:** per aumentare il livello di sicurezza bisognerebbe disporre di volantini sul territorio e avere una maggiore presenza di forze dell'ordine in uniforme. Inoltre, bisognerebbe

tenere in considerazione sia le fasce orarie in cui gli anziani escono con maggiore frequenza, sia i luoghi frequentati assiduamente;

- **Azioni di prossimità e campagne informative:** attraverso quest'ultime vengono distribuiti agli anziani degli opuscoli, all'interno dei quali si trovano dei suggerimenti riguardanti come mettere in atto comportamenti autoprotettivi, in modo tale da ridurre il rischio di vittimizzazione;
- **Incontri presso uffici postali e istituti di credito:** se si verificano situazioni anomale, direttori o dipendenti possono informare il Comando Stazione Carabinieri.
- **La ricezione a domicilio delle denunce:** fondamentale per coloro che hanno difficoltà di movimento e non possono recarsi presso un Ufficio di polizia per denunciare;
- **Colloquio con le vittime di reato a distanza di alcuni giorni dalla denuncia:** I colloqui sono utili sia perché la vittima riceve aggiornamenti sulle investigazioni, sia perché attraverso di essi si possono recuperare altre informazioni ricollegate all'evento;
- **Incontri con gli anziani:** quest'ultimi possono avvenire nelle loro abitazioni, nelle parrocchie e nei centri anziani. Sono effettuati con prevalenza nei centri abitati minori;
- **Rete di protezione sociale:** è fondamentale diffondere locandine, attraverso le quali si possono elencare dei suggerimenti per prevenire situazioni rischiose, utilizzando un linguaggio semplice;
- **Piani di assistenza:** soprattutto nel periodo estivo, in quanto in questo periodo le truffe aumentano a causa dello svuotamento delle città. Gli anziani restano

da soli per più tempo e i malfattori agiscono per truffarli, motivo per cui bisognerebbe coinvolgere i servizi sociali (Ministero dell'Interno, 2020).

In aggiunta, le forze dell'ordine hanno fornito dei consigli utili per evitare che le potenziali vittime cadano nell'inganno e di evitare il contatto personale con:

- **Enti socio-assistenziali: INPS, INAIL, ASL:** questi enti non hanno un personale addetto alle telefonate o visite a casa. L'ASL ha una sola eccezione riguardante le visite a domicilio richieste dal medico di base e comunicate al paziente. Bisogna però prestare attenzione al giorno e all'ora in cui è stata prenotata la visita specialistica a domicilio, in quanto i malfattori, potrebbero presentarsi come il personale ASL.
- **Aziende di servizi: gas, energia elettrica, acqua, telefono, rifiuti:** Le aziende di fornitura di servizi non mandano a casa delle persone i funzionari per riscuotere le bollette o per effettuare rimborsi. In questi casi, è consigliato non aprire la porta e chiamare un parente, in quanto le visite dei tecnici vengono comunicate, specificando giorno, orario, motivi e modalità in cui verrà messo in atto l'intervento.
- **Operazioni di prelievo o versamento in banca o in un ufficio postale:** bisognerebbe ricordarsi che nessun dipendente di banca o di ufficio postale rincorre un cliente a seguito di un errore nel conteggiare le banconote che ha consegnato. È preferibile farsi accompagnare da qualcuno quando bisogna prelevare la pensione, nei giorni di pagamento e in quelli di scadenze. Inoltre, è consigliato non fermarsi per strada quando qualcuno cerca di offrire dei guadagni facili, oppure quando chiedono di controllare i soldi o il libretto.
- **Le Forze dell'Ordine:** si consiglia di non aprire la porta ad agenti in borghese, in quanto quest'ultimi di solito operano in divisa e in coppia.

Inoltre, è consigliato controllare il tesserino e vedere se in strada sia parcheggiata l'auto delle forze dell'ordine (FNP Nazionale, 2018).

Spesso accade che le vittime vengono truffate perché non vogliono risultare maleducate nei confronti dei malfattori, in quanto quest'ultimi assumono atteggiamenti gentili. Difatti, per gli anziani, il timore di poter offendere l'altro può diventare un fattore di rischio, ecco perché sarebbe opportuno in questi casi chiamare un familiare, oppure se ci si sente minacciati, è importante rivolgersi alle Forze dell'Ordine, senza temere di essere fragili (FNP Nazionale, 2018).

Provare vergogna o sensi di colpa a seguito di una truffa, come detto in precedenza, fa sì che l'anziano non denunci l'accaduto (Acierno et al., 2010; Acierno et al., 2003). Proprio per questo motivo, la maggior parte degli Stati, ha adottato statuti di segnalazione obbligatoria (Wood & Lichtenberg, 2016). Secondo queste leggi, vi è l'obbligo di segnalazione dal momento in cui si ha a che fare con un anziano che si sospetti sia a rischio di sfruttamento e che non vuole o non può denunciare.

A tal proposito, nelle raccomandazioni per la pratica e la politica sono inclusi alcuni elementi importanti:

- 1) Migliorare la collaborazione tra i vari professionisti: forze dell'ordine; servizi finanziari; professionisti legali; medici e psicologi; in quanto sono figure coinvolte quando si parla di sfruttamento degli anziani;
- 2) Creare nuovi strumenti di valutazione, migliorando la base empirica, i quali possono essere utilizzati sia da professionisti giuridici che non. È importante disporre di strumenti efficienti e validi, in quanto attraverso quest'ultimi si può rilevare la vulnerabilità e la capacità finanziaria di un individuo;

3) Aumentare i finanziamenti federali per cercare di risolvere il problema dello sfruttamento finanziario sugli anziani. È fondamentale ricevere maggiori finanziamenti per la ricerca riguardante il tema delle truffe nella popolazione anziana, in quanto ci sono degli anziani affetti da Alzheimer o altre forme di demenza che potrebbero essere maggiormente suscettibili a tutti i vari tipi di abusi (Wood & Lichtenberg, 2016).

Secondo Kircanski e colleghi (2018) possono essere adottate diverse strategie per sfuggire al tentativo di truffa. In primis, bisognerebbe prendere decisioni in uno stato emotivo “calmo e neutrale”, placando l’eccitazione viscerale che porta a prendere decisioni a breve termine solo per soddisfare le proprie pulsioni emotive (Loewenstein, 1996). Difatti, i fattori viscerali portano l’individuo ad agire immediatamente sulla base dell’istinto (Langenderfr & Shrimp, 2001).

Altre strategie per evitare di essere truffati, potrebbero essere:

- Evitare situazioni di vendita ad alta tensione;
- Non rispondere al telefono quando si riceve una chiamata da uno sconosciuto;
- Non aprire la porta di fronte a sollecitazioni da parte di sconosciuti;
- Eliminare email potenzialmente fraudolente come quelle riguardanti le lotterie.

In aggiunta alle suddette strategie di prevenzione sia pratiche che politiche, potrebbe essere opportuno effettuare dei training ad hoc, rivolti alla popolazione anziana, con lo scopo di formare e istruire le persone sugli aspetti socio-cognitivi potenzialmente vulnerabili all’atto della truffa. Purtroppo, esistono poche ricerche ed evidenze che valutano la potenziale efficacia di un training specifico nel riconoscere e sventare un tentativo di truffa.

## CAPITOLO 2 - LA RICERCA

### 2.1 Obiettivi e ipotesi

Il progetto “Pensiamoci bene” è stato creato con lo scopo di potenziare nella popolazione anziana le abilità decisionali, la capacità di cogliere l’inganno e di comprendere i comportamenti persuasivi in relazione al contesto delle truffe. Il protocollo è stato sviluppato sulla base di training precedenti, risultati essere efficaci nel migliorare le capacità decisionali (Rosi et al., 2019) e la Teoria della Mente negli anziani (Cavallini et al., 2015). Come vedremo, in maniera più approfondita successivamente, i partecipanti del seguente studio sono stati assegnati a uno dei tre gruppi di intervento:

- Gruppo sperimentale;
- Gruppo di controllo attivo;
- Gruppo di controllo passivo.

Ogni gruppo è stato trattato in maniera differente, in particolare il gruppo sperimentale ha ricevuto un intervento educativo alle truffe e di potenziamento delle abilità socio-cognitive, il gruppo di controllo attivo un training di stimolazione cognitiva, mentre il gruppo passivo non ha ricevuto nessun intervento.

L’ipotesi di partenza dello studio è che il gruppo sperimentale, a seguito dello specifico training, mostri rispetto agli altri due gruppi di controllo:

- una maggiore riduzione della suscettibilità alle truffe (misurata utilizzando lo strumento **Susceptibility to Scam Scale**) (James et al., 2014);
- un miglioramento nella capacità di individuare comportamenti ingannevoli e persuasivi (valutata attraverso il **Guillability Scale**) (Teunisse et al., 2020);

- un aumento del benessere (misurato con il **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being**) (Tennant et al., 2007).

Invece, il gruppo di controllo attivo, soggetto solo a stimolazione cognitiva, non dovrebbe ricevere benefici sostanziali dal training e, dunque, non modificare gli aspetti di partenza quali la credenza circa la propria creduloneria e suscettibilità alle truffe. Si ipotizza, invece di osservare il medesimo benessere mentale del gruppo sperimentale, in entrambi i casi maggiore rispetto al gruppo di controllo passivo.

Diversi fattori di variabilità del presente studio tra cui età, sesso, istruzione, stato cognitivo potrebbero assumere un ruolo rilevante.

In relazione a queste variabili emerge un'ulteriore ipotesi secondo cui gli anziani di età inferiore, grado di istruzione superiore e miglior stato cognitivo, potrebbero ottenere un maggior beneficio dall'intervento (e.g. Rosi et al., 2018).

Tale studio assume un'enorme rilevanza in quanto sono rare le ricerche volte a migliorare le competenze cognitive e socio-cognitive degli anziani in relazione alle truffe attraverso training specifici. Allo scopo di colmare le lacune presenti in letteratura a tal riguardo, il presente studio pilota si propone di:

- Verificare l'implementazione e l'efficacia di un intervento volto ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe;
- Analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento.

## **2.2 Partecipanti**

Per il seguente studio sono stati reclutati 60 partecipanti (17 maschi e 43 femmine) con invecchiamento fisiologico e con un range di età compreso tra i 63 e gli 85 anni. Ognuno di loro è stato assegnato a uno dei seguenti gruppi:

- **Gruppo sperimentale:** costituito da 20 partecipanti con un'età compresa tra i 63 e gli 84 anni, di cui 16 femmine e 4 maschi. Questo gruppo è stato reclutato presso i centri anziani di Seregno (MB): il Centro Nobili in Via Schiapparelli, lo Spazio InConTatto in Via Montello e il Centro Pastorale Mons Enrico Ratti in Via Cavour, nei quali è stato svolto il training specifico condotto dalla dott.ssa Maria Butti e dalla dott.ssa Sara La Volpe dell'Associazione Sociosfera Onlus.
- **Gruppo di controllo attivo:** reclutato presso due centri sociali: il Centro anziani Colori della vita in Via della Lega Lombarda a Lissone (MB) e il Centro Prossimità Sociosfera in Via Pacinotti (MI). Questo gruppo è formato da 16 persone (11 femmine e 5 maschi), con un range d'età compreso tra i 71 e gli 85 anni.
- **Gruppo di controllo passivo:** il quale è stato reclutato tramite contatti degli sperimentatori. È formato da 24 soggetti (16 femmine e 8 maschi), con un range d'età compresa tra i 64 e gli 88 anni.

### **2.2.1 Criteri di inclusione ed esclusione**

Prima dell'inizio del training ai partecipanti è stato richiesto di compilare un questionario demografico allo scopo di assicurarsi che non ci fossero diagnosi di demenza, storie di ictus, disturbi psichiatrici o neurologici o abuso di sostanze, quali criteri di esclusione dal progetto. Inoltre, un requisito fondamentale per l'inclusione al training era avere un'età pari o superiore ai 65 anni.

Nella Tabella 1 sono riportate le descrittive del campione in termini di età, anni di studio, genere, stato civile, esperienza di truffa e dropout.

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

**Tabella 1:** Descrittive campione analizzato.

Si può osservare che nel gruppo sperimentale e nel gruppo di controllo attivo sono 3 le persone che hanno subito una truffa, numero che aumenta nel gruppo di controllo passivo in quanto emerge che le persone truffate sono in totale 7.

Inoltre, il numero di dropout ovvero il numero di partecipanti che hanno abbandonato il training sperimentale e quello di stimolazione cognitiva è pari a 22 nel gruppo sperimentale e 11 nel gruppo di controllo attivo.

### **2.3 Strumenti**

Prima di somministrare ai partecipanti i questionari utili allo studio pilota, è stato consegnato loro il Consenso Informato alla ricerca, contenente gli obiettivi della ricerca, la possibilità di partecipazione volontaria e di abbandono del progetto in qualsiasi momento, e simultaneamente l'informativa sul trattamento dei dati

personali. È stato garantito l'anonimato dei dati personali e il periodo di conservazione dei dati.

A seguito dell'accettazione sulla privacy e l'esposizione delle finalità dell'intervento, sono stati somministrati i seguenti questionari al pre-test:

- **Questionario demografico:** costruito ad hoc per il seguente studio, al fine di ottenere informazioni riguardanti età, genere, istruzione, stato coniugale, salute fisica;
- **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS) (Tennant et al., 2007):** questionario standardizzato costituito da 12 item che esamina il benessere mentale nella dimensione affettiva, cognitiva, relazionale e di funzionamento psicologico. Le risposte vengono fornite su una scala Likert a 5 punti, dove 1 corrisponde alla risposta “mai” e 5 alla risposta “sempre”. Il range dei punteggi va da un minimo di 12 ad un massimo di 60, in cui i punteggi elevati indicano un maggior benessere psicologico;
- **Susceptibility to Scam Scale (SSS) (James et., 2014):** questionario standardizzato volto alla valutazione della suscettibilità alle truffe. È composto da 5 item e le risposte vengono fornite su una scala Likert a 7 punti, dove 1 indica che il soggetto è “fortemente in accordo” con l'affermazione presente nell'item, al contrario del 7 che corrisponde all'essere “fortemente in disaccordo” con una o più delle 5 affermazioni presenti nel questionario. I punteggi vanno da un minimo di 5 a un massimo di 35; quanto più sono alti, tanto più la persona presenta una maggiore vulnerabilità alle truffe;
- **Guillability Scale (Teunisse et al., 2020):** è un questionario standardizzato che misura la propensione ad essere persuasi o ingannati. È costituito da 12 item e i punteggi sono stati calcolati su una scala Likert a 7 punti. Anche per questo questionario è stato chiesto ai partecipanti di indicare il grado di

accordo rispetto agli item presenti nel Guillability Scale. Il punteggio di 1 corrisponde a “fortemente in disaccordo” rispetto all’item proposto, e 7 a “fortemente in accordo”; il 4, invece, indica che la persona non è “né in accordo né in disaccordo” con uno o più degli item presenti all’interno del questionario. I punteggi vanno da un minimo di 12 a un massimo di 84; più sono alti, maggiore è la tendenza a essere ingannati e persuasi;

- **Questionario truffe (Teunisse et al., 2020):** utilizzato per ricevere informazioni dai partecipanti riguardo una passata truffa o un suo tentativo. Il questionario, in particolare, raccoglie il numero di tentativi subiti, di truffe sventate e del tempo trascorso dagli episodi, oltre una descrizione precisa dell’accaduto.

Per quanto riguarda il post-test, il **Questionario Demografico** e il **Questionario truffe** non sono stati somministrati, sono stati invece riproposti i seguenti questionari:

- **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS);**
- **Susceptibility to Scam Scale (SSS);**
- **Guillibility Scale.**

Somministrare i medesimi questionari al pre-test e al post-test, sia al gruppo sperimentale che ai due gruppi di controllo attivo e passivo, è stato necessario al fine di verificare l’efficacia dell’intervento educativo. Solo per quanto concerne il gruppo sperimentale, è stato utilizzato al post-test un **Questionario di valutazione corso**, costruito ad hoc per la ricerca, il cui scopo era quello di rilevare il livello di soddisfazione, interesse, utilità dell’intervento da parte dei partecipanti, sia in termini qualitativi che quantitativi.

## 2.4 Procedura

Per il seguente studio pilota sono state proposte delle attività di training differenti per il gruppo sperimentale rispetto al gruppo di controllo attivo.

### 2.4.1 Training sperimentale

Per quanto riguarda il **gruppo sperimentale**, l'intervento è stato diviso in 8 incontri di 90 minuti ciascuno, una volta a settimana, in cui era previsto lo sviluppo di uno specifico modulo.

Nella tabella 2 sono riportati i moduli svolti durante l'intero corso.

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

**Tabella 2:** Moduli training sperimentale.

Precedentemente allo svolgimento dei moduli, i partecipanti venivano informati dai trainers sugli argomenti trattati durante il corso.

In particolare nell'introduzione del Modulo 1, è stato chiesto agli anziani quali fossero le loro aspettative sul training. Tra le varie risposte fornite, quella più frequente è stata quella di ridurre la paura legata alla possibilità di essere truffati. Fin dal primo incontro gli anziani hanno mostrato una partecipazione attiva. Per un'adeguata conduzione del gruppo e degli incontri, sono stati considerati tre principi fondamentali da rispettare:

- **Coinvolgimento attivo:** partecipazione degli anziani alle conversazioni riguardanti gli esercizi proposti;
- **Fornire feedback:** è fondamentale fornire ai partecipanti feedback correttivi ed esplicativi, in modo da chiarire le motivazioni e le conseguenze relative alle diverse affermazioni emerse durante lo svolgimento degli esercizi;
- **Discussione:** coinvolgimento attivo di tutti durante le discussioni che insorgono durante il training.

Sulla base di questi principi chiave la dott.ssa Maria Butti e la dott.ssa Sara La Volpe, con la collaborazione delle tesiste, hanno condotto il training creando un clima positivo, in cui gli anziani potevano esporre liberamente le loro idee senza sentirsi giudicati. Tutti i partecipanti, anche quelli più reticenti sono stati motivati alla partecipazione e coinvolti in maniera attiva in ogni esercizio. Inoltre, per agevolare la comprensione è stato fondamentale fare esempi di vita quotidiana correlati agli esercizi proposti e, al termine dell'attività, riassumere i punti chiave degli esercizi e delle discussioni.

### **Modulo 1**

Questo modulo riassunto con la frase “ **più le conosco, più le evito: conosciamo le truffe**”, presentava:

- Parte 1: ai partecipanti viene mostrata un'immagine di due persone che attuavano una truffa;

- Parte 2: narrazioni di varie tipologie di truffe, già ampiamente descritte nel capitolo 1.

Riguardo alla prima fase, è stato chiesto agli anziani di descrivere l'immagine presentata. Sono state fornite interpretazioni contrastanti dell'illustrazione in quanto, una parte del gruppo vedeva solo un abbraccio amichevole, mentre altri sostenevano l'ipotesi della truffa da parte di uno solo dei personaggi.

Per quanto concerne la seconda fase è stato chiesto agli anziani, sulla base dei racconti forniti dal trainer, di descrivere la situazione in cui i personaggi del racconto si sono trovati coinvolti nella truffa e di riflettere su quali aspetti i truffatori hanno fatto leva.

In aggiunta, considerate le scarse nozioni teoriche dei partecipanti, sono stati forniti anche degli approfondimenti e chiarimenti sulla differenza tra truffa e furto, in quanto alcuni di loro confondevano i due fenomeni, sulla ToM e sulla sua importanza circa la rilevazione dell'inganno.

Al termine della sessione, sono stati ribaditi gli obiettivi del corso:

- Rendere la mente più flessibile, così da comprendere situazioni potenzialmente fraudolente;
- Ragionare analizzando le situazioni ingannevoli.

## **Modulo 2**

Il *secondo modulo* “ **Ti conosco, non mi freggi: identikit del truffatore**” ha previsto due attività da svolgere:

- Analizzare l'identikit di un truffatore;
- Visione di un filmato, attraverso cui gli anziani dovevano identificare specifici comportamenti.

Nella prima attività è stata mostrata agli anziani la variabilità delle caratteristiche fisiche che i truffatori possono avere (uomini, donne, giovani o anziani). Inoltre,

sono state illustrate le loro tendenze comuni tra cui il vestire elegante, il modo di fare gentile, l'abilità di linguaggio, l'empatia e la generosità, e le tattiche di inganno come l'utilizzo di un lessico articolato e l'abbondanza di informazioni.

In aggiunta, sono stati discussi i principali aspetti su cui fanno leva i malfattori quando mettono in atto una truffa o un tentativo di truffa:

- I sentimenti della vittima, che possono essere positivi o negativi;
- La fretta, in modo da concludere velocemente un affare;
- La presenza di un complice che vuole offrire il proprio aiuto alla vittima;
- La creazione di situazioni sociali di fiducia.

Nella seconda attività gli anziani sono stati sottoposti alla visione di un filmato che mostrava la "truffa della statuetta". In questo caso il truffatore riesce a vendere una statuetta di valore ad una coppia sposata, per poi scambiarla con un'altra di nessun valore al termine della trattativa.

Successivamente sono state poste delle domande al gruppo riguardo la dinamica dell'accaduto tra cui:

- "Come si presenta fisicamente il truffatore?"
- "Secondo voi, perchè 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?"
- "Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore?"
- "Vi viene in mente un modo in cui i due coniugi potevano evitare l'inganno?"

In relazione alla seconda e ultima domanda, alcuni partecipanti hanno avuto più difficoltà rispetto ad altri nel mettersi nei panni del prossimo. Difficoltà probabilmente dovuta ad una ridotta capacità della Teoria della Mente, tipica della popolazione anziana.

### **Modulo 3**

*Il terzo modulo “Allenare la mente a comprendere le emozioni e le intenzioni altrui”* era costituito da tre attività distinte.

Durante la prima attività, gli anziani dovevano analizzare un’immagine di un uomo che stava per essere truffato da alcune donne. Ai partecipanti sono state sottoposte alcune questioni mentre guardavano l’immagine con lo scopo di esplorare la loro percezione. Dopo aver coinvolto attivamente gli anziani e ascoltato con interesse le loro risposte, il trainer ha fornito loro dei feedback rispetto a ciò che era emerso dalla discussione.

Nella seconda attività i partecipanti hanno guardato un video tratto da una simulazione mandata in onda dal programma “Striscia la Notizia”. Il video in questione rappresentava “la truffa delle banconote”. Dopo il video, è stato chiesto agli anziani di descrivere la situazione e poi di soffermarsi e riflettere su alcuni aspetti, in particolare:

- “Cosa fa credere il truffatore (o i truffatori) alla donna?”
- “Come il truffatore (o i truffatori) riesce a ingannare la donna?”
- “Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore (o i truffatori)?”
- “Secondo voi, perchè la donna consegna i soldi al truffatore?”

La terza attività, invece, dava maggior rilievo agli aspetti emotivi della vittima e del truffatore, e alle azioni che il malcapitato poteva mettere in atto per sventare la truffa. Durante questa fase il trainer ha fatto rivedere il filmato ai partecipanti, fermandolo nei punti più cruciali che permettessero agli anziani di riflettere maggiormente sulle motivazioni che hanno spinto la protagonista del video a fidarsi del truffatore e su quali strategie avrebbe potuto mettere in atto per evitare di essere ingannata. Al termine della discussione sono stati forniti dei feedback riguardanti la proiezione del filmato.

#### **Modulo 4**

Il *quarto modulo* “**L’apparenza inganna: come riconoscere l’inganno?**” è stato caratterizzato da due distinte attività.

Nella prima attività il trainer ha mostrato ai partecipanti una vignetta da osservare con attenzione. Lo scopo era quello di indagare le credenze e la comprensione dell’inganno. I partecipanti, dunque, sono stati invitati ad analizzare le strategie messe in atto dai truffatori per ingannare la vittima, prestando particolare attenzione agli aspetti su cui fanno leva. In questo caso specifico, la maggior parte dei partecipanti era d’accordo sul fatto che i truffatori avessero puntato sulle emozioni provate dalla vittima.

La seconda attività, invece, ha previsto il racconto “Antonella e la cena”. Antonella, intenta a organizzare una cena a casa tra amici, inganna suo marito (che non poteva essere presente in quanto già impegnato) dicendo che sarebbe stata a base di tartufo, il suo alimento preferito. Dopo aver letto il racconto, è stato chiesto ai partecipanti di rispondere a domande specifiche, con lo scopo di valutare e riconoscere il comportamento ingannevole.

#### **Modulo 5**

Con il *quinto modulo* ci si è concentrati sui “**Pensieri lenti e veloci: promuovere l’inganno**”.

Nella prima fase è stato spiegato agli anziani la natura delle decisioni che possono essere prese ovvero intuitive o riflessive. A tal proposito, è stato chiesto di pensare a situazioni di vita quotidiana e alle connesse modalità con cui si prendono le decisioni.

In seguito, la spiegazione del trainer si è concentrata sui processi implicati nelle decisioni quotidiane: aspetti cognitivi, sociali ed emotivi, sottolineando la maggiore probabilità di scelte sbagliate secondo la modalità intuitiva. Tale

approccio risulta ancora più critico se il processo decisionale presenta numerose e ambigue informazioni.

Al fine di una migliore analisi situazionale, sono state fornite le seguenti domande riflessive:

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

Successivamente sono state proposte due attività:

- “Il racconto della signora Maria”;
- Epilogo del “racconto della signora Maria”.

A questo punto è stato chiesto ai partecipanti di applicare l’analisi decisionale emotiva al racconto della signora Maria e di rispondere alle domande in forma scritta. In aggiunta, è stato richiesto di analizzare la storia attraverso specifiche domande:

- “Perché secondo voi la signora Maria consegna i soldi al truffatore?”;
- “In che modo il truffatore riesce a ingannare la signora Maria?”;
- “Quali sono gli aspetti su cui fa leva il truffatore?”;
- “Come la Signora Maria avrebbe potuto evitare la truffa?”

## **Modulo 6**

Il *sesto modulo* “ **Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello**” si articolava in tre diverse fasi.

La prima ha previsto l’analisi di situazioni ambigue tramite messaggi, e-mail o volantini, connessa ai seguenti quesiti:

- “Qual è la decisione/situazione che dovete affrontare?”
- “Quali sono le informazioni principali della situazione?”
- “Avete tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione?”
- “Chi può aiutarvi in questa decisione?”
- “Quali sono le possibili scelte?”
- “Quale decisione prendere?”

Nella seconda fase agli anziani è stato mostrato un video, allo scopo di analizzare e comprendere una situazione di inganno.

E’ stato chiesto ai partecipanti di descrivere brevemente la dinamica del filmato, il ruolo del truffatore, quali tattiche avesse utilizzato e quali emozioni la vittima avesse provato.

La terza fase ha riproposto nuovamente il video, seguito da domande più specifiche sulle scelte adottate dalla vittima, ai probabili aiuti, alle modalità con cui poteva sventare la truffa e il personale comportamento adottato in una situazione simile. Anche in questo caso, al termine della sessione sono stati forniti ai partecipanti dei feedback correttivi.

## **Modulo 7**

Il *settimo modulo* “ **Cosa fare se sono stato truffato?**” era composto da quattro attività di role-playing che hanno previsto la simulazione di differenti tipologie di truffa, in cui gli anziani assumevano il ruolo di vittima (su base volontaria),

mentre il conduttore quello di truffatore. Lo scopo era quello di creare un'interazione attiva con chi svolgeva il ruolo di vittima, in modo da promuovere la riflessione e presentare una serie di consigli generali e utili riguardo la specifica tipologia di truffa. Gli anziani si sono prestati con entusiasmo ad assumere il ruolo di vittima, si sono confrontati tra loro durante le varie simulazioni ed hanno mostrato maggiore sicurezza nell'affrontare e nell'analizzare le varie situazioni di truffa proposte. In particolare gli scenari prospettati erano:

- truffa in casa;
- truffa telefonica;
- truffa fuori casa;
- truffa online.

### **Modulo 8**

L'ottavo modulo **“Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?”** prevedeva due attività.

Nella prima è stato chiesto agli anziani di descrivere in modo dettagliato un'esperienza di truffa subita in prima persona o da un conoscente. In un secondo momento è stato chiesto loro di rispondere a domande specifiche riguardo i pensieri e le emozioni provate, le modalità di inganno della vittima, gli aspetti critici e le possibili soluzioni per evitare l'inganno. L'obiettivo è stato quello di stimolare una riflessione emotiva e comportamentale rispetto ad una situazione di truffa reale.

Nella seconda attività, è stato chiesto ai partecipanti di riassumere i concetti chiave, le informazioni e strategie apprese durante il corso, promuovendo continuamente la riflessione durante la discussione. In chiusura dell'ottava nonché ultima sessione di training, il conduttore ha ricordato agli anziani di:

- Non agire impulsivamente;

- Analizzare tutte le informazioni della situazione;
- Riflettere sugli stati mentali e le intenzioni dell'altro;
- Non agire da soli.

#### **2.4.2 Training controllo attivo**

A differenza delle attività educative proposte per il gruppo sperimentale, **il gruppo di controllo attivo** ha ricevuto un training di stimolazione cognitiva. La durata del trattamento è stata analoga al gruppo sperimentale (8 settimane) con incontri a cadenza settimanale della durata di un'ora. Le sessioni si sono svolte presso il Centro Prossimità Sociosfera Milano e presso il centro Anziani di Lissone "Colori della vita". Le attività svoltesi a Milano, sono state seguite dalla dott.ssa Silvia D'Inca, mentre quelle di Lissone dalla dott.ssa Maria Butti.

Esse hanno previsto lo svolgimento autonomo da parte degli anziani di esercizi relativi a diverse aree di abilità, specifiche per ogni incontro:

- **Esercizi di orientamento:** veniva chiesto ai partecipanti di indicare il giorno della settimana, il mese, l'anno e l'orario senza guardare l'orologio.
- **Esercizi di linguaggio:** gli anziani dovevano riordinare le sillabe per formare parole di senso compiuto, trovare i sinonimi o i contrari di alcune parole, completare parole con sillabe mancati oppure dovevano individuare all'interno di un elenco di parole, quella fuori contesto.
- **Esercizi di memoria:** in questo caso alcuni esercizi consistevano nell'osservare coppie di oggetti per poi riprodurli nella pagina successiva, oppure memorizzare coppie di parole per poi inserirle nella giusta categoria di appartenenza.

- **Esercizi di attenzione:** uno degli esercizi consisteva nel presentare ai partecipanti un disegno, che doveva essere trovato nello schema sottostante, oppure ricercare tutte le “r” su un foglio che conteneva molte altre lettere e poi contarle.
- **Esercizi di ragionamento e calcolo:** i partecipanti dovevano eseguire dei calcoli a mente, in altri indicare la somma dei numeri, oppure comprendere il meccanismo sottostante per continuare una serie numerica o alfanumerica.
- **Esercizio extra per chi finisce prima:** con lo scopo di gratificare e intrattenere i partecipanti che finivano prima gli esercizi sopra elencati, era sempre presente una pagina con un cruciverba.

### **2.4.3 Gruppo di controllo passivo**

Diversamente dal gruppo sperimentale e il gruppo di controllo attivo, il **gruppo di controllo passivo** non ha ricevuto nessun intervento tra il pre-test e il post-test. In questo caso, agli anziani sono stati somministrati i questionari descritti in precedenza e per le 8 settimane successive hanno svolto le loro tipiche attività quotidiane. Al termine dell’ottava settimana, hanno compilato nuovamente i questionari.

## **2.5 Risultati**

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

### **2.5.1 Analisi preliminare delle caratteristiche del campione**

Per valutare le differenze tra il gruppo sperimentale, il gruppo di controllo attivo e quello passivo, sulle variabili di background, quali età, anni di studio, genere,

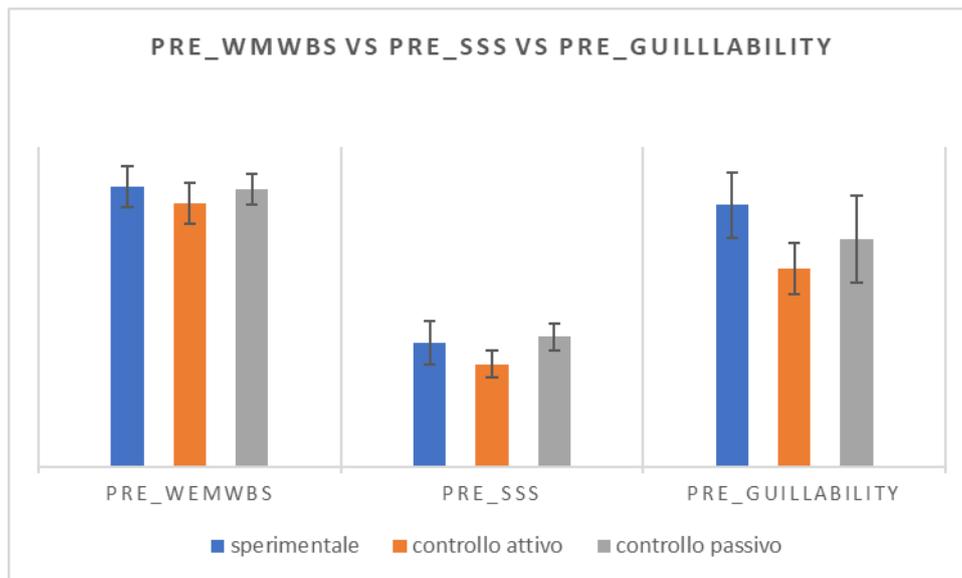
esperienze di truffe subite in precedenza e sui punteggi ai questionari Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS), il Suscettibility to Scam Scale (SSS) e il Guillability Scale, al pre-test, sono state condotte una serie di ANOVA a una via preliminari.

Dalle seguenti 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 studio,  $F(2,57) = 0.86$ ,  $p = .430$ . Per quanto riguarda il genere, è stato applicato il test del chi-quadro, dal quale non sono emerse differenze tra i tre gruppi,  $\chi^2(2) = 1.05$ ,  $p = .593$ . Anche relativamente “all’aver subito una truffa in precedenza”, il test del chi-quadro non ha rilevato differenze statisticamente significative tra il gruppo sperimentale, quello di controllo attivo e quello di controllo passivo  $\chi^2(2) = 1.40$ ,  $p = .497$ .

Per quanto riguarda il questionario sul benessere, il **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)**, non emergono differenze significative tra i tre gruppi  $F(2,55) = 0.93$ ,  $p = .401$ .

Invece, per quanto riguarda il questionario sulla suscettibilità alle truffe, il **Suscettibility to Scam Scale (SSS)** emergono differenze statisticamente significative al pre-test tra i tre gruppi,  $F(2,57) = 3.29$ ,  $p = .045$ , con il gruppo di controllo passivo che riporta un livello di suscettibilità alle truffe significativamente più alto alla baseline (pre-test) rispetto al gruppo di controllo attivo (Figura 12).

Per quanto concerne il questionario **Guillability Scale**, sono emerse differenze significative alla baseline (pre-test) tra gruppo sperimentale e gruppo di controllo attivo  $F(2,54) = 3.21$ ,  $p = .048$ , con il gruppo sperimentale che riporta un livello di credulità significativamente più alto rispetto al gruppo di controllo attivo (Figura

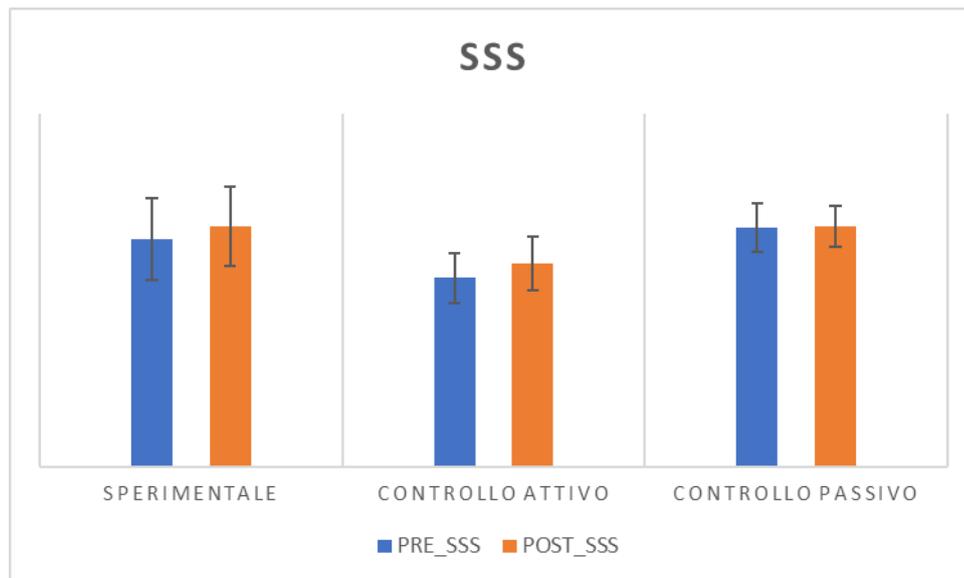


**Figura 12:** Medie relative al pre-test dei questionari WEMWBS, SSS e Guillability nei gruppi sperimentali e i due gruppi di controllo.

### 2.5.2. Efficacia dell'intervento

Per valutare gli effetti dell'intervento sperimentale sui questionari somministrati, sono state effettuate una serie di ANCOVA sui punteggi post-test, covariando per i punteggi ottenuti al pre-test al fine di controllare le differenze tra i gruppi emersi nell'Anova preliminare.

Per quanto riguarda il questionario **Susceptibility to Scam Scale (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. I grafici sottostanti mostrano la differenza tra le medie al pre-test e post-test tra i tre gruppi presi in esame (Figura 13).

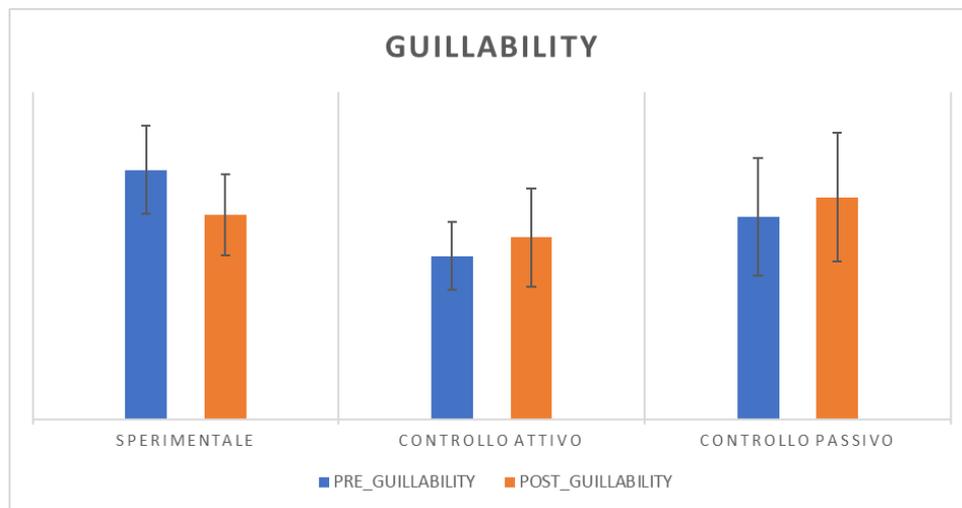


**Figura 13:** Medie relative al pre-test vs. post test del questionario SSS nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo.

Per quanto riguarda il questionario **Guillability Scale**, emerge significativo l'effetto principale legato al gruppo,  $F(2,52) = 3.68$ ,  $p = .032$ , controllando per il punteggio al pre-test,  $F(1,52) = 67.24$ ,  $p < .001$ . Sono state effettuate delle analisi post-hoc, le quali evidenziano come solo il gruppo sperimentale riporta una riduzione nei punteggi della Guillability Scale dal pre-test al post-test, indicando come vi sia stata una riduzione nel percepirsi meno creduloni e meno propensi a cadere nell'inganno  $t(18)=2.63$ ,  $p = .017$  (Figura 14). Non sono emerse differenze statisticamente significative dal confronto del pre-test e del post-test nel gruppo di controllo attivo,  $t(12)= -0.27$ ,  $p=.795$ . Questo risultato indica che l'aver seguito un training di stimolazione cognitiva, non ha fatto in modo che i partecipanti si percepissero meno creduloni e meno propensi ad essere ingannati.

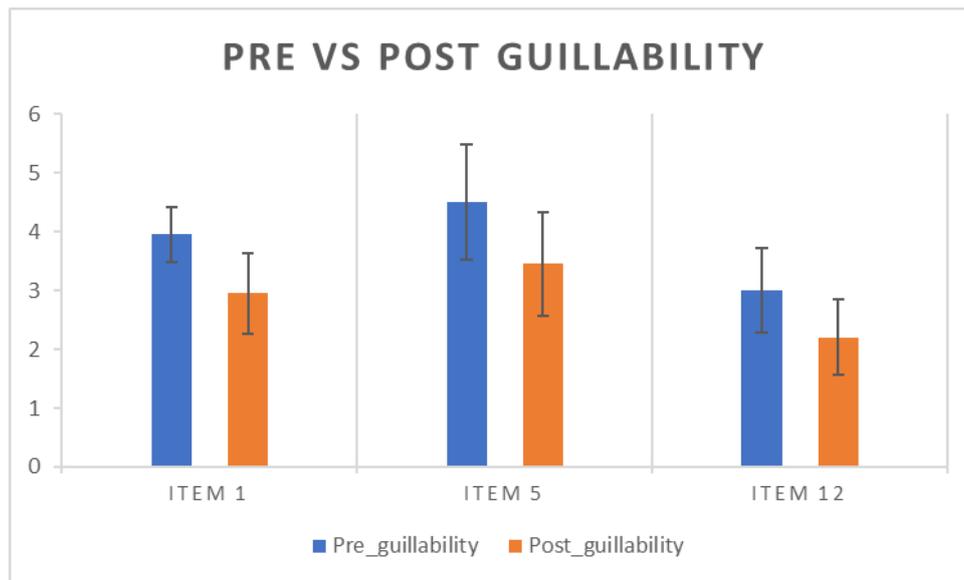
Anche nel gruppo di controllo passivo, non sono emerse differenze statisticamente significative dal pre-test al post-test,  $t(23)=-1.79$ ,  $p=.086$ .

Nel grafico riportato in figura 14, è possibile osservare le differenze tra i gruppi, confrontando le medie relative al pre-test e post-test.



**Figura 14:** Medie relative al pre-test vs. post test del questionario Guillability nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo.

Per analizzare dettagliatamente le differenze emerse nel gruppo sperimentale in relazione al questionario **Guillability Scale** al pre-test e al post-test, è stato effettuato un t-test per campioni appaiati su ogni singolo item della Guillability. Dall'analisi, emergono differenze statisticamente significative tra pre-test e post test negli item 1 “ Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi”,  $t(19) = 2.27, p=.035$ ; nell' 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,  $p \geq .255$ . Nella Figura 15 sono state riportate le medie relative agli item 1, 5 e 12 del questionario **Guillability Scale** al pre-test e al post-test. Nella tabella 3, invece, sono state riportate le medie e la deviazione standard degli item del pre-test e post-test della **Guillability Scale**.



**Figura 15:** Medie relative al pre-test vs. post test del questionario Guillability Scale negli ITEM 1, 5 e 12.

ITEM GUILLABILITY		MEDIA	DS
<b>1. Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi</b>	Pre Guillability	3.95	0.945
	Post Guillability	2.95	1.356
<b>2.La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori</b>	Pre Guillability	2.50	1.638
	Post Guillability	2.65	1.725
<b>3.Di solito capisco subito quando qualcuno sta cercando di ingannarmi</b>	Pre Guillability	3.75	1.618
	Post Guillability	3.50	1.100
<b>4. Se è probabile che qualcuno cada in un tranello, quello sono io</b>	Pre	3.30	2.080

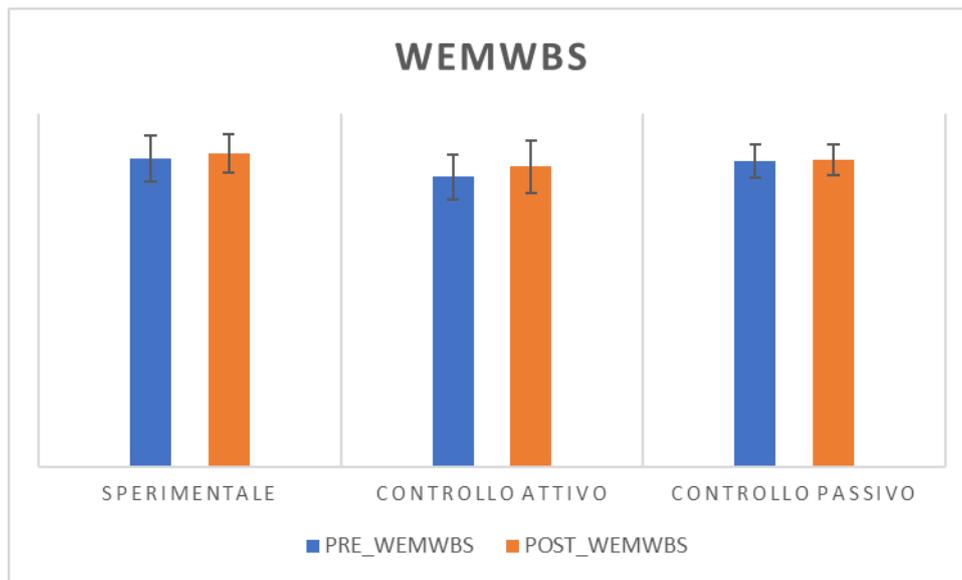
	Guillability		
	Post Guillability	3.95	1.701
<b>5.Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando</b>	Pre Guillability	4.50	1.960
	Post Guillability	3.45	1.761
<b>6.I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile</b>	Pre Guillability	2.89	1.56
	Post Guillability	2.84	1.772
<b>7.Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro</b>	Pre Guillability	3.85	1.981
	Post Guillability	3.40	2.010
<b>8.Nel complesso, vengo manipolato abbastanza facilmente</b>	Pre Guillability	3.20	2.167
	Post Guillability	2.55	1.146
<b>9.Di solito mi ci vuole un po' per capire quando qualcuno mi sta ingannando</b>	Pre Guillability	3.50	2.013
	Post Guillability	3.40	1.667
<b>10.La gente pensa che io sia un po' ingenuo</b>	Pre Guillability	2.85	1.725

	Post Guillability	2.40	1.392
<b>11.Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di manipolarmi</b>	Pre Guillability	3.50	1.878
	Post Guillability	3.40	1.635
<b>12.Immagino di essere più credulone della media</b>	Pre Guillability	3.00	1.451
	Post Guillability	2.20	1.281

**Tabella 3.**Punteggi singoli item Guillability.

Per quanto riguarda il **Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale (WEMWBS)**, l'effetto principale del gruppo non è emerso statisticamente significativo  $F(2,53)=.118$ ,  $p=.889$ , controllando per il punteggio al pre-test  $F(1,53)=26,29$ ,  $p=< .001$ . Ciò significa che il training non ha prodotto alcun beneficio dal punto di vista del benessere, né per il gruppo sperimentale, né per il gruppo di controllo attivo.

Nella figura 16 sono riportate le differenze tra le medie del **Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale (WEMWBS)** nei tre gruppi al pre-test e al post- test.



**Figura 3.** Medie relative al pre-test vs. post test del questionario Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale (WEMWBS) nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo.

### 2.5.3 Correlazione tra le variabili di interesse

Sono state condotte analisi di correlazione di Pearson bivariate per esaminare le relazioni tra le variabili demografiche (età, sesso, anni di istruzione), punteggi alla baseline (pre-test) nei questionari SSS, WEMWBS e i punteggi al pre-test e post-test del questionario Guillability Scale. Dalle analisi è emersa una correlazione significativa positiva tra il pre-test della Guillability Scale e la variabile età,  $r(19) = .50$ ,  $p = .030$ . Questa correlazione media/forte indica che nel campione le persone più anziane erano coloro che al pre-test della Guillability riportavano un punteggio di maggior creduloneria e maggior propensione ad essere ingannati. Inoltre, è emersa una correlazione significativa negativa tra il pre-test della Guillability e gli anni di studio,  $r(19) = -.49$ ,  $p = .032$ . Tale risultato indica che le persone più credulone e suscettibili all'inganno, avevano meno anni di istruzione.

Per quanto riguarda la relazione tra le altre variabili, non emergono correlazioni significative. I risultati delle analisi di correlazione tra le variabili di interesse sono presentati nella Tabella 4.

	Tempo	Età	Genere	Anni studio	Baseline SSS	Baseline WEMBS
<b>Guillability scale</b>	pre-test	<b>0.50*</b>	-0.07	<b>-0.49*</b>	0.14	-0.06
	post-test	0.16	-0.40	0.09	0.13	-0.12

**Note:** la variabile genere è codificata come 0=maschi e 1=femmine

**Tabella 4:** Correlazioni.

#### 2.5.4. Predittori intervento

Per esaminare i predittori del cambiamento, ovvero quelle variabili che spiegano il cambiamento associato alla Guillability Scale in seguito all'intervento, è stata condotta una regressione lineare stepwise.

Nella regressione è stato inserito il punteggio del post-test della Guillability Scale come variabile dipendente e come predittori:

- Allo Step 1 il punteggio del pre-test del questionario Guillability Scale per esaminare se i punteggi alla baseline potessero spiegare gli effetti dell'intervento;
- Allo Step 2 le variabili demografiche quali età, anni di studio e genere;
- Allo Step 3 i punteggi al pre-test di tutti gli altri questionari al fine di indagare i predittori di miglioramento, controllando per l'effetto del pre-test.

Dalle analisi è emerso che allo Step 1 i punteggi al pre-test della Guillability Scale spiegavano una percentuale significativa della varianza, ovvero il cambiamento dal pre-test al post-test. L'inserimento delle variabili demografiche allo Step 2 e l'aggiunta dei punteggi al pre-test della SSS e del WEMWBS allo Step 3, non hanno modificato la quantità di varianza spiegata. Dunque, solo il pre-test della Guillability è una variabile che spiega il cambiamento del training al post-test. Le persone che partivano da punteggi alti al questionario della Guillability Scale al pre-test erano coloro che avevano una credenza elevata rispetto alla loro suscettibilità all'inganno e alla creduloneria e sono coloro che hanno giovato maggiormente dalla partecipazione all'intervento. L'aggiunta delle altre variabili, ovvero età, anni di studio, genere, baseline SSS, baseline WEMWBS, non hanno spiegato il cambiamento osservato al post-test. I valori statistici sono riportati in Tabella 5.

Variabile dipendente		Post-test Guillability		
		<i>B</i>	<i>ES B</i>	$\beta$
Step 1	Pre-test Guillability	0.48	0.19	<b>0.52*</b>
Step 2	Pre-test Guillability	0.65	0.24	<b>0.71*</b>
	Età	-0.01	0.36	-0.01
	Anni studio	0.95	0.58	0.40
	Genere	-3.74	5.38	-0.15
Step 3	Pre-test Guillability	0.77	0.27	<b>0.84*</b>
	Età	-0,13	0.41	-0.08
	Anni studio	1.39	0.63	0.59
	Genere	-4.70	5.34	-0.19
	Baseline SSS	-0.20	0.31	-0.15
	Baseline Benessere	-0.47	0.31	-0.33

$R^2 = 0.27$  for Step 1,  $p = .022$ ;

$\Delta R^2 = 0.46$  for Step 2,  $p = .056$ ;

$\Delta R^2 = 0.55$  for Step 3,  $p = .087$ .

**Tabella 5:** Regressione logistica.

### 2.5.5 Implementazione e soddisfazione intervento truffe

Al termine degli 8 incontri è stato somministrato al gruppo sperimentale un Questionario di valutazione del corso (descritto in precedenza).

È stato chiesto ai partecipanti di leggere attentamente ciascuna affermazione e indicare quanto erano in accordo o in disaccordo con ciascuna delle affermazioni riportate nel questionario. Le risposte erano fornite su una scala Likert a 7 punti, dove 1 indicava “per nulla d’accordo” e 7 “completamente d’accordo”. La

valutazione complessiva del corso è stata abbastanza elevata, con una media pari a 4,15 e con un punteggio complessivo che va da un minimo di 2 a un massimo di 5.

Come riportato in tabella 6, dai punteggi dei singoli Item, è emerso un buon livello di soddisfazione a seguito dell'intervento.

<b>ITEM</b>	<b>Punteggio minimo</b>	<b>Punteggio massimo</b>	<b>MEDIA</b>	<b>DS</b>
Ho trovato questo corso interessante	1	7	5.9	1.518
Ho trovato questo corso piacevole	2	7	5.95	1.234
Penso che questo corso sia stato utile	2	7	6.25	1.251
Ho provato benessere a frequentare questo corso	5	7	6.26	0.806
Penso che questo corso sia stato importante per me	2	7	5.95	1.317
Questo che questo corso ha trattato dei temi di cui non ero a conoscenza	2	7	5.4	1.569
Penso che questo corso abbia migliorato la mia conoscenza sulle truffe	1	7	6.00	1.522
Valutazione complessiva del corso	2	7	4.15	0.933

**Tabella 6:** Item questionario di soddisfazione.

Nella seconda parte del questionario i partecipanti dovevano rispondere ad alcune domande aperte, riguardanti quali argomenti avessero trovato più o meno interessanti, quali temi sarebbe stato opportuno approfondire di più e fornire suggerimenti per poter migliorare in futuro l'intervento. Per quanto riguarda la domanda "Quali sono state le attività e gli argomenti trattati che ha trovato più interessanti e utili?", sono state riportate le risposte più significative nella tabella 7

<b>Risposta:</b>	<b>Frequenza</b>
“Come comportarmi con i truffatori”	1
“Condividere le situazioni”	1
“Ho allargato la mia conoscenza sulle truffe”	1
“I filmati e i dibattiti successivi”; “I filmati sulle truffe li ho trovati interessanti e utili”	2
“I vari esempi e le diverse risposte con i vari confronti”	1
“L’approfondimento di ogni singola situazione”	1
“La truffa in banca/nell’abitazione”	1
“Le truffe al telefono”	2
“Le varie truffe, sia a livello personale che tramite Internet”	1
“Pensare e non avere fretta”; “Pensieri veloci e pensieri lenti”	2
“Tutti gli argomenti”	2
“L’episodio dello specchietto della macchina”	1

**Tabella 7:** Risposte al questionario di valutazione sull’interesse e sull’utilità degli argomenti trattati.

In relazione alla domanda:” Quali sono le attività e gli argomenti che ha trovato meno utili/ interessanti?”, le risposte dei partecipanti sono state le seguenti (Tabella 8):

<b>Risposte</b>	<b>Frequenza</b>
Scrivere di meno	3
Quello della statuetta	1
Anche se erano cose che sapevo, è stato utile rinfrescare	1

**Tabella 8:** Risposte dei partecipanti rispetto gli argomenti meno interessanti/utigli.

Inoltre, nel questionario di soddisfazione è stato chiesto di indicare quali tra le attività e gli argomenti trattati necessitano di ulteriori approfondimenti. A tal proposito, i partecipanti hanno risposto in questo modo (Tabella 9):

<b>Risposte</b>	<b>Frequenza</b>
“Approfondimenti sulle telefonate che si ricevono”	1
“Comprendere il comportamento delle persone”	1
“Internet”	1
“Le truffe sui cellulari con messaggi o email di dubbia provenienza, qui ho capito di leggerli sempre attentamente”	1
“Manipolazione attuata dai mass media. Aspetti di psicologia del potenziale truffatore. Truffe da Internet da analizzare maggiormente”	1
“Pensare prima di agire”	1
“Truffe vicino le banche”	3
“Sul nostro comportamento, come ci dobbiamo comportare in situazioni nuove”	1
“Teoria della Mente”	1
“Truffe online”	1

**Tabella 9:** Suggerimenti da parte dei partecipanti su quali argomenti approfondire.

Successivamente, i partecipanti hanno risposto alla seguente domanda: “Ha dei suggerimenti da proporre per migliorare la realizzazione del corso?” Come si può osservare in tabella 10, le risposte registrate sono state:

<b>Risposte</b>	<b>Frequenze</b>
“Qualche corso in più”	1
“Avere più tempo, altrimenti non si riesce a discutere e avere tempo per ognuno”	1
“Continuare con altri corsi”	1
“Far scrivere meno”	1
“Mi interessano gli aspetti manipolativi attuati tutti i giorni dai poteri forti”	1
“Pubblicizzare maggiormente il corso perché molto utile soprattutto per gli anziani”	1

**Tabella 10:** Suggerimenti da parte dei partecipanti su come migliorare il corso.

In sintesi, dal Questionario di valutazione del corso è emerso che i partecipanti hanno valutato positivamente l'intervento. Hanno espresso un forte interesse rispetto a tutti gli argomenti trattati, in modo particolare verso le truffe online e telefoniche, e hanno affermato che è stato molto utile trattare anche quegli argomenti di cui erano già a conoscenza, in quanto hanno avuto la possibilità di rinfrescare la memoria. Hanno apprezzato in modo particolare gli esercizi in cui erano richieste delle riflessioni orali rispetto a quelli di scrittura in cui hanno trovato più difficoltà.

Per quanto riguarda le risposte dei partecipanti rispetto agli argomenti che avrebbero approfondito maggiormente, sono emersi aspetti legati alla Teoria della Mente e alla capacità di mettersi nei panni dell'altro, comprendendone così il comportamento e dando maggior importanza al locus of control interno. Altri invece avrebbero approfondito di più gli argomenti legati alle tipologie di truffe,

enfaticizzando ciò che accade al di fuori del nostro controllo e dunque al locus of control esterno.

## 2.6 Discussione

Il fenomeno delle truffe nella popolazione anziana è alquanto complesso e richiede maggiore attenzione perchè appare in graduale aumento.

Gli anziani risultano essere i bersagli principali dei truffatori in quanto presentano sia una ridotta capacità nel riconoscere i comportamenti ingannevoli e persuasivi, abilità sottostante la Teoria della Mente, sia una ridotta capacità di prendere decisioni analitiche (Boyle et al., 2012; Calso et al., 2020; Castle et al., 2012b). Purtroppo, in letteratura non sono presenti interventi evidence-based volti a verificare se, potenziando le competenze cognitive e socio-cognitive sottostanti a una maggiore vulnerabilità alle truffe nell'anziano, questo fenomeno possa essere contrastato.

A tal proposito, l'intervento "Pensiamoci Bene" è uno studio pilota volto a:

- Verificare l'implementazione e l'efficacia di un intervento mirato ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe.
- Analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento.

Sono stati reclutati 60 partecipanti (17 maschi e 43 femmine) con un range di età compresa tra i 63 e gli 88 anni e con un invecchiamento sano, suddivisi in un gruppo sperimentale, di controllo attivo e controllo passivo.

L'ipotesi di partenza è stata che, a seguito dell'intervento "Pensiamoci bene", gli anziani potessero presentare:

- Una riduzione rispetto la loro suscettibilità alle truffe, misurata attraverso il questionario **Susceptibility to Scam Scale (SSS)** (James et al., 2014);

- Un miglioramento nella percezione della propria capacità di individuare comportamenti di inganno e di persuasione, utilizzando la **Guillability Scale** (Teunisse et al., 2020);
- Un aumento del benessere, misurato con il **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)** (Tennant et al., 2007).

Dall'analisi preliminare in cui sono state utilizzate una serie di ANOVA a una via preliminari e il Test del chi-quadro, non sono emerse differenze statisticamente significative tra i tre gruppi in termini di età, anni di studio, genere e precedenti esperienze di truffe. Sono emerse però delle differenze significative al pre-test tra i tre gruppi rispetto la Susceptibility to Scam Scale e la Guillability Scale. Il gruppo di controllo passivo presentava dei livelli di suscettibilità alle truffe significativamente più elevati al pre-test rispetto al gruppo di controllo attivo, invece il gruppo sperimentale riportava un livello di credulità significativamente più alto al pre-test rispetto al gruppo di controllo attivo. Per quanto riguarda il benessere invece, non sono emerse differenze statisticamente significative tra i tre gruppi presi in esame. Per valutare gli effetti dell'intervento sperimentale, sono state effettuate una serie di ANCOVA sui punteggi post-test, covariando per i punteggi al pre-test, in modo tale da eliminare le differenze emerse tra i tre gruppi nell'analisi preliminare.

Dalle analisi sull'efficacia dell'intervento, sono emerse delle differenze statisticamente significative nei punteggi della Guillability Scale. In particolare, il gruppo sperimentale ha riportato dei punteggi più bassi al post-test rispetto al pre-test della Guillability Scale, ciò indica che coloro che hanno partecipato all'intervento "Pensiamoci bene", si percepivano meno creduloni e propensi a cadere nell'inganno rispetto ai partecipanti degli altri due gruppi di controllo. Questo risultato è molto importante, in quanto suggerisce che la stimolazione

cognitiva non è sufficiente a generare nell'anziano un cambiamento nel percepirsi come meno credulone e vulnerabile all'inganno. Dunque, secondo quanto è emerso dal presente studio, formare i partecipanti rispetto le abilità riguardanti la Teoria della Mente e i processi decisionali, ha fatto sì che gli anziani si percepissero meno creduloni e più capaci nell'individuare comportamenti ingannevoli e persuasivi. Ciò significa che l'effetto rilevato nei punteggi della Guillability Scale dal pre-test al post-test è dovuto al training sperimentale.

Per quanto riguarda la Susceptibility to Scam Scale (SSS) (James et al.,2014), non sono emerse delle differenze significative tra i tre gruppi confrontando il pre-test con il post-test. Questo vuol dire che il training non ha modificato le credenze che i partecipanti del gruppo sperimentale avevano rispetto la propria suscettibilità alla truffa.

In letteratura, sono presenti diversi studi, i quali sostengono che interventi come role-playing e feedback sono molto utili nel modificare le credenze rispetto la propria vulnerabilità (Yong et al.,2023). Gli interventi applicati all'interno del training sperimentale sono stati difatti di questa tipologia:

- Spiegazioni teoriche;
- Role - playing;
- Esercizi basati sulla Teoria della Mente e processi decisionali;
- Discussione attiva e Feedback.

Per tale motivo era prevedibile attendersi una riduzione della suscettibilità alle truffe nel gruppo sperimentale, ipotesi che però non è stata confermata. Probabilmente ciò è accaduto in quanto gli anziani hanno avuto difficoltà a comprendere alcuni item del questionario SSS, in particolare l'item 3 “se qualcosa sembra troppo bello per essere vero, di solito lo è”. Di conseguenza hanno avuto una maggiore difficoltà nel fornire le risposte, attraverso le quali dovevano

indicare il grado di accordo o disaccordo rispetto ad uno specifico item. A tal proposito per le ricerche future, si potrebbe pensare di modificare alcuni item, rendendoli più comprensibili per la popolazione di riferimento.

Inoltre, non è emerso nessun effetto significativo per quanto riguarda il benessere, misurato attraverso il Warwick Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS) (Tennant et al., 2007), confutando così l'ipotesi iniziale secondo cui a seguito dell'intervento educativo, i partecipanti potessero sperimentare un aumento del benessere. Difatti, ci si aspettava che l'interazione, aspetto che ha caratterizzato il training, portasse ad un incremento del benessere dei partecipanti del gruppo sperimentale e del gruppo di controllo attivo, rispetto al gruppo di controllo passivo. In letteratura non è ancora chiaro l'effetto che può avere un training di stimolazione cognitiva o socio-cognitiva sul benessere personale. Secondo alcuni studi però non ci sarebbe un'associazione tra questi due aspetti, ma potrebbe esserci una relazione tra partecipare ad attività d'interesse personale nel tempo libero e un maggior senso di benessere percepito dall'anziano (Bureš et al., 2016). Cercare di prevenire il decadimento cognitivo nell'anziano per evitare un peggioramento significativo rispetto al proprio benessere mentale (Calzà et al., 2015; Missotten et al., 2008; Ready et al., 2003), è di fondamentale importanza, in quanto quest'ultimo rappresenta uno dei predittori delle truffe soprattutto per questa parte della popolazione. A tal proposito, potrebbe essere utile in una prospettiva futura, utilizzare all'interno dell'intervento educativo anche delle pratiche di consapevolezza (Mindfulness). Difatti, in letteratura sono presenti studi che evidenziano l'efficacia di training con Mindfulness nel produrre effetti positivi sul controllo cognitivo e sulla riduzione di pensieri e emozioni negative nelle persone anziane, migliorando così il loro benessere mentale (Brown & Ryan, 2003). Al fine di analizzare la relazione tra i questionari al pre e post-test e

le caratteristiche demografiche e disposizione dei partecipanti, sono state condotte delle analisi di correlazione tra le variabili di interesse che hanno fatto emergere una correlazione positiva tra il pre-test della Guillability Scale e la variabile età. Questa correlazione indica che nel campione (gruppo sperimentale) le persone più anziane erano coloro che al pre-test riportavano un punteggio di maggior creduloneria e maggior propensione ad essere ingannati. Inoltre, è emersa anche una correlazione significativa negativa tra il pre-test della Guillability Scale e gli anni di studio. Tale risultato indica che gli anziani con un livello di istruzione inferiore erano quelli più creduloni e suscettibili all'inganno. Motivo per il quale l'età avanzata e bassi livelli di istruzione sembrano essere fattori che predispongono maggiormente all'essere truffati.

Infine, la regressione lineare stepwise per i predittori dell'intervento, ha evidenziato che i punteggi al pre-test della Guillability Scale spiegavano una percentuale significativa della varianza, ossia il cambiamento emerso dal pre-test al post-test. Ciò significa che gli anziani che partivano da punteggi alti al questionario Guillability Scale, sono coloro che hanno giovato maggiormente dalla partecipazione al training sperimentale. Le altre variabili prese in esame età, genere, anni di studio, punteggi ottenuti al pre-test nel questionario Susceptibility to Scam Scale e nel Warwick-Edinburgh Mental Wellbeing Scales, non hanno spiegato il cambiamento. Dunque è emerso che le persone più credulone sono coloro che traggono maggior beneficio dall'intervento indipendentemente dall'età, genere, anni di studio, dal benessere o grado di suscettibilità alle truffe. A tal proposito, può essere utile per studi futuri somministrare la Guillability Scale per selezionare le persone che hanno effettivamente bisogno di questo intervento cioè quelle con livelli più alti di creduloneria, indipendentemente da altri fattori.

Seppur l'intervento "Pensiamoci bene" si è mostrato efficace, presenta dei limiti:

- La ricerca è uno studio pilota, in cui le analisi sono state effettuate su un campione limitato di partecipanti. Dunque, le analisi di regressione e di correlazione devono essere interpretate con cautela, in quanto alcune variabili potrebbero diventare significative con l'aumento della numerosità del campione.
- Attraverso il seguente studio pilota sono state indagate prettamente le credenze dei partecipanti circa la loro suscettibilità, credulità e il loro benessere. Sarebbe interessante in una prospettiva futura utilizzare anche dei questionari volti a valutare le abilità di cogliere l'inganno, per verificare se il training modifica anche la performance. Attraverso strumenti come le Strange Stories (White et al., 2009), oppure il Modified Picture Stories-Theory of Mind Questionnaire (MPS-TOMQ) (Calso et al., 2020) si potrebbe valutare se l'anziano migliora la propria abilità nel cogliere l'inganno. A seguito dei risultati ottenuti dalla ricerca, si può affermare che vi è stato un cambiamento rispetto la credenza dell'essere più creduloni, ma non rispetto ad un eventuale cambiamento dal punto di vista cognitivo circa le abilità di cogliere l'inganno.
- La partecipazione al training sperimentale è stata volontaria, ciò significa che sono stati reclutati gli anziani più motivati all'apprendimento e al cambiamento. Si potrebbe pensare di coinvolgere anche coloro che sono meno inclini a questi due aspetti, tenendo in considerazione che potrebbero emergere differenze rispetto l'efficacia dell'intervento.

Alla luce dei risultati ottenuti è possibile affermare che l'intervento "Pensiamoci bene" colma una lacuna significativa presente in letteratura in quanto è volto a verificare l'efficacia di un intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo con lo scopo di ridurre la credulità e la suscettibilità alle truffe nella popolazione anziana, migliorando la capacità di individuare comportamenti

ingannevoli e persuasivi attraverso il pensiero analitico. Inoltre, sarebbe opportuno promuovere delle campagne di sensibilizzazione rispetto questo tema utilizzando volantini, social-media, ma anche testimonianze di anziani che hanno partecipato al training. È importante che gli anziani, così come i loro familiari siano a conoscenza dei rischi legati alle truffe e come prevenirle (Lecce et al.,2019).

## **2.7 Conclusioni**

L'intervento "Pensiamoci bene" è stato ideato con lo scopo di prevenire le truffe nella popolazione anziana, in quanto è quella più colpita da questo fenomeno. Tale ricerca è stata finalizzata a verificare l'implementazione e l'efficacia di un intervento mirato ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe negli anziani e analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento.

Per questo studio sono stati reclutati 60 partecipanti, i cui criteri di inclusione comprendevano età pari o superiore ai 65 anni e assenza di decadimento cognitivo. Le attività del training sperimentale sono state svolte una volta a settimana per un totale di 8 settimane dalla durata di 90 minuti ciascuno.

Per verificare l'efficacia dell'intervento sono stati presi in esame altri due gruppi oltre a quello sperimentale: il gruppo di controllo attivo che ha seguito un training di stimolazione cognitiva, anch'esso dalla durata di 8 settimane, e il gruppo di controllo passivo che non ha ricevuto nessun intervento.

Si è ipotizzato che chi avesse preso parte al training sperimentale, avrebbe potuto ridurre la propria suscettibilità alle truffe, migliorare la propria percezione circa la capacità di individuare comportamenti ingannevoli e persuasivi, e aumentare il livello di benessere.

Dall'analisi preliminare sono emerse delle differenze statisticamente significative al pre-test tra i tre gruppi rispetto la Susceptibility to Scam Scale (James et al., 2014) e la Guillability Scale (Teunisse et al., 2020). Per quanto riguarda il benessere invece, non sono emerse differenze significative.

Dalle analisi sull'efficacia dell'intervento è emerso significativo l'effetto principale legato al gruppo soltanto per quanto riguarda la Guillability Scale (Teunisse et al., 2020). Le analisi post-hoc hanno evidenziato come solo il gruppo sperimentale riporta una riduzione nei punteggi della Guillability Scale dal pre-test al post-test, indicando come vi sia stata una riduzione nel percepirsi meno creduloni e meno propensi a cadere nell'inganno rispetto agli altri due gruppi di controllo.

Non sono emerse differenze statisticamente significative tra i tre gruppi dal pre-test al post-test per quanto riguarda la Susceptibility to Scam Scale (James et al., 2014). Anche se durante gli incontri sono stati proposti esercizi con simulazioni pratiche, role-playing e feedback, riconosciuti efficaci da diversi studi nel modificare le proprie credenze rispetto la vulnerabilità (Yong et al.,2023), non ci sono stati dei cambiamenti nel gruppo sperimentale rispetto la credenza dei partecipanti circa la propria suscettibilità alle truffe, confutando così l'ipotesi iniziale secondo cui coloro che avessero preso parte all'intervento educativo avrebbero riportato una riduzione di tale aspetto.

Infine, il training non ha prodotto nessun effetto significativo neanche per quanto riguarda il benessere misurato attraverso il Warwick Edinburgh Mental Well-Being Scale (Tennant et al.,2007), non confermando un'altra ipotesi di questa ricerca. Bisogna considerare però che nel Questionario di valutazione del corso, gli anziani hanno affermato di aver provato benessere nel frequentarlo e hanno riconosciuto la sua utilità.

Dalle analisi di correlazione tra le variabili di interesse è emersa una correlazione significativa positiva tra il pre-test della Guillability Scale e la variabile età, ciò indica che le persone più anziane erano più credulone e presentavano una maggiore propensione all'inganno. Inoltre, è emersa anche una correlazione significativa negativa tra il pre-test della Guillability e gli anni di studio. Dunque, le persone più credulone e suscettibili all'inganno erano coloro che avevano meno anni di istruzione.

Esaminando i predittori dell'intervento attraverso una regressione lineare stepwise, è emerso che chi ha giovato maggiormente dalla partecipazione al training sperimentale erano coloro che partivano da punteggi più alti alla Guillability Scale indipendentemente dalle altre variabili come età, anni di studio, genere, baseline SSS e baseline WEMWBS. Questo risultato potrebbe essere utile per studi futuri, utilizzare la Guillability Scale per selezionare le persone che hanno effettivamente bisogno di questo intervento, ovvero persone con livelli più alti livelli di creduloneria.

L'intervento "Pensiamoci bene" è uno studio pilota e in quanto tale presenta dei limiti, il primo tra questi riguarda la limitatezza del campione, dunque i risultati delle rispettive analisi devono essere interpretate con cautela, in quanto con l'aumento della numerosità del campione potrebbero verificarsi dei cambiamenti significativi in relazione ad alcune variabili.

Inoltre, attraverso questo intervento sono state indagate solo le credenze dei partecipanti circa la propria suscettibilità, credulità e benessere, sarebbe interessante in futuro, indagare e lavorare anche sulle abilità di cogliere l'inganno attraverso test di performance.

Infine, gli anziani hanno partecipato volontariamente al training con lo scopo di riuscire a sventare una truffa o un tentativo di truffa. Sarebbe interessante

reclutare dei partecipanti meno motivati, in modo tale da poter osservare un'eventuale modifica circa l'efficacia dell'intervento.

Per concludere, è di fondamentale importanza mettere in atto delle strategie di prevenzione per evitare che l'anziano diventi vittima di una truffa. Bisognerebbe disporre di volantini sul territorio, avere una maggiore presenza di forze dell'ordine in uniforme soprattutto nelle fasce orarie in cui gli anziani escono maggiormente, diffondere locandine, aumentare i finanziamenti federali per contrastare questo fenomeno, promuovere la collaborazione tra i vari professionisti tra cui forze dell'ordine, medici o psicologi.

A tal proposito, l'Intervento "Pensiamoci bene" può essere utilizzato come modello di prevenzione alle truffe, in quanto mira a potenziare le competenze cognitive e socio-cognitive nella popolazione anziana al fine di renderli meno vulnerabili alle truffe.

I risultati ottenuti dal seguente studio pilota potrebbero essere utilizzati al fine di promuovere delle campagne di sensibilizzazioni in modo tale da evitare il fenomeno delle truffe nella popolazione anziana. In relazione a questo aspetto, si potrebbero utilizzare le testimonianze dei partecipanti al training in modo tale da creare una maggiore sensibilizzazione su questo tema e fornire agli anziani la protezione di cui hanno bisogno.

## BIBLIOGRAFIA

- AARP (1996). *Telemarketing fraud and victimization of older Americans: An AARP survey*. Washington, DC: Association of Retired Persons.
- 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.
- Acierno R. (2003) *Epidemiological Assessment Methodology*. Washington, National Academies Press.
- Acierno, R., Hernandez, M. A., Amstadter, A. B., Resnick, H. S., Steve, K., Muzzy, W., & Kilpatrick, D. G. (2010). Prevalence and correlates of emotional, physical, sexual, and financial abuse and potential neglect in the United States: The National Elder Mistreatment Study. *American Journal of Public Health, 100*(2), 292–297.
- Alves, L. M., & Wilson, S. R. (2008). The effects of loneliness on telemarketing fraud vulnerability among older adults. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 20*(1), 63–85. [https://doi.org/10.1300/J084v20n01\\_04](https://doi.org/10.1300/J084v20n01_04).
- Atkins, B., & Huang, W. (2013). A study of social engineering in online frauds. *Open Journal of Social Sciences, 1*(3), 23–32. doi: [10.4236/jss.2013.13004](https://doi.org/10.4236/jss.2013.13004).
- Australian Competition & Consumer Commission. (2016). *The Little Black Book of Scams*. Commonwealth of Australia. Retrieved from <https://www.accc.gov.au/system/files/The%20Little%20Black%20Book%20of%20Scams%20-%20Italian%20-%20Italiano.pdf>

- Baron-Cohen, S., Ring, H. A., Bullmore, E. T., Wheelwright, S., Ashwin, C., & Williams, S. C. (2000). The amygdala theory of autism. *Neuroscience and biobehavioral reviews*, 24(3), 355–364. [https://doi.org/10.1016/s0149-7634\(00\)00011-7](https://doi.org/10.1016/s0149-7634(00)00011-7)
- Beitz J.M., (2014). Parkinson's disease: a review. Vol 6(1), 65–74. <https://doi.org/10.2741/S415>
- Bookwala, J. (2011). Marital quality as a moderator of the effects of poor vision on quality of life among older adults. *The Journals of Gerontology: Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 66B(5), 605–616. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbr091>
- Bond, C. F., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of Deception Judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 214-234. [https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003\\_2](https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_2)
- Boyle, P. A., Yu, L., Wilson, R. S., Gamble, K., Buchman, A. S., & Bennett, 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*, 7(8), e43647. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0043647>
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of personality and social psychology*, 84(4),822-848. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.4.822>
- Bureš, V., Čech, P., Mikulecká, J., Ponce, D., & Kuca, K. (2016). The effect of cognitive training on the subjective perception of well-being in older adults. *PeerJ*, 4, e2785. <https://doi.org/10.7717/peerj.2785>

- Calso, C., Besnard, J., & Allain, P. (2019) 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>
- 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>
- Calzà, L., Beltrami, D., Gagliardi, G., Ghidoni, E., Marcello, N., Rossini-Favretti, R., & Tamburini, F. (2015). Should we screen for cognitive decline and dementia? *Maturitas*, 82(1), 28–35. <https://doi.org/10.1016/j.maturitas.2015.05.013>
- Carruthers, P. and Smith, P.K., eds. (1996), *Theories of Theories of Mind*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511597985>
- Castel A. D., McGillivray S., Friedman M. C. (2012a). Metamemory and memory efficiency in older adults: Learning about the benefits of priority processing and value-directed remembering. In Naveh-Benjamin M., Ohta N. (Eds.), *Memory and aging: Current issues and future directions* (pp. 245–270). New York, NY: Psychology Press.
- Castle, E., Eisenberger, N. I., Seeman, T. E., Moons, W. G., Boggero, I. A., Grinblatt, M. S., & Taylor, S. E. (2012b). Neural and behavioral bases of age differences in perceptions of trust. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(51), 20848–20852. <https://doi.org/10.1073/pnas.1218518109>
- 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, Article 1123.  
<https://doi.org/10.3389%2Ffpsyg.2015.01123>
- Cowen EL. (1991). In pursuit of wellness. *American Psychologist* ,46 (4), 404–408. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.46.4.404>
  - Deem, D. L. (2000). Notes from the field: Observations in working with the forgotten victims of personal financial crimes. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 12(2), 33-48. [http://dx.doi.org/10.1300/J084v12n02\\_05](http://dx.doi.org/10.1300/J084v12n02_05)
  - DeLiema, M. (2018). Elder Fraud and Financial Exploitation: Application of Routine Activity Theory. *The Gerontologist*, 58(4), 706-718. <https://doi.org/10.1093/geront/gnw258>
  - DeLiema, M., Deevy, M., Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2020). Financial Fraud Among Older Americans: Evidence and Implications. *The journals of gerontology. Series B, Psychological sciences and social sciences*, 75(4), 861–868. <https://doi.org/10.1093/geronb/gby151>
  - Denburg, N. L., Hedgcock W. M. (2015). “Age-associated executive dysfunction, the prefrontal cortex, and complex decision making”. *Aging and decision making: Empirical and applied perspectives*, 79-101. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-417148-0.00005-4>
  - Dipartimento di Comunicazione Federazione Nazionale Pensionati CISL. (2018). Gli speciali: truffe agli anziani. [https://www.pensionati.cisl.it/public/pdf/pdf\\_5445\\_Gli%20Speciali%20FNP%20-%20Le%20truffe%20agli%20anziani.pdf](https://www.pensionati.cisl.it/public/pdf/pdf_5445_Gli%20Speciali%20FNP%20-%20Le%20truffe%20agli%20anziani.pdf)

- Duckworth, A. L. (2011). The significance of self-control. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(7), 2639-2640. <https://doi.org/10.1073/pnas.1019725108>
- Dugas, M. J., Schwartz, A., & Francis, K. (2004). Intolerance of uncertainty, worry, and depression. *Cognitive Therapy and Research*, 28(6), 835-842. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1007/s10608-004-0669-0>
- Dugas, M. J., Hedayati, M., Karavidas, A., Buhr, K., Francis, K., & Phillips, N. A. (2005a). Intolerance of uncertainty and information processing: Evidence of biased recall and interpretations. *Cognitive Therapy and Research*, 29(1), 57-70. <http://dx.doi.org/10.1007/s10608-005-1648-9>
- Duval, C., Piolino, P., Bejanin, A., Eustache, F., & Desgranges, B. (2011). Age effects on different components of theory of mind. *Consciousness and cognition*, 20(3), 627–642. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2010.10.025>
- Ebner, N. C., Pehlivanoglu, D., & Shoenfelt, A. (2023). Financial Fraud and Deception in Aging. *Advances in geriatric medicine and research*, 5(3), e230007. <https://doi.org/10.20900/agmr20230007>
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709-724. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.49.8.709>.
- Evans, J. St. B. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgement, and social cognition. *Annual Review of psychology*, 59, 255-278. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.59.103006.093629>.
- Fischer, P., Lea, S. E., & Evans, K. M. (2013). Why do individuals respond to fraudulent scam communications and lose money? The psychological

- determinants of scam compliance. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(10), 2060–2072. <https://doi.org/10.1111/jasp.12158>
- Friedman, M. (1992). Confidence swindles of older consumers. *Journal of Consumer Affairs*, 26(1), 20-46. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1992.tb00014.x>
  - Gallup, G. G., Anderson, J. R., & Platek, S. M. (2003). Self-awareness, social intelligence and schizophrenia. *The Self in Neuroscience and Psychiatry*, 147–165.
  - Gallup Jr, G. G. (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)
  - Greenwood, P. M. (2007). Functional plasticity in cognitive aging: Review and hypothesis. *Neuropsychology*, 21(6), 657–673. <https://doi.org/10.1037/0894-4105.21.6.657>
  - 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*, 24(1), 101-135. [https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/S0074-7750\(01\)80007-0](https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/S0074-7750(01)80007-0)
  - Greenspan, S. (2005). Credulity and gullibility among service providers: An attempt to understand why snake oil sells. *Controversial Therapies for Developmental Disabilities: Fad, Fashion, Science in Professional Practice*, 129–138.
  - Gurtman, M. B. (1992). Trust, distrust, and interpersonal problems: A circumplex analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(6), 989–1002. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.62.6.989>

- Han, S. D., Boyle, P. A., James, B. D., Yu, L., Barnes, L. L., & Bennett, D. A. (2016). Discrepancies between cognition and decision making in older adults. *Aging Clinical and Experimental Research*, 28(1), 99–108. <https://doi.org/10.1007/s40520-015-0375-7>
- Han, S., Zhu, K., Zhou, M., Cai, X., (2021). Information-Utilization-Method-Assisted Multimodal Multiobjective Optimization and Application to Credit Card Fraud Detection. *IEEE Transactions on Computational Social System*, 1–14. DOI: [10.1109/TCSS.2021.3061439](https://doi.org/10.1109/TCSS.2021.3061439)
- Henry, J. D., Phillips, L. H., Ruffman, T. & Bailey, P. E. (2013). A meta-analytic review of age differences in theory of mind. *Psychology and aging* 28(3), 826–839. <https://doi.org/10.1037/a0030677>
- Hess, T.M., Strough, J., & Löckenhoff, C.E. (2015). Aging and decision making : empirical and applied perspectives.
- James B. D., Boyle P. A., Bennett D. A. (2014). Correlates of susceptibility to scams in older adults without dementia. *Journal of elder abuse & neglect*, 26(2), 107-122. <https://doi.org/10.1080/08946566.2013.821809>
- Johnson, K. D. (2003). Financial crimes against the elderly. Washington, Department of Justice Office of Community Oriented Policing Services.
- Johnson, A. K., Barnacz, A., Yokkaichi, T., Rubio, J., Racioppi, C., Shackelford, T. K., Fisher, M. L., & Keenan, J. P. (2005). Me, myself, and lie: The role of self-awareness in deception. *Personality and Individual Differences*, 38(8), 1847–1853.
- 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*, 8(588). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00588>

- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.58.9.697>.
- Kang, Y and Ridgway, N M. (1996). The importance of consumer market interactions as a form of social support for elderly consumers. *Journal of Public Policy and Marketing*, 15 (1), 108 – 117. DOI: [10.1177/074391569601500110](https://doi.org/10.1177/074391569601500110)
- Keenan, J. P., Gallup, G. G., & Falk, D. (2003). *The face in the mirror: The search for the origins of consciousness*. HarperCollins Publishers.
- Kemp, J., Després, O., Sellal, F., & Dufour, A. (2012). Theory of Mind in normal ageing and neurodegenerative pathologies. *Ageing Research Reviews*, 11(2), 199–219. <https://doi.org/10.1016/j.arr.2011.12.001>
- Kircanski, K., Notthoff, N., DeLiema, M., Samanez-Larkin, G. R., Shadel, D., Mottola, G., Carstensen, L. L., & Gotlib, I. H. (2018). Emotional arousal may increase susceptibility to fraud in older and younger adults. *Psychology and Aging*, 33(2), 325–337. <https://doi.org/10.1037/pag0000228>
- Krach, S., Paulus, F. M., Bodden, M., & Kircher, T. (2010). The rewarding nature of social interactions. *Frontiers in behavioral neuroscience*, 4, 22. <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2010.00022>
- Kurrle, S. E., Sadler, P. M., & Cameron, I. D. (1992). Patterns of elder abuse. *The Medical journal of Australia*, 157(10), 673–676.
- Lamar, M., & Resnick, S. M. (2004). Aging and prefrontal functions: dissociating orbitofrontal and dorsolateral abilities. *Neurobiology of aging*, 25(4),553–558.<https://doi.org/10.1016/j.neurobiolaging.2003.06.005>

- Langenderfer, J., & Shimp, T. A. (2001). Consumer vulnerability to scams, swindles, and fraud: A new theory of visceral influences on persuasion. *Psychology & Marketing*, 18(7), 763–783. <https://doi.org/10.1002/mar.1029>
- Lea, S. E., Fischer, P., & Evans, K. M. (2009). The psychology of scams: Provoking and committing errors of judgement.
- 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., & Cavallini, E. (2019). Investigating ToM in aging with the MASC: from accuracy to error type. *Aging, Neuropsychology, and Cognition*, 26(4), 541–557. <https://doi.org/10.1080/13825585.2018.1500996>
- Li, T., & Fung, H. H. (2013). Age differences in trust: an investigation across 38 countries. *The journals of gerontology. Series B, Psychological sciences and social sciences*, 68(3), 347–355. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbs072>
- Lichtenberg, P. A., Ficker, L. J., & Rahman-Filipiak, A. (2016a). Financial decision-making abilities and financial exploitation in older African Americans: Preliminary validity evidence for the Lichtenberg Financial Decision Rating Scale (LFDRS). *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 28(1), 14–33. <https://doi.org/10.1080/08946566.2015.1078760>
- Lichtenberg, P. A. (2016b). Financial exploitation, financial capacity, and Alzheimer's disease. *American Psychologist*, 71(4), 312–320. <https://doi.org/10.1037/a0040192>

- Loewenstein, G. (1996). Out of Control: Visceral Influences on Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(3), 272–292. <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0028>
- Loewenstein, G., & Lerner, J. S. (2003). The role of affect in decision making. In R. J. Davidson, K. R. Scherer, & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 619–642). Oxford University Press.
- Luhmann, C. C., Ishida, K., & Hajcak, G. (2011). Intolerance of uncertainty and decisions about delayed, probabilistic rewards. *Behavior Therapy*, 42(3), 378-386. <https://doi.org/10.1016/j.beth.2010.09.002>
- Lusardi, A. (2012). Financial literacy and financial decision-making in older adults. *Generations*, 36(2), 25–32.
- MacPherson, S. E., Phillips, L. H., & Della Sala, S. (2002). Age, executive function and social decision making: a dorsolateral prefrontal theory of cognitive aging. *Psychology and Aging*, 17(4), 598.
- Marson, D. C., Sawrie, S. M., Snyder, S., McInturff, B., Stalvey, T., Boothe, A., Aldridge, T., Chatterjee, A., & Harrell, L. E. (2000). Assessing financial capacity in patients with Alzheimer disease: A conceptual model and prototype instrument. *Archives of Neurology*, 57(6), 877–884.
- Mather, M. (2006). A review of decision-making processes: Weighing the risks and benefits of aging. *When I'm*, 64(145), 145–173.
- MetLife (2011). The MetLife study of elder financial abuse crimes of occasion, desperation, and predation against America's elders. New York, Metropolitan Life Insurance Company.
- Ministero dell'Interno (2020). “Il fenomeno criminale delle truffe con specifico focus su quelle commesse in danno degli anziani.”

- Ministero dell'Interno (2023). “5° campagna nazionale per la sicurezza degli anziani”.
- 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 “*Una società più anziana e più fragile, indagine ANAP-ANCoS sull'esposizione degli anziani alle truffe*”, (2017), Campagna nazionale contro le truffe agli anziani ANAP e ANCoS Confartigianato.
- Missotten, P., Squelard, G., Ylief, M., Di Notte, D., Paquay, L., De Lepeleire, J., Buntinx, F., & Fontaine, O. (2008). Relationship between Quality of Life and Cognitive Decline in Dementia. *Dementia and Geriatric Cognitive Disorders*, 25(6), 564–572. <https://doi.org/10.1159/000137689>
- Miyake, A., Friedman, N. P., Emerson, M. J., Witzki, A. H., Howerter, A., & Wager, T. D. (2000). The unity and diversity of executive functions and their contributions to complex "Frontal Lobe" tasks: a latent variable analysis. *Cognitive psychology*, 41(1), 49–100. <https://doi.org/10.1006/cogp.1999.0734>
- Moran J. M. (2013). Lifespan development: the effects of typical aging on theory of mind. *Behavioural brain research*, 237, 32–40. <https://doi.org/10.1016/j.bbr.2012.09.020>
- Naito M. (2003). The relationship between theory of mind and episodic memory: evidence for the development of auto-noetic consciousness. *Journal of experimental child psychology*, 85(4), 312–336. [https://doi.org/10.1016/s0022-0965\(03\)00075-4](https://doi.org/10.1016/s0022-0965(03)00075-4)

- Nerenberg, L. (2000). Forgotten victims of financial crime and abuse: Facing the challenge. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 12(2), 49–73. [https://doi.org/10.1300/J084v12n02\\_06](https://doi.org/10.1300/J084v12n02_06)
- Pak, K., Shadel, D. (2011), *AARP Foundation National Fraud Victim Study*. Washington DC: AARP.
- Park, D. C., Polk, T. A., Mikels, J. A., Taylor, S. F., & Marshuetz, C. (2001). Cerebral aging: integration of brain and behavioral models of cognitive function. *Dialogues in clinical neuroscience*, 3(3), 151–165. <https://doi.org/10.31887/DCNS.2001.3.3/dcpark>
- Penz, E., & Kirchler, E. (2006). Affective status, purchase intention and perceived risk in online shopping. In *Impact of e-Commerce on Consumers and Small Firms* (pp. 191-205). Aldershot: Ashgate. <http://dx.doi.org/10.4324/9781351156004-13>
- Peters, E., & Bruine de Bruin, W. (2012). Aging and decision skills. *Judgment and Decision Making as a Skill: Learning, Development, and Evolution*, 5, 113–1139.
- Peters, E., Diefenbach, M. A., Hess, T. M., & Västfjäll, D. (2008). Age differences in dual information processing modes. *Cancer*, 113(S12), 3556–3567. <https://doi.org/10.1002/cncr.23944>
- Peters, E., Hess, T. M., Västfjäll, D., & Auman, C. (2007). Adult Age Differences in Dual Information Processes: Implications for the Role of Affective and Deliberative Processes in Older Adults' Decision Making. *Perspectives on Psychological Science*, 2(1), 1–23. [https://doi.org/10.1111/j.1745\\_6916.2007.00025.x](https://doi.org/10.1111/j.1745_6916.2007.00025.x)

- Pinsker, D. M., & McFarland, K. (2010). Exploitation in Older Adults: Personal Competence Correlates of Social Vulnerability. *Aging, Neuropsychology, and Cognition*, 17(6), 673–708. <https://doi.org/10.1080/13825585.2010.501403>
- Pinsker, D. M., Pachana, N. A., Wilson, J., Tilse, C., & Byrne, G. J. (2010). Financial capacity in older adults: A review of clinical assessment approaches and considerations. *Clinical Gerontologist*, 33(4), 332–346.
- Pinsker, D. M., Stone, V. E., Pachana, N. A. and Greenspan, S. (2006). Social vulnerability scale for older adults: A validation study. *Clinical Psychologist*, 10(3), 109 – 119. <https://doi.org/10.1080/13284200600939918>
- Poulin M., Hasse C. (2015). Growing to Trust: Evidence That Trust Increases and Sustains Well-Being Across the Life Span. *Social Psychological and Partners*. Vol 6 (6) <https://doi.org/10.1177/1948550615574301>.
- Queen, T. L., & Hess, T. M. (2010). Age differences in the effects of conscious and unconscious thought in decision making. *Psychology and Aging*, 25 (2), 251-261. <http://dx.doi.org/10.1037/a0018856>.
- Ready, R. E., Ott, B. R., Grace, J., & Cahn-Weiner, D. A. (2003). Apathy and Executive Dysfunction in Mild Cognitive Impairment and Alzheimer Disease. *The American Journal of Geriatric Psychiatry*, 11(2), 222-228. <https://doi.org/10.1097/00019442-200303000-00013>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52, 141–166. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.141>

- Rosi, A., Cavallini, E., Bottiroli, S., Bianco, F., & Lecce, S. (2015). Promoting theory of mind in older adults: does age play a role?. *Aging & mental health*, 20(1), 22–28. <https://doi.org/10.1080/13607863.2015.1049118>
- Rosi, A., Vecchi, T., & Cavallini, E. (2019). Metacognitive-strategy training promotes decision-making ability in older adults. *Open Psychology*, 1(1), 200–214. <https://doi.org/10.1515/psych-2018-0014>
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist*, 35(1), 1–7. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
- Rusch, J. J. (1999). The “social engineering” of internet fraud. *Internet Society Annual Conference*, 8(1), 85094-85115. [10.1109/ACCESS.2020.2992807](https://doi.org/10.1109/ACCESS.2020.2992807)
- Russell, J. A. (1980). A circumplex model of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(6), 1161-1178. <https://doi.org/10.1037/h0077714>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68–78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>
- Samanez-Larkin, G. R., & Knutson, B. (2015). Decision making in the ageing brain: changes in affective and motivational circuits. *Nature reviews Neuroscience*, 16(5), 278–289. <https://doi.org/10.1038/nrn3917>
- Schacter, D. L., Addis, D. R., Hassabis, D., Martin, V. C., Spreng, R. N., & Szpunar, K. K. (2012). The future of memory: remembering, imagining, and the brain. *Neuron*, 76(4), 677–694. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2012.11.001>

- Schoepfer, A. & Piquero N. L., (2009). Studying the correlates of fraud victimization and reporting. *Journal of Criminal Justice*, 37(2), 209-215.  
<https://doi.org/10.1016/j.jcrimjus.2009.02.003>
- Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2019). Greedy bastards: Testing the relationship between wanting more and unethical behavior. *Personality and Individual Differences*, 138, 147-156.  
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.09.027>
- Shamay-Tsoory, S. G., & Aharon-Peretz, J. (2007). Dissociable prefrontal networks for cognitive and affective theory of mind: a lesion study. *Neuropsychologia*, 45(13), 3054–3067.  
<https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2007.05.021>
- Shao, J., Yang, H., Lei, X., Li, J., & Zhang, Q. (2021). The Shackles of Fear: A Moderated Mediation Model of How Fear of Aging May Increase Older Adults' Vulnerability to Fraud. *Clinical Gerontologist*, 44(5), 567-576.  
<https://doi.org/10.1080/07317115.2019.1676354>
- Simpson, J. A. (2007). Psychological foundations of trust. *Current Directions in Psychological Science*, 16(5), 264–268. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2007.00517.x>
- Smith, R. (1999). Fraud and financial abuse of older persons. *Australian Institute of Criminology*  
<https://www.aic.gov.au/publications/tandi/tandi132#:~:text=https%3A//www.aic.gov.au/publications/tandi/tandi132>
- 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, 28(4–5), 320–344.

<https://doi.org/10.1080/08946566.2016.1237918>

- Stanley, J. T., & Blanchard-Fields, F. (2008). Challenges older adults face in detecting deceit: The role of emotion recognition. *Psychology and Aging*, 23(1), 24–32. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.23.1.24>
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: implications for the rationality debate?. *The Behavioral and brain sciences*, 23(5), 645–726. <https://doi.org/10.1017/s0140525x00003435>
- Strough, J., Mehta, C. M., McFall, J. P., & Schuller, K. L. (2008). Are older adults less subject to the sunk-cost fallacy than younger adults? *Psychological Science*, 19(7), 650–652. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02138.x>
- Sweeney, C. D., & Ceci, S. J. (2014). Deception detection, transmission, and modality in age and sex. *Frontiers in Psychology*, 5, Article 590. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00590>
- Sur, A., DeLiema, M., Vock, D. M., Boyle, P., & Yu, L. (2023). A Microsimulation of Well-Being and Literacy Interventions to Reduce Scam Susceptibility in Older Adults. *Journal of applied gerontology : the official journal of the Southern Gerontological Society*, 42(12), 2360–2370. <https://doi.org/10.1177/07334648231196850>
- Tennant, R., Hiller, L., Fishwick, R., Platt, S., Joseph, S., Weich, S., Parkinson, J., Secker, J., & Steward-Brown, S. (2007). The Warwick-Edinburgh Mental Well-being Scale (WEMWBS): development and UK validation. *Health Qual Life Outcomes* 5, 63. <https://doi.org/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*, 46(3), 408-423. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/0146167219858641>
- Titus, R. M., & Gover, A. R. (2001). Personal fraud: The victims and the scams. In G. Farrell & K. Pease (Eds.), *Repeat victimization: Crime prevention studies* (Vol. 12, pp. 133–151). New York, NY: Criminal Justice Pres.
- White, S., Hill, E., Happé, F., & Frith, U. (2009). Revisiting the strange stories: revealing mentalizing impairments in autism. *Child development*, 80(4), 1097-1117. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2009.01319.x>
- Whitty, M. T. (2018). Do You Love Me? Psychological Characteristics of Romance Scam Victims. *Cyberpsychology, behavior, and social networking*, 21 (2) 105–109. <https://doi.org/10.1089/cyber.2016.0729>
- Wood, S., & Lichtenberg, P. A. (2017). Financial capacity and financial exploitation of older adults: Research findings, policy recommendations and clinical implications. *Clinical Gerontologist: The Journal of Aging and Mental Health*, 40(1), 3–13. <https://doi.org/10.1080/07317115.2016.1203382>
- Yong, H. N. A., Kuah, Y. C., Wei, C. Y., & Rafay, A. (2023). Consumer Risk Perception Towards Cybercrimes and E-Commerce: The Case of Malaysia. In *Theory and Practice of Illegitimate Finance*. IGI Global, 184-202. <http://dx.doi.org/10.4018/979-8-36931190-5.ch010>
- Yu, S. J., Kuo, C. T., & Tseng, Y. C. (2023). Association of Financial Literacy and Risk Preference With Fraud Exposure and Victimization Among Middle-Aged and Older Adults in China. *Journal of applied gerontology : the official*

*journal of the Southern Gerontological Society*, 42(1), 89–98.

<https://doi.org/10.1177/07334648221121775>

- Zamarian, L., Sinz, H., Bonatti, E., Gamboz, N., & Delazer, M. (2008). Normal aging affects decisions under ambiguity, but not decisions under risk. *Neuropsychology*, 22(5), 645–657. <https://doi.org/10.1037/0894-4105.22.5.645>

## **SITOGRAFIA**

- <https://www.agingproject.uniupo.it/lanziano-ieri-e-oggi-verso-una-definizione>

## APPENDICE

### 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 Licenzia 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 si,  
Quale problema? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7. Lei sta attualmente  
assumendo dei medicinali  
che possono  
compromettere le Sue  
capacit  attentive? Si No

7.a Se si, Quali medicinali? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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\_\_\_\_\_

### **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.**

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

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><b>1a. Lei è mai stato vittima di una truffa?</b> <span style="float: right;">Si <input type="checkbox"/></span> <span style="float: right;">No <input type="checkbox"/></span></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><b>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.</b></p> <p><b>2a. Quante volte è stato truffato?</b> _____</p> <p><b>3a. Descriva brevemente l'ultima truffa subita</b></p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p><b>4a. Quanto tempo è passato dall'ultima truffa subita?</b> _____</p>
---

#### SEZIONE B

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

---



---



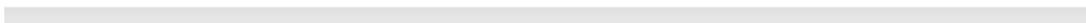
---

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

## **RINGRAZIAMENTI**

I ringraziamenti sono la parte più difficile da scrivere, forse perché non si basano su dati scientifici o sulla letteratura, ma su tutte le emozioni e sentimenti che ho provato durante questo percorso.

Vorrei iniziare con ringraziare la professoressa Alessia Rosi per avermi seguita in questi mesi con professionalità, senza mai farmi sentire inadeguata o non all'altezza, aspetti che per me sono fondamentali. Se penso ai mesi che ho dedicato alla tesi, non posso non ringraziare Femmy e Silvia, che per me sono state delle compagne di viaggio essenziali. Senza di loro e senza le nostre pause caffè, le trasferte a Seregno e Lissone non sarebbero state le stesse.

Un ruolo fondamentale per la mia tesi sperimentale l'ha svolto il mio "gruppo di controllo passivo", senza di voi avrei sicuramente ottenuto risultati differenti, ma non mi sarei divertita così tanto nel somministrare i questionari. Vi ringrazio per aver alleggerito con la vostra spontaneità e simpatia un lavoro che richiedeva impegno e serietà. Quindi ringrazio con tutto il mio cuore l'indiscussa e unica Queen nonna Linuccia, la mia dolcissima nonna Maria, la persona che mi ha insegnato che la vita è bella e che merita di essere vissuta fino all'ultimo con tenacia e forza, ovvero nonno Michele (detto Maresciallo), zio Attilio, zia Concetta, Brigida, Michelina, Luigi, Incoronata e Giovanni.

Se sono riuscita a raggiungere questo traguardo per me importantissimo ma anche sofferto è merito del supporto e dell'amore della mia famiglia.

Grazie mamma per essere da sempre il mio esempio e il mio eroe, senza di te, senza la tua forza e il tuo sorriso, non avrei un posto sicuro dove rifugiarmi

quando sento che le cose non stanno andando come vorrei. Grazie perché quando parli di me, sento che lo fai con orgoglio.

Grazie papà per la tua presenza, per l'amore incondizionato che emani e per la tua sensibilità. Grazie per essere il papà migliore che potessi avere, per aver rispettato sempre i miei tempi e per aver sempre creduto in me, con tutte le tue forze nonostante le difficoltà che ho riscontrato in questo percorso di studi.

Un ringraziamento speciale lo devo alle mie sorelle che per me sono parte essenziale della mia vita.

Grazie Miriam per avermi insegnato indirettamente in questi anni che la tenacia e la determinazione portano ad ottenere i risultati tanto attesi e desiderati. Ammiro molto la professionista e la persona che stai diventando e spero un giorno di potermi ammirare allo stesso modo.

Grazie Noemi per essere sempre presente, grazie per le infinite chiacchierate, per i dispetti, per le serie guardate insieme, per le videochiamate e per riuscire a consolarmi anche quando sento che il mondo mi sta crollando addosso.

Grazie ad entrambe per essere la mia quotidianità, grazie soprattutto per i momenti in cui riusciamo ad essere ironiche, anche quando da ridere ci sta ben poco. Grazie per le nostre risate che mi hanno sempre fatto bene al cuore.

Non posso non ringraziare Gabriele che in questi anni ha occupato un posto speciale nel mio cuore. Ti ringrazio per essere così presente nella mia famiglia, grazie per la positività e la spensieratezza che ti contraddistinguono. Ti ringrazio in particolar modo per avermi ascoltata mentre ripetevo per gli esami, forse in questi anni hai imparato qualcosa di psicologia data la tua abilità nell'apprendere velocemente.

Ringrazio tutta la mia numerosa famiglia, tutte le mie zie, zii, cugine e cugini. Vi ringrazio per la vostra indiscussa particolarità, che a volte mi fa innervosire e arrabbiare, altre volte invece mi fa ridere e mi fa sentire circondata d'amore.

Ci tenevo a ringraziare in modo particolare mia cugina Luana per avermi aiutata all'inizio di questo percorso a cercare casa (spoiler: alla fine non ci siamo riuscite ma è l'impegno quello che conta).

Ringrazio Paola che nonostante la distanza ha fatto in modo che tra me e Aurora si venisse a creare un rapporto speciale. Grazie per tutte le videochiamate, grazie per non avermi mai lasciata sola, grazie perché con la vostra presenza avete riempito i silenzi delle mie giornate.

Grazie Auri per far parte della mia vita, per essere la bambina speciale che sei e grazie perché percepisco tutto il bene che mi vuoi.

Un ringraziamento speciale lo devo a mio cugino Alessandro. Credo che a parole non si possa spiegare il nostro rapporto, posso solo dire che abbiamo un legame indissolubile da quando siamo piccoli. Grazie per la tua unicità, grazie per tutte le attenzioni che mi dai, grazie perché mi fai sentire speciale, grazie per essere molto di più di un cugino, grazie per essere mio fratello.

Grazie Totore per esserci sempre, la tua presenza si sente ovunque, sei da sempre e per sempre nel mio cuore.

Il valore della famiglia per me è importantissimo, così come quello dell'amicizia.

L'inizio del mio percorso universitario è stato ad Urbino che per me è un po' come una seconda casa, perché lì ho conosciuto Alessia, Giovanna e Michela che sono la mia seconda famiglia. Vi ringrazio per avermi fatto passare degli anni stupendi da coinquiline, vi ringrazio per far ancora parte della mia vita nonostante la

distanza. Vi ringrazio perché quando ci rivediamo è come se non ci fossimo mai lasciate e perché il tempo che trascorro con voi per me è come una “boccata d’aria”. Vi ringrazio perché quando sto con voi i miei problemi si annullano.

A proposito di coinquiline, ringrazio la mia simpaticissima e dolcissima coinquilina Martina. Grazie Marti per essere sempre lì pronta ad ascoltare le mie paranoie, grazie perché mi fai sempre ridere, grazie perché riesci a colorare con la tua solarità le grigie giornate di Pavia.

Durante il mio percorso di studi Magistrale, ho conosciuto una persona speciale. Grazie Roberta per esserti esaurita con me durante la preparazione degli esami, grazie per avermi sopportata ed essermi stata vicino nei momenti in cui sentivo di non farcela. Grazie per tutti i disagi che viviamo insieme. Sono felicissima di aver conosciuto una persona buona come te.

Ringrazio le mie amiche di sempre Claudia e Silvia.

Grazie Claudia per essere la mia amica dal 1996. La nostra amicizia mi ha insegnato che i rapporti possono mutare nel tempo ma quando ci sta davvero del bene, il legame resta. Grazie per aver ascoltato tutte le mie ansie e perplessità in questi anni, grazie per le nostre risate e momenti di spensieratezza.

Grazie Silvia per la tua spontaneità, è la cosa che mi piace di più di te. Grazie perché mi fai sempre ridere anche quando non ho voglia, grazie perché percepisco che ci tieni tantissimo a me, grazie perché nonostante la distanza sei sempre presente e grazie per essere una persona “scialla” tanto quanto me.

Non posso non ringraziare la mia dottoressa Laura. Grazie dottoressa per avermi aiutata ad uscire da quel periodo di depressione, grazie perché fin dall’inizio del

nostro percorso hai creduto in me, grazie per la tua professionalità e per la passione che metti nel tuo lavoro.

Un ringraziamento speciale è per Michele. Soltanto io e te sappiamo quello che abbiamo vissuto in questi anni tra alti e bassi, forse c'è stato un periodo in cui abbiamo vissuto più momenti "no" che momenti di spensieratezza e felicità. Volevo ringraziarti per essermi stato vicino, senza mai mollare o arrenderti in uno dei momenti più brutti della mia vita, senza di te non so se ce l'avrei fatta. Grazie per amarmi per ciò che sono, con i miei pregi, limiti e difetti. Grazie perché mi fai sentire preziosa e importante. Grazie perché credi tantissimo in me. Grazie per tutti i baci e i tuoi amori quotidiani, grazie per la tua dolcezza e per tutto l'amore che hai per me. Grazie semplicemente di scegliermi ogni giorno.

Arianna