



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

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN PSICOLOGIA

Strategie di Prevenzione delle Truffe negli Anziani: un Approccio Sperimentale

RELATORE:
DOTT.SSA MARTINE VALLARINO

CORRELATORE:
Dott.ssa Alessia Rosi

Tesi di Laurea di
Elena Pisu
527602

Anno Accademico 2023/2024

INDICE

INTRODUZIONE	5
CAP. 1 – LE TRUFFE	8
0.1 <i>Le Truffe Nella Storia</i>	8
0.2 <i>Le Truffe Oggi</i>	11
0.3 <i>Tipologie di Truffe</i>	13
0.4 <i>Rilevanza Tematica</i>	17
0.5 <i>Fattori di Rischio</i>	21
0.6 <i>Approcci Psicologici</i>	26
1. POLITICHE NAZIONALI DI COESIONE	30
1.1 <i>Supporto e Prevenzione</i>	30
1.1.1 <i>Ruolo dei Comuni e delle Regioni</i>	37
1.1.2 <i>Attività Formative</i>	38
1.1.3 <i>Art.640 del Codice penale</i>	39
1.1.4 <i>Attuali Iniziative dello Stato: Azioni in Corso</i>	40
1.2 <i>Organizzazioni Antitruffa</i>	41
2. LA VULNERABILITA' ALLE TRUFFE NELL'ANZIANITA'	43
2.1 <i>Fattori di Rischio</i>	43
2.1.1 <i>Vulnerabilità Sociale</i>	46
2.1.2 <i>Salute Fisica, Mentale e Risorse Cognitive</i>	49
2.1.3 <i>Fattori Emotivi-Motivazionali</i>	53
2.1.4 <i>Fattori Sociali</i>	54
2.2 <i>Safeguarding Seniors: Il Ruolo Chiave del Caregiving</i>	55
3. TOM E PROCESSI DECISIONALI NELL'INVECCHIAMENTO	57
3.1 <i>Theory of Mind (TOM)</i>	57
3.2 <i>Processi Decisionali</i>	62
4. PROGETTI TERRITORIALI	65
4.1 <i>Prevenzione Truffe: Progetti Territoriali Europei</i>	65
4.2 <i>Prevenzione Truffe: Progetti Territoriali Italiani</i>	66
CAP. 2 – IL PROGETTO DI RICERCA	68
2.1 <i>Ipotesi Di Ricerca</i>	68
2.2 <i>Metodo</i>	70
2.2.1 <i>Partecipanti</i>	70
2.2.2 <i>Strumenti</i>	71
2.2.3 <i>Procedura</i>	75
2.2.4 <i>Analisi dei Dati e Risultati</i>	84
2.2.4.1 <i>Analisi preliminari riguardo alle caratteristiche del campione</i>	85
2.2.4.2 <i>Efficacia dell'intervento</i>	85
2.2.4.3 <i>Analisi correlazionali tra le variabili di interesse</i>	91
2.2.4.4 <i>Predittori intervento</i>	91
2.3 <i>Discussione</i>	92
CONCLUSIONE	98
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	101

ABSTRACT

Questo elaborato si propone di esplorare in modo approfondito le diverse dimensioni che caratterizzano il fenomeno delle truffe, spaziando dalle sue radici storiche alle sue ramificazioni sociali, economiche e psicologiche, al fine di realizzare un approccio olistico alla prevenzione e al contrasto di questo fenomeno. La ricerca dimostra come alcune abilità decisionali coinvolte nella capacità di cogliere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione, sottostanti all'abilità di Teoria della Mente (ToM), diminuiscono con l'età; tuttavia, nessuno studio ha ancora indagato l'opportunità di potenziare queste abilità. Il presente è uno studio pilota, che per primo dunque vuole indagare l'efficacia di un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo per ridurre la credulità e la suscettibilità alle truffe negli anziani, andando così a colmare questa lacuna in letteratura. Il protocollo è stato adattato al contesto delle truffe per promuovere un miglioramento della percezione di capacità a individuare comportamenti di inganno e persuasione incoraggiando in primo luogo una modalità di pensiero analitico nel processo decisionale. Abbiamo esaminato 60 persone anziane ($M_{età} = 76.05$ anni, $DS = 6.47$; fascia di età 63-88) assegnate a tre gruppi: un gruppo sperimentale sottoposto al training sperimentale e due gruppi di controllo, uno attivo coinvolto in un intervento di stimolazione cognitiva e uno passivo a cui non è stato proposto alcun intervento. Sia il gruppo sperimentale che il gruppo di controllo attivo hanno partecipato a otto sessioni di formazione dalla durata di 90 minuti una volta alla settimana e a tutti i gruppi sono stati somministrati dei questionari al pre-test e al post-test per poter misurare un potenziale cambiamento nelle variabili prese in considerazione. I risultati hanno mostrato che l'intervento sperimentale non ha avuto un impatto statisticamente significativo sulle credenze, non ha infatti modificato le credenze che i partecipanti del gruppo sperimentale avevano riguardo la loro suscettibilità alle truffe, mentre è stata rilevata per il gruppo sperimentale una riduzione nel percepirsi meno creduloni e meno propensi a cadere nell'inganno rispetto ai due gruppi di controllo. Infine, è emerso che i partecipanti che sono risultati più creduloni al pre-test hanno giovato maggiormente del training sperimentale.

Parole chiave: truffe, abilità decisionali, intervento educativo, potenziamento socio-cognitivo

ABSTRACT

This paper aims to explore in depth the different dimensions that characterize the fraud phenomenon, ranging from its historical roots to its social, economic, and psychological ramifications, to realize a holistic approach to preventing and combating this phenomenon. The research demonstrates how certain decision-making skills involved in the ability to grasp and understand deception and persuasion behaviors, underlying the Theory of Mind (ToM) skill, decline with age; however, no study has yet investigated the appropriateness of enhancing these skills. The present is a pilot study, which first therefore aims to investigate the effectiveness of an educational intervention and social-cognitive enhancement protocol to reduce credulity and susceptibility to scams in the elderly, thus filling this gap in the literature. The protocol was adapted to the context of frauds to promote an improvement in perceived ability to detect deceptive and persuasive behaviors by primarily encouraging a mode of analytical thinking in decision making. We examined 60 elderly people (MID = 76.05 years, SD = 6.47; age range 63-88) assigned to three groups: an experimental group undergoing the experimental training and two control groups, one active group involved in a cognitive stimulation intervention and one passive group who were offered no intervention. Both the experimental group and the active control group participated in eight 90-minute training sessions once a week, and questionnaires were administered to all groups at pre-test and post-test to measure a potential change in the variables being considered. The results showed that the experimental intervention did not have a statistically significant impact on beliefs; in fact, it did not change the beliefs that the participants in the experimental group had about their susceptibility to scams, while a reduction in perceiving themselves as less gullible and less likely to fall for deception than the two control groups was found for the experimental group. Finally, it was found that participants who were more gullible on the pre-test benefited more from the experimental training.

Keywords: frauds, decision-making skills, educational intervention, socio-cognitive enhancement

INTRODUZIONE

L'iniziativa di prevenzione contro le truffe "Pensiamoci bene" ha lo scopo di contrastare e ridurre il fenomeno delle truffe, sempre più diffuso nella popolazione anziana (Servizio Analisi Criminale, n.d.). Si propone di allenare il pensiero a riconoscere ed evitare le truffe attraverso un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo. Dunque, l'obiettivo, è quello di limitare il più possibile la suscettibilità dei partecipanti alle truffe, rendendo in tal modo la mente più flessibile e in grado di cogliere e analizzare le circostanze di inganno e manipolazione. A questo fine, sono numerose le campagne di prevenzione che, su territorio nazionale e internazionale, mirano a fornire informazioni preziose alla popolazione anziana rispetto alle numerose e variegata tipologie di truffe, così da poter contenere il disagio psicologico ed economico che questo fenomeno può potenzialmente arrecare (Bijwaard, 2020; Burnes et al., 2017a; Hanoch & Wood, 2022). Se consideriamo la nostra attuale società, all'interno della quale il numero delle persone anziane è in costante crescita, e allo stesso tempo proviamo a ricordare le società antiche all'interno delle quali la figura dell'anziano godeva di notevole importanza in termini di ruolo sociale e culturale, si può cogliere istantaneamente il rilievo che questo studio acquisisce dal punto di vista sociale. L'anziano, dotato di grande conoscenza ed esperienza, è in grado di fornire saggi consigli ai più giovani membri di una comunità, in quanto patrimonio vivente di valori, esperienze vissute e saggezza trasmissibile. Per questo motivo risulta di notevole importanza occuparsi dell'invecchiamento non solo da un punto di vista psicologico ma anche sociale, poiché esso è parte attiva della nostra attuale società (Randazzo Manuela, 2019). Rimanendo sul tema della salvaguardia, in letteratura numerosi studiosi riportano prove a dimostrazione del fatto che le campagne di prevenzione alle truffe dovrebbero operare maggiormente su fattori di carattere cognitivo, emotivo e sociale per risultare più idonee a rendere gli anziani meno vulnerabili agli inganni e dunque meno esposti ad essi (Shao et al., 2019a). Infatti, la componente cognitiva, emotiva e sociale considerate nel loro insieme sono particolarmente coinvolte in quella che viene definita: abilità di Teoria della Mente (ToM), ovverosia l'abilità, differente in ogni persona, di rappresentarsi i propri e altrui stati mentali, come le credenze e le intenzioni, la quale ci consente pertanto di spiegare e prevedere il comportamento delle persone con cui interagiamo, proprio tramite attribuzioni e congetture sulle stesse (Premack & Woodruff, 1978b). Dal momento che tali abilità socio-cognitive vanno riducendosi con l'inoltrarsi dell'età e rappresentano contemporaneamente una proficua risorsa nel contrastare la vulnerabilità, risulta evidente come i fattori di rischio preponderanti nell'assestare una maggiore esposizione e vulnerabilità alle

truffe nei confronti della popolazione anziana siano riconducibili ad una limitata sensibilità nell'intercettare i comportamenti di inganno e di persuasione insieme a una ridotta accuratezza nel prendere decisioni analitiche (Boyle et al., 2012; Calso et al., 2020; Castle et al., 2012a; S. Wood et al., 2014). Tuttavia, sebbene i recenti studi esortino a prendere la ToM in maggior considerazione all'interno del fenomeno delle truffe, al riguardo non sono ancora presenti in letteratura interventi evidence-based. Allo stesso tempo, partendo dal presupposto che in letteratura un numero rilevante di studi testimonia la correlazione tra la Teoria della Mente e la suscettibilità alle truffe, nel corso di questo studio abbiamo fatto riferimento a un cospicuo numero di studi che hanno indagato in particolar modo lo sviluppo e le implicazioni della ToM nella realtà quotidiana, la relazione fra ToM e vulnerabilità alle truffe e la diffusione delle molteplici forme di inganno che attualmente si muovono nel contesto italiano ed europeo, senza escludere le, seppur molto ridotte, campagne di sensibilizzazione sul tema. Come appena sostenuto, in assenza di interventi evidence-based sul presente fenomeno, tale ricerca può essere perciò descritta in termini di studio pilota. Pertanto, per colmare la carenza di evidenze sperimentali in letteratura rispetto a questa tematica, verrà esposto come i fattori che maggiormente predicono la suscettibilità alle truffe insieme alle competenze socio-cognitive possano concorrere nel controllare la vulnerabilità e la suscettibilità alle truffe se rafforzate opportunamente tramite determinati training. In particolar modo, il presente studio si propone di potenziare, all'interno di un protocollo di intervento educativo, le abilità decisionali e l'abilità di cogliere e comprendere quelli che potrebbero essere comportamenti di inganno e persuasione. Data la validità di alcuni precedenti training impegnati ad incrementare le abilità decisionali (Rosi, Vecchi, et al., 2019) e di Teoria della Mente (Cavallini et al., 2015) ci si è posti l'obiettivo di espandere e adattare il medesimo protocollo al contesto delle truffe, assegnando in maniera casuale i partecipanti dell'esperimento al gruppo sperimentale e al gruppo di controllo. Date queste premesse, ci si aspetta dunque un calo nella suscettibilità alle truffe nei partecipanti del gruppo sperimentale, il quale sarebbe così in grado di confermare l'efficacia dell'intervento. Fondamentalmente, la Susceptibility to Scam Scale è stata impiegata per determinare la suscettibilità all'inganno (James et al., 2014a), frattanto per testare il grado in cui una persona si percepisce abile nel riconoscere comportamenti di inganno e persuasione è stata impiegata la Guillability Scale (Teunisse et al., 2020a). I risultati della ricerca di Shao e colleghi (2019) suggeriscono la possibilità di addurre ulteriori considerazioni riguardo alla tradizionale idea secondo cui la fiducia sia la variabile con il maggiore impatto sulla vulnerabilità alle frodi. Secondo questo studio, la fiducia, sulla quale potrebbe basarsi il processo decisionale di molti, non è un fattore predominante che renderebbe le persone anziane

più sensibili alle frodi. Bensì, nelle persone di età più avanzata, potrebbe essere la credulità ad aumentare la propensione ad essere persuasi e ingannati in considerazione anche della fiducia nutrita verso gli altri. Per quanto riguarda l'affidabilità delle informazioni di cui disponiamo, la domanda è abbastanza chiara: quante informazioni sono disponibili e quante sono attendibili? La domanda evidenzia un approccio analitico ai processi decisionali e mentali associati alla credulità e non alla fiducia. È necessario a questo punto, prima di passare ai risultati, chiarire la struttura di questo lavoro per facilitare nei lettori l'identificazione della direzione e dell'ordine degli argomenti che verranno toccati: successivamente a questa prima introduzione sul presente lavoro di ricerca verranno infatti considerati temi come la diffusione delle truffe su territorio nazionale, europeo e mondiale, sottolineando, in linea con il tema principale della nostra trattazione, la rilevanza sociale ed economica che hanno avuto sulle società passate ma in particolar modo che hanno sulle società moderne. Per generare un quadro ampio e concreto riguardo a tale argomento verranno descritte nel dettaglio le prevalenti tipologie di truffe ad oggi maggiormente diffuse e quei fattori che conducono le persone di ogni età e genere a cadere vittime di questi raggiri. Il primo capitolo, poi, si occuperà anche di fornire informazioni interessanti su quelle che sono state e sono tutt'ora le politiche nazionali di coesione e supporto intente a prevenire qualsiasi tipologia di truffa nei confronti dei cittadini, gli attuali piani territoriali italiani ed europei nonché il prezioso ruolo che caregiver e familiari rivestono nel prendersi cura delle persone anziane e di conseguenza nel prevenire possibili inganni a loro diretti. Infine, verrà esaminata anche l'influenza che le caratteristiche personali, come tratti di personalità, credenze, attitudini e abitudini personali, le condizioni di salute e lo stato socioeconomico (SES) hanno nell'intercettare e affrontare le truffe, insieme a un potenziale effetto sulla vulnerabilità e sulla propensione ad essere ingannati. Nel secondo capitolo, nonché il capitolo finale, verrà descritta, invece, la struttura vera e propria del nostro esperimento insieme ad un resoconto e ad una discussione finale dei risultati ottenuti. Prima di tutto, infatti, verrà descritta la nostra ipotesi di ricerca, seguita poi dalla descrizione della metodologia, all'interno della quale verranno inclusi i partecipanti, gli strumenti, la procedura, la codifica e l'analisi dei dati insieme alla modalità con cui i partecipanti allo studio sono stati valutati prima e dopo l'intervento. Ci siamo serviti infatti di pre-test e post-test, tra cui questionario demografico e questionario sulle truffe somministrati solamente alla fase di pre-test, mentre i questionari che valutano la suscettibilità alle truffe (Susceptibility to Scam Scale), la credulità (Guillability Scale) e il benessere mentale (Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale) sono stati somministrati sia al pre-test che al post-test. Il questionario di valutazione invece è stato somministrato solo al gruppo sperimentale alla fine del training sulle truffe. Data l'efficacia del

protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo in precedenti training volti a migliorare le competenze decisionali (Rosi, Ceccato, et al., 2019) e di Teoria della Mente (Cavallini et al., 2015) nella popolazione anziana, ci aspettavamo che l'intervento sperimentale riducesse in modo significativo i comportamenti associati alla vulnerabilità alle truffe rispetto all'intervento di controllo e che apportasse un miglioramento del gruppo sperimentale nella percezione della propria capacità a rilevare comportamenti di inganno e persuasione rispetto al gruppo di controllo.

Cap. 1 – LE TRUFFE

0.1 Le Truffe Nella Storia

Per conferire al testo una prospettiva temporale, è stato scelto di esaminare e approfondire la storia delle truffe, cioè, partire dalla descrizione e dall'analisi delle prime forme di inganno che sono state rilevate in quanto tali, fino ad arrivare alle loro forme odierne. In questo modo saremo in grado di comprendere in toto la complessità che si cela dietro a questo fenomeno ed elaborare di conseguenza piani e strategie di prevenzione utili specialmente per le persone più vulnerabili. La legge con cui si provvede a punire per la fattispecie semplice di truffa è ben descritta dall'articolo 640 del Codice penale (Dipartimento per le Politiche Europee, n.d.) con le seguenti parole «*chiunque, con artifici o raggiri, inducendo taluno in errore, procura a sé o ad altri un ingiusto profitto con altrui danno, è punito con la reclusione da sei mesi a tre anni e con la multa da euro 51 a euro 1.032*». Questa definizione, tuttavia, ci permette altresì di cogliere il significato che la parola “truffa” contiene in sé. Essa si differenzia per esempio dal reato di furto poiché la truffa si definisce in quanto tale solo nel momento in cui avviene un inganno e una manipolazione della vittima, non basta la sottrazione fisica di un oggetto per definire il concetto di truffa, è importante che sia implicita l'idea dell'inganno e della manipolazione nella sua definizione, che si differenzia dal classico furto che avviene piuttosto perpetrato con la violenza fisica. Nel corso dei secoli le truffe hanno acquisito forme sempre più sofisticate e complesse, rese tali dall'ausilio che il mondo della tecnologia, spesso arduo e intricato, gli ha conferito. Il termine truffa deriva dal francese “*Truffe*” (Contributi di Wikipedia, 2023), il cui significato si riferisce al prezioso tubero utilizzato per ingannare le golose vittime. La più antica risale al 1630, denominata i “Tulipani di Tulipomania”. In quel periodo e in quel contesto storico, nei Paesi Bassi si verificò un'esorbitante speculazione sui prezzi dei tulipani, tale per cui nel momento in cui il mercato, nel 1637, collassò molte persone si videro sottratte enormi

fortune (CONSOB, n.d.-a). Discostandoci da questo periodo storico e ponendo, invece, la nostra attenzione sul diciannovesimo e ventesimo secolo, possiamo affermare come in quegli anni si verificarono i più noti tentativi di truffa appartenenti soprattutto al piano economico-finanziario americano. La truffa di Poyais, per esempio, rientra tra quest'ultimi: l'avventuriero militare britannico Gregor MacGregor riuscì infatti a ingannare Londra e Parigi promettendo a funzionari e società commerciali spedizioni coloniali, terreni e concessioni in territori inesistenti dell'America centrale. Nel secondo dopoguerra fu il turno dell'americano Anthony De Angelis, un determinato e ambizioso imprenditore, che sfruttò avidamente l'aiuto, sottoforma di accordi aziendali molto favorevoli, che il governo americano porgeva alle aziende nel dopoguerra. Egli, infatti, firmò un contratto di fornitura pluriennale di carne per le scuole con il governo americano, forniva la merce alimentare senza sottoporla ai controlli necessari per legge, dando inizio così alla sua carriera da truffatore (Pacelli Marco, 2018). Seguiranno per mano sua altre truffe, ma a portarlo alla rovina totale fu la truffa dell'acqua di mare nei silos della sua azienda di raffinazione e vendita di oli vegetali. Infine, tra i casi storici più conosciuti delle truffe e degli abusivismi ai mercati finanziari, non ci si può esimere dal citare il caso Carlo Ponzi e Bernard Madoff. La struttura piramidale dello schema Ponzi permetteva alle persone in cima alla piramide societaria di ottenere la maggior parte dei guadagni, mentre le persone alla base, i nuovi investitori vittime della truffa, dovevano accollarsi gli oneri in cambio di promesse di carriera (Jeannette L. Nolen, 2023). Aveva applicato, in breve, una truffa su larga scala nei confronti delle comunità di immigrati e successivamente sull'intera comunità nazionale, servendosi, a suo vantaggio, della differenza di valore dei buoni postali di risposta internazionale tra un Paese e l'altro. Risulta emblematico per esemplificare la truffa il seguente frammento di un suo discorso: "Prendo un dollaro, con il cambio di oggi ottengo 18 lire italiane che mi bastano per comprare in Italia 60 buoni di risposta internazionali che poi converto negli Stati Uniti per 3 dollari" (CONSOB, n.d.-a). Bernard Madoff utilizzando lo schema Ponzi nella gestione della sua prima società "Bernard Madoff Investment Securities" e fornendo garanzie di stabilità e di un livello minimo di rischi, dimostrò come anche le più grandi banche d'affari in preda al desiderio di sicurezza possano cadere vittime di abusivismi finanziari. Secondo Dan Davies, infatti, le truffe sono i sintomi di errori e debolezze nei sistemi regolatori del mondo economico, le quali vengono sfruttate abusando dell'altrui fiducia (Davies Dan, 2019). Ad aver utilizzato nel 1970 lo schema Ponzi è stato anche Bernie Cornfeld, fondatore della Investors Overseas Services (IOS), che attraverso lo stesso modus operandi, contraddistinto da promesse di alti rendimenti, causò perdite finanziarie a migliaia di persone (Patrimoni & Finanza, 2020). Discernendo tra le più famose truffe del Novecento, risultano emblematiche: la truffa della

vendita della Torre Eiffel escogitata dal noto truffatore Victor Lusting nel 1925 (Il Post, 2023) e la truffa Nigerian Prince (la truffa del Principe Nigeriano) emersa nel 1990 e ancora attualmente in circolazione. In questo caso il mittente si definisce principe o funzionario del governo nigeriano con un imminente bisogno di assistenza finanziaria (Il Post, 2017). Quest'ultima viene agita soprattutto via e-mail, poiché sfruttando i canali di posta elettronica, infatti, è in grado di arrivare in maniera più capillare alla maggior parte della popolazione, includendo anche i più giovani, considerati maggiori fruitori della rete rispetto alla popolazione anziana. Sempre negli anni Novanta destò una notevole risonanza sociale la truffa dei "Nirvana del Terzo Millennio" (1997), rimembrata prevalentemente per i suoi tragici esiti relativi al suicidio collettivo di trentanove membri del rituale "Heaven's Gate", convinti del fatto che quell'atto avrebbe permesso loro di raggiungere una presunta astronave collocata dietro alla cometa Hale-Bopp (Kropveld M & Pelland MA, 2006). I leader del culto hanno diffuso credenze deliranti e falsi insegnamenti riguardo all'astronave spaziale e alla cometa, convincendo i loro membri del fatto che il suicidio collettivo sarebbe stato l'unico modo per ottenere una forma di redenzione o trasformazione spirituale. Questa manipolazione psicologica e la diffusione di informazioni false sono le caratteristiche tipiche di una truffa. La truffa in questo caso non riguarda solo l'aspetto finanziario, come avviene nella maggior parte dei casi, bensì arriva a coinvolgere la sfera emotiva delle persone, un inganno profondo che ha portato a conseguenze tragiche per i membri del culto. Inoltre, il concetto di truffa è inequivocabile per il fatto che i leader del culto sapevano molto bene che le loro affermazioni erano false e che il raggiungimento dell'astronave spaziale non era possibile attraverso il suicidio. Hanno sfruttato la fiducia e la vulnerabilità dei membri del culto per perseguire i propri scopi manipolatori. In conclusione a questo paragrafo, che ci ha permesso di osservare il fenomeno delle truffe secondo una prospettiva storica, possiamo ordunque riportare casi più recenti, collocabili nel primo decennio del XXI secolo, e contraddistinti da una loro maggiore influenza nel contesto finanziario. Al riguardo, sono due i casi più emblematici per il periodo storico preso in analisi: il caso Enron (2001) e il caso Theranos (2010-2015). Prendendo in considerazione il primo caso, ci riferiamo ad una delle più grandi aziende energetiche al mondo, la Enron Corporation, i cui dirigenti ingenuamente cercarono di manipolare i bilanci finanziari con lo scopo di occultare rilevanti debiti e dilatare i profitti (Forbes, 2021). Nel secondo caso, invece, si tratta di una startup biomedica fondata da Elizabeth Holmes, la quale, invano, cercò di ingannare i suoi investitori e il governo americano dichiarando falsamente di aver realizzato una tecnologia diagnostica rivoluzionaria per valutare gli esami del sangue, la quale al contrario si dimostrò inefficace (Il Post, 2022). I casi appena illustrati rappresentano una parte delle innumerevoli

truffe che nel corso della storia si sono verificate sfruttando le tecnologie e le usanze proprie di ogni periodo storico, questo certamente ha permesso loro di mitigarsi e diffondersi capillarmente nelle passate e presenti società. A tal proposito, risulta di indubbia importanza essere consapevoli delle tipologie di truffe che circolano all'interno della propria società, in primo luogo per proteggersi, ma soprattutto per accrescere la nostra conoscenza al riguardo e in tal misura risultare meno vulnerabili e suscettibili agli occhi dei truffatori.

0.2 Le Truffe Oggi

Nel nostro attuale contesto sociale, le truffe, in grado di procurare un guadagno illecito per il truffatore e al contempo un danno per la vittima, vengono perpetrate sempre più ai danni dei singoli individui sfruttando le vulnerabilità di quest'ultimi, tra cui lo stato di salute fisico, lo stato economico, le caratteristiche personali e lo stato di salute psicologico (Contributi di Wikipedia, 2023). Solitamente sono caratterizzate da tre fasi principali: la prima consiste nella raccolta illegale, tramite chiamate, pedinamenti o improvvisandosi tecnici riparatori, amici o pubblici ufficiali, delle informazioni personali, come età, abitudini quotidiane, dati anagrafici e medici. Le informazioni ottenute, infatti, risultano di estrema importanza per chi compie una truffa, poiché è in base a quest'ultime che viene agita una particolare forma di inganno in modo tale da cogliere la vittima nella sua quotidianità, stabilendo con cura il momento e il luogo ideale. Molto probabilmente, per esempio, verranno prediletti dai truffatori orari della giornata durante i quali la vittima si trova sola in casa o durante i quali, se l'abitazione della vittima è un appartamento, il condominio o il vicinato sono poco frequentati. Una volta stabilito il momento e il luogo ideale, spesso vengono simulati incidenti come l'aver accidentalmente lasciato i fornelli accesi ed essere rimasti al contempo fuori casa, oppure finti incidenti in cui il truffatore finge di essersi ferito o di aver subito danni, evitando tuttavia la denuncia del sinistro e prediligendo un risarcimento istantaneo in contanti. Nel momento in cui una qualsiasi tipologia di truffa coinvolge persone che stanno vivendo una circostanza di disagio fisico, mentale o sociale o non sono in grado di intendere e di volere, come purtroppo succede per la gran parte delle persone anziane, i truffatori compiono il delitto di circonvenzione di persone incapaci (L'art. 643 c.p. (Circonvenzione Di Persone Incapaci), n.d.) previsto e punito dall'art. 643 del Codice penale italiano: *«Chiunque, per procurare a sé o ad altri un profitto, abusando dei bisogni, delle passioni o della inesperienza di una persona minore [di diciotto anni], ovvero abusando dello stato d'infermità o deficienza psichica di una persona, anche se non interdetta o inabilitata, la induce a compiere un atto, che importi qualsiasi effetto giuridico per lei o per*

altri dannoso, è punito con la reclusione da due a sei anni e con la multa da euro 206 a euro 2065». A tal proposito l’Australian Competition & Consumer Commission (ACCC) viene in supporto ai cittadini australiani stilando il Libretto Nero delle Truffe (Australian Competition & Consumer Commission., 2002), all’interno del quale viene descritta in maniera molto accurata e dettagliata la struttura propria della maggior parte delle truffe sul territorio australiano e i meccanismi sottostanti in grado di spiegarne il funzionamento. Il manualletto verrà nuovamente citato nel corso del prossimo paragrafo con lo scopo di mettere in risalto le tipologie di truffe più diffuse nel contesto australiano e internazionale. Al suo interno, viene infatti sostenuto che dal momento in cui riusciamo a cogliere il medesimo schema che si cela dietro alla maggior parte delle truffe, diventiamo maggiormente abili nell’individuare. Secondo questa prospettiva, le fasi attraverso cui attualmente si realizza il maggior numero di truffe consistono in: approccio, comunicazione e pagamento. L’approccio avviene tramite vari metodi di comunicazione: i truffatori possono nascondersi nell’anonimo mondo di internet approcciandosi quindi attraverso modalità online come e-mail, piattaforme di social-networking, siti di incontri, forum online, acquisti online, annunci e siti di aste, oppure approcciandosi con le potenziali vittime tramite chiamate telefoniche o SMS. Altri si presentano direttamente presso le abitazioni, accingendosi a promuovere beni o servizi inesistenti o di pessima qualità, si tratta delle truffe porta a porta. I truffatori, fingendosi impiegati di organizzazioni di beneficenza o consulenti finanziari, cercano di ingannare i potenziali benefattori promuovendo l’acquisto di biglietti della lotteria, esaltando eccezionali opportunità di investimento oppure richiedendo la firma per recapitare false lettere di eredità. Una volta che la vittima viene persuasa e convinta, ha inizio la seconda fase, mediante la quale viene adulata da storie suggestive con l’intento di far leva sui suoi sentimenti, come il senso di colpa, l’ansia e la paura. In questa fase il senso di urgenza creato appositamente dai truffatori risulta avere un ruolo decisivo nell’ingannare la vittima, poiché non lascia spazio a riflessioni riguardo a ciò che accade. Le tattiche di vendita ad alto coinvolgimento emotivo che enfatizzano la temporaneità e l’esclusività di un’offerta rappresentano un esempio del medesimo modus operandi adottato da chi intende truffare. Nel momento in cui i truffatori, durante le prime fasi, riescono a persuadere le potenziali vittime, procedono senza indugio alla fase finale: il pagamento. Sebbene sia la fase finale, il modo in cui il truffatore chiede di pagare spesso rappresenta il più grande indizio per capire se effettivamente si tratta di una truffa. I servizi attraverso cui viene richiesto il pagamento nella maggior parte dei casi sono: bonifico bancario diretto, carte regalo, carte Google Play, carte di debito prepagate o valuta virtuale. La richiesta può avvenire dopo pochi minuti dall’approccio iniziale oppure dopo mesi di adescamento. Per

sventare questi tentativi di truffa è utile tenere a mente che è molto pericoloso inviare denaro a persone conosciute solo online o al telefono, specialmente se si trovano all'estero. La commissione australiana (Australian Competition & Consumer Commission., 2002) inserisce all'interno del libretto, oltre alle diverse tipologie di truffe e la struttura procedurale attraverso la quale esse vengono messe in atto, linee guida generali per proteggersi e luoghi o servizi di aiuto e di supporto. Il primo consiglio riportato tra le "regole d'oro per proteggersi" è quello di stare attenti alle truffe sui social network, per telefono, per posta e per e-mail ricordando sempre che, se qualcosa sembra troppo bella per essere vera, probabilmente lo è. Il secondo consiglio suggerisce di indagare approfonditamente riguardo l'identità dell'utente con cui si ha a che fare, prendendosi del tempo per fare ulteriori ricerche circa la legittimità di un'azienda o l'identità di una persona conosciuta online. Il terzo riguarda testi sospetti, finestre pop-up ed e-mail, in relazione alle quali anche in questo caso è importante verificarne l'identità, avendo cura di non utilizzare i dati di contatto da loro forniti, bensì attraverso fonti indipendenti. Tra gli altri consigli, viene suggerito di porre molta attenzione a metodi di pagamento insoliti tramite carte prepagate o Bitcoin, mantenere riservati i propri dati personali e le proprie password e proteggere i propri dispositivi con l'ausilio di password sicure o software di sicurezza. Nel momento in cui ci si dovesse trovare vittima di un inganno, con conseguente perdita di denaro e/o esposizione dei propri dati personali, il libretto (Australian Competition & Consumer Commission., 2002) consiglia di intraprendere con la massima urgenza alcuni passi al fine di attenuare e limitare immediatamente il danno e proteggersi inoltre da ulteriori perdite. Tra questi passaggi, il più importante consiste nel contattare la propria banca o istituto di credito per interrompere un eventuale trasferimento di denaro, controllare e chiudere il conto. La commissione australiana mette a disposizione, inoltre, numerosi servizi di consulenza finanziaria per chi si dovesse trovare in situazioni di difficoltà economica, oltre che supporto e assistenza telefonica per bambini o persone con disagio psicologico.

0.3 Tipologie di Truffe

Ora, invece, se volessimo analizzare le molteplici forme che l'inganno può assumere, dovremmo fare altresì riferimento alla varietà di tecniche e strumenti messi in gioco dai truffatori. Sebbene i seguenti comportamenti non risultino subito evidenti, risultano classificabili come azioni illecite: usare illegalmente i diritti di autore di una persona per le proprie pubblicazioni, vendere un prodotto con pubblicità ingannevole, indurre con l'inganno a firmare un contratto di assunzione per un impiego diverso o diversamente retribuito rispetto

a quanto specificato e far lavorare le persone senza una prestabilita retribuzione, spacciando la propria società per ente senza scopo di lucro. Mentre per quanto concerne i più noti e diffusi tentativi di truffa, che molto probabilmente hanno interessato la maggior parte delle persone, risultano tra questi: le proposte di firmare un contratto con il pretesto di raccogliere firme per una qualche petizione non formalizzata e descritta sommariamente, i tentativi di introdursi, con l'ausilio di un complice, nelle abitazioni di persone prevalentemente anziane con l'intento di sottrarre loro oggetti di valore, le proposte di acquisto di beni o servizi fittizi, le richieste di dati sensibili come codici e numeri di carte di credito tramite le quali illudere di voler donare a false associazioni benefiche oppure le promesse e le assicurazioni di concreti vantaggi che inducono ad attivare contratti per servizi non richiesti. Data la moltitudine di truffe in circolazione, l'Australian Competition & Consumer Commission, già citata nel precedente paragrafo, grazie alle decine di migliaia di segnalazioni ricevute ogni anno in merito ai tentativi di inganno, è riuscita a formulare all'interno del Libretto Nero delle Truffe (Australian Competition & Consumer Commission., 2002) un registro delle truffe più comuni. Il suddetto registro ha lo scopo di informare i cittadini in merito alle più diffuse e ingannevoli strategie adoperate dai malfattori, prevenendo in tal modo che soprattutto le persone più fragili cadano vittime di truffa. Dall'elenco del Libretto spiccano le truffe romantiche, poiché tramite internet, nello specifico siti di incontri o social media, riescono a raggiungere un vastissimo numero di persone e soprattutto sfruttano foto e identità rubate ad altri. Molti programmi televisivi e quotidiani, tra cui "Le Iene" o "il Quotidiano Nazionale" insieme al sito internet della Polizia Postale, hanno messo in risalto questa tipologia di truffa per sensibilizzare sull'argomento. Infatti, i truffatori, per mezzo di falsi profili, spesso riescono a instaurare con le vittime relazioni che si protraggono per mesi o anni, durante il trascorrere dei quali, facendo leva furbescamente sulla bontà e sull'altruismo delle persone, viene richiesto periodicamente del denaro per curare malattie o infortuni. La Polizia Postale consiglia caldamente di non fidarsi di chi chiede denaro con insistenza, di diffidare da coloro che inviano messaggi utilizzando un italiano sgrammaticato e soprattutto di denunciare l'accaduto, astenendosi dal pagare qualsiasi somma di denaro (Sportello per la sicurezza degli utenti del web, n.d.). Anche le opportunità finanziarie apparentemente imperdibili che spesso troviamo pubblicizzate in rete dovrebbero porci in allerta, poiché queste di sovente nascondono al loro interno truffe finanziarie con particolare riferimento agli investimenti. Nel momento in cui ci troviamo dinanzi a queste offerte spesso ci viene proposto di acquistare criptovalute, ci vengono proposti piani pensionistici curiosamente molto convenienti oppure vantaggiose iniziative imprenditoriali. A far parte del contesto finanziario rientrano le truffe relative a software di previsione informatica che

assicurano ingannevolmente di prevedere con precisione gli esiti di gare sportive e di lotterie, ma anche le truffe relative alle pensioni, attraverso le quali il truffatore agisce in veste di consulente finanziario in grado di garantire un accesso anticipato al proprio fondo pensionistico. Largamente diffuse sono anche le truffe che si manifestano sotto forma di intimidazioni provenienti da autorità governative o aziende fidate, come i propri fornitori di luce e gas, riguardo a multe da pagare. Gli utenti vengono minacciati via e-mail circa la possibilità di essere arrestati, oppure viene loro chiesto di pagare multe per eccesso di velocità, bollette non pagate o debiti con l'ufficio delle imposte. Queste pericolose e-mail spesso contengono degli allegati, la cui apertura comporta nella maggior parte dei casi l'infezione dei dispositivi elettronici attraverso malware. La truffa in questione colpisce soprattutto le persone più vulnerabili all'interno della nostra società, come possono essere i migranti arrivati da poco nel nostro Paese. A tal proposito risulta importante descrivere in che modo avvengono questi raggiri: le vittime, infatti, in questo caso vengono intimidite e minacciate da falsi funzionari del Dipartimento dell'Immigrazione, i quali pretendono il pagamento di alcune tasse dovute a presunti errori nei loro visti, pena l'arresto o l'espulsione dal Paese in cui, con grandi sacrifici, sono giunte. Le principali potenziali vittime di questa truffa dovrebbero essere informate al riguardo e dovrebbe essere consigliato loro di prendersi del tempo per riflettere nonostante i truffatori cerchino in ogni modo di metterle sotto pressione. Inoltre, è molto importante verificare sempre l'identità del mittente utilizzando dati di contatto prelevati da fonti esterne. Vi sono poi le truffe di denaro inaspettato e le truffe di rimborso o restituzione soldi, nelle quali viene chiesto di anticipare una piccola tassa amministrativa per ricevere l'imprevista somma di denaro. Infine, per quanto riguarda le truffe di eredità, riguardanti cioè la riscossione di un improvviso e cospicuo lascito, è importante ricordare che, se questi schemi di guadagno sembrano troppo belli per essere veri, probabilmente lo sono. Molto frequenti soprattutto tra i ludopatici sono gli imbrogli con gratta e vinci, le truffe della lotteria, buoni regalo falsi e premi di viaggi inesistenti. Per non cadere vittima di questi inganni bisognerebbe tenere a mente che non si può vincere denaro se non si è iscritti a una lotteria o a una competizione, oltre al fatto che queste non richiedono il pagamento di una commissione per raccogliere le vincite. Chi, invece, dedica molto tempo allo shopping online nelle vesti di acquirente o venditore, dovrebbe porre molta attenzione alla "truffa in eccesso", attraverso la quale il truffatore paga volontariamente, con assegno o vaglia postale falsi, un importo superiore al prezzo concordato per l'annuncio, per poi chiedere istantaneamente un rimborso dell'importo in eccesso tramite il vaglia postale falso. Nel caso in cui il venditore abbia già spedito l'oggetto in vendita e abbia già provveduto al rimborso, risulterà a tutti gli effetti truffato. Il suggerimento principale da parte della commissione dei

consumatori australiani è quello di non accettare mai assegni o vaglia postale per pagamenti superiori a quanto concordato. Rimanendo nel campo delle truffe online, anche i malware vengono categorizzati come truffe; infatti, spesso vengono gestiti dai “truffatori di accesso remoto”, i quali cercano di convincere le potenziali vittime ad acquistare un software antivirus molto costoso che molto probabilmente è disponibile gratuitamente su internet. Un'altra tipologia di inganno molto diffusa oggi e che prevede la sottrazione di denaro nei confronti della vittima è senza dubbio la “truffa per beneficenza”, spesso messa in atto dopo un recente disastro naturale e sfruttando dal punto di vista emotivo la bontà delle persone. È utile in questi casi controllare che queste organizzazioni di beneficenza siano legittime. Passiamo ora invece a ragionare riguardo a quelle categorie di truffe che non necessariamente implicano una sottrazione o estorsione di denaro, nonostante fino a questo punto della trattazione la maggior parte delle tipologie prese in esame possano comportare effettivamente una perdita di denaro. Le informazioni personali, per esempio, rappresentano una fonte preziosissima per i truffatori, molteplici attività fraudolente hanno inizio dall'acquisizione dei dati personali per vendere gli stessi ad altre persone per usi illeciti oppure per aprire conti bancari. Il libretto nero delle truffe (Australian Competition & Consumer Commission., 2002) come ultima tipologia di truffa, inserisce le “truffe commerciali”, tra cui la truffa di falsa fattura, di forniture per ufficio e di reindirizzamento dei pagamenti, alle quali far fronte istruendo e formando il personale commerciale riguardo a queste modalità di inganno. Per concludere questa sezione dedicata alle diverse modalità attraverso cui si concretizzano i tentativi di truffa e agli strumenti utilizzati per metterle in atto e dal momento in cui discutiamo e analizziamo il presente fenomeno, verranno di seguito dedicate alcune righe a una categoria, vittima anch'essa di molteplici truffe, che tuttavia non viene adeguatamente presa in considerazione e che per questo richiederebbe maggiore attenzione e sensibilità da parte di questo Paese e dell'attuale governo: gli immigrati. È infatti noto a tutti i Paesi della comunità europea come ai profughi vengano richiesti frequentemente compensi molto elevati con la promessa di rilascio del permesso di soggiorno o della cittadinanza italiana. In particolare, le donne immigrate sono in una posizione estremamente precaria e rischiosa in quanto, dopo aver lasciato il loro paese per una promessa di lavoro, vengono costrette a prostituirsi con la forza o a esercitare attività illecite. Ma tutto ciò non basta, queste donne spesso sono costrette a vivere, durante l'esodo verso il nostro Paese, che ricordiamo non essere una piacevole scelta bensì un'azione imposta dall'istinto di sopravvivenza in circostanze di guerra, la perdita dei propri figli in balia delle onde e delle gravi ustioni dovute al carburante. Nonostante le smisurate difficoltà che incontrano, le donne migranti riescono maggiormente a costruire reti organizzate sul territorio italiano rispetto agli

uomini (Frias ML, 2002), all'interno delle quali esibiscono le loro competenze lavorative e le loro abilità culturali, relazionali, organizzative e progettuali. Sono in grado di inventare nuovi percorsi di vita e numerose strategie di adattamento alle diverse situazioni da affrontare, mantenendo allo stesso tempo i legami con le proprie radici e arricchendo il nuovo contesto socioculturale di vita (Salmi Maria Paola, 2018).

0.4 Rilevanza Tematica

Le truffe designano un fenomeno di ampia portata che riguarda diversi aspetti della società contemporanea, sono in grado infatti di portare l'attenzione su temi di rilievo sociale, economico e psicologico. Quando ragioniamo riguardo le possibili ripercussioni che gli imbrogli possono provocare sul singolo individuo, facciamo riferimento anche al suo conseguente sentimento di vergogna e non solo alle ripercussioni sul piano economico. Nel corso della trattazione di questo paragrafo, dunque, seguirà l'analisi di quelle implicazioni sociali, economiche e psicologiche che maggiormente sono coinvolte in attività fraudolente, così da poter enfatizzare la necessità di affrontare la questione in modo completo, cogliendo diversi punti di vista. Per quanto concerne le implicazioni sociali, la letteratura riferisce che indubbiamente le truffe hanno una ripercussione negativa sulle aspettative delle persone che sono state truffate, in particolar modo sulle aspettative relative alle proprie relazioni interpersonali e sulla fiducia riposta nelle istituzioni, compromettendo, di conseguenza, in larga misura il loro tessuto sociale. Una maggiore conoscenza e consapevolezza delle truffe è determinante per salvaguardare la fiducia nelle relazioni all'interno di una comunità. Dal punto di vista economico, invece, le truffe hanno significative ripercussioni finanziarie su individui e istituzioni. Per poter incrementare politiche e strategie di prevenzione pertinenti ed efficaci, è indispensabile investigare sulla rilevanza tematica dal punto di vista economico. Il truffatore spesso approfitta, oltre che della precaria salute fisica e mentale delle persone più anziane e delle eventuali loro ridotte capacità analitiche, anche della buona fede e dell'ingenuità delle persone, che in particolar modo negli anziani sono spesso espressione di un loro profondo bisogno di instaurare relazioni sociali (Servizio Analisi Criminale, n.d.). La percezione e l'esperienza di tale fenomeno possono generare stress, ansia e sfidare uno stato di già precario benessere psicologico. Approfondire le implicazioni dal punto di vista psicologico contribuirebbe a delineare strategie di supporto per le vittime e a comprendere meglio i meccanismi di persuasione impiegati dagli imbrogliatori. Il danno di natura psicologica

provocato dalla truffa, il sentimento di vergogna, viene altresì definito *vittimizzazione secondaria*, il quale a sua volta potrebbe provocare isolamento sociale e depressione nei casi più gravi. Sgritta e Deriu nel loro libro «La violenza occulta. Violenze, abusi e maltrattamenti contro le persone anziane» (2009) affermano che questo «*frequente comprensibile ma ingiustificato sentimento di vergogna di colui che è stato raggirato, porta spesso ad omettere di rivolgersi alle Forze di polizia ed ai familiari*» accrescendo in questo modo il “numero oscuro”, ossia tutti quei reati che non vengono denunciati alle Forze dell’ordine e che a loro volta non consentono di studiare il fenomeno nella sua interezza. Il libretto nero delle truffe dell’Australian Competition & Consumer Commission (Australian Competition & Consumer Commission., 2002), come già più volte precedentemente citato, rappresenta una guida pratica in formato tascabile e digitale per identificare, evitare e proteggersi dalle truffe. Nasce dalla rilevanza che il fenomeno delle truffe ha assunto nel corso degli ultimi anni nel contesto australiano, dimostrandosi un danno particolarmente rovinoso per l’economia, le imprese e i consumatori, con un costo pari a centinaia di milioni di dollari ogni anno sul fronte economico e notevoli danni psicologici alle vittime e alle loro famiglie sul fronte psicologico, in termini di salute mentale. Il libretto, riconosciuto a livello internazionale per la sua valenza teorica e soprattutto pratica, contiene al suo interno consigli e informazioni utili riguardo alle truffe più comuni a cui prestare attenzione, ai diversi modi con cui i truffatori potrebbero contattare e ingannare le future potenziali vittime, a come identificare i segnali di pericolo e come proteggersi da questi individuando luoghi o persone a cui chiedere aiuto. Un presupposto importante su cui si basa questa guida informativa è l’idea secondo cui il modo migliore attraverso cui i cittadini possono proteggersi dalle truffe consiste nella profonda consapevolezza e conoscenza del tema. Risulta dunque importante essere consapevoli del fatto che tutti hanno bisogno di informazioni utili riguardo a come riconoscere ed evitare le truffe, giacché non sono solo gli ingenui o gli avidi ad essere vittime di truffa. I truffatori stanno diventando sempre più abili dal punto di vista emotivo e tecnologico, stanno al passo con le nuove tecnologie e i nuovi servizi per mostrarsi sempre più credibili e convincenti. Nel seguente paragrafo verrà, dunque, definita la Teoria della Mente (TOM), concetto inscindibile dal presente fenomeno poiché attraverso il processo di mentalizzazione i truffatori trovano il modo di interagire ed empatizzare con le potenziali vittime, riuscendo cioè a “mettersi nei panni dell’altro” trovano il modo di mettere in pratica le loro strategie anticipando le risposte emotive e comportamentali delle persone. Tuttavia, prima di passare al paragrafo successivo, risulta di notevole rilevanza nell’attuale contesto mondiale l’impatto sociale, economico e psicologico che il virus SARS-CoV-2, appartenente alla famiglia dei coronavirus, ha determinato a livello internazionale

durante il 2019. In particolar modo, addentrandoci nel campo della salute mentale e considerando allo stesso tempo il contesto in cui abbiamo vissuto durante la pandemia mondiale che negli scorsi anni ha sconvolto le nostre realtà quotidiane, McKinnon e Ma nella loro ricerca «COVID-19 and cyber fraud: emerging threats during the pandemic» (2022) hanno approfondito come questo fenomeno abbia minacciato la salute fisica e mentale delle persone e come abbia cambiato i loro comportamenti e processi decisionali, oltre che la struttura e l'andamento economico e sociale di organizzazioni e istituzioni. Molti servizi, infatti, a causa della pandemia, si sono orientati maggiormente su piattaforme online dando spazio a frodi informatiche a tema COVID-19, inoltre durante il lockdown le strutture e i contesti sociali hanno assunto una nuova configurazione. Gli ordini di rimanere a casa, il divieto di viaggiare e le misure di distanziamento sociale hanno provocato un incremento della dipendenza da internet, in particolar modo dalle piattaforme digitali. Le persone si sono trovate a dover cambiare la loro postazione di lavoro o a dover partecipare a eventi sociali in modo virtuale, sottoponendosi così a un maggior rischio di esporsi a criminali informatici capaci di causare interruzioni dei servizi, perdite finanziarie e violazione dei dati, causando in tal modo conseguenti preoccupazioni individuali e istituzionali (Hakak et al., 2020). Analizzando più approfonditamente il contesto psicologico, gli autori di questa ricerca hanno potuto affermare come la pandemia abbia avuto un impatto significativamente negativo sul comportamento delle persone, soprattutto sulla loro salute mentale. Gravi turbamenti emersi dalle perdite improvvise dei propri cari, disturbi da stress post-traumatico, depressione, solitudine, ansia generalizzata, insonnia e un maggior rischio suicidario descrivono le turbolenze emotive sperimentate dalle persone durante la pandemia, a loro volta perfidamente sfruttate dai criminali informatici. In particolare, una ricerca condotta nel 2020 ha indagato in che misura gli eventi di frode informatica sono associati alle diverse e particolari vulnerabilità psicologiche delle vittime. Per esempio, è stato riportato che il 30% delle truffe informatiche agiscono sul sollievo come richiamo emotivo, mentre il 22% viene associato alla paura, un altro 22% alla speranza, il 15% al divertimento, il 6% alla minaccia e un 5% alla compassione (Naidoo, 2020). Naidoo (2020) spiega come queste percentuali, inserite nel contesto della pandemia, possano esprimere una spaventosa realtà caratterizzata dalla diffusione di false informazioni riguardo a cure/trattamenti o fondi di soccorso governativi, sfruttando altresì sentimenti di paura e minaccia generati da immagini intimidatorie legate al virus o da informazioni false riguardo a focolai locali. Alla luce di questi dati, lo studio preso in analisi riguardo l'aumento di truffe informatiche durante gli anni caratterizzati dalla pandemia mondiale da COVID-19, ipotizza che numerosi schemi di frode a tema COVID-19 vengano progettati per agire su sentimenti di

ansia, stress e altre vulnerabilità emotive delle persone nonostante i criminali informatici siano in grado di progettare truffe sofisticate e modellate sui singoli contesti (Ma & McKinnon, 2022). È interessante a questo proposito fare riferimento alla teoria dell'anomia di Emile Durkheim (1893), secondo la quale i rapidi cambiamenti sociali che si verificano all'interno di una società organica, rispecchiati per esempio da una pandemia mondiale, porterebbero allo stato di anomia, ossia la «rottura della capacità di una società di regolare le pulsioni naturali degli individui di fronte a un rapido cambiamento sociale» (Cote, 2002). Cote (2002) afferma come questa teoria possa spiegare la differenza nella percentuale dei tassi di criminalità nelle diverse società. In assenza di un'adeguata regolamentazione finalizzata a mantenere l'ordine sociale, infatti, egli dichiara come sia più probabile che si verifichino problemi sociali come le attività criminali, poiché l'anomia può generare ansia, insicurezza, confusione e frustrazione nelle persone, che in questo modo potrebbero apparire facili prede agli occhi dei criminali. Dunque, ne consegue che la teoria dell'anomia è in grado di fornire una valida spiegazione dell'incremento di vittime per frode informatica durante la pandemia da COVID-19 (Ma & McKinnon, 2022). Tuttavia, un ulteriore contributo alla comprensione delle truffe perpetrate nei confronti degli anziani nel contesto della pandemia da Covid-19 proviene dallo studio condotto da Pehlivanoglu e colleghi (2021). Durante la pandemia, la diffusione incontrollata di disinformazione (Cuan-Baltazar et al., 2020; Huynh, 2020; Naeem et al., 2021) ha rappresentato una minaccia significativa per gli anziani, poiché l'ampia circolazione di notizie false ha condotto a una "infodemia", caratterizzata da un'eccessiva proliferazione di informazioni inaccuratamente diffuse. Questo studio si propone di esaminare, soprattutto nel contesto della tarda età, come i processi cognitivi, emotivi ed esperienziali riescano in un qualche modo a interagire con il contenuto delle notizie, influenzandone l'accuratezza. Secondo la teoria del doppio processo (De Neys, 2012; Kahneman, 2011; Stanovich, 2009), l'elaborazione delle informazioni avviene attraverso due percorsi distinti: uno rapido, basato sull'intuizione e sull'euristica cognitiva, e uno più lento, che richiede un alto livello di ragionamento analitico. Le ricerche hanno evidenziato che il rilevamento delle notizie false è spesso associato a un processo decisionale basato su un ragionamento analitico più approfondito (Bronstein et al., 2019; Pennycook & Rand, 2019). Pertanto, individui con maggiore capacità di ragionamento analitico (Frederick, 2005) tendono ad essere più abili nel discernere la veridicità delle informazioni rispetto a coloro con capacità analitiche inferiori (Bronstein et al., 2019; Pehlivanoglu et al., 2021; Pennycook & Rand, 2020). Inoltre, l'inclusione dei processi affettivi nel processo di valutazione delle notizie ha permesso di constatare come individui con maggiori sentimenti di tristezza e angoscia tendano ad essere più abili nel rilevare le menzogne rispetto

a coloro che non presentano tali disturbi emotivi. Effettivamente, è emerso che un'elevata affettività positiva può diminuire la capacità di individuare gli inganni, poiché tende a favorire un processo decisionale rapido e intuitivo (Lane & DePaulo, 1999). Infine, anche l'esperienza potrebbe giocare un ruolo significativo nel processo decisionale nel contesto sociale, poiché una maggiore esposizione alle notizie è stata associata infatti ad una maggiore capacità di discernere le informazioni vere da quelle false.

0.5 Fattori di Rischio

Nel momento in cui vengono valutati i possibili fattori di rischio associati ad una maggior suscettibilità alle truffe, spesso vengono presi in considerazione fattori legati esclusivamente all'invecchiamento cognitivo ed affettivo, i quali certamente sono associati ad un aumento della vulnerabilità ma non costituiscono l'unico fattore di rischio, infatti la ricerca condotta da Ross e colleghi (2014) sottolinea come non esistano prove a dimostrazione del fatto che ci sia una prevalenza di truffe ai danni dei consumatori più anziani rispetto a quelli giovani. Piuttosto, le persone anziane, rispetto agli individui più giovani, manifestano una minore propensione a segnalare esperienze di frodi specifiche ai danni dei consumatori (AARP, 1993; Anderson, 2004, 2007, 2013; Muscat, 2002; Schoepfer & Piquero, 2009a). Tuttavia, la vera questione su cui i ricercatori indagano a tal proposito, è rappresentata dalla possibilità che i giovani adulti siano più vulnerabili a determinate frodi ai danni dei consumatori poiché costantemente esposti ad esse, mentre gli adulti più anziani dimostrino una maggiore suscettibilità verso altre tipologie di frodi a danno degli acquirenti. Le esigue dimensioni dei campioni nelle varie indagini contribuiscono a giustificare l'incoerenza dei loro risultati. Per esempio, in uno studio condotto da Anderson (2013) viene evidenziato come i partecipanti appartenenti al gruppo di età compreso tra 65 e 74 anni abbiano esperito il livello più alto di frodi correlate a promozioni con premi, mentre nel sondaggio di Schoepfer e Piquero (2009) viene ribattuto come la medesima frode fosse sperimentata più frequentemente da partecipanti più giovani. Analogamente, in un altro studio (Anderson, 2007), è emerso come gli adulti più giovani si procurassero molto più spesso una vasta gamma di prodotti ingannevoli relativi alla perdita di peso rispetto agli adulti più anziani; tuttavia, tale tendenza non si è più replicata (Anderson, 2013). Appare plausibile, pertanto, che gli impostori riescano ad ingannare più facilmente i giovani adulti mediante alcuni schemi fraudolenti e gli adulti più anziani attraverso meccanismi ingannevoli differenti, benché, attualmente, i risultati delle indagini non forniscano una prova inequivocabile di tale variazione.

La ricerca condotta da Ross e colleghi (2014) nasce dunque dall'intento di approfondire la questione riguardante la vulnerabilità alle truffe, rifiutandosi di considerare solo ed esclusivamente la teoria sul declino cognitivo e la sua generalizzazione nella tarda età, partendo bensì dal presupposto secondo cui gli psicologi spesso sottovalutano l'influenza di possibili fattori protettivi correlati alla vecchiaia, come per esempio l'ampia esperienza che le persone anziane possiedono relativamente a questioni attinenti al reddito o a comportamenti di acquisto rischiosi (Ross et al., 2014a). Per esempio, un fattore che potrebbe aumentare la suscettibilità alle truffe sia negli adulti più anziani che in quelli più giovani è l'arousal emotivo. Il livello di arousal viene definito mediante il grado che l'attivazione psicofisiologica di un organismo raggiunge in risposta all'esposizione ad uno stimolo esterno o interno, il quale può variare lungo un continuum ai cui estremi sono collocati il sonno e l'eccitazione diffusa. I risultati di una ricerca scientifica condotta nel 2018 presso l'Università di Stanford sostengono l'idea secondo cui nonostante le perdite finanziarie siano particolarmente dannose per gli adulti più anziani, le truffe finanziarie rappresentano un grosso problema sociale per gli adulti di tutte le età, poiché le tattiche adottate dagli autori di queste frodi operano proprio sull'arousal emotivo suscitando in tal modo alti livelli di eccitazione emotiva (Kircanski et al., 2018a). Nel corso dello studio citato vengono dunque approfondite ed analizzate le circostanze nelle quali le persone si mostrano particolarmente suscettibili alle truffe, con particolare riferimento ai livelli di arousal raggiunti, i quali potrebbero tendere verso un dominio positivo, manifestandosi dunque sotto forma di eccitazione ed euforia, oppure verso un dominio negativo, apparendo sotto forma di rabbia o paura (Russell, 1980). Tale stimolazione emotiva viene spesso sollecitata dai truffatori per persuadere le vittime ad allinearsi alle loro richieste (Loewenstein, 1996). Da parte della vittima ne consegue un'elaborazione cognitiva distorta delle informazioni piuttosto che un'elaborazione cognitiva più precisa e maggiormente idonea, in situazioni di rischio e allerta, a supportare processi decisionali complessi (ARIELY et al., 2009; Loewenstein, 2000). Alcuni studiosi ipotizzano infatti che un'elevata eccitazione emotiva possa indurre le persone a focalizzarsi maggiormente sugli indizi di ricompensa riducendo l'attenzione sugli indicatori di inganno (Langenderfer & Shimp, 2001). Questo fenomeno, dunque, nel momento in cui siamo sottoposti ad un'elevata attivazione emotiva, può influenzare considerevolmente il modo in cui valutiamo l'attendibilità di certe informazioni. Langenderfer e Shimp (2001) hanno contribuito notevolmente allo studio sul comportamento del consumatore, esaminando, nel loro lavoro, le diverse influenze psicologiche e sociali che guidano le decisioni di acquisto. I principali temi da loro esaminati includono le emozioni correlate agli acquisti, la consapevolezza dei consumatori e l'impatto della pubblicità sul loro comportamento. Il loro lavoro, dunque, sembra

contribuire enormemente alla comprensione delle dinamiche di consumo. In particolare, gli autori del rapporto AARP (American Association of retired people, AARP, 1993) hanno fornito un'interessante interpretazione riguardo alla discrepanza rilevata tra consumatori di diverse età in relazione alla loro conoscenza ed esperienza di truffe ai danni dei consumatori. Attraverso un'attenta analisi, essi hanno notato che i consumatori più anziani tendono a compiere meno acquisti di rilevante entità rispetto ai più giovani e che tale riduzione nella frequenza degli acquisti rappresenterebbe la chiave per comprendere il motivo per cui le persone anziane risultano meno aggiornate riguardo all'economia di mercato e meno inclini a trovarsi coinvolte in pratiche commerciali ingannevoli. Più in generale, a qualsiasi età, per ridurre i rischi di rimanere coinvolti in una truffa è fondamentale essere consapevoli e informati riguardo al tema, proteggere le proprie informazioni personali, utilizzare password difficili, mantenere dispositivi e software aggiornati e adottare comportamenti prudenti sia online che offline. All'interno delle realtà aziendali la formazione sulla sicurezza risulterebbe estremamente utile nel difendersi dalle truffe, poiché una volta formati, i lavoratori adotterebbero comportamenti più consapevoli e sensibili rispetto al presente tema. Procedendo per punti, di seguito verranno elencati i potenziali fattori di rischio in grado di aumentare la probabilità di essere ingannati: la mancata consapevolezza riguardo alle tattiche utilizzate nelle truffe online e offline potrebbe rendere le persone più vulnerabili, per questo motivo la consapevolezza e la conoscenza del tema rappresenta la prima linea di difesa contro le truffe; la mancata tutela dei propri dati personali, come la condivisione irresponsabile di informazioni personali online o offline, potrebbe aumentare drasticamente il rischio di furto d'identità; password deboli potrebbero facilitare l'accesso non autorizzato a informazioni personali e finanziarie; la mancanza di software antivirus potrebbe favorire l'infezione dei nostri dispositivi elettronici mediante malware; l'eccessiva credulità, intesa come la propensione a credere a offerte troppo allettanti per essere vere, potrebbe esporre maggiormente agli inganni; la pressione psicologica esercitata dai truffatori per agire sulle emozioni delle persone sfruttando paure, avidità e fiducia, potrebbe rappresentare anch'essa un ulteriore fattore di rischio; la mancata verifica dell'autenticità di e-mail, messaggi o chiamate, potrebbe rendere le interazioni digitali poco sicure; la scarsa attenzione posta verso le proprie finanze potrebbe favorire un silenzioso decorso di attività sospette; la partecipazione a schemi di arricchimento rapido, intesi come investimenti che promettono guadagni elevati in breve tempo e senza rischi, potrebbero causare significative perdite finanziarie; l'utilizzo di Wi-Fi pubblici non protetti potrebbe esporre ad un maggior rischio di subire attacchi informatici; infine la mancata educazione finanziaria, l'assenza cioè di solide conoscenze finanziarie potrebbe rendere più difficile l'individuazione di investimenti

fraudolenti o di schemi di guadagno ingannevoli. Esaminando ora i rischi associati alle frodi nell'età adulta e anziana, la ricerca condotta da Pinsker et al. (2010) evidenzia un fattore cruciale che incide fortemente sulla capacità di rilevare e prevenire le truffe: la compromissione cognitiva. I ricercatori in questo caso hanno focalizzato la loro attenzione sull'impatto che questa può avere sulle abilità finanziarie. Identificare le circostanze nelle quali un individuo con compromissione cognitiva perde la capacità di gestire le proprie finanze è un arduo compito. Al momento, non esiste un criterio universale per valutare tale capacità, e i dibattiti riguardo al limite oltre il quale il grado di compromissione determina l'incapacità finanziaria rimangono ampiamente irrisolti. Il concetto di capacità finanziaria designa la competenza, più o meno pronunciata, nell'amministrare le proprie risorse economiche, in modo congruente con gli interessi e i valori personali (Marson & Hebert, 2008). La competenza finanziaria rientra all'interno dei diversi ambiti di competenza civile afferenti al tema della compromissione cognitiva negli anziani insieme al consenso ai trattamenti medici, alla partecipazione alla ricerca, alla capacità testamentaria, al consenso sessuale, al diritto di voto, alla guida di un'autovettura e all'autonomia nella realtà quotidiana (Moye & Marson, 2007). In egual modo agli altri ambiti menzionati, la competenza finanziaria racchiude una vasta gamma di abilità. Secondo il punto di vista illustrato da Marson (2001) e altri autori (Marson et al., 2000a), la competenza finanziaria è costituita da tre elementi fondamentali: la conoscenza dichiarativa, ossia la capacità di descrivere dei concetti finanziari come, per esempio, i tassi di interesse; la competenza procedurale, ovvero la capacità di eseguire azioni motorie come compilare assegni; e infine il giudizio, che implica la capacità di prendere decisioni finanziarie ponderate. Nonostante questa prospettiva risulti estremamente utile nel comprendere gli aspetti cognitivi e funzionali impliciti alla competenza finanziaria, essa non considera appieno le più ampie influenze sociali e culturali che potrebbero ricoprire un ruolo decisivo al riguardo. Questo aspetto è stato affrontato dalle recenti partnership tra l'American Bar Association (ABA) e l'American Psychological Association (APA). Sono stati infatti sviluppati tre specifici manuali per alcune discipline al fine di assistere avvocati, giudici e psicologi nelle valutazioni delle capacità cognitive (ABA/APA Assessment of Capacity in Older Adults Project Working Group. et al., 2005). Il manuale ideato per gli psicologi si basa su pregresse ricerche nel settore, come ad esempio quelle condotte da Grisso (2003), Marson et al. (2000) e Moye et al. (2007). Esso è così in grado di fornire un modello teorico e linee guida esaustive per la valutazione negli adulti anziani delle capacità cognitive, inclusa quella finanziaria, in relazione ai rischi associati alle frodi finanziarie. La compromissione cognitiva risulta infatti uno dei maggiori fattori di rischio, per cui una valutazione accurata circa le capacità finanziarie nella popolazione

anziana si dimostra di fondamentale importanza nel proteggerli dalle truffe finanziarie. La sindrome demenziale è la causa principale che conduce alla valutazione della capacità finanziaria (Grisso et al., 2003). Esistono diverse forme di demenza, ognuna associata a processi patologici distinti e modelli di compromissione cognitiva specifici. Tuttavia, fino ad oggi, la ricerca sulla capacità finanziaria negli anziani si è concentrata prevalentemente su pazienti con Alzheimer o lieve compromissione cognitiva. Pinsker e colleghi (2010), nel loro studio, sottolineano che, nonostante la diagnosi di demenza o di altri disturbi neurologici non implichi automaticamente una grave invalidità, le ricerche attualmente condotte suggeriscono che una valutazione cognitiva completa dovrebbe costituire una parte essenziale della valutazione riguardo alle capacità finanziarie di persone con demenza. Allo stesso modo, infatti, anche altre condizioni cliniche possono condurre ad un'incapacità finanziaria. Addentrandoci nel merito della questione, per prendere decisioni ponderate sul piano finanziario, non basta possedere buone abilità cognitive, è necessario anche disporre di una buona "capacità affettiva" (Bursztajn et al., 1991), la quale potrebbe risultare compromessa da disturbi emotivi o psichiatrici. Quest'ultimi potrebbero condizionare la capacità di valutare correttamente situazioni finanziarie complesse, rendendo le persone più vulnerabili alle frodi e agli inganni finanziari. Per di più, nel momento in cui un disturbo psichiatrico risulta di grave entità, le limitazioni nel giudizio e nel ragionamento possono influenzare significativamente la capacità di prendere decisioni finanziarie (Grisso et al., 2003). Tra gli anziani, per esempio, la depressione è correlata a una serie di compromissioni cognitive e funzionali (Avila et al., 2009; Lenze et al., 2005), per giunta sono state riscontrate correlazioni tra depressione e ridotte prestazioni nell'autonomia delle attività quotidiane (Steffens et al., 1999), indipendentemente dal declino cognitivo (Lichtenberg, 1998). I sintomi d'ansia inoltre potrebbero avere anch'essi un ruolo nella riduzione di capacità finanziarie; infatti, in circostanze caratterizzate da un grave turbamento dello stato psichico, i sintomi d'ansia potrebbero limitare la capacità di elaborazione di informazioni complesse, rendendo difficile in questo modo la presa di decisioni appropriate. Per il momento, in riferimento allo studio preso in considerazione per approfondire il concetto di capacità finanziaria, abbiamo esaminato unicamente quei fattori clinici che potrebbero condizionarla. Tuttavia, è importante considerare anche il ruolo dell'ambiente sociale e culturale nel funzionamento quotidiano di una persona. All'interno della famiglia e della rete sociale, infatti, parenti, amici e caregiver possono sostenere gli anziani nelle questioni finanziarie, ad esempio ricordando loro di pagare le bollette o sostenendoli nell'esecuzione di compiti finanziari sotto la loro supervisione. Al contrario, nel momento in cui le capacità cognitive di una persona anziana sono intatte ma i parenti, per eccessiva premura, limitano la sua autonomia

andandosi a sostituire in maniera controproducente ed eccessiva nello svolgimento della maggior parte delle faccende quotidiane, potrebbero involontariamente contribuire a ridurre le sue conoscenze, le sue abilità e la sua self-efficacy, rendendola maggiormente dipendente da loro. Queste dinamiche spesso riflettono atteggiamenti radicati di ageismo e assunzioni di incapacità basate unicamente sull'età (Tilse et al., 2007). Un'ulteriore tematica rilevante per la valutazione della capacità finanziaria è quella dell'influenza indebita. Questa si manifesta ogni qual volta che vengono agiti manipolazione, inganno o pressione sociale intenzionale con lo scopo di controllare e condizionare le decisioni di una persona vulnerabile (ABA/APA Assessment of Capacity in Older Adults Project Working Group. et al., 2005). Si stima che fino al 5,2% degli adulti, intorno ai 60 anni di età o più, sia vittima di abusi finanziari perpetrati mediante influenza indebita dai propri familiari (Acierno et al., 2010). Nei contesti domestici, i fattori di rischio per tali forme di abuso includono la subordinazione, l'isolamento, i conflitti familiari, la disabilità fisica e il declino cognitivo (Peisah et al., 2009). In sintesi, la salvaguardia della propria condizione finanziaria richiede l'impiego di distinte competenze cognitive e funzionali, applicate altresì all'interno di un contesto sociale e culturale più ampio. La presente capacità finanziaria, infatti, può subire l'influenza positiva o negativa dei diversi fattori personali e contestuali (Pinsker et al., 2010). Questo concetto di conservazione della propria capacità finanziaria all'interno di un contesto sociale e culturale più ampio è strettamente correlato ai maggiori fattori di rischio per le truffe. Infatti, anche la vulnerabilità alle truffe può essere influenzata da fattori personali e contestuali. Ad esempio, le persone che presentano compromissioni cognitive o funzionali potrebbero essere più suscettibili alle truffe finanziarie. Allo stesso modo, il proprio contesto sociale e culturale può determinare il livello di esposizione alle truffe e l'efficacia delle misure preventive. Pertanto, comprendere e valutare sia i fattori individuali che contestuali è fondamentale per proteggere gli individui dalle truffe finanziarie.

0.6 Approcci Psicologici

Numerosi approcci psicologici sono in grado di tutelarci dalle truffe allorché inclusi in un approccio multifattoriale nel quale consapevolezza, educazione e prudenza agiscono vicendevolmente nelle interazioni quotidiane. Esaminando dettagliatamente alcuni articoli scientifici e alcuni contributi pubblicati sulle più note riviste psicologiche, i principi psicologici alla base di approcci volti alla prevenzione delle truffe emergono imprescindibili e di notevole importanza. Il primo passo cruciale da compiere consiste nello sviluppare una maggiore consapevolezza riguardo alle tattiche comunemente adoperate dagli imbroglioni. Comprendere

i segnali di allarme e agire con cautela in situazioni sospette risulta la strategia vincente per ridurre il rischio di farsi ingannare. Le persone spesso cercano di plagiare le credenze degli altri per ottenere un qualche tipo di vantaggio adottando particolari atteggiamenti, modalità e strategie comunicative di un certo tipo, come ad esempio la persuasione o la gestione delle impressioni (Buss et al., 1987). L'educazione alla valutazione critica delle informazioni assume un ruolo centrale nello sviluppo di una mentalità scettica e analitica. Questo processo educativo mira, dunque, ad incrementare la capacità degli individui di valutare in maniera approfondita le richieste che vengono loro poste riguardo a informazioni personali, offerte allettanti e circostanze anomale (Ministero delle Imprese e del Made in Italy, n.d.). È tassativo a questo proposito promuovere la consapevolezza emotiva, ossia una solida consapevolezza circa emozioni e sentimenti. Tale presa di coscienza contribuisce infatti a difendersi da tattiche manipolatorie che agiscono sulle emozioni. Mantenere la calma e dedicare il tempo necessario alla riflessione prima di prendere decisioni cruciali è un aspetto fondamentale di questo processo (Paola Rosa Adragna, 2018; Rafael Bisquerra, 2021). Tener conto del fenomeno dell'empatia selettiva appare considerevolmente interessante, poiché evitare l'influenza emotiva di coloro che tentano di instaurare forti legami emotivi è realizzabile tramite un'accurata selezione delle persone verso cui mostrarsi empatici (Nicole Valery Tornato, 2024). Il paragrafo focalizzato sulla Teoria della Mente (TOM), offre una approfondita spiegazione riguardo al meccanismo attraverso cui l'abilità di attribuire stati mentali agli altri può rivelarsi un approccio psicologico cruciale per prevenire le truffe. A questo proposito, acquisire una fiducia informata, ossia fare affidamento a quei comportamenti che permettono di tutelarci e salvaguardare la nostra incolumità come prendersi il tempo di verificare informazioni, controllare la validità di richieste ed evitare decisioni basate su promesse irrealistiche o informazioni non verificate, riuscire a cogliere le intenzioni dell'altro in base agli stati mentali che gli abbiamo attribuito insieme a programmi educativi e formativi riguardo alla sicurezza finanziaria, potrebbe fornire strategie psicologiche pratiche per evitare gli inganni (Giorgio Pighi, 2009). Analizzando approfonditamente in letteratura tali competenze ed esaminandole dal punto di vista neurofisiologico, dallo studio di Calso et al. (2019) si evince che un vasto insieme di abilità dipende dall'integrità dei lobi frontali, che comprendono sia la corteccia motoria e premotoria, fondamentale per la preparazione, l'esecuzione e il controllo dei movimenti, sia la corteccia prefrontale, suddivisa in regioni laterali, mediali e ventrali (Kolb & Whishaw, 2009). Quest'ultima è coinvolta in funzioni cognitive di grande complessità, quali l'attenzione, la memoria di lavoro, la pianificazione (MacPherson et al., 2002a) e la capacità di comprendere le prospettive e le emozioni altrui (Duval et al., 2011). Tali abilità risultano fondamentali per

svolgere le diverse attività nella realtà quotidiana e per adattare il comportamento a nuove situazioni (Levine et al., 2008a). Negli ultimi trent'anni si è osservato un deterioramento differenziale delle funzioni dei lobi frontali con l'avanzare dell'età (Denburg & Hedgcock, 2015a; Lamar & Resnick, 2004a; MacPherson et al., 2002a), tuttavia pochi studi (Calso, n.d.; Calso et al., 2016) hanno approfondito le quattro categorie di abilità descritte da Stuss e Levine (2002; Stuss & Knight, 2013). Questi autori hanno delineato quattro categorie di funzioni cognitive, ciascuna supportata da specifiche regioni frontali interconnesse tra loro (D. T. Stuss, 2011a; D. T. Stuss & Alexander, 2007a): le funzioni esecutive, come il monitoraggio e la pianificazione delle attività, l'energizzazione o attivazione psicologica, coinvolta in compiti che richiedono rapide risposte, l'auto-regolazione comportamentale/emotiva e decisionale, composta da aspetti motivazionali, e infine le funzioni metacognitive, quali l'auto-consapevolezza, la Teoria della Mente e la capacità di individuare l'inganno (Levine et al., 2008a). L'approccio psicologico allo studio delle truffe può beneficiare della comprensione del ruolo di queste funzioni cognitive. Ad esempio, le abilità supportate dalla corteccia prefrontale, come la capacità di pianificare, valutare i rischi e i premi, e comprendere le prospettive ed emozioni altrui, possono svolgere altresì una funzione di implementazione e arricchimento delle strategie di identificazione e prevenzione delle truffe. Allo stesso modo, studiare e comprendere in che modo le funzioni esecutive abbiano un ruolo nel monitorare e nell'impostare le attività e i comportamenti, potrebbe aiutare a sviluppare modelli comportamentali in grado di favorire la resistenza alle truffe. Inoltre, la capacità di individuare l'inganno intesa come funzione metacognitiva, potrebbe mostrarsi essenziale nel riconoscere situazioni potenzialmente pericolose o fraudolente. Pertanto, esplorare le connessioni che si possono instaurare tra abilità cognitive e approcci psicologici alle truffe, potrebbe fornire nuove prospettive per contrastare le truffe e proteggere gli individui maggiormente vulnerabili. Nello scenario in cui si muove Calso e colleghi (2020), infatti, l'attenzione viene posta principalmente su una particolare abilità cognitiva con un ruolo chiave nel contesto delle truffe: il riconoscimento dell'inganno. Questo aspetto, come già affermato precedentemente, risulta fondamentale per interpretare le intenzioni degli altri e proteggersi dunque da truffe e raggiri. La capacità di distinguere tra una genuina cooperazione e l'inganno è cruciale nell'evoluzione della cognizione umana, oltre che nella comprensione delle intenzioni dell'altro all'interno di interazioni sociali complesse (Brüne & Brüne-Cohrs, 2006a). Come evidenziato in precedenza nel capitolo dedicato alla storia delle frodi, l'inganno ha trovato applicazione in vari ambiti, per questo motivo numerose discipline, come la psicologia sociale, l'economia e il marketing si sono interessate al tema fin dagli anni '20 (Nicks et al., 1997), con un picco di interesse negli

anni '70 (A. E. Gross & Fleming, 1982). Secondo l'opinione di Ortmann e Hertwig (2002), le fluttuazioni che riguardano questa percentuale potrebbero riflettere una trasformazione della definizione di inganno proposta nel corso del tempo. Da un punto di vista anatomico e funzionale, sembra che il processo di individuazione dell'inganno sia sostenuto principalmente dalle regioni mediane frontali del cervello umano, con una particolare rilevanza delle regioni ventrali destre (Asp et al., 2012a; Lissek et al., 2008; D. T. Stuss et al., 2001). Inoltre, nel momento in cui una persona viene ingannata gli indici neurofisiologici attestano un aumento dell'attività cerebrale nella corteccia prefrontale e nelle cortecce cingolate anteriori, coinvolte nella comprensione sociale e nelle funzioni esecutive. (Ruffman et al., 2012). Diverse ricerche hanno evidenziato forti correlazioni tra la Teoria della Mente e le abilità cognitive, mettendo in luce il coinvolgimento della memoria (Naito, 2003) e dei processi esecutivi. Anche queste due capacità a loro modo rivestono un ruolo cruciale nell'adattare il comportamento a nuove situazioni e nell'affrontare compiti complessi (Aboulafia-Brakha et al., 2011; Bailey & Henry, 2008; Bottiroli et al., 2016a; Bull et al., 2008; Charlton et al., 2009; German & Hehman, 2006; Moran, 2013; Phillips et al., 2011; Rakoczy et al., 2012a), inclusi quelli di natura metacognitiva (Calso et al., 2019). Inoltre, emerge una associazione significativa tra la capacità di rilevare l'inganno e le funzioni esecutive, come ad esempio la memoria di lavoro (Christ et al., 2009). Ricerche recenti (El Haj et al., 2017) hanno messo in luce il ruolo dell'inganno e della Teoria della Mente sulla memoria di lavoro. El Haj (2017) ha chiarito infatti che per ingannare è necessario osservare e dedurre ciò che i soggetti fanno, sospettano e credono. Questo concetto è collegato alla memoria di lavoro poiché implica la capacità di tenere traccia di ciò che è stato dichiarato e di afferrare conoscenze, sospetti e credenze al fine di manipolare l'informazione in modo ingannevole. Nell'atto di ingannare, dunque, la memoria di lavoro riveste un ruolo cruciale, riflettendo un accurato monitoraggio delle informazioni instillate e la capacità di adattare il proprio comportamento di conseguenza. Possiamo quindi confermare, se volessimo esaminare la relazione tra ToM e funzioni esecutive, che i risultati dello studio condotto da Calso et al. (2020) insieme alle scoperte precedenti di Christ e colleghi (2009) rafforzano questa correlazione, evidenziando legami significativi tra il rilevamento dell'inganno e la memoria di lavoro. Questo collegamento è rilevante negli approcci psicologici per prevenire le truffe, poiché comprendere come funziona la memoria di lavoro può aiutare a sviluppare strategie per riconoscere e contrastare i tentativi di inganno. In particolare, esaminare la relazione tra la Teoria della Mente e le funzioni esecutive, concentrandosi sull'individuazione dell'inganno, fornisce preziose informazioni su come migliorare la consapevolezza e la capacità di individuare comportamenti fraudolenti, contribuendo così alla prevenzione delle truffe.

Preannunciando il tema che verrà trattato nel corso del prossimo capitolo, lo studio condotto da El Haj e Antoine (2018) espanderà ulteriormente questa rilevante relazione tra funzioni esecutive e capacità di individuare l'inganno negli adulti anziani. Essi, infatti, hanno identificato una correlazione significativa tra una minore inclinazione all'inganno negli adulti anziani e la loro ridotta capacità inibitoria. Le analisi di correlazione dello studio di Calso e colleghi (2020) invece evidenziano correlazioni positive tra la capacità di individuare interazioni ingannevoli e cooperative, i processi esecutivi-frontali e il QI verbale nei partecipanti di età superiore ai 65 anni. Una relazione significativa tra il rilevamento dell'inganno e la fluenza verbale è stata confermata anche in altri studi condotti su individui di mezza età da Ebner e colleghi (2018). Queste conclusioni rivelano che la capacità di esprimersi fluentemente potrebbe essere connessa alla consapevolezza che gli adulti anziani hanno riguardo alla loro suscettibilità alle truffe, influenzando di conseguenza le loro scelte e azioni. In definitiva, tali evidenze potrebbero contribuire a rafforzare la loro capacità di difendersi da varie forme di inganno, compresi gli attacchi di phishing online.

1. POLITICHE NAZIONALI DI COESIONE

1.1 Supporto e Prevenzione

Le politiche nazionali di coesione in relazione alle truffe possono variare notevolmente da Paese a Paese. In generale, le nazioni sviluppano strategie per prevenire e affrontare le frodi attraverso leggi, regolamenti e organizzazioni dedicate. Queste politiche spesso coinvolgono agenzie governative specifiche, forze dell'ordine e misure di sicurezza finanziaria. Nell'odierno mondo tecnologico, tra le politiche nazionali di coesione troviamo numerosi vademecum disponibili in formato digitale per difendersi dai raggiri. L'agenzia Nazionale Politiche Attive del Lavoro (ANPAL), per esempio, segnala sul proprio portale online numerose offerte di lavoro-truffa indicando i corrispettivi indirizzi e-mail mediante i quali vengono comunicate false opportunità lavorative e richiesti dati personali insieme all'indebito versamento di somme di denaro. Il portale offre inoltre tre modalità attraverso le quali verificare la veridicità delle offerte di lavoro, tra cui il portale EURES (EUROpean Employment Services), che offre il servizio gratuito agli utenti, i consulenti del territorio e la LIVE chat (Agenzia Nazionale Politiche Attive del Lavoro (ANPAL), n.d.). L'Agenzia per la Coesione Territoriale, invece, informa i cittadini, in particolare i proprietari di piccole aziende, imprenditori e liberi professionisti, riguardo alle possibili truffe sui fondi comunitari. Spesso, infatti, succede che quest'ultimi vengano contattati

da falsi Centri Europei o consulenti per finanziamenti europei con la proposta di offrire loro consulenze per la richiesta di finanziamenti o per ottenere rimborsi di spese aziendali (Agenzia per la Coesione Territoriale, n.d.). Sul portale online dell’Agenzia vengono inoltre descritte le potenziali tecniche di raggiro e vengono offerti consigli utili per smascherare i tentativi d’inganno. Solitamente, i truffatori promettono di elargire delle credenziali di accesso a dei database all’interno dei quali richiedere finanziamenti europei a fondo perduto con la possibilità di recuperare spese passate, tutto ciò a fronte del pagamento di qualche centinaio di euro. Innanzi a queste richieste, l’Agenzia raccomanda sempre di diffidare, poiché non esistono fondi comunitari retroattivi e l’ottenimento di fondi comunitari avviene solo a seguito della partecipazione a bandi molto competitivi. È fortemente caldeggiato non effettuare, dunque, pagamenti e ricavare il maggior numero di informazioni sulla società e sul programma di finanziamento proposto, oltre che segnalare l’accaduto ai Centri di informazione Europe Direct presenti sul territorio e sporgere denuncia alle autorità competenti. Anche la pagina web del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, all’interno della sezione “consumatori”, dispone di un paragrafo dedicato alle truffe, nel quale vengono elencate sia le risorse online, come le associazioni dei consumatori o il portale della polizia, nel caso in cui si dovesse incappare in un tentativo di truffa o in una truffa vera e propria, sia sei consigli per difendersi dalle truffe. Tra questi: riconoscere la provenienza di e-mail, sms e telefonate, non avere fretta, fare attenzione soprattutto alle proposte che sembrano molto vantaggiose o alle promesse di guadagno facile, verificare le pagine web su cui si effettuano acquisti, mantenere software e password sempre aggiornati e gestire i propri documenti e dati personali con la massima cautela (Ministero delle Imprese e del Made in Italy, n.d.). Il Dipartimento per gli Affari Europei (Dipartimento per gli Affari Europei, n.d.) risulta essere un ulteriore ente attivo a livello nazionale e attento al fenomeno, di primissimo rilievo, delle truffe. La lotta alle frodi all’interno dell’Unione Europea rappresenta, infatti, una priorità e viene affrontata tramite diverse iniziative. La principale agenzia responsabile di questo settore è l’OLAF (Ufficio europeo per la lotta antifrode). L’OLAF svolge indagini e fornisce supporto agli Stati membri per contrastare le frodi che coinvolgono i fondi dell’Unione Europea. Le strategie adottate includono, pertanto, la cooperazione tra Stati membri, il miglioramento e l’incremento dei controlli e la promozione della trasparenza. L’Unione Europea si propone di promuovere, perciò, la condivisione e la diffusione di informazioni riguardo al tema e di ampliare quelle pratiche in grado di stimolare la prevenzione e l’identificazione delle frodi. Il portale dell’INPS (Istituto Nazionale della Previdenza Sociale), invece, approfondisce il fenomeno delle truffe online, concentrandosi sul phishing, un tipo di frode informatica che mira al furto dei dati sensibili

attraverso l'invio di e-mail che fingono di provenire dall'Istituto (INPS, n.d.). A questo proposito, è importante precisare che la promozione o la partecipazione a qualsiasi forma di truffa, incluso il phishing, nei confronti di istituti o organizzazioni come l'INPS è illegale oltre che ad essere moralmente illecito. Il phishing, in particolare, come già asserito, si delinea come un crimine informatico che coinvolge la vittima tramite la sua manipolazione al fine di ottenere informazioni personali o finanziarie. Sul portale INPS viene caldamente consigliato di seguire determinati passaggi nel momento in cui si dovesse ricevere un messaggio sospetto che afferma di provenire dall'Istituto, tra cui non cliccare su link sospetti inclusi nel messaggio, verificarne l'autenticità tramite canali ufficiali, segnalare la sospetta truffa all'organizzazione coinvolta, mantenere aggiornati antivirus e software e informare le autorità. Quando il tema del supporto e della prevenzione delle truffe viene inserito all'interno del contesto più ampio delle politiche nazionali di coesione, risulta senza dubbio appropriato considerare il ruolo della pro-socialità e come questa possa condizionare la propria percezione di vulnerabilità finanziaria. L'indagine condotta da Motsenok e Ritov (2019) certamente contribuisce a chiarire questo aspetto, infatti, come viene riportato nel loro studio, la pro-socialità comprende una vasta gamma di comportamenti generalmente considerati benefici per gli altri (Penner. et al., 2005), come ad esempio aiutare, condividere e confortare (Eisenberg et al., 1997). È evidente come la sua rilevanza sia trasversale a tutte le società, molte istituzioni dipendono infatti dal contributo offerto dai singoli cittadini, che in tal modo collaborano altruisticamente a fianco del proprio Paese. Questi contributi si concretizzano in risorse finanziarie, competenze e tempo. Il cuore della pro-socialità è costituito dalla capacità di afferrare e comprendere le emozioni altrui, queste abilità infatti si palesano in una forza motivante che induce gli individui ad agire, anche a costo di molti sacrifici, per il bene altrui. (Batson et al., 1981, 1997). Contrariamente all'idea comune secondo cui coloro che possiedono abbondanti risorse economiche siano effettivamente più propensi alla condivisione date le loro disponibilità, recenti ricerche suggeriscono in alcuni casi l'opposto. Individui con risorse economiche più limitate infatti tendono ad agire in modo più prosociale, per esempio donando una percentuale maggiore del loro reddito a scopi benefici (Piff et al., 2010). Un fattore determinante nella disponibilità di risorse è la classe sociale, il posizionamento, cioè, di un individuo nella società in termini di ricchezza, prestigio occupazionale e educazione. L'appartenenza a una determinata classe sociale determina i contesti sociali nei quali gli individui scelgono di entrare e ne influenza le interazioni. La percezione di appartenere ad una determinata classe sociale condiziona poi la risposta comportamentale delle persone all'interno di un determinato ambiente sociale in termini di vulnerabilità finanziaria e disagio emotivo. Le persone di classe sociale inferiore

spesso manifestano livelli più elevati di compassione rispetto a chi appartiene a classi sociali superiori (Piff et al., 2010). L'inclinazione delle persone appartenenti a classi sociali inferiori a mostrare maggiore disponibilità verso i bisogni altrui è spiegata dall'interdipendenza che si instaura tra comunità con risorse limitate. La sensazione di vulnerabilità sociale può motivare gli individui a cercare il supporto degli altri e ad agire in modo prosociale. In termini evolutivi, le tendenze prosociali negli esseri umani si sono sviluppate a causa di predisposizioni genetiche in individui che mostravano tali inclinazioni. Agire comportamenti prosociali in circostanze che per qualcuno potrebbero rivelarsi potenzialmente pericolose, può fungere da meccanismo di difesa, rafforzando in tal modo i legami comunitari e garantendo reciprocità. A questo riguardo, le persone socialmente vulnerabili, maggiormente propense a sentirsi fragili in circostanze stressanti, tendono a adottare comuni strategie di coping come, per esempio, il ricorso a interazioni di reciproco sostegno con altre persone. Al contrario, le persone di classi sociali superiori valorizzano l'autonomia e prediligono strategie di coping orientate al sé, come il fare affidamento esclusivamente sulla propria ricchezza. Sebbene da molti studi non venga rilevata una relazione tra la propria posizione finanziaria e il comportamento prosociale, alcuni suggeriscono il contrario. Le osservazioni riportate nel lavoro di Molsenok e Ritov (2021) indicano che la relazione tra posizione finanziaria e comportamento prosociale è più complessa di una semplice correlazione 1:1 e può dipendere da vari fattori situazionali e strutturali. In particolare, suppongono che coloro che percepiscono una maggiore vulnerabilità finanziaria siano più propensi a partecipare ad attività prosociali a causa del loro disagio emotivo. Nel 2021, le stesse autrici conducono una nuova ricerca incentrata sull'influenza che la percezione di vulnerabilità fisica può avere sulla scelta di agire comportamenti pro-sociali. La vulnerabilità viene definita come la predisposizione e percezione di essere esposti a dei rischi, i quali possono assumere diversi gradi di valenza negativa; nel momento in cui un individuo conferisce a certe situazioni un giudizio di massima pericolosità arriva simultaneamente a temere per la propria vita. Secondo questa prospettiva, lo studio esplora come la consapevolezza di essere fisicamente vulnerabili possa influenzare la propensione ad aiutare gli altri. Le teorie evuzionistiche suggeriscono che il comportamento prosociale sia radicato in predisposizioni genetiche che andrebbero a sostenere il benessere altrui, e che tali inclinazioni siano il frutto del successo evolutivo di coloro che le esibivano (Molsenok et al., 2022). Inoltre, nello studio precedentemente citato (Molsenok & Ritov, 2021), era stata rilevata una correlazione tra vulnerabilità finanziaria e un aumento del comportamento prosociale. Le autrici, dunque, si sono proposte di esplorare l'impatto della vulnerabilità soggettiva sul comportamento prosociale e se questo fosse circoscritto solamente alla vulnerabilità finanziaria o andasse a

includere altri aspetti della vulnerabilità. Per esempio, le varie correnti in letteratura convergono nel supportare la tesi secondo cui la consapevolezza di essere fisicamente vulnerabili possa costituire uno stimolo per adottare comportamenti prosociali. Numerose ricerche, infatti, hanno messo in luce la relazione tra l'esperienza di disagio fisico o minaccia al proprio benessere corporeo e la propensione a manifestare comportamenti prosociali. Un'ulteriore interpretazione potrebbe suggerire che la percezione di sé come fisicamente vulnerabili tenda ad accorciare le distanze emotive tra gli individui che condividono una simile vulnerabilità. Un ulteriore elemento in grado di promuovere comportamenti prosociali potrebbe essere definito dalla predisposizione di alcuni a mettere in atto il pensiero magico, ossia la convinzione che le proprie azioni possano condizionare eventi o oggetti senza una concreta ed empirica connessione causale. Questo tipo di processo mentale implica che l'omissione di assistenza alle vittime di una qualsivoglia disavventura potrebbe aumentare la propria suscettibilità a tali avversità. Questa credenza magica potrebbe incentivare gli individui a compiere azioni prosociali, specialmente quando il destinatario di queste azioni condivide simili fragilità (Kogut & Ritov, 2011). Inoltre, di fronte a eventi di vita significativi e dall'esito incerto, alcuni individui potrebbero compiere azioni benevole spinte dalla speranza e dalla supposizione di ottenere vantaggi, come se stessero "investendo nel karma" (Converse et al., 2012). Un fenomeno analogo è stato rilevato nelle scelte assicurative, dove la certezza di disporre di una polizza può ridurre la percezione della probabilità di subire danni, mentre la mancanza di assicurazione contro una specifica avversità può renderci più vulnerabili ad essa (Tykocinski, 2008). Ricerche future dovrebbero approfondire e indagare tali meccanismi nell'ottica di documentare altre forme di vulnerabilità. Questi due studi appena citati, incentrati sull'influenza della vulnerabilità finanziaria e della vulnerabilità fisica sulla messa in atto di azioni rivolte all'altro, offrono una prospettiva più ampia e chiara per comprendere le motivazioni che inducono le persone a mettere in atto comportamenti di supporto e solidarietà verso gli altri. Tale conoscenza può risultare fondamentale se traslata nel contesto della prevenzione delle truffe, poiché l'individuazione e l'analisi delle vulnerabilità possono contribuire a sviluppare strategie efficaci per contrastare comportamenti fraudolenti e proteggere le persone da potenziali rischi. Piff e Kraus (2010) invece, nel loro lavoro prendono in considerazione la questione relativa al grado in cui coloro che dispongono di abbondanti risorse debbano manifestare comportamenti altruistici verso gli altri, essa infatti costituisce un argomento controverso all'interno di cornici morali e filosofie politiche. Da un certo punto di vista, il principio del *noblesse oblige* è emerso con l'intento di garantire che coloro che occupano posizioni ai vertici della società agiscano con benevolenza nei confronti di coloro che dispongono di minori risorse. D'altra parte, la filosofa

politica Ayn Rand (1960) ha guadagnato notorietà affermando, ad esempio, che "è la moralità dell'altruismo che gli uomini devono respingere", argomentando che le libertà e le abilità di coloro che si elevano nelle gerarchie sociali sono vincolate dalle inclinazioni altruistiche. All'interno dello studio di Piff e Kraus (2010) viene dunque investigato come la classe sociale possa incidere sul comportamento prosociale. Gli individui di classe inferiore, rispetto ai loro pari di classe superiore, si trovano a gestire minori risorse economiche (Drentea, 2000; Oakes & Rossi, 2003a), ricevono opportunità educative più limitate (Snibbe & Markus, 2005a), dispongono di un accesso ridotto a istituzioni sociali come per esempio le scuole, l'università e club sociali di élite (Oakes & Rossi, 2003a), e infine nella società occupano una posizione subordinata all'élite (Adler et al., 2000a). Inoltre, le persone con una formazione di classe inferiore vivono spesso livelli di stress più elevati nelle loro relazioni interpersonali (Gallo et al., 2005) e i dati riportano che frequentemente assistono o sono vittime di violenza domestica (Staggs et al., 2007). Questi fattori possono rendere gli individui di classe inferiore più vulnerabili alle truffe e alle manipolazioni, in quanto la necessità di fronteggiare stress e difficoltà finanziarie potrebbe renderli più suscettibili a cadere vittime di inganni o ad accettare proposte che promettono soluzioni facili ai loro problemi finanziari. Di fronte a queste circostanze di vita, ci si potrebbe aspettare che gli individui di classe inferiore siano maggiormente proiettati al miglioramento del proprio benessere, conferendo maggiore priorità alle proprie esigenze rispetto a quelle altrui. Approfondendo ulteriormente la nozione di classe sociale, è importante precisare che la stratificazione sociale è una realtà complessa che si basa sia su indicatori oggettivi, come il reddito e l'istruzione (Oakes & Rossi, 2003b), sia su percezioni soggettive dello status socioeconomico (SES) rispetto agli altri membri della società (Adler et al., 2000b). Questi indicatori riflettono gli elementi e le condizioni in grado di plasmare le vite e l'identità delle persone. Inoltre, l'appartenenza a una classe sociale può influire sulle circostanze di vita e sui modelli di pensiero in modo analogo ad altri aspetti dell'identità sociale, come l'etnia o la provenienza geografica. Ad esempio, l'appartenenza a una classe sociale può portare a stereotipi e pregiudizi tra gli individui di classi diverse (Croizet & Claire, 1998), contribuendo così alla categorizzazione delle persone durante le interazioni sociali (Blascovich et al., 2001). Considerando in maniera più approfondita questo tema, recenti studi psicologici hanno cercato di documentare i diversi modelli di tratti di personalità, di processi cognitivi e modi di agire che risultano maggiormente significativi e che emergono in base all'appartenenza di un individuo a una specifica classe sociale (Kraus et al., 2009; Snibbe & Markus, 2005b; Stephens et al., 2007). Le persone che si trovano in posizioni inferiori nelle gerarchie socioeconomiche tendono spesso a percepire una minore capacità di influenzare gli

esiti della propria vita (W. Johnson & Krueger, 2005, 2006; Lachman & Weaver, 1998). Di conseguenza, tendono ad attribuire maggiore importanza ai fattori esterni e alle circostanze sociali nella spiegazione degli eventi. Ad esempio, alcuni studi hanno dimostrato che, nel momento in cui viene chiesto, a coloro che possiedono un reddito più basso, di spiegare il motivo per cui ci sono "persone ricche negli Stati Uniti", tendono a enfatizzare fattori legati al contesto come l'accesso all'istruzione, i pregiudizi e la struttura economica della società, piuttosto che attribuire la causa a caratteristiche individuali o agli sforzi personali (Kluegel & Smith, 1986). Inoltre, gli individui di classe inferiore tendono a interpretare una vasta gamma di eventi personali, sociali e politici come ascrivibili a circostanze sociali, piuttosto che attribuirli a caratteristiche disposizionali (Kraus et al., 2009). Questi risultati suggeriscono che le persone di classe inferiore si concentrano maggiormente sull'ambiente sociale circostante, mentre quelle di classe superiore tendono a considerare più attentamente le caratteristiche personali nell'interpretazione degli eventi sociali. Questi risultati hanno implicazioni significative per la comprensione della vulnerabilità alle truffe. Le persone di classe inferiore, concentrandosi maggiormente sull'ambiente sociale circostante, potrebbero essere più suscettibili alle influenze esterne e alle manipolazioni messe in atto dai truffatori. D'altra parte, le persone di classe superiore, che tendono a considerare più attentamente le caratteristiche interne degli individui, potrebbero essere meno inclini a cadere in truffe basate su tattiche di manipolazione emotiva. Questo suggerisce che la percezione della vulnerabilità alle truffe può essere influenzata dalle differenze sociali, in particolar modo gli individui di classe inferiore risulterebbero potenzialmente più esposti a rischi derivanti da pratiche ingannevoli. Nonostante manchino prove concrete in grado di stabilire un legame tra condizioni sociali inferiori e un incremento del comportamento prosociale, diverse indagini convergono su questa ipotesi. Infatti, sebbene il potere sociale e la classe sociale siano due elementi concettualmente distinti (Keltner et al., 2003), i dati riportati dallo studio di Piff e Kraus (2010) suggeriscono che gli individui appartenenti a stati sociali inferiori potrebbero sviluppare una maggiore compassione di fronte ai bisogni altrui e manifestare dunque più frequentemente un comportamento prosociale rispetto a individui appartenenti a classi sociali superiori. Questo risultato suggerisce che gli individui socialmente più svantaggiati, essendo potenzialmente più orientati verso le esigenze degli altri ed esprimendo una maggiore attenzione sociale, potrebbero essere in tal modo più vulnerabili alle truffe, poiché potrebbero essere maggiormente inclini ad aver fiducia e ad essere più disponibili ad aiutare gli altri, anche mettendo a rischio la propria sicurezza finanziaria.

1.1.1 Ruolo dei Comuni e delle Regioni

Il ruolo dei comuni e delle regioni nella prevenzione delle truffe sul territorio si integra con l'azione dell'OLAF in diversi modi (Affari Europei, 2016; Commissione europea, n.d.-b; la Repubblica, 2022; Saccone Umberto, 2014). La sensibilizzazione, con l'ausilio di campagne informative promosse dai comuni e dalle regioni, contribuisce per esempio a responsabilizzare i cittadini riguardo ai rischi delle truffe, incrementando il livello di consapevolezza e le azioni di monitoraggio. Informare i cittadini circa le più comuni tipologie di truffe e circa i comportamenti di prevenzione può aumentare l'allerta e ridurre le opportunità di inganno. La collaborazione con le forze dell'ordine rappresenta un'altra modalità mediante cui prevenire e contrastare. Le autorità locali infatti collaborano con le forze dell'ordine non solo per monitorare le attività fraudolente, ma anche per segnalare casi sospetti all'OLAF. La partecipazione a programmi di formazione congiunti può migliorare le capacità investigative locali e aumentare l'efficacia delle azioni di contrasto alle truffe. Un'ulteriore modalità di prevenzione consiste nella protezione dei consumatori: gli uffici, istituiti dai comuni e dalle regioni, dedicati alla protezione dei consumatori fungono da punto di riferimento per i cittadini che hanno subito una truffa o che cercano maggiori informazioni. L'OLAF può collaborare con questi uffici per fornire informazioni aggiornate sulle tendenze delle truffe e sulle migliori pratiche per prevenirle e affrontarle. La regolamentazione e la supervisione, inoltre, con le normative e i regolamenti adottati dalle autorità locali per proteggere i cittadini dalle pratiche commerciali sleali, possono essere complementari alle azioni di indagine e di contrasto condotte dall'OLAF. La supervisione delle attività commerciali locali contribuisce a garantire il rispetto delle leggi e dei regolamenti, riducendo le opportunità d'inganno. Infine, gli interventi di assistenza sociale promossi dai comuni e dalle regioni aiutano a ridurre il rischio di cadere vittima di truffe, specialmente per le persone maggiormente vulnerabili. L'OLAF può collaborare con i servizi sociali locali per identificare e assistere le persone a rischio. In sintesi, la cooperazione tra i comuni, le regioni e l'OLAF è essenziale per creare comunità più sicure e resilienti contro gli imbrogli. Integrando azioni e politiche a livello locale con attività di contrasto e prevenzione condotte dall'OLAF, è possibile massimizzare l'efficacia di queste iniziative proteggendo i cittadini e contrastando le truffe. In Italia, la cooperazione tra comuni, regioni e l'OLAF (Ufficio Europeo per la Lotta Antifrode) è cruciale per contrastare le truffe e proteggere i cittadini, tuttavia, è importante considerare che tra il nord e il sud del nostro Paese ci possono essere differenze sostanziali in termini di situazione socio-economica, organizzazione amministrativa e livello di sviluppo delle infrastrutture (Moretta Mattia, 2023;

Save the Children, 2024; Senato della Repubblica, 2013): nel nord Italia, dove le aree urbane sono più sviluppate e le risorse amministrative risultano essere più abbondanti, i comuni e le regioni possono avere maggiori capacità operative e finanziarie per implementare politiche di prevenzione delle truffe. La collaborazione con l'OLAF potrebbe essere in questo modo più diretta e integrata, consentendo un'azione più coordinata e mirata contro le frodi finanziarie. Nel sud Italia, invece, emergono numerose sfide generate da una maggiore marginalizzazione economica e sociale, nonché da una minore capacità amministrativa. In queste regioni, le risorse disponibili per combattere le truffe potrebbero essere più limitate e la cooperazione con l'OLAF potrebbe richiedere un maggiore supporto e coordinamento. Nonostante queste differenze regionali, la collaborazione tra comuni, regioni e l'OLAF rimane fondamentale per proteggere i cittadini da pratiche fraudolente e promuovere la legalità finanziaria in tutto il territorio italiano.

1.1.2 Attività Formative

Le attività formative per prevenire le truffe sono fondamentali per aumentare la consapevolezza dei cittadini sui rischi finanziari e per fornire loro gli strumenti necessari per proteggersi dalle stesse. Ecco alcune delle principali attività formative utili a questo scopo: organizzare workshop e seminari informativi riguardo a temi legati alla sicurezza finanziaria, che mostrino dunque come riconoscere le truffe online, evitare le frodi bancarie e proteggere le proprie informazioni personali; offrire corsi di educazione finanziaria con lo scopo di istruire circa i concetti fondamentali di gestione del denaro, risparmio, investimenti e che preparino a riconoscere i segnali che anticipano potenziali truffe finanziarie; organizzare webinar e lezioni online su argomenti legati alla sicurezza finanziaria, che siano accessibili a un'ampia gamma di persone e fruibili da casa o dal lavoro; fornire materiale educativo, come brochure, opuscoli e guide pratiche, che forniscano informazioni dettagliate sulle più comuni tipologie di truffe, riguardo a segnali di avvertimento e circa le misure preventive da adottare; organizzare incontri informativi con esperti del settore finanziario e delle forze dell'ordine per discutere dei più diffusi modelli di frodi finanziarie sul territorio e condividere con i cittadini consigli pratici su come proteggersi; condurre simulazioni ed esercitazioni pratiche che mettano i partecipanti di fronte a scenari realistici di truffe finanziarie, aiutandoli a riconoscere i segni di avvertimento ed a mettere in atto comportamenti sicuri; collaborare con istituti scolastici e università per integrare l'educazione finanziaria nei programmi di studio e fornire agli studenti le competenze necessarie per affrontare le sfide finanziarie nella realtà quotidiana; creare programmi specifici

per gli anziani così da poterli sostenere nel comprendere e affrontare le truffe finanziarie; infine progettare campagne pubblicitarie da diffondere attraverso media tradizionali e social media con l'intento di far circolare messaggi educativi sulla prevenzione delle truffe e raggiungere un pubblico più ampio (ADOC - Associazione Difesa Orientamento Consumatori, n.d.; Confconsumatori APS, 2022; ilTquotidiano, 2023; Ministero delle Imprese e del Made in Italy, n.d.-a; Ministero dell'Interno, 2023; Polizia di Stato, n.d.-b). In sintesi, le attività formative per prevenire le truffe finanziarie sono varie e possono essere adattate alle esigenze specifiche della comunità. L'obiettivo è aumentare la consapevolezza, migliorare le competenze e fornire agli individui gli strumenti necessari per proteggere le proprie risorse finanziarie.

1.1.3 Art.640 del Codice penale

L'articolo 640 del Codice penale italiano riguarda il reato di truffa, definendo le modalità e le circostanze che caratterizzano tale illecito. All'interno di attività formative per la prevenzione delle truffe è utile e educativo considerare tale articolo, queste infatti dovrebbero includere spiegazioni dettagliate sull'articolo 640 e sui comportamenti fraudolenti ai sensi della legge italiana. Inoltre, dovrebbero essere forniti esempi pratici di situazioni in cui avvengono frodi finanziarie e consigli su come proteggersi in tali circostanze. Un'attività formativa che prenda in considerazione il contenuto delle leggi e i potenziali rischi finanziari potrebbe contribuire a ridurre il numero delle vittime di truffa e a migliorare la sicurezza finanziaria dei cittadini (Dipartimento per le Politiche Europee, n.d.). Attraverso programmi educativi mirati e corsi di sensibilizzazione, è possibile fornire alle persone gli strumenti necessari per riconoscere situazioni ingannevoli e adottare comportamenti prudenti. Inoltre, avere familiarità con l'articolo 640 del Codice penale può essere un elemento chiave da promuovere nelle iniziative di prevenzione messe in atto dai comuni, dalle regioni e dalle autorità competenti. Come già emerso, integrare quindi la formazione sulle leggi all'interno di programmi di sensibilizzazione e di educazione finanziaria può contribuire significativamente alla protezione dei cittadini contro le truffe e all'aumento della consapevolezza sui rischi associati. Questo approccio multidimensionale, che combina l'informazione legale con la sensibilizzazione e la formazione pratica, rappresenta un importante tassello nelle politiche nazionali di coesione, promuovendo la sicurezza e il benessere dei cittadini e contribuendo alla costruzione di una società più resiliente e consapevole.

1.1.4 Attuali Iniziative dello Stato: Azioni in Corso

Attualmente, lo Stato italiano sta adottando diverse misure per contrastare le truffe e proteggere i cittadini dai rischi finanziari, tra queste, per esempio, vi sono le campagne informative. Il governo e le autorità competenti infatti promuovono campagne informative attraverso i mezzi di comunicazione di massa, siti web istituzionali e incontri pubblici. Queste campagne forniscono informazioni dettagliate sull'articolo 640 del Codice penale e sui comportamenti che costituiscono una truffa, oltre a offrire consigli pratici su come riconoscere e prevenire frodi finanziarie (Comune di Bologna, 2023; La Stampa, 2023; Ministero della Difesa, n.d.; Ministero dell'Interno, 2016). Il rafforzamento della legislazione costituisce un ulteriore potente deterrente, lo Stato infatti continua ad aggiornare e rafforzare la legislazione relativa alle truffe finanziarie per adattarla alle nuove sfide e alle evoluzioni del panorama tecnologico (CONSOB, n.d.-c). Ciò include il monitoraggio delle nuove modalità di frode e l'implementazione di misure punitive più severe per i responsabili. Le autorità di polizia italiane, tra cui la Polizia di Stato, la Guardia di Finanza e la Polizia Postale, sono preposte a svolgere indagini approfondite e azioni di contrasto per identificare e smantellare le organizzazioni criminali esperte in truffe in rete e nella realtà quotidiana. Il governo italiano fornisce sostegno e risorse utili per l'istituzione di organi e unità dedicate alla protezione dei consumatori, in grado di garantire il rispetto delle normative sulla tutela dei consumatori e di sostenere le vittime di truffe nel recupero dei danni subiti. Risulta altresì necessario, inoltre, la collaborazione internazionale: l'Italia partecipa attivamente alla cooperazione internazionale per combattere le frodi finanziarie transnazionali. Attraverso accordi e trattati bilaterali e multilaterali, lo Stato lavora con altri Paesi e con organizzazioni internazionali come Europol, Interpol e l'Ufficio europeo per la lotta antifrode (OLAF) per lo scambio di informazioni, per coordinare indagini e perseguire i responsabili di truffe finanziarie che operano a livello internazionale (Commissione europea, 2011). I programmi di formazione e sensibilizzazione attraverso i quali le istituzioni statali, in collaborazione con organizzazioni non governative ed enti di ricerca, promuovono programmi di formazione e sensibilizzazione sul tema delle truffe finanziarie costituiscono un'altra importante manovra da parte dello Stato per prevenire le truffe. Questi programmi sono rivolti a tutti i cittadini: anziani, giovani, imprenditori e operatori finanziari, al fine di aumentare la consapevolezza sui rischi e fornire strumenti pratici per proteggersi dalle frodi, inoltre possono includere spot televisivi, pubblicità online, brochure informative e incontri pubblici (Agenzia per la Coesione Territoriale, n.d.; Polizia di Stato, n.d.-a). Il monitoraggio e la segnalazione rappresentano azioni con le quali le autorità competenti

controllano costantemente le attività finanziarie e i comportamenti sospetti, e incoraggiano i cittadini a segnalare eventuali casi di frode. Inoltre, linee guida e procedure apposite per la segnalazione di attività fraudolente, consentono alle autorità di intervenire tempestivamente e adottare misure appropriate (Australian Competition & Consumer Commission., 2002; CONSOB, n.d.-c, n.d.-b). L'Italia ha investito anche nella tecnologia e nella sicurezza informatica per proteggere i cittadini dalle truffe online e dai furti di identità, implementando i sistemi di autenticazione a due fattori, promuovendo software antivirus e sensibilizzando circa i rischi della navigazione non sicura su Internet (Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale - ACN, n.d.; Comastri Marco, 2024). Queste manovre da parte dello Stato testimoniano l'impegno del nostro Paese nel contrastare le truffe finanziarie e proteggere i cittadini dalla criminalità organizzata. Tuttavia, è essenziale mantenere un approccio proattivo e continuare a migliorare le strategie di prevenzione e contrasto delle frodi finanziarie per adattarsi alle nuove minacce e alle evoluzioni del contesto socioeconomico.

1.2 Organizzazioni Antitruffa

Le organizzazioni italiane antitruffa svolgono un ruolo cruciale nella protezione dei cittadini e nella difesa dell'integrità del sistema economico e finanziario del Paese. Queste organizzazioni hanno diversi compiti e responsabilità, illustrate altresì in alcuni dei precedenti paragrafi: le organizzazioni antitruffa si impegnano attivamente nella sensibilizzazione dei cittadini sui rischi legati alle truffe e alle frodi, organizzano campagne informative, eventi educativi e forniscono materiale informativo per aiutare le persone a riconoscere ed evitare situazioni ingannevoli (Ministero dell'Interno, n.d.-b). Svolgono indagini approfondite sui casi utilizzando risorse investigative e manovre legali per identificare i responsabili e perseguirli penalmente. Questo include la raccolta di prove, l'analisi di documenti finanziari e la collaborazione con altre agenzie di sicurezza e giustizia. A questo proposito risulta importante ricordare che le organizzazioni antitruffa monitorano costantemente le attività sospette e gli schemi fraudolenti, sia online che offline. Utilizzano sistemi di sorveglianza e analisi dei dati per individuare tendenze e modelli di comportamento fraudolento, al fine di intervenire tempestivamente e prevenire danni ai cittadini e alle istituzioni (Affari Europei, 2016). Offrono poi supporto legale e consulenza alle vittime di truffe, guidandole attraverso le procedure legali e fornendo loro informazioni su come difendersi e proteggere i propri diritti. Possono anche collaborare con altri enti sociali e di sostegno per offrire assistenza psicologica e finanziaria. Le organizzazioni antitruffa collaborano attivamente con le autorità pubbliche, come la polizia

e le autorità giudiziarie, per coordinare gli sforzi di contrasto alla criminalità finanziaria. Questa collaborazione facilita lo scambio di informazioni e la realizzazione di azioni sinergiche per contrastare le truffe. Complessivamente, dunque, il ruolo delle organizzazioni italiane antitruffa è essenziale per garantire un ambiente economico e finanziario sicuro e trasparente, proteggendo i cittadini dagli inganni e contribuendo alla salvaguardia dell'integrità del sistema finanziario nazionale (Ministero delle Imprese e del Made in Italy, n.d.-b). Tra queste, spiccano l'Associazione Nazionale Tutela Consumatori e Ambiente (ANTICA), impegnata nella difesa dei diritti dei consumatori attraverso diverse attività, tra cui la sensibilizzazione dell'opinione pubblica sui rischi legati alle truffe, la promozione di campagne informative e l'assistenza legale ai consumatori vittime di frodi o pratiche commerciali scorrette. La Confederazione Nazionale dell'Artigianato (CNA), la quale svolge un ruolo significativo nel settore antitruffa, lavora per tutelare gli artigiani e contrastare le frodi nel mondo imprenditoriale fornendo consulenza legale, informazioni sulle normative e promuovendo l'adozione di pratiche commerciali etiche. Inoltre, l'Agenzia Nazionale per l'Amministrazione e la Destinazione dei Beni Sequestrati e Confiscati alla Criminalità Organizzata (ANBSC) si occupa di gestire i beni confiscati alla criminalità organizzata, contribuendo così a privare i truffatori dei proventi delle loro attività illecite e utilizzando quest'ultimi per finanziare progetti sociali e di prevenzione della criminalità (Ministero dell'Interno, n.d.-a). L'agenzia lavora in collaborazione con le forze dell'ordine per individuare e confiscare beni ottenuti illegalmente attraverso attività fraudolente. La Guardia di Finanza, attraverso il suo Servizio Antifrode, monitora e indaga su attività finanziarie sospette, contrastando il riciclaggio di denaro e altre forme di frode finanziaria. Analogamente, la Polizia di Stato dispone di un Reparto Antitruffa specializzato nella prevenzione e nell'individuazione di truffe di vario genere, inclusi reati finanziari, truffe online, frodi assicurative e molto altro, proteggendo i cittadini dai rischi derivanti da pratiche ingannevoli e illegali. Questo reparto, infatti, monitora le attività sospette, raccoglie prove, effettua arresti e lavora anch'esso per educare rispetto ai rischi legati alle truffe e alle modalità attraverso cui proteggersi (Ministero dell'Interno, n.d.-b). Grazie all'impegno di queste organizzazioni e dei loro operatori, viene garantita una maggiore sicurezza e protezione per i cittadini italiani, promuovendo un ambiente commerciale e finanziario più trasparente e affidabile.

2. LA VULNERABILITA' ALLE TRUFFE NELL'ANZIANITA'

2.1 Fattori di Rischio

Gli anziani risultano particolarmente vulnerabili ai tentativi di frode (Holtfreter et al., 2014) e allo stesso tempo la frode costituisce la forma più diffusa e dannosa di crimine che possono subire (Carcach et al., 2001). Poiché le truffe nei confronti degli anziani rappresentano un problema intricato che può includere al suo interno il deterioramento fisico legato all'età, le sfide cognitive, una riduzione dell'intelligenza emotiva, le peculiari sfide motivazionali, i cambiamenti circa le proprie aspettative, un approccio più completo potrebbe ampliare la ricerca in questo campo (Shao et al., 2019b). Gli effetti delle truffe, infatti, possono mostrarsi sconvolgenti sul piano psicologico, fisico ed economico degli anziani. Ogni anno, milioni di anziani incappano in truffe di vario genere, subendo perdite finanziarie impreviste e irreparabili (Federal Trade Commission, 2013) e sperimentando spesso gravi conseguenze sulla loro salute mentale e fisica, tra cui depressione, ansia, rabbia, vergogna, rimorso, sintomi di malessere fisico e spesso facendo ricorso a farmaci tranquillanti (Button et al., 2014; Ganzini et al., 1990). Con l'aumento dell'invecchiamento della popolazione, infatti, la questione delle frodi finanziarie sta diventando sempre più grave (Burnes et al., 2017b; Ross et al., 2014b). Diversi studiosi si sono impegnati a identificare i maggiori fattori di rischio demografici e individuali associati alle frodi nei confronti degli anziani, al fine di individuare con precisione coloro che risultano effettivamente più vulnerabili. Tra i principali fattori di rischio che sono stati individuati sono incluse: un'eccessiva propensione a fidarsi degli altri, una maggiore vulnerabilità psicologica, l'isolamento sociale, la propensione al rischio e il livello di information literacy, ossia l'abilità necessaria a riconoscere quale tipo di informazioni sono appropriate in un determinato contesto, come e dove ricavarle e infine come usarle. Tali elementi di rischio possono aumentare la vulnerabilità degli anziani alla frode influenzando i loro processi decisionali o alterando la loro regolazione delle emozioni e della motivazione. Un'identificazione più accurata di quei fattori impliciti alle frodi finanziarie potrebbe sicuramente costituire un punto di partenza fondamentale per individuare precocemente tali circostanze e sviluppare una teoria completa in tal senso (Shao et al., 2019c). Partendo da un'attenta analisi della compromissione cognitiva considerata insieme alla capacità finanziaria, già precedentemente esaminata da Pinsker e colleghi (2010) nel contesto dei fattori di rischio per la popolazione generale, discuteremo ora circa le varie tipologie di frodi rivolte agli anziani, esaminando come i fattori di rischio che abbiamo precedentemente identificato ed esaminato possano influenzare la loro vulnerabilità all'inganno finanziario. Le ricerche dimostrano che gli

anziani effettivamente si dimostrano essere più suscettibili all'inganno e allo sfruttamento finanziario rispetto agli adulti più giovani (Pinsker & McFarland, 2010). Dai risultati di alcuni studi emerge che il comportamento finanziario imprudente, per esempio, potrebbe accrescere il rischio di cadere vittima di frodi, poiché gli individui maggiormente inclini al rischio tendono a mettere in atto comportamenti impulsivi (Group, 2006; Holtfreter et al., 2006; Pak & Shadel, 2007). Queste ricerche dimostrano infatti che la percezione del rischio è in grado di influenzare in larga misura la valutazione di circostanze potenzialmente ingannevoli, in particolare una ridotta percezione del rischio potrebbe aumentare la probabilità che il consumatore si interessi a materiale pubblicitario ingannevole, che ascolti le ambigue proposte d'acquisto (Group, 2006), e che infine acquisti i prodotti (Penz & Kirchler, 2017; Schoepfer & Piquero, 2009b). Inoltre, sempre nel contesto di comportamenti finanziari imprudenti, le vittime di truffe telefoniche mostrano un atteggiamento verso gli investimenti simile a quello dei giocatori d'azzardo, preferendo affidarsi alla fortuna e investendo maggiori somme nella speranza di recuperare eventuali perdite (E. A. Gross, 1999). È sempre più evidente che gli anziani manifestano una minore reattività negativa rispetto alle perdite previste (Samanez-Larkin et al., 2007), il che li potrebbe indurre a compiere scelte finanziarie più rischiose e, di conseguenza, decisioni poco adeguate e prudenti (DENBURG et al., 2007a; Samanez-Larkin et al., 2007). I cambiamenti legati all'età, dunque, aumenterebbero la probabilità degli anziani di cadere vittime di truffe a causa di una loro ridotta percezione delle perdite prevedibili. Questa maggiore vulnerabilità, come già precedentemente chiarito, può essere attribuita a diversi fattori, tra cui cambiamenti legati all'età nelle capacità cognitive, fisiche e sociali (Choi et al., 1999; Kurrle et al., 1992; R. G. Smith, 2000). Ad esempio, i cambiamenti significativi nella cognizione dovuti alla demenza senile possono sollevare importanti interrogativi clinici riguardo ad alcune forme di vulnerabilità come quella allo sfruttamento finanziario. Gli anziani, inoltre, possono risultare particolarmente vulnerabili alle frodi a causa di una limitata consapevolezza riguardo alle truffe, spesso determinata da un basso livello di alfabetizzazione finanziaria e dalla difficoltà di discernere informazioni cruciali (Boyle et al., 2013; Gamble et al., 2014; Shao et al., 2019b). L'abuso finanziario e le frodi finanziarie nei confronti degli anziani sono due forme di sfruttamento finanziario spesso confuse dagli studi che in letteratura si dedicano a studiare questa tipologia di abuso sugli anziani (Jackson, 2015). Questa vulnerabilità potrebbe essere attribuita alla carenza di conoscenze finanziarie poiché le frodi ai danni del consumatore di solito non richiedono conoscenze complesse per essere identificate (DaDalt, 2016; Lusardi & Mitchell, 2011). Studi precedenti infatti hanno concordemente rilevato che gli anziani presentano un livello di alfabetizzazione finanziaria più basso rispetto ad altre fasce di età

(Lusardi & Mitchell, 2011; LUSARDI & MITCHELL, 2011), pur mantenendo notevole fiducia nelle proprie capacità finanziarie (Lusardi, 2012), la quale si è dimostrata non diminuire con l'avanzare dell'età (Finke et al., 2017). Possiamo dunque asserire, dati i precedenti studi esaminati, che la carenza di alfabetizzazione finanziaria può ostacolare la capacità degli anziani di individuare i segnali di allarme associati alle frodi (Shao et al., 2019b). Un altro fattore rilevante da considerare nel momento in cui vogliamo analizzare e valutare i rischi in grado di aumentare la vulnerabilità agli inganni nelle persone anziane, sono i pregiudizi legati all'età nell'elaborazione del volto. L'età supposta del volto di un individuo può giocare un ruolo predominante nell'elaborazione delle informazioni facciali sia negli anziani che nei più giovani (Ebner et al., 2011). Gli studiosi hanno spesso utilizzato il modello dell'identità sociale in group/out group (Sporer, 2001) per interpretare tali pregiudizi legati all'età nell'elaborazione del volto (Ebner, 2008; Rhodes & Anastasi, 2012; Slessor et al., 2010). Secondo questo modello, le persone tendono a considerare i loro coetanei come parte del loro gruppo, mentre individui di altre fasce d'età sono percepiti come membri di un gruppo esterno, ciò sembra influire considerevolmente sull'approccio mentale nell'analizzare i volti. Questo approccio sembra migliorare la capacità di interpretare i segnali facciali delle persone della stessa età. Tuttavia, invece di essere più abili nel rilevare l'inganno tra persone della stessa età, le persone potrebbero invece mostrare una maggiore propensione a fidarsi dei loro coetanei, risultando così più a rischio di essere da loro ingannati (Slessor et al., 2014). Questo comportamento potrebbe spiegare il motivo per cui sia i giovani che gli anziani tendono a preferire investimenti finanziari tra individui della loro stessa fascia d'età (Holm & Nystedt, 2005). Nel contesto dell'individuazione dell'inganno attraverso i segnali facciali, alcuni ricercatori hanno focalizzato l'attenzione sulla capacità di riconoscere le macro e micro-espressioni come mezzo per individuare l'inganno (He et al., 2020). Si è osservato che la capacità degli anziani di interpretare le emozioni altrui tende a diminuire con l'avanzare dell'età, andando ad influire negativamente sulle loro prestazioni nell'individuare l'inganno. Questo declino legato all'età nel rilevamento dell'inganno potrebbe dunque essere attribuibile a una ridotta capacità di riconoscere le espressioni emotive (Stanley & Blanchard-Fields, 2008). Le espressioni emotive costituiscono canali comportamentali non verbali cruciali per comunicare i propri stati emotivi interiori, e si distinguono in macro-espressioni e micro-espressioni (Wu et al., 2010). Queste ultime, più sottili e difficili da percepire, sono particolarmente rilevanti nell'ambito dell'inganno poiché non possono essere controllate volontariamente. L'emergere di queste microespressioni è il risultato di intense esperienze emotive interne che si riflettono sul volto (Ekman, 2009; Frank & Svetieva, 2015). Tuttavia, lo studio condotto sul presente tema non ha evidenziato una

correlazione significativa tra il riconoscimento delle microespressioni e la capacità di individuare l'inganno. Al contrario, i suoi risultati hanno mostrato che la capacità degli anziani di riconoscere le macro-espressioni della paura era positivamente correlata alla loro abilità nell'identificare l'inganno. In conclusione, sebbene alcuni studi abbiano suggerito che gli anziani possano essere meno abili nel rilevare l'inganno rispetto agli adulti più giovani, soprattutto in determinate condizioni (Council, 2003; Rabiner, Brown, et al., 2004; Rabiner, O'Keefe, et al., 2004; Wilber & Reynolds, 1996), ciò non implica che l'età avanzata di per sé comporti una predisposizione all'inganno. Tuttavia, l'incapacità di individuare l'inganno può aumentare il rischio di cadere vittima di truffe finanziarie, per questo motivo risulta importante esaminare più approfonditamente come il declino cognitivo e altri fattori di rischio possano influenzare la vulnerabilità degli anziani allo sfruttamento finanziario e come queste conoscenze possano essere utilizzate per sviluppare strategie di prevenzione più efficaci. A tal proposito Pinsker e McFarland (2010) hanno sviluppato un ampio modello clinico, noto come vulnerabilità sociale, per comprendere, interpretare e orientare la valutazione di quegli anziani che potrebbero risultare maggiormente vulnerabili.

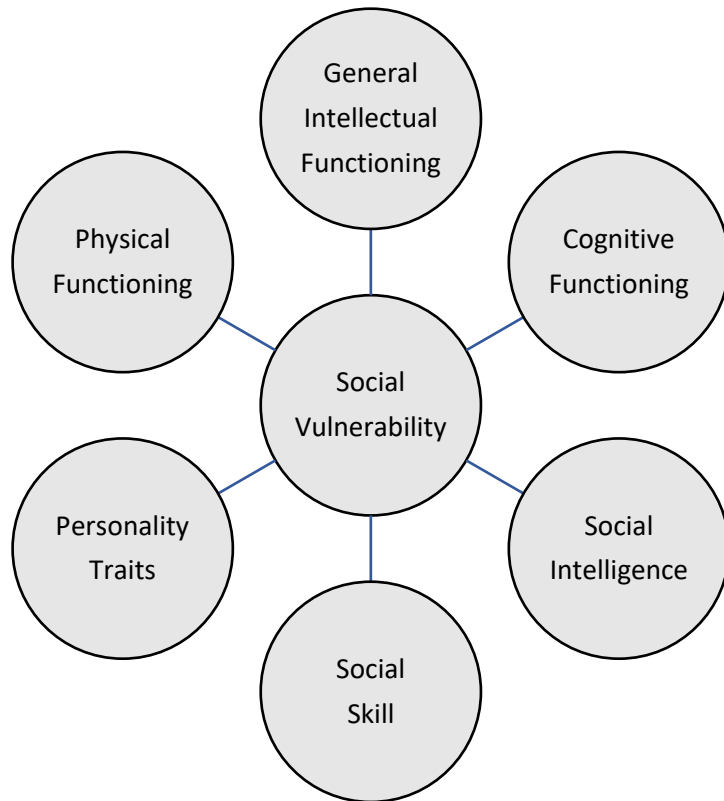
2.1.1 Vulnerabilità Sociale

Il modello elaborato da Pinsker e McFarland (2010) è stato adattato anche da precedenti studi condotti da Greenspan, Loughlin e Black (2001), che hanno introdotto un modello simile per spiegare la vulnerabilità sociale tra adulti più giovani con disturbi dello sviluppo. Gli autori del modello considerano di rilevante importanza i concetti di credulità e ingenuità nel momento in cui studiano la vulnerabilità sociale. La credulità indica la propensione a credere in affermazioni non provate o poco verificabili, mentre l'ingenuità si riferisce alla suscettibilità a essere ingannati o manipolati ripetutamente, nonostante segnali di allarme evidenti (Greenspan, 2005; Greenspan et al., 2001). Secondo questo modello, alcuni fattori di competenza personale, che saranno descritti in seguito, potrebbero interagire con influenze ambientali per favorire o proteggere gli anziani dalla suscettibilità alle truffe. In breve, sotto l'influenza di certe condizioni ambientali, l'uso efficace di queste competenze personali potrebbe prevenire gli esiti particolarmente negativi dello sfruttamento. Entrambi i modelli pongono al centro i vari aspetti delle competenze personali, come l'intelligenza, il funzionamento cognitivo, le abilità sociali, i tratti di personalità e il funzionamento fisico, i quali si presume possano contribuire a identificare il rischio e fungere da scudo per proteggersi dagli inganni. In particolare, la ricerca presente in letteratura (Jacoby, 1999; Jacoby & Rhodes, 2006) ha rilevato che gli anziani,

rispetto ai giovani adulti, mostrano una maggiore suscettibilità agli effetti della disinformazione e alla formazione di falsi ricordi, inoltre tendono a credere più facilmente a informazioni false quando non riescono a ricordarle correttamente (Jacoby, 1999). Gli anziani, inoltre, rispetto agli adulti più giovani, tendono ad avere una percezione soggettiva della memoria, espressa attraverso giudizi di fiducia, meno allineata dunque al loro effettivo grado di accuratezza. Questo implica che, nel caso in cui le informazioni risultano fuorvianti, gli anziani sono più inclini ad accettare e considerare suggerimenti falsi rispetto agli adulti più giovani, aumentando così la loro vulnerabilità all'inganno e allo sfruttamento (Pinsker & McFarland, 2010). In un altro studio condotto da Stanley e Blanchard-Fields (2008), è stato esaminato come il modo in cui le informazioni vengono presentate possa influenzare la capacità di individuare l'inganno in individui giovani e anziani. Durante lo studio sono state mostrate una serie di interviste in tre modalità: visiva, audio o audiovisiva, in seguito ai partecipanti è stato chiesto di valutare se un l'intervistato stesse mentendo o stesse dicendo la verità. Non sono state osservate differenze legate all'età nella capacità di individuare l'inganno nella condizione uditiva. Tuttavia, gli anziani hanno dimostrato una minore abilità rispetto ai giovani nel rilevare l'inganno quando era coinvolta una componente visiva. Gli autori hanno attribuito questa ridotta capacità del gruppo anziano nelle condizioni visive e audiovisive ai declini legati all'età nella capacità di riconoscere le espressioni facciali emotive, come la paura e la colpa. Tuttavia, Bond, Thompson e Malloy (2005) nel loro studio non hanno osservato simili risultati riguardo alle abilità di individuare l'inganno nella popolazione anziana. In sintesi, questi studi suggeriscono che, nel contesto dell'invecchiamento sano, gli anziani potrebbero essere meno abili nel rilevare l'inganno e, di conseguenza, potenzialmente più esposti allo sfruttamento rispetto agli adulti più giovani, ma solo in determinate circostanze. Tuttavia, in letteratura l'impatto che il declino cognitivo può avere sulla capacità di individuare l'inganno negli anziani e la misura in cui altri deficit nelle competenze personali possano contribuire alla vulnerabilità rimangono questioni ampiamente inesplorate. La ricerca di Pinsker e McFarland (2010) si propone di affrontare tale questione. Effettivamente alcuni fattori precedentemente non esplorati in letteratura potrebbero avere un impatto significativo sulla propensione di un individuo a essere ingannato e sfruttato in età adulta. In *Figura 1*, la tabella rappresentativa del modello (Pinsker & McFarland, 2010). Secondo il modello clinico per gli anziani proposto da Pinsker e McFarland (2010), carenze in uno o più dei domini di competenza personale potrebbero contribuire a una maggiore vulnerabilità sociale negli anziani. Ad esempio, con l'avanzare dell'età, si osserva una diminuzione della Teoria della Mente (ToM). Gli anziani incontrano maggiori difficoltà nel comprendere gli stati mentali e le intenzioni degli altri, nell'interpretare errori soprattutto a

livello cognitivo, nell'affrontare situazioni sociali complesse come l'inganno e i malintesi, nell'interpretare le intenzioni comunicative, come ad esempio comprendere l'ironia, e mostrano una minore propensione ad attribuire spontaneamente stati mentali a stimoli neutri. Inoltre, la

Figura 1. Modello di Pinsky & McFarland (2010)



ricerca riguardo alle basi biologiche della vulnerabilità alle truffe negli anziani e della sua interdipendenza con fattori sociali, fisiologici e contestuali è cruciale per comprendere appieno il fenomeno della vulnerabilità sociale. I risultati (Castle et al., 2012b; Spreng et al., 2017) suggeriscono che le alterazioni cerebrali associate all'aver subito frodi finanziarie possano influenzare la capacità degli anziani di valutare situazioni complesse, aumentando così la loro suscettibilità agli inganni.

Infatti, la corteccia prefrontale mediale è risultata essere coinvolta nella comprensione di quelle informazioni che giungono nel momento in cui qualcuno sta provando ad ingannarci, ad esempio nel giudizio di affidabilità o nella percezione della pubblicità ingannevole (Asp et al., 2012b; DENBURG et al., 2007b). Alcuni studi hanno evidenziato inoltre, come possibile contributo alla vulnerabilità alle truffe, che gli anziani mostrano un'attivazione ridotta dell'insula anteriore rispetto ai giovani di fronte a facce non affidabili (Castle et al., 2012b), allo stesso modo, dallo studio di individui con lesioni nella corteccia prefrontale ventromediale hanno evidenziato il coinvolgimento di questa area cerebrale nel processo di valutazione della veridicità, dimostrando come gli individui sani fossero meno creduloni di fronte a pubblicità ingannevoli (Asp et al., 2012b). Questa reciprocità tra aspetti biologici e sociali evidenzia la necessità di una ricerca interdisciplinare che consideri i fattori individuali, ma anche il contesto sociale in cui sono inseriti gli anziani. Solo analizzando attentamente questi fattori possiamo sviluppare strategie efficaci per proteggere gli anziani e ridurre la loro vulnerabilità sociale.

2.1.2 Salute Fisica, Mentale e Risorse Cognitive

Diversi studiosi attribuiscono il declino cognitivo legato all'invecchiamento (James et al., 2014b) e la presenza di lievi disfunzioni cognitive (Mild Cognitive Impairment) (Han et al., 2015a), all'alto tasso di frodi tra gli anziani, poiché il processo decisionale richiesto per riconoscere ed evitare le attività fraudolente richiede funzioni cognitive complesse e avanzate che possono diminuire significativamente con l'età (Burnes et al., 2017c; Scheibe et al., 2014). La ricerca sull'invecchiamento ha dimostrato che il declino cognitivo è una conseguenza naturale dell'avanzare dell'età che comporta deficit nella memoria di lavoro, nella velocità di elaborazione, nel ragionamento astratto, nel processo decisionale, nell'inibizione della risposta, nella comprensione, nella risoluzione dei problemi e nelle abilità aritmetiche/finanziarie (Shao et al., 2019c). I deficit in queste capacità, spesso incluse nella definizione di intelligenza fluida, compromettono la capacità degli anziani di muoversi efficacemente all'interno delle loro realtà quotidiane, poiché molte di queste funzioni cognitive sono essenziali per comprendere e valutare appieno le informazioni che giungono dall'esterno (John & Cole, 1986; Moschis, 1994). Inoltre, la memoria di lavoro degli anziani tende a diminuire con l'età, questo calo li porta di conseguenza a ricercare meno informazioni rispetto ai giovani adulti (Mather, 2006; Yoon et al., 2009) e a fare affidamento su euristiche o strategie decisionali più semplici (Mata et al., 2010a), rendendoli potenzialmente più suscettibili a pratiche di vendita ingannevoli. Vi sono evidenze, inoltre, che attestano come i lievi deficit cognitivi, come il deterioramento cognitivo lieve o la demenza, siano associati a compromesse decisioni finanziarie (Marson et al., 2000b) e possano aumentare il rischio di cadere vittima di frodi finanziarie (Cohen, 2008; Han et al., 2015b; Tueth, 2000). Le capacità decisionali finanziarie rappresentano uno dei primi aspetti ad essere compromesso dal declino cognitivo, di conseguenza, la valutazione dell'incapacità finanziaria, data posteriormente a casi di sfruttamento finanziario, risulta fondamentale (Shao et al., 2019c). In particolare, secondo la Teoria dei Due Processi (Epstein, 1994a; Kahneman, 2003a), quando si utilizza in modo scorretto il sistema esperienziale senza integrarlo con quello analitico, si rischia di incorrere in gravi errori decisionali. Gli anziani, tuttavia, mostrano una maggiore difficoltà in compiti decisionali che richiedono un maggiore coinvolgimento del sistema analitico. In altre parole, nel processo decisionale, gli anziani tendono a fare affidamento principalmente sul processo intuitivo ed esperienziale per compensare eventuali declini nelle capacità di ragionamento analitico. Tuttavia, concentrandosi sulla metadecisione, cioè la consapevolezza e la comprensione del proprio processo decisionale, è possibile potenziare l'utilizzo del sistema analitico (Rosi, Vecchi, et al., 2019). Affrontando

con sforzo maggiore una decisione complessa, valutando attentamente le opzioni disponibili e riflettendo attivamente sulla strategia decisionale più appropriata per la situazione, si tenderà a favorire l'impiego del sistema analitico rispetto a quello esperienziale. Quando si affronta il tema delle capacità decisionali, è essenziale considerare anche la "numeracy", un concetto che va oltre le competenze di base nel calcolo, poiché riguarda la capacità di comprendere i numeri. Questo influenza non solo la capacità di un individuo di gestire calcoli, ma anche il suo coinvolgimento, la comprensione e l'utilizzo delle informazioni numeriche nel processo decisionale (Rosi, Vecchi, et al., 2019). Ne consegue che molto probabilmente le persone con elevate competenze di numeracy risultano essere meno suscettibili alle frodi finanziarie proprio per la loro maggiore familiarità con il processo decisionale analitico. Esaminando il ruolo delle capacità intellettuali nell'ambito della vulnerabilità sociale, invece, il declino nel funzionamento intellettuale generale, misurato attraverso test standardizzati come la Scala di Intelligenza per Adulti di Wechsler (Wechsler, 1997) risulta uno degli aspetti cruciali capace di influenzare il grado di vulnerabilità sociale negli anziani, specialmente in casi di compromissione cognitiva (Pinsker & McFarland, 2010). Ad esempio, una riduzione delle capacità di ragionamento verbale potrebbe compromettere la comprensione delle informazioni ricevute e ridurre la possibilità di sfruttare la capacità verbale per evitare situazioni manipolative. Allo stesso modo, deficit nel ragionamento non verbale e spaziale potrebbero influenzare altre abilità importanti per evitare l'inganno, come la comprensione di documenti finanziari, la compilazione di assegni e l'utilizzo di sportelli bancomat (Tversky, 2005). Questo suggerisce che i deficit nell'intelligenza verbale e non verbale potrebbero aumentare il rischio di sfruttamento. Pertanto, la valutazione clinica del quoziente intellettivo (QI) potrebbe fornire informazioni utili nel momento in cui si considerano questioni connesse alla vulnerabilità sociale. Un altro aspetto fondamentale, distinto dall'QI, riguarda le funzioni esecutive, le quali rappresentano processi cognitivi di alto livello che guidano i comportamenti orientati agli obiettivi (Lezak, 1995), tra cui la memoria di lavoro, l'inibizione, la flessibilità cognitiva, la pianificazione, la risoluzione dei problemi, la gestione dell'attenzione e l'autocontrollo (Miller & Cummings, 2007; T. Stuss & Benson, 1986). Pertanto, la presenza di compromissioni nella memoria o nelle funzioni esecutive potrebbe essere un segno di vulnerabilità sociale, in grado di rendere questi aspetti essenziali per le valutazioni cliniche. Nella prospettiva della vulnerabilità sociale delineata da Greenspan e colleghi (2001) carenze nel campo delle abilità sociali potrebbero altresì favorire lo sfruttamento. In particolare, per gli adulti più giovani, esiste una distinzione tra processi cognitivi non osservabili del ragionamento sociale e della percezione (intelligenza sociale) e comportamenti sociali osservabili (abilità sociali), inoltre si ritiene che entrambi gli aspetti, in

modi differenti, possano contribuire a evitare lo sfruttamento. Diversi studiosi hanno spiegato come una buona capacità di intraprendere e mantenere relazioni interpersonali non dipenda esclusivamente dall'intelligenza accademica, misurata tramite il test del QI, ma anche dall'intelligenza sociale (Gardner, 1993; Greenspan & Driscoll, 1997; Marlowe, 1986; Sevdalis et al., 2007; Sternberg, 1985, 1988). Quest'ultima si riferisce alla capacità di comprendere informazioni interpersonali (Hess et al., 2005), motivazioni e intenzioni altrui. Tale abilità, nota anche come Teoria della Mente, permette di intuire e prevedere le risposte comportamentali degli altri, dimostrandosi in questo modo un aspetto cruciale e rilevante per evitare lo sfruttamento. (Baron-Cohen, 1989; Perner & Wimmer, 1985; Premack & Woodruff, 1978a). I deficit inerenti a questa abilità possono dunque compromettere la capacità di individuare scambi sociali potenzialmente dannosi (Stone et al., 2002) e intenzioni fraudolente. L'autoconsapevolezza, ossia la capacità di comprendere e riflettere sulle proprie esperienze mentali, risulta essere un ulteriore importante aspetto dell'intelligenza sociale, in grado di influire sulla capacità di evitare lo sfruttamento. Alcuni autori, infatti, sostengono che prima di riuscire a comprendere i pensieri e le intenzioni degli altri (ToM) è fondamentale essere consapevoli delle proprie esperienze mentali (Gallup et al., 2003; Gallup Jr, 1998; A. K. Johnson et al., 2005; Keenan et al., 2003). Pertanto, si può affermare che le abilità di Teoria della Mente discendono dal grado in cui un individuo è autoconsapevole. Sebbene in letteratura sia presente un esiguo numero di studi riguardo a questi aspetti dell'intelligenza sociale in relazione allo sfruttamento, è possibile ipotizzare che, oltre al QI, l'intelligenza sociale possa svolgere un importante ruolo nel rilevare ed evitare situazioni di sfruttamento sociale. Pertanto, la valutazione delle abilità di ToM e dell'autoconsapevolezza potrebbe far emergere specifici deficit nel ragionamento sociale in grado di compromettere la capacità di sfuggire agli inganni. Spostando l'attenzione sulle abilità sociali, invece, per diverse ragioni, carenze nell'intelligenza sociale e nelle competenze relazioni potrebbe rappresentare per molti un handicap nel fronteggiare le tattiche coercitive dei truffatori. Ad esempio, gli individui poco assertivi, che tendono dunque a compiacere gli altri, potrebbero trovarsi in difficoltà nell'interrompere un'interazione potenzialmente dannosa. Inoltre, possedere limitate abilità sociali potrebbe favorire l'isolamento e di conseguenza la propensione a conformarsi alle richieste di estranei manipolatori, come i venditori porta a porta, per compensare sentimenti di solitudine. Un ulteriore elemento fondamentale nel determinare la vulnerabilità sociale riguarda le caratteristiche di personalità. Diversi studiosi hanno proposto una tassonomia a cinque fattori della personalità, basata dunque su cinque dimensioni, quali l'apertura all'esperienza, l'estroversione, la coscienziosità, il nevroticismo e la gradevolezza (Goldberg, 1990, 1993;

Koole et al., 2001; McCrae & John, 1992). Tra questi la gradevolezza potrebbe avere un ruolo particolarmente significativo per quanto riguarda l'esposizione allo sfruttamento, infatti, precedenti studi hanno dimostrato come gli individui con un alto grado di gradevolezza siano generalmente più fiduciosi, cooperativi, tolleranti e inclini a cogliere i feedback (Koole et al., 2001), di conseguenza potrebbero essere anche più inclini a dimostrarsi accondiscendenti alle richieste degli altri e risultare in questo modo maggiormente esposti al rischio di sfruttamento. La componente finale del modello riguarda il funzionamento fisico e il suo impatto sulla vulnerabilità sociale. Le limitazioni sensoriali nell'udito e nella vista, comuni tra gli anziani, potrebbero comportare la perdita di segnali verbali e visivi cruciali in situazioni di sfruttamento (Greenspan et al., 2001), inoltre, l'invalidità fisica potrebbe ostacolare la capacità di svolgere compiti finanziari o di chiedere un'adeguata assistenza finanziaria, così da rendere estremamente difficile prendere decisioni informate in materia (Quinn & Tomita, 1997). Valutare clinicamente le limitazioni fisiche che potrebbero compromettere il funzionamento potrebbe quindi fornire informazioni rilevanti nella valutazione degli anziani maggiormente vulnerabili. In definitiva, deficit in uno o più dei domini di competenza personale sopracitati potrebbero contribuire ad una maggiore suscettibilità allo sfruttamento, sebbene in modi differenti. Pertanto, considerare la valutazione del funzionamento in ciascun dominio come parte di una valutazione clinica completa potrebbe offrire importanti informazioni circa i predittori individuali dello sfruttamento. Le ricerche condotte da Lichtenberg e colleghi (2016) hanno evidenziato che la vulnerabilità psicologica, intesa come una combinazione tra sintomi depressivi e insoddisfazione nei rapporti sociali, può esporre a nuovi tentativi di frode. Gli individui più vulnerabili, infatti, sarebbero soggetti a un rischio di essere truffati due volte maggiore. Questi studi evidenziano l'importanza di considerare la salute mentale nella valutazione della suscettibilità alle truffe. Inoltre, ricerche simili condotte da Lichtenberg et al. (2013) hanno confermato che gli anziani vulnerabili psicologicamente risulterebbero essere a rischio di essere vittime di inganni circa tre volte in più rispetto agli anziani senza vulnerabilità psicologica, sottolineando ulteriormente l'importanza di tale fattore nella comprensione della suscettibilità alla frode. La Lichtenberg Financial Decision Rating Scale (LFDRS) propone un nuovo approccio per esaminare la relazione tra la presa di decisioni finanziarie e lo sfruttamento finanziario. Questo strumento, infatti, a differenza del modello di Spreng e colleghi (2016) incentrato sull'interazione tra abilità cognitive e decisioni finanziarie nell'invecchiamento sano, include anche le vulnerabilità psicosociali, dimostrando come la vulnerabilità psicologica possa aumentare il rischio di essere vittime di frodi. La scala, dunque, integra la vulnerabilità psicologica nel campo delle esperienze e delle decisioni finanziarie (Lichtenberg et al., 2020),

ossia applica i sintomi clinici di ansia, depressione, solitudine e scarsa autoefficacia alla valutazione delle decisioni finanziarie. Il supporto empirico per questo modello si trova nella ricerca condotta da Lichtenberg e colleghi (2017), in grado di confermare l'importanza di considerare sia gli aspetti psicosociali che quelli decisionali per comprendere la suscettibilità allo sfruttamento finanziario all'interno delle comunità.

2.1.3 Fattori Emotivi-Motivazionali

Evitare le frodi o comportamenti ingannevoli richiede la capacità di gestire con successo complesse dinamiche sociali, spesso conflittuali (Spreng et al., 2016). Le teorie sulla regolazione delle emozioni e sulla motivazione forniscono un'ampia prospettiva di ricerca per spiegare il motivo per cui molti anziani risultano vulnerabili alle frodi (Shao et al., 2019c). Secondo la teoria della selezione socio-emotiva, con l'avanzare dell'età, le persone tendono a dare priorità a obiettivi sociali più significativi, coerentemente alla percezione di un tempo futuro limitato (Mather & Carstensen, 2005), dedicando dunque maggiore attenzione alle informazioni e alle notizie positive e rifuggendo le esperienze emotive negative. Questo fenomeno è noto come "effetto positivo" nell'invecchiamento (Carstensen, 2006; Mather & Carstensen, 2005). La ricerca infatti dimostra che gli anziani tendono a concentrarsi maggiormente su informazioni positive o neutre rispetto a quelle negative, e la loro memoria è più efficace nel ricordare stimoli emotivamente positivi (Mather & Carstensen, 2003). Per esempio, in situazioni di conflitto interpersonale gli anziani sperimentano emozioni negative in minor misura rispetto ai giovani adulti (Birditt et al., 2005; Charles & Carstensen, 2008). Per questi motivi gli anziani potrebbero risultare più suscettibili alle frodi finanziarie, potrebbero essere inclini infatti a ignorare segnali di avvertimento (informazioni negative) o a fidarsi delle promesse di guadagno facile (Carstensen & Mikels, 2005). Questa distorsione nella valutazione è comunemente conosciuta come "positivity bias", la quale può incrementare la suscettibilità degli anziani alle truffe, poiché sfruttata spesso dai truffatori per instaurare una connessione emotiva con le loro vittime. Inoltre, gli autori di queste truffe potrebbero sfruttare la preferenza degli anziani per le emozioni positive stabilendo con loro un legame emotivo positivo con lo scopo di influenzare le loro decisioni finanziarie (Kircanski et al., 2018b). Un elemento di grande rilevanza all'interno dei fattori emotivi-motivazionali è rappresentato dalla necessità di essere accettati socialmente, la desiderabilità sociale può giocare un ruolo significativo nei tentativi di truffe perpetrati ai danni degli anziani. Essa si riferisce al desiderio di essere accettate e ben viste dagli altri, proprio per questo i truffatori spesso sfruttano questo bisogno

fisiologico per manipolare le anziane vittime. Ad esempio, nel momento in cui un malfattore assume un atteggiamento amichevole, cerca di manipolare le emozioni e creare legami di fiducia, le vittime vengono indotte a percepirsi come socialmente integrate e ad abbassare a quel punto la guardia. In sintesi, la desiderabilità sociale a cui ambiscono maggiormente le persone anziane può essere sfruttata dai truffatori per imbrogliarle e ottenere ciò che vogliono. È importante che gli anziani per proteggersi dalle truffe siano consapevoli di queste tattiche fraudolente e adottino comportamenti prudenti, come consultare familiari o amici di fiducia prima di prendere decisioni finanziarie importanti o condividere informazioni personali.

2.1.4 Fattori Sociali

Come già accennato in precedenza, la truffa nei confronti degli anziani è influenzata da una serie di fattori che comprendono aspetti individuali, contestuali e sociali. Sebbene l'età avanzata non sia di per sé un fattore predisponente all'inganno, alcuni fattori correlati all'invecchiamento, come quelli fisici, cognitivi e sociali, possono aumentarne la vulnerabilità, mentre aspetti come l'amicalità e il funzionamento intellettuale generale, incluso il quoziente intellettuale, non sono in grado di spiegare una maggiore vulnerabilità sociale (Pinsker & McFarland, 2010). Greenspan, Loughlin e Black (2001) hanno elaborato un modello di vulnerabilità sociale che illustra come la suscettibilità alla frode finanziaria sia influenzata dall'interazione tra le capacità personali (intelligenza generale, competenze comunicative, condizione fisica e tratti di personalità/motivazione) e i fattori ambientali. Esso, tuttavia, è stato originariamente concepito per giovani adulti con disturbi dello sviluppo, solo successivamente, in altri studi, è stato adattato per essere applicato anche agli anziani. Infatti, basandosi sul lavoro di Greenspan et al. (2001), Pinsker e colleghi (2010) hanno sviluppato un modello di vulnerabilità sociale specifico per spiegare la frode finanziaria negli anziani, sottolineando, similmente a quello originale, l'importanza di fattori come la credulità e l'ingenuità. Tuttavia, va precisato che questo modello, sebbene fornisca una cornice teorica esaustiva, non affronta specificamente le frodi finanziarie e non tiene conto dell'influenza del contesto sociale esterno. La tendenza a fidarsi eccessivamente degli altri è stata identificata come uno dei principali fattori di vulnerabilità alle truffe negli anziani, infatti favorire la fiducia, l'affetto e la lealtà degli anziani rappresenta un metodo infallibile per truffarli e sfruttarli finanziariamente (Shao et al., 2019c). Diversi studi, come già precedentemente asserito, hanno dimostrato che gli anziani sono generalmente più inclini a fidarsi rispetto ai giovani (Kirchheimer, 2011; Li & Fung, 2013) e tendono a dare maggiore importanza a obiettivi emotivamente significativi (Lang & Carstensen, 2002). Proprio

questa loro inclinazione a fidarsi eccessivamente, soprattutto di persone sconosciute, potrebbe renderli più suscettibili a cadere vittima di frodi o truffe (Castle et al., 2012c; Greenspan et al., 2001). Inoltre, i livelli più elevati di fiducia degli anziani verso gli estranei potrebbero riflettere effettivi cambiamenti nella loro attività cerebrale. Studi di neuroimaging (Castle et al., 2012c) hanno rivelato differenze legate all'età nell'attivazione dell'insula anteriore, suggerendo che tali differenze nella funzione cerebrale possono contribuire alla vulnerabilità degli anziani agli inganni. Per di più, gli anziani con diagnosi di depressione, con la propensione a sperimentare scarsa soddisfazione nei rapporti sociali (Lichtenberg, 2016; Lichtenberg et al., 2013), con numerosi eventi di vita negativi alle spalle (Group, 2006) e/o in condizioni di isolamento sociale (Olivier et al., 2015) manifestano un forte bisogno psicologico di connettersi con gli altri, inclusi gli sconosciuti. Risulta evidente come questo li possa rendere più esposti e dunque maggiormente vulnerabili, l'isolamento sociale rappresenta infatti un fattore di rischio per la suscettibilità alla frode tra gli anziani poiché gli anziani che si trovano in una condizione di emarginazione possono essere indotti a cercare di stabilire contatti sociali (Lachs & Han, 2015). In particolare, alcuni studi hanno evidenziato che gli anziani che vivono in isolamento sociale sono più suscettibili a essere vittime di frodi telefoniche (Group, 2006) e che la solitudine rappresenta un significativo fattore di rischio soprattutto tra gli anziani (Alves & Wilson, 2008; Lee & Geistfeld, 1999). I truffatori, infatti, possono mostrarsi interessati a loro e coinvolgerli in quelle che agli anziani inizialmente possono sembrare "amicizie". Questo può avvenire nella realtà ma anche online, in quest'ultimo caso il truffatore cercherà di mantenere il contatto con la vittima tramite chat, messaggi o telefonate al fine di guadagnare la loro fiducia e coinvolgerli ulteriormente nelle loro frodi (Cohen, 2008). Gli anziani possono essere particolarmente vulnerabili a tali "agguati" poiché molte volte vivono da soli in seguito alla perdita del proprio coniuge. Questo, in molti casi, fa sì che siano alla costante ricerca di compagnia o di persone in grado di soddisfare i loro bisogni sociali (Shao et al., 2019c). Inoltre, la mancanza di un partner o di familiari stretti può rendere gli anziani che vivono da soli un bersaglio ancora più facile, poiché spesso non ricevono una supervisione adeguata da parte dei parenti.

2.2 Safeguarding Seniors: Il Ruolo Chiave del Caregiving

La famiglia e la rete di supporto sociale giocano un ruolo fondamentale nel caregiving e nella prevenzione delle truffe negli anziani, fornendo loro sostegno pratico, emotivo e informativo al fine di proteggerli e garantire il loro benessere generale (di Rovigo, n.d.). I caregiver possono educare gli anziani circa le potenziali minacce e tattiche utilizzate dai truffatori attraverso

l'apprendimento di strategie utili per riconoscere le truffe più comuni e per rispondere prontamente, chiedendo supporto e segnalando l'accaduto, alle richieste di dati sensibili o alle proposte finanziarie ingannevoli, rendendo in tal modo l'anziano più consapevole; possono inoltre monitorare da vicino le attività finanziarie e le interazioni sociali degli anziani per individuare possibili segnali di sfruttamento e offrire loro assistenza nella gestione delle comunicazioni, filtrando chiamate telefoniche indesiderate o e-mail sospette; è importante che gli anziani si sentano a proprio agio nel condividere con la propria famiglia o con la rete di supporto sociale eventuali preoccupazioni riguardo a possibili inganni subiti, la creazione di un ambiente aperto e di fiducia favorisce la comunicazione e permette di affrontare tempestivamente eventuali problemi; possono infine offrire sostegno emotivo agli anziani, riducendo così la loro suscettibilità alle truffe. Una solida rete di supporto sociale può anche offrire opportunità di partecipare ad attività sociali e di coinvolgimento comunitario, riducendo l'isolamento sociale e aumentando il benessere generale degli anziani. Spesso, infatti, il caregiver si trova in una posizione privilegiata che gli permette di cogliere i segnali di fragilità dell'anziano più facilmente e di conseguenza di poter lavorare su quegli aspetti che lo rendono vulnerabile. Questi campanelli d'allarme possono riguardare il declino cognitivo, l'isolamento sociale, problemi di salute mentale o fisica e una tendenza a fidarsi troppo delle persone. Il caregiver può quindi adottare misure preventive specifiche per mitigare questi rischi, per esempio, aiutando l'anziano a creare e a mantenere un'ampia rete di supporto sociale, coinvolgendo familiari, amici, vicini di casa e altri membri della comunità. Questa rete può costituire un sistema di controllo aggiuntivo per proteggere l'anziano dalle truffe, fornendo un ulteriore livello di sorveglianza e supporto emotivo. Inoltre, in casi di sospetto abuso finanziario, il caregiver può agire in veste di avvocato, segnalando alle autorità competenti, come le forze dell'ordine o gli uffici e i servizi di tutela dell'anzianità. Questo contributo è particolarmente importante per garantire la messa in atto di concrete e appropriate azioni al fine di proteggere l'anziano e perseguire penalmente i responsabili di eventuali raggiri. In conclusione, possiamo affermare come il caregiver svolga un ruolo multidimensionale e dinamico nel proteggere gli anziani dalle truffe, che va oltre il semplice monitoraggio finanziario. Attraverso il riconoscimento dei segnali di vulnerabilità, la creazione di reti di supporto, la formazione continua, la comunicazione aperta e l'advocacy presso le istituzioni, il caregiver può contribuire in modo significativo a garantire la sicurezza e il benessere degli anziani.

3. TOM E PROCESSI DECISIONALI NELL'INVECCHIAMENTO

3.1 Theory of Mind (TOM)

La Teoria della Mente (ToM) è un concetto ampiamente utilizzato in psicologia cognitiva e nelle neuroscienze per esplorare come gli individui comprendono e interpretano gli stati mentali, contribuendo così al miglioramento delle loro abilità sociali e relazionali. La ToM si riferisce, cioè, alla capacità di comprendere e attribuire stati mentali, come credenze, desideri e intenzioni, a sé stessi e agli altri. Quest'abilità, dunque, risulta di notevole importanza nel predire il comportamento degli altri in base alle loro intenzioni e ai loro stati mentali. Essa viene maggiormente studiata durante il periodo dello sviluppo infantile, poiché i bambini in quel periodo acquisiscono gradualmente la capacità di comprendere che le persone possono avere prospettive e conoscenze diverse dalle proprie. Questa capacità risulta cruciale per un normale e sano funzionamento delle interazioni sociali, poiché nel momento in cui si interpretano adeguatamente le azioni degli altri risulterà più facile rispondere in maniera opportuna. Tuttavia, la questione secondo cui anche i bambini possiedano o meno la Teoria della Mente è soggetta a varie interpretazioni. Secondo una prospettiva più ampia e oggettiva, sembrerebbe che i neonati siano in possesso di alcuni strati del subconscio in grado di renderli sensibili a circostanze nelle quali sono coinvolte le credenze. Tuttavia, facendo riferimento ad un'analisi più rigorosa e formulata in termini soggettivi, la questione diventa più sfumata e priva di una risposta unica e definitiva (Rakoczy, 2012). Attualmente i dati esistenti non forniscono una chiara risposta, lasciando questo terreno d'indagine aperto a diverse interpretazioni. Nel momento in cui si indaga un possibile legame tra Teoria della Mente e inganni bisogna tenere in considerazione che le abilità di ToM spesso includono una buona percezione delle intenzioni e delle emozioni altrui; dunque, una Teoria della Mente ben sviluppata è in grado di rendere le persone più abili nel riconoscere e affrontare situazioni potenzialmente ingannevoli. Al contrario, ridotte abilità di ToM potrebbero aumentare la vulnerabilità individuale a essere ingannati. La cognizione sociale, infatti, si fonda sull'abilità di cogliere e comprendere le intenzioni altrui e sulla categorizzazione, due processi intrinsecamente connessi che svolgono un ruolo ubiquitario nelle dinamiche quotidiane (Westra, 2019). Lo studio condotto da Westra (2019), infatti, all'interno del ruolo cruciale svolto dalle categorie, in particolare dalle attribuzioni dei tratti caratteriali nella previsione delle azioni altrui, individua la chiave per comprendere la relazione tra categorizzazione e lettura della mente. Secondo questo approccio, infatti, quando inseriamo un individuo all'interno di una precisa categoria, immediatamente gli attribuiamo un insieme di tratti caratteriali generici basati sulla sua percezione di appartenenza

a un gruppo sociale specifico, i quali a loro volta, molto probabilmente, condizionano le credenze che abbiamo riguardo a quell'individuo e le interpretazioni circa il suo comportamento. Al riguardo, la letteratura, considerando il tema da diverse prospettive, collabora a spiegare il legame tra la Teoria della Mente e le truffe: la ToM infatti sarebbe coinvolta nella capacità di riconoscere e comprendere gli stati mentali degli altri che, nel contesto delle truffe, si traduce nella capacità di individuare possibili circostanze rischiose, riconoscere le manipolazioni e comprendere quando qualcuno sta cercando di ingannarci (Zanetti MA, 2007); per giunta, alcune truffe agiscono prevalentemente sfruttando la carenza di abilità di Teoria della Mente, mirando di conseguenza a sfruttare le difficoltà nel comprendere le intenzioni degli altri (Norris et al., 2019); la manipolazione emotiva rappresenta un ulteriore elemento in grado di spiegare la relazione tra ToM e inganno dal momento in cui le truffe agiscono sulle emozioni e sulle aspettative delle persone e la Teoria della Mente è coinvolta nell'interpretazione e nella risposta alle emozioni degli altri. Proprio in virtù di questa relazione gli imbroglianti riescono nell'intento di manipolare le emozioni delle vittime per ottenere la loro fiducia e cooperazione (A. W. Wood, 2014); inoltre, giacché la ToM risulta fondamentale per comprendere la comunicazione verbale e non verbale, la delusione comunicativa ricopre altresì un ruolo di notevole importanza nel momento in cui vengono utilizzati abilmente segnali ingannevoli o ambiguità comunicative per indurre le persone in errore (Granhag & Hartwig, 2008); infine, sviluppate abilità di ToM risultano di estrema importanza se consideriamo il concetto di prevenzione, con riferimento a tutte quelle abilità di lettura della mente che potrebbero essere allenate in ottica di educare alla prevenzione. Le persone più consapevoli di potenziali intenzioni fraudolente effettivamente sono in grado di adottare una maggiore prudenza e vigilanza nei confronti delle situazioni sospette (Sipayung et al., 2023). Ritornando alla relazione tra categorizzazione e Teoria della Mente, è importante sottolineare che, alla luce di alcune divisioni disciplinari, sebbene questo aspetto sia centrale nel contesto delle truffe, non sia consueto esaminare il fenomeno della stereotipizzazione in relazione alla ToM: la Teoria della Mente solitamente trova collocazione all'interno del panorama della psicologia cognitiva e dello sviluppo mentre la stereotipizzazione risulta più frequentemente oggetto di studio nell'ambito della psicologia sociale (Westra, 2019). La neuroscienza sociale attenua questa distinzione riconoscendo tra questi due elementi la condivisione di substrati neurali sovrapposti (Amodio, 2014; Van Overwalle, 2009). Ancora più rilevante, tuttavia, nel momento in cui viene considerato il tema delle truffe, è il fatto che la stereotipizzazione e la lettura della mente risultano entrambe attività spontanee che si manifestano durante le interazioni sociali quotidiane. Studi condotti da autori quali Bargh et al.

(1996), Mason et al. (2006), Samson et al. (2010), e Schneider et al. (2012) attestano che durante le interazioni sociali, siamo in grado di recuperare in modo celere e spesso non consapevole delle informazioni circa l'appartenenza di un individuo ad una specifica categoria sociale, mentre al contempo monitoriamo le sfumature dei suoi stati mentali. Questa notevole abilità cognitiva può essere intesa come un'utile predisposizione in grado di agevolare il truffatore nel perseguire i suoi intenti, consentendogli di definire con precisione il profilo della potenziale vittima. In questo intricato scambio sociale, l'individuo è dunque in grado istantaneamente di classificare gli altri in gruppi sociali predefiniti in maniera quasi totalmente inconsapevole, dal punto di vista del truffatore, invece, questa capacità gli permette di definire con precisione, insieme alla posizione sociale della vittima, anche le dinamiche psicologiche sottostanti. La percezione della categoria sociale dell'altro, dunque, si intreccia in modo inscindibile con la costante osservazione dei suoi stati mentali, generando un quadro dettagliato che può essere sfruttato per scopi ingannevoli. Per concludere in poche parole, l'abilità di percepire e interpretare velocemente la categoria sociale e gli stati mentali di un individuo, risulta una potente arma nelle mani del truffatore, poiché questo gli consente di personalizzare le sue tattiche in base alle specifiche vulnerabilità psicologiche della vittima. Infatti, la comprensione dettagliata delle dinamiche interpersonali costituisce un elemento cruciale nel processo di manipolazione e inganno. In tale contesto, emerge chiaramente come la celerità nell'identificazione della categoria sociale e degli stati mentali dell'altro sia un elemento centrale nel raggiungimento degli obiettivi dell'ingannatore. In conclusione, si può affermare quindi che la complessa interazione tra Teoria della Mente e le modalità attraverso cui interagiamo con gli altri può rendere le persone più vulnerabili alle truffe. Gli imbrogliatori possono infatti approfittare anche delle seguenti dinamiche psicologiche per ottenere la fiducia delle vittime e ingannarle con maggiore efficacia: l'empatia selettiva, le illusioni di trasparenza, l'attribuzione erronea, l'eccesso di fiducia e l'influenza delle aspettative. L'empatia selettiva è un noto fenomeno generato dalla Teoria della Mente, nonché dalla capacità di comprendere le emozioni e gli stati mentali degli altri. Esso si verifica nel momento in cui siamo più inclini a provare empatia per coloro che percepiamo come simili a noi stessi o con cui ci identifichiamo (Suarez JD, n.d.), per questo motivo gli imbrogliatori possono sfruttare questo aspetto inducendo la vittima a farsi percepire come simili o familiari, creando con loro un legame emotivo che facilita l'inganno. La Teoria della Mente può portare inoltre a un'illusione di trasparenza, ossia alla tendenza a sovrastimare il grado in cui gli altri possono percepire i nostri stati mentali e le nostre intenzioni (Gollini S, 2022). Gli imbrogliatori possono approfittare di questa illusione inducendo la vittima a credere che le loro intenzioni sono chiare e trasparenti, quando in realtà

stanno nascondendo informazioni cruciali. L'attribuzione erronea riguardo agli stati mentali degli altri può rappresentare un'ulteriore possibile conseguenza delle abilità ToM, ad esempio attribuendo erroneamente intenzioni benevole a qualcuno che sta cercando di ingannarci (Heider F, 1958) e rendendo allo stesso tempo la vittima più suscettibile alle tattiche manipolatorie degli imbrogliatori. La Teoria della Mente contribuisce anche a un eccesso di fiducia, specialmente quando crediamo di essere in grado di comprendere le intenzioni degli altri. Questo eccesso di fiducia può portare le persone a ignorare segnali di avvertimento o a sottovalutare il rischio ed essere ingannati (Grattagliano I et al., 2021). Come ultima dinamica psicologica in grado di influenzare la percezione degli eventi si può far riferimento all'influenza delle aspettative: nel caso in cui ci aspettiamo che qualcuno sia onesto, potremmo essere meno inclini a rilevare segnali di truffa. Gli imbrogliatori sfruttano queste aspettative per manipolare le percezioni delle vittime (Taylor & Gollwitzer, 1995). Esaminando la Teoria della Mente nell'ambito dell'invecchiamento, numerosi studi suggeriscono che gli anziani possano avere più difficoltà rispetto ai giovani adulti nel rilevare situazioni ingannevoli (Calso et al., 2020). Pinsker e McFarland (2010) nel loro modello, presentato nella tabella precedente, riguardante la relazione tra fattori di competenza personale e vulnerabilità sociale negli anziani, considerano l'intelligenza sociale come uno dei fattori che potrebbe contribuire maggiormente alla vulnerabilità sociale negli anziani. L'intelligenza sociale, considerata come una competenza personale esterna nel modello, comprende la Teoria della Mente e la consapevolezza di sé. La ToM, come già precedentemente chiarito, è la capacità di comprendere e interpretare le informazioni interpersonali, consentendo di discernere le motivazioni e le intenzioni altrui per anticiparne il comportamento (Baron-Cohen, 1989; Perner & Wimmer, 1985; Premack & Woodruff, 1978b). Di conseguenza, i deficit nella ToM potrebbero compromettere la capacità di riconoscere scambi sociali potenzialmente dannosi, rappresentando di conseguenza un evidente svantaggio nell'individuare le intenzioni disoneste degli altri (Stone et al., 2002). La sottostante *Tabella 1*. offre una panoramica generale delle diverse componenti coinvolte nella Teoria della Mente, fondamentale per comprendere e interpretare il comportamento sociale e le interazioni umane.

Tabella 1. Componenti coinvolte nella Teoria della mente

Componente	Descrizione
1.Intenzioni	Comprendere le intenzioni degli altri, cioè ciò che vogliono ottenere o raggiungere attraverso le loro azioni.
2.Credenze	Capire le credenze degli altri, ovvero ciò che pensano o credono essere vero riguardo a determinate situazioni.
3.Emozioni	Riconoscere e interpretare le emozioni degli altri, comprendendo i loro stati emotivi e le reazioni ad essi.
4.Desideri	Considerare i desideri degli altri, ossia ciò che vogliono ottenere o realizzare nel loro ambiente.
5.Intenzionalità	Interpretare le azioni degli altri come intenzionali, riconoscendo che agiscono in base a un fine o scopo.

La Teoria della Mente, insieme al riconoscimento dell'inganno, è considerata una di quelle funzioni metacognitive (Levine et al., 2008b) che si deteriorano maggiormente con l'età, insieme alle funzioni cognitive esecutive, all'attivazione psicologica e all'autoregolazione comportamentale affettiva (D. T. Stuss, 2011b; D. T. Stuss & Alexander, 2007b). Queste quattro categorie di funzioni, afferenti ai lobi frontali, inevitabilmente subiscono importanti cambiamenti con l'avanzare dell'età, provocando un declino dei processi cognitivi che esse supportano (Denburg & Hedgcock, 2015b; Lamar & Resnick, 2004b; MacPherson et al., 2002b). Il riconoscimento dell'inganno, che comprende la capacità di interpretare situazioni sociali che coinvolgono trucchi, è cruciale nelle interazioni interpersonali quotidiane (Levine et al., 2008b) e influisce sull'autonomia, sull'autoefficacia e sulla fiducia delle persone. Poiché questa capacità è sostenuta dalle regioni frontali del cervello, lesioni in queste aree possono comprometterne il funzionamento, incluso il riconoscimento dell'inganno e la distinzione tra verità e bugie (Brüne & Brüne-Cohrs, 2006b; Rinaldi et al., 2002; Siegal et al., 1996). In particolare, l'intervento denominato "Ti Capisco" ha offerto un contributo significativo allo studio della Teoria della Mente e dei suoi mutamenti durante l'invecchiamento. Questo intervento si propone di favorire infatti la comprensione della ToM negli anziani, poiché numerose ricerche indicano un progressivo declino della ToM a partire dai 60/65 anni, legato in parte alle difficoltà nel funzionamento cognitivo generale. Il presente programma di intervento si concentra sulle difficoltà degli anziani nell'interpretare le gaffe, soprattutto sul piano cognitivo (Bottiroli et al., 2016b), sulla comprensione di situazioni sociali complesse come possono dimostrarsi le circostanze ingannevoli (Castelli et al., 2010; Cavallini et al., 2013; Rakoczy et al., 2012b), sulla ridotta attribuzione spontanea di stati mentali a stimoli neutri (Cavallini et al., 2019) e sull'interpretazione delle intenzioni comunicative dell'interlocutore,

come ad esempio l'interpretazione dell'ironia (Uekermann et al., 2007). È proprio per queste ragioni che il declino nelle capacità sociali è in parte attribuibile alla diminuzione delle abilità socio-cognitive (Bailey et al., 2008). L'uso spontaneo della ToM, infatti, è correlato a relazioni sociali più soddisfacenti e amicizie più solide (Lecce et al., 2019), le quali potrebbero così contribuire a un incremento della soddisfazione comunicativa e della qualità delle relazioni sociali (Blanke et al., 2016). Il sopracitato programma di training socio-cognitivo per anziani si propone dunque di potenziare le loro abilità socio-cognitive, contribuendo così a un miglioramento del loro funzionamento sociale. In generale, risulta essere una forma di stimolazione socio-cognitiva rivolta agli anziani con buona salute cognitiva e autonomi nelle faccende quotidiane, ma è altresì rivolta a chi risiede in strutture sanitarie o residenziali. Questo programma consiste in esercizi pratici svolti in gruppo sotto la guida di un trainer. I principi fondamentali su cui si basa l'intervento includono: un approccio conversazionale che favorisce le discussioni di gruppo e l'uso di un linguaggio psicologico, un approccio orientato all'apprendimento degli anziani con feedback correttivi ed esplicativi che mirano alla generalizzazione delle abilità acquisite alla vita quotidiana, un approccio metacognitivo che incoraggia l'analisi delle attività cognitive e infine una serie di direttive che promuovono la pratica, l'attenzione, la sequenzialità e il raggiungimento degli obiettivi. Tali principi giocano un ruolo cruciale nella promozione della Teoria della Mente, ad esempio attraverso conversazioni riguardo gli stati mentali in grado di promuovere il riconoscimento, la denominazione e la discussione di pensieri, emozioni e desideri. La conversazione facilita il confronto e favorisce la riflessione metacognitiva. Gli anziani partecipano attivamente al processo di apprendimento, adattando ciò che viene insegnato alle proprie abilità, esperienze ed esigenze. L'approccio metacognitivo promuove la consapevolezza del funzionamento della mente, incoraggiando l'autoriflessione e l'esplicitazione dei contenuti mentali e dei processi di pensiero. Inoltre, il training di gruppo consente ai partecipanti di migliorarsi attraverso il modellamento sociale poiché il contesto relazionale offre motivazione agli anziani, specialmente quando si crea un ambiente positivo e favorevole.

3.2 Processi Decisionali

Il processo decisionale riveste un ruolo cruciale nella realtà quotidiana, permette infatti di valutare le informazioni a nostra disposizione e in base a queste prendere le decisioni migliori (Mather, 2006a). Non solo, influisce positivamente anche sulla capacità di mantenere una vita indipendente e raggiungere i propri obiettivi (Mather, 2006a; Salthouse, 2012). Tuttavia,

numerose ricerche concordano sul fatto che le abilità decisionali vanno diminuendo con l'avanzare dell'età (Brand & Markowitsch, 2010; Bruine de Bruin et al., 2012; Denburg et al., 2005; Queen & Hess, 2010a), soprattutto quelle che richiedono capacità cognitive che a loro volta si riducono con l'età (Brand & Markowitsch, 2010; Bruine de Bruin et al., 2012; Henninger et al., 2010), con conseguenti ripercussioni sull'indipendenza delle persone più anziane. In particolare, è stato riscontrato come gli anziani nella loro quotidianità prediligano utilizzare strategie decisionali esperienziali basate su nozioni acquisite nel tempo, poiché trovano di maggiore difficoltà applicare il processo decisionale analitico (Lemaire et al., 2004; Mata et al., 2007, 2010b). Tuttavia, nessuna ricerca, prima dello studio pionieristico condotto da Rosi e colleghi (2019), era mai andata nella direzione di interrogarsi riguardo l'opportunità di stimolare e incrementare le capacità decisionali negli anziani. Lo studio preso in considerazione, infatti, tramite una formazione basata sull'uso di precisi principi metacognitivi e strategie analitiche è riuscito nell'intento di dimostrare come queste variabili siano in grado di favorire una modalità di pensiero analitico nel processo decisionale, incrementando dunque le capacità decisionali e favorendo un maggior senso di autonomia insieme a ulteriori conseguenze positive sulla qualità della vita. Relativamente a quanto abbiamo appena riferito, ossia che gli anziani sembrano utilizzare soprattutto modalità di pensiero di tipo esperienziale, è importante evidenziare come il declino delle capacità decisionali che avviene con l'avanzare dell'età potrebbe essere analizzato alla luce della Dual Process Theory (Epstein, 1994b; J. St. B. T. Evans, 2008; Kahneman, 2003b; Stanovich & West, 2002). La teoria del doppio processo, infatti, supporta l'idea secondo cui ogni decisione presa sia guidata da una specifica modalità di pensiero: di tipo esperienziale (Sistema 1), e di tipo analitico (Sistema 2). Chiaramente ne consegue che le decisioni frutto del processo decisionale di tipo esperienziale risulteranno immediate e automatiche in quanto prodotte da intuizioni o da specifiche esperienze, mentre le decisioni tratte dal processo decisionale di tipo analitico saranno più elaborate e dunque più lente e faticose poiché evocate dal ragionamento insieme ad un'attenta analisi delle informazioni. Risulta evidente che le scelte scaturite dal Sistema 1, sebbene più veloci ed automatiche e per questo efficienti e meno dispendiose dal punto di vista dello sforzo cognitivo, siano tuttavia soggette a bias cognitivi o errori in quanto il Sistema preso in considerazione si serve di euristiche, cioè scorciatoie mentali. Mentre per quanto riguarda le decisioni tratte da un pensiero più lento e analitico, benché più accurate e ponderate, risultano meno pratiche in circostanze in cui dobbiamo decidere in tempi brevi e soprattutto richiedono un maggior dispendio di energie cognitive. La ricerca in letteratura, coerentemente con quanto appena sostenuto, è concorde nel dichiarare che nella maggior parte dei casi le persone anziane che si

affidano al Sistema 1, in quanto più rapido e meno dispendioso in termini di sforzo cognitivo, commettono più errori in compiti decisionali (Peters et al., 2007, 2008; Peters & Bruine de Bruin, 2012; Queen & Hess, 2010b), infatti è stato dimostrato che nei compiti decisionali che richiedono il medesimo sistema spesso gli anziani ottengono risultati peggiori rispetto a circostanze che richiedono una modalità di pensiero più analitica (Queen & Hess, 2010b; Strough et al., 2008). Questo perché, come già espresso precedentemente, il Sistema 1, nonché la modalità di pensiero esperienziale, comporta decisioni prese in maniera molto veloce e dunque maggiormente soggette ad euristiche e preconcetti rispetto al Sistema 2 (Besedeš et al., 2012; Epstein et al., 1996). Ricapitolando, spesso gli anziani prendono decisioni che non solo risultano sbagliate o poco accurate in compiti decisionali, bensì si dimostrano pericolose anche nella realtà quotidiana nel momento in cui a queste persone vengono rivolte proposte ingannevoli da parte di abili furfanti. Dunque, nello specifico quali sono i motivi e gli elementi che nella maggior parte dei casi minacciano le decisioni prese dalle persone più anziane? In primis le difficoltà dovute all'aumentare dell'età nell'impiegare in maniera coscienziosa e accurata le strategie decisionali, in secondo luogo l'utilizzo improprio dei processi esperienziali nel momento in cui devono prendere decisioni (Rosi, Vecchi, et al., 2019). A questo proposito, date le implicazioni che questo deterioramento nei processi decisionali comporta nella quotidianità degli anziani, risulta di considerevole interesse realizzare interventi e training volti a implementare le abilità decisionali promuovendo la consapevolezza, il controllo e la pianificazione di strategie decisionali così da conferire alle persone in età avanzata una maggiore efficacia nella presa di decisioni. Lo studio condotto da Rosi e colleghi (2019) sulle capacità decisionali nella popolazione anziana prende le mosse proprio dai risultati del lavoro di Dansereau e colleghi (2013), i quali ipotizzano che sottoporre gli adolescenti allo sforzo cognitivo necessario per comprendere e acquisire i principi metacognitivi, come per esempio la consapevolezza metacognitiva, il monitoraggio, la pianificazione e la regolazione, e le strategie decisionali di tipo analitico possa facilitare la conseguente applicazione di queste e soprattutto favorire maggiormente il processo decisionale lento e analitico. Per quanto riguarda gli anziani, dunque, l'obiettivo è quello di presentare loro le strategie attraverso le quali superare la modalità di pensiero più veloce ed intuitiva per indurli a prediligere una modalità decisionale più attenta e analitica (Milkman et al., 2009). Per concludere, nel momento in cui prendiamo in considerazione le abilità decisionali tra le funzioni cognitive maggiormente correlate alla suscettibilità alle truffe nell'anziano, possiamo certamente asserire come un ridotto funzionamento di queste abilità durante il processo decisionale renda l'utilizzo del sistema analitico più complesso, unito a maggiori difficoltà in circostanze complesse che offrono

molteplici informazioni e alternative, a una ristretta “numeracy” e a maggiori difficoltà nella stima del rischio. Per far fronte a questo problema è importante innanzitutto analizzare, come già sostenuto, il proprio processo decisionale e ad averne consapevolezza (metadecisione), attraverso una prima valutazione della rilevanza che può avere la decisione da prendere, per poi passare ad un’attenta analisi delle alternative a disposizione e infine riflettere sulla strategia decisionale che più si adegua alla situazione, compiendo in questo modo una sorta di analisi del problema decisionale (Rosi, Vecchi, et al., 2019). Nella pratica, alcune tipologie di truffe giovano considerevolmente dei bias generati dal Sistema 1, per esempio nel caso di quelle truffe che mirano a suscitare una risposta emotiva immediata come la paura o l’urgenza, tra cui gli inganni telefonici, mediante i quali il truffatore fingendosi un parente in difficoltà induce la vittima a prendere decisioni affrettate senza verificare l’autenticità della chiamata. Lo stesso vale nel momento in cui un truffatore propone all’anziano un investimento che sembra troppo bello per essere vero e che dunque dovrebbe richiedere un’analisi più critica e accurata (Sistema 2). In sintesi, il Dual Process Model fornisce un’utile prospettiva dalla quale comprendere il motivo per cui gli anziani sono particolarmente vulnerabili alle truffe. La riduzione delle modalità decisionali del Sistema 2 con l’età comporta una maggiore dipendenza dal Sistema 1, più suscettibile agli inganni. Promuovere la consapevolezza e l’uso del Sistema 2 attraverso l’educazione e il supporto può quindi essere una strategia efficace per ridurre la suscettibilità alle truffe negli anziani.

4. PROGETTI TERRITORIALI

4.1 Prevenzione Truffe: Progetti Territoriali Europei

L’Unione Europea (UE) e le istituzioni europee hanno promosso diverse iniziative e progetti volti alla prevenzione delle truffe e alla protezione dei cittadini, compresi gli anziani, dalle frodi finanziarie. La rete europea dei centri per i consumatori (European Consumer Centres - ECC), per esempio, fornisce assistenza e consulenza ai consumatori europei che incontrano problemi transfrontalieri, inclusi casi di truffa. Gli ECC offrono informazioni sui diritti dei consumatori, supporto nella risoluzione delle controversie e consigli su come evitare le truffe (Commissione europea, n.d.-a). L’EC3 (European Cybercrime Centre) invece, parte di Europol, lavora per contrastare la criminalità informatica transfrontaliera, comprese le frodi online e le truffe su internet. L’EC3 coordina le indagini e le operazioni contro i cybercriminali e fornisce supporto agli Stati membri nell’affrontare le minacce digitali (Europol, 2023b). Altresì, L’EFCEC (European Financial and Economic Crime Centre), istituito da Europol, si concentra sulla lotta

contro i reati finanziari ed economici a livello europeo. Tra le sue priorità vi è la prevenzione delle frodi finanziarie e la protezione dei cittadini dai truffatori (Europol, 2023a). L'UE ha poi promosso azioni congiunte per la prevenzione delle frodi attraverso il JAF (Joint Action on Fraud Prevention), che coinvolge gli Stati membri e altre parti interessate. Queste azioni mirano a migliorare la cooperazione transfrontaliera, rafforzare le capacità investigative e promuovere la consapevolezza dei cittadini sulle truffe (Regio et al., 2019). Il CPC (European Consumer Protection Cooperation) è un sistema di cooperazione tra le autorità nazionali per la protezione dei consumatori nell'UE, attraverso il quale le autorità nazionali collaborano per contrastare le pratiche commerciali sleali, incluse le truffe che danneggiano i consumatori (European Commission, n.d.-a). L'EBA (European Banking Authority, n.d.) fornisce orientamenti e raccomandazioni per la prevenzione delle frodi nel settore bancario europeo, i quali includono standard per la sicurezza dei pagamenti e la protezione dei dati finanziari dei consumatori (European Banking Authority, n.d.), e infine la DG Giustizia e Consumatori della Commissione Europea (European Commission's Directorate-General for Justice and Consumers) promuove politiche e iniziative per proteggere i consumatori europei dalle truffe, le quali includono campagne di sensibilizzazione, ricerca e sviluppo di politiche di protezione dei consumatori (European Commission, n.d.-b). Questi sono solo alcuni esempi di progetti e iniziative promossi dall'UE e dalle istituzioni europee per prevenire le truffe e proteggere i cittadini. L'UE lavora anche a stretto contatto con gli Stati membri e altre parti interessate per sviluppare strategie coordinate e promuovere la sicurezza finanziaria e la protezione dei consumatori in tutta Europa.

4.2 Prevenzione Truffe: Progetti Territoriali Italiani

In Italia, sono stati avviati diversi progetti e iniziative per contrastare le truffe finanziarie e tutelare i cittadini. Sono state promosse campagne nazionali di sensibilizzazione sui pericoli delle truffe, focalizzati soprattutto sugli anziani, utilizzando spot televisivi, annunci sui media e incontri pubblici per informare la popolazione sui vari tipi di inganni e sui metodi di protezione. Parallelamente, sono stati istituiti sportelli antifrode in varie città italiane presso le forze dell'ordine, gli uffici comunali e le associazioni di consumatori, per offrire consulenza e sostegno alle vittime e diffondendo consigli su come fare prevenzione. Le autorità italiane hanno collaborato attivamente con le forze dell'ordine, le istituzioni finanziarie e le associazioni dei consumatori per contrastare le truffe, favorendo lo scambio di informazioni, l'organizzazione di eventi formativi e la promozione di campagne di sensibilizzazione. Inoltre,

sono state promosse iniziative per educare gli studenti nelle scuole riguardo le truffe finanziarie, attraverso programmi educativi e seminari finalizzati a sviluppare consapevolezza e comportamenti prudenti nelle transazioni finanziarie. Sono state create piattaforme online dedicate alla prevenzione delle truffe, fornendo informazioni pratiche e risorse utili per proteggersi dagli inganni. In collaborazione con gli operatori telefonici, sono stati implementati sistemi di blocco delle chiamate indesiderate e campagne informative per sensibilizzare i cittadini sui rischi legati alle truffe telefoniche. Infine, alcune regioni italiane hanno istituito centri specializzati nella lotta alle frodi, offrendo supporto investigativo e legale alle vittime e cooperando attivamente con le forze dell'ordine per perseguire i truffatori e garantire la protezione dei cittadini. Di seguito saranno presentati alcuni esempi di iniziative italiane volte alla prevenzione delle truffe: "Sos Truffa", un servizio telefonico gratuito promosso dalla Provincia di Modena insieme al Comune di Modena, altri Comuni e alle associazioni Adiconsum, Federconsumatori e Movimento Consumatori, in collaborazione con le Polizie municipali. Questo servizio offre assistenza e consulenza alle vittime di truffe, consentendo loro di segnalare casi di frode chiamando il numero verde dedicato (Provincia di Modena, 2007). Un'altra iniziativa è la campagna promossa dall'Associazione Bancaria Italiana (ABI) per sensibilizzare i cittadini sui rischi delle truffe finanziarie e promuovere comportamenti sicuri nelle transazioni finanziarie. Questa iniziativa prevede la diffusione di materiali informativi e l'organizzazione di incontri pubblici (Associazione Bancaria Italiana (ABI), 2024). Risulta molto utile e importante anche l'iniziativa promossa dall'Associazione Nazionale Carabinieri (ANC) volta a proteggere gli anziani dalle truffe e dall'abuso finanziario, diffondendo informazioni e consigli pratici attraverso incontri nelle comunità locali e presso le associazioni di volontariato (Carabinieri, n.d.). Alcune amministrazioni comunali italiane hanno avviato iniziative per coinvolgere i cittadini nella lotta contro le truffe e l'abuso finanziario nel proprio quartiere, promuovendo la solidarietà e la collaborazione nella comunità. Infine, il progetto "S.A.F.E. – Sicurezza Antifrode in Europa", promosso dalla Guardia di Finanza italiana in collaborazione con altre istituzioni europee per contrastare le truffe finanziarie transfrontaliere. Questo progetto mira a migliorare la cooperazione internazionale e a sensibilizzare i cittadini sui rischi delle truffe finanziarie (Anci Lombardia, 2024).

Cap. 2 – IL PROGETTO DI RICERCA

2.1 Ipotesi Di Ricerca

Poiché in letteratura vi è una lacuna significativa riguardo a specifici interventi volti a migliorare le competenze cognitive e socio-cognitive negli anziani al fine di ridurre la loro suscettibilità alle truffe finanziarie, il presente studio pilota si propone di fornire un contributo importante a questo campo di ricerca. L'obiettivo principale è stato quello di esaminare l'efficacia di un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo nell'affrontare questo problema sempre più rilevante nella popolazione anziana. In particolare, ci siamo concentrati sulla promozione delle abilità decisionali e sulla capacità di riconoscere e comprendere i comportamenti manipolativi e persuasivi utilizzati dai truffatori. Si intende quindi valutare se un intervento mirato a potenziare queste competenze sia in grado di ridurre la vulnerabilità degli anziani alle truffe e aumentare la loro consapevolezza circa i rischi finanziari. Il protocollo di intervento è stato sviluppato considerando le migliori pratiche e le evidenze emerse da precedenti studi sull'educazione finanziaria e sulla Teoria della Mente (Cavallini et al., 2015) nella popolazione anziana. Il protocollo è stato quindi adattato specificamente al contesto delle truffe finanziarie, prendendo in considerazione le vulnerabilità degli anziani e le sfide che possono incontrare in questo contesto. Per valutare l'efficacia dell'intervento, i partecipanti sono stati assegnati casualmente a uno dei due gruppi: il gruppo sperimentale, che ha ricevuto l'intervento educativo, e il gruppo di controllo, che non ha ricevuto alcun intervento. Si prevede che il gruppo sperimentale mostri una maggiore riduzione della suscettibilità alle truffe misurata tramite lo strumento Susceptibility to Scam Scale (James et al., 2014a) e un miglioramento nella capacità di riconoscere i comportamenti manipolativi valutata tramite lo strumento Guillability Scale (Teunisse et al., 2020a), rispetto al gruppo di controllo, senza precludere l'ipotesi secondo cui un intervento di stimolazione cognitiva (gruppo di controllo attivo) possa anch'essa avere un effetto statisticamente rilevante sulla vulnerabilità alle truffe nell'anzianità, poiché ancora non è chiaro quali siano i fattori che maggiormente influiscono nel rendere una persona maggiormente vulnerabile agli inganni. Sentirsi più forti dal punto di vista cognitivo alla luce del training sulla memoria può conferire ai partecipanti un maggiore senso di autoefficacia e dunque la percezione di risultare meno creduloni all'inganno? Questo studio, si presta a fornire dati preliminari utili per progettare interventi più ampi, mirati a proteggere gli anziani dalle truffe finanziarie e promuovere una maggiore consapevolezza finanziaria nella popolazione anziana. Inoltre, si intende esaminare

se l'intervento educativo possa influenzare positivamente anche altri aspetti, come la fiducia nelle proprie capacità decisionali e la percezione del controllo sugli eventi finanziari. Si ipotizza che un aumento della fiducia e del senso di controllo possa contribuire ulteriormente alla riduzione della vulnerabilità alle truffe, fornendo agli anziani una maggiore sicurezza nella gestione delle proprie risorse finanziarie. Allo stesso tempo, si terrà conto di fattori quali l'età, il livello di istruzione e lo stato cognitivo degli anziani, al fine di valutare in base a queste variabili eventuali differenze nell'efficacia dell'intervento. Si ipotizza che gli anziani più giovani, con un livello di istruzione più elevato e un migliore stato cognitivo, possano trarre maggiori benefici dall'intervento rispetto agli anziani con età più avanzata o con minore istruzione. In un'ottica futura, inoltre, si potrebbe proporre di valutare l'effetto a lungo termine dell'intervento educativo, analizzando se le abilità acquisite e i comportamenti adottati durante l'intervento rimangano stabili nel tempo o richiedano un continuo supporto e rinforzo. Questo sarà cruciale per comprendere se l'intervento ha un impatto duraturo sulla vulnerabilità alle truffe degli anziani e se possono essere necessarie ulteriori risorse e strategie di sostegno nel lungo periodo. In aggiunta, si potrebbe considerare l'importanza della collaborazione interdisciplinare tra professionisti del settore finanziario, operatori sanitari, educatori e assistenti sociali nel progettare e implementare interventi efficaci per proteggere gli anziani dalle truffe finanziarie. L'approccio multidisciplinare potrebbe consentire di affrontare in modo più completo le diverse sfide ed esigenze degli anziani e di sviluppare strategie di intervento più adatte alle loro specifiche esigenze. Infine, si prevede di coinvolgere attivamente gli anziani nel processo di sviluppo e implementazione dell'intervento, incoraggiando il loro coinvolgimento diretto nella progettazione delle attività e nel feedback sulle modalità di erogazione dell'intervento. Questo approccio centrato sull'utente potrebbe migliorare la rilevanza e l'efficacia dell'intervento, e assicurare che sia adeguato alle esigenze e alle preferenze degli anziani. Si auspica, per concludere, che i risultati di questo studio pilota possano contribuire a informare le politiche pubbliche e le pratiche di intervento a livello nazionale e internazionale, offrendo una base empirica per lo sviluppo di programmi mirati a proteggere gli anziani dalle truffe finanziarie. Sarebbe importante integrare in modo efficace questi interventi all'interno di servizi di assistenza agli anziani e nelle attività di educazione finanziaria, contribuendo così a promuovere un invecchiamento sicuro e autonomo e a preservare il benessere finanziario degli anziani.

2.2 Metodo

2.2.1 Partecipanti

Al presente studio hanno partecipato un totale di 60 persone (17 maschi e 43 femmine) suddivisi in tre gruppi: 20 persone nel gruppo del training sperimentale “Pensiamoci bene”, 16 persone nel gruppo di controllo attivo, e 24 persone nel gruppo di controllo passivo. I criteri di inclusione dello studio sono stati: età di almeno 65 anni e assenza di diagnosi di decadimento cognitivo. I partecipanti del gruppo sperimentale sono stati reclutati a Seregno (MB) nei tre centri sociali nei quali è stato svolto l’intervento formativo: il Centro Nobili in Via Schiapparelli seguito dalla dott.ssa Maria Butti, lo Spazio InConTatto in Via Montello seguito dalla dott.ssa La Volpe e infine il Centro Pastorale Mons. Enrico Ratti in Via Cavour seguito sempre dalla dott.ssa La Volpe. I partecipanti del gruppo di controllo attivo sono stati reclutati sempre in due centri sociali: dal Centro Anziani Colori della Vita in Via della Lega Lombarda a Lissone (MB) e da Sociosfera in Via Pacinotti (MI). Infine, i partecipanti del gruppo di controllo passivo sono stati reclutati dalla popolazione generale della regione Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto, Liguria e Campania. La tabella sottostante fornisce un riepilogo delle statistiche descrittive per età, anni di studio, genere e stato civile nei tre gruppi (sperimentale, controllo attivo e controllo passivo), evidenziando la media e la deviazione standard per ciascuna variabile.

Tabella 2. Analisi descrittive gruppi.

Gruppo	Gruppo sperimentale	Gruppo controllo attivo	Gruppo controllo passivo
Età	75.80 (6.03)	79.06 (5.00)	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:			
• Nubile	2	1	0
• Sposato	9	4	17
• Divorziato	2	1	1
• Vedovo	7	9	6
• Altro		1	
Truffa (n)			
si	3	3	7
no	17	13	17
Dropout (n)	22	11	-

Dropout

È stato analizzato anche il numero di dropout, cioè il numero di partecipanti che hanno abbandonato prematuramente l'intervento sperimentale o di controllo. Dalle analisi si evidenzia una percentuale più alta di dropout per il gruppo sperimentale rispetto al gruppo di controllo attivo. Tuttavia, le analisi statistiche non hanno evidenziato differenze demografiche tra coloro che hanno abbandonato l'intervento rispetto a chi ha concluso il percorso.

2.2.2 Strumenti

Per la presente ricerca, sono stati impiegati diversi strumenti per raccogliere dati precedentemente e successivamente all'intervento. È stato creato un questionario demografico personalizzato al fine di acquisire le informazioni demografiche dei partecipanti, quali età, genere, livello di istruzione, stato civile e stato di salute fisica, sia per il gruppo sperimentale che per il gruppo di controllo attivo e passivo. Per il gruppo di controllo sono stati impiegati materiali come carta e penna per le esercitazioni, oltre a giochi di società come Dobble, utilizzati per stimolare e migliorare il processo di memorizzazione e attenzione.

SUSCEPTIBILITY TO SCAM SCALE (James et al., 2014c): per valutare la suscettibilità alle truffe, è stata utilizzata la Susceptibility to Scam Scale (SSS), uno strumento psicometrico utilizzato per valutare il livello di suscettibilità di un individuo alle truffe o alle frodi. È stata progettata per misurare la misura in cui un individuo può essere incline a cadere vittima di inganni, truffe finanziarie o altre forme di frode. La scala valuta diversi aspetti che potrebbero contribuire alla suscettibilità di un individuo alle truffe, tra cui la fiducia nelle altre persone, l'attenzione ai dettagli, la consapevolezza dei rischi finanziari, la propensione a rischiare denaro e altre risorse, e la capacità di riconoscere le potenziali situazioni di frode. La scala è composta da cinque item:

- “Rispondo al telefono ogni volta che squilla, anche se non so chi sta chiamando”;
- “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”;
- “Se qualcosa sembra troppo bello per essere vero, di solito lo è”;
- “Le persone di età superiore ai 65 anni sono spesso prese di mira dai truffatori”;
- “Se un venditore di telemarketing mi chiama, di solito ascolto quello che ha da dire”.

I partecipanti hanno risposto utilizzando una scala Likert a 7 punti, dove punteggi più alti indicano una maggiore vulnerabilità alle truffe, con un range di punteggio tra 5 e 35.

Solitamente, la Susceptibility to Scam Scale è costituita da una serie di affermazioni o domande alle quali i partecipanti devono rispondere indicando il loro livello di accordo o disaccordo. Le risposte vengono quindi valutate per determinare il punteggio complessivo di suscettibilità alla truffa. Un punteggio più alto indica una maggiore suscettibilità alla frode, mentre un punteggio più basso suggerisce una minore probabilità di essere ingannati. Questa scala è ampiamente utilizzata in ambito psicologico e nella ricerca per comprendere in maniera più approfondita i fattori che influenzano il rischio di essere vittima di truffe e per sviluppare strategie di prevenzione e intervento (James et al., 2014c). In particolare, durante la somministrazione di questa scala, abbiamo potuto constatare una difficoltà da parte dei partecipanti, sia nel pre-test che nel post test, nel cogliere il significato del terzo item “Se qualcosa sembra troppo bello per essere vero, di solito lo è”. Le difficoltà nel comprendere la domanda potrebbero essere dovute a diversi fattori. La frase "troppo bello per essere vero" potrebbe essere stata interpretata in modi diversi da parte degli anziani, a seconda delle loro esperienze di vita e delle loro percezioni personali. Il concetto stesso di "troppo bello per essere vero" potrebbe essere stato difficile da comprendere per alcuni, specialmente se non erano abituati a valutare le situazioni finanziarie o le offerte in termini di potenziale rischio. Possono aver avuto difficoltà a discernere tra legittime opportunità e truffe, soprattutto se non erano ben informati riguardo le frodi finanziarie. Inoltre, la presenza di doppie negazioni o di costruzioni linguistiche complesse potrebbe aver reso la domanda più difficile da interpretare, specialmente se riportavano problemi con la comprensione del linguaggio complesso o se erano in possesso di una capacità limitata di elaborare le informazioni linguistiche complesse.

GUILLABILITY SCALE (Teunisse et al., 2020b): allo stesso modo, la Guillability Scale, composta da 12 item, è uno strumento psicométrico utilizzato per valutare la tendenza di una persona ad essere ingannata o ad essere condizionata. È stata sviluppata per identificare la suscettibilità individuale alle frodi e alle manipolazioni attraverso una serie di domande mirate a valutare il grado di fiducia, credulità e propensione a essere influenzati. La scala è composta da una serie di affermazioni o dichiarazioni a cui i partecipanti devono rispondere, valutando il loro livello di accordo o disaccordo da 1 (completamente in disaccordo) a 7 (completamente in accordo) a ciascuna affermazione. Le affermazioni spaziano all'interno di una varietà di situazioni e contesti in cui una persona potrebbe risultare maggiormente esposta a manipolazioni o truffe. Anche in questo caso i partecipanti hanno assegnato i punteggi su una scala a 7 punti, con un range di punteggio tra 12 e 84. Di seguito alcuni esempi di item:

- “La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori”;
- “Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro”;

- “Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di manipolarmi”;
- “Nel complesso, vengo manipolato abbastanza facilmente”;
- “Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi”.

La "Guillability Scale" è stata sviluppata sulla base di principi psicometrici e di ricerca empirica, e può essere utilizzata da professionisti nel campo della psicologia, della criminologia e della finanza per valutare il rischio di essere truffati o manipolati in diverse circostanze di vita (Teunisse et al., 2020b). Anche durante la somministrazione di questa scala, sia nel pre-test che nel post-test, sono emerse per alcuni partecipanti alcune difficoltà nel valutare le loro risposte sulla scala. Questo perché alcune domande erano formulate in modo negativo, il che poteva generare confusione nella valutazione delle risposte. Ad esempio, un partecipante che riteneva di essere abile nel riconoscere quando qualcuno lo stava ingannando, di fronte all'affermazione "Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando", avrebbe dovuto rispondere con un'indicazione contraria, ossia "completamente in disaccordo". Questo tipo di formulazione potrebbe aver reso il compito più impegnativo per alcuni partecipanti.

WARWICK-EDINBURGH MENTAL WELL-BEING (Tennant et al., 2007): per valutare il benessere mentale e psicologico dei partecipanti, è stata utilizzata la Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS), costituita da 12 item, o affermazioni, che coprono una vasta gamma di aspetti del benessere mentale, tra cui sentimenti positivi, soddisfazione, autostima e resilienza emotiva. È stata sviluppata da un gruppo di ricercatori presso le Università di Warwick e Edimburgo nel Regno Unito e ampiamente utilizzata in studi di ricerca e in contesti clinici e comunitari per valutare il benessere mentale della popolazione generale e per monitorare i cambiamenti del benessere mentale nel tempo. È stata dimostrata essere una misura affidabile e valida del benessere mentale e ha dimostrato buone proprietà psicometriche (Tennant et al., 2007). Gli item sono stati generati per valutare sia il benessere emotivo che il funzionamento psicologico positivo, piuttosto che concentrarsi solo sulla mancanza di sintomi di malattia mentale. I partecipanti hanno risposto utilizzando una scala Likert a 5 punti, con un range di punteggio tra 12 e 60. Di seguito alcuni esempi di item inclusi nella scala:

- “Mi sono sentito utile”;
- “Mi sono sentito sicuro di me”;
- “Ho pensato in modo chiaro”;
- “Mi sono sentito interessato ad altre persone”;
- “Sono stato in grado di prendere decisioni”.

Per ogni item, il partecipante è invitato a valutare il grado in cui si sente rappresentato dalle affermazioni utilizzando una scala a cinque punti, che va da "mai" a "sempre". Durante la somministrazione di questa scala, non sono emerse criticità nel rispondere agli item, a differenza di quanto osservato nelle scale precedentemente descritte. Questo perché le risposte non richiedevano un grado di accordo o disaccordo, e gli item non erano formulati in forma negativa.

QUESTIONARIO TRUFFE (Teunisse et al., 2020b): come ultimo questionario somministrato, sia al pre-test che al post test, è stato proposto il Questionario truffe di Teunisse e colleghi (2020). È stato sviluppato per rilevare la vulnerabilità degli anziani nei confronti di varie forme di inganno e frode, consentendo agli operatori sanitari e agli studiosi di comprendere meglio i fattori che possono aumentare il rischio di essere vittime di truffe. È strutturato in modo da coprire diverse aree chiave legate alla vulnerabilità alle truffe. Include una serie di domande che esplorano l'esperienza personale degli anziani con le truffe, la loro conoscenza e consapevolezza delle tattiche truffaldine più comuni, nonché la loro capacità di riconoscere e rispondere in modo appropriato a situazioni potenzialmente ingannevoli. Le sezioni A e B del questionario truffe sono progettate per esplorare differenti aspetti dell'esperienza personale degli anziani con le truffe.

- Nella sezione A, vengono poste domande specifiche riguardanti gli incontri passati con truffatori o situazioni sospette, incoraggiando gli anziani a descrivere le circostanze e l'esito di tali incontri. Si chiede loro di quantificare il numero di incontri avuti, di indicare quanto tempo è trascorso dall'ultimo tentativo e di fornire dettagli sulle circostanze di ogni incontro.
- Nella sezione B, invece, vengono esplorate le esperienze personali relative ai tentativi di truffa subiti. Si chiede di quantificare il numero di tentativi subiti, di indicare quanto tempo è passato dall'ultimo tentativo e di descrivere le circostanze di ciascun tentativo. Gli anziani sono anche invitati a condividere le strategie che hanno adottato per evitare di cadere vittima di truffe.

In entrambe le sezioni, l'obiettivo è raccogliere informazioni dettagliate sulle esperienze personali degli anziani con le truffe, al fine di valutare la loro suscettibilità e identificare eventuali pattern ricorrenti che potrebbero indicare aree di maggiore rischio o di possibile intervento preventivo. Dalle risposte fornite nelle due sezioni del questionario, sono emerse ulteriori considerazioni significative. Ad esempio, alcuni partecipanti hanno inizialmente evidenziato difficoltà nel distinguere una truffa da un tentativo di truffa. A questo proposito, è stato chiarito che una truffa vera e propria comporta il successo nell'ingannare qualcuno e ottenere un vantaggio ingiusto, mentre un tentativo di truffa rappresenta un'azione fallita nel

cercare di ingannare qualcuno. Il questionario, poi, ha permesso di mettere in luce altre questioni rilevanti, come il grado di conoscenza delle truffe da parte degli anziani, includendo ad esempio le truffe telefoniche o gli attacchi di phishing tramite e-mail. Inoltre, sono stati esplorati anche i livelli di capacità di riconoscimento delle truffe e le strategie adottate dagli anziani per proteggersi da situazioni sospette. Queste considerazioni hanno arricchito ulteriormente la comprensione delle dinamiche legate alla suscettibilità alle truffe negli anziani. Nel complesso, il questionario truffe di Teunisse e colleghi fornisce agli operatori sanitari e agli studiosi uno strumento utile per valutare la suscettibilità individuale alle truffe negli anziani e per identificare le aree in cui potrebbero essere necessarie misure preventive o interventi educativi (Teunisse et al., 2020b).

QUESTIONARIO VALUTAZIONE CORSO: infine, solamente per il gruppo sperimentale, al termine dell'intervento, è stato somministrato un questionario di valutazione personalizzato per rilevare, sia in termini quantitativi che in termini qualitativi, il grado di soddisfazione, interesse e utilità dell'intervento, con lo scopo di fornire maggiori indicazioni per la pianificazione di ulteriori iniziative formative sullo stesso tema.

2.2.3 Procedura

Le attività di training sono state condotte in piccoli gruppi, composti da 15-25 persone, con incontri della durata di 90 minuti ciascuno, svolti una volta a settimana per un totale di 8 settimane sia per il gruppo sperimentale sia per il gruppo di controllo. Il gruppo di controllo invece è stato differenziato in gruppo di controllo attivo, che ha ricevuto un training di stimolazione cognitiva, e uno passivo senza stimolazione cognitiva. I tre principi chiave per condurre gruppi con anziani sono stati: coinvolgimento attivo, coinvolgendo i partecipanti in conversazioni relative agli esercizi; fornitura di feedback, includendo feedback correttivi ed esplicativi per chiarire le motivazioni e le conseguenze delle diverse affermazioni; e discussione, incoraggiando il coinvolgimento di tutti. Per quanto riguarda i feedback correttivi, durante le conversazioni si sono offerte varie opportunità per commentare le risposte fornite dagli anziani durante i compiti svolti individualmente. È stato prioritario sollecitare le risposte da parte di tutti i partecipanti, seguite poi, oltre che da spiegazioni aggiuntive, da un commento da parte del trainer riguardo la loro adeguatezza. È importante considerare che gli anziani potrebbero non fornire immediatamente la risposta corretta; pertanto, è stato evitato qualsiasi commento negativo al fine di non demoralizzare i partecipanti. Gli anziani si sono dimostrati

partecipanti attivi, poiché le attività e gli esercizi hanno richiesto il loro coinvolgimento diretto. Durante le attività, sono state utilizzate diapositive e materiale visivo, come immagini, per rendere la presentazione più coinvolgente. È stato altrettanto importante creare un ambiente positivo e accogliente, dove i partecipanti si sono sentiti liberi di esprimersi senza il timore di essere giudicati. Inoltre, è risultato fondamentale coinvolgere e motivare attivamente i partecipanti affinché fornissero le risposte a ciascun esercizio. È stato consigliato di coinvolgere sempre almeno 3 o 4 anziani nelle discussioni e nelle risposte alle domande in ogni attività, promuovendo la partecipazione di tutti, anche di coloro che sarebbero potuti risultare più restii. Durante l'analisi degli esercizi, è stato utile commentarli inserendo esempi realistici per facilitare la comprensione. Al termine dell'attività, è stato importante riassumere i punti fondamentali dell'esercizio e le principali conclusioni emerse dalla discussione. Infine, ogni lezione è stata conclusa con un ringraziamento e un saluto ai partecipanti, fornendo loro informazioni sulla data e l'orario della lezione seguente. Gli incontri sono stati strutturati in 8 moduli di gruppo, ciascuno della durata approssimativa di 1 ora e mezza, mirati a fornire una panoramica approfondita sulla prevenzione delle truffe agli anziani. Questi moduli hanno affrontato vari argomenti, quali l'identificazione e la comprensione delle varie tipologie di truffa, la consapevolezza dei tratti distintivi dei truffatori, lo sviluppo delle capacità di comprensione delle emozioni e delle intenzioni altrui, i segnali che anticipano un possibile inganno, la promozione di decisioni ponderate e riflessive, esercizi pratici per potenziare le capacità decisionali, linee guida su come agire durante un tentativo di una truffa o dopo essere stati truffati e riflessioni sulle lezioni apprese e sulle strategie di prevenzione acquisite. Considerando i principi del protocollo che è stato adottato, è emersa un'attenzione particolare all'interazione e alla partecipazione attiva dei partecipanti. L'approccio conversazionale ha favorito una dinamica di gruppo inclusiva e stimolante, in cui le discussioni sono state centrali per condividere conoscenze ed esperienze. Inoltre, è stato privilegiato un approccio centrato sull'apprendimento individuale, in cui i feedback correttivi ed esplicativi hanno permesso ai partecipanti di comprendere meglio le dinamiche e le strategie affrontate. Parallelamente, è stato dato spazio all'aspetto metacognitivo, promuovendo un'analisi approfondita delle attività svolte. Questo ha consentito ai partecipanti di riflettere sul proprio processo di apprendimento, acquisendo consapevolezza delle proprie strategie cognitive e decisionali. Infine, l'uso di simulazioni, come il role-playing, ha offerto una parte pratica e coinvolgente al protocollo. Attraverso queste attività, i partecipanti hanno potuto mettere in pratica le conoscenze acquisite all'interno di situazioni simulate che hanno favorito l'applicazione e la generalizzazione degli apprendimenti. Durante il primo incontro “Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe”,

sia per il gruppo di controllo che per quello sperimentale, è stato presentato e consegnato ai partecipanti il consenso informato relativo al trattamento dei dati personali per fini di ricerca scientifica e il consenso alla ricerca. L'obiettivo è stato quello di fornire agli individui coinvolti nello studio una chiara comprensione dello scopo dell'indagine, cioè, valutare l'efficacia di un programma di training mirato a potenziare le abilità socio-cognitive al fine di ridurre la vulnerabilità alle truffe negli adulti di età superiore ai 65 anni. Il consenso informato ha illustrato dettagliatamente la procedura dello studio, inclusi i potenziali rischi e disagi, le attività richieste ai partecipanti e i motivi per i quali è stato proposto loro di partecipare, facendo riferimento alle caratteristiche sociodemografiche della popolazione di riferimento selezionata per valutare l'efficacia del training. Inoltre, sono stati indicati i possibili benefici derivanti dalla partecipazione allo studio, come il miglioramento del funzionamento cognitivo e socio-cognitivo, capace di promuovere un invecchiamento attivo mantenendo la mente attiva. La riservatezza delle informazioni è stata garantita spiegando che i dati personali potranno essere comunicati in forma anonima e/o aggregata ad altre istituzioni e organismi pubblici e privati solo per scopi scientifici chiaramente definiti per iscritto nella richiesta dei dati, e che verranno applicate le garanzie previste dalle normative vigenti in materia di protezione dei dati personali. È stato chiarito che la divulgazione dei risultati statistici e/o scientifici avverrà solo in forma anonima e/o aggregata, ad esempio mediante pubblicazione di articoli scientifici o presentazione a convegni. Infine, è stato spiegato come verranno utilizzati i dati personali raccolti nel contesto della ricerca. In *Tabella 3*. sono riportati i contenuti dell'intervento sperimentale "Pensiamoci bene".

Tabella 3. Contenuti intervento sperimentale "Pensiamoci bene".

<i>Sessione</i>	<i>Training sperimentale "Pensiamoci bene"</i>	
<u>Modulo 1</u>	<i>Più le conosco più le evito: conosciamo le truffe</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Introduzione al corso - Racconti illustrativi di diverse tipologie di truffe e spiegazione del comportamento d'inganno - Introduzione e applicazione ToM nella comprensione dell'inganno
<u>Modulo 2</u>	<i>Ti conosco, non mi freggi: identikit del truffatore</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Identikit del truffatore e analisi dei comportamenti d'inganno - Attività: identificazione dei comportamenti d'inganno tramite filmati

<u>Modulo 3</u>	<i>Alleniamo la mente a conoscere le emozioni ed intenzioni dell'altro</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Attività: analisi dell'inganno ed emozioni attraverso immagini statiche - Attività: identificazione dei comportamenti di inganno e stati emotivi tramite filmati
<u>Modulo 4</u>	<i>L'apparenza inganna: come riconoscere l'inganno?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Attività: comprensione e credenze del comportamento d'inganno con vignette/storie
<u>Modulo 5</u>	<i>Pensieri lenti e veloci: promuovere decisioni riflessive</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Riflessione sulle decisioni intuitive e riflessive - Attività: applicazione analisi decisionale a situazione emotiva
<u>Modulo 6</u>	<i>Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Attività: applicazione Analisi Decisionale in situazioni ambigue - Attività: visione di filmati per analizzare inganni emotivi
<u>Modulo 7</u>	<i>Cosa fare se sono stato truffato?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Attività: simulazione di truffe tramite role-playing
<u>Modulo 8</u>	<i>Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Attività: Raccontami tu - riflessione comportamentale ed emotiva di una situazione di truffa

Gruppo sperimentale:

- il **primo modulo** somministrato, “Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe”, consiste in racconti che illustrano le dinamiche di varie truffe perpetrare ai danni delle persone anziane. Dopo la presentazione di ciascun racconto, ai partecipanti è stato chiesto di riflettere riguardo a ciò che era accaduto e su quali fossero stati gli aspetti su cui i truffatori avevano fatto leva. Questi racconti coprono diverse tipologie di truffe, come già ampiamente descritto nel terzo paragrafo del primo capitolo riguardante le tipologie di truffe. Ad esempio, nel caso delle truffe telefoniche, le vittime vengono prese alla sprovvista e indotte a non ponderare con la dovuta attenzione ciò che viene loro detto o chiesto di fare. Allo stesso modo, nel caso delle truffe dei falsi operai o funzionari, le vittime vengono ingannate con la scusa di dover effettuare controlli su contatori del gas, luce o sulla Wi-Fi, oppure di dover verificare la situazione pensionistica o contributiva. Durante questo modulo sono stati inoltre esposti racconti riguardanti le truffe online, in cui i truffatori agiscono

attraverso siti web che propongono l'acquisto di prodotti inesistenti o difettosi, oppure inviando link tramite i quali rubare i dati personali delle vittime per scopi di estorsione o furto di identità. Infine, è stata trattata anche la tipologia di truffa romantica, che sfrutta i sentimenti della vittima al fine di ottenere un guadagno personale, e il concetto di ToM insieme alla sua applicazione nella comprensione dell'inganno e nelle strategie per evitarlo, promuovendo, alla luce della Dual Process Theory, processi decisionali controllati e riflessivi. In aggiunta, è emerso che già durante il primo incontro i partecipanti avevano potenziato le loro capacità di riconoscere ed evitare le truffe. Un'esemplificazione di questo miglioramento è stata fornita da una partecipante, la quale ha dichiarato nel secondo incontro come la visualizzazione dei video durante la precedente sessione abbia giocato un ruolo fondamentale nel permetterle di identificare un tentativo di truffa nei suoi confronti nei giorni successivi alla prima riunione.

- Il **secondo modulo**, “Ti conosco, non mi fregghi: identikit del truffatore”, comprende due attività distintive: la prima si concentra sull'analisi dell'identikit del truffatore, mentre la seconda coinvolge la visione di un filmato con l'obiettivo di riconoscere e discutere i comportamenti mostrati. In entrambe le attività, si promuove la riflessione e si coinvolgono attivamente i partecipanti nella discussione, ponendo domande riguardanti gli eventi nel filmato, l'aspetto fisico del truffatore, la spiegazione dei comportamenti della vittima, le tattiche di inganno adoperate dal truffatore, gli elementi su cui si basa la sua strategia e le possibili modalità per evitare di cadere nella truffa. Durante il secondo incontro, si sono effettivamente riscontrate difficoltà nel mettersi nei panni degli altri e nel rispondere alle domande entro i tempi previsti. Questa loro difficoltà è una caratteristica comune tra gli anziani, dovuta a una ridotta capacità di Teoria della Mente.
- Il **terzo modulo**, intitolato "Allenare la mente a comprendere le emozioni e le intenzioni altrui", si compone di tre attività distinte: la prima attività prevede un'analisi dell'inganno e delle emozioni basata sull'osservazione di un'immagine statica. Durante questa fase, vengono proposte delle domande ai partecipanti per esplorare le loro percezioni, le risposte vengono poi ascoltate attentamente e viene fornito loro un riscontro. Successivamente, si promuove una discussione attiva per favorire la riflessione su quanto osservato. La seconda attività, invece, coinvolge la visione di un filmato, durante il quale i partecipanti devono analizzare il comportamento ingannevole e le emozioni mostrate. Vengono fornite domande scritte per guidare l'osservazione e successivamente vengono attentamente ascoltate le risposte dei partecipanti. In questa fase, si tiene conto dei diversi punti di vista espressi, si fornisce un feedback e, se necessario, si riguarda parte del filmato. Le domande poste ai

partecipanti mirano a esplorare diversi aspetti, come le azioni del truffatore, le sue strategie di inganno, e le ragioni per cui la vittima viene tratta in inganno. La terza attività, infine, rappresenta il proseguimento della seconda attività, concentrandosi maggiormente sugli aspetti emotivi. Qui, i partecipanti sono stimolati a riflettere sulle emozioni e le intenzioni dei soggetti coinvolti. Le domande possono riguardare i pensieri e le emozioni della vittima in momenti specifici, le emozioni che il complice vuole far credere di provare, e le reazioni emotive della vittima una volta scoperto l'inganno e le potenziali strategie per evitarlo.

- Il **quarto modulo**, intitolato "L'apparenza inganna: strategie per riconoscere l'inganno", si articola in due attività distinte: nella prima attività, viene presentata una vignetta che mira a suscitare riflessioni sulle credenze e sulla comprensione dell'inganno. I partecipanti sono invitati a discutere su ciò che accade nella vignetta e ad analizzare i metodi utilizzati dai truffatori per ingannare le vittime, concentrandosi sugli aspetti su cui fanno leva. La seconda attività mediante la narrazione di una storia richiede un'analisi più approfondita del comportamento ingannevole. Successivamente alla narrazione, i partecipanti sono sollecitati a rispondere a domande specifiche volte a valutare la loro comprensione dell'inganno. Durante questa fase, vengono ascoltate attentamente le risposte e allo stesso tempo viene fornito un adeguato riscontro. Si promuove costantemente la riflessione su ciò che è stato appreso e si coinvolgono attivamente i partecipanti nella discussione per favorire un apprendimento partecipativo e condiviso.
- Nel **quinto modulo**, ci si concentra sull'analisi dei processi decisionali e sulle differenze tra decisioni intuitive e riflessive. I partecipanti vengono incoraggiati a riflettere su esperienze passate in cui hanno preso decisioni sia in modo intuitivo che riflessivo. Durante l'attività, vengono esposti i processi mentali coinvolti nelle decisioni quotidiane, includendo aspetti cognitivi, sociali ed emotivi. Si evidenzia come prendere decisioni in modo intuitivo possa portare a errori di valutazione, specialmente in situazioni complesse o con informazioni ambigue a disposizione. Di conseguenza, si sottolinea l'importanza di compiere un'analisi attiva del problema decisionale. Si forniscono esempi di domande riflessive che possono guidare tale analisi, che facciano riferimento per esempio al modo in cui identificare la situazione da affrontare, al valutare con attenzione le informazioni disponibili, a considerare eventuali mancanze informative, a individuare risorse esterne che possano in qualche modo supportarci e infine ad esaminare le opzioni disponibili per compiere una decisione ragionata. Questo modulo si articola in due attività complementari: nella prima, si chiede ai partecipanti di applicare l'analisi decisionale emotiva a una storia scritta, rispondendo per iscritto alle relative domande, e successivamente, guidati passo dopo passo, si ascoltano le

risposte per fornire feedback e favorire la riflessione e la partecipazione attiva alla discussione. La seconda attività costituisce il naturale seguito della prima, durante la quale viene presentato l'epilogo della storia e si analizza con i partecipanti il motivo per cui la vittima è caduta nella truffa, i meccanismi utilizzati dal truffatore per ingannarla, gli elementi su cui ha fatto leva e le possibili strategie che la vittima avrebbe potuto adottare per evitare l'inganno.

- Il **modulo sei**, intitolato "Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello", si struttura in tre attività distinte: nella prima, si chiede ai partecipanti di analizzare situazioni ambigue tratte da messaggi, e-mail o volantini, mostrando loro esempi visivi e ponendo domande specifiche per stimolare la riflessione, come ad esempio identificare la situazione da affrontare, le informazioni rilevanti, la disponibilità di dati per prendere una decisione, le possibili opzioni e la scelta da compiere. Si ascoltano le risposte, si fornisce feedback e si incoraggia la discussione attiva. La seconda attività consiste nell'analizzare una situazione di inganno emotivo tramite la visione di un filmato, chiedendo ai partecipanti di descrivere gli eventi, il ruolo del truffatore, le tattiche utilizzate, le emozioni coinvolte e le motivazioni della vittima. Infine, la terza attività costituisce il proseguimento della seconda, focalizzandosi sull'approfondimento delle dinamiche emotive e delle scelte adottate.
- Il **modulo sette**, intitolato "Cosa fare se sono stato truffato?", comprende quattro diverse attività. La prima consiste in una simulazione di truffa a casa attraverso il role-playing, con il conduttore che assume il ruolo del truffatore e un partecipante volontario nella parte della vittima. Dopo la presentazione della situazione tramite diapositive, si crea un'interazione dinamica con la vittima simulata, si formulano domande per esaminare la situazione e si favorisce la discussione attiva e la riflessione, fornendo consigli generali sulle truffe specifiche trattate. La seconda attività replica questo processo, ma si concentra su una truffa telefonica. La terza attività, ancora attraverso il role-playing, simula una truffa fuori casa, seguendo lo stesso approccio delle attività precedenti. Infine, l'ultima attività mira a simulare una truffa online, completando così il quadro delle situazioni trattate. Durante questo incontro, i partecipanti hanno preso parte in modo spontaneo e divertito alle attività di role-playing, scambiandosi idee e suggerimenti su cosa fare o dire, e su cosa evitare. Hanno confrontato le loro opinioni e proposte, anche se non sempre erano tra loro d'accordo. In generale, è emersa una maggiore sicurezza nell'affrontare e analizzare le varie situazioni di truffa che potrebbero incontrare. I partecipanti si sono messi in gioco con entusiasmo.
- Il **modulo finale**, l'**ottavo**, prevede due attività finalizzate a stimolare una riflessione sia emotiva che comportamentale riguardo una circostanza fraudolenta, al fine di sintetizzare i

concetti principali del corso. Nella prima attività, i partecipanti sono invitati a descrivere dettagliatamente un'esperienza di truffa subita personalmente o da qualcuno che conoscono, esplorando le emozioni e i pensieri provati durante quella situazione, i tentativi del truffatore di ingannarli, gli aspetti su cui è stato fatto leva e riflettendo su come avrebbero potuto evitare l'inganno. Si offre poi la possibilità di condividere le esperienze personali, ascoltando le risposte, fornendo riscontri e coinvolgendo attivamente i partecipanti nella discussione riflessiva. Nella seconda attività, si chiede ai partecipanti di riflettere su ciò che hanno imparato dal corso, guidando ancora una volta la discussione riflessiva e riassumendo i concetti chiave e gli insegnamenti acquisiti, come ad esempio l'importanza di evitare decisioni impulsive, di analizzare attentamente tutte le informazioni disponibili, di considerare gli stati mentali e le intenzioni degli altri e infine di non affrontare le situazioni da soli.

Gruppo di controllo attivo: per quanto riguarda il gruppo di controllo, è stato organizzato un laboratorio di stimolazione cognitiva e socialità. La procedura, applicata in tutti gli incontri, ha previsto una parte teorica e una pratica. Nella parte teorica, sono state spiegate le funzioni cognitive, il loro funzionamento e i cambiamenti che subiscono con l'avanzare dell'età. Nella parte pratica, invece, i partecipanti hanno svolto esercizi volti ad allenare diverse funzioni cognitive e hanno appreso semplici strategie di memorizzazione. Il laboratorio ha mirato innanzitutto a offrire un momento e uno spazio di serenità, dove i partecipanti potessero conoscere nuove persone e allenare le proprie abilità. Per questo motivo, gli esercizi proposti sono stati di varia difficoltà, con l'obiettivo di aumentarne gradualmente la complessità nel corso degli incontri, nonostante l'allenamento del cervello richieda un notevole sforzo. È stato anche chiarito che in un contesto di gruppo è naturale osservare le performance degli altri, ma è importante non sentirsi in competizione. Il training è iniziato con una breve presentazione reciproca dei partecipanti, durante la quale ognuno ha condiviso informazioni personali come nome e cognome, età, lavoro attuale e/o passato, e un hobby o interesse. Successivamente, si è passati alla parte teorica, dove è stato spiegato il concetto di invecchiamento attivo come processo di ottimizzazione delle opportunità di salute, partecipazione e sicurezza per gli anziani. È stata sottolineata l'importanza del coinvolgimento in attività produttive e del mantenimento di un impegno sociale, spirituale, culturale e civico, oltre alla necessità di restare fisicamente attivi. La promozione dell'invecchiamento attivo, infatti, non si limita solo a migliorare la salute fisica e prevenire la disabilità, ma include anche la compensazione e il potenziamento delle abilità cognitive, psicologiche e sociali. Il cervello, infatti, conserva per tutta la vita la capacità di modificarsi e riorganizzarsi. Questa capacità, nota come plasticità cognitiva, permette di

attivare le risorse cognitive attraverso procedure specifiche, come i training, per migliorare le prestazioni. Inoltre, nuovi apprendimenti possono sviluppare nuove strutture cerebrali. Più precisamente, si è deciso di organizzare un corso di stimolazione della memoria perché i cambiamenti nella memoria sono spesso una grande fonte di preoccupazione, influenzano l'umore e incidono sulla vita quotidiana. A tal fine, sono state analizzate le credenze dei partecipanti riguardo alla memoria. È stato chiesto, ad esempio, perché ritengono che la memoria peggiori con l'età e se credono che possa essere migliorata. Successivamente, sono state poste domande sulla propria memoria, chiedendo ai partecipanti come valutano il funzionamento della loro attuale memoria, se notano differenze rispetto al passato e cosa tendono a dimenticare più frequentemente, oppure, è stato chiesto cosa fanno per ricordare, quali strumenti utilizzano e come mantengono allenata la memoria. Le risposte hanno evidenziato una maggiore dimenticanza riguardo alle attività in corso, alle persone da chiamare al telefono e alla necessità di prendere le medicine. Per ricordarsi cosa fare, alcuni partecipanti hanno riportato alcuni stratagemmi come annotare promemoria sul calendario o scrivere post-it per ricordare appuntamenti e visite. Inoltre, è stato illustrato il concetto di attenzione, definita come la capacità di concentrarsi su un singolo stimolo, come la voce del nostro interlocutore, anche quando siamo circondati da molte persone. Il nostro cervello è in grado, infatti, di filtrare le altre voci e i rumori circostanti oltre che selezionare alcuni stimoli tra tutti quelli provenienti dall'ambiente. Poiché l'individuo dispone di risorse limitate e non può focalizzarsi su tutti gli stimoli interni ed esterni, deve necessariamente fare delle scelte basate su interessi o preferenze. Questi due concetti sono stati inclusi nel training sulla memoria perché l'attenzione è strettamente collegata alla capacità di memorizzare informazioni. Prestare attenzione è fondamentale per l'acquisizione delle informazioni. Gli errori di disattenzione si verificano più spesso in ambienti familiari e noiosi, durante azioni automatiche o ripetitive. Le attività poco stimolanti non riescono a suscitare la motivazione necessaria per concentrarsi sugli stimoli ambientali. Inoltre, la disattenzione è più comune quando siamo stanchi, preoccupati, ansiosi o in tensione. Collegando questi aspetti, possiamo notare come migliorare l'attenzione e la memoria attraverso specifici training e tecniche possa ridurre la suscettibilità alle truffe. Un corso che insegna strategie per mantenere alta l'attenzione e per memorizzare informazioni cruciali può aiutare le persone a essere più vigili e a riconoscere segnali di pericolo, riducendo così il rischio di essere truffati. Tuttavia, non è stata riscontrata una riduzione della suscettibilità alle truffe nel gruppo di controllo attivo. Questo risultato può essere interpretato alla luce dei concetti di memoria e attenzione. Sebbene il gruppo di controllo attivo possa aver partecipato ad attività che mantenevano un certo livello di coinvolgimento e stimolazione, tali attività

potrebbero non aver specificamente mirato al miglioramento delle capacità di attenzione e memoria necessarie per riconoscere e prevenire le truffe. Il miglioramento generico delle funzioni cognitive e del coinvolgimento non è sufficiente; è necessario un intervento mirato sulle credenze delle persone ma anche sulle capacità di queste di cogliere l'inganno. Per quanto concerne le esercitazioni, sono state proposte attività che consistevano nel memorizzare sequenze di lettere e numeri e trascriverle su un foglio quando queste sequenze terminavano con un numero particolare. Sono state svolte anche altre attività, come parole in catena, prendendo in considerazione la sillaba finale oppure, ad un livello più avanzato, prendendo in considerazione la terza lettera dell'ultima parola, esercizi di rievocazione differita e altre focalizzate sull'allenamento della memoria di lavoro, ad esempio, nell'esercizio sull'aggiornamento della memoria, è stata letta ai partecipanti una storia in cui il protagonista cambia idea più volte riguardo a cosa indossare, e i partecipanti dovevano ricordare e indicare la scelta finale. In particolare, è stata proposta la strategia associativa per collegare due informazioni nella mente, in modo che la presenza di una richiami automaticamente l'altra. Ad esempio, si può creare una frase bizzarra, divertente, inusuale o personalmente significativa a partire da una coppia di parole, oppure utilizzare immagini interattive. In generale, nel corso degli incontri è emerso, poi, come alcuni dei partecipanti siano riusciti meglio negli esercizi che si basano sull'utilizzo di parole, mentre altre sui numeri e talvolta le differenze sono state molto evidenti. Essendo un gruppo ristretto è stato più facile gestire i momenti di crisi che sono emersi, come anche valorizzare le buone riuscite nelle varie attività. In conclusione, il training di memoria si è rivelato estremamente utile nell'insegnare specifiche strategie mnemoniche che, una volta messe in atto, consentono di organizzare il materiale da apprendere in una struttura significativa.

Gruppo di controllo passivo: Il gruppo di controllo passivo non ha partecipato a nessun training; sono stati somministrati esclusivamente gli stessi test e questionari dopo un periodo di due mesi.

2.2.4 Analisi dei Dati e Risultati

Le analisi sono state effettuate tramite il software statistico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Di seguito una descrizione dei risultati ottenuti.

2.2.4.1 Analisi preliminari riguardo alle caratteristiche del campione

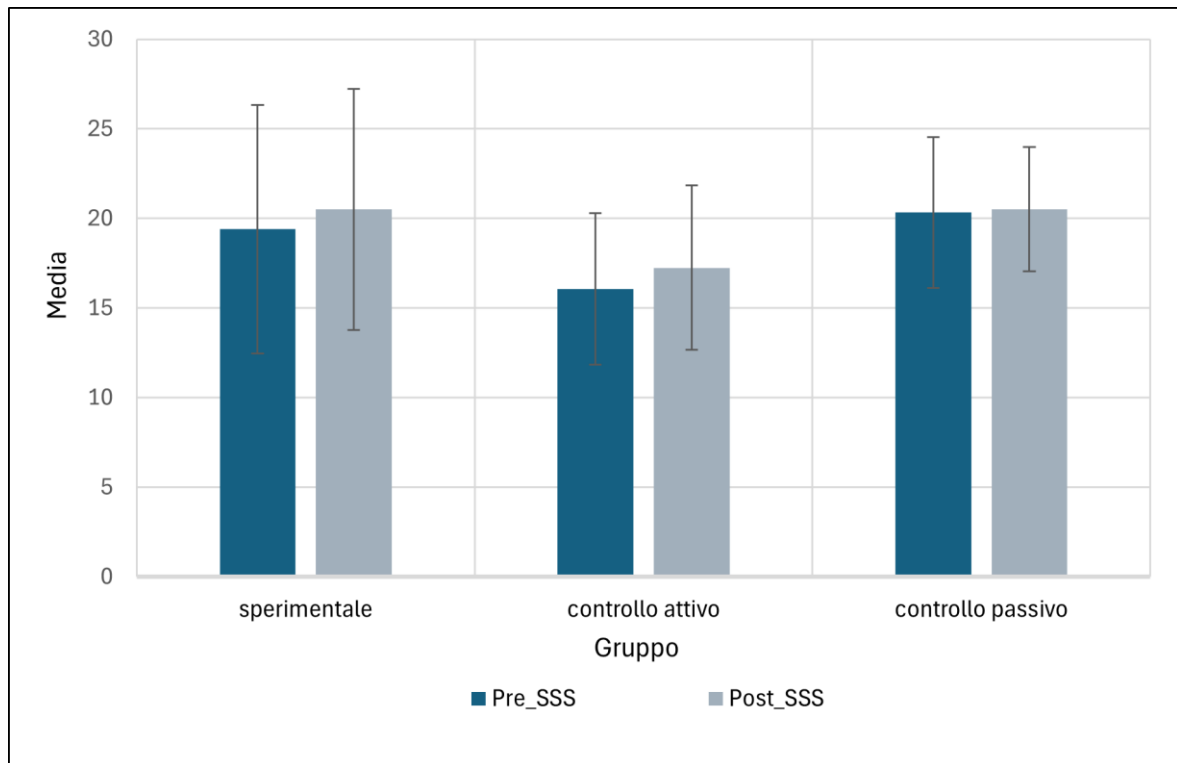
Per prima cosa abbiamo eseguito una serie di ANOVA unidirezionali preliminari per valutare le differenze tra i tre gruppi (sperimentale, controllo attivo e controllo passivo) riguardo alle variabili di background (età e genere) e ai punteggi dei questionari somministrati durante il pre-test: la Susceptibility to Scam Scale (SSS), la Guillability Scale e la Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale (WEMWBS). Dai risultati dell'analisi possiamo sostenere che non sono emerse differenze significative tra i tre gruppi in termini di età, $F(2,57) = 2.85$, $p = .066$, né in termini di anni di istruzione, $F(2,57) = 0.86$, $p = .430$. Per quanto riguarda il genere è stato applicato il Test del chi-quadrato dal quale non sono emerse differenze statisticamente significative tra i tre gruppi, $\chi^2(2) = 1.05$, $p = .593$. Inoltre, è stato applicato il Test del chi-quadrato anche per quanto riguarda la variabile truffa (l'aver subito una precedente truffa), dal quale anche in questo caso non sono emerse differenze statisticamente significative tra i tre gruppi, $\chi^2(2) = 1.40$, $p = .497$. Per concludere, per quanto concerne l'ANOVA relativa ai punteggi dei questionari al pre-test, dai risultati non emergono differenze statisticamente significative tra i gruppi nella Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale, $F(2,55) = 0.93$, $p = .401$, mentre per quanto riguarda la Susceptibility to Scam Scale e la Guillability Scale emergono differenze statisticamente significative tra i tre gruppi. In particolare: $F(2,57) = 3.29$, $p = .045$, dove il gruppo di controllo passivo riporta livelli di suscettibilità alle truffe significativamente più alti alla baseline (pre-test) rispetto al gruppo di controllo attivo. Mentre per la Guillability Scale, $F(2,54) = 3.21$, $p = .048$, dove il gruppo sperimentale riporta un livello di credulità significativamente più alto al pre-test rispetto al gruppo di controllo attivo. Abbiamo condotto questa prima analisi preliminare per sottolineare le differenze tra i tre gruppi alla baseline, mentre per poter garantire che le differenze nei risultati finali siano legate effettivamente al training e non alle differenze individuali del campione abbiamo condotto una serie di ANCOVA sui punteggi post-test covariando per i punteggi pre-test, così da controllare le differenze tra i gruppi emerse dall'ANOVA preliminare, annullando in questo modo le differenze al pre-test.

2.2.4.2 Efficacia dell'intervento

Relativamente al questionario SSS, l'effetto principale del gruppo non emerge significativo, $F(2,56) = 0.81$, $p = .448$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,56) = 10.42$, $p = .002$. Tale risultato indica che l'intervento non ha modificato le credenze che i partecipanti del gruppo

sperimentale avevano riguardo la propria suscettibilità alle truffe. Dunque, il fatto di aver partecipato al training piuttosto che alla stimolazione cognitiva o all'aver fatto parte del gruppo passivo non ha prodotto effetti sulla suscettibilità alla truffa. In *Figura 1*, sono raffigurati i grafici a barre che mostrano la differenza tra medie nei tre gruppi al pre-test e post-test.

Figura 1. Medie pre-test vs. post-test del questionario SSS nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo



Per quanto riguarda il questionario Guillability, emerge statisticamente significativo l'effetto principale legato al gruppo, $F(2,56) = 3.68$, $p = .032$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,56) = 67.24$, $p < .001$. Le analisi post-hoc (t-test per campioni appaiati) evidenziano una riduzione nei punteggi della Guillability Scale dal pre-test al post-test solamente per il gruppo sperimentale, suggerendo ancora una riduzione nel loro percepirsi meno creduloni e propensi a cadere nell'inganno al post-test rispetto agli altri due gruppi di controllo, $t(18) = 2.63$, $p = .017$. Non emergono tuttavia differenze statisticamente significative dal pre-test al post-test né per il gruppo di controllo attivo, $t(12) = -.26$, $p = .795$, né per il gruppo di controllo passivo, $t(23) = -1.79$, $p = .086$. Per approfondire ulteriormente questo effetto nel gruppo sperimentale, è stato condotto un t-test per campioni appaiati sui singoli item della Guillability, confrontando quindi pre-test e post-test dei singoli item. Da questa 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", $t(19) = 2.27$, $p = .035$, 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 statisticamente significative, $p \geq .255$. In *Figura 2*. sono raffigurati i grafici a barre che mostrano la differenza tra medie nei tre gruppi al pre-test e post-test, mentre nella *Tabella 4*. sono riportate media e deviazione standard del pre-test e post-test.

Figura 2. Medie pre-test vs. post-test del questionario Guillability nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo

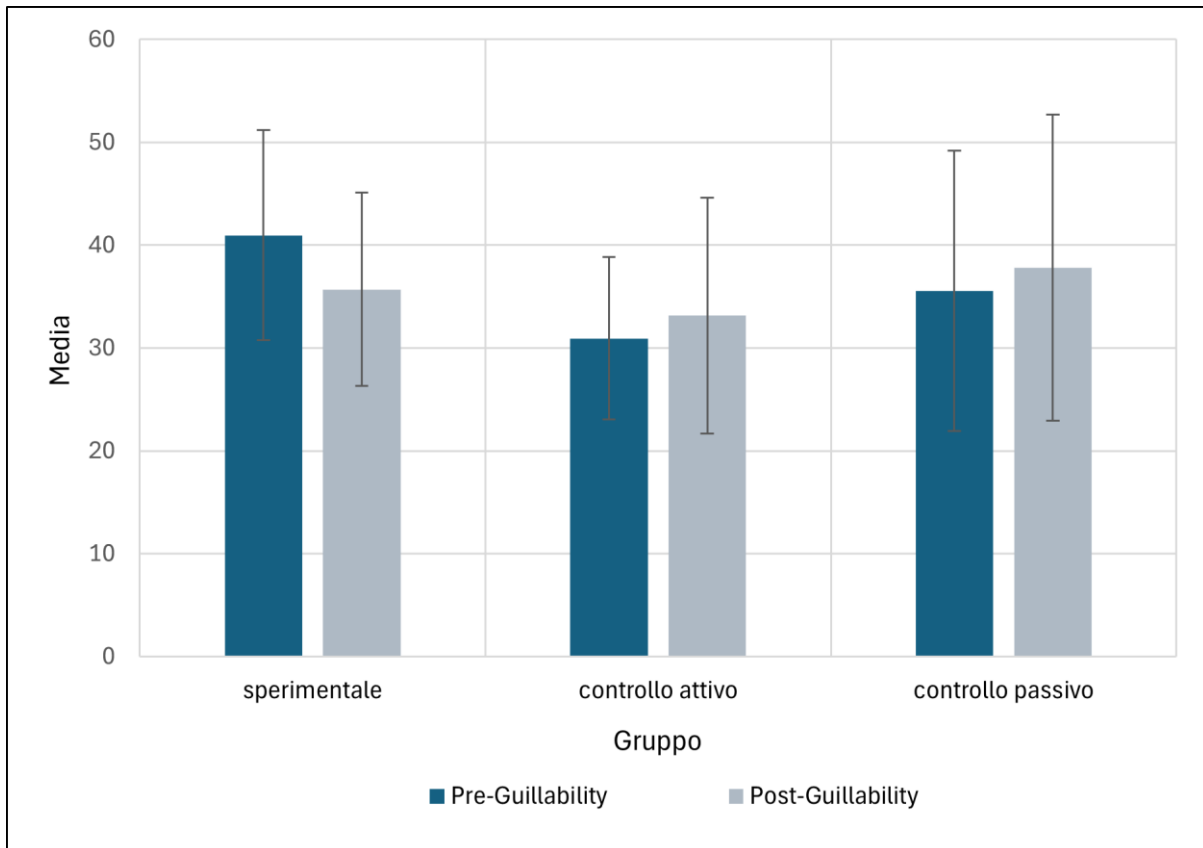
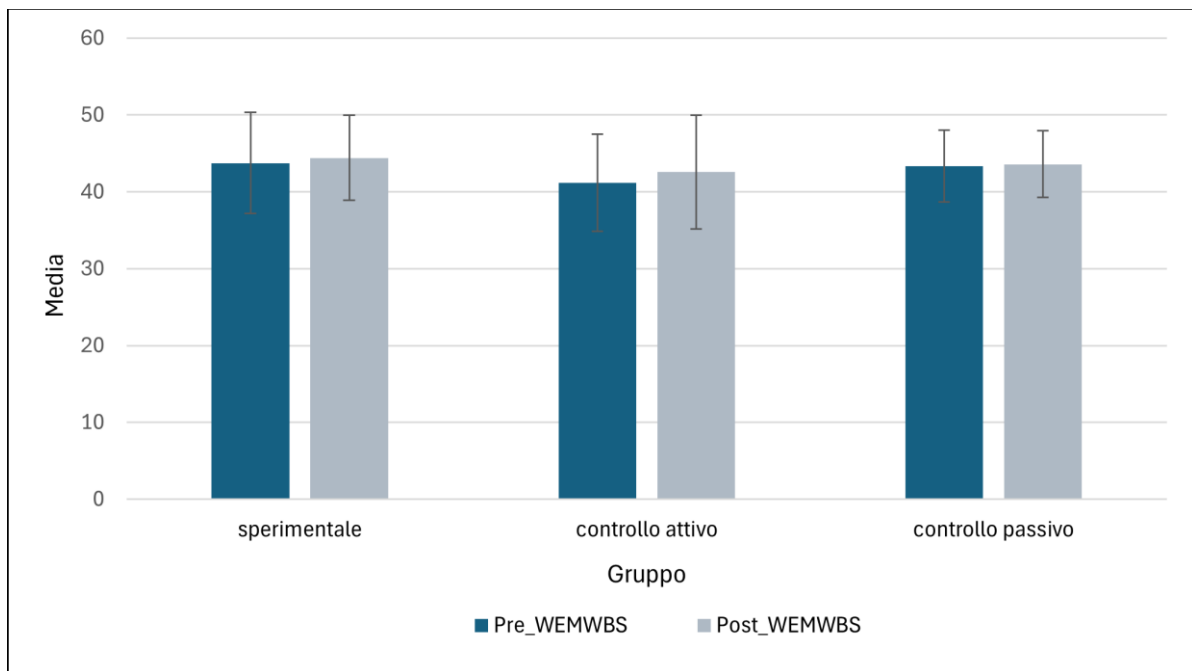


Tabella 4. Punteggi singoli item Guillability.

	Media (DV)	
Item 1: “Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi”	<u>Pre-test</u>	3.95 (.945)
	<u>Post-test</u>	2.95 (1.356)
Item 2: “La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori”	<u>Pre-test</u>	2.50 (1.638)
	<u>Post-test</u>	2.65 (1.725)
Item 3: “Di solito capisco subito quando qualcuno sta cercando di ingannarmi”	<u>Pre-test</u>	3.75 (1.618)
	<u>Post-test</u>	3.50 (1.100)
Item 4: “Se è probabile che qualcuno cada in un tranello, quello sono io”	<u>Pre-test</u>	3.30 (2.080)
	<u>Post-test</u>	2.95 (1.701)
Item 5: “Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando”	<u>Pre-test</u>	4.50 (1.960)
	<u>Post-test</u>	3.45 (1.761)
Item 6: “I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile”	<u>Pre-test</u>	2.89 (1.560)
	<u>Post-test</u>	2.84 (1.772)
Item 7: “Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro”	<u>Pre-test</u>	3.85 (1.981)
	<u>Post-test</u>	3.40 (2.010)
Item 8: “Nel complesso, vengo manipolato abbastanza facilmente”	<u>Pre-test</u>	3.20 (2.167)
	<u>Post-test</u>	2.55 (1.146)
Item 9: “Di solito mi ci vuole un po' per capire quando qualcuno mi sta ingannando”	<u>Pre-test</u>	3.50 (2.013)
	<u>Post-test</u>	3.40 (1.667)
Item 10: “La gente pensa che io sia un po' ingenuo”	<u>Pre-test</u>	2.85 (1.725)
	<u>Post-test</u>	2.40 (1.392)
Item 11: “Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di manipolarmi”	<u>Pre-test</u>	3.50 (1.878)
	<u>Post-test</u>	3.40 (1.635)
Item 12: “Immagino di essere più credulone della media”	<u>Pre-test</u>	3.00 (1.451)
	<u>Post-test</u>	2.20 (1.281)

Per quanto riguarda il questionario Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale, non emerge statisticamente significativo l'effetto principale del gruppo, $F(2,53) = .118$, $p = .889$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,57) = 26.29$, $p < .001$. Il training, dunque, non ha prodotto alcun tipo di beneficio dal punto di vista del benessere né per il gruppo sperimentale, né per il gruppo di controllo attivo. Di seguito, in *Figura 3*. Vengono restituiti i grafici a barre che mostrano la differenza tra medie nei tre gruppi al pre-test e post-test.

Figura 3. Medie pre-test vs. post-test del questionario WEMWBS nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo



Per quanto riguarda il questionario riguardo alla valutazione del corso, la *Tabella 5*. riporta le analisi descrittive relative a diverse affermazioni riguardo il corso con cui i partecipanti si sono sentiti in accordo. Le variabili includono l'interesse, il piacere, l'utilità, il benessere percepito, l'importanza, la novità dei temi trattati, il miglioramento della conoscenza sulle truffe e la valutazione complessiva del corso. Ogni variabile è stata valutata su una scala da 1 a 7, e i dati descrittivi includono il numero di partecipanti (N), i valori minimi e massimi registrati, la media (indicativa della valutazione media) e la deviazione standard (indicativa della dispersione delle risposte).

Tabella 5. Analisi descrittive questionario di valutazione del corso.

	Media	Deviazione Standard
<i>“Ho trovato questo corso interessante”</i>	5.90	1.518
<i>“Ho trovato questo corso piacevole”</i>	5.95	1.234
<i>“Penso che questo corso sia stato utile”</i>	6.25	1.251
<i>“Ho provato benessere a frequentare questo corso”</i>	6.26	0.806
<i>“Penso che questo corso sia stato importante per me”</i>	5.95	1.317
<i>“Questo corso ha trattato dei temi di cui non ero a conoscenza”</i>	5.40	1.569
<i>“Penso che questo corso abbia migliorato la mia conoscenza sulle truffe”</i>	6.00	1.522
<i>“Valutazione complessiva del corso”</i>	4.15	0.933

▪ La media delle risposte per tutte le variabili è abbastanza alta, indicando che i partecipanti in generale hanno trovato il corso interessante, piacevole, utile e importante. Tra i punteggi più alti troviamo infatti 6.26 (benessere), 6.25 (utilità) e 6.00 (miglioramento nelle conoscenze).

- La deviazione standard varia tra le diverse domande, indicando che c'è una certa variabilità nelle risposte dei partecipanti.
- La valutazione complessiva del corso ha una media di 4.15 su 5 suggerendo una valutazione positiva rispetto alla qualità complessiva del corso.

Durante l'analisi dei feedback dei partecipanti riguardo alle attività e agli argomenti più apprezzati, è emerso il tema riguardante le truffe al telefono, per il suo interesse e la sua utilità. La frequenza con cui i partecipanti hanno indicato le truffe telefoniche come una delle attività più utili riflette una preoccupazione reale e attuale. Molti anziani si trovano spesso bersagliati da truffatori telefonici che tentano di estorcere informazioni personali o denaro. Questo argomento probabilmente è risuonato particolarmente attuale ai partecipanti poiché rappresenta una minaccia concreta e frequente nelle loro realtà quotidiane. Inoltre, anche i filmati sulle truffe seguiti da dibattiti sono stati particolarmente apprezzati. I partecipanti hanno trovato utile e interessante questo metodo di apprendimento visivo, che offre esempi pratici e reali di situazioni di truffa. La visualizzazione di scenari concreti e la loro successiva discussione hanno fornito ai partecipanti strumenti efficaci per riconoscere e reagire a nuovi tentativi di frode. Questo approccio ha reso l'apprendimento più interattivo e coinvolgente, aiutando a metabolizzare meglio le informazioni.

2.2.4.3 Analisi correlazionali tra le variabili di interesse

Analizzando la correlazione tra le variabili demografiche (età, genere, anni di istruzione), il punteggio al pre-test nel questionario SSS, WEMWBS e i punteggi al pre-test e post-test del questionario Guillability, tramite analisi di correlazione di Pearson bivariata, è emersa una correlazione significativa positiva tra il pre-test della Guillability Scale e la variabile età, $r(19) = .50, p = .030$. In questo caso, data la correlazione media/forte, all'aumentare dell'età, dunque, aumenta la propensione ad essere ingannati poiché si diventa più creduloni. È emersa inoltre anche una correlazione media con direzione negativa per gli anni di studio; dunque, i partecipanti con minor anni di studio sono risultati più creduloni e di conseguenza più suscettibili alle truffe. Per la relazione tra le altre variabili non emergono correlazioni significative. I risultati delle analisi di correlazione sono presentati nella *Tabella 6*.

Tabella 6. Correlazioni

	Tempo	Età	Genere	Anni studio	Pre_SSS	Pre_WEMWBS
Guillability scale	Pre-test	0.50*	-0.07	-0.49*	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

2.2.4.4 Predittori intervento

Per esaminare i predittori del cambiamento, ossia quelle variabili che spiegano il cambiamento emerso, associato alla Guillability in seguito all'intervento è stata condotta una regressione lineare stepwise da cui è emerso che i punteggi al pre-test della Guillability Scale spiegano una percentuale significativa della varianza, ciò significa che chi parte da un punteggio più alto nel pre-test della Guillability ha giovato maggiormente dal training senza alcuna relazione con le restanti variabili: età, genere, anni di studio, punteggi al pre-test nella SSS e nella WEMWBS. In particolare, nella regressione, è stato inserito il punteggio del post-test della Guillability Scale come variabile dipendente e sono stati inseriti come predittori allo Step 1 il punteggio del pre-test del questionario Guillability per esaminare se i punteggi alla baseline potessero spiegare gli effetti dell'intervento, allo Step 2 le variabili demografiche come età, anni di studio e genere e 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. I valori statistici sono riportati in *Tabella 7*.

Tabella 7. Regressione logistica.

		Post-test Guillability – variabile dipendente		
		<i>B</i>	<i>ES B</i>	β
Step 1	Pre-test Guillability	0.48	0.19	0.52*
Step 2	Pre-test Guillability	0.65	0.24	0.71*
	Età	-0.01	0.36	-0.01
	Anni di studio	0.95	0.58	0.40
	Genere	-3.74	5.38	0.15
Step 3	Pre-test Guillability	0.77	0.27	0.84*
	Età	-0.13	0.41	-0.08
	Anni di studio	1.39	0.63	0.59
	Genere	-4.70	5.34	-0.19
	Pre_SSS	-0.20	0.31	-0.15
	Pre_WEMWBS	-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, $p = .087$.

2.3 Discussione

Data la ridotta sensibilità a riconoscere comportamenti di inganno e di persuasione, abilità inerenti alla Teoria della Mente, insieme alla ridotta capacità di prendere decisioni analitiche con l'avanzare dell'età (Boyle et al., 2012; Calso et al., 2020; Castle et al., 2012b), lo scopo di questo studio è stato quello di verificare l'efficacia di un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo per ridurre la vulnerabilità alle truffe negli anziani. Data l'assenza in letteratura di interventi evidence-based con lo specifico scopo di verificare se il potenziamento delle competenze cognitive e socio-cognitive sottostanti a una maggior vulnerabilità alle truffe nell'anziano possano contribuire a contrastare tale fenomeno negli anziani, possiamo definire questo lavoro in termini di studio pilota. Per raggiungere questo obiettivo abbiamo basato l'intervento sul potenziamento delle abilità decisionali e della capacità di cogliere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione, al fine di promuovere una

modalità di pensiero analitica nei 60 partecipanti (17 maschi e 43 femmine) suddivisi in tre gruppi: 20 persone nel gruppo del training sperimentale “Pensiamoci bene”, 16 persone nel gruppo di controllo attivo, e 24 persone nel gruppo di controllo passivo. Per condurre i gruppi abbiamo adottato tre principi chiave: coinvolgimento attivo, fornitura di feedback correttivi ed esplicativi e coinvolgimento nella discussione. Abbiamo confrontato i risultati del gruppo sperimentale, che ha seguito una formazione specifica, con il gruppo di controllo attivo, sottoposto a un training di stimolazione cognitiva sulla memoria, e con un gruppo di controllo passivo che non è stato sottoposto a nessun training. Dal confronto di questi tre gruppi, condotto con una serie di ANOVA a una via preliminari e il Test del chi quadro, non sono emerse differenze statisticamente significative relative alle caratteristiche demografiche, tuttavia per quanto riguarda la Susceptibility to Scam Scale e la Guillability Scale, dall’ANOVA relativa ai punteggi dei questionari al pre-test sono emerse differenze statisticamente significative tra i tre gruppi, in particolare il gruppo di controllo passivo ha riportato livelli di suscettibilità alle truffe significativamente più alti al pre-test rispetto al gruppo di controllo attivo, mentre il gruppo sperimentale ha riportato nella Guillability Scale un livello di credulità significativamente più alto al pre-test rispetto al gruppo di controllo attivo. Queste analisi preliminari ci hanno permesso di cogliere le differenze tra i tre gruppi alla baseline, mentre per annullare le differenze al pre-test e garantire che la variabilità dei risultati finali sia effettivamente associata al training sono state condotte una serie di ANCOVA sui punteggi del post-test covariando per i punteggi al pre-test. Dalle analisi sull’efficacia dell’intervento emerge che l’aver partecipato al training piuttosto che alla stimolazione cognitiva o all’aver fatto parte del gruppo passivo non ha prodotto effetti sulla suscettibilità alla truffa, ma sono emerse differenze significative nei punteggi della Guillability Scale, dove si è evidenziata una riduzione dei punteggi dal pre-test al post-test solamente per il gruppo sperimentale, suggerendo una riduzione nel loro percepirsi meno creduloni e propensi a cadere nell’inganno rispetto agli altri due gruppi di controllo. Inoltre, dai risultati è emerso che il training non ha prodotto alcun tipo di beneficio dal punto di vista del benessere né per il gruppo sperimentale, né per il gruppo di controllo attivo. Dai risultati emersi possiamo dunque affermare che formare i partecipanti riguardo alle abilità della Teoria della Mente e spronandoli e supportandoli nell’impiego di processi decisionali di tipo analitico piuttosto che di tipo esperienziale ha generato un effetto per quanto riguarda la percezione dei partecipanti di sentirsi meno creduloni e in grado di individuare comportamenti di inganno e persuasione. Questo significa che la stimolazione cognitiva non è sufficiente né a generare un cambiamento nel percepirsi meno vulnerabili e creduloni alle truffe né nel migliorare il proprio benessere mentale. Numerosi studi infatti dimostrano come i

training cognitivi non siano direttamente associati ad un incremento del benessere personale (Bureš et al., 2016), bensì il coinvolgimento in attività scelte dalle persone anziane nel tempo libero è associato maggiormente al senso di benessere auto percepito rispetto a un training cognitivo. Inoltre, Bureš e colleghi (2016) dimostrano che alcune caratteristiche demografiche, come genere e anni di istruzione moderano in modo significativo l'effetto del training cognitivo sul benessere mentale. Altri studi invece, sebbene non vengano riportate prove al riguardo, supportano l'idea secondo cui l'allenamento cognitivo possa influenzare positivamente il benessere soggettivo dato l'incremento e il consolidamento delle funzioni cognitive (Adamski et al., 2016; Innes et al., 2016; G. E. Smith, 2016). In letteratura, tuttavia, rimane ancora poco chiaro l'effetto che una stimolazione cognitiva può avere sul benessere individuale, anche se in seguito all'invecchiamento fisiologico assistiamo necessariamente a una conseguente compromissione delle funzioni cognitive in compiti di attenzione (Getzmann et al., 2016; Sperduti et al., 2016), di memoria episodica (Manenti et al., 2016; Tromp et al., 2015), di memoria di lavoro (Jost et al., 2011; Ko et al., 2014), di percezione temporale (Turgeon et al., 2016) e di velocità di elaborazione (Ball et al., 2013; Elgamil et al., 2011), i quali, se identificati tardivamente, potrebbero peggiorare oltre che la qualità della vita anche il benessere psicologico (Puszwald et al., 2015; Stogmann et al., 2016). Dunque, appare evidente che comunque, in qualche modo, risulta di notevole importanza prevenire il decadimento cognitivo per preservare il proprio benessere mentale (Calzà et al., 2015; Missotten et al., 2008; Ready et al., 2003). Molto probabilmente alcune tecniche di rilassamento, come la respirazione profonda, la meditazione, il rilassamento muscolare progressivo, il training autogeno, la mindfulness e lo yoga, potrebbero risultare maggiormente efficaci rispetto ai training di stimolazione cognitiva nel migliorare il benessere mentale. Oppure, avremmo potuto assistere a un miglioramento del benessere mentale nel gruppo di controllo attivo dovuto a un effetto sociale del gruppo, il quale è stato da noi avvertito; tuttavia, la WEMWBS non risulta essere lo strumento adeguato a valutare l'appartenenza al gruppo. La Group Attitude Scale (GAS) risulta essere un'adeguata misura self-report, generata dallo sforzo della letteratura di indagare l'attrazione dei membri di un gruppo per il gruppo stesso, per misurare l'attrazione verso un gruppo (N. J. Evans & Jarvis, 1986). I punteggi di questa scala infatti sono significativamente correlati ai livelli di attrazione dei membri verso il loro gruppo e con i punteggi della sottoscala Group Environmental Scale che misura la coesione nel gruppo (Moos et al., 1974). Dai risultati sull'efficacia del nostro intervento emerge inoltre che i partecipanti in generale hanno trovato il corso interessante, piacevole, utile e importante. I partecipanti in particolare hanno trovato utile e interessante il metodo di apprendimento visivo, che offre esempi pratici e reali di situazioni di truffa. La

visualizzazione di scenari concreti e la loro successiva discussione hanno fornito ai partecipanti strumenti efficaci per riconoscere e reagire a nuovi tentativi di frode. Questo approccio ha reso l'apprendimento più interattivo e coinvolgente, aiutando a metabolizzare meglio le informazioni. Inoltre, dalle domande aperte, somministrate ai partecipanti mediante il questionario di valutazione del corso, è emersa un'interessante corrispondenza tra le risposte e la modalità di ciascun partecipante di attribuire gli eventi a condizioni interne o esterne, ossia ritenere che l'esito delle proprie azioni dipenda da sé stessi oppure da cause esterne sulle quali non si ha il controllo e la responsabilità. Per esempio, dalle risposte che abbiamo ricavato dalla domanda riguardo agli argomenti che necessitano di un maggior approfondimento, possiamo individuare un locus of control interno nei partecipanti che hanno proposto di dare maggior rilievo alla Teoria della Mente, alle capacità di comprendere il comportamento delle persone o al modo in cui dovremmo comportarci in situazioni nuove con maggior focus dunque sul proprio comportamento, mentre possiamo attribuire un locus of control esterno a coloro che hanno proposto di porre maggiore attenzione a internet e alle diverse tipologie di truffe.

Dalle analisi correlazionali tra le variabili demografiche (età, genere, anni di istruzione), il punteggio al pre-test nel questionario SSS, WEMWBS e i punteggi al pre-test e post-test del questionario Guillability, tramite analisi di correlazione di Pearson bivariata, è emersa una correlazione significativa positiva tra il pre-test della Guillability Scale e la variabile età. Data la correlazione media/forte, si può asserire come all'aumentare dell'età, dunque, aumenti anche la propensione ad essere ingannati poiché si diventa più creduloni. È emersa inoltre anche una correlazione media con direzione negativa per gli anni di studio, la quale indica che i partecipanti con minor anni di studio sono risultati più creduloni e di conseguenza più suscettibili alle truffe. L'aumento della credulità in età avanzate potrebbe essere dovuto a una moltitudine di fattori, tra cui una riduzione delle funzioni cognitive (Burnes et al., 2017c; Scheibe et al., 2014), un aumento della solitudine e dell'isolamento sociale (Alves & Wilson, 2008; Lee & Geistfeld, 1999) oppure a un aumento del bisogno di approvazione (Shao et al., 2019c). Mentre i motivi per cui gli anziani con minor anni di studio risultano più creduloni potrebbero essere inclusi in una ridotta capacità critica, una ridotta familiarità con la tecnologia, una ridotta conoscenza e educazione soprattutto per quanto riguarda nozioni finanziarie e digitali, una maggior dipendenza dagli altri e un minor accesso a risorse educative (AARP, 1993). Infine, attraverso una regressione lineare stepwise per esaminare i predittori del cambiamento, ossia quelle variabili che spiegano il cambiamento emerso associato alla Guillability in seguito all'intervento, è emerso che i punteggi al pre-test della Guillability Scale spiegano una percentuale significativa della varianza, ad indicare che chi parte da un punteggio

più alto nel pre-test della Guillability ha giovato maggiormente dal training senza alcuna relazione con le restanti variabili: età, genere, anni di studio, punteggi al pre-test nella Susceptibility to Scam Scale e nella Warwick-Edinburgh Mental Wellbeing Scales. In altre parole, i partecipanti che alla baseline sono risultati più creduloni hanno usufruito del training sperimentale in maggior misura rispetto ai partecipanti che hanno ottenuto un punteggio inferiore nella Guillability Scale al pre-test. Siamo riusciti a dimostrare questo considerando nella regressione il punteggio del post-test della Guillability Scale come variabile dipendente e inserendo i possibili predittori dell'intervento in tre step: allo Step 1 abbiamo inserito 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 insieme ai punteggi del pre-test alla Guillability Scale le variabili demografiche come età, anni di studio e genere, mentre allo Step 3 i punteggi al pre-test di tutti e tre i questionari SSS, WEMWBS e Guillability Scale insieme alle variabili demografiche al fine di indagare i predittori di miglioramento, controllando per l'effetto del pre-test, in particolare per studiare se l'aggiunta di determinate variabili potesse aumentare la varianza spiegata. Possiamo dunque concludere che in realtà solo i punteggi più alti di credulità al pre-test sono in grado di predire la varianza tra pre-test e post-test alla Guillability Scale, dunque l'essere più giovani o più anziani, l'aver studiato per molti o pochi anni, l'essere maschio o femmina insieme ai punteggi al pre-test riguardo la propria suscettibilità alle truffe e al proprio benessere psicologico non predicono in modo statisticamente significativo la variabilità nella credulità dei partecipanti. In altre parole, l'intervento non ha agito con efficacia su queste variabili per generare un effetto sulla credulità. In linea con le nostre aspettative, sebbene non siamo riusciti a trovare un effetto positivo del training nel ridurre la suscettibilità alle truffe, abbiamo comunque rilevato un effetto significativo dello stesso sulla percezione dei partecipanti di sentirsi meno creduloni, tuttavia questo risultato potrebbe essere letto da diverse prospettive: presupponendo di possedere le abilità e le competenze necessarie a non essere ingannati, ci si potrebbe chiedere infatti se questo percepirsi meno creduloni non esponga a sua volta al rischio di sottovalutare certe situazioni. Ciononostante, possiamo escludere questa ipotesi dal momento che il nostro protocollo di intervento si è basato principalmente sul potenziamento delle abilità decisionali e della capacità di cogliere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione. Dunque, potremmo ipotizzare piuttosto un incremento nei partecipanti delle abilità di ToM e di self-efficacy.

In conclusione, alla luce dei nostri risultati e della letteratura, consideriamo come punto di forza e prospettiva futura del presente studio la possibilità, per gli studi futuri che vorranno analizzare

e individuare i fattori predittivi della vulnerabilità alle truffe, di selezionare i partecipanti degli interventi formativi somministrando la Guillability Scale, così da individuare le persone che, indipendentemente da età, genere o anni di studio, necessitano in maggior misura di un corso di formazione riguardo ai vari aspetti delle truffe. In particolare, risulteranno maggiormente a rischio coloro che otterranno punteggi più alti al questionario. Inoltre, abbiamo considerato come ulteriore punto di forza e suggerimento per i futuri studi l'inclusione di un ulteriore gruppo di controllo nel campione, oltre a quello attivo. Il gruppo di controllo passivo ci ha permesso infatti di verificare se e in che modo potevano emergere dal gruppo di controllo attivo, dunque dalla stimolazione cognitiva, effetti significativi, per esempio come già ipotizzato nella prima parte della discussione l'aver passato molto tempo insieme, oltre che ad aver lavorato in gruppo, avrebbe potuto modificare in qualche modo le credenze dei partecipanti riguardo al proprio benessere psicologico. Tuttavia, non abbiamo riscontrato questo effetto, confermando l'idea che per modificare le credenze, soprattutto in età avanzata, sia necessario molto tempo e soprattutto di specifici training formativi. In riferimento a quest'ultimo aspetto e a ciò che sarebbe interessante indagare in letteratura, uno dei limiti del presente studio è stato quello di aver indagato prettamente le credenze dei partecipanti riguardo alla loro suscettibilità, credulità e al loro benessere. Sarebbe stato molto interessante, infatti, studiare e incrementare le abilità e le competenze utili a prevenire le truffe, mediante per esempio *strange stories* che valutano l'inganno e la persuasione oppure tramite l'utilizzo di vignette per valutare la capacità di cogliere l'inganno. Data la struttura dell'intervento con pre-test e post-test, le tempistiche non ci hanno permesso di valutare la performance dei partecipanti; tuttavia, siamo riusciti comunque a studiare tramite la Guillability Scale le credenze, aspetto più difficile da modificare, inoltre tramite la stimolazione cognitiva abbiamo rafforzato cognitivamente i partecipanti migliorando il loro senso di autoefficacia. Un ulteriore limite è emerso dalla mancanza di una correlazione significativa tra i punteggi della Susceptibility to Scam Scale e della Guillability Scale al pre-test, a dimostrazione del fatto che il questionario non risulta adeguatamente strutturato per valutare la propria percezione di suscettibilità alle truffe. Infine, la limitata numerosità del campione di riferimento non ci ha permesso di generalizzare i risultati oltre che indagare accuratamente l'effetto del training. Per questo consigliamo di interpretare con cautela i dati che abbiamo fornito e le analisi di correlazione e regressione che abbiamo condotto, in quanto potrebbero risultare solo parzialmente validi.

Alla luce della letteratura esistente il presente studio porta diverse novità nel campo della prevenzione delle truffe negli anziani, non si limita per esempio ad esplorare come l'abilità di comprendere e prevedere i comportamenti degli altri, nota come Teoria della Mente, diminuisca

con l'età e come questo possa influenzare la suscettibilità alle truffe, indaga altresì la possibilità di potenziare queste abilità specificamente per prevenire le truffe. Il presente studio, poi, è il primo a testare un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo mirato a ridurre la credulità e la suscettibilità alle truffe negli anziani. Il protocollo infatti è stato adattato specificamente al contesto delle truffe con l'obiettivo di migliorare la capacità di individuare comportamenti ingannevoli e persuasivi, promuovendo il pensiero analitico. Un'altra novità riguarda il design dello studio, abbiamo utilizzato infatti un design sperimentale con tre gruppi (sperimentale, controllo attivo e controllo passivo) che ci ha permesso di attuare un confronto diretto riguardo all'efficacia dell'intervento rispetto alla maggior parte degli interventi presenti in letteratura che includono un solo gruppo di controllo. Riguardo invece alla struttura dello studio, siamo riusciti a colmare una lacuna significativa in letteratura per quanto riguarda gli interventi evidence-based focalizzati a ridurre la vulnerabilità alle truffe negli anziani, aspetto particolarmente rilevante dato l'aumento della popolazione anziana e la loro crescente esposizione alle truffe. Infine, per quanto riguarda il nostro principale risultato, possiamo concludere che abbiamo dimostrato come il nostro intervento possa ridurre la percezione di essere creduloni e propensi a cadere nell'inganno non solo su internet, come riportano i risultati della maggior parte degli studi in letteratura, ma anche nella realtà quotidiana, soprattutto nei partecipanti che inizialmente si percepivano più creduloni, suggerendo un impatto positivo specificamente su coloro che sono più a rischio. Il presente studio, dunque, non apporta alla letteratura solo un approfondimento riguardo la comprensione del fenomeno delle truffe negli anziani, bensì propone anche un intervento pratico e basato su evidenze per affrontare il problema in questione, contribuendo in modo significativo alla letteratura esistente.

CONCLUSIONE

Per concludere l'obiettivo del presente studio è stato quello di verificare l'efficacia di un intervento che allena le abilità decisionali e socio-cognitive nel ridurre la suscettibilità e percezione di inganno alle truffe in un gruppo di partecipanti con età uguale o superiore a 65 anni e senza diagnosi di decadimento cognitivo. Le attività di training sono state condotte in piccoli gruppi, composti da 15-25 persone, con incontri della durata di 90 minuti ciascuno, svolti una volta a settimana per un totale di 8 settimane sia per il gruppo sperimentale sia per il gruppo di controllo. Il gruppo di controllo invece è stato differenziato in gruppo di controllo

attivo, che ha ricevuto un training di stimolazione cognitiva, e uno passivo senza stimolazione cognitiva. Dai risultati emerge come l'intervento abbia generato un miglioramento nella percezione di sentirsi meno ingannati e persuasi, senza tuttavia riscontrare un effetto altrettanto significativo del training per quanto riguarda la percezione di suscettibilità alle truffe. È stata riscontrata in particolare una correlazione media/forte tra età e credulità a dimostrazione del fatto che all'aumentare dell'età si diventa più creduloni e una correlazione media con direzione negativa tra anni di studio e credulità, in grado di indicare come i partecipanti con minor anni di studio siano risultati più creduloni e di conseguenza più suscettibili alle truffe. Tra i predittori del cambiamento che abbiamo individuato tramite regressione stepwise è emerso solamente il punteggio al pre-test della Guillability Scale, in grado di spiegare una percentuale significativa della varianza tra i punteggi al pre-test e post-test del questionario. In particolare tramite i tre step della regressione, nei quali abbiamo inserito i possibili predittori dell'intervento (età, anni di studio, genere e punteggi al pre-test nella Guillability Scale), abbiamo potuto constatare che in realtà solo i punteggi più alti di credulità al pre-test sono in grado di predire la varianza tra pre-test e post-test alla Guillability Scale, dunque l'essere più giovani o più anziani, l'aver studiato per molti o pochi anni, l'essere maschio o femmina insieme ai punteggi al pre-test riguardo la propria suscettibilità alle truffe e al proprio benessere psicologico non predicano in modo statisticamente significativo la variabilità nella credulità dei partecipanti.

Dunque, il presente studio oltre che indagare la possibilità di potenziare le abilità di comprendere e prevedere i comportamenti degli altri specificatamente per prevenire le truffe e ad essere il primo a testare un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo mirato a ridurre la credulità e la suscettibilità alle truffe negli anziani attraverso interventi evidence-based, risulta avere anche delle implicazioni pratiche dal punto di vista sperimentale. Il nostro protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo può essere utilizzato infatti come modello per futuri programmi di prevenzione delle truffe negli anziani, la struttura del training, che ha dimostrato di essere efficace nel ridurre la percezione di credulità e vulnerabilità, può essere replicata e adattata in ulteriori ricerche e contesti. Inoltre il design sperimentale con gruppi di controllo attivo e passivo consente una valutazione più rigorosa dell'efficacia dell'intervento. Anche l'utilizzo della Guillability Scale ci ha permesso di apportare un'interessante novità in letteratura, può risultare molto utile, infatti, nel selezionare i partecipanti più vulnerabili in training di formazione sulle truffe. Per quanto riguarda invece le implicazioni pratiche dal punto di vista sociale possiamo includere la riduzione della vulnerabilità negli anziani, il loro empowerment, la sensibilizzazione della società, le politiche di prevenzione e la collaborazione tra enti. Implementare il presente

protocollo di intervento nelle comunità potrebbe aiutare a ridurre la vulnerabilità degli anziani alle truffe, contribuendo a migliorare la loro qualità della vita. L'intervento mira proprio a potenziare le capacità decisionali e la consapevolezza degli anziani riguardo ai comportamenti ingannevoli cosicché questo empowerment renda loro meno suscettibili alle truffe promuovendo un maggiore senso di autonomia e fiducia nelle proprie capacità. Lo studio, inoltre, mediante il suo approccio preventivo e educativo, potrebbe spingere le istituzioni pubbliche e private a investire in programmi di formazione e sensibilizzazione rivolti agli anziani, ai caregiver e al pubblico. Mentre i nostri risultati potrebbero informare le autorità locali e nazionali riguardo a possibili politiche pubbliche e strategie di prevenzione, nonché alla collaborazione tra enti. Le evidenze emerse infatti potrebbero risultare utili per sviluppare campagne informative e interventi specifici volti a proteggere gli anziani dalle truffe.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AARP. (1993). *The behavior of older consumers: An AARP study*. <http://fraudresearchcenter.org/wp-content/uploads/2011/02/AARP-1994-A-Report-on-the-1993-Survey-of-Older-Consumer-Behavior.pdf>
- ABA/APA Assessment of Capacity in Older Adults Project Working Group., American Bar Association. Commission on Law and Aging., & American Psychological Association. (2005). *Assessment of older adults with diminished capacities: a handbook for lawyers*.
- Aboulafia-Brakha, T., Christe, B., Martory, M., & Annoni, J. (2011). Theory of mind tasks and executive functions: a systematic review of group studies in neurology. *Journal of Neuropsychology*, 5(1), 39–55.
- 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.
- Adamski, N., Adler, M., Opwis, K., & Penner, I.-K. (2016). A pilot study on the benefit of cognitive rehabilitation in Parkinson's disease. *Therapeutic Advances in Neurological Disorders*, 9(3), 153–164. <https://doi.org/10.1177/1756285616628765>
- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000a). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology*, 19(6), 586–592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000b). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology*, 19(6), 586–592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- ADOC - Associazione Difesa Orientamento Consumatori. (n.d.). *Stop alle truffe - Anziani sicuri*.
- Affari Europei. (2016). *STRUMENTO INFORMATICO PER PREVENIRE LE FRODI A DANNO DEGLI INTERESSI FINANZIARI DELL'UE CON LA COLLABORAZIONE DEL PERSONALE DELLE FORZE DELL'ORDINE E CON LE AUTORITÀ NAZIONALI E REGIONALI*. <https://www.affarieuropei.gov.it/media/3238/database-naz-antifrode-libro.pdf>
- Agenzia per la Coesione Territoriale. (n.d.). *Possibili truffe sui fondi comunitari: un vademecum per difendersi dai raggiri*. Possibili Truffe Sui Fondi Comunitari: Un Vademecum per Difendersi Dai Raggiri. Retrieved January 25, 2024, from https://www.agenziacoesione.gov.it/news_istituzionali/possibili-truffe-sui-fondi-comunitari-un-vademecum-per-difendersi-dai-raggiri/.
- Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale - ACN. (n.d.). *RESILIENZA, PROTEZIONE E INNOVAZIONE*. RESILIENZA, PROTEZIONE E INNOVAZIONE.
- Alves, L., & Wilson, S. (2008). The Effects of Loneliness on Telemarketing Fraud Vulnerability Among Older Adults. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 20(1), 63–85. https://doi.org/10.1300/J084v20n01_04
- Amodio, D. M. (2014). The neuroscience of prejudice and stereotyping. *Nature Reviews Neuroscience*, 15(10), 670–682. <https://doi.org/10.1038/nrn3800>
- Anci Lombardia. (2024, March 6). *Progetto SAFE IN: kick off meeting*. <https://anci.lombardia.it/dettaglio-news/2024361223-progetto-safe-in-kick-off-meeting/anci.lombardia.it>
- Anderson, K. B. (2004). *Consumer fraud in the United States: An FTC survey*. www.ftc.gov/reports/consumerfraud/040805confraudrpt.pdf
- Anderson, K. B. (2007). *Consumer fraud in the United States: The second FTC survey*. www.ftc.gov/opa/2007/10/fraud.pdf
- Anderson, K. B. (2013). *Consumer fraud in the United States 2011: The third FTC survey*. www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/consumer-fraudunited-states-2011-third-ftc-survey/130419fraudsurvey_0.pdf
- ARIELY, D., GNEEZY, U., LOEWENSTEIN, G., & MAZAR, N. (2009). Large Stakes and Big Mistakes. *Review of Economic Studies*, 76(2), 451–469. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2009.00534.x>
- Asp, E., Manzel, K., Koestner, B., Cole, C. A., Denburg, N. L., & Tranel, D. (2012a). A neuropsychological test of belief and doubt: damage to ventromedial prefrontal cortex increases credulity for misleading advertising. *Frontiers in Neuroscience*, 6, 100.
- Asp, E., Manzel, K., Koestner, B., Cole, C. A., Denburg, N. L., & Tranel, D. (2012b). A Neuropsychological Test of Belief and Doubt: Damage to Ventromedial Prefrontal Cortex Increases Credulity for Misleading Advertising. *Frontiers in Neuroscience*, 6. <https://doi.org/10.3389/fnins.2012.00100>
- Associazione Bancaria Italiana (ABI). (2024, March 7). *Banche contro la violenza economica*. <https://www.abi.it/banche-contro-la-violenza-economica/>
- Australian Competition & Consumer Commission. (2002). *Response to Senate motion 1031 (24 September 2001) tobacco*. The Commission.

- Avila, R., Moscoso, M. A. A., Ribeiz, S., Arrais, J., Jaluul, O., & Bottino, C. M. C. (2009). Influence of education and depressive symptoms on cognitive function in the elderly. *International Psychogeriatrics*, 21(3), 560–567.
- Bailey, P. E., & Henry, J. D. (2008). Growing less empathic with age: Disinhibition of the self-perspective. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 63(4), P219–P226.
- Bailey, P. E., Henry, J. D., & Von Hippel, W. (2008). Empathy and social functioning in late adulthood. *Aging & Mental Health*, 12(4), 499–503. <https://doi.org/10.1080/13607860802224243>
- Ball, K. K., Ross, L. A., Roth, D. L., & Edwards, J. D. (2013). Speed of Processing Training in the ACTIVE Study. *Journal of Aging and Health*, 25(8_suppl), 65S–84S. <https://doi.org/10.1177/0898264312470167>
- Baron-Cohen, S. (1989). The autistic child's theory of mind: A case of specific developmental delay. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 30(2), 285–297.
- Batson, C. D., Duncan, B. D., Ackerman, P., Buckley, T., & Birch, K. (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(2), 290–302. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.40.2.290>
- Batson, C. D., Sager, K., Garst, E., Kang, M., Rubchinsky, K., & Dawson, K. (1997). Is empathy-induced helping due to self–other merging? *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(3), 495–509. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.3.495>
- Besedeš, T., Deck, C., Sarangi, S., & Shor, M. (2012). Age Effects and Heuristics in Decision Making. *Review of Economics and Statistics*, 94(2), 580–595. https://doi.org/10.1162/REST_a_00174
- Bijwaard, D. (2020). "Survey on 'scams and fraud experienced by consumers.'"
- Birditt, K. S., Fingerman, K. L., & Almeida, D. M. (2005). Age Differences in Exposure and Reactions to Interpersonal Tensions: A Daily Diary Study. *Psychology and Aging*, 20(2), 330–340. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.20.2.330>
- Blanke, E. S., Rauers, A., & Riediger, M. (2016). Does being empathic pay off? —Associations between performance-based measures of empathy and social adjustment in younger and older women. *Emotion*, 16(5), 671–683. <https://doi.org/10.1037/emo0000166>
- Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., Lickel, B., & Kowai-Bell, N. (2001). Perceiver threat in social interactions with stigmatized others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(2), 253–267. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.2.253>
- Bottiroli, S., Cavallini, E., Ceccato, I., Vecchi, T., & Lecce, S. (2016a). Theory of Mind in aging: Comparing cognitive and affective components in the faux pas test. *Archives of Gerontology and Geriatrics*, 62, 152–162.
- Bottiroli, S., Cavallini, E., Ceccato, I., Vecchi, T., & Lecce, S. (2016b). Theory of Mind in aging: Comparing cognitive and affective components in the faux pas test. *Archives of Gerontology and Geriatrics*, 62, 152–162.
- 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>
- Boyle, P. A., Yu, L., Wilson, R. S., Segawa, E., Buchman, A. S., & Bennett, D. A. (2013). Cognitive decline impairs financial and health literacy among community-based older persons without dementia. *Psychology and Aging*, 28(3), 614–624. <https://doi.org/10.1037/a0033103>
- Brand, M., & Markowitsch, H. J. (2010). Aging and Decision-Making: A Neurocognitive Perspective. *Gerontology*, 56(3), 319–324. <https://doi.org/10.1159/000248829>
- Bronstein, M. V., Pennycook, G., Bear, A., Rand, D. G., & Cannon, T. D. (2019). Belief in fake news is associated with delusionality, dogmatism, religious fundamentalism, and reduced analytic thinking. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 8(1), 108–117.
- Bruine de Bruin, W., Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2012). Explaining adult age differences in decision-making competence. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(4), 352–360. <https://doi.org/10.1002/bdm.712>
- Brüne, M., & Brüne-Cohrs, U. (2006a). Theory of mind—evolution, ontogeny, brain mechanisms and psychopathology. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 30(4), 437–455.
- Brüne, M., & Brüne-Cohrs, U. (2006b). Theory of mind—evolution, ontogeny, brain mechanisms and psychopathology. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 30(4), 437–455.
- Bull, R., Phillips, L. H., & Conway, C. A. (2008). The role of control functions in mentalizing: Dual-task studies of theory of mind and executive function. *Cognition*, 107(2), 663–672.
- 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>
- Burnes, D., Henderson, C. R., Sheppard, C., Zhao, R., Pillemer, K., & Lachs, M. S. (2017a). Prevalence of Financial Fraud and Scams Among Older Adults in the United States: A Systematic Review and Meta-Analysis. *American Journal of Public Health*, 107(8), e13–e21. <https://doi.org/10.2105/AJPH.2017.303821>

- Burnes, D., Henderson, C. R., Sheppard, C., Zhao, R., Pillemer, K., & Lachs, M. S. (2017b). Prevalence of Financial Fraud and Scams Among Older Adults in the United States: A Systematic Review and Meta-Analysis. *American Journal of Public Health, 107*(8), e13–e21. <https://doi.org/10.2105/AJPH.2017.303821>
- Burnes, D., Henderson, C. R., Sheppard, C., Zhao, R., Pillemer, K., & Lachs, M. S. (2017c). Prevalence of Financial Fraud and Scams Among Older Adults in the United States: A Systematic Review and Meta-Analysis. *American Journal of Public Health, 107*(8), e13–e21. <https://doi.org/10.2105/AJPH.2017.303821>
- Bursztajn, H. J., Harding, H. P., Gutheil, T. G., & Brodsky, A. (1991). Beyond cognition: the role of disordered affective states in impairing competence to consent to treatment. *Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law Online, 19*(4), 383–388.
- Button, M., Lewis, C., & Tapley, J. (2014). Not a victimless crime: The impact of fraud on individual victims and their families. *Security Journal, 27*(1), 36–54. <https://doi.org/10.1057/sj.2012.11>
- Calso, C. (n.d.). *Étude du vieillissement normal des fonctions frontales: impact sur l'autonomie et la qualité de vie*.
- Calso, C., Besnard, J., & Allain, P. (2016). Le vieillissement normal des fonctions cognitives frontales. *Gériatrie et Psychologie Neuropsychiatrie Du Vieillessement, 14*(1), 77–85.
- Calso, C., Besnard, J., & Allain, P. (2019). Frontal lobe functions in normal aging: metacognition, autonomy, and quality of life. *Experimental Aging Research, 45*(1), 10–27.
- 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>
- Carabinieri. (n.d.). *TRUFFE AGLI ANZIANI*. Retrieved April 8, 2024, from <https://www.carabinieri.it/in-vostro-aiuto/consigli/Cose-di-tutti-i-giorni/controlo-le-truffe/truffe-agli-anziani>
- Carcach, C., Graycar, A., & Muscat, G. (2001). *The victimisation of older Australians* (Vol. 212). Australian Institute of Criminology Canberra, Australia.
- Carstensen, L. L. (2006). The Influence of a Sense of Time on Human Development. *Science, 312*(5782), 1913–1915. <https://doi.org/10.1126/science.1127488>
- Carstensen, L. L., & Mikels, J. A. (2005). At the Intersection of Emotion and Cognition. *Current Directions in Psychological Science, 14*(3), 117–121. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2005.00348.x>
- Castelli, I., Baglio, F., Blasi, V., Alberoni, M., Falini, A., Liverta-Sempio, O., Nemni, R., & Marchetti, A. (2010). Effects of aging on mindreading ability through the eyes: An fMRI study. *Neuropsychologia, 48*(9), 2586–2594. <https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2010.05.005>
- Castle, E., Eisenberger, N. I., Seeman, T. E., Moons, W. G., Boggero, I. A., Grinblatt, M. S., & Taylor, S. E. (2012a). 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>
- 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>
- Castle, E., Eisenberger, N. I., Seeman, T. E., Moons, W. G., Boggero, I. A., Grinblatt, M. S., & Taylor, S. E. (2012c). 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*. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01123>
- Cavallini, E., Bottiroli, S., Dunlosky, J., Ambiel, E., Lux, A., & Hertzog, C. (2019). Strategy-adaptation memory training: predictors of older adults' training gains. *Open Psychology, 1*(1), 255–272. <https://doi.org/10.1515/psych-2018-0017>
- Cavallini, E., Lecce, S., Bottiroli, S., Palladino, P., & Pagnin, A. (2013). Beyond False Belief: Theory of Mind in Young, Young-Old, and Old-Old Adults. *The International Journal of Aging and Human Development, 76*(3), 181–198. <https://doi.org/10.2190/AG.76.3.a>
- Charles, S. T., & Carstensen, L. L. (2008). Unpleasant situations elicit different emotional responses in younger and older adults. *Psychology and Aging, 23*(3), 495–504. <https://doi.org/10.1037/a0013284>
- Charlton, R. A., Barrick, T. R., Markus, H. S., & Morris, R. G. (2009). Theory of mind associations with other cognitive functions and brain imaging in normal aging. *Psychology and Aging, 24*(2), 338.
- Choi, N. G., Kulick, D. B., & Mayer, J. (1999). Financial exploitation of elders: Analysis of risk factors based on county adult protective services data. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 10*(3–4), 39–62.

- Christ, S. E., Van Essen, D. C., Watson, J. M., Brubaker, L. E., & McDermott, K. B. (2009). The contributions of prefrontal cortex and executive control to deception: evidence from activation likelihood estimate meta-analyses. *Cerebral Cortex*, *19*(7), 1557–1566.
- Cohen, C. A. (2008). Editorial. *Dementia*, *7*(3), 283–285. <https://doi.org/10.1177/1471301208093284>
- Comastri Marco. (2024). La sicurezza informatica passa da nuovi modelli di relazione con i cittadini-clienti. *Il Sole 24 Ore*.
- Commissione europea. (n.d.-a). *Rete dei centri europei dei consumatori - ECC-Net*. Retrieved March 29, 2024, from https://commission.europa.eu/live-work-travel-eu/consumer-rights-and-complaints/resolve-your-consumer-complaint/european-consumer-centres-network-ecc-net_it
- Commissione europea. (n.d.-b). *Una panoramica dei principali strumenti per tutelare gli interessi finanziari dell'UE: OLAF, l'ufficio che indaga su possibili frodi e irregolarità ed EDES, il sistema per individuare e sanzionare gli operatori economici inaffidabili*. Retrieved February 11, 2024, from https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/how-it-works/annual-lifecycle/implementation/anti-fraud-measures_it
- Commissione europea. (2011). *La Commissione intende tutelare le imprese dell'UE da truffe e pratiche sleali*.
- Comune di Bologna. (2023). *Non mi convinci mica!, prevenire e contrastare le truffe agli anziani*. <https://www.comune.bologna.it/notizie/non-mi-convinci-mica-prevenire-contrastare-truffe-anziani>
- Confconsumatori APS. (2022, December 15). *Confconsumatori APS*. Webinar: “Prima e Dopo La Truffa Digitale.” <https://www.confconsumatori.it/webinar-prima-e-dopo-la-truffa-digitale/>
- CONSOB. (n.d.-a). *Commissione Nazionale per le Società e la Borsa*. Alcuni Casi “Storici” - Truffe e Abusivismi Finanziari. Retrieved January 6, 2024, from <https://www.consob.it/web/consob/home>
- CONSOB. (n.d.-b). *OCCHIO AL PHISHING!* Retrieved February 14, 2024, from <https://www.consob.it/web/area-pubblica/phishing>
- CONSOB. (n.d.-c). *OCCHIO ALLE TRUFFE!* Retrieved February 14, 2024, from <https://www.consob.it/web/area-pubblica/occhio-alle-truffe>
- Contributi di Wikipedia. (2023). Truffa (ordinamento italiano). In *Wikipedia, L'enciclopedia libera*. [//it.wikipedia.org/w/index.php?title=Truffa&oldid=133360434](https://it.wikipedia.org/w/index.php?title=Truffa&oldid=133360434)
- Contributi di Wikipedia. (2023). Frode. In *Wikipedia, L'enciclopedia libera*. [//it.wikipedia.org/w/index.php?title=Frode&oldid=133360434](https://it.wikipedia.org/w/index.php?title=Frode&oldid=133360434)
- Converse, B. A., Risen, J. L., & Carter, T. J. (2012). Investing in Karma. *Psychological Science*, *23*(8), 923–930. <https://doi.org/10.1177/0956797612437248>
- Cote, S. (2002). *Teorie criminologiche: Bridging the past to the Future*. Sage publications.
- Council, N. R. (2003). *Elder mistreatment: Abuse, neglect, and exploitation in an aging America*. National Academies Press.
- Croizet, J.-C., & Claire, T. (1998). Extending the Concept of Stereotype Threat to Social Class: The Intellectual Underperformance of Students from Low Socioeconomic Backgrounds. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*(6), 588–594. <https://doi.org/10.1177/0146167298246003>
- Cuan-Baltazar, J. Y., Muñoz-Perez, M. J., Robledo-Vega, C., Pérez-Zepeda, M. F., & Soto-Vega, E. (2020). Misinformation of COVID-19 on the internet: infodemiology study. *JMIR Public Health and Surveillance*, *6*(2), e18444.
- DaDalt, O. (2016). Older adults and fraud: Suggestions for policy and practice. *Journal of Economic & Financial Studies*, *4*(03), 38. <https://doi.org/10.18533/jefs.v4i3.229>
- Davies Dan. (2019). *L'arte della truffa. Come le frodi più famose della storia rivelano il funzionamento del nostro mondo* (Il Saggiatore, Ed.).
- De Neys, W. (2012). Bias and conflict: A case for logical intuitions. *Perspectives on Psychological Science*, *7*(1), 28–38.
- DENBURG, N. L., COLE, C. A., HERNANDEZ, M., YAMADA, T. H., TRANEL, D., BECHARA, A., & WALLACE, R. B. (2007a). The Orbitofrontal Cortex, Real-World Decision Making, and Normal Aging. *Annals of the New York Academy of Sciences*, *1121*(1), 480–498. <https://doi.org/10.1196/annals.1401.031>
- DENBURG, N. L., COLE, C. A., HERNANDEZ, M., YAMADA, T. H., TRANEL, D., BECHARA, A., & WALLACE, R. B. (2007b). The Orbitofrontal Cortex, Real-World Decision Making, and Normal Aging. *Annals of the New York Academy of Sciences*, *1121*(1), 480–498. <https://doi.org/10.1196/annals.1401.031>
- Denburg, N. L., & Hedgcock, W. M. (2015a). Age-associated executive dysfunction, the prefrontal cortex, and complex decision making. In *Aging and decision making* (pp. 79–101). Elsevier.
- Denburg, N. L., & Hedgcock, W. M. (2015b). Age-associated executive dysfunction, the prefrontal cortex, and complex decision making. In *Aging and decision making* (pp. 79–101). Elsevier.
- Denburg, N. L., Tranel, D., & Bechara, A. (2005). The ability to decide advantageously declines prematurely in some normal older persons. *Neuropsychologia*, *43*(7), 1099–1106. <https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2004.09.012>

- di Rovigo, P. (n.d.). *Interventi per la prevenzione ed il contrasto del fenomeno delle truffe in danno di persone anziane COMUNICARE SICUREZZA Informare per Prevenire*. Dipartimento per le Politiche Europee. (n.d.). *art-640-cp*. Retrieved January 6, 2024, from <https://www.affarieuropei.gov.it/media/5751/art-640-cp.pdf>
- Drentea, P. (2000). Age, Debt and Anxiety. *Journal of Health and Social Behavior*, 41(4), 437. <https://doi.org/10.2307/2676296>
- 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.
- Ebner, N. C. (2008). Age of face matters: Age-group differences in ratings of young and old faces. *Behavior Research Methods*, 40(1), 130–136. <https://doi.org/10.3758/BRM.40.1.130>
- Ebner, N. C., He, Y., & Johnson, M. K. (2011). Age and emotion affect how we look at a face: Visual scan patterns differ for own-age versus other-age emotional faces. *Cognition & Emotion*, 25(6), 983–997. <https://doi.org/10.1080/02699931.2010.540817>
- Eisenberg, N., Losoya, S., & Guthrie, I. K. (1997). *Social cognition and prosocial development* (1st edition). <https://doi.org/10.4324/9781315804590-13>
- Ekman, P. (2009). Lie catching and microexpressions. *The Philosophy of Deception*, 1(2), 5.
- El Haj, M., Antoine, P., & Nandrino, J. L. (2017). When deception influences memory: The implication of theory of mind. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 70(7), 1166–1173.
- Elgamal, S. A., Roy, E. A., & Sharratt, M. T. (2011). Age and Verbal Fluency: The Mediating Effect of Speed of Processing. *Canadian Geriatrics Journal*, 14(3), 66–72. <https://doi.org/10.5770/cgj.v14i3.17>
- Epstein, S. (1994a). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709.
- Epstein, S. (1994b). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709–724. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.49.8.709>
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. (1996). Individual differences in intuitive–experiential and analytical–rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 390–405. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.2.390>
- European Banking Authority. (n.d.). *Contributing to the stability and effectiveness of the European financial system*. Retrieved March 29, 2024, from <https://www.eba.europa.eu/homepage>
- European Commission. (n.d.-a). *Consumer Protection Cooperation Network*. Retrieved March 29, 2024, from https://commission.europa.eu/live-work-travel-eu/consumer-rights-and-complaints/enforcement-consumer-protection/consumer-protection-cooperation-network_en
- European Commission. (n.d.-b). *Justice and Consumers*. Retrieved March 29, 2024, from https://commission.europa.eu/about-european-commission/departments-and-executive-agencies/justice-and-consumers_en
- Europol. (2023a, May 2). *European Financial and Economic Crime Centre - EFECCE*. <https://www.europol.europa.eu/about-europol/european-financial-and-economic-crime-centre-efecc>
- Europol. (2023b, December 19). *European Cybercrime Centre - EC3*. <https://www.europol.europa.eu/about-europol/european-cybercrime-centre-ec3>
- Evans, J. St. B. T. (2008). Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition. *Annual Review of Psychology*, 59(1), 255–278. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.59.103006.093629>
- Evans, N. J., & Jarvis, P. A. (1986). The Group Attitude Scale. *Small Group Behavior*, 17(2), 203–216. <https://doi.org/10.1177/104649648601700205>
- Federal Trade Commission. (2013). *Consumer sentinel network data book for January– December 2012*. http://ftc.gov/sentinel/reports/sentine_lannual-reports/sentinel-cy2012.pdf
- Finke, M. S., Howe, J. S., & Huston, S. J. (2017). Old Age and the Decline in Financial Literacy. *Management Science*, 63(1), 213–230. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2293>
- Forbes. (2021, December 2). *La truffa che sconvolse Wall Street (e non la cambiò per niente): i 20 anni del crac della Enron*. <https://forbes.it/2021/12/02/enron-20-anni-truffa-rivelo-lato-oscuro-wall-street/>
- Frank, M. G., & Svetieva, E. (2015). Microexpressions and deception. *Understanding Facial Expressions in Communication: Cross-Cultural and Multidisciplinary Perspectives*, 227–242.
- Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25–42.
- Frias ML. (2002). Migranti e native: la sfida di camminare insieme. In Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato (Ed.), *Donne, migrazione, diversità la sfida di oggi e domani*.
- Gallo, L. C., Bogart, L. M., Vranceanu, A.-M., & Matthews, K. A. (2005). Socioeconomic Status, Resources, Psychological Experiences, and Emotional Responses: A Test of the Reserve Capacity Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(2), 386–399. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.2.386>
- 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.
- Gamble, K. J., Boyle, P., Yu, L., & Bennett, D. (2014). The causes and consequences of financial fraud among older Americans. *Boston College Center for Retirement Research WP*, 13.
- Ganzini, L., McFarland, B. H., & Cutler, D. (1990). Prevalence of mental disorders after catastrophic financial loss. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 178(11), 680–685.
- Gardner, H. (1993). *Multiple intelligences: The theory in practice*. Basic books.
- German, T. P., & Hehman, J. A. (2006). Representational and executive selection resources in ‘theory of mind’: Evidence from compromised belief-desire reasoning in old age. *Cognition*, 101(1), 129–152.
- Getzmann, S., Golob, E. J., & Wascher, E. (2016). Focused and divided attention in a simulated cocktail-party situation: ERP evidence from younger and older adults. *Neurobiology of Aging*, 41, 138–149. <https://doi.org/10.1016/j.neurobiolaging.2016.02.018>
- Goldberg, L. R. (1990). An Alternative" Description of Personality": The Big-Five Factor Structure. *Journal of Personality*, 59(6), 1216–1229.
- Goldberg, L. R. (1993). The structure of phenotypic personality traits. *American Psychologist*, 48(1), 26.
- Gollini S. (2022, February 8). NEXUS. “Illusion of Transparency Bias”: *Quando Non Prendiamo Il Rischio Di Incontrare Veramente Gli Altri*. <https://nexusconsultation.com/it/2022/02/08/illusion-of-transparency-bias-quando-non-prendiamo-il-rischio-di-incontrare-veramente-gli-altri/>
- Granhag, P. A., & Hartwig, M. (2008). A new theoretical perspective on deception detection: On the psychology of instrumental mind-reading. *Psychology, Crime & Law*, 14(3), 189–200. <https://doi.org/10.1080/10683160701645181>
- Grattagliano I, Catanesi R, Carucci F, & Di Marcantonio M. (2021). Criminalità economica: il caso Madoff. *Rassegna Italiana Di Criminologia*. <https://doi.org/10.7347/RIC-022019-p102>
- 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.
- Greenspan, S., & Driscoll, J. (1997). *The role of intelligence in a broad model of personal competence*.
- Greenspan, S., Loughlin, G., & Black, R. S. (2001). Credulity and gullibility in people with developmental disorders: A framework for future research. In *International review of research in mental retardation* (Vol. 24, pp. 101–135). Elsevier.
- Grisso, T., Borum, R., Edens, J. F., Moye, J., Otto, R. K., & Moye, J. (2003). Guardianship and conservatorship. *Evaluating Competencies: Forensic Assessments and Instruments*, 309–389.
- Gross, A. E., & Fleming, I. (1982). Twenty years of deception in social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8(3), 402–408.
- Gross, E. A. (1999). *Elderly victims of telemarketing fraud: Demographic, social, and psychological factors in victimization and willingness to report*. University of Southern California.
- Group, C. F. R. (2006). Investor fraud study final report. *Washington, DC: NASD Investor Education Foundation*.
- Hakak, S., Khan, W. Z., Imran, M., Choo, K.-K. R., & Shoaib, M. (2020). Have You Been a Victim of COVID-19-Related Cyber Incidents? Survey, Taxonomy, and Mitigation Strategies. *IEEE Access*, 8, 124134–124144. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2020.3006172>
- Han, S. D., Boyle, P. A., James, B. D., Yu, L., & Bennett, D. A. (2015a). Mild Cognitive Impairment and Susceptibility to Scams in Old Age. *Journal of Alzheimer's Disease*, 49(3), 845–851. <https://doi.org/10.3233/JAD-150442>
- Han, S. D., Boyle, P. A., James, B. D., Yu, L., & Bennett, D. A. (2015b). Mild Cognitive Impairment and Susceptibility to Scams in Old Age. *Journal of Alzheimer's Disease*, 49(3), 845–851. <https://doi.org/10.3233/JAD-150442>
- Hanoch, Y., & Wood, S. (2022). *A Fresh Look at Fraud*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003017189>
- He, L., Shen, X., Chen, Z., Li, K., Liu, Z., & Zhuo, R. (2020). The Ability to Recognize Microexpression and Detect Deception in the Elderly. *2020 15th IEEE International Conference on Automatic Face and Gesture Recognition (FG 2020)*, 761–764.
- Heider F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations* (Inc. 365 B. Lawrence Erlbaum Associates, Ed.).
- Henninger, D. E., Madden, D. J., & Huettel, S. A. (2010). Processing speed and memory mediate age-related differences in decision making. *Psychology and Aging*, 25(2), 262.
- Hess, T. M., Osowski, N. L., & Leclerc, C. M. (2005). Age and experience influences on the complexity of social inferences. *Psychology and Aging*, 20(3), 447.
- Holm, H., & Nystedt, P. (2005). Intra-generational trust—a semi-experimental study of trust among different generations. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58(3), 403–419. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2003.10.013>

- Holtfreter, K., Reisig, M. D., & Blomberg, T. G. (2006). Consumer Fraud Victimization in Florida: An Empirical Study. *St. Thomas Law Review*, 18, 761–789.
- Holtfreter, K., Reisig, M. D., Mears, D. P., & Wolfe, S. E. (2014). *Financial exploitation of the elderly in a consumer context*. US Department of Justice, Office of Justice Programs, National Institute of ...
- Huynh, T. L. (2020). The COVID-19 risk perception: A survey on socioeconomics and media attention. *Economics Bulletin*, 40(1), 758–764.
- Il Post. (2017, April 17). *Quel principe nigeriano che voleva regalarvi i soldi esisteva davvero*. <https://www.ilpost.it/flashs/quel-principe-nigeriano-che-voleva-regalarvi-i-soldi-esisteva-davvero/>
- Il Post. (2022). *La storia di Theranos, spiegata bene*. <https://www.ilpost.it/2022/01/04/la-storia-di-theranos-spiegata-bene/>
- Il Post. (2023, May 2). *Il truffatore che riuscì a vendere la Torre Eiffel*. <https://www.ilpost.it/2023/05/02/truffatore-lustig-vendere-tour-eiffel/?homepagePosition=12>
- ilTquotidiano. (2023). Truffe agli anziani, in programma 12 incontri formativi per prevenirle. *ilTquotidiano*. <https://www.iltquotidiano.it/articoli/truffe-agli-anziani-in-programma-12-incontri-formativi-per-prevenirle/>
- Innes, K. E., Selfe, T. K., Khalsa, D. S., & Kandati, S. (2016). A randomized controlled trial of two simple mind-body programs, Kirtan Kriya meditation and music listening, for adults with subjective cognitive decline: Feasibility and acceptability. *Complementary Therapies in Medicine*, 26, 98–107. <https://doi.org/10.1016/j.ctim.2016.03.002>
- Jackson, S. L. (2015). The vexing problem of defining financial exploitation. *Journal of Financial Crime*, 22(1), 63–78.
- Jacoby, L. L. (1999). Deceiving the elderly: Effects of accessibility bias in cued-recall performance. *Cognitive Neuropsychology*, 16(3–5), 417–436.
- Jacoby, L. L., & Rhodes, M. G. (2006). False remembering in the aged. *Current Directions in Psychological Science*, 15(2), 49–53.
- James, B. D., Boyle, P. A., & Bennett, D. A. (2014a). 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>
- James, B. D., Boyle, P. A., & Bennett, D. A. (2014b). 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>
- James, B. D., Boyle, P. A., & Bennett, D. A. (2014c). Correlates of susceptibility to scams in older adults without dementia. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 26(2), 107–122.
- Jeannette L. Nolen. (2023). Schema Ponzi. In *Wikipedia, L'enciclopedia libera*.
- John, D. R., & Cole, C. A. (1986). Age differences in information processing: Understanding deficits in young and elderly consumers. *Journal of Consumer Research*, 13(3), 297–315.
- 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.
- Johnson, W., & Krueger, R. F. (2005). Higher Perceived Life Control Decreases Genetic Variance in Physical Health: Evidence From a National Twin Study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(1), 165–173. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.1.165>
- Johnson, W., & Krueger, R. F. (2006). How money buys happiness: Genetic and environmental processes linking finances and life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(4), 680–691. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.680>
- Jost, K., Bryck, R. L., Vogel, E. K., & Mayr, U. (2011). Are Old Adults Just Like Low Working Memory Young Adults? Filtering Efficiency and Age Differences in Visual Working Memory. *Cerebral Cortex*, 21(5), 1147–1154. <https://doi.org/10.1093/cercor/bhq185>
- Kahneman, D. (2003a). A Perspective on Judgment and Choice: Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697–720.
- Kahneman, D. (2003b). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697–720. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.58.9.697>
- Kahneman, D. (2011). *Fast and slow thinking*. Allen Lane and Penguin Books, New York.
- Keenan, J. P., Gallup, G. G., & Falk, D. (2003). *The face in the mirror: The search for the origins of consciousness*. HarperCollins Publishers.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265–284. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.2.265>
- Kircanski, K., Notthoff, N., DeLiema, M., Samanez-Larkin, G. R., Shadel, D., Mottola, G., Carstensen, L. L., & Gotlib, I. H. (2018a). 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>

- Kircanski, K., Notthoff, N., DeLiema, M., Samanez-Larkin, G. R., Shadel, D., Mottola, G., Carstensen, L. L., & Gotlib, I. H. (2018b). Emotional arousal may increase susceptibility to fraud in older and younger adults. *Psychology and Aging, 33*(2), 325.
- Kirchheimer, S. (2011). Scams trap older adults. *AARP Bulletin, 1*, 1–3.
- Kluegel, J. R., & Smith, E. R. (1986). *Beliefs About Inequality: Americans' Views of What Is and What Ought to Be*. Transaction Publishers.
- Ko, P. C., Duda, B., Hussey, E., Mason, E., Molitor, R. J., Woodman, G. F., & Ally, B. A. (2014). Understanding age-related reductions in visual working memory capacity: Examining the stages of change detection. *Attention, Perception, & Psychophysics, 76*(7), 2015–2030. <https://doi.org/10.3758/s13414-013-0585-z>
- Kogut, T., & Ritov, I. (2011). 'Protective donation.' *Journal of Experimental Social Psychology, 47*(6), 1059–1069. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.04.006>
- Kolb, B., & Whishaw, I. Q. (2009). *Fundamentals of human neuropsychology*. Macmillan.
- Koole, S. L., Jager, W., van den Berg, A. E., Vlek, C. A. J., & Hofstee, W. K. B. (2001). On the social nature of personality: Effects of extraversion, agreeableness, and feedback about collective resource use on cooperation in a resource dilemma. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*(3), 289–301.
- Kraus, M. W., & Keltner, D. (2009). Signs of Socioeconomic Status. *Psychological Science, 20*(1), 99–106. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02251.x>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(6), 992–1004. <https://doi.org/10.1037/a0016357>
- Kropveld M, & Pelland MA. (2006). *Il fenomeno settario: funzionamento dei gruppi*. Info Secte/Cult. <http://www.infocult.org/>
- Kurrle, S. E., Sadler, P. M., & Cameron, I. O. (1992). Patterns of elder abuse. *Medical Journal of Australia, 157*(10), 673–676.
- la Repubblica. (2022). Truffe agli anziani, gli innumerevoli e possibili raggiri dei delinquenti: dall'"amico di famiglia" all'"Insperato rimborso". *La Repubblica*. https://www.repubblica.it/solidarieta/diritti-umani/2022/11/29/news/truffe_agli_anziani-376777857/
- La Stampa. (2023). Bollette luce e gas: 4 milioni di italiani vittime di truffa. *La Stampa*. <https://finanza.lastampa.it/News/2023/05/16/bollette-luce-e-gas-4-milioni-di-italiani-vittime-di-truffa/MTI3XzIwMjMtMDU0MTZfVExC>
- Lachman, M. E., & Weaver, S. L. (1998). Sociodemographic variations in the sense of control by domain: Findings from the MacArthur studies of midlife. *Psychology and Aging, 13*(4), 553–562. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.13.4.553>
- Lachs, M. S., & Han, S. D. (2015). Age-Associated Financial Vulnerability: An Emerging Public Health Issue. *Annals of Internal Medicine, 163*(11), 877–878. <https://doi.org/10.7326/M15-0882>
- Lamar, M., & Resnick, S. M. (2004a). Aging and prefrontal functions: dissociating orbitofrontal and dorsolateral abilities. *Neurobiology of Aging, 25*(4), 553–558.
- Lamar, M., & Resnick, S. M. (2004b). Aging and prefrontal functions: dissociating orbitofrontal and dorsolateral abilities. *Neurobiology of Aging, 25*(4), 553–558.
- Lane, J. D., & DePaulo, B. M. (1999). Completing Coyne's cycle: Dysphorics' ability to detect deception. *Journal of Research in Personality, 33*(3), 311–329.
- Lang, F. R., & Carstensen, L. L. (2002). Time counts: Future time perspective, goals, and social relationships. *Psychology and Aging, 17*(1), 125–139. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.17.1.125>
- 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>
- L'art. 643 c.p. (Circonvenzione Di Persone Incapaci). Retrieved January 9, 2024, from https://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/18/DOSSIER/0/1093811/index.html?part=dossier_dossier1
- 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>
- Lee, J., & Geistfeld, L. V. (1999). Elderly Consumers' Receptiveness to Telemarketing Fraud. *Journal of Public Policy & Marketing, 18*(2), 208–217. <https://doi.org/10.1177/074391569901800207>
- Lemaire, P., Arnaud, L., & Lecacheur, M. (2004). Adults' Age-Related Differences in Adaptivity of Strategy Choices: Evidence From Computational Estimation. *Psychology and Aging, 19*(3), 467–481. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.19.3.467>
- Lenze, E. J., Schulz, R., Martire, L. M., Zdaniuk, B., Glass, T., Kop, W. J., Jackson, S. A., & Reynolds III, C. F. (2005). The course of functional decline in older people with persistently elevated depressive symptoms: longitudinal findings from the Cardiovascular Health Study. *Journal of the American Geriatrics Society, 53*(4), 569–575.

- Levine, B., Turner, G. R., & Stuss, D. T. (2008a). Rehabilitation of frontal lobe functions. *Cognitive Neurorehabilitation: Evidence and Application*, 2, 464–486.
- Levine, B., Turner, G. R., & Stuss, D. T. (2008b). Rehabilitation of frontal lobe functions. *Cognitive Neurorehabilitation: Evidence and Application*, 2, 464–486.
- Lezak, M. D. (1995). *Neuropsychological assessment (3rd ed.)*. New York: Oxford.
- 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. (1998). *Mental health practice in geriatric health care settings*. Haworth Press.
- Lichtenberg, P. A. (2016). Financial exploitation, financial capacity, and Alzheimer's disease. *American Psychologist*, 71(4), 312–320. <https://doi.org/10.1037/a0040192>
- Lichtenberg, P. A., Gross, E., & Ficker, L. J. (2020). Quantifying Risk of Financial Incapacity and Financial Exploitation in Community-dwelling Older Adults: Utility of a Scoring System for the Lichtenberg Financial Decision-making Rating Scale. *Clinical Gerontologist*, 43(3), 266–280. <https://doi.org/10.1080/07317115.2018.1485812>
- Lichtenberg, P. A., Stickney, L., & Paulson, D. (2013). Is Psychological Vulnerability Related to the Experience of Fraud in Older Adults? *Clinical Gerontologist*, 36(2), 132–146. <https://doi.org/10.1080/07317115.2012.749323>
- Lissek, S., Peters, S., Fuchs, N., Witthaus, H., Nicolas, V., Tegenthoff, M., Juckel, G., & Brüne, M. (2008). Cooperation and deception recruit different subsets of the theory-of-mind network. *PLoS One*, 3(4), e2023.
- 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. (2000). Emotions in Economic Theory and Economic Behavior. *American Economic Review*, 90(2), 426–432. <https://doi.org/10.1257/aer.90.2.426>
- Lusardi, A. (2012). Financial literacy and financial decision-making in older adults. *Generations*, 36(2), 25–32.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*. National Bureau of Economic Research.
- LUSARDI, A., & MITCHELL, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497–508. <https://doi.org/10.1017/S1474747211000448>
- Ma, K. W. F., & McKinnon, T. (2022). COVID-19 and cyber fraud: emerging threats during the pandemic. *Journal of Financial Crime*, 29(2), 433–446. <https://doi.org/10.1108/JFC-01-2021-0016>
- MacPherson, S. E., Phillips, L. H., & Della Sala, S. (2002a). Age, executive function and social decision making: a dorsolateral prefrontal theory of cognitive aging. *Psychology and Aging*, 17(4), 598.
- MacPherson, S. E., Phillips, L. H., & Della Sala, S. (2002b). Age, executive function and social decision making: a dorsolateral prefrontal theory of cognitive aging. *Psychology and Aging*, 17(4), 598.
- Manenti, R., Sandrini, M., Brambilla, M., & Cotelli, M. (2016). The optimal timing of stimulation to induce long-lasting positive effects on episodic memory in physiological aging. *Behavioural Brain Research*, 311, 81–86. <https://doi.org/10.1016/j.bbr.2016.05.028>
- Marlowe, H. A. (1986). Social intelligence: Evidence for multidimensionality and construct independence. *Journal of Educational Psychology*, 78(1), 52.
- Marson, D. C., & Hebert, K. R. (2008). Financial capacity. In B. L. Cutler (Ed.). In *Encyclopaedia of psychology and the law: Vol. Vol. 1* (pp. 313–316). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Marson, D. C., Sawrie, S. M., Snyder, S., McInturff, B., Stalvey, T., Boothe, A., Aldridge, T., Chatterjee, A., & Harrell, L. E. (2000a). Assessing financial capacity in patients with Alzheimer disease: A conceptual model and prototype instrument. *Archives of Neurology*, 57(6), 877–884.
- Marson, D. C., Sawrie, S. M., Snyder, S., McInturff, B., Stalvey, T., Boothe, A., Aldridge, T., Chatterjee, A., & Harrell, L. E. (2000b). Assessing financial capacity in patients with Alzheimer disease: A conceptual model and prototype instrument. *Archives of Neurology*, 57(6), 877–884.
- Mata, R., Schooler, L. J., & Rieskamp, J. (2007). The aging decision maker: Cognitive aging and the adaptive selection of decision strategies. *Psychology and Aging*, 22(4), 796–810. <https://doi.org/10.1037/0882-7974.22.4.796>
- Mata, R., von Helversen, B., & Rieskamp, J. (2010a). Learning to choose: Cognitive aging and strategy selection learning in decision making. *Psychology and Aging*, 25(2), 299–309. <https://doi.org/10.1037/a0018923>
- Mata, R., von Helversen, B., & Rieskamp, J. (2010b). Learning to choose: Cognitive aging and strategy selection learning in decision making. *Psychology and Aging*, 25(2), 299–309. <https://doi.org/10.1037/a0018923>
- Mather, M. (2006a). A review of decision-making processes: Weighing the risks and benefits of aging. *When I'm*, 64(145), 145–173.
- Mather, M. (2006b). A review of decision-making processes: Weighing the risks and benefits of aging. *When I'm*, 64(145), 145–173.

- Mather, M., & Carstensen, L. L. (2003). Aging and Attentional Biases for Emotional Faces. *Psychological Science, 14*(5), 409–415. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.01455>
- Mather, M., & Carstensen, L. L. (2005). Aging and motivated cognition: the positivity effect in attention and memory. *Trends in Cognitive Sciences, 9*(10), 496–502. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2005.08.005>
- McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of Personality, 60*(2), 175–215.
- Milkman, K. L., Chugh, D., & Bazerman, M. H. (2009). How Can Decision Making Be Improved? *Perspectives on Psychological Science, 4*(4), 379–383. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6924.2009.01142.x>
- Miller, B. L., & Cummings, J. L. (2007). *The human frontal lobes: Functions and disorders*.
- Ministero della Difesa. (n.d.). *TRUFFE AGLI ANZIANI*. Retrieved February 14, 2024, from <https://www.carabinieri.it/in-vostro-aiuto/consigli/Cose-di-tutti-i-giorni/contro-le-truffe/truffe-agli-anziani>
- Ministero delle Imprese e del Made in Italy. (n.d.-a). *6 consigli per difendersi dalle truffe*. Retrieved January 25, 2024, from <https://www.mimit.gov.it/it/mercato-e-consumatori/tutela-del-consumatore/truffe>
- Ministero delle Imprese e del Made in Italy. (n.d.-b). *Associazioni consumatori e utenti*. Associazioni Consumatori e Utenti.
- Ministero dell'Interno. (n.d.-a). *Agenzia nazionale per l'amministrazione e la destinazione dei beni sequestrati e confiscati alla criminalità*.
- Ministero dell'Interno. (n.d.-b). *COMUNICARE SICUREZZA*.
- Ministero dell'Interno. (2016). *GUIDA PER PREVENIRE LE TRUFFE CONSIGLI UTILI*.
- Ministero dell'Interno. (2023). *Monza, al via il progetto "Sotto a chi truffa" per prevenire i raggiri agli anziani*. <https://www.interno.gov.it/it/notizie/monza-progetto-sotto-chi-truffa-prevenire-i-raggiri-anziani>
- 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>
- Moos, R. H., Insel, P. M., & Humphrey, B. (1974). *Preliminary manual for group environment subscale*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press.
- Moran, J. M. (2013). Lifespan development: The effects of typical aging on theory of mind. *Behavioural Brain Research, 237*, 32–40.
- Moretta Mattia. (2023). Il divario tra Nord e Sud in Italia: perché va sempre peggio. *Il Sole 24 Ore*. <https://www.econopoly.ilsole24ore.com/2023/05/08/distanza-nord-sud-italia/>
- Moschis, G. P. (1994). Consumer Behavior in Later Life: Multidisciplinary Contributions and Implications for Research. *Journal of the Academy of Marketing Science, 22*(3), 195–204. <https://doi.org/10.1177/0092070394223001>
- Motsenok, M., Kogut, T., & Ritov, I. (2022). Perceived Physical Vulnerability Promotes Prosocial Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 48*(2), 254–267. <https://doi.org/10.1177/01461672211005879>
- Motsenok, M., & Ritov, I. (2021). The effect of perceived financial vulnerability on prosocial activity. *Journal of Behavioral Decision Making, 34*(1), 35–46. <https://doi.org/10.1002/bdm.2198>
- Moye, J., & Marson, D. C. (2007). Assessment of decision-making capacity in older adults: an emerging area of practice and research. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 62*(1), P3–P11.
- Muscat, G., J. M., & G. A. (2002). *Older people and consumer fraud*. <http://aic.gov.au/documents/B/F/4/%7BBF470867-F031-490E-B80C-F05494A7DBA5%7Dt220.pdf>
- Naeem, S. Bin, Bhatti, R., & Khan, A. (2021). An exploration of how fake news is taking over social media and putting public health at risk. *Health Information & Libraries Journal, 38*(2), 143–149. <https://doi.org/10.1111/hir.12320>
- Naidoo, R. (2020). A multi-level influence model of COVID-19 themed cybercrime. *European Journal of Information Systems, 29*(3), 306–321. <https://doi.org/10.1080/0960085X.2020.1771222>
- Naito, M. (2003). The relationship between theory of mind and episodic memory: Evidence for the development of autoegetic consciousness. *Journal of Experimental Child Psychology, 85*(4), 312–336.
- Nicks, S. D., Korn, J. H., & Mainieri, T. (1997). The rise and fall of deception in social psychology and personality research, 1921 to 1994. *Ethics & Behavior, 7*(1), 69–77.
- Norris, G., Brookes, A., & Dowell, D. (2019). The Psychology of Internet Fraud Victimization: a Systematic Review. *Journal of Police and Criminal Psychology, 34*(3), 231–245. <https://doi.org/10.1007/s11896-019-09334-5>
- Oakes, J. M., & Rossi, P. H. (2003a). The measurement of SES in health research: current practice and steps toward a new approach. *Social Science & Medicine, 56*(4), 769–784. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(02\)00073-4](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(02)00073-4)
- Oakes, J. M., & Rossi, P. H. (2003b). The measurement of SES in health research: current practice and steps toward a new approach. *Social Science & Medicine, 56*(4), 769–784. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(02\)00073-4](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(02)00073-4)

- Olivier, S., Burls, T., Fenge, L.-A., & Brown, K. (2015). "Winning and losing": vulnerability to mass marketing fraud. *The Journal of Adult Protection*, 17(6), 360–370. <https://doi.org/10.1108/JAP-02-2015-0002>
- Pacelli Marco. (2018, March 30). Starting Finance. *La Truffa Che Arricchi Warren Buffett*.
- Pak, K., & Shadel, D. (2007). The psychology of consumer fraud. *PhDdiss University of Tilburg*, 9.
- Patrimoni & Finanza. (2020, October 18). *Storia della Consulenza Finanziaria in Italia. Dal progetto di un visionario americano alla nascita di ANASF*. <https://patrimoniefinanza.com/2020/10/18/storia-della-consulenza-finanziaria-in-italia-dal-progetto-di-un-visionario-americano-alla-nascita-di-anasf/>
- Pehlivanoglu, D., Lin, T., Chi, K., Perez, E., Polk, R., Cahill, B. S., Lighthall, N. R., & Ebner, N. C. (2021). *Aging in an "infodemic": The role of cognition, affect, and experience on news veracity detection during the COVID-19 pandemic*. PsyArXiv. <https://doi.org/10.31234/osf.io/3kgq9>.
- Peisah, C., Finkel, S., Shulman, K., Melding, P., Luxenberg, J., Heinik, J., Jacoby, R., Reisberg, B., Stoppe, G., & Barker, A. (2009). The wills of older people: risk factors for undue influence. *International Psychogeriatrics*, 21(1), 7–15.
- Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial Behavior: Multilevel Perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56(1), 365–392. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.56.091103.070141>
- Pennycook, G., & Rand, D. G. (2019). Lazy, not biased: Susceptibility to partisan fake news is better explained by lack of reasoning than by motivated reasoning. *Cognition*, 188, 39–50.
- Pennycook, G., & Rand, D. G. (2020). Who falls for fake news? The roles of bullshit receptivity, overclaiming, familiarity, and analytic thinking. *Journal of Personality*, 88(2), 185–200.
- Penz, E., & Kirchler, E. M. (2017). Affective States, Purchase Intention and Perceived Risk in Online Shopping. In *Impact of e-Commerce on Consumers and Small Firms* (pp. 191–205). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781351156004-13>
- Perner, J., & Wimmer, H. (1985). "John thinks that Mary thinks that..." attribution of second-order beliefs by 5- to 10-year-old children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 39(3), 437–471.
- 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>
- Phillips, L. H., Bull, R., Allen, R., Inch, P., Burr, K., & Ogg, W. (2011). Lifespan aging and belief reasoning: Influences of executive function and social cue decoding. *Cognition*, 120(2), 236–247.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771–784. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- 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.
- Polizia di Stato. (n.d.-a). *Anziani: iniziative antitruffa*. Retrieved February 14, 2024, from <https://www.poliziadistato.it/articolo/anziani--campagne-e-iniziativa-antitruffa>
- Polizia di Stato. (n.d.-b). *Campagna sicurezza per gli anziani*. Retrieved February 12, 2024, from <https://questure.poliziadistato.it/statics/37/vademecum-truffe-anziani.pdf?lang=it>
- Premack, D., & Woodruff, G. (1978a). Chimpanzee problem-solving: a test for comprehension. *Science*, 202(4367), 532–535.
- Premack, D., & Woodruff, G. (1978b). Does the chimpanzee have a theory of mind? *Behavioral and Brain Sciences*, 1(4), 515–526. <https://doi.org/10.1017/S0140525X00076512>
- Provincia di Modena. (2007, January 3). *sos truffa & c. 2 – il numero 800 631 316 è gratuito ecco un piccolo vademecum per quando chiamare*. <https://www.provincia.modena.it/comunicato-stampa/sos-truffa-c-2-il-numero-800-631-316-e-gratuito-ecco-un-piccolo-vademecum-per-quando-chiamare/#:~:text=%E2%80%9CSos%20truffa%20%26%20C.%E2%80%9D,e%20dalle%2015%20alle%2018.>
- Pusswald, G., Tropper, E., Kryspin-Exner, I., Moser, D., Klug, S., Auff, E., Dal-Bianco, P., & Lehrner, J. (2015). Health-Related Quality of Life in Patients with Subjective Cognitive Decline and Mild Cognitive Impairment and its Relation to Activities of Daily Living. *Journal of Alzheimer's Disease*, 47(2), 479–486. <https://doi.org/10.3233/JAD-150284>

- Queen, T. L., & Hess, T. M. (2010a). Age differences in the effects of conscious and unconscious thought in decision making. *Psychology and Aging, 25*(2), 251–261. <https://doi.org/10.1037/a0018856>
- Queen, T. L., & Hess, T. M. (2010b). Age differences in the effects of conscious and unconscious thought in decision making. *Psychology and Aging, 25*(2), 251–261. <https://doi.org/10.1037/a0018856>
- Quinn, M. J., & Tomita, S. K. (1997). Elder Abuse and Neglect: Causes, Diagnosis, and Interventional Strategies. In *Elder Abuse and Neglect* (Vol. 8). Springer Publishing Company. <https://ezproxy.royalroads.ca/login?url=https://search.proquest.com/docview/2131289405?accountid=8056%0Ahttps://royalroads.on.worldcat.org/atoztitles/link?sid=ProQ:&issn=&volume=&issue=&title=Elder+Abuse+and+Neglect&spage=&date=1997-12-01&atitle=Elder+Abu>
- Rabiner, D. J., Brown, D., & O’Keeffe, J. (2004). Financial exploitation of older persons: Policy issues and recommendations for addressing them. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 16*(1), 65–84.
- Rabiner, D. J., O’Keeffe, J., & Brown, D. (2004). A conceptual framework of financial exploitation of older persons. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 16*(2), 53–73.
- Rakoczy, H. (2012). Do infants have a theory of mind? *British Journal of Developmental Psychology, 30*(1), 59–74. <https://doi.org/10.1111/j.2044-835X.2011.02061.x>
- Rakoczy, H., Harder-Kasten, A., & Sturm, L. (2012a). The decline of theory of mind in old age is (partly) mediated by developmental changes in domain-general abilities. *British Journal of Psychology, 103*(1), 58–72.
- Rakoczy, H., Harder-Kasten, A., & Sturm, L. (2012b). The decline of theory of mind in old age is (partly) mediated by developmental changes in domain-general abilities. *British Journal of Psychology, 103*(1), 58–72. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.2011.02040.x>
- Randazzo Manuela. (2019, September 19). La Voce di New York. *Perché La Società Deve Curarsi Dei Suoi Anziani*.
- 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>
- Regio, Empl, & Mare. (2019). *JOINT ANTI-FRAUD STRATEGY FOR SHARED & INDIRECT MANAGEMENT 2020-2025 DG REGIO-DG EMPL-DG MARE*.
- Rhodes, M. G., & Anastasi, J. S. (2012). The own-age bias in face recognition: A meta-analytic and theoretical review. *Psychological Bulletin, 138*(1), 146–174. <https://doi.org/10.1037/a0025750>
- Rinaldi, M. C., Marangolo, P., & Baldassarri, F. (2002). Metaphor comprehension in right brain-damaged subjects with visuo-verbal and verbal material: a dissociation (re) considered. *Cortex, 38*, 903–907.
- Rosi, A., Ceccato, I., Bianco, F., Cavallini, E., & Lecce, S. (2019). Il programma di intervento "Ti Capisco". *STRUMENTI PER IL LAVORO PSICO-SOCIALE ED EDUCATIVO, 54–157*.
- 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>
- Ross, M., Grossmann, I., & Schryer, E. (2014a). Contrary to Psychological and Popular Opinion, There Is No Compelling Evidence That Older Adults Are Disproportionately Victimized by Consumer Fraud. *Perspectives on Psychological Science, 9*(4), 427–442. <https://doi.org/10.1177/1745691614535935>
- Ross, M., Grossmann, I., & Schryer, E. (2014b). Contrary to Psychological and Popular Opinion, There Is No Compelling Evidence That Older Adults Are Disproportionately Victimized by Consumer Fraud. *Perspectives on Psychological Science, 9*(4), 427–442. <https://doi.org/10.1177/1745691614535935>
- Ruffman, T., Murray, J., Halberstadt, J., & Vater, T. (2012). Age-related differences in deception. *Psychology and Aging, 27*(3), 543.
- 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>
- Saccone Umberto. (2014). *Lo sviluppo di un sistema antifrode: considerazioni programmatiche e ruolo della Security*. <https://www.sicurezzanazionale.gov.it/sisr.nsf/wp-content/uploads/2014/02/Sistema-antifrode-e-ruolo-della-security-Umberto-Saccone.pdf>
- Salmi Maria Paola. (2018). Donne e migrazioni: la triplice invisibilità. *The Italian Journal of Gender-Specific Medicine, 4*(2), 87–88. <https://doi.org/10.1723/3013.30126>
- Salthouse, T. (2012). Consequences of age-related cognitive declines. *Annual Review of Psychology, 63*, 201–226.
- Samanez-Larkin, G. R., Gibbs, S. E. B., Khanna, K., Nielsen, L., Carstensen, L. L., & Knutson, B. (2007). Anticipation of monetary gain but not loss in healthy older adults. *Nature Neuroscience, 10*(6), 787–791. <https://doi.org/10.1038/nn1894>
- Save the Children. (2024). *I DIVARI TRA NORD E SUD NEL DIRITTO ALLA SALUTE*. <https://www.savethechildren.it/blog-notizie/i-divari-tra-nord-e-sud-nel-diritto-alla-salute>

- Scheibe, S., Notthoff, N., Menkin, J., Ross, L., Shadel, D., Deevy, M., & Carstensen, L. L. (2014). Forewarning Reduces Fraud Susceptibility in Vulnerable Consumers. *Basic and Applied Social Psychology, 36*(3), 272–279. <https://doi.org/10.1080/01973533.2014.903844>
- Schoepfer, A., & Piquero, N. L. (2009a). 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>
- Schoepfer, A., & Piquero, N. L. (2009b). 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>
- Senato della Repubblica. (2013, August). MinervaWeb. *Per Una Geografia Storico-Economica. L'Italia (Parte Quinta: Il Divario Tra Nord e Sud. L'indagine Sulle Cause Economiche)*. https://www.senato.it/3182?newsletter_item=1530&newsletter_numero=149
- Servizio Analisi Criminale. (n.d.). *DIPARTIMENTO DELLA PUBBLICA SICUREZZA DIREZIONE CENTRALE DE LLA POLIZIA CRIMINALE*.
- Sevdalis, N., Petrides, K. V., & Harvey, N. (2007). Predicting and experiencing decision-related emotions: Does trait emotional intelligence matter. *Personality and Individual Differences, 42*(7), 1347–1358.
- Shao, J., Zhang, Q., Ren, Y., Li, X., & Lin, T. (2019a). Why are older adults victims of fraud? Current knowledge and prospects regarding older adults' vulnerability to fraud. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 31*(3), 225–243. <https://doi.org/10.1080/08946566.2019.1625842>
- Shao, J., Zhang, Q., Ren, Y., Li, X., & Lin, T. (2019b). Why are older adults victims of fraud? Current knowledge and prospects regarding older adults' vulnerability to fraud. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 31*, 1–19. <https://doi.org/10.1080/08946566.2019.1625842>
- Shao, J., Zhang, Q., Ren, Y., Li, X., & Lin, T. (2019c). Why are older adults victims of fraud? Current knowledge and prospects regarding older adults' vulnerability to fraud. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 31*(3), 225–243. <https://doi.org/10.1080/08946566.2019.1625842>
- Siegel, M., Carrington, J., & Radel, M. (1996). Theory of mind and pragmatic understanding following right hemisphere damage. *Brain and Language, 53*(1), 40–50.
- Sipayung, E. S. N., Yanti, H. B., & Setya, A. B. (2023). Impact of Anti-Fraud Awareness, Fraud Detection Procedures, and Technology to Fraud Detection Skill. In *Proceedings of the 3rd Borobudur International Symposium on Humanities and Social Science 2021 (BIS-HSS 2021)* (pp. 783–787). Atlantis Press SARL. https://doi.org/10.2991/978-2-494069-49-7_132
- Slessor, G., Laird, G., Phillips, L. H., Bull, R., & Filippou, D. (2010). Age-Related Differences in Gaze Following: Does the Age of the Face Matter? *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 65B*(5), 536–541. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbq038>
- Slessor, G., Phillips, L. H., Ruffman, T., Bailey, P. E., & Insch, P. (2014). Exploring own-age biases in deception detection. *Cognition and Emotion, 28*(3), 493–506. <https://doi.org/10.1080/02699931.2013.839438>
- Smith, G. E. (2016). Healthy cognitive aging and dementia prevention. *American Psychologist, 71*(4), 268–275. <https://doi.org/10.1037/a0040250>
- Smith, R. G. (2000). Fraud and financial abuse of older persons. *Current Issues in Criminal Justice, 11*(3), 273–291.
- Snibbe, A. C., & Markus, H. R. (2005a). You Can't Always Get What You Want: Educational Attainment, Agency, and Choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(4), 703–720. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.4.703>
- Snibbe, A. C., & Markus, H. R. (2005b). You Can't Always Get What You Want: Educational Attainment, Agency, and Choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(4), 703–720. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.4.703>
- Sperduti, M., Makowski, D., & Piolino, P. (2016). The protective role of long-term meditation on the decline of the executive component of attention in aging: a preliminary cross-sectional study. *Aging, Neuropsychology, and Cognition, 23*(6), 691–702. <https://doi.org/10.1080/13825585.2016.1159652>
- Sporer, S. L. (2001). Recognizing faces of other ethnic groups: An integration of theories. *Psychology, Public Policy, and Law, 7*(1), 36–97. <https://doi.org/10.1037/1076-8971.7.1.36>
- Sportello per la sicurezza degli utenti del web. (n.d.). *Commissariato di P.S. online*. Truffe Romantiche - Romance Scam. Retrieved January 18, 2024, from <https://www.commissariatodips.it/consigli/per-i-cittadini-e-i-ragazzi/truffe-romantiche-romance-scam/index.html>
- Spreng, R. N., Cassidy, B. N., Darboh, B. S., DuPre, E., Lockrow, A. W., Setton, R., & Turner, G. R. (2017). Financial Exploitation Is Associated With Structural and Functional Brain Differences in Healthy Older Adults. *The Journals of Gerontology: Series A, 72*(10), 1365–1368. <https://doi.org/10.1093/gerona/glx051>
- 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>

- Staggs, S. L., Long, S. M., Mason, G. E., Krishnan, S., & Riger, S. (2007). Intimate Partner Violence, Social Support, and Employment in the Post-Welfare Reform Era. *Journal of Interpersonal Violence, 22*(3), 345–367. <https://doi.org/10.1177/0886260506295388>
- 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.
- Stanovich, K. E. (2009). Distinguishing the reflective, algorithmic, and autonomous minds: Is it time for a tri-process theory. In *Two Minds: Dual Processes and Beyond*, 55–88.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2002). Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate? In *Heuristics and Biases* (pp. 421–440). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808098.026>
- Steffens, D. C., Hays, J. C., & Krishnan, K. R. R. (1999). Disability in Geriatric Depression. *The American Journal of Geriatric Psychiatry, 7*(1), 34–40. <https://doi.org/10.1097/00019442-199902000-00005>
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Townsend, S. S. M. (2007). Choice as an act of meaning: The case of social class. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*(5), 814–830. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.814>
- Sternberg, R. J. (1985). *Beyond IQ: A triarchic theory of human intelligence*. CUP Archive.
- Sternberg, R. J. (1988). The triarchic mind: A new theory of human intelligence. (*No Title*).
- Stogmann, E., Moser, D., Klug, S., Gleiss, A., Auff, E., Dal-Bianco, P., Pusswald, G., & Lehrner, J. (2016). Activities of Daily Living and Depressive Symptoms in Patients with Subjective Cognitive Decline, Mild Cognitive Impairment, and Alzheimer’s Disease. *Journal of Alzheimer’s Disease, 49*(4), 1043–1050. <https://doi.org/10.3233/JAD-150785>
- Stone, V. E., Cosmides, L., Tooby, J., Kroll, N., & Knight, R. T. (2002). Selective impairment of reasoning about social exchange in a patient with bilateral limbic system damage. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 99*(17), 11531–11536.
- 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>
- Stuss, D. T. (2011a). Functions of the frontal lobes: relation to executive functions. *Journal of the International Neuropsychological Society, 17*(5), 759–765.
- Stuss, D. T. (2011b). Functions of the frontal lobes: relation to executive functions. *Journal of the International Neuropsychological Society, 17*(5), 759–765.
- Stuss, D. T., & Alexander, M. P. (2007a). Is there a dysexecutive syndrome? *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences, 362*(1481), 901–915.
- Stuss, D. T., & Alexander, M. P. (2007b). Is there a dysexecutive syndrome? *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences, 362*(1481), 901–915.
- Stuss, D. T., Gallup Jr, G. G., & Alexander, M. P. (2001). The frontal lobes are necessary for theory of mind’. *Brain, 124*(2), 279–286.
- Stuss, D. T., & Knight, R. T. (2013). *Principles of frontal lobe function*. Oxford University Press, USA.
- Stuss, T., & Benson, F. (1986). The frontal lobes. New York: Raven. Κάκουρος Ε. & Μανιαδάκη Κ. (2000). Διαταραχή Ελλειμματικής Προσοχής-Υπερκινητικότητα. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα.
- Suarez JD. (n.d.). Angolo della Psicologia. *L’empatia Ci Rende Umani, Ma Secondo Uno Studio La Stiamo Perdendo*. Retrieved February 1, 2024, from <https://angolopsicologia.com/perdere-empatia-selettiva/>
- Taylor, S. E., & Gollwitzer, P. M. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*(2), 213–226. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.2.213>
- Tennant, R., Hiller, L., Fishwick, R., Platt, S., Joseph, S., Weich, S., Parkinson, J., Secker, J., & Stewart-Brown, S. (2007). The Warwick-Edinburgh mental well-being scale (WEMWBS): development and UK validation. *Health and Quality of Life Outcomes, 5*, 1–13.
- Teunisse, A. K., Case, T. I., Fitness, J., & Sweller, N. (2020a). I Should Have Known Better: Development of a Self-Report Measure of Gullibility. *Personality and Social Psychology Bulletin, 46*(3), 408–423. <https://doi.org/10.1177/0146167219858641>
- Teunisse, A. K., Case, T. I., Fitness, J., & Sweller, N. (2020b). I should have known better: Development of a self-report measure of gullibility. *Personality and Social Psychology Bulletin, 46*(3), 408–423.
- Tilse, C., Setterlund, D., Wilson, J., & Rosenman, L. (2007). Research note: Managing the financial assets of older people: Balancing independence and protection. *British Journal of Social Work, 37*(3), 565–572.
- Tromp, D., Dufour, A., Lithfous, S., Pebayle, T., & Després, O. (2015). Episodic memory in normal aging and Alzheimer disease: Insights from imaging and behavioral studies. *Ageing Research Reviews, 24*, 232–262. <https://doi.org/10.1016/j.arr.2015.08.006>
- Tueth, M. J. (2000). Exposing financial exploitation of impaired elderly persons. *The American Journal of Geriatric Psychiatry, 8*(2), 104–111.

- Turgeon, M., Lustig, C., & Meck, W. H. (2016). Cognitive Aging and Time Perception: Roles of Bayesian Optimization and Degeneracy. *Frontiers in Aging Neuroscience, 8*.
<https://doi.org/10.3389/fnagi.2016.00102>
- Tversky, B. (2005). Visuospatial Reasoning. In *The Cambridge handbook of thinking and reasoning*. (pp. 209–240). Cambridge University Press.
- Tykocinski, O. E. (2008). Insurance, Risk, and Magical Thinking. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*(10), 1346–1356. <https://doi.org/10.1177/0146167208320556>
- Uekermann, J., Channon, S., Winkel, K., Schlebusch, P., & Daum, I. (2007). Theory of mind, humour processing and executive functioning in alcoholism. *Addiction, 102*(2), 232–240.
<https://doi.org/10.1111/j.1360-0443.2006.01656.x>
- Van Overwalle, F. (2009). Social cognition and the brain: A meta-analysis. *Human Brain Mapping, 30*(3), 829–858. <https://doi.org/10.1002/hbm.20547>
- Wechsler, D. (1997). Wechsler Adult Intelligence Scale--. *PsycTESTS Dataset*.
- Westra, E. (2019). Stereotypes, theory of mind, and the action–prediction hierarchy. *Synthese, 196*(7), 2821–2846. <https://doi.org/10.1007/s11229-017-1575-9>
- Wilber, K. H., & Reynolds, S. L. (1996). Introducing a framework for defining financial abuse of the elderly. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 8*(2), 61–80.
- Wood, A. W. (2014). Coercion, Manipulation, Exploitation. In *Manipulation* (pp. 17–50). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199338207.003.0002>
- Wood, S., Rakela, B., Liu, P.-J., Navarro, A. E., Bernatz, S., Wilber, K. H., Allen, R., & Homier, D. (2014). Neuropsychological Profiles of Victims of Financial Elder Exploitation at the Los Angeles County Elder Abuse Forensic Center. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 26*(4), 414–423.
<https://doi.org/10.1080/08946566.2014.881270>
- Wu, Q., Sheng, X.-B., & Fu, X.-L. (2010). Micro-expression and its applications. *Advances in Psychological Science, 18*(09), 1359.
- Yoon, C., Cole, C. A., & Lee, M. P. (2009). Consumer decision making and aging: Current knowledge and future directions. *Journal of Consumer Psychology, 19*(1), 2–16. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2008.12.002>
- Zanetti MA. (2007). *L'alfabeto dei bulli: prevenire relazioni aggressive nella scuola* (Edizioni Erickson, Ed.).