



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

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN PSICOLOGIA

COME RIDURRE L'INGANNO NELLE TRUFFE
ALL'ANZIANO?
EFFICACIA E FATTORI PREDITTIVI
DELL'INTERVENTO "PENSIAMOCI BENE"

RELATORE:
PROF.SSA MARTINE VALLARINO

CORRELATORE:
PROF.SSA ALESSIA ROSI

Tesi di Laurea di
Lidia Gabrieli
Matricola 522429

Anno Accademico 2023/2024

INDICE

ABSTRACT	4
INTRODUZIONE	8
CAPITOLO 1 - IL FENOMENO DELLE TRUFFE NELL'ANZIANO	11
1.1 Eterogeneità dei reati fraudolenti.....	11
1.2 Anziani e truffe: scenario nazionale.....	20
1.3 La vulnerabilità alle truffe e i fattori di rischio	24
1.3.1 Risorse cognitive.....	28
1.3.2 Fiducia eccessiva nel prossimo	30
1.3.3 Isolamento sociale.....	31
1.3.4 Vulnerabilità psicologica	33
1.3.5 Percezione del rischio.....	34
1.3.6 Conoscenze finanziarie	35
1.3.7 Esperienze di precedenti truffe	36
1.4 I mediatori della vulnerabilità alle truffe	38
1.4.1 Bias di positività	38
1.4.2 Intolleranza all'incertezza	40
1.4.3 Suscettibilità alla persuasione	41
1.4.4 Controllo interno	42
1.4.5 Familiarità con le tecnologie.....	44

1.5 I moderatori della vulnerabilità alle truffe.....	45
1.5.1 Educazione finanziaria e digitale.....	45
1.5.2 Supporto sociale.....	46
1.5.3 Resilienza psicologica.....	47
1.5.4 Autocontrollo.....	47
1.5.5 Avidità.....	48
1.5.6 Stress finanziario.....	49
1.6 Il ruolo della Teoria della Mente e dei processi decisionali.....	50
1.7 Essere vittima di una truffa: che impatto può avere sulla vita di un anziano?	
.....	55
1.8 Interventi di prevenzione alle truffe nell’anziano.....	58
 CAPITOLO 2 - “PENSIAMOCI BENE”: INTERVENTO DI PREVENZIONE CONTRO LE TRUFFE AGLI ANZIANI.....	 64
2.1 Obiettivi.....	64
2.2 Partecipanti.....	64
2.3 Strumenti.....	66
2.3.1 <i>Questionario demografico</i>.....	66
2.3.2 <i>Susceptibility to Scam Scale</i>.....	67
2.3.3 <i>Questionario sulle truffe</i>.....	68
2.3.4 <i>Guillability Scale</i>.....	68
2.3.5 <i>Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale</i>.....	69
2.3.6 <i>Questionario di valutazione</i>.....	70

2.4 Procedura	72
2.4.1 Intervento “Pensiamoci bene”	72
2.4.2 Intervento di controllo attivo	77
2.4.3 Intervento di controllo passivo	78
2.5 Risultati	79
2.5.1 Analisi preliminare sulle caratteristiche del campione	79
2.5.2 Efficacia dell’intervento	80
2.5.3 Analisi correlazionale tra le variabili di interesse	83
2.5.4 Predittori dell’intervento	84
2.5.5 Implementazione e soddisfazione dell’intervento “Pensiamoci bene”	86
2.6 Discussione	89
CONCLUSIONI	99
BIBLIOGRAFIA	103
SITOGRAFIA	129

ABSTRACT

Obiettivi: Gli anziani sono particolarmente vulnerabili alle truffe a causa di vari fattori cognitivi, emotivi e sociali. La truffa comporta un inganno intenzionale nei confronti della vittima, finalizzato a sottrarre denaro, oggetti di valore o informazioni personali. Questo studio pilota mira a verificare l'efficacia di un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo, per ridurre la suscettibilità alle truffe negli anziani. Si tratta dell'intervento "Pensiamoci bene", basato sul potenziamento delle abilità decisionali e di riconoscimento dei comportamenti ingannevoli.

Metodi: Un campione di 60 anziani senza decadimento cognitivo è stato suddiviso in tre gruppi: il gruppo sperimentale, che ha ricevuto l'intervento "Pensiamoci bene", il gruppo di controllo attivo, che ha partecipato a un programma di stimolazione cognitiva e il gruppo di controllo passivo, che non ha ricevuto alcun intervento. La suscettibilità alle truffe è stata misurata utilizzando la *Susceptibility to Scam Scale*, la capacità di individuare comportamenti di inganno attraverso la *Guillability Scale* e il benessere con la *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale*.

Risultati: È emerso un effetto significativo del training solo per quanto riguarda il questionario *Guillability Scale*, dove il gruppo sperimentale si è percepito più capace di cogliere l'inganno rispetto ai partecipanti dei due gruppi di controllo. Inoltre, coloro con punteggi iniziali più alti nella *Guillability Scale* hanno giovato maggiormente dall'intervento. Non si sono osservati cambiamenti significativi nelle credenze dei partecipanti nel gruppo sperimentale rispetto alla suscettibilità alle truffe né un miglioramento del benessere.

Conclusioni: Il progetto "Pensiamoci Bene" ha ridotto la percezione di credulità nel gruppo sperimentale, rispetto ai due gruppi di controllo. Il training è un intervento utile

nel contrastare le truffe nell'anziano. Si evidenzia l'importanza di un approccio integrato e multidisciplinare.

Parole chiave: anziani, suscettibilità alle truffe, inganno, Teoria della Mente, intervento educativo, potenziamento socio-cognitivo.

Objectives: Older adults are disproportionately vulnerable to scams due to various cognitive, emotional, and social factors. Fraud involves intentional deception of the victim, aimed at stealing money, valuables, or personal information. This pilot study aims to verify the effectiveness of an educational and socio-cognitive enhancement intervention protocol to reduce susceptibility to scams in the elderly individuals. This is the "Pensiamoci bene" intervention, based on enhancing decision-making skills and the ability to recognize deceptive behaviors.

Methods: A sample of 60 elderly people without cognitive impairment was divided into three groups: the experimental group, which received the "Pensiamoci bene" intervention; the active control group, which participated in a cognitive stimulation program; and the passive control group, which did not receive any intervention. Susceptibility to scams was measured using the *Susceptibility to Scam Scale*, the ability to detect deception behaviors was measured through the *Guillability Scale*, and well-being was measured with the *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale*.

Results: A significant effect of training was found only on the *Guillability Scale* questionnaire the experimental group perceived itself as more capable of detecting the deception than the participants of the two control groups. Moreover, those with higher initial scores on the *Guillability Scale* benefited most from the intervention. No significant changes were observed in the beliefs of participants in the experimental group concerning susceptibility to scams, nor was there an improvement in well-being.

Conclusions: The "Pensiamoci bene" intervention reduced the perception of gullibility in the experimental group compared to the two control groups. The training is a useful intervention in countering scams in older people. The importance of an integrated and multidisciplinary approach is highlighted.

Key words: older adults, vulnerability to fraud, deception, Theory of Mind, educational intervention, socio-cognitive enhancement.

INTRODUZIONE

Nel contesto attuale, caratterizzato da una crescente digitalizzazione e complessità delle interazioni sociali, sono sempre più numerosi gli episodi riconducibili al fenomeno delle truffe ai danni di persone anziane (Ministero dell'Interno, 2020). Questo fenomeno può avere delle implicazioni significative sulla salute psicologica, fisica e finanziaria dei soggetti coinvolti. Le truffe ai danni degli anziani rappresentano un problema rilevante, specialmente se si considera che in Italia la popolazione over 65 è in costante aumento. In particolare, l'Istituto Nazionale di statistica (Istat) ha pubblicato il *Rapporto annuale 2024 - La situazione del Paese*, da cui è emerso che il primo gennaio 2024, in Italia la popolazione residente over 65 ha raggiunto 14 milioni 358 mila individui, rappresentando circa il 24,3% della popolazione complessiva.

Le truffe rivolte agli anziani comprendono un'ampia gamma di reati diversi, rispetto ai quali gli individui possono essere vulnerabili in modo differente (Burnes et al., 2017). In particolare, spaziano dai falsi funzionari pubblici ai finti avvocati, dalle truffe romantiche alle truffe online. I truffatori si mostrano gentili e disponibili, sfruttando la fiducia, la solitudine e la vulnerabilità degli anziani. A tal proposito, tendono ad utilizzare uno stile di comunicazione assertivo e un linguaggio colto. Pertanto, risulta fondamentale conoscere le modalità attraverso cui vengono messe in atto le truffe più comuni, al fine di aumentare la consapevolezza e ridurre i rischi di vulnerabilità. Infatti, questi reati possono avere delle conseguenze importanti dal punto di vista finanziario, psicologico e sociale, generando paura, stress e senso di impotenza nelle vittime (Burnes et al., 2017; Weissberger et al., 2020). In questo contesto, intervenire in ottica preventiva diventa una priorità fondamentale. Nello specifico, la sensibilizzazione e l'educazione degli anziani e di coloro che li circondano possono diventare degli strumenti chiave per contrastare il fenomeno. Quindi, diviene importante diffondere informazioni rispetto alle tattiche

comuni maggiormente utilizzate dai truffatori, promuovendo una maggiore attenzione ai dettagli e la diffidenza nei confronti degli estranei. A tal proposito, assumono un ruolo cruciale anche gli enti pubblici e privati e le forze dell'ordine che operano sul territorio. Tali iniziative potrebbero essere ancora più efficaci se fossero strutturate ad hoc, lavorando su fattori di carattere cognitivo, emotivo e sociale, che influiscono sulla vulnerabilità dell'anziano alle truffe (Shao et al., 2019). Tuttavia, non vi sono interventi evidence-based finalizzati a verificare il ruolo del potenziamento delle competenze cognitive e socio-cognitive sottostanti a una maggior vulnerabilità alle truffe nell'anziano rispetto alla possibilità di contrastare il fenomeno nella popolazione over 65.

Il progetto "Pensiamoci bene" si inserisce in questo quadro come un intervento mirato a ridurre l'inganno nelle truffe agli anziani. La ricerca esposta nella presente tesi è uno studio pilota i cui obiettivi sono verificare l'implementazione e l'efficacia di un intervento volto ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe negli anziani, analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento e valutare questa tipologia di protocollo rispetto a un gruppo di controllo che effettua stimolazione cognitiva e un gruppo di controllo passivo.

L'intervento è basato sul potenziamento delle abilità decisionali e della capacità di cogliere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione. Il protocollo è stato sviluppato e adattato al contesto delle truffe sulla base dell'efficacia di precedenti training volti a migliorare le competenze decisionali (Rosi et al., 2019) e di Teoria della Mente (Cavallini et al., 2015) nella popolazione anziana. Allo studio hanno partecipato 60 anziani, senza decadimento cognitivo, con un range di età dai 63 agli 88 anni. I partecipanti sono stati suddivisi in tre gruppi: un gruppo sperimentale che ha ricevuto l'intervento "Pensiamoci bene", un gruppo di controllo attivo che ha ricevuto un

intervento di stimolazione cognitiva e un gruppo di controllo passivo che non ha ricevuto nessun tipo di intervento.

La presente tesi intende esaminare l'efficacia e i fattori predittivi dell'intervento "Pensiamoci bene". Verranno analizzati i dati raccolti durante l'implementazione del progetto, andando a valutare l'impatto sulle capacità di riconoscimento delle truffe e sulla sicurezza percepita dagli anziani. Inoltre, la ricerca esplorerà i fattori che influenzano la riuscita dell'intervento, come l'età e il genere, il livello di istruzione, i punteggi nei questionari Susceptibility to Scam Scale (James et al., 2014), Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (Tennant et al., 2007) e Guillability Scale (Teunisse et al., 2020).

L'efficacia dell'intervento sperimentale rispetto all'intervento di controllo verrà testata in termini di riduzione della suscettibilità alle truffe, misurata attraverso lo strumento Susceptibility to Scam Scale, di miglioramento della percezione della capacità nell'individuare comportamenti di inganno e persuasione attraverso lo strumento Guillability Scale e di aumento dei livelli di benessere, misurati attraverso lo strumento Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale.

La tesi è strutturata in due capitoli. Il primo capitolo fornisce una panoramica sul fenomeno delle truffe ai danni degli anziani, delineando le principali tipologie di frodi e analizzando la loro prevalenza a livello nazionale. Prendendo in considerazione i fattori di rischio, i mediatori e moderatori che intervengono, si passa ad esaminare gli effetti che possono avere sulla qualità della vita. Considerando che non vi sono interventi evidence-based aventi lo 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 nella popolazione anziana, l'analisi dettagliata mira a fornire una base solida per lo sviluppo di strategie efficaci di prevenzione e intervento, come il progetto "Pensiamoci bene", presentato e discusso nel Capitolo 2.

CAPITOLO 1 - IL FENOMENO DELLE TRUFFE NELL'ANZIANO

Nel contesto attuale, caratterizzato da una crescente digitalizzazione e complessità delle interazioni sociali, gli anziani emergono come un gruppo particolarmente vulnerabile alle truffe. Questo capitolo esplora il fenomeno delle truffe ai danni degli anziani, delineando le principali tipologie di frodi di cui sono vittime e analizzando la loro prevalenza a livello nazionale. Approfondendo la vulnerabilità alle truffe si stende una panoramica sui fattori di rischio, sui mediatori e sui moderatori che intervengono, al fine di comprendere meglio come e perché gli anziani diventano bersagli di tali crimini. Inoltre, vengono esaminati gli effetti sulla qualità della vita, tra cui l'impatto psicologico, fisico e finanziario. Questa analisi dettagliata mira non solo a evidenziare la gravità del problema, ma anche a fornire una base solida per lo sviluppo di strategie efficaci di prevenzione e intervento.

1.1 Eterogeneità dei reati fraudolenti

Gli anziani sembrano essere presi di mira in modo sproporzionato dai tentativi di truffa (Holtfreter et al., 2014; AARP, 2020). Ma, nello specifico, in cosa consiste questo crimine?

Teunisse e colleghi (2020) hanno definito la truffa come uno schema disonesto finalizzato a sottrarre ad una persona denaro, oggetti di valore o informazioni personali.

L'aspetto caratterizzante è la presenza dell'inganno, che è anche il fattore che distingue la frode dal furto e può essere inteso come il tentativo intenzionale di ingannare altre persone (Stanley & Blanchard-Fields, 2008). In particolare, se in una determinata circostanza la vittima è stata manipolata e ingannata, allora si può parlare di truffa, altrimenti, se non vi è stata manipolazione e non si è verificata un'estorsione con l'inganno, si tratta di un caso di furto. Ne consegue che, per comprendere le intenzioni degli altri ed evitare episodi di frode nella vita quotidiana, è fondamentale essere in grado

di rilevare l'inganno (Calso et al., 2020). Pertanto, truffare qualcuno comporta un inganno intenzionale nei confronti della vittima, travisando o omettendo informazioni su alcuni beni e servizi, al fine di guadagnare denaro (Titus et al., 1995).

Come è emerso dalla metanalisi condotta da Burnes e colleghi (2017), il fenomeno della truffa non è un costrutto unitario, ma comprende un'ampia gamma di reati diversi, rispetto ai quali gli individui possono essere vulnerabili in modo differente. Tenzialmente, vi sono dei modus operandi comuni adottati dai truffatori, che si avvicinano alla persona anziana passando anche attraverso l'individuazione di un suo punto debole (Ministero dell'Interno, 2020). I truffatori possono essere sia uomini che donne, di qualsiasi età e possono operare da soli oppure con dei complici. Tenzialmente il loro abbigliamento è elegante e possono indossare anche una divisa, fingendosi, ad esempio, una forza dell'ordine o un operatore sanitario. In questi casi possono esibire dei tesserini di riconoscimento, per aumentare la fiducia che l'interlocutore pone nei suoi confronti, sebbene sconosciuto. Si dimostrano gentili e allo stesso tempo decisi, adottano una comunicazione assertiva mostrandosi all'interlocutore colti ed esperti. In alcune circostanze i truffatori possono anche fingere di conoscere figli, nipoti e parenti della vittima, per guadagnare maggiore fiducia (Confartigianato, 2023). Pertanto, risulta fondamentale conoscere le modalità attraverso cui vengono messe in atto le truffe più comuni, al fine di aumentare la consapevolezza e ridurre i rischi di vulnerabilità. Come anticipato, sovente c'è il rischio di cadere vittima di persone che fingono di essere qualcun altro, come falsi appartenenti alle forze dell'ordine, falsi funzionari, impiegati di banca e posta o falsi amici di un parente.

Nel caso della *truffa dei "falsi funzionari"*, i truffatori si presentano alla porta di persone anziane sostenendo di dover verificare la posizione pensionistica o contributiva, oppure per controllare il contatore del gas o della luce. Ciò che realmente fanno è ingannare le

persone facendosi consegnare denaro o sottraendo beni di valore. A tal proposito, è opportuno ricordare che, prima di effettuare controlli nelle abitazioni, gli enti preposti affiggono degli avvisi nel palazzo (Federazione Nazionale Pensionati, 2018).

In altre situazioni i truffatori si fingono avvocati e riferiscono alla vittima di un possibile arresto che potrebbe avvenire ai danni di un suo familiare. Per evitare conseguenze penali viene richiesta una cauzione. In questi casi si parla di *truffa del “sedicente avvocato”* (Prefettura di Varese, 2022).

Oltre alla truffa precedentemente citata, il Vademecum redatto nel 2022 dalla Prefettura di Varese, con il supporto delle Forze dell’Ordine e della Polizia Postale, ha proposto diverse altre circostanze in cui i truffatori fingono di essere un’altra persona. In particolare, nella *truffa della “polizza assicurativa”*, dove il truffatore offre prodotti assicurativi a prezzi vantaggiosi. Tuttavia, dopo aver ricevuto il pagamento, rilascia una polizza RC falsa. Nella *truffa del “finto operatore di banca”* invece, il truffatore contatta telefonicamente o via SMS la vittima fingendo di essere un impiegato di banca. Successivamente, le richiede gli estremi delle carte di credito e dei conti correnti per effettuare dei bonifici (Prefettura di Varese, 2022).

Sovente i truffatori fanno leva sugli aspetti emotivi, di vulnerabilità e di fiducia dell’anziano. Ne è una dimostrazione la *truffa del “finto bisognoso”*, in cui l’impostore si finge povero e bisognoso, fino a farsi elargire denaro tramite bonifico. Un altro episodio ricorrente è relativo alla *truffa del “caro nipote”*, in cui la vittima viene contattata da persone che fingono di essere un loro parente gravemente malato che necessita di cure mediche costose, oppure che si trovano in una situazione economica difficile. In questo modo riescono a convincere la vittima a consegnare denaro e oggetti di valore. O, ancora, la *truffa mediante “tecnica dell’abbraccio”*: l’anziano viene coinvolto in una conversazione da una donna che si rivolge a lui in modo gentile, complimentandosi e

sovente suggerendo un approccio di tipo sessuale. Tuttavia, dopo essere riuscita ad abbracciare l'uomo e, togliendogli contemporaneamente l'orologio di valore, si allontana velocemente. Un altro caso emblematico riguarda quelle situazioni in cui un uomo più giovane saluta l'anziano, che non lo riconosce. Quindi, l'uomo si presenta come il figlio di un conoscente o di un parente. Dopo aver instaurato un rapporto di fiducia, egli racconta che sta attraversando un periodo particolarmente complicato a livello economico e che vende frutta al dettaglio. La presente truffa viene denominata la *truffa della "cassetta della frutta"*. Accade che la vittima, per aiutare il ragazzo, acquista la frutta pagando una somma considerevole, molto superiore al suo valore reale. Successivamente, scopre che, in superficie era visibile la frutta di buona qualità, ma all'interno della cassetta c'è solo frutta da gettare (Prefettura di Varese, 2022).

Un'altra categoria di frodi riguarda le truffe mediche e di beneficenza ad anziani. Tra queste, *le truffe di miracoli*, che offrono diversi prodotti e servizi che possono sembrare legittimi farmaci alternativi e che portano a rimedi rapidi ed efficaci nei casi di gravi condizioni mediche. Altre offerte che possono sembrare potenzialmente vantaggiose riguardano la vendita di farmaci contraffatti a prezzi economici, talvolta senza alcuna prescrizione medica. Tuttavia, questi farmaci potrebbero avere anche conseguenze letali per chi li assume (Australian Competition and Consumer Commission, 2016).

Quotidianamente, i truffatori inscenano dei finti incidenti. A tal proposito, si può fare riferimento alla *truffa "dello specchietto"*. Si tratta di tutte quelle situazioni in cui il truffatore, con l'automobile parcheggiata a lato strada, colpisce con un piccolo sasso o un altro oggetto il veicolo della vittima per provocare un rumore, simulando una collisione tra i due mezzi. Il truffatore chiede poi un risarcimento alla vittima, fingendo che la sua automobile abbia colpito lo specchietto, evitando quindi segnalazioni all'assicurazione (Prefettura di Varese, 2022).

Un'altra tipologia di truffa che risulta essere molto comune riguarda le frodi finanziarie. In particolare, la *truffa "delle banconote"* si può verificare nei casi in cui l'anziano si reca in posta o in banca. Quando esce dall'edificio, dopo aver prelevato il denaro, si presentano uno o più individui, dichiarando di essere dipendenti dell'agenzia incaricati di controllare il numero di serie delle banconote appena prelevate. Quindi, il falso dipendente finge di controllare i numeri di serie ma nel frattempo scambia le banconote vere con altre false. Nella *truffa del "pacco"* i truffatori si presentano a casa della vittima dicendo di dover consegnare un pacco contenente alcuni articoli ordinati dai figli o parenti. Tuttavia, per ritirare il pacco viene richiesto agli anziani di pagare una somma di denaro.

Un altro modo cui ricorrono i truffatori per ingannare le vittime riguarda le truffe di *finte donazioni o eredità*. In questo caso i truffatori agiscono generalmente in coppia e spiegano all'anziano che ha ricevuto una donazione o un'eredità, ma che per entrarne in possesso è necessario perfezionare l'atto di trasferimento presso un notaio. Quindi, dal momento che il notaio ha richiesto il pagamento di una parcella, i truffatori si offrono di accompagnare la vittima a ritirare i soldi e poi dal notaio. Tuttavia, ad un certo punto l'anziano viene fatto scendere dall'auto con una scusa, e i truffatori fuggono con il denaro (Federazione Nazionale Pensionati, 2018).

Approfondendo il settore finanziario, è possibile prendere in considerazione le *truffe di investimenti*, che possono riguardare l'acquisto di criptovaluta, il trading di opzioni binarie, le iniziative imprenditoriali, i piani di pensione, i fondi di investimento e l'acquisto o vendita di azioni o proprietà. Tramite una telefonata o un'e-mail i truffatori offrono delle opportunità che sembrano essere imperdibili e ad alto rendimento, oltre che garantite. Attraverso un software di previsione informatica i truffatori promettono alle vittime di prevedere con precisione i movimenti del mercato azionario, i risultati delle corse di cavalli e di eventi sportivi, oltre che lotterie, ad esempio. Tuttavia, molti degli

schemi o dei programmi non funzionano e le vittime non possono recuperare i soldi investiti. Infine, le *truffe di pensione* offrono l'accesso anticipato al fondo pensionistico. Il truffatore assume le vesti di un consulente finanziario e si fa pagare direttamente la pensione (Australian Competition and Consumer Commission, 2016).

Ad oggi l'accesso alla rete Internet e ai Social Network è facilitato da numerosi fattori ed è sempre più alto il numero di anziani che utilizzano piattaforme come Facebook, Instagram e Telegram. Si tratta di canali che rendono semplice ed immediato conoscere ed interfacciarsi con persone che fisicamente si possono trovare anche lontane. Si possono quindi sviluppare conversazioni con interlocutori che, con il trascorrere dei giorni, si mostrano sempre più attenti alle necessità dell'altro. Tendenzialmente fingono di essere un certo tipo di persona, mostrando fotografie di soggetti con un aspetto piacevole e di un buon livello sociale. Nel corso delle conversazioni arrivano a dichiarare il loro amore verso la vittima. Il fine ultimo è chiedere denaro con la scusa di avere difficoltà economiche o simili. Questo genere di truffe viene etichettato come *truffe romantiche* (Prefettura di Varese, 2022). “Un rapporto della Federal Trade Commission (Fletcher, 2019) rivela che gli individui più anziani (soprattutto quelli di 70 anni e oltre) perdono somme di denaro maggiori a causa di truffe romantiche rispetto alle loro controparti più giovani” (Mueller et al., 2020, p. 166, tda).

Ampliando il campo di indagine rispetto ai Social Network, è possibile fare riferimento anche alle *truffe sex extortion*, in cui le vittime ricevono una richiesta di videochiamata finalizzata a consumare un rapporto sessuale online, durante il quale vengono inconsapevolmente registrate. Successivamente vengono minacciate: in cambio di denaro eviteranno di divulgare i contenuti agli amici della vittima individuati preventivamente sui social (Prefettura di Varese, 2022).

Nel mondo del web non è raro imbattersi in *truffe di aste online*, che si verificano quando viene comunicato al soggetto che ha una seconda possibilità di acquistare un oggetto per cui ha fatto un'offerta, dal momento che il vincitore si è ritirato. Successivamente, il truffatore chiede di pagare al di fuori della struttura di pagamento sicuro del sito di aste, ma, così facendo, colui che paga perderà i soldi senza possibilità di recuperarli.

Un'altra truffa comune è la *truffa di annunci online*. Come sottolineato ne Il Libretto Nero delle Truffe, gli annunci possono riguardare numerosi ambiti, come le case in affitto, accomunati da un basso costo (Australian Competition and Consumer Commission, 2016).

In generale, è sempre utile ricordare che “Tutto ciò che si connette a Internet è vulnerabile” (Australian Competition and Consumer Commission, 2016, p.16). Quindi, è consigliabile non cliccare sui link nei messaggi di testo che si ricevono, né rispondere. Inoltre, possono contenere allegati o link a software dannosi sotto forma di foto, canzoni, giochi o app. Si potrebbero anche ricevere telefonate in cui si viene informati che il computer è stato infettato da un virus. Tuttavia, nel caso in cui venissero seguite le istruzioni, si darebbe l'accesso e il controllo del computer ai truffatori, permettendo loro di sottrarre informazioni personali o installare malware. Con *malware* si fa riferimento a software dannosi che possono essere installati sul computer o su altri dispositivi, tra cui virus, spyware, ransomware, trojan horse e keystroke logger (Australian Competition and Consumer Commission, 2016).

Rispetto al fenomeno e alle sue sfaccettature, è opportuno tenere in considerazione che le truffe hanno il potenziale di rubare l'identità alle vittime. Ne consegue che proteggendosi dalle truffe si mantengono al sicuro anche le informazioni personali. In particolare, rispetto ai casi di truffe online, quando si parla di *phishing* si fa riferimento ad una frode informatica finalizzata a sottrarre dati personali all'utente. Nello specifico, vengono

inviare e-mail o SMS con l'avviso di un'attività anomala riscontrata sul conto corrente. È sempre presente un link che conduce a una copia del sito di quello della banca. Tuttavia, se l'utente dovesse inserire i propri dati riservati, questi sarebbero nella disponibilità dei criminali ¹.

Simile a questa tipologia di truffa c'è la tecnica dello *smishing*, in cui la vittima riceve dei messaggi SMS in cui viene informata dell'esistenza di movimenti sospetti nel proprio conto corrente. Per risolvere il problema viene invitata ad entrare in una pagina web, grazie a un link presente nel messaggio, in cui vengono richiesti i dati personali di accesso, di cui i truffatori entrano quindi in possesso (Prefettura di Varese, 2022).

I dati personali della vittima possono essere recuperati anche a seguito di contatto telefonico. A tal proposito, la tecnica di truffa dello *vishing* prevede che il malfattore effettui una chiamata, fingendo che si tratti del servizio clienti della banca. Durante la telefonata, viene comunicato alla vittima un tentativo di prelievo di denaro non autorizzato dalle sue carte di credito, chiedendole poi i pin di accesso, per evitare eventuali addebiti. Successivamente, il truffatore utilizza il pin fornito per prelevare dagli sportelli ATM (Prefettura di Varese, 2022).

Infine, con *trojan* si fa riferimento a un tipo di malware. Il termine racchiude tutti i virus che vengono introdotti nei dispositivi attraverso diverse tecniche, permettendo ai malintenzionati di accedervi e rubare quindi i dati sensibili memorizzati al suo interno (Prefettura di Varese, 2022).

In conclusione, come ha sottolineato la Commissione Australiana per la Concorrenza e i Consumatori presentando Il Libretto Nero delle Truffe (2016), sembrano esserci degli strumenti adottati dai truffatori allo scopo di raggiungere i loro risultati. Come è emerso dall'analisi precedente, i truffatori creano storie elaborate e convincenti, per conquistare

¹ <https://www.commissariatodips.it/approfondimenti/phishing/phishing-che-cose/index.html>

la fiducia della vittima. A tal proposito, possono interagire frequentemente con la vittima, diventando amici o partner, giocando con i sentimenti dell'altra persona. Possono sfruttare l'entusiasmo di una vittoria o i sentimenti negativi di una situazione drammatica per trarne vantaggio. In generale, ciò che si crea è un senso di urgenza, in modo da impedire alla vittima di avere il tempo di riflettere. Inoltre, creando documenti contraffatti, la presenza di diversi termini legali conferisce una certa autorità e incentiva la truffa.

Rispetto alle tipologie citate, gli studiosi hanno indagato come potrebbero esserci delle differenze rispetto alla suscettibilità al tipo di truffa se si considera l'età delle vittime. In particolare,

Diversi tipi di truffe potrebbero essere più (o meno) attraenti per gruppi di età diversi e gruppi di età diversi potrebbero essere presi di mira con mezzi diversi. Gli anziani, ad esempio, potrebbero avere maggiori probabilità di ricevere truffe tramite posta ordinaria, mentre gli adulti più giovani potrebbero avere maggiori probabilità di essere presi di mira tramite posta elettronica (Mueller et al., 2020, p. 165, tda).

1.2 Anziani e truffe: scenario nazionale

Il 15 maggio 2024 L'Istituto Nazionale di statistica (Istat) ha pubblicato il *Rapporto annuale 2024 - La situazione del Paese*. Dal report è emerso che il primo gennaio 2024 in Italia si è registrata una crescita della popolazione residente over 65 che ha raggiunto 14 milioni 358 mila individui, circa il 24,3% della popolazione complessiva (in aumento di 5,1 punti percentuali rispetto al 2004). Inoltre, come riportato ne *Gli speciali: truffe agli anziani*, la popolazione italiana sembra destinata ad invecchiare. In particolare,

La popolazione residente in Italia attesa per il prossimo futuro sarà caratterizzata da una composizione per età significativamente invecchiata: la popolazione di 65 anni e più, fra il 2015 e il 2065, crescerà dal 21,7% al 32,6%. La popolazione di 85 anni e più, ancora, che nel 2015 rappresentava il 3,2% della popolazione, nel 2065 si dovrebbe attestare al 10,0% (Federazione Nazionale Pensionati, 2018, p. 2).

In questo contesto diventa ancora più importante la sensibilizzazione in merito alle truffe ai danni degli anziani. Un passo importante è stato compiuto nel 2014, quando il Ministero dell'Interno e l'Associazione Nazionale Anziani e Pensionati (ANAP) di Confartigianato hanno indetto la *Giornata Nazionale per la sicurezza degli anziani*.

In aggiunta, nei grandi centri urbani si osserva una crescente atomizzazione delle famiglie, che ha portato a un notevole aumento del numero di anziani che vivono da soli: in Italia gli anziani che vivono soli sono quasi un terzo del totale della rispettiva fascia di età (Istat, 2024). Questa solitudine e il conseguente senso di isolamento rendono gli anziani particolarmente vulnerabili alla criminalità.

In particolare, durante la quinta Giornata Nazionale per la sicurezza degli anziani (2023), organizzata dal Ministero dell'Interno e dall'Associazione Nazionale Anziani e

Pensionati (ANAP) di Confartigianato, è stato evidenziato che in Italia la maggior parte delle truffe coinvolge uomini nella fascia di età tra i 65 e i 70 anni. Invece, dagli 81 anni la prevalenza di vittime sembra interessare le donne. Dalle analisi emerge che il fenomeno delle truffe è in progressiva crescita, in particolare, rispetto agli anni precedenti è aumentato del 13.3% nel 2021 e del 6.1% nel 2022.

L'analisi dei dati regionali mostra che nel 2022, secondo la Banca Dati delle Forze di Polizia (SDI/SSD), le truffe a danno degli over 65 per 100mila residenti hanno interessato soprattutto le regioni del centro e del nord Italia. Nel 2022 le vittime totali di truffe online sono state 99.805, di cui 12.649 (12,7%) appartenenti alla fascia di età over 65 (Ministero dell'Interno, 2023). In generale, considerando le varie tipologie di truffa, ad oggi in Italia il fenomeno della frode informatica è in crescita, come conseguenza dell'aumento delle possibilità di accesso agli strumenti informatici e telematici connessi alla rete.

Al fine di approfondire il fenomeno delle truffe rivolte agli anziani in Italia, ANAP e ANCoS Confartigianato Persone hanno avviato il progetto "Più sicuri insieme". L'indagine, realizzata tra il 2015 e il 2017, è stata condotta tramite interviste dirette dai 62 volontari del Servizio civile, operanti presso 29 sedi situate in 14 regioni e 48 province. Rispetto al campione coinvolto, 7.145 persone con età superiore a 60 anni, è emerso che oltre il 41% degli intervistati ha subito almeno un tentativo di truffa. Considerando i risultati ottenuti, la tipologia di truffa più frequente risulta essere la visita di falsi incaricati di servizi (12,9%), seguita dai furti in casa (10,7%). Inoltre, sono numerosi i casi di attivazione di servizi non richiesti per via telefonica (6,7%), visite di falsi funzionari pubblici presso l'abitazione domestica (5,7%) e raggiri fuori casa, specialmente presso banche, poste e negozi (4,8%) (ANAP – Confartigianato, 2017).

Tuttavia, in queste situazioni ciò che spesso avviene è che i reati effettivamente commessi siano superiori a quelli denunciati. A tal proposito, si parla del fenomeno del *numero*

oscuro. Ciò è legato al fatto che l'anziano vittima di truffa spesso non è consapevole del raggio subito o, quando ne percepisce la gravità, si trovi ad esperire un profondo senso di vergogna che lo porta a non denunciare l'accaduto alle autorità e ai familiari (Sgritta, & Deriu, 2009). Questo comportamento può essere spiegato in diversi modi, ad esempio facendo riferimento alla vergogna che le vittime possono provare, in particolare nei confronti dei figli o di altri familiari. Infatti, "Raccontare l'accaduto significa mostrare la propria debolezza e sentirsi inadeguati" (Federazione Nazionale Pensionati, 2018, p. 9). Pertanto, l'obiettivo diviene combattere questo stigma e favorire la denuncia dei reati subiti, facendo in modo che l'anziano si percepisca ascoltato e compreso. Rispetto a ciò, i risultati dell'indagine *Più sicuri insieme* hanno sottolineato che "2 persone su 10 non denunciano per imbarazzo o perché non si sono accorti tempestivamente" (ANAP – Confartigianato, 2017). In particolare, analizzando le motivazioni, il 77% degli intervistati ha dichiarato di non aver denunciato perché riteneva che sarebbe stata una perdita di tempo e che non avrebbe comunque recuperato quanto sottratto; il 12,3% non ha denunciato perché provava disagio o imbarazzo nel comunicare a familiari e amici di aver subito la truffa; mentre il 10,7% ha riferito che i truffatori erano molto esperti e di aver compreso che si trattasse di una truffa solo molto tempo dopo (ANAP – Confartigianato, 2017).

Pertanto, nelle campagne di prevenzione e sensibilizzazione uno dei fattori che si cerca di contrastare è la vergogna rispetto all'aver subito una truffa. Il vademecum *Occhio alle truffe! Ecco come difendersi*, sottolinea come chiunque potrebbe cadere vittima dei truffatori e che spesso, dopo aver subito una truffa, può capitare di sentirsi in colpa e temere il giudizio degli altri. Invece, è fondamentale ricordare che non si hanno motivi per essere in imbarazzo e che denunciare l'accaduto potrebbe aiutare altre persone a conoscere questo tipo di episodi e, di conseguenza, affrontare un eventuale tentativo di

truffa nel migliore dei modi. Inoltre, può consentire alle Forze dell'Ordine di prendere adeguati provvedimenti. Infine, "Confidarsi con amici e parenti [...] ci aiuta ad uscire dall'isolamento, evitando di chiuderci in noi stessi, e usufruire così del loro sostegno morale" (COeSO - SDS Grosseto Società della Salute, 2021, p. 7).

Semberebbe che i dati sulla vittimizzazione delle frodi provengano quasi completamente da denunce presentate ad agenzie governative o da sondaggi. In particolare, i dati dei sondaggi sono molto utilizzati dalla comunità di ricerca e forniscono informazioni utili sulla prevalenza, sui determinanti e sulle conseguenze delle truffe e delle frodi finanziarie. Tuttavia, i sondaggi dipendono dalla capacità degli anziani di identificare e denunciare le truffe. Di conseguenza, i dati raccolti presentano dei limiti che riguardano, ad esempio, il bias di ricordo, la sottostima dell'episodio causata dalla paura, dalla vergogna o dalla mancanza di consapevolezza di essere stati vittime di frode (Yu et al., 2023).

1.3 La vulnerabilità alle truffe e i fattori di rischio

In un contesto dove si riscontra un progressivo invecchiamento della popolazione globale una parte significativa di questa sembra particolarmente esposta al rischio di truffe. Nonostante la vecchiaia non predisponga necessariamente un individuo all'inganno, vi sono alcuni fattori attribuibili a condizioni fisiche, cognitive e sociali associate all'età che possono contribuire a una maggiore vulnerabilità (Pinsker et al., 2010a). La vulnerabilità sociale può essere intesa come "Il grado in cui la situazione sociale complessiva di una persona la rende suscettibile ai problemi di salute, dove i *problemi di salute* sono ampiamente interpretati per includere problemi fisici, mentali, psicologici e funzionali" (Andrew & Keefe, 2014, p. 2, tda). Nel contesto delle frodi si associa la vulnerabilità sociale alla vulnerabilità alle truffe, facendo riferimento al grado di suscettibilità allo sfruttamento (Pinsker et al., 2010b).

Nel corso degli anni la letteratura si è interessata ai fattori di vulnerabilità sociale che portano ad un aumento della vulnerabilità alle truffe. Nello specifico, la ricerca esistente sulla vittimizzazione delle frodi tra gli anziani comprende paradigmi cognitivi, di regolazione emotiva, di motivazione e paradigmi globali (Shao et al., 2019b). Quindi, emerge come la vulnerabilità alle truffe nell'anziano sia il risultato di una combinazione di fattori individuali, contestuali e sociali.

Tra i modelli che individuano i fattori di vulnerabilità sociale che spiegano lo sfruttamento finanziario negli anziani c'è quello di Pinsker e colleghi (2010a). Nel modello, nato nell'adulto e adattato successivamente all'anziano facendo riferimento ai cambiamenti che affronta, vi sono delle componenti principali: la componente del funzionamento cognitivo, la componente del funzionamento sociale, la componente legata alla motivazione e ai tratti di personalità e la componente del funzionamento fisico. Nello specifico, la componente del funzionamento cognitivo del modello comprende diverse

abilità cognitive essenziali per rilevare le situazioni di inganno e formulare rapidamente delle strategie utili a sfuggire da situazioni di sfruttamento. Quindi, i deficit di memoria potrebbero avere delle conseguenze sulla capacità di recuperare le informazioni rilevanti al fine di formulare un giudizio. Inoltre, deficit nella pianificazione, problem-solving ed esecutivi potrebbero limitare la formulazione rapida di strategie utili a evitare o risolvere situazioni di sfruttamento. Pertanto, secondo PINSKER e colleghi (2010a), cambiamenti significativi nel funzionamento cognitivo dell'anziano potrebbero portare a una maggiore vulnerabilità sociale.

La componente del funzionamento sociale del modello rimanda alle abilità essenziali che permettono l'interazione con l'altro, come Teoria della Mente, capacità comunicative e verbali. Nello specifico, coloro che hanno livelli più alti di intelligenza socio-cognitiva (Teoria della Mente) potrebbero rilevare più facilmente un comportamento di inganno. Al tempo stesso, adeguate capacità comunicative, come l'assertività, possono favorire l'individuo che le possiede nell'interrompere interazioni che potrebbero condurre a uno sfruttamento finanziario. Pertanto, un adeguato funzionamento sociale, in termini di intelligenza sociale e abilità sociali, può essere vantaggioso quando ci si trova ad interagire con truffatori.

Anche gli aspetti motivazionali, emotivi e di personalità sono fattori che, nel modello di PINSKER e colleghi (2010a), possono contribuire allo sfruttamento della persona anziana. In particolare, in condizioni di isolamento sociale e solitudine, i bisogni personali che emergono potrebbero portare la persona anziana a vedere nel truffatore una possibilità di conforto sociale e affettivo. Inoltre, individui con alti tratti di amicalità potrebbero essere maggiormente inclini a soddisfare volontariamente le richieste altrui, con una conseguente maggiore esposizione a un rischio di sfruttamento più elevato.

Se si considera invece la componente del funzionamento fisico del modello, si fa riferimento a deficit fisici sensoriali e di mobilità. Nello specifico, le limitazioni uditive possono far perdere informazioni importanti, contribuendo così ad aumentare il rischio di inganno e manipolazione. Inoltre, le persone che hanno delle limitazioni fisiche tendono a dipendere da altri, come familiari o badanti, e ciò può renderli potenzialmente più vulnerabili a essere influenzati dall'esterno. Tendenzialmente, una fragilità maggiore di queste abilità porta l'anziano ad essere più vulnerabile dal punto di vista sociale e delle truffe. Infatti, secondo il modello, in determinate condizioni ambientali (ad esempio, la presenza di un possibile truffatore), l'uso adeguato delle proprie competenze personali (come il funzionamento cognitivo o sociale) può impedire che lo sfruttamento si verifichi (ad esempio, evitare l'inganno).

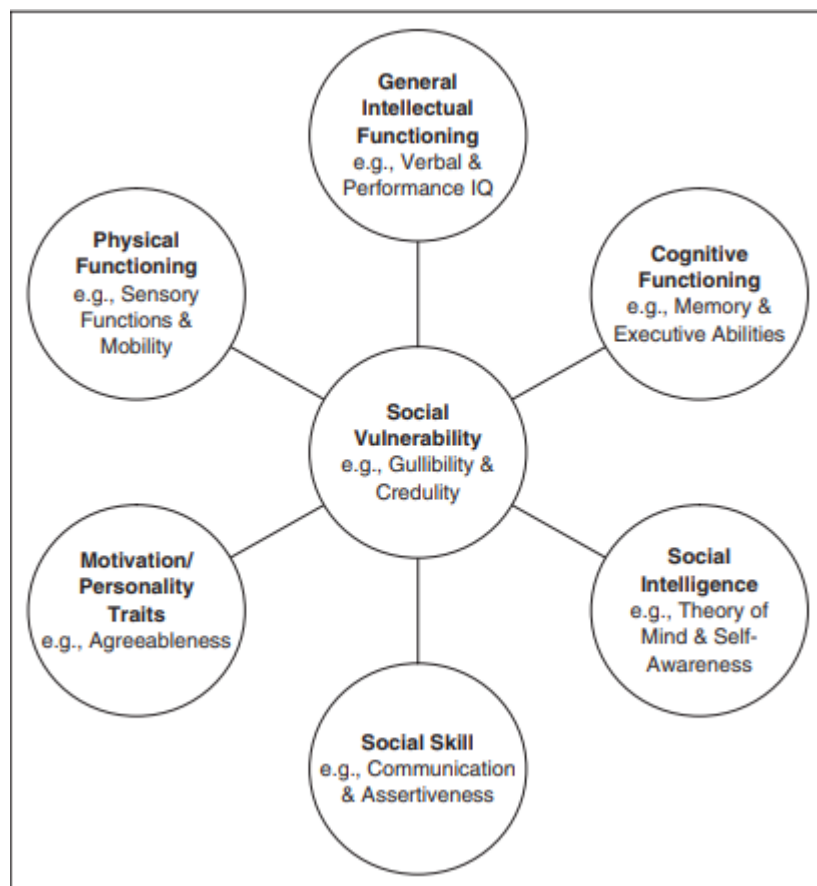


Figura 1. Quadro proposto per concettualizzare le relazioni tra fattori di competenza personale e vulnerabilità sociale negli adulti anziani (Pinsker et al., 2010a).

Quando si fa riferimento ai fattori di rischio per lo sfruttamento finanziario si considerano anche i fattori demografici. Nello specifico, l'età, il genere, i livelli di istruzione e di reddito più bassi e l'etnia. In particolare, gli studi non hanno trovato una relazione tra il genere e l'essere vittima di frodi (Morgan, 2021; Office for National Statistics, 2022). Tuttavia, se si prendono in considerazione forme specifiche di truffa, come nel caso delle "truffe romantiche", emerge come le donne siano le vittime più comuni (Whitty, 2018). Rispetto alla variabile età, un'idea diffusa è che gli anziani siano più vulnerabili alle frodi, ma a riguardo non vi sono delle prove chiare e certe (Ross et al., 2014; Shang et al., 2022). Sembra invece che l'effetto dell'età differisca in base alla tipologia di truffa. Nello specifico, i più giovani spesso sono vittime di truffe sugli acquisti online, mentre gli anziani di frodi legate a supporto tecnico e premi (Koning et al., 2024). Inoltre, prendendo in considerazione il reddito, è più probabile che coloro che hanno un reddito superiore alla media siano vittime di frodi sugli investimenti, mentre avere un reddito inferiore alla media può indurre a cadere vittima di truffe delle lotterie (Kieffer & Mottola, 2017; Pak & Shadel, 2011).

Per quanto riguarda l'istruzione, vi sono dei dati contrastanti in letteratura rispetto a una maggiore o minore associazione nella vittimizzazione delle truffe (Zhang & Ye, 2022). Da uno studio di Zhang e colleghi (2024) è emerso che gli individui con un livello di istruzione più elevato sembrano essere più esposti a truffe sugli investimenti, frodi su amici bisognosi e phishing. Lo stesso studio ha rivelato che una provenienza non occidentale prevedeva significativamente una maggiore vittimizzazione di truffe sugli investimenti, sugli appuntamenti, su amici bisognosi e di phishing. Tuttavia, i fattori demografici discussi non forniscono sufficienti informazioni per identificare il rischio di sfruttamento finanziario in un individuo (Spreng et al., 2021).

In merito a ciò, le ricerche condotte hanno individuato diversi fattori di rischio che possono contribuire alla vulnerabilità alle truffe nell'anziano, nello specifico: possedere basse risorse cognitive, avere una natura eccessivamente fiduciosa, trovarsi in condizioni di vulnerabilità psicologica, vivere in un contesto di isolamento sociale, avere una bassa percezione del rischio e avere scarse conoscenze finanziarie (Lichtenberg et al., 2013; James et al., 2014; Alves & Wilson, 2008; Lee & Geistfield, 1999; Judges et al., 2017; DaDalt, 2016; Lusardi & Mitchell, 2011).

1.3.1 Risorse cognitive

L'avanzare dell'età viene tendenzialmente associato ad un aumento del declino cognitivo, che può contribuire alla vulnerabilità alle truffe nell'anziano (James et al., 2014). Infatti, gli anziani sembrano sperimentare un peggioramento in un'ampia varietà di domini cognitivi, come la comprensione del linguaggio, la memoria, il controllo inibitorio, l'attenzione e la flessibilità cognitiva (Cohen, 1979; Foos & Clark, 2000; Bopp & Verhaeghen, 2005; Jansen, 2006; Thornton & Light, 2006; Slessor et al., 2008; Karbach & Verhaeghen, 2014). In particolare, con l'avanzare dell'età diminuisce la capacità della memoria di lavoro e ciò può indurre gli anziani a ricercare meno informazioni rispetto a quanto fanno gli adulti più giovani (Mather, 2006; Yoon et al., 2009), adottando strategie più semplici nella presa di decisione (Mata et al., 2010). Nello specifico, l'evitamento delle frodi può coinvolgere diverse capacità cognitive che rimandano alla comprensione delle informazioni a disposizione, alla valutazione delle opportunità, con l'individuazione delle sfumature relative all'inganno e una conseguente formulazione delle strategie per sfuggire alla situazione. Pertanto, gli individui con basse capacità cognitive potrebbero non disporre di adeguate capacità di elaborazione delle informazioni, di pianificazione e monitoraggio delle azioni, aggiornamento e attenzione alle informazioni, che risultano

essere necessarie al fine di individuare un inganno (Lee & Geistfeld, 1999; Stiegel, 2012) e riconoscere pratiche di vendita ingannevoli (Pu & Peng, 2016).

Inoltre, il declino dell'intelligenza fluida e difficoltà in situazioni che richiedono una valutazione del rischio sono stati collegati anche alla scarsa capacità di prendere decisioni finanziarie, strettamente correlata alla frode (Li et al., 2013; Gamble et al., 2014). In particolare, la capacità finanziaria nei pazienti con malattia di Alzheimer (AD) risulta essere compromessa, con un livello di gravità che aumenta progressivamente dalle forme di AD lieve a quelle di AD moderato, in cui si arriva ad una grave compromissione di tutte le capacità e attività finanziarie (Marson et al., 2000). A tal proposito, gli studi in letteratura sembrano supportare l'ipotesi che un ridotto processo decisionale finanziario sia correlato a una maggiore suscettibilità alle truffe (Lichtenberg et al., 2020).

Si è anche trovata un'associazione tra il declino della memoria semantica e la diminuzione della conoscenza finanziaria (Gamble et al., 2014), che a sua volta è stata associata alla vittimizzazione delle frodi alle lotterie (Consumer Fraud Research Group, 2006). Inoltre, sembrerebbe che gli anziani con deterioramento cognitivo lieve (MCI) siano più suscettibili alle truffe rispetto agli anziani con capacità cognitive normali. Nello specifico, minori capacità in sistemi cognitivi specifici, come velocità percettiva e memoria episodica, con una conseguente limitata capacità nella codifica e recupero delle informazioni rilevanti, sembrano contribuire a una maggiore suscettibilità alle truffe nei soggetti con deterioramento cognitivo lieve (Han et al., 2016).

Con l'avanzare dell'età gli individui possono utilizzare strategie diverse nel processo decisionale. In particolare, gli anziani sembrano avere maggiori difficoltà nei compiti decisionali che dipendono maggiormente dal sistema analitico (Peters et al., 2007). A tal proposito, secondo la Dual Process Theory (Epstein, 1994; Kahneman, 2003; Stanovich & West, 2000) quando si prendono decisioni possono essere attivati un processo intuitivo

(Sistema 1) e/o un processo analitico (Sistema 2). Il Sistema 1 è più veloce ed è basato su operazioni automatiche e associative. Non richiede un particolare sforzo cognitivo poiché si basa maggiormente sugli aspetti emotivi. Il Sistema 2 è invece più lento e si basa sul ragionamento. Le operazioni che vengono svolte avvengono più lentamente in quanto il processo richiede uno sforzo maggiore. Gli anziani quando prendono decisioni utilizzano maggiormente il processo intuitivo/esperienziale, che compensa il declino che caratterizza il sistema deliberativo/analitico.

1.3.2 Fiducia eccessiva nel prossimo

Diversi studi hanno sottolineato come gli anziani siano tendenzialmente più fiduciosi rispetto ai giovani (Kirchheimer, 2011; Li & Fung, 2012) e questa tendenza può renderli vulnerabili a cadere vittime di truffe, specialmente nel caso in cui instaurino relazioni con estranei (Castle et al., 2012; Greenspan et al., 2001). In particolare, “Coltivare la fiducia, l'affetto e la lealtà degli anziani è il mezzo principale con cui coinvolgerli nelle truffe e sfruttarli finanziariamente” (Shao et al., 2019b, p. 231, tda). Gli anziani con alti livelli di fiducia tendono a percepire un minore rischio nelle interazioni sociali e nelle offerte che ricevono e ciò può ridurre la loro capacità di valutare criticamente alcune situazioni potenzialmente pericolose o ingannevoli, portando a una maggiore esposizione alle truffe. Inoltre, alti livelli di fiducia possono diminuire l'attenzione e la vigilanza, cruciali per riconoscere i segnali di allarme delle truffe, oltre che portare gli anziani a una minore riservatezza e a condividere informazioni strettamente personali e finanziarie, che possono essere sfruttate dai truffatori. In aggiunta, indurre fiducia può portare i soggetti coinvolti a compiere scelte con scarsa cautela (Komeda et al., 2018).

Shao e colleghi (2019a) hanno condotto uno studio con l'obiettivo di indagare se fosse la fiducia generale o la credulità ad influenzare in modo specifico la vulnerabilità alla frode.

Distinguendo i due concetti, hanno definito la fiducia generale come “Fiducia o affidamento su qualche persona o qualità, mentre la credulità [...] [come] la volontà di credere in qualcuno o qualcosa in assenza di prove ragionevoli” (p. 3, tda). I risultati dello studio propongono un ripensamento della relazione tra eccessiva fiducia e vulnerabilità alle frodi. Infatti, emerge come sia la credulità, e non la fiducia generale, ad aumentare la vulnerabilità degli anziani alle truffe.

Pinsker e colleghi (2010a) hanno approfondito il concetto di credulità. Nello specifico, secondo il modello di vulnerabilità sociale (Pinsker et al., 2010a), la credulità coinvolge molteplici competenze individuali che comprendono il funzionamento cognitivo e fisico, la motivazione, l'intelligenza sociale e le abilità sociali e che possono favorire o contrastare lo sfruttamento finanziario. Quindi, coloro che hanno livelli di credulità più alti tenderanno ad avere maggiori difficoltà nel riconoscere pratiche potenzialmente fraudolente o situazioni fraudolente (DeLiema et al., 2014; Pinsker et al., 2010a). Inoltre, la suscettibilità alla persuasione può aumentare la vulnerabilità di un individuo alla frode, fungendo da meccanismo attraverso cui opera l'associazione tra credulità e vulnerabilità degli anziani alle truffe. Infatti, gli anziani con livelli maggiori di credulità potrebbero avere probabilità più alte di essere persuasi dall'autore del reato e ciò li rende più vulnerabili alle frodi (Shao et al., 2019a). A tal proposito, uno strumento utile per indagare il livello di credulità è la Guillability Scale (Teunisse et al., 2020), un questionario standardizzato composto da 12 item che misurano la tendenza ad essere ingannati o persuasi, ripetutamente o in presenza di evidenti segnali di avvertimento.

1.3.3 Isolamento sociale

L'isolamento sociale risulta essere un altro fattore di rischio da tenere in considerazione in un contesto dove gli anziani con difficoltà finanziarie tendono a isolarsi a causa della

vergogna o del timore di poter essere un peso per gli altri. Infatti, gli anziani isolati possono essere coinvolti dagli autori del reato in tentativi fuorvianti di coltivare connessioni sociali (Lachs & Han, 2015). Da un'indagine di ANAP e Confartigianato (2017) è emerso che nei casi di visite in casa di falsi funzionari pubblici, sono risultati più esposti gli individui che vivono soli. Quando si affronta il tema dell'isolamento sociale sono diversi gli aspetti da tenere in considerazione. In particolare, alcune circostanze rilevanti possono essere il pensionamento o la perdita del coniuge, che possono comportare un cambiamento nella routine quotidiana e, talvolta, un'incapacità nel proseguire in determinate attività. È rilevante sottolineare che gli anziani che vivono in condizioni isolate o con limitate interazioni sociali sembrano avere una prevalenza quasi quattro volte maggiore di fragilità rispetto a coloro che vivono in contesti meno isolati. Pertanto, il declino della salute fisica e la fragilità sembrano essere significativamente associati all'isolamento sociale (Galluzzo et al., 2020). Nella letteratura si possono trovare diverse argomentazioni a riguardo, tra cui quelle rispetto al fatto che, in seguito alla morte del coniuge, gli anziani si sentano più soli e ciò li può indurre a comunicare maggiormente con estranei. Inoltre, considerando i fattori protettivi del coniuge o dei familiari, gli anziani che vivono soli possono essere più facilmente presi di mira dai truffatori, non ricevendo un'efficace supervisione dai familiari (Shao et al., 2019b).

In aggiunta, l'isolamento sociale può intensificare la vulnerabilità emotiva rendendo gli individui più esposti alle manipolazioni emotive, diminuendo al tempo stesso le possibilità di confronto con gli altri. Pertanto, senza la possibilità di ricevere informazioni e supporto può risultare difficile per gli anziani valutare la veridicità delle informazioni ricevute, aumentando di conseguenza il rischio di cadere in trappole fraudolente.

Inoltre, la ricerca ha dimostrato che l'isolamento sociale può comportare degli impatti negativi sulla salute cognitiva, tra cui il declino della memoria e della capacità di giudizio.

Questi cambiamenti cognitivi possono rendere più difficile per gli anziani riconoscere e valutare criticamente le strategie adottate dai truffatori, aumentando di conseguenza la loro vulnerabilità.

Infine, vivere in condizioni di isolamento potrebbe portare ad un aumento dei problemi di salute mentale, come depressione e ansia (Beach et al., 2010), che a loro volta possono influenzare negativamente il processo decisionale.

Inoltre, la popolazione anziana che vive in condizioni isolate socialmente è destinata ad aumentare. A tal proposito, se si considerano i dati Istat,

In termini assoluti, tra i 9,8 milioni di persone che si prevede vivranno sole nel 2042, 5,8 milioni avranno 65 anni e più, con una crescita del 42% rispetto al 2022.

[...] Le previsioni mostrano uno scenario in cui l'incidenza di ultrasessantacinquenni nel complesso delle famiglie unipersonali cresce in modalità così rilevanti da rappresentare un potenziale campanello di allarme legato alla fragilità di questi soggetti, che in molti casi necessiteranno di cure e sostegno (Istat, 2023, p. 6).

Pertanto, l'isolamento sociale risulta essere un fattore da tenere in considerazione in quanto sempre più anziani si trovano e si troveranno a vivere in condizioni isolate. In questo contesto, come precedentemente discusso, le strategie su cui possono fare leva i truffatori sono molteplici, come fingere apprensione nei loro confronti e, in seguito, sviluppare delle forme di amicizie telefoniche finalizzate a conquistare la loro fiducia.

1.3.4 Vulnerabilità psicologica

Lichtenberg e colleghi (2013) hanno riscontrato che gli adulti anziani con depressione, bassi livelli di benessere psicologico, esperienza di eventi di vita negativi e scarsa soddisfazione dei bisogni sociali hanno sperimentato una probabilità tre volte maggiore

di subire una frode. Dalla letteratura emerge come il peggioramento della salute mentale possa compromettere la capacità degli anziani di riconoscere e affrontare situazioni potenzialmente pericolose (Spreng et al., 2016). Inoltre, i dati sulla vittimizzazione rivelano che la felicità, la soddisfazione della vita, il benessere psicologico e gli effetti positivi della salute mentale possono ridurre il rischio di diventare vittime di truffe (Ebner et al., 2020; Yu et al., 2021). Un tratto della personalità correlato alla salute mentale è l'ottimismo (Conversano et al., 2010), che è associato a una riduzione del rischio di cadere vittima di frodi. Inoltre, le persone più ottimiste tendono a adottare misure proattive di protezione e risoluzione dei problemi (Carver et al., 2010), e, di conseguenza, potrebbero adottare più frequentemente comportamenti di protezione dalle truffe. Nonostante ciò, è fondamentale tenere in considerazione che le aspettative positive degli individui ottimisti potrebbero favorire una maggiore perdita di denaro nel gioco d'azzardo e, rispetto alle truffe, un'eccessiva fiducia in un sistema di investimento fraudolento (Koning et al., 2024).

Il benessere dell'individuo sembra quindi avere un ruolo importante quando si prendono in considerazione i fattori di rischio della vulnerabilità alle truffe. Per questo motivo è importante considerare i livelli di benessere della persona anziana. Uno strumento utile a tal proposito è il *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale* (WEMWBS), un questionario standardizzato composto da 12 item che valutano il benessere mentale nella dimensione affettiva, cognitiva, relazionale e di funzionamento psicologico (Tennant et al., 2007).

1.3.5 Percezione del rischio

Un fattore che sembra assumere un ruolo importante è il livello di percezione del rischio.

Le ricerche hanno dimostrato che minore è la percezione del rischio, maggiore è la probabilità che i consumatori leggano materiali o ascoltino agenti di vendita sconosciuti (Consumer Fraud Research, 2006) e acquistino successivamente ciò che desiderano (Penz & Kirchler, 2006; Schoepfer & Piquero, 2009).

L'assunzione del rischio sembra moderare la relazione tra fattori come la fiducia eccessiva o la manipolazione emotiva e la vulnerabilità alle truffe finanziarie negli anziani. Ad esempio, potrebbe amplificare l'effetto della fiducia eccessiva, portando gli anziani a intraprendere azioni con rischi finanziari più elevati, o attenuare l'effetto della manipolazione emotiva, rendendoli più cauti nelle loro decisioni finanziarie. Quindi, ridotte valutazioni e percezioni del rischio nell'anziano possono portare a decisioni finanziarie maggiormente rischiose e, di conseguenza a scelte svantaggiose. Emerge, pertanto, l'importanza di considerare l'assunzione del rischio come una variabile chiave nel comprendere la vulnerabilità degli anziani alle truffe finanziarie e nell'identificare strategie efficaci in un'ottica preventiva e protettiva.

1.3.6 Conoscenze finanziarie

Un fattore di rischio da tenere in considerazione riguarda le conoscenze finanziarie: una scarsa alfabetizzazione finanziaria sembra aumentare il rischio di cadere vittima di truffe (DaDalt, 2016; Lusardi & Mitchell, 2011). Un altro aspetto da considerare è che, nonostante vi possa essere un analfabetismo finanziario tra gli anziani, costoro tendono a sovrastimare le proprie conoscenze finanziarie (Lusardi, 2012). Ne consegue una maggiore difficoltà nel riconoscimento dei segnali di allarme relativi alle truffe e un'incapacità di valutare efficacemente le informazioni (Shao et al., 2019b). A tal proposito, fornire le conoscenze adeguate a gestire adeguatamente le finanze e comprendere i rischi di investimenti azzardati potrebbe aiutare gli anziani a riconoscere

ed evitare di cadere vittima dei truffatori. Ad esempio, conoscere le tattiche comuni utilizzate dai truffatori può ridurre la probabilità che un anziano diventi vittima di truffe, nonostante l'eventuale presenza di deficit cognitivi.

Pertanto, emerge come sia necessario considerare il fenomeno delle truffe agli anziani all'interno di un contesto socio-psicologico, integrando i diversi livelli di analisi al fine di comprendere l'interazione tra variabili biologiche, psicologiche e sociali nella vittimizzazione. In questo modo si possono identificare gli anziani che potrebbero essere più suscettibili alle frodi (DeLiema, 2015).

1.3.7 Esperienze di precedenti truffe

La ricerca sulle truffe ha dimostrato che la vittimizzazione ripetuta è un fenomeno abbastanza diffuso (Titus & Gover, 2001; Williams et al., 2017).

Rispetto all'aver vissuto esperienze di truffe in precedenza, da uno studio di O'Connor e colleghi (2021) è emerso che gli anziani avevano probabilità più alte di essere presi di mira da truffe rispetto ai giovani, ma che erano vittime di schemi di frode in percentuali simili. Inoltre, negli anziani, all'aumentare del numero in cui sono stati vittime di frodi, è aumentato anche il pregiudizio rispetto alla frode. Una possibile spiegazione può riguardare il fatto che essere bersaglio o vittima di frode sia un'esperienza più impattante per le persone più anziane, che può quindi aumentare la motivazione in un'ottica di preparazione futura ad affrontare eventuali tentativi di truffa. Dall'altro lato, potrebbe essere che gli adulti più giovani siano meno motivati a riflettere e imparare dai tentativi di truffa subiti, specialmente se credono che siano gli anziani gli individui a maggior rischio di cadere vittima di truffe (Cohen, 2006; Grimes et al., 2010; Lin et al., 2019). Dalle ricerche sembra esserci una relazione negativa tra l'essere stato vittima di una truffa

e la propria prestazione nell'individuare attività fraudolente (O'Connor et al., 2021), ma sono necessari ulteriori studi per esplorare la direzione specifica di questa relazione.

1.4 I mediatori della vulnerabilità alle truffe

La letteratura si è interessata alla relazione esistente tra l'età e la suscettibilità alle truffe. A tal proposito, i processi di mediazione più comunemente presi in considerazione riguardano il bias di positività e la mancanza di familiarità con le tecnologie moderne. Inoltre, l'intolleranza all'incertezza sembra mediare la relazione tra la paura di invecchiare e la vulnerabilità degli anziani alle frodi. Nel rapporto tra solitudine e vulnerabilità alla frode un ruolo importante sembra essere svolto dalla predisposizione alla persuasione. Infine, è essenziale comprendere il ruolo di mediazione del controllo interno nella relazione tra suscettibilità alle truffe online e fattori come la depressione, l'ansia e l'esaurimento emotivo.

1.4.1 Bias di positività

Una prospettiva adottata dagli studiosi per spiegare il fenomeno della vulnerabilità alle truffe negli anziani si focalizza sulla regolazione delle emozioni e della motivazione. Nello specifico, secondo la Teoria della selettività socio-emotiva (Carstensen, 1992), la rilevanza dei bisogni emotivi cambia con l'età, sebbene siano importanti per tutta la vita. Tendenzialmente si verifica un cambiamento motivazionale che porta a un investimento maggiore a favore della qualità nelle relazioni sociali importanti e a un apprezzamento della vita (Carstensen et al., 2003). Conseguentemente, tende ad esserci un passaggio dagli obiettivi di conoscenza a quelli che hanno un significato di tipo emotivo, prestando quindi maggiore attenzione alle informazioni emotive positive (Carstensen & Mikels, 2005). Le teorie che seguono questo filone si focalizzano sul fatto che, rendendosi conto che il tempo futuro è limitato, le persone tendono ad evitare le esperienze emotive negative e ad attribuire quindi maggiore importanza a quelle positive. A tal proposito, si parla di *effetto positività* nel processo di invecchiamento (Carstensen, 2006; Mather &

Carstensen, 2005). In particolare, gli studi evidenziano il ruolo dell' *effetto positività* nello spiegare la potenziale vulnerabilità degli anziani alle truffe finanziarie. Infatti, la preferenza per le informazioni positive rispetto a quelle negative può portare a decisioni di scarsa qualità (Carstensen & Mikels, 2005). Inoltre, sembra che gli anziani che si concentrano sulle informazioni positive o neutre e meno su quelle negative, abbiano una memoria maggiormente accurata per gli stimoli emotivi positivi rispetto a quelli negativi (Mather & Carstensen, 2003).

Se si considera una situazione di frode finanziaria, gli anziani focalizzano l'attenzione sulle potenziali ricompense o profitti che sono stati promessi dagli autori del reato, probabilmente ignorando elementi non attendibili che potrebbero suscitare dubbi (Shao et al., 2019b). Inoltre, il pregiudizio emotivo positivo che li porta ad essere attratti soprattutto dalle emozioni positive (Carstensen et al., 2003) può essere usato dagli autori dei reati con lo scopo di stabilire una connessione emotiva con le vittime. Quindi, oltre ai benefici, l'*effetto positività* può avere un impatto non trascurabile sulle decisioni finanziarie degli anziani (Shao et al., 2019b).

Pertanto, il bias di positività sembra mediare l'effetto dell'età sulla vulnerabilità alle truffe. Questo bias è stato collegato anche a una maggiore apertura verso nuove esperienze e interazioni, che, sebbene generalmente positiva per il benessere sociale ed emotivo, può incrementare il rischio di cadere vittime di truffe. Di conseguenza, può portare gli anziani a delle interpretazioni rispetto alle intenzioni altrui come fundamentalmente benevole, anche quando non vi sono prove a sostegno di ciò. Tuttavia, in questo modo andrebbero a sottovalutare o ignorare i segnali di allarme indicatori di un fine truffaldino. Potrebbero quindi anche gestire le perdite in modo meno efficace, ad esempio minimizzando l'impatto.

1.4.2 Intolleranza all'incertezza

L'intolleranza all'incertezza può essere intesa come un pregiudizio cognitivo che ha un'influenza sul modo tramite cui un individuo percepisce, interpreta e reagisce a eventi incerti a livello cognitivo, emotivo e comportamentale (Dugas et al., 2004). Un'elevata intolleranza all'incertezza porterà gli individui a percepire una potenziale situazione ambigua come stressante e travolgente, a considerare gli eventi inaspettati come inaccettabili e quindi a cercare di evitarli (Dugas et al., 2005). Oltre ad influire sull'elaborazione delle informazioni come emerso dagli studi di Dugas e colleghi (2005), l'intolleranza all'incertezza può compromettere anche la capacità decisionale di ciascun individuo (Luhmann et al., 2011).

Se si considera il contesto delle truffe, si può ipotizzare che gli anziani saranno spinti a prendere numerose decisioni difficili velocemente, con annessa una certa incertezza rispetto ai possibili risultati futuri. Pertanto, l'intolleranza all'incertezza sembra mediare la relazione tra la paura di invecchiare e la vulnerabilità degli anziani alle frodi (Shao et al., 2021). In particolare, nello studio di Shao e colleghi (2021) è emerso che gli effetti di mediazione dell'intolleranza all'incertezza erano significativi solo per gli anziani che avevano bassi livelli di autocontrollo, quindi livelli più alti di autocontrollo sembrano avere un effetto protettivo. Pertanto, la paura dell'invecchiamento può avere un ruolo significativo solo in alcuni tipi di frode. In ogni caso, il fatto che l'intolleranza all'incertezza possa fungere da possibile meccanismo tramite il quale la paura dell'invecchiamento è associata alla vulnerabilità alle frodi, può suggerire una strada per interventi mirati.

1.4.3 Suscettibilità alla persuasione

Come discusso in precedenza, diverse ricerche hanno confermato che la solitudine è un fattore predittivo della vulnerabilità alle frodi (Beach et al., 2010; Shao et al., 2019b). A tal proposito, Wen e colleghi (2022) hanno condotto uno studio con l'obiettivo di indagare il meccanismo relativo ai modi e tempi in cui la solitudine influisce sulla vulnerabilità degli anziani alle truffe. I risultati del presente studio suggeriscono che la suscettibilità alla persuasione è fondamentale per spiegare l'influenza della solitudine sulla vulnerabilità alle truffe. Nello specifico, sembra assumere un ruolo di mediatore nel rapporto tra la solitudine e la vulnerabilità alla frode. Infatti, nello studio la suscettibilità degli anziani alla persuasione era correlata a una maggiore solitudine percepita e si potrebbe ipotizzare che un'elevata suscettibilità alla persuasione porti a una maggiore vulnerabilità alle truffe (Wen et al., 2022).

In particolare, la solitudine può essere associata alla vulnerabilità alle frodi in due modi (Cross, 2017). In primo luogo, gli anziani che vivono in condizioni di solitudine sono maggiormente motivati ad interagire con altri. In aggiunta, potrebbe essere più probabile che siano soggetti a una serie di influenze sociali (Sassenberg & Jonas, 2007; Wood & Hayes, 2012), fidandosi ad esempio delle autorità o conformandosi alle norme di gruppo nelle diverse interazioni sociali (Cialdini & Goldstein, 2004; Modic & Lea, 2013). Un altro modo per associare la vulnerabilità alle frodi è legato al fatto che spesso, a causa della morte del coniuge o della lontananza dei familiari, non è disponibile una supervisione adeguata ed efficace da parte della famiglia che potrebbe contribuire a prevenire le frodi (Shao et al., 2019b).

Ne consegue che, aumentando in modo consapevole le interazioni sociali per ricevere supporto emotivo, gli anziani possono alleviare l'impatto negativo della solitudine (Friedman, 1992).

1.4.4 Controllo interno

Dalla letteratura emerge una relazione tra suscettibilità alle truffe online e fattori come la depressione, l'ansia e l'esaurimento emotivo, con il controllo interno che gioca un ruolo di mediazione cruciale.

Quando si considera il controllo interno si fa riferimento alla percezione di un individuo rispetto alla propria capacità di esercitare il controllo sull'ambiente e sui risultati (Ulo, 2022). Elevati livelli di controllo interno possono agire come fattore protettivo contro la suscettibilità alle truffe online, favorendo una migliore elaborazione cognitiva, capacità decisionali e di valutazione del rischio. Inoltre, secondo gli studi, coloro che hanno un maggior controllo interno possono avere una resilienza migliore rispetto alle vulnerabilità psicologiche e cognitive associate alla depressione, diminuendo in questo modo la suscettibilità alle truffe online (Nugroho & Diyanty, 2022).

Prendendo in considerazione la depressione, coloro che ne soffrono possono essere più vulnerabili alle truffe online a causa dei deficit cognitivi, del disagio emotivo e della potenziale compromissione delle abilità decisionali (Wen et al., 2022). Inoltre, il rischio può aumentare se si considera che la depressione può causare una diminuzione della vigilanza, un incremento dell'impulsività e una minore capacità di valutare in modo critico le informazioni online.

Emerge pertanto il ruolo di mediazione del controllo interno nella relazione tra depressione e suscettibilità alle truffe online, che è essenziale comprendere al fine di sviluppare interventi mirati e meccanismi di supporto per proteggere gli individui vulnerabili.

Per quanto riguarda invece l'ansia, chi soffre di ansia può mostrare elevati livelli di stress, paura e incertezza, con conseguenti compromissioni a scapito del processo decisionale e

una maggiore suscettibilità alle truffe online (Boyle et al., 2022). In particolare, gli effetti di tali condizioni possono riguardare compromissioni del funzionamento cognitivo, minori capacità di valutazione del rischio e aumento dell'impulsività, con conseguenze rilevanti sugli individui per quanto riguarda la vulnerabilità a schemi fraudolenti nell'ambiente digitale. Il controllo interno può essere un fattore protettivo contro la suscettibilità alle truffe online (Hall et al., 2023). Infatti, può avere un effetto positivo sulle abilità decisionali, sull'elaborazione cognitiva e rispetto al processo di valutazione del rischio, diminuendo in tal modo l'impatto che l'ansia può avere sulla suscettibilità alle truffe online (DeLiema et al., 2022). Inoltre, possedere un elevato controllo interno può favorire una maggiore resilienza contro i diversi rischi di tipo psicologico e cognitivo associati all'ansia, rendendo gli individui meno propensi a cadere vittime di truffe online (Ayaburi & Andoh-Baidoo, 2023). Pertanto, nella relazione tra ansia e suscettibilità alle truffe online, il controllo interno è un fattore di mediazione cruciale e comprendere questo ruolo è di fondamentale importanza in un'ottica di sviluppo di interventi efficaci e di supporto (Cavaliere et al., 2021).

Infine, il controllo interno assume un ruolo di mediazione anche nella relazione tra l'esaurimento emotivo e la suscettibilità alle truffe online (Lazarus et al., 2023). In particolare, condizioni di esaurimento emotivo possono causare disturbi cognitivi, scarse capacità decisionali e vulnerabilità emotiva, aumentando il rischio che gli individui siano vittime di truffe online (Cavaliere et al., 2021). In queste situazioni può venire meno la capacità degli individui di valutare le informazioni online in modo critico, incrementando la loro suscettibilità (Tang et al., 2021). Alti livelli di controllo interno possono migliorare il funzionamento cognitivo, le capacità di valutazione del rischio e di presa di decisione, intervenendo sull'impatto dell'esaurimento emotivo sulla suscettibilità alle truffe online (Mann et al., 2023).

1.4.5 Familiarità con le tecnologie

Un altro mediatore indagato è la mancanza di familiarità con le tecnologie. Quotidianamente gli anziani fanno ricorso alla tecnologia e alla rete Internet. Tuttavia, se da un lato la rete offre svariate possibilità ed opportunità, dall'altro nasconde rischi ed insidie per chiunque vi acceda. In particolare, per coloro che hanno meno competenze tecnologiche, avvicinarsi a questi strumenti può diventare ancora più sfavorevole e può portarli a diventare bersagli facili per le truffe online. Infatti, una scarsa dimestichezza con la tecnologia può esporre gli anziani a truffe online, poiché potrebbero non riconoscere segnali di pericolo come e-mail di phishing, siti web falsi, o richieste fraudolente.

La familiarità con la tecnologia può mediare l'effetto dell'educazione tecnologica e dell'accesso all'informazione sulla capacità degli anziani di proteggersi dalle truffe digitali. Con familiarità con la tecnologia si fa riferimento non solo al saper utilizzare i dispositivi e software, ma anche all'uso regolare e all'esposizione rispetto alle varie situazioni digitali. Dalle ricerche emerge che gli anziani che integrano l'educazione digitale con l'uso quotidiano della tecnologia sono maggiormente in grado di riconoscere le truffe digitali, con conseguenti interazioni online più sicure. Gli anziani che non si sentono sicuri nell'uso delle tecnologie possono essere meno capaci di identificare siti web fraudolenti, e-mail di phishing o messaggi ingannevoli.

1.5 I moderatori della vulnerabilità alle truffe

Nel contesto della vulnerabilità agli inganni e alle truffe negli anziani, i moderatori giocano un ruolo cruciale nel determinare l'impatto dei diversi mediatori di vulnerabilità.

Un moderatore può essere definito come una variabile che altera la direzione o la forza della relazione tra una variabile indipendente (come il declino cognitivo), e una variabile dipendente (la suscettibilità alle truffe).

Nella presente sezione, si esplorano i moderatori chiave che possono influenzare la vulnerabilità degli anziani alle truffe, con focus su educazione, in particolare finanziaria e digitale, supporto sociale e diversi tratti di personalità, oltre che lo stress finanziario.

1.5.1 Educazione finanziaria e digitale

Gli studi sembrano supportare l'educazione finanziaria e digitale come dei moderatori importanti nella prevenzione delle truffe negli anziani. In particolare, come discusso approfondendo i fattori di rischio, è importante tenere in considerazione le conoscenze finanziarie possedute dall'individuo, in quanto una scarsa alfabetizzazione finanziaria sembra rendere più difficile riconoscere i potenziali segnali di allarme (Shao et al., 2019b), aumentando il rischio per l'anziano di cadere vittima di truffe (DaDalt, 2016; Lusardi & Mitchell, 2011). Quindi, un programma di educazione finanziaria che fornisca conoscenze rispetto alle tattiche più comuni adottate dai truffatori potrebbe ridurre le probabilità che l'anziano rimanga vittima di truffe.

Anche l'alfabetizzazione digitale può essere un valido supporto per favorire una navigazione in rete in sicurezza, proteggendosi da phishing e da altre truffe online. A tal proposito, potrebbe essere utile adottare un approccio che prenda in considerazione la possibilità di un'educazione continua per gli anziani (Baldacci et al., 2012). Quindi, un'educazione incentrata sulle truffe online, unita ad un miglioramento rispetto alle

misure di sicurezza informatica e una promozione dell'alfabetizzazione digitale diventano elementi cruciali per ridurre la suscettibilità (Guerra & Taylor, 2021).

Di conseguenza, emerge come l'educazione finanziaria e digitale possano contribuire alla riduzione della suscettibilità alle truffe nelle persone anziane, sottolineando l'importanza di investire in programmi educativi mirati.

1.5.2 Supporto sociale

In linea con questo ragionamento sembra essere rilevante un altro moderatore: il supporto sociale. Gli studi confermano che gli anziani con reti di supporto robuste, inclusi familiari, amici e comunità, tendono a essere meno vulnerabili alle truffe (James et al., 2014). Questo supporto può manifestarsi attraverso la condivisione di informazioni sulle truffe, offrendo consulenza nelle decisioni finanziarie, o fornendo compagnia, riducendo in tal modo l'isolamento sociale e, di conseguenza, il rischio di essere truffati. Uno studio di Schafer e Koltai (2015) sull'invecchiamento e le reti sociali ha dimostrato che gli anziani con reti sociali più dense hanno meno probabilità di essere vittime di abusi. Inoltre, quando si parla di supporto sociale ci si può ricollegare ai concetti di isolamento, trattato precedentemente, e solitudine (Klinenberg, 2016), che non necessariamente vanno di pari passo. Infatti, talvolta le persone possono percepirsi sole anche in presenza di una rete sociale intorno, che, quindi, può risultare non adeguata. Pertanto, il supporto sociale diventa fondamentale, ed è importante verificare che anche coloro che non vivono in condizioni isolate siano circondati da una rete di relazioni adeguata e valida. Ne consegue l'importanza primaria del supporto sociale sia in termini emotivi che pratici, al fine di diminuire l'isolamento e migliorare il benessere psicologico.

1.5.3 Resilienza psicologica

Alcuni tratti di personalità possono essere elementi chiave in molti casi di frode contro gli anziani, come la resilienza psicologica, che può essere intesa come la capacità di affrontare gli eventi stressanti o traumatici e di riorganizzare positivamente la propria vita a fronte delle varie difficoltà. In particolare, la resilienza psicologica sembra svolgere un ruolo nel moderare la relazione tra vulnerabilità e truffe, con individui psicologicamente resilienti che mostrano maggiori capacità nell'affrontare e superare le avversità, inclusi i tentativi di truffa. Inoltre, la resilienza può aiutare a mitigare l'impatto del declino cognitivo e delle emozioni negative, come la solitudine, rendendo gli anziani meno suscettibili ai truffatori che cercano di sfruttare tali vulnerabilità.

1.5.4 Autocontrollo

L'autocontrollo permette di regolare i propri desideri, pensieri, emozioni e comportamenti per permettere all'individuo di raggiungere i propri obiettivi (Duckworth, 2011). Quindi, influisce sia sulla regolazione delle emozioni che sulle decisioni e i comportamenti. Secondo la Teoria dell'autocontrollo, gli individui con un basso autocontrollo sono maggiormente inclini al rischio e più impulsivi, e ciò li rende più propensi a essere sia autori che vittime di reati (Gottfredson & Hirschi, 1990; Pratt et al., 2014; Schreck, 1999). In particolare, gli anziani che hanno bassi livelli di autocontrollo e che vivono in condizioni di solitudine potrebbero essere maggiormente suscettibili alla persuasione a causa della loro solitudine, con un rischio più alto di essere vittime di frodi o truffe (Langenderfer & Shimp, 2001). Invece, coloro che vivono soli ma hanno un elevato autocontrollo, nel caso in cui dovessero essere esposti a frodi, sarebbero maggiormente in grado di mantenere l'ottimismo contrastando lo stato di solitudine, e ciò li renderebbe meno a rischio di cadere vittima di truffe. Pertanto, l'autocontrollo può

essere considerato un moderatore nel legame tra solitudine e suscettibilità alla persuasione (Wen, 2022).

1.5.5 Avidità

Nonostante la suscettibilità alla persuasione possa contribuire ad aumentare la vulnerabilità alle truffe, non tutti gli anziani che vengono presi di mira diventano successivamente vittime (Pinsker & McFarland, 2010b; Titus & Gover, 2001). Infatti, vi sono dei tratti che moderano l'effetto della suscettibilità alla persuasione sulla vulnerabilità dell'individuo alla frode, come l'avidità. Nello specifico, l'avidità è un tratto della personalità stabile e permanente caratterizzato da un desiderio insaziabile ed egoistico di ottenere sempre di più, senza raggiungere mai la soddisfazione (Krekels, 2017; Seuntjens et al., 2015). Sembra che coloro che hanno livelli più alti di avidità abbiano probabilità maggiori di fallire nell'autocontrollo e siano maggiormente suscettibili a oggetti desiderabili (Seuntjens et al., 2019) e ciò li può indurre con probabilità maggiori in truffe (Titus & Gover, 2001; Whitty, 2015). Infatti, l'avidità evoca emozioni che contribuiscono, almeno a breve termine, a impulsi fisici che inducono tentazione, eccitazione, entusiasmo e brama (Loewenstein, 2000). Queste emozioni intense possono contrastare dei pensieri cognitivi razionali andando a dominare i processi decisionali dell'individuo (Kircanski et al., 2018). Inoltre, l'avidità è associata agli interessi personali e al desiderio di massimizzare i profitti (Wang & Murnighan, 2011). Ciò spiega il motivo per il quale spesso i truffatori fanno leva sui tratti di avidità delle vittime, al fine di provocare reazioni istintive (Fischer et al., 2013).

1.5.6 Stress finanziario

Un altro moderatore indagato è lo stress finanziario. In particolare, le ricerche hanno dimostrato che lo stress causato da problemi finanziari può compromettere le capacità decisionali degli anziani, aumentando la loro suscettibilità all'inganno e portando a decisioni affrettate (Yamakawa et al., 2016; Gardiner et al., 2015). Con l'avanzare dell'età alcuni individui possono sperimentare una maggiore incertezza finanziaria, a causa di pensionamenti, riduzione dei redditi, o aumento delle spese mediche. Di conseguenza, gli anziani potrebbero cercare opportunità di guadagno rapido o soluzioni finanziarie con l'obiettivo di risolvere i problemi economici. Tuttavia, in questo modo diventerebbero un bersaglio per i truffatori. In particolare, gli anziani sotto stress economico sembrano più inclini a cadere in trappole di investimenti fraudolenti o schemi di guadagno rapido. Questa vulnerabilità è spesso aggravata dalla mancanza di risorse per ottenere consulenza finanziaria affidabile. Pertanto, sembra che negli anziani l'aumento dello stress finanziario possa portare ad una maggiore vulnerabilità alle truffe.

1.6 Il ruolo della Teoria della Mente e dei processi decisionali

Il successo nella vita quotidiana può dipendere dall'intelligenza accademica, che viene valutata nei test del QI, e anche dall'intelligenza sociale (Gardner, 1993; Greenspan & Driscoll, 1997; Marlowe, 1986; Sevdalis et al., 2007). Con intelligenza sociale si fa riferimento alla capacità di elaborare informazioni interpersonali (Hess et al., 2005).

Al fine di evitare di cadere vittima di truffe, un aspetto dell'intelligenza sociale che può assumere un'importante rilevanza riguarda la capacità di attribuire stati mentali (intesi come credenze, emozioni, desideri, intenzioni e pensieri) a sé e agli altri e di prevedere, in base a tali inferenze, il comportamento proprio e altrui. Questa capacità è stata definita *Teoria della Mente* (ToM) (Baron-Cohen, 1989; Perner & Wimmer, 1985; Premack & Woodruff, 1978).

Considerando che la truffa generalmente comporta manipolazione, coercizione o inganno in un contesto sociale (Titus et al., 1995), per evitarla è fondamentale che l'individuo sappia riconoscere le motivazioni e le intenzioni delle altre persone, al fine di predire il loro comportamento e individuare l'inganno (Calso et al., 2020). In particolare, sembra che coloro che hanno livelli più alti di intelligenza socio-cognitiva (Teoria della Mente) possano rilevare più facilmente un comportamento ingannevole (Pinsker & McFarland, 2010b). Tuttavia, con l'aumentare dell'età avviene un declino nel funzionamento sociale, che è parzialmente attribuibile alla riduzione delle abilità socio cognitive (Bailey et al., 2008).

Uno studio di Calso e colleghi (2020) ha dimostrato che i partecipanti più anziani ottenevano risultati peggiori rispetto ai giovani adulti in situazioni ingannevoli, cooperative e miste (che coinvolgono inganno e reciprocità). In particolare, sono state individuate delle correlazioni significative tra l'individuazione dell'inganno e le funzioni esecutive. Dai risultati dello studio (Calso et al., 2020) emerge che le capacità frontali

coinvolte nelle situazioni ingannevoli e cooperative diminuiscono dopo i 65 anni, e ancora di più dopo gli 80 anni. Quindi, una ToM poco sviluppata o strategie applicate in modo inefficace possono aumentare la suscettibilità alle truffe. Infatti, coloro che dimostrano basse capacità nell'interpretare adeguatamente i segnali sociali e le intenzioni degli altri potrebbero non essere in grado di identificare comportamenti ingannevoli, con una conseguente maggiore vulnerabilità alle manipolazioni.

Facendo pertanto riferimento alle conseguenze che comporta il declino delle abilità di ToM, vi possono essere difficoltà nella comprensione degli stati mentali e delle intenzioni altrui (Lecce et al., 2019) e nell'interpretare le gaffe, soprattutto per quanto riguarda gli aspetti cognitivi (Bottiroli et al., 2016). Inoltre, il declino nella ToM comporta anche una difficoltà nel comprendere situazioni sociali complesse, come ad esempio in caso di inganno o fraintendimento (Castelli et al., 2010; Cavallini et al., 2013), e nel comprendere le intenzioni comunicative dell'interlocutore, come nella comprensione dell'ironia. Infine, è emerso che in queste situazioni l'attribuzione spontanea di stati mentali a stimoli neutri (come i triangoli) è ridotta (Cavallini et al., 2015).

L'abilità di applicare la ToM in scenari sociali complessi e ambigui viene misurata da compiti come Strange Stories (Happé, 1994; White et al., 2009), Silent Films (Devine & Hughes, 2013), Reading the Mind in the Eyes Test (Baron-Cohen et al., 2001) e MPS-TOMQ (Calso et al., 2020).

Nello specifico, il task delle Strange Stories (Happé, 1994; White et al., 2009) prevede la presentazione di storie brevi, dove viene descritta una situazione. Vengono successivamente poste delle domande rispetto alla storia presentata, che richiedono l'abilità di fare inferenze circa gli stati mentali del personaggio in modo tale da spiegare il suo comportamento. Si dividono in quattro categorie principali: misunderstanding (incomprensione), persuasione, white lie (bugia bianca), double bluff (doppio bluff).

Il test Silent Films (Devine & Hughes, 2013) prevede la presentazione di cinque brevi video clip che mostrano scenari sociali diversi estratti da un film muto. Il partecipante deve quindi interpretare il comportamento dei personaggi sulla base dei loro stati mentali, osservando le scene visive.

Nel Reading the Mind in the Eyes Test (Baron-Cohen et al., 2001) vengono presentate 36 fotografie di sguardi a cui il soggetto deve associare uno dei quattro stati d'animo proposti (nel minor tempo possibile).

Infine, il compito MPS-TOMQ (Calso et al., 2020) è volto a misurare la capacità di dedurre gli stati mentali degli altri tramite le informazioni visive (storie illustrate).

L'intelligenza emotiva si interseca in modo significativo con la Teoria della Mente, influenzando la vulnerabilità alle truffe. Nello specifico, l'intelligenza emotiva è intesa come la capacità di riconoscere, comprendere e gestire le emozioni proprie e altrui nel processo decisionale (Mayer et al., 2008). Gli studi riportano che ad una maggiore intelligenza emotiva è associata una più alta probabilità di riconoscere i rischi connessi alle truffe (Mueller et al., 2020). Tuttavia, vi è una carenza di ricerche sullo sviluppo delle diverse componenti nell'età adulta più avanzata.

L'intelligenza emotiva può agire sia come mediatore che come moderatore nella vulnerabilità alle truffe degli anziani. In particolare, può mediare il rapporto tra variabili come l'età o l'isolamento sociale e la suscettibilità alle truffe. Ad esempio, un anziano che vive in condizioni di isolamento sociale, se ha sviluppato una solida intelligenza emotiva, potrebbe essere maggiormente in grado di gestire le interazioni al fine di evitare di cadere vittima di truffe, nonostante la condizione di isolamento in cui si trova.

Inoltre, l'intelligenza emotiva può moderare l'effetto che fattori come la solitudine, lo stato di salute, o la situazione finanziaria hanno sulla vulnerabilità alle truffe. Ad esempio, un anziano solo si potrebbe considerare più a rischio di essere vittima di truffe romantiche,

ma se avesse un'intelligenza emotiva sviluppata potrebbe riconoscere e gestire meglio le diverse situazioni truffaldine, riducendo pertanto il rischio.

Inoltre, una componente chiave dell'intelligenza emotiva è la consapevolezza sociale, che consente di cogliere i vari aspetti delle interazioni sociali, facilitando il riconoscimento di potenziali segnali di allarme, indicatori di un possibile inganno.

Quindi, la vulnerabilità alle truffe è strettamente legata alla Teoria della Mente e ai processi decisionali, oltre che all'intelligenza emotiva. Pertanto, considerando un potenziale contesto di inganno, buone capacità nella ToM permetterebbero di identificare i segnali verbali e non verbali che possono indicare un tentativo di truffa. In questo modo, sarebbero favoriti una migliore mentalizzazione dei pensieri o delle intenzioni altrui, il riconoscimento delle incongruenze e discrepanze tra ciò che la persona dice e il suo comportamento e la comprensione di eventuali motivazioni che si celano dietro l'inganno, al fine di gestire la situazione e prevenire future situazioni di questo tipo.

A tal proposito, assumono un ruolo cruciale i programmi di educazione e sensibilizzazione, che possono essere sviluppati al fine di rendere più consapevoli gli anziani rispetto alle truffe e alle tipologie maggiormente diffuse. Negli interventi psicoeducativi, come ad esempio convegni, sarebbe opportuno coinvolgere non solo la popolazione anziana ma anche i più giovani. Fornire informazioni precise, sensibilizzando rispetto all'utilità connessa allo svolgimento di determinati esercizi e all'adozione di un certo tipo di comportamento nella quotidianità, permette di comprendere quale sarà il proprio processo di cambiamento nel corso della vita. Quindi, potrebbero essere utili esercizi cognitivi e sociali, come attività che favoriscono il riconoscimento di emozioni e intenzioni.

Pertanto, è fondamentale che la società, i familiari e i caregiver dell'anziano forniscano un supporto adeguato, sia in termini di strumenti che di interventi. Rispetto a ciò, Lecce

e colleghi (2019) hanno sviluppato un programma di intervento, *“Ti capisco”*, volto a potenziare le abilità socio-cognitive e promuovere il funzionamento sociale. Il programma è rivolto ad anziani cognitivamente sani, autonomi e residenti in strutture sanitario-residenziali e consiste in esercizi pratici da svolgere in gruppo, con la guida di un trainer. L'intervento si basa su diversi principi, come l'approccio conversazionale, in cui pensieri, emozioni e desideri vengono riconosciuti e discussi. La conversazione favorisce il confronto e al tempo stesso richiede di comprendere i pensieri dell'interlocutore, promuovendo la riflessione metacognitiva. Inoltre, gli anziani diventano partecipanti attivi nel processo di apprendimento, poiché le attività e gli esercizi richiedono un coinvolgimento diretto. A tal proposito, viene incentivato l'approccio learner-oriented, affinché l'individuo adatti le proprie abilità ed esigenze a quanto appreso, in virtù di una maggiore consapevolezza. Inoltre, viene promossa l'analisi e la riflessione sul compito, favorendo l'autoriflessione e tenendo in considerazione la natura dinamica della mente (approccio metacognitivo). Affinché gli interventi siano efficaci vengono richieste sequenzialità, pratica, attenzione e definizione degli obiettivi. Quest'ultimi possono essere diversi, come spiegare l'esistenza dei contenuti della mente e della natura soggettiva degli stati mentali, aumentare la consapevolezza e la presa in considerazione di opinioni e prospettive diverse dalle proprie, spiegare i legami che intercorrono fra gli stati mentali e il comportamento sociale, insegnare ad applicare la Teoria della Mente a contesti sociali complessi e, infine, usare e comprendere il lessico psicologico (Lecce et al., 2019).

In conclusione, migliorare le competenze connesse alla Teoria della Mente e all'intelligenza emotiva può contribuire a ridurre la suscettibilità agli inganni, favorendo una maggiore consapevolezza, una gestione più efficace delle emozioni e delle interazioni sociali.

1.7 Essere vittima di una truffa: che impatto può avere sulla vita di un anziano?

Essere vittima di una truffa può avere ripercussioni importanti sulla vita dell'anziano. In particolare, le conseguenze possono essere di tipo economico, psicologico e sociale.

In primo luogo, le truffe possono portare a perdite finanziarie significative che influenzano la qualità della vita. Infatti, le vittime anziane subiscono costi finanziari in una fase della loro vita in cui può risultare difficile recuperare le perdite e quando i risparmi finanziari sono necessari per affrontare eventuali problemi di salute (Burnes et al., 2017). Pertanto, le ripercussioni finanziarie possono portare a un'instabilità a lungo termine.

Gli ultimi dati raccolti dalla Federal Trade Commission negli Stati Uniti hanno rilevato che le denunce di frode degli adulti più anziani presentate nel 2022 sono state quasi 50 mila, cui fa seguito una perdita collettiva di oltre 1,5 miliardi di dollari (Federal Trade Commission, 2022). Inoltre, un rapporto dell'AARP stima che ogni anno le frodi perpetrate da sconosciuti costano agli anziani oltre 8 miliardi di dollari (Gunther, 2023).

Un caso emblematico nel territorio italiano riguarda la truffa ai danni di un cittadino ultra ottantenne torinese, cui sono stati sottratti con l'inganno, dal 2017 al 2021, oltre 200.000,00 euro. Nello specifico, l'indagine della Polizia Postale di Torino ha fatto emergere una situazione in cui un anziano veniva raggirato dalla badante, che gli aveva chiesto denaro per sottoporre il figlio di tre anni ad interventi chirurgici al cuore. Tra l'anziano e la badante si era instaurata una relazione affettiva che faceva leva sull'empatia dell'uomo. Si tratta di un caso emblematico di come, sfruttando la vulnerabilità delle vittime, sia possibile ottenere grandi quantità di denaro (Commissariato di Pubblica Sicurezza, 2021).

La perdita di sicurezza economica porta a conseguenze psicologiche rilevanti, che sono anche legate ai sentimenti di vergogna, inadeguatezza o ingenuità che possono insorgere e che potrebbero provocare uno stato di isolamento e, nei casi più gravi, depressione. Questo frequente sentimento di vergogna di colui che è stato raggirato, sovente porta a evitare di rivolgersi a chi di competenza ed ai familiari (Sgritta & Deriu, 2009) e ciò accresce il *numero oscuro*, ovvero i reati che non vengono segnalati alle Forze dell'ordine, rendendo difficile considerare il fenomeno nella sua effettiva dimensione e portata.

In particolare, essere vittima di frode finanziaria può portare a gravi conseguenze sulla salute fisica e mentale, come depressione maggiore, disturbo d'ansia generalizzato e un incremento dei disturbi somatici (Burnes et al., 2017; Weissberger et al., 2020). Le emozioni riportate dalla maggior parte delle vittime di truffe sono rabbia, stress, rammarico, imbarazzo, tristezza, impotenza e vergogna. Inoltre, queste esperienze possono portare ad una maggiore incidenza di Mind Cognitive Impairment (MCI) e demenza (Boyle et al., 2019). Lo sfruttamento finanziario è associato anche ad un aumento della mortalità precoce (Lachs et al., 1998) e a una maggiore ospedalizzazione (Burnes et al., 2017).

Rispetto al fatto che le vittime più anziane di truffe sembrano avere sintomi di depressione e ansia più ricorrenti, Weissberger e colleghi (2020) sottolineano come l'esperienza di sfruttamento finanziario possa portare alla perdita di importanti risparmi, di relazioni o anche di indipendenza, fattori che possono portare a un danno psicologico. A tal proposito, un recente sondaggio su 600 vittime auto-dichiarate di frodi finanziarie (FINRA Foundation, 2015) ha rilevato una percentuale significativa che ha attribuito diversi sentimenti negativi all'esperienza vissuta, tra cui tristezza, imbarazzo e senso di colpa.

La depressione, oltre a essere una diretta conseguenza delle truffe, viene intesa da alcuni studi anche come predittore di future frodi finanziarie. Nello specifico, in uno studio nazionale longitudinale basato su sondaggi telefonici è emerso che la depressione è predittiva della successiva auto-rilevazione finanziaria fraudolenta (Lichtenberg et al., 2013; Lichtenberg et al., 2016). Pertanto, identificare i fattori che predispongono gli anziani alle frodi finanziarie e alle truffe ha delle implicazioni finanziarie e di salute pubblica per la popolazione (Yu et al., 2022).

Le conseguenze delle truffe interessano inevitabilmente anche la sfera sociale, impattando sull'atteggiamento degli anziani nei confronti degli altri. In seguito ad un episodio di truffa può venire meno la fiducia nei confronti degli altri, con importanti conseguenze a livello relazionale. Da un'indagine italiana a cura di Confartigianato (2017) su anziani che hanno subito truffa, è emerso che per il 28.9% degli intervistati l'aver subito un tentativo o una truffa vera e propria ha modificato la visione di sé. Inoltre, nel 38.9% dei casi, il tentativo e/o la truffa hanno avuto un impatto rilevante sulle relazioni della vittima. Molti intervistati, il 44%, hanno riportato esperienze negative legate specialmente alla diffidenza e al sospetto nelle relazioni sociali, oltre alle sensazioni di insicurezza e paura che accomunano il 31% degli intervistati. Pertanto, sembra che vi sia una perdita rilevante delle certezze che caratterizzano una vita serena, a discapito della percezione di autonomia da parte dell'anziano (Federazione Nazionale Pensionati, 2018).

Quindi, essere vittima di truffa ha conseguenze importanti di natura fisica, psicologica, sociale ed economica che derivano dal reato (vittimizzazione primaria). Tuttavia, può insorgere anche una condizione di sofferenza ulteriore, dovuta ad un atteggiamento di insufficiente attenzione da parte delle agenzie di controllo (vittimizzazione secondaria). Pertanto, è fondamentale attuare degli interventi di sensibilizzazione in merito alla questione, che coinvolgano tutti, agendo in ottica preventiva.

1.8 Interventi di prevenzione alle truffe nell'anziano

La discussione in merito ai fattori di rischio e alle conseguenze cui può portare essere vittima di una truffa ha contribuito a far emergere l'importanza di agire in ottica preventiva, aumentando la sensibilizzazione rispetto ai fenomeni truffaldini. A tal proposito, andrebbe incentivata la collaborazione tra governi, enti pubblici e privati e forze dell'ordine per combattere in modo efficace le truffe e proteggere le persone da danni finanziari ed emotivi (Nolte et al., 2021). Oltre a ciò, diviene fondamentale aumentare la consapevolezza generale mediante campagne educative mirate, la promozione dell'alfabetizzazione digitale in tutte le fasce d'età e l'incentivazione di un approccio scettico ogni volta che ci si interfaccia con offerte online (Yong et al., 2023). Sensibilizzare rispetto all'importanza connessa al prestare attenzione ai dettagli degli eventi può portare a un atteggiamento diverso, soprattutto se si considera che chi possiede bassi livelli di coscienza sembra avere probabilità maggiori di trascurare i dettagli (Lee & Ashton, 2004), con conseguenze rispetto alle capacità di cogliere i segnali delle truffe.

Nello specifico, in virtù di una sensibilizzazione rispetto al fenomeno delle truffe, si possono prendere in considerazione diverse tipologie di interventi. Tra questi, considerando il ruolo di mediazione che ricopre il controllo interno nella relazione tra depressione e suscettibilità alle truffe, assumono un'importanza cruciale gli interventi cognitivo-comportamentali e di supporto emotivo, oltre che le strategie di empowerment, utili a moderare l'impatto che la depressione può avere sulla suscettibilità alle truffe (Wilson et al., 2023). In questo modo potrebbe essere possibile ridurre la suscettibilità alle truffe anche tra gli individui che soffrono di ansia, promuovendo una maggiore resilienza (Palmieri et al., 2021).

Inoltre, considerando che l'avanzare dell'età viene tendenzialmente associato ad un aumento del declino cognitivo, che può contribuire alla vulnerabilità alle truffe nell'anziano (James et al., 2014), potrebbe essere utile allenare le capacità cognitive per contrastare il normale declino cognitivo associato all'età. In particolare, in un'ottica preventiva si potrebbero insegnare tecniche di training cognitivo mirate. Inoltre, si potrebbero anche incorporare teorie sull'apprendimento legate all'invecchiamento (Wu et al., 2016) per sviluppare conoscenze e contrastare il declino.

Comprendere i mediatori e i moderatori della vulnerabilità alle truffe negli anziani e il loro ruolo può fornire spunti preziosi per lo sviluppo di strategie preventive efficaci. Attraverso l'educazione finanziaria e l'alfabetizzazione digitale, il rafforzamento del supporto sociale e la promozione della resilienza psicologica, è possibile creare un ambiente più sicuro per gli anziani, proteggendoli dalle truffe finanziarie e migliorando la loro qualità di vita. Inoltre, nonostante la correlazione tra isolamento sociale e vulnerabilità alle truffe, vi sono misure preventive efficaci, basate sul rafforzamento del supporto sociale. In particolare, la partecipazione a programmi di sensibilizzazione, incontri comunitari e associazioni di volontariato sono alcune opportunità di coinvolgimento sociale volte al miglioramento del benessere psicologico, alla riduzione dell'isolamento e all'accrescimento della consapevolezza. Essendo auspicabile agire in un'ottica preventiva, incentivare reti di supporto e interventi comunitari potrebbe essere una strategia efficace per proteggere gli anziani dalle truffe.

Uno dei progetti di sensibilizzazione promossi nel territorio italiano è il Progetto Over to Over, sostenuto da COeSO Società della Salute (SDS), in collaborazione con la Prefettura di Grosseto, nell'ambito delle azioni promosse dal Ministero dell'Interno per il contrasto delle truffe agli anziani sul territorio nazionale, che nel mese di marzo 2024 ha presentato la terza edizione. L'obiettivo del progetto è ridurre l'incidenza delle truffe agli anziani,

informando la comunità di Grosseto rispetto al tema specifico e favorendo lo sviluppo di reti formali e informali di supporto alla popolazione anziana per prevenire situazioni di rischio. In merito a ciò, è stata promossa la compilazione di un questionario anonimo, al fine di mappare il fenomeno, e l'attivazione di sportelli informativi dove è possibile ricevere chiarimenti e materiale. In particolare, il modus operandi adottato in questo progetto può essere una base per discutere rispetto agli interventi che sarebbe opportuno attuare in tutto il territorio. Nello specifico, promuovere una campagna informativa tramite la distribuzione di opuscoli e la realizzazione di spot pubblicitari negli orari di maggiore audience. Inoltre, possono essere molto utili incontri formativi realizzati nei centri anziani o nei luoghi che sono soliti frequentare, inscenando anche situazioni di truffa per creare un maggior coinvolgimento emotivo e una consapevolezza rispetto al tema. Infine, il progetto Over to Over ha anche offerto supporto alle vittime anziane da parte di personale esperto come assistenti sociali e psicologi. Fornire supporto psicologico può aiutarle a gestire le conseguenze psicologiche che possono emergere, a favore di un approccio migliore nei confronti della vulnerabilità emotiva e di una maggiore resilienza psicologica.

Un'altra iniziativa volta ad aumentare la consapevolezza degli anziani rispetto al fenomeno delle truffe fa riferimento al Vademecum *Più sicuri insieme. Campagna sicurezza per anziani*, realizzato da Confartigianato con la collaborazione del Ministero dell'Interno (2023). Nello specifico, in questo opuscolo uno dei temi affrontati è stato quello della sicurezza in Internet, sviluppato facendo riferimento alle insidie del telefono cellulare e dei computer, ai possibili inganni dietro agli acquisti in rete e ai tentativi di frodi bancarie. Inoltre, vengono forniti consigli per affrontare questo tipo di situazioni facendo riferimento alle insidie che si possono celare utilizzando il telefono cellulare e il computer. Ad esempio, viene raccomandato di custodire il numero telefonico personale,

comunicandolo solo a persone di cui ci si fida. Inoltre, se si dovessero ricevere telefonate o messaggi sarebbe importante ricordare che le informazioni personali come nome e cognome, indirizzo e numero telefonico, non andrebbero comunicate a sconosciuti. Nel caso specifico di acquisti in rete, prima di acquistare online è raccomandabile verificare le politiche di vendita e la reale identità del venditore, oltre che l'attendibilità del sito. Inoltre, andrebbe privilegiato l'utilizzo di carte prepagate. In aggiunta, per quanto riguarda altre tipologie di truffe, con specifico riferimento alle frodi bancarie, è fondamentale sensibilizzare rispetto all'importanza di prestare attenzione a messaggi e telefonate o e-mail che si ricevono, in quanto potrebbero provenire da finti operatori. Infine, viene sottolineato che andrebbero utilizzate solo le piattaforme ufficiali e non si dovrebbe cliccare su link o allegati ricevuti.

In generale, "Comprendere i vantaggi che offre una vita attiva, in cui ci si circonda abitualmente di amici e parenti, aiuta alla creazione di una società dove la paura non prende più il sopravvento sulla fiducia" (Federazione Nazionale Pensionati, 2018, p. 10).

A tal proposito, considerando l'impatto che la solitudine può avere sulla vulnerabilità alle truffe negli anziani, si dovrebbe agire per far sì che la percezione di solitudine diminuisca, favorendo un'interazione sociale adeguata e positiva (Wen, 2002). Quindi, andrebbero create opportunità interattive tra gli anziani, sviluppando in tal modo una sicurezza emotiva. In aggiunta, il ruolo di mediazione che la suscettibilità alla persuasione ha nella relazione tra solitudine e vulnerabilità alla frode è indicatore della necessità di sviluppare interventi contro l'inganno. A tal proposito, sarebbe opportuno adottare delle misure efficaci volte a migliorare le capacità degli anziani di identificare le false informazioni e le varie strategie di persuasione (Wen, 2022).

Infine, se si considera il ruolo che esercita l'autocontrollo nel moderare la vulnerabilità alla frode negli anziani, un modo di agire protettivo può essere quello di intervenire aumentando l'autocontrollo e la vigilanza rispetto alle strategie di persuasione messe in atto (Wen, 2022).

Pertanto, emerge l'importanza di adottare un approccio che tenga conto delle diverse sfaccettature che riguardano le truffe a danno degli anziani, considerando gli ambiti relativi all'educazione, al supporto comunitario e familiare e alle politiche che possono essere promosse. Tuttavia, le numerose campagne di prevenzione che sono state attuate sarebbero ancora più efficaci se strutturate ad hoc considerando fattori di carattere cognitivo, emotivo e sociale, che contribuiscono a rendere l'anziano particolarmente vulnerabile a tali situazioni (Shao et al., 2019). Inoltre, si dovrebbero tenere in considerazione le evidenze scientifiche che dimostrano come una ridotta capacità nel riconoscere i comportamenti di inganno e di persuasione, associata a minori capacità di prendere decisioni analitiche, siano tra i fattori di rischio di una maggior vulnerabilità alle truffe tra i più anziani (Boyle et al., 2012; Wood et al., 2014). Come sottolineato in precedenza, queste capacità cognitive e socio-cognitive si indeboliscono con l'avanzare dell'età, ma se vengono potenziate possono contribuire a contrastare la vulnerabilità alle truffe negli anziani.

Tuttavia, non vi sono interventi evidence-based aventi lo scopo specifico 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 nella popolazione anziana.

Pertanto, nel prossimo capitolo verrà presentato uno studio pilota volto a verificare l'efficacia di un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo

per ridurre la suscettibilità alle truffe negli anziani. L'intervento mira a potenziare le abilità decisionali e la capacità di riconoscere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione.

CAPITOLO 2 - “PENSIAMOCI BENE”: INTERVENTO DI PREVENZIONE CONTRO LE TRUFFE AGLI ANZIANI

2.1 Obiettivi

La presente ricerca è uno studio pilota i cui obiettivi sono verificare l’implementazione e l’efficacia di un intervento volto ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe negli anziani, analizzare i predittori dell’efficacia dell’intervento e valutare questa tipologia di intervento rispetto a un gruppo di controllo che effettua stimolazione cognitiva e un gruppo di controllo passivo.

2.2 Partecipanti

Al presente studio hanno partecipato un totale di 60 partecipanti, senza decadimento cognitivo, con un range di età dai 63 agli 88 anni. I partecipanti sono stati suddivisi in tre gruppi: un gruppo sperimentale che ha ricevuto l’intervento “Pensiamoci bene”, un gruppo di controllo attivo che ha ricevuto un intervento di stimolazione cognitiva e un gruppo di controllo passivo che non ha ricevuto nessun tipo di intervento. Il gruppo sperimentale era composto da 20 partecipanti, con un range di età dai 63 agli 84 anni, il gruppo di controllo attivo da 16 partecipanti con un range di età dai 71 agli 85 anni e il gruppo di controllo passivo da 24 partecipanti, con un range di età dai 64 agli 88 anni.

Il gruppo sperimentale è stato reclutato presso il Centro Anziani Nobili di Via Schiapparelli a Seregno (MB), presso il Centro Sportivo San Salvatore in via Montello a Seregno (MB) e presso la sede di via Cavour a Seregno (MB). Il gruppo di controllo attivo è stato reclutato presso il Centro Prossimità – Sociosfera ONLUS in via Pacinotti a Milano (MI) e presso il Centro Anziani Colori della Vita a Lissone (MB). Il gruppo di

controllo passivo è stato selezionato tramite passaparola e contatti degli sperimentatori.

Non ci sono stati incentivi per la partecipazione.

Prima di essere testati i partecipanti hanno completato un questionario demografico per assicurarsi che non ci fosse diagnosi di demenza, storia di ictus, disturbi psichiatrici o neurologici o abuso di sostanze.

Le analisi descrittive del campione relative a età, istruzione, genere, stato civile, precedenti esperienze di truffe e dropout sono rappresentate nella tabella 1.

	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			
• Celibe/nubile	2	1	0
• Coniugato	9	4	17
• Divorziato	2	1	1
• Vedovo	7	9	6
Truffa (si/no), n	3/17	3/13	7/17
Dropout (n)	22	11	-

Tabella 1. Descrittive campione che riporta la media e la (deviazione standard).

Come si evince dalla Tabella 1, la percentuale di dropout nel gruppo sperimentale era del 52%, nel gruppo di controllo del 41%.

2.3 Strumenti

A ciascun partecipante è stato consegnato il *Consenso informato alla ricerca*, in cui sono stati evidenziati gli obiettivi dello studio, la possibilità di partecipazione volontaria e di interruzione in ogni momento. Sono state chiarite le modalità di conduzione dell'indagine, garantendo la protezione dei dati personali dei soggetti coinvolti. Inoltre, sono emersi i rischi e i benefici, con la possibilità di porre ulteriori domande sulla ricerca e sui diritti come partecipante. A tal proposito, è stata fornita l'*Informativa sul trattamento dei dati personali*, in cui sono state esplicitate le finalità del trattamento e la base giuridica, le modalità di trattamento dei dati personali e il periodo di conservazione dei dati, sottolineando l'anonimato nella divulgazione dei risultati statistici e scientifici.

Ai partecipanti sono stati somministrati dei questionari prima e dopo l'intervento per quanto riguarda il gruppo sperimentale e quello di controllo attivo, e a distanza di due mesi nel caso del gruppo di controllo passivo. Nello specifico, i questionari della fase pre-test somministrati sono: *Questionario demografico*, *Questionario sulle truffe*, *Susceptibility to Scam Scale (SSS)*, *Guillability Scale* e *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)*. Nella fase di post-test: *Susceptibility to Scam Scale (SSS)*, *Guillability Scale* e *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)*. In aggiunta, ai partecipanti del gruppo sperimentale durante la fase di compilazione dei questionari del post-test è stato chiesto di compilare anche il *Questionario di valutazione del corso*.

2.3.1 *Questionario demografico*

Il questionario demografico è stato costruito ad hoc per la presente ricerca ed è stato utilizzato per ottenere informazioni relative a genere, età, anni e titolo di studio (il livello più alto di educazione ottenuto), stato civile e salute fisica dei partecipanti. Rispetto alla

salute fisica dei partecipanti, sono stati approfonditi eventuali problemi di salute e terapie seguite, in particolare indagando specificatamente a medicinali assunti che possono compromettere le capacità attentive. È stata approfondita la salute fisica per assicurarsi che non ci fosse diagnosi di demenza, storia di ictus, disturbi psichiatrici o neurologici o abuso di sostanze.

2.3.2 Susceptibility to Scam Scale

La *Scala di suscettibilità alle truffe (Susceptibility to Scam Scale, SSS)* (James et al., 2014) è una misura di autovalutazione composta da cinque item in cui i partecipanti hanno valutato il loro accordo su una scala Likert a sette punti (da fortemente in accordo = 1 a fortemente in disaccordo = 7) per le seguenti affermazioni:

1. *Rispondo al telefono ogni volta che squilla, anche se non so chi sta chiamando;*
2. *Ho difficoltà a terminare una telefonata, anche se la persona che chiama è un operatore di telemarketing, qualcuno che non conosco o qualcuno che non desidero chiamarmi;*
3. *Se qualcosa sembra troppo bello per essere vero, di solito lo è;*
4. *Le persone di età superiore ai 65 anni sono spesso prese di mira dai truffatori;*
5. *Se un venditore di telemarketing mi chiama, di solito ascolto quello che ha da dire.*

Il punteggio totale è la media delle valutazioni dei cinque item, dove punteggi più alti negli item 1, 2 e 5 indicano una maggiore suscettibilità alle truffe. Le affermazioni sono state ricavate da resoconti ufficiali di AARP – American Association of Retired Persons, associazione americana dei pensionati (AARP, 2020) e dal misuratore di rischio FINRA (Autorità di regolamentazione del settore finanziario, 2013).

2.3.3 Questionario sulle truffe

Il *Questionario sulle truffe* (Teunisse et al., 2020) è stato somministrato per ottenere informazioni sulle eventuali precedenti esperienze di truffe dei partecipanti. Nello specifico, viene chiesto al partecipante se è mai stato vittima di una truffa e, in caso di risposta affermativa, si indaga il numero di episodi, approfondendo l'ultima esperienza di truffa subita e prendendo in considerazione anche quanto tempo è trascorso.

Nel caso in cui il partecipante non sia mai stato vittima di una truffa, si indagano eventuali tentativi di truffa subiti. Inoltre, prendendo in considerazione l'ultimo tentativo, si chiede al partecipante una descrizione dell'episodio e una collocazione temporale, indagando il modo in cui il soggetto è riuscito ad evitare di cadere vittima dell'inganno.

Pertanto, i partecipanti sono stati classificati in tre gruppi: coloro che non sono mai stati presi di mira, coloro che sono stati presi di mira ma non sono stati vittimizzati e coloro che sono stati presi di mira e vittimizzati.

Il questionario ha permesso di raccogliere informazioni rispetto alle esperienze di truffa e tentativi di truffa nei partecipanti allo studio.

2.3.4 Guillability Scale

La *Guillability Scale* (Teunisse et al., 2020), è un questionario standardizzato composto da 12 item che misurano la tendenza ad essere ingannati o persuasi, ripetutamente o in presenza di evidenti segnali di avvertimento.

In particolare, ai partecipanti viene chiesto di indicare il grado di accordo per ciascun item, su una scala a 7 punti che va da 1 (fortemente in disaccordo) a 7 (fortemente d'accordo), dove 4 significa né in accordo né in disaccordo. I punteggi più alti indicano un livello maggiore di credulità. Tra gli item proposti, è stato indagato quanto i

partecipanti si considerano creduloni e propensi a cadere nell'inganno (item 12 – *Immagino di essere più credulone della media*) e la loro percezione rispetto al punto di vista altrui (item 2 – *La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori*; item 6 – *I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile*). Inoltre, alcuni item erano incentrati sull'esperienza di inganno del soggetto e sulla sensibilità rispetto ai segnali di manipolazione (item 8 – *Nel complesso vengo manipolato abbastanza facilmente*; item 11 – *Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di manipolarmi*).

2.3.5 Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale

Il *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)* è un questionario standardizzato composto da 12 item che valutano il benessere mentale nella dimensione affettiva, cognitiva, relazionale e di funzionamento psicologico (Tennant et al., 2007). È focalizzato sugli aspetti positivi della salute mentale: affetto positivo, relazioni interpersonali soddisfacenti e funzionamento positivo (Ringdal et al., 2018). La scala è stata sviluppata per monitorare il benessere mentale nella popolazione generale e valutare progetti e politiche volti a migliorarlo. La somministrazione si è rivelata vantaggiosa, in quanto il questionario WEMBWS è risultato essere facile da completare, chiaro ed inequivocabile (Clarke et al., 2011).

Nello specifico, rispetto ai 12 item proposti, viene chiesto al partecipante di indicare, per ciascuna affermazione, la risposta che meglio descrive la sua esperienza nelle ultime due settimane su una scala Likert a 5 punti (da mai = 1 a 5 = sempre). I punteggi alti negli item sono indicatori di un maggior benessere psicologico.

Tra le affermazioni proposte alcune vanno ad indagare le prospettive future (item 1 – *Mi sono sentito ottimista riguardo al futuro*), altre le modalità di affrontare problemi e

decisioni (item 6 – *Ho affrontato bene i problemi*; item 10 – *Sono stato in grado di prendere decisioni*) e la percezione rispetto al proprio stato psico-fisico (item 3 – *Mi sono sentito rilassato*; item 5 – *Ho avuto grinta da vendere*; item 12 – *Mi sono sentito di buon umore*).

2.3.6 Questionario di valutazione

Al termine dell'intervento "Pensiamoci bene" del gruppo sperimentale è stato somministrato il *Questionario di valutazione*, costruito ad hoc per il presente studio e finalizzato a rilevare in termini quantitativi e qualitativi il grado di soddisfazione, interesse e utilità dell'intervento da parte dei partecipanti. L'utilità del questionario emerge anche in un'ottica di prospettiva futura: sondare la validità dell'iniziativa al fine di fornire indicazioni per la pianificazione di ulteriori progetti formativi. In particolare, è stato chiesto al partecipante di indicare il grado di accordo o disaccordo su una Likert a sette punti (da per nulla d'accordo = 1 a completamente d'accordo = 7) con le seguenti affermazioni:

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

Inoltre, sono state indagate, tramite domande aperte, le attività e gli argomenti trattati che il partecipante ha ritenuto più utili e interessanti, quelli meno efficaci e stimolanti e quelli che necessiterebbero di ulteriori approfondimenti. Infine, tramite domanda aperta sono

stati chiesti eventuali suggerimenti per migliorare la realizzazione del corso e una valutazione complessiva proponendo cinque alternative di risposta da *insoddisfatto* a *completamente soddisfatto*.

2.4 Procedura

2.4.1 Intervento “Pensiamoci bene”

L'intervento è basato sul potenziamento delle abilità decisionali e della capacità di cogliere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione. Il protocollo è stato sviluppato e adattato al contesto delle truffe sulla base dell'efficacia di precedenti training volti a migliorare le competenze decisionali (Rosi, Vecchi & Cavallini, 2019) e di Teoria della Mente (Cavallini et al., 2015) nella popolazione anziana. Per raggiungere tale obiettivo i partecipanti sono stati suddivisi in tre gruppi: gruppo sperimentale, gruppo di controllo attivo e gruppo di controllo passivo. L'efficacia dell'intervento sperimentale è stata valutata rispetto agli interventi di controllo in termini di riduzione della suscettibilità alle truffe, misurata attraverso lo strumento *Susceptibility to Scam Scale*, e di miglioramento della percezione della capacità di individuare comportamenti di inganno e persuasione, indagata con lo strumento *Guillability Scale*.

Le attività dell'intervento sperimentale “Pensiamoci bene” si sono svolte in piccoli gruppi di circa 10 persone, nel corso di incontri aventi la durata di 90 minuti ciascuno. Gli incontri avevano cadenza settimanale, per un totale di nove settimane. I principi su cui si è basato il protocollo sono: approccio conversazionale, volto a favorire le discussioni di gruppo nel corso degli incontri e apprendimento learner-oriented, in un contesto in cui i riscontri forniti avevano l'obiettivo di essere correttivi ed esplicativi. A tal proposito, l'analisi dei compiti con i partecipanti da parte della conduttrice del corso era finalizzata a promuovere la riflessione analitica (approccio metacognitivo). Inoltre, durante gli incontri sono state adottate tecniche di role-playing e simulazioni per promuovere la generalizzazione dell'apprendimento.

Il primo incontro si è incentrato sulla presentazione generale del corso e dei partecipanti, oltre che sulla somministrazione dei questionari della fase pre-test. Invece, alla seconda

fase di raccolta dati (post-test) è stata dedicata la parte finale dell'ultimo incontro del protocollo di intervento.

Entrando più nel dettaglio in merito al primo incontro, ciascun partecipante si è presentato e ha avuto la possibilità di portare eventuali esperienze di truffe subite. A tal proposito, una signora ha riportato una situazione in cui ha ricevuto una chiamata da una persona che diceva di stare male e le chiedeva di portarla in automobile al Pronto Soccorso. In quel caso la signora ha chiamato la figlia e le ha chiesto consiglio. Questa è stata la prima occasione per permettere alla conduttrice del corso di sottolineare come talvolta sia difficile riuscire a gestire alcune situazioni e di come gli individui adottino strategie di comportamento diverse. Riguardo ciò, tra i partecipanti qualcuno ha sostenuto che “Nel dubbio non apro mai la porta di casa”, qualcun altro ha approfondito la questione affermando che “Se sei in casa magari non apri, ma se sei fuori è più difficile”.

Gli incontri successivi si sono concentrati sull'applicazione del protocollo sperimentale. Nello specifico, il training era organizzato in otto moduli che prevedevano una prima parte di spiegazione teorica e una successiva esercitazione pratica. Il primo modulo “*Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe*” è stato proposto durante il secondo incontro. Dopo aver esplicitato l'utilità pratica del corso e gli obiettivi, nello specifico rendere la mente flessibile per comprendere le situazioni di truffa e ragionare in merito alle situazioni di inganno e di manipolazione, è stata fornita ai partecipanti una definizione teorica di truffa. Inoltre, sono stati presentati esempi relativi a casi di truffa comuni, con la relativa spiegazione del comportamento di inganno. Si è sottolineato la differenza tra truffa e furto, facendo riferimento alla componente di inganno che caratterizza le truffe. In aggiunta, è stato introdotto il concetto di Teoria della Mente nella comprensione dell'inganno, con riflessione sull'applicabilità pratica nei contesti di vita quotidiana.

Il secondo modulo, *“Ti conosco, non mi fregghi: identikit del truffatore”*, si è focalizzato sull’analisi dei comportamenti di inganno e la definizione dell’identikit del truffatore. Inoltre, sono state proposte ai partecipanti attività pratiche volte a riconoscere i comportamenti di inganno tramite dei filmati.

Il modulo tre, *“Alleniamo la mente a conoscere le emozioni e le intenzioni dell’altro”*, ha previsto lo svolgimento di diverse attività mirate ad analizzare il comportamento di inganno e le emozioni correlate, proponendo immagini statiche. In aggiunta, mostrando alcuni filmati, è stato chiesto ai partecipanti di identificare i comportamenti di inganno e gli stati emotivi dei soggetti coinvolti. Si è sottolineato come spesso i truffatori operino con uno o più complici e come questo aumenti la fiducia nei loro confronti.

Il modulo quattro, *“L’apparenza inganna: come riconoscere l’inganno?”*, ha previsto attività che andavano ad indagare le credenze e la comprensione del comportamento di inganno mediante la presentazione di vignette e, successivamente, tramite delle storie.

Nel quinto modulo, *“Pensieri lenti e veloci: promuovere decisioni riflessive”*, è stato introdotto il concetto di analisi decisionale, sottolineando l’importanza di analizzare il problema decisionale in modo attivo. Successivamente, sono state proposte due attività con focus sull’applicazione dell’analisi decisionale in una situazione emotiva.

Nel sesto modulo, *“Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello”*, sono stati proposti esercizi che richiedevano l’applicazione dell’analisi decisionale in situazioni di ambiguità. Inoltre, è stato chiesto ai partecipanti di analizzare e comprendere una situazione di inganno emotivo.

Il modulo sette, *“Cosa fare se sono stato truffato?”*, ha previsto simulazioni di truffe tramite role-playing, in particolare in quattro contesti: a casa, fuori casa, truffa telefonica e truffa online. Rispetto ad ogni situazione sono stati forniti consigli utili e i numeri da contattare in caso di necessità. Ad esempio, nel caso di truffe presso la propria abitazione,

è stato consigliato di ricordare che nessun Ente o Ufficio invia personale dipendente presso la propria abitazione per il pagamento di bollette o rimborsi e che nessun Ente chiede pagamenti in contanti. Facendo invece riferimento alla truffa telefonica è emersa l'importanza di non comunicare mai codici di bollette, dati personali o nomi di persone durante la chiamata. In situazioni di truffe fuori casa è rilevante fare attenzione ai piccoli incidenti, che spesso sono provocati volontariamente; in queste circostanze è sempre opportuno spostarsi in un luogo affollato e affidarsi alle assicurazioni, oltre che chiamare le forze dell'ordine. Infine, per quanto riguarda le truffe online, se si ricevono e-mail o messaggi telefonici con richieste di inviare i dati della propria banca è consigliabile non rispondere, poiché le banche non usano questi servizi per inviare dati sensibili.

Nell'ultimo incontro, corrispondente al modulo otto, *“Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?”*, i partecipanti hanno avuto la possibilità di condividere ulteriormente i loro punti di vista sull'argomento, nello specifico sono state favorite la riflessione emotiva e comportamentale rispetto ad una situazione di truffa vissuta in prima persona o da un conoscente. Inoltre, è stato chiesto di riassumere i concetti chiave del corso.

Sessione	Training sperimentale “Pensiamoci bene”
Modulo 1. <i>Più le conosco e più le evito: conosciamo le truffe</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Introduzione al corso e obiettivi - Definizione ed esempi di truffe e spiegazione del comportamento di inganno - Introduzione e applicazione della Teoria della Mente nella comprensione dell’inganno
Modulo 2. <i>Ti conosco, non mi freghi: identikit del truffatore</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Analisi dei comportamenti di inganno e identikit del truffatore - Attività: riconoscimento dei comportamenti di inganno tramite filmati
Modulo 3. <i>Alleniamo la mente a conoscere le emozioni e le intenzioni dell’altro</i>	<p>Attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analisi del comportamento di inganno e delle emozioni all’interno di immagini statiche; - identificazione dei comportamenti di inganno e stati emotivi tramite filmati
Modulo 4. <i>L’apparenza inganna: come riconoscere l’inganno?</i>	<p>Attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> - credenze e comprensione del comportamento di inganno tramite vignette; - credenze e comprensione del comportamento di inganno tramite storie
Modulo 5. <i>Pensieri lenti e veloci: promuovere decisioni riflessive</i>	<ul style="list-style-type: none"> - introduzione all’analisi decisionale - attività: applicazione analisi decisionale a situazione emotiva
Modulo 6. <i>Quale decisione prendo? Esercizi per allenare il cervello</i>	<p>Attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> - applicazione analisi decisionale in situazioni ambigue; - analisi e comprensione di una situazione di inganno emotiva
Modulo 7. <i>Cosa fare se sono stato truffato?</i>	<p>Attività: simulazione di truffe tramite role-playing</p>

Modulo 8. <i>Riflessioni conclusive: cosa abbiamo imparato?</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Attività: riflessione emotiva e comportamentale di una situazione di truffa; - riflessioni conclusive
---	--

Tabella 2. Contenuti dell'intervento sperimentale "Pensiamoci bene".

2.4.2 Intervento di controllo attivo

Anche i partecipanti del gruppo di controllo attivo hanno partecipato ad un intervento, di contenuto diverso rispetto al precedente. Nello specifico, le attività si sono svolte in piccoli gruppi di circa 10 persone in incontri da 90 minuti ciascuno, svolti una volta a settimana per un totale di nove settimane.

Il gruppo di controllo attivo ha partecipato ad un laboratorio di stimolazione cognitiva. Nello specifico, gli incontri hanno previsto una parte teorica e una parte pratica in cui si svolgevano esercizi finalizzati ad allenare le funzioni cognitive. I contenuti teorici del corso fanno riferimento ai cambiamenti fisiologici che avvengono con l'età, con approfondimento rispetto alla memoria di lavoro e alla memoria a lungo termine, alle funzionalità dei processi uditivi e visivi, alla capacità di ragionare, costruire e risolvere problemi in contesti sconosciuti, oltre che la capacità di svolgere diverse attività contemporaneamente. Un altro cambiamento fisiologico legato all'età trattato nel corso è relativo alla diminuzione della velocità di elaborazione e alla capacità di rispondere velocemente a domande e richieste. Ricorrente è risultato essere l'effetto di "avere le parole sulla punta della lingua". Infine, si è sottolineato come la capacità di comprendere i concetti e le loro relazioni, le conoscenze e le abilità legate al linguaggio rimangano intatte. Nel corso degli incontri sono stati presentati alcuni campanelli che possono essere considerati di allarme, ad esempio ripetere le stesse domande più volte, perdersi in posti sconosciuti oppure avere sbalzi d'umore improvvisi. A tal proposito, sono state fornite

spiegazioni rispetto alle possibili cause dei cambiamenti che avvengono, che possono essere legate al processo fisiologico di invecchiamento, a una condizione di stress, a depressione, a deficit cognitivo lieve o condizioni di demenza e Alzheimer, oppure traumi o tumori al cervello, piuttosto che ictus e ischemie, a carenze nutrizionali (in particolare del gruppo vitaminico B), a insonnia o farmaci.

Al fine di migliorare le capacità mnestiche sono state proposte alcune strategie di memoria associativa e ausili esterni come agende, calendari e post-it. Durante il laboratorio è emerso come siano molto importanti il sonno, la socializzazione e lo svolgere attività fisica, oltre che attività che richiedono un certo sforzo cognitivo come leggere, svolgere parole crociate e giocare a carte. Inoltre, durante ciascun incontro, alla parte teorica faceva seguito una sezione pratica, finalizzata ad allenare le funzioni cognitive e ad apprendere strategie di memorizzazione. In particolare, tra gli esercizi proposti vi sono: esercizio di coppie di parole, memorizzazione di sequenze di lettere e numeri e scrittura in ordine contrario rispetto a quello proposto in fase di codifica.

2.4.3 Intervento di controllo passivo

Il gruppo di controllo passivo non ha effettuato nessun intervento nel periodo di due mesi trascorso tra la somministrazione del pre-test e del post-test. I partecipanti hanno vissuto la loro quotidianità, non sono state fornite loro informazioni sulle truffe, né è stata effettuata alcuna stimolazione cognitiva.

2.5 Risultati

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

2.5.1 Analisi preliminare sulle caratteristiche del campione

Per valutare le differenze tra i tre gruppi (sperimentale vs. controllo attivo vs. controllo passivo) sulle variabili di background (età, anni studio) e sui punteggi ai questionari al pre-test (WEMWBS, SSS, Guillability Scale), sono state condotte una serie di ANOVA a una via preliminari.

Dall'analisi non sono emerse differenze significative tra i tre gruppi in termini di età, $F(2,57) = 2.85$, $p = .066$, e in termini di anni di istruzione, $F(2,57) = 0.86$, $p = .430$. Per quanto riguarda il genere, è stato applicato il test del chi quadro da cui non sono emerse differenze tra i tre gruppi, $\chi^2(2) = 1.05$, $p = .593$, né in termini di precedenti truffe, $\chi^2(2) = 1.40$, $p = .497$.

Non emergono differenze tra i tre gruppi nei punteggi del questionario *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale*, $F(2,55) = 0.93$, $p = .401$.

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

Per quanto riguarda il questionario *Guillability Scale*, emergono differenze significative tra i tre gruppi, $F(2,54) = 3.21$, $p = .048$, dove il gruppo sperimentale riporta un livello di credulità significativamente più alto rispetto al gruppo di controllo attivo.

2.5.2 Efficacia dell'intervento

Per valutare gli effetti dell'intervento sperimentale sui questionari somministrati, sono state effettuate una serie di ANCOVA sui punteggi del post-test, covariando per i punteggi del pre-test per controllare le differenze tra i gruppi emersi nelle ANOVA a una via preliminari.

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

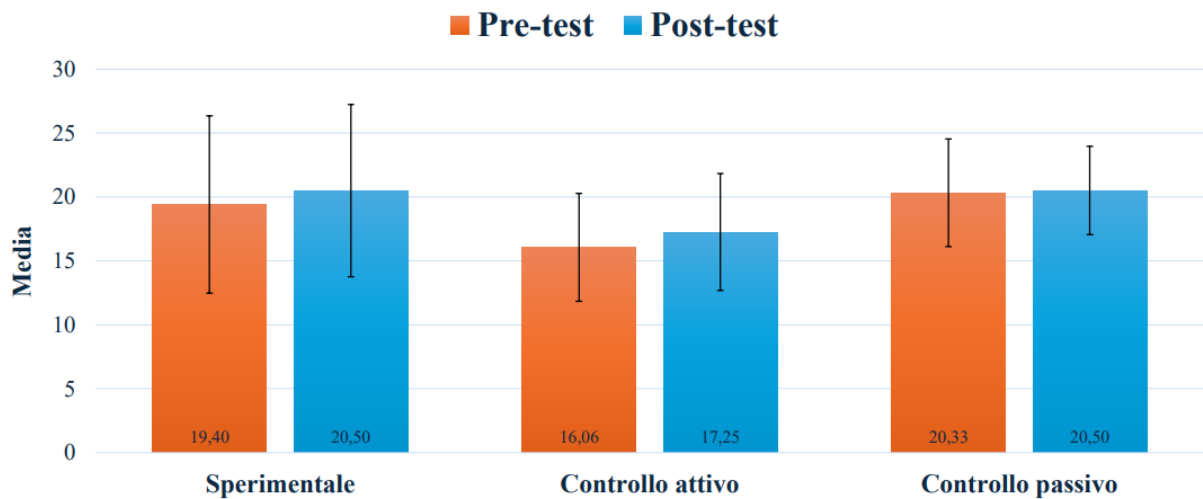


Figura 2. Medie relative al pre-test vs. post-test del questionario SSS nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo.

Per quanto riguarda il questionario *Guillability Scale*, emerge significativo l'effetto principale legato al gruppo, $F(2,52) = 3.68$, $p = .032$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,52) = 67.24$, $p < .001$. Le analisi post-hoc evidenziano come solo il gruppo sperimentale riporti una diminuzione nei punteggi della *Guillability Scale* dal pre-test al post-test, indicando come vi sia stata una riduzione nel percepirsi meno creduloni e meno

propensi a cadere nell'inganno rispetto agli altri due gruppi di controllo, $t(18) = 2.63$, $p = .017$. Confrontando il pre-test e il post-test nel gruppo di controllo attivo non emergono differenze significative, $t(12) = -0.27$, $p = .795$. Per quanto riguarda il gruppo di controllo passivo, non sono emerse differenze statisticamente significative, $t(23) = -1.79$, $p = .086$. Dall'analisi dei singoli item, emergono differenze significative tra pre-test e post-test negli item 1 “Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi”, $t(19) = 2.27$, $p = .035$, nell'item 5 “Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando”, $t(19) = 2.33$, $p = .031$, e una tendenza alla significatività nell'item 12, “Immagino di essere più credulone della media”, $t(19) = 2.03$, $p = .057$. Per tutti gli altri item non emergono differenze significative, $p \geq .255$.

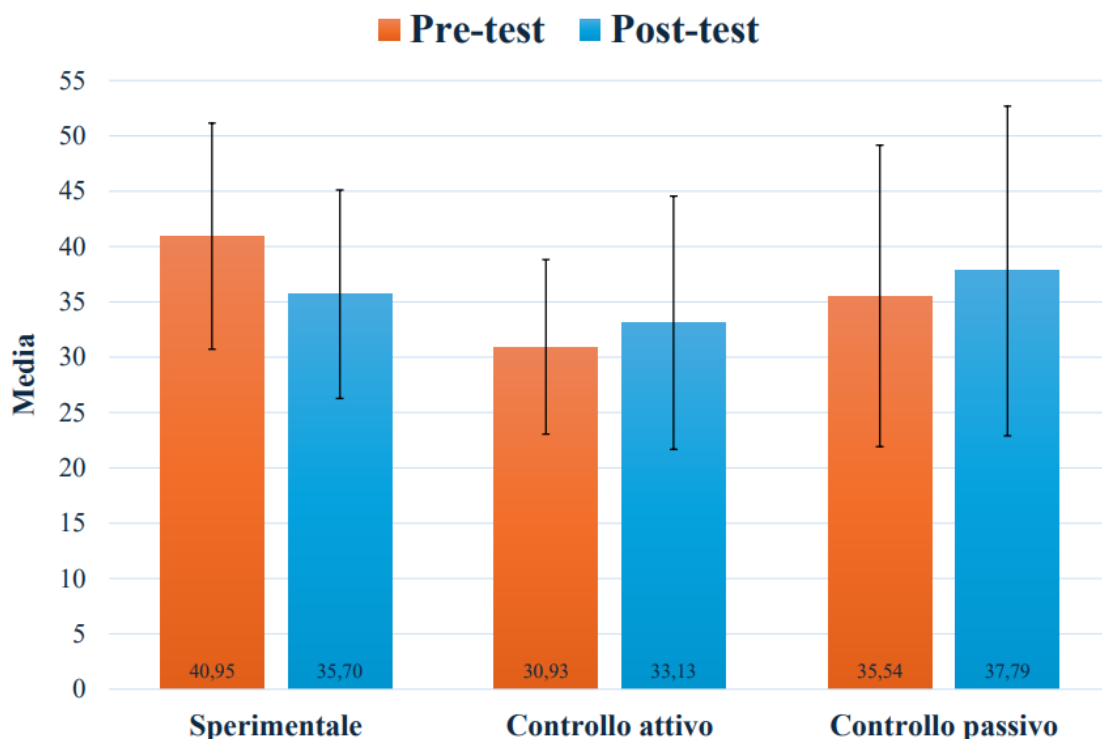


Figura 3. Medie relative al pre-test vs. post-test del questionario Guillability Scale nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo.

		Media	Deviazione standard
1. <i>Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi</i>	Pre-test	3.95	0.94
	Post-test	2.95	1.36
2. <i>La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori</i>	Pre-test	2.50	1.64
	Post-test	2.65	1.72
3. <i>Di solito capisco subito quando qualcuno sta cercando di ingannarmi</i>	Pre-test	3.75	1.62
	Post-test	3.50	1.10
4. <i>Se è probabile che qualcuno cada in un tranello, quello sono io</i>	Pre-test	3.30	2.08
	Post-test	2.95	1.70
5. <i>Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando</i>	Pre-test	4.50	1.96
	Post-test	3.45	1.76
6. <i>I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile</i>	Pre-test	2.89	1.56
	Post-test	2.84	1.77
7. <i>Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro</i>	Pre-test	3.85	1.98
	Post-test	3.40	2.01
8. <i>Nel complesso, vengo manipolato abbastanza facilmente</i>	Pre-test	3.20	2.17
	Post-test	2.55	1.15
9. <i>Di solito mi ci vuole un po' per capire quando qualcuno mi sta ingannando</i>	Pre-test	3.50	2.01
	Post-test	3.40	1.67
10. <i>La gente pensa che io sia un po' ingenuo</i>	Pre-test	2.85	1.72
	Post-test	2.40	1.39
11. <i>Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di manipolarmi</i>	Pre-test	3.50	1.88
	Post-test	3.40	1.63
12. <i>Immagino di essere più credulone della media</i>	Pre-test	3.00	1.45
	Post-test	2.20	1.28

Tabella 3. Punteggi singoli item Guillability.

Per quanto riguarda il questionario WEMWBS, non emerge significativo l'effetto principale del gruppo, $F(2,53) = .118$, $p = .889$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,53) = 26.29$, $p < .001$. Né il gruppo sperimentale né il gruppo di controllo attivo hanno prodotto effetti sul benessere.

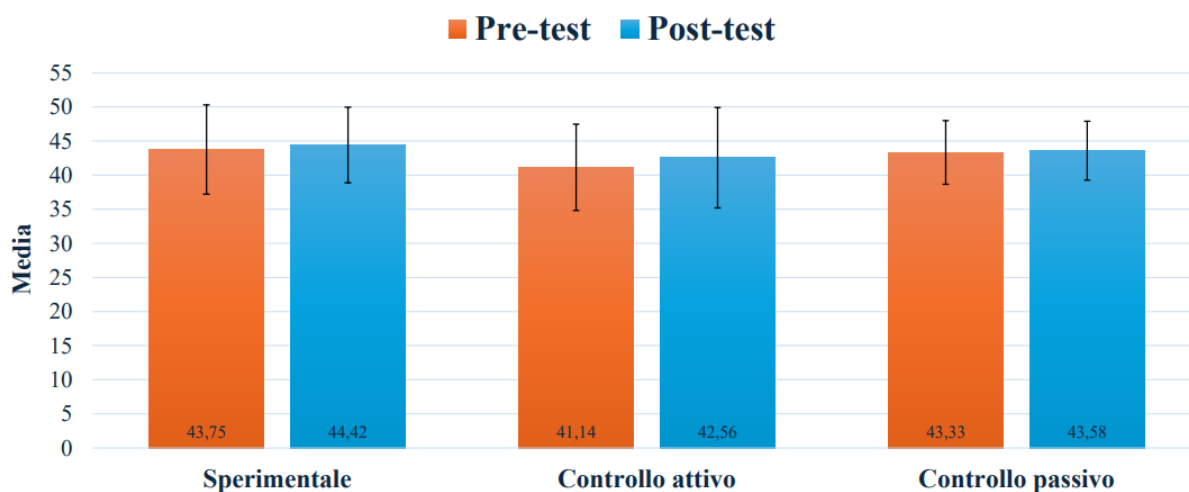


Figura 4. Medie relative al pre-test vs. post-test del questionario WEMWBS nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo.

2.5.3 Analisi correlazionale tra le variabili di interesse

Sono state condotte analisi di correlazione di Pearson bivariata per esaminare le relazioni tra le variabili demografiche (età, sesso, anni di istruzione), punteggi alla baseline (ovvero pre-test) del questionario SSS e WEMWBS con il pre-test e il post-test della Guillability Scale in cui sono stati rilevati cambiamenti a seguito dell'intervento.

I risultati delle analisi di correlazione sono presentati nella Tabella 4.

Dalle analisi emerge una correlazione significativa positiva tra il pre-test della Guillability e la variabile età, $r(19) = .50$, $p = .030$. Tale correlazione indica che nel campione le persone più anziane erano coloro che al pre-test della Guillability riportavano un punteggio di maggiore creduloneria e maggiore propensione ad essere ingannati. Inoltre, dall'analisi emerge una correlazione significativa negativa tra il pre-test della Guillability e gli anni di studio, $r(19) = -.49$, $p = .032$. Tale correlazione indica che nel campione le

persone con un livello di istruzione inferiore erano coloro che riportavano essere più creduloni e più suscettibili all'inganno.

Per la relazione tra le altre variabili non emergono correlazioni significative.

	Tempo	Età	Genere	Anni studio	Baseline SSS	Baseline 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

Tabella 4. Correlazioni.

2.5.4 Predittori dell'intervento

Per esaminare i predittori del cambiamento associato alla Guillability Scale in seguito all'intervento, è stata condotta una regressione lineare stepwise. Nella regressione, è stato inserito il punteggio del post-test della Guillability Scale come variabile dipendente e sono stati inseriti come predittori allo Step 1 il punteggio del pre-test del questionario Guillability Scale per esaminare se i punteggi alla baseline potessero spiegare gli effetti dell'intervento, allo Step 2 le variabili demografiche 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.

Dalle analisi è emerso che allo Step 1 i punteggi al pre-test della Guillability Scale spiegavano una percentuale significativa della varianza. L'inserimento delle variabili demografiche allo Step 2 e l'aggiunta dei punteggi del pre-test della SSS e del questionario WEMWBS allo Step 3 non hanno modificato la quantità di varianza spiegata.

I risultati della presente analisi indicano che coloro che partivano da punteggi più alti nel questionario Guillability Scale hanno giovato maggiormente dall'intervento. Pertanto, il

cambiamento non è dovuto al genere, al livello di istruzione, all'età o ai punteggi nel pre-test nei questionari SSS o WEMWBS. Bensì, è legato al punto di partenza dei partecipanti nei punteggi al pre-test nel questionario della Guillability Scale.

I valori statistici sono riportati in tabella 5.

Variabile dipendente		Post-test Guillability		
		<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 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 studio	1.39	0.63	0.59
	Genere	-4.70	5.34	-0.19
	Baseline SSS	-0.20	0.31	-0.15
	Baseline 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, $p = .087$.

Tabella 5. Regressione logistica.

2.5.5 Implementazione e soddisfazione dell'intervento “Pensiamoci bene”

Nella presente analisi sono state prese in considerazione le domande relative al *Questionario di soddisfazione* dell'intervento proposto ai partecipanti del gruppo sperimentale “Pensiamoci bene” al termine del protocollo di intervento. A tal proposito, nella tabella 6 vengono riportati i punteggi relativi ai singoli item.

Analizzando i risultati, emerge come i partecipanti, in media, abbiano considerato il corso utile (media dei punteggi: 6.25 su 7) e che abbia migliorato la loro conoscenza sulle truffe (media dei punteggi: 6 su 7). Inoltre, frequentare il corso sembra aver suscitato nei soggetti coinvolti benessere (media dei punteggi: 6.26 su 7). Nello specifico, i tre item precedentemente citati hanno ottenuto un punteggio maggiore rispetto agli altri, che comunque si sono collocati in posizione elevata su una scala Likert da 1 a 7.

La valutazione complessiva del corso è stata 4.15 su 5.

Sono state proposte ai partecipanti delle domande aperte in cui veniva chiesto loro quali fossero le attività e gli argomenti trattati ritenuti più utili e interessanti. Tra le risposte fornite vi sono: *“Come comportarmi con i truffatori”*, *“Le varie truffe, sia a livello personale che tramite internet”*, *“Truffa della macchina e truffa dello specchietto”*, *“I filmati e il dibattito successivo”*, *“L'approfondimento di ogni singola situazione”*, *“Pensieri veloci e pensieri lenti”*, *“Pensare e non avere fretta”*. Pertanto, le risposte hanno saputo spaziare, così come il corso, da argomenti più teorici legati prettamente al tema delle truffe e le relative tipologie, fino ad arrivare a come comportarsi in una situazione concreta e reale di truffa. Un concetto che è stato sottolineato nel corso ed è emerso anche dalle risposte date è l'importanza del pensiero riflessivo, senza agire d'impulso, specialmente in determinate situazioni.

Rispetto alla domanda relativa alle attività e agli argomenti trattati ritenuti meno utili e interessanti i partecipanti hanno risposto che ritenevano gli argomenti trattati

generalmente utili e interessanti, sottolineando quanto sia stato efficace trattare anche i contenuti di cui erano già a conoscenza, in modo tale da “rinfrescare” la memoria.

Infine, tra i suggerimenti emersi in merito a eventuali ulteriori approfondimenti sui temi trattati durante il corso si segnalano: *“Comprendere il comportamento delle persone”*, *“Come ci dobbiamo comportare in situazioni nuove”*, *“Truffa della banca”* e *“Truffe online”*. Quindi, alcune persone hanno proposto di approfondire tematiche legate alla Teoria della mente e al comportamento da adottare in contesti sconosciuti. Dall’altro lato, alcuni suggerimenti riguardano maggiormente l’aspetto pratico, nello specifico le tipologie di truffe, come le truffe online e quella della banca, risultate essere tra le più ricorrenti.

	Media	Deviazione standard
<i>Ho trovato questo corso interessante</i>	5.90	1.52
<i>Ho trovato questo corso piacevole</i>	5.95	1.23
<i>Penso che questo corso sia stato utile</i>	6.25	1.25
<i>Ho provato benessere a frequentare questo corso</i>	6.26	0.81
<i>Penso che questo corso sia stato importante per me</i>	5.95	1.32
<i>Questo corso ha trattato dei temi di cui non ero a conoscenza</i>	5.40	1.57
<i>Penso che questo corso abbia migliorato la mia conoscenza sulle truffe</i>	6.00	1.52
<i>Valutazione complessiva del corso</i>	4.15	0.93

Tabella 6. Punteggi singoli item questionario di soddisfazione dell'intervento "Pensiamoci bene".

2.6 Discussione

Gli obiettivi del presente studio sono stati quelli di verificare l'implementazione e l'efficacia di un intervento volto ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe, analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento e valutare il progetto "Pensiamoci bene" nel gruppo sperimentale rispetto all'intervento di stimolazione cognitiva nel gruppo di controllo attivo e all'assenza di intervento nel gruppo di controllo passivo.

Si ipotizzava che l'intervento sperimentale fosse più efficace rispetto agli interventi di controllo, in termini di riduzione della suscettibilità alle truffe, misurata attraverso lo strumento *Susceptibility to Scam Scale* (James et al., 2014), di miglioramento della percezione della capacità nell'individuare comportamenti di inganno e persuasione attraverso la *Guillability Scale* (Teunisse et al., 2020) e di aumento dei livelli di benessere, misurati attraverso lo strumento *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale* (Tennant et al., 2007).

Se si considera lo scenario nazionale e internazionale, è possibile individuare numerose campagne di prevenzione finalizzate a fornire informazioni agli anziani per riconoscere la tipologia di truffa e ridurre la probabilità che ne siano vittime. Tuttavia, recenti studi suggeriscono che queste iniziative sarebbero ancora più efficaci se strutturate ad hoc lavorando su fattori cognitivi, emotivi e sociali, che contribuiscono a rendere l'anziano vulnerabile a questo tipo di situazioni (Shao et al., 2019). Ad oggi non vi sono interventi evidence-based che hanno lo scopo specifico di verificare se il potenziamento delle competenze cognitive e socio-cognitive sottostanti a una maggior vulnerabilità alle truffe nell'anziano possa contribuire a contrastare questo fenomeno nella popolazione anziana. Pertanto, l'intervento "Pensiamoci bene" può essere considerato innovativo. In particolare, la ricerca è uno studio pilota, il cui obiettivo è verificare l'iniziale efficacia di

un protocollo di intervento educativo e di potenziamento socio-cognitivo per ridurre la suscettibilità alle truffe negli anziani. Nello specifico, l'intervento è basato sul potenziamento delle abilità decisionali e della capacità di cogliere e comprendere i comportamenti di inganno e persuasione.

Al presente studio hanno partecipato un totale di 60 partecipanti senza decadimento cognitivo, con un range di età dai 63 agli 88 anni. I partecipanti sono stati suddivisi in tre gruppi: il gruppo sperimentale ha ricevuto un intervento di prevenzione contro le truffe agli anziani ("Pensiamoci bene"), il gruppo di controllo attivo un intervento di stimolazione cognitiva e il gruppo di controllo passivo non ha ricevuto alcun intervento.

Dall'analisi preliminare sulle differenze tra i tre gruppi non sono emerse differenze significative per quanto riguarda l'età, il genere, gli anni di istruzione e le precedenti esperienze di truffe. Emergono invece differenze significative tra i tre gruppi per quanto riguarda i risultati nella *Susceptibility to Scam Scale* e nella *Guillability Scale*, ma non per il benessere nel questionario *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale*.

Quindi, si è valutato se i tre gruppi avessero le medesime credenze in termini di suscettibilità, propensione all'inganno e di benessere, per avere una conferma che le differenze trovate non fossero dovute alle caratteristiche individuali del campione ma agli effetti dell'intervento. In particolare, sono emerse differenze statisticamente significative al pre-test tra i gruppi per quanto riguarda il questionario *Susceptibility to Scam Scale* e la *Guillability Scale*. Nella *Susceptibility to Scam Scale* il gruppo di controllo passivo ha riportato un livello di suscettibilità alle truffe significativamente più alto al pre-test rispetto al gruppo di controllo attivo. Nel questionario *Guillability Scale*, sono emerse differenze al pre-test, dove il gruppo sperimentale riporta un livello di credulità significativamente più alto rispetto al gruppo di controllo attivo.

Da un punto di vista del benessere, non emergono differenze significative tra i tre gruppi. Dalle analisi sull'effetto del training, è emerso un effetto significativo solo per quanto riguarda il questionario *Guillability Scale*. Dalle analisi post-hoc risulta esserci stata una riduzione nei partecipanti del gruppo sperimentale nel percepirsi creduloni e propensi a cadere nell'inganno rispetto agli altri due gruppi di controllo.

Dalle analisi di correlazione si evince una correlazione positiva tra il pre-test della *Guillability Scale* e la variabile età. Ciò significa che nel campione le persone più anziane erano coloro che al pre-test riportavano un punteggio maggiore di creduloneria e una maggiore propensione ad essere ingannati. Inoltre, è emersa anche una correlazione significativa negativa tra il pre-test della *Guillability Scale* e gli anni di studio. Pertanto, gli individui nel campione con un livello di istruzione inferiore erano quelli più creduloni e più suscettibili all'inganno.

A questo punto ci si è chiesti quali fossero i predittori del cambiamento associato alla *Guillability Scale* in seguito all'intervento sperimentale. I risultati della regressione lineare stepwise indicano che coloro che partivano da punteggi più alti nel questionario hanno giovato maggiormente dall'intervento "Pensiamoci bene". Questo significa che il cambiamento non è dovuto al genere, al livello di istruzione, all'età o ai punteggi nel pre-test nei questionari SSS o WEMWBS, ma dipende dal punto di partenza dei partecipanti nei punteggi al pre-test nel questionario della *Guillability Scale*. Quindi, sembrerebbe che le persone più credulone, indipendentemente dall'età, dal genere, dagli anni di studio, dal loro benessere o dal grado di suscettibilità alle truffe, siano quelle che traggono maggiore beneficio dal training. Di conseguenza, se si volesse fare una selezione di partecipanti per training di questo tipo, sarebbe utile farla tenendo in considerazione le persone che riportano punteggi più alti nella creduloneria. Inoltre, queste persone probabilmente

avrebbero maggiormente bisogno di questi interventi rispetto a chi riporta punteggi più bassi in questa scala.

Non sono emerse invece differenze tra i tre gruppi confrontando il pre-test con il post-test nella *Susceptibility to Scam Scale* (James et al., 2014). Ciò significa che il training non ha prodotto un cambiamento delle credenze dei partecipanti nel gruppo sperimentale rispetto alla propria suscettibilità alle truffe. Non è quindi stata confermata l'ipotesi relativa a una maggiore efficacia dell'intervento sperimentale in termini di riduzione della suscettibilità alle truffe.

Ci si sarebbe invece aspettati un cambiamento in tal senso poiché gli studi in letteratura sostengono che gli interventi più efficaci siano quelli che vanno oltre la semplice informazione. In particolare, interventi che includono simulazioni pratiche, role-playing e feedback sembrano essere più utili nel modificare le credenze riguardo alla vulnerabilità (Yong et al., 2023). Questo approccio è rilevabile nel protocollo dell'intervento "Pensiamoci bene". Infatti, nel corso degli incontri oltre alle spiegazioni teoriche sono state effettuate simulazioni pratiche tramite role-playing in diversi contesti della vita quotidiana, esercizi che richiedevano l'applicazione dell'analisi decisionale in situazioni di ambiguità e discussioni partecipative.

Infine, non emerge un effetto significativo del training nello strumento *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale* (Tennant et al., 2007), non confermando l'ipotesi iniziale che vi potesse essere anche un aumento del benessere nell'intervento sperimentale rispetto ai gruppi di controllo. Tuttavia, è importante tenere in considerazione il fatto che nel *Questionario di valutazione del corso*, proposto a chi ha ricevuto l'intervento "Pensiamoci bene", è emerso che i partecipanti hanno provato benessere nel frequentare il corso, riconoscendo l'utilità del training.

Considerando i risultati del questionario WEMWBS, ci si poteva aspettare che l'interazione e la socializzazione tra i partecipanti durante gli incontri portassero a miglioramenti nel benessere. Questo effetto potrebbe non essere stato confermato a causa del fatto che diversi partecipanti assegnati ai vari gruppi si conoscessero da tempo e svolgessero già periodicamente delle attività insieme.

Se si fa riferimento agli studi in letteratura, vi sono prove che pratiche di consapevolezza (Mindfulness) siano utili nel migliorare il benessere e l'equilibrio emotivo-cognitivo negli individui, compresi gli anziani. Nello specifico, la *Mindfulness Based Cognitive Therapy* (MBCT), sviluppata da Segal (2002), può essere intesa come un programma che, utilizzando tecniche di consapevolezza per la gestione del dolore, la riduzione dello stress psicologico e l'aumento del benessere, favorisce la consapevolezza rispetto a sensazioni, emozioni e pensieri. Considerando l'importanza del mantenere il benessere emotivo e di controllo negli anziani (Carstensen, 1992; Carstensen & Mikels, 2005), i training con Mindfulness sembrano avere degli effetti positivi sul controllo cognitivo negli anziani, oltre che sulla riduzione dei pensieri e delle emozioni negative (Brown & Ryan, 2003). Pertanto, in una prospettiva futura potrebbe essere utile integrare l'intervento "Pensiamoci bene" con pratiche di consapevolezza (Mindfulness).

Considerando che nei gruppi di controllo attivo e di controllo passivo, confrontando le medie dei punteggi nel pre-test e post-test, non sono emerse differenze statisticamente significative, si potrebbe sostenere che un intervento di stimolazione cognitiva sembra non essere sufficiente per modificare e diminuire le credenze che le persone hanno rispetto all'essere suscettibili alle truffe. Diverso è invece il caso in cui viene proposto un training in cui si vanno ad allenare le abilità cognitive relative alla capacità di cogliere l'inganno, oltre che il processo decisionale di tipo razionale e sistematico. Pertanto, l'effetto trovato nei risultati della *Guillability Scale* è dovuto al training sperimentale.

Di conseguenza, emerge ancora di più l'importanza e l'utilità di avere un gruppo di controllo attivo e anche un gruppo di controllo passivo. Infatti, il gruppo di controllo passivo fornisce le prove necessarie per poter sostenere che le modifiche nelle credenze non dipendono semplicemente dall'essere stati in contatto per un determinato periodo con altre persone. Invece, è necessario lavorare attivamente sulle abilità per poter produrre un cambiamento significativo.

Rispetto al fatto che il gruppo sperimentale si percepisce meno ingannevole al post-test rispetto al pre-test, si può ipotizzare che durante l'intervento "Pensiamoci bene" siano state fornite informazioni e strategie che hanno permesso ai partecipanti di aumentare la self-efficacy e le loro abilità. In particolare, nel corso degli incontri si è cercato di lavorare sulle abilità che coinvolgono i processi decisionali e di Teoria della Mente. A tal proposito, è stata trattata l'esistenza dei contenuti della mente e la natura soggettiva degli stati mentali, aumentando in questo modo la consapevolezza e la presa in considerazione di opinioni e prospettive diverse dalle proprie (Calso et al., 2020). Oltre a ciò, sono stati spiegati i legami che intercorrono fra gli stati mentali e il comportamento sociale e ci si è avvicinati all'applicazione della Teoria della Mente in contesti sociali complessi, sottolineando l'importanza di comprendere il lessico psicologico. Questo modus operandi (Lecce et al., 2019) può aver favorito decisioni più riflessive e meno automatiche, oltre che una percezione di sé come meno ingannevole. Considerando che non vi sono dati preliminari sullo studio, in una prospettiva futura potrebbe essere interessante indagare se vi sono cambiamenti significativi nella gestione delle emozioni e delle interazioni sociali.

L'intervento "Pensiamoci Bene" ha dimostrato di essere un approccio promettente per ridurre le truffe agli anziani. Tuttavia, per massimizzare l'efficacia del programma, è essenziale affrontare i limiti emersi e considerare le prospettive future che si possono delineare.

In primo luogo, la ricerca presentata è uno studio pilota, in cui sono state effettuate analisi su un campione limitato di partecipanti. Pertanto, le diverse analisi, tra cui anche le correlazioni e le regressioni, devono essere interpretate con cautela. A tal proposito, alcune variabili potrebbero diventare significative con l'aumento della numerosità del campione, che è auspicabile in ottica futura.

Inoltre, l'intervento "Pensiamoci bene" si è svolto in un periodo di circa nove settimane con incontri settimanali di 90 minuti ciascuno. Questa durata potrebbe non essere sufficiente per consolidare a lungo termine le competenze acquisite. In aggiunta, potrebbero essere necessarie sessioni di follow-up periodiche, per verificare se gli effetti positivi riscontrati si mantengono nel tempo, monitorando i progressi. Oltre a ciò, per migliorare la validità dei risultati, sarebbe necessario condurre studi su campioni più ampi e diversificati, oltre ad aumentare la durata e l'intensità degli interventi per rafforzare le competenze cognitive e socio-cognitive degli anziani in modo più duraturo, con sessioni che si concentrano su approcci maggiormente pratici.

Inoltre, potrebbe essere utile indagare ulteriormente fattori legati all'aver una natura eccessivamente fiduciosa, possedere basse risorse cognitive, trovarsi in condizioni di vulnerabilità psicologica, vivere in un contesto di isolamento sociale, avere una bassa percezione del rischio e avere scarse conoscenze finanziarie (Lichtenberg et al., 2013; James et al., 2014; Alves & Wilson, 2008; Lee & Geistfield, 1999; Judges et al., 2017; DaDalt, 2016; Lusardi & Mitchell, 2011). Si tratta infatti di aspetti che, come discusso precedentemente, rivestono un ruolo importante quando si affronta il tema della suscettibilità alle truffe. Pertanto, potrebbero essere necessari interventi ripetuti e intensivi per produrre un cambiamento significativo in tal senso.

Dal momento che la partecipazione è stata volontaria, potrebbe esserci un bias di autoselezione, con anziani più motivati e con una maggiore predisposizione

all'apprendimento, e un'esclusione dei soggetti più vulnerabili o meno propensi al cambiamento. Quindi, se l'intervento coinvolgesse una popolazione meno motivata, potrebbero esserci delle differenze in termini di efficacia. Pertanto, in una prospettiva futura, tramite la collaborazione con associazioni del territorio e una maggiore promozione di queste iniziative (Nolte et al., 2021), si potrebbero coinvolgere anche anziani meno inclini a partecipare volontariamente, tenendo comunque in considerazione ciò che è emerso dalla presente ricerca, ovvero che le persone più credulone sono quelle che traggono maggiore beneficio dal training.

Infine, i questionari utilizzati potrebbero essere soggetti a bias di ricordo e a risposte influenzate dalla desiderabilità sociale, che potrebbero compromettere l'accuratezza dei dati raccolti.

Inoltre, è importante tenere in considerazione il fatto che ciò che è stato valutato riguarda le credenze dei tre gruppi in termini di suscettibilità, propensione all'inganno e benessere. Utilizzando quindi solo questionari basati sulle credenze, non si è lavorato sulle abilità, attraverso, ad esempio, test di performance. Invece, sarebbero stati utili anche questionari che valutano le abilità di cogliere l'inganno. In particolare, per verificare se il training ha modificato anche la performance, e quindi se sono migliorate le abilità di cogliere l'inganno, sarebbe opportuno introdurre anche uno strumento come quello delle *Strange Stories* (White et al., 2009). Un altro strumento utile per valutare la capacità di cogliere l'inganno potrebbe essere il *Modified Picture Stories-Theory of Mind Questionnaire* (MPS-TOMQ), un compito che misura la capacità di dedurre gli stati mentali altrui attraverso le informazioni visive (storie illustrate) (Calso et al., 2020). Pertanto, basandosi sui risultati della ricerca ad oggi disponibili, si può affermare che c'è stato un cambiamento nella credenza di essere più creduloni, ma non è possibile sapere se vi è

stato un cambiamento anche dal punto di vista cognitivo delle abilità di cogliere l'inganno.

Inoltre, nel gruppo sperimentale anche solo il fatto di stare in gruppo e incontrarsi con frequenza potrebbe aver portato a dei miglioramenti, considerando che la solitudine è risultata essere un fattore predittivo della vulnerabilità alle truffe (Beach et al., 2010; Shao et al., 2019b).

In generale, sarebbe utile incentivare e promuovere campagne di sensibilizzazione pubblica per informare non solo gli anziani ma tutta la popolazione, compresi i loro familiari e caregiver, in merito ai rischi di truffe e alle misure preventive che sarebbe opportuno attuare (Lecce et al., 2019). Gli interventi dovrebbero includere sempre più anche attività di potenziamento delle capacità cognitive e socio-cognitive, che, se preservate nel loro funzionamento, possono essere un'utile risorsa per contrastare la vulnerabilità alle truffe negli anziani. A tal proposito, un approccio intergenerazionale potrebbe fornire una maggiore consapevolezza e comprensione reciproca. Inoltre, le diverse campagne andrebbero promosse anche attraverso i social media, oltre che tramite volantini e pubblicità, per raggiungere più persone possibili. Per sviluppare approcci più completi e strategie di prevenzione più efficaci si potrebbe adottare un'ottica multidisciplinare, che coinvolga figure come psicologi, sociologi, criminologi e professionisti della sicurezza informatica.

Una strategia che si potrebbe implementare potrebbe essere quella di utilizzare testimonianze di anziani che hanno partecipato alle sessioni di intervento, condividendo le loro esperienze e feedback. La condivisione di vissuti potrebbe sensibilizzare rispetto al problema delle truffe, rendendolo più concreto e rilevante, incoraggiando in tal modo la partecipazione agli incontri e alle iniziative proposte.

Infine, sarebbe opportuno che i diversi programmi sviluppati fossero adattati alle culture delle comunità presenti sul territorio (Yong et al., 2022), ad esempio traducendo il materiale nelle diverse lingue e prendendo in considerazione le tradizioni culturali nella progettazione dei programmi di intervento.

Da queste analisi emerge come le implicazioni pratiche dello studio siano svariate.

In primo luogo, esso fornisce un modello di intervento replicabile e adattabile in diversi contesti al fine di prevenire il fenomeno delle truffe agli anziani. Inoltre, potrebbe rappresentare uno spunto per le diverse istituzioni e organizzazioni in un'ottica di sviluppo e implementazione di programmi simili.

In secondo luogo, la ricerca presentata sottolinea l'importanza di una formazione e sollecitazione continua e di un supporto costante per gli anziani, per aumentare la capacità di riconoscere e affrontare i possibili inganni. Infine, viene evidenziata la necessità di politiche pubbliche orientate a sensibilizzare e prevenire il fenomeno negli anziani ma non solo, promuovendo anche iniziative di educazione finanziaria e digitale.

CONCLUSIONI

Il fenomeno delle truffe agli anziani rappresenta una sfida crescente in una società sempre più digitalizzata e complessa. In un contesto dove la lotta contro le truffe agli anziani richiede un approccio integrato e multidisciplinare che combini prevenzione, sensibilizzazione e intervento, il progetto "Pensiamoci Bene" può essere considerato un passo importante in questa direzione.

La ricerca esposta nella presente tesi è uno studio pilota i cui obiettivi sono verificare l'implementazione e l'efficacia di un intervento finalizzato ad allenare e promuovere le abilità sottostanti la suscettibilità alle truffe negli anziani, analizzare i predittori dell'efficacia dell'intervento e valutare questa tipologia di protocollo rispetto a un gruppo di controllo attivo che effettua un intervento di stimolazione cognitiva e a un gruppo di controllo passivo. In particolare, si ipotizzava una maggiore efficacia dell'intervento sperimentale rispetto all'intervento di controllo, in termini di riduzione della suscettibilità alle truffe, di miglioramento della percezione della capacità nell'individuare comportamenti di inganno e persuasione e di aumento dei livelli di benessere.

Dallo studio, cui hanno partecipato 60 anziani over 65, sono emerse differenze statisticamente significative al pre-test tra i gruppi per quanto riguarda il questionario *Susceptibility to Scam Scale* (James et al., 2014) e la *Guillability Scale* (Teunisse et al., 2020). Invece, da un punto di vista del benessere, non emergono differenze significative tra i tre gruppi. Dalle analisi sull'effetto del training, è emerso un effetto significativo solo per quanto riguarda il questionario *Guillability Scale*. Dalle analisi post-hoc è emersa una riduzione nei partecipanti del gruppo sperimentale nel percepirsi creduloni e propensi a cadere nell'inganno rispetto agli altri due gruppi di controllo. Dall'indagine dei predittori di questo cambiamento, condotta tramite una regressione lineare stepwise, è emerso che

coloro che partivano da punteggi più alti del questionario *Guillability Scale* hanno giovato maggiormente dall'intervento "Pensiamoci bene". Pertanto, in un'ottica di interventi futuri sarebbe utile tenere in considerazione il fatto che le persone più credulone, indipendentemente dall'età, dal genere, dagli anni di studio, dal loro benessere o dal grado di suscettibilità alle truffe, siano quelle che traggono maggiore beneficio da questo tipo di training sperimentale.

Non sono emerse invece differenze tra i tre gruppi confrontando il pre-test con il post-test nella *Susceptibility to Scam Scale* (James et al., 2014). Questo significa che il training non ha prodotto un cambiamento delle credenze dei partecipanti nel gruppo sperimentale rispetto alla propria suscettibilità alle truffe, nonostante nel corso degli incontri siano state effettuate sessioni con simulazioni pratiche, role-playing e feedback, che gli studi riconoscono essere efficaci nel modificare le credenze riguardo alla vulnerabilità (Yong et al., 2023).

Infine, non emerge un effetto significativo del training nello strumento *Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale* (Tennant et al., 2007), andando contro l'ipotesi iniziale che vi potesse essere anche un aumento del benessere nell'intervento sperimentale rispetto ai gruppi di controllo. Tuttavia, va tenuto in considerazione il fatto che nel *Questionario di valutazione del corso* proposto al gruppo sperimentale, è emerso che i partecipanti hanno provato benessere nel frequentare il corso, riconoscendo l'utilità dell'intervento.

Trattandosi di uno studio pilota, il campione di partecipanti è limitato, pertanto, le diverse analisi devono essere interpretate con cautela. In un'ottica futura sarebbe auspicabile che, con l'aumento della numerosità del campione e della durata e intensità degli interventi, alcune variabili diventassero significative.

L'accuratezza dei risultati potrebbe essere compromessa dalla partecipazione volontaria allo studio, che potrebbe aver introdotto un bias di selezione, e dalla mancanza di un follow-up a lungo termine per verificare se gli effetti positivi riscontrati si mantengono nel tempo. Andrebbe anche tenuto in considerazione il bias del ricordo, con risposte potenzialmente influenzate dalla desiderabilità sociale. Inoltre, dal momento che i questionari usati si basano sulle credenze, non si è lavorato sulle abilità, attraverso, ad esempio, test di performance che sarebbero stati utili per valutare le abilità di cogliere l'inganno.

In conclusione, sarebbe utile incentivare e promuovere campagne di sensibilizzazione pubblica (Lecce et al., 2019), attraverso un approccio intergenerazionale che potrebbe fornire una maggiore consapevolezza e comprensione reciproca e multidisciplinare, coinvolgendo figure come psicologi, sociologi, criminologi e professionisti della sicurezza informatica e adattando gli interventi allo specifico contesto culturale cui si rivolgono. A tal proposito, potrebbe essere utile anche favorire una condivisione delle esperienze da parte di coloro che hanno partecipato agli interventi. In quest'ottica, diviene necessario includere attività di potenziamento delle capacità cognitive e socio-cognitive, affinché possano essere un'utile risorsa per contrastare la vulnerabilità alle truffe negli anziani.

Lo studio fornisce un modello di intervento che può essere replicato e adattato in diversi contesti per proteggere gli anziani dalle truffe, sottolineando l'importanza di una formazione continua e di un supporto costante agli anziani. A tal proposito, diviene ancora più importante l'implementazione di politiche pubbliche finalizzate a sensibilizzare e prevenire le truffe agli anziani.

In conclusione, il progetto "Pensiamoci Bene" risulta essere un intervento utile nel contrastare il fenomeno delle truffe nell'anziano, evidenziando l'importanza di un approccio integrato e multidisciplinare. Nonostante i risultati promettenti dello studio pilota, specialmente nella riduzione della percezione di credulità, sono necessari interventi più estesi e duraturi. Attraverso la sensibilizzazione pubblica e l'implementazione di politiche mirate, si potrebbe creare una rete di protezione efficace per gli anziani, garantendo loro maggiore sicurezza e benessere in una società sempre più complessa e digitalizzata.

BIBLIOGRAFIA

AARP. (1996). *Telemarketing fraud and the older consumer: An AARP survey*. Washington, DC: American Association of Retired Persons.

AARP. (2020). *The Impostors: Stealing Money, Damaging Lives*.

Alves, L. M., & Wilson, S. R. (2008). The Effects of Loneliness on Telemarketing Fraud Vulnerability Among Older Adults. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 20(1), 63-85. https://doi.org/10.1300/J084v20n01_04

American Bar Association Commission on Law and Aging & American Psychological Association. (2008). VII. Undue influence. In American Bar Association and American Psychological Association Working Group (Eds.), *Assessment of older adults with diminished capacity: A handbook for psychologists* (pp. 114-121). Washington, DC: Author.

Andrew, M. K., & Keefe, J. M. (2014). Social vulnerability from a social ecology perspective: a cohort study of older adults from the National Population Health Survey of Canada. *BMC Geriatrics*, 14(1), 90. <https://doi.org/10.1186/1471-2318-14-90>

Australian Competition & Consumer Commission. (2016). *The Little Black Book of Scams*. Commonwealth of Australia. Retrieved from <https://www.accc.gov.au/system/files/The%20Little%20Black%20Book%20of%20Scams%20-%20Italian%20-%20Italiano.pdf>

Ayaburi, E. W., & Andoh-Baidoo, F. K. (2023). How do technology use patterns influence phishing susceptibility? A two-wave study of the role of reformulated locus of control. *European Journal of Information Systems*, 1-21. <http://dx.doi.org/10.1080/0960085X.2023.2186275>

Baldacci, M., Frabboni, F., & Pinto Minerva, F. (2012). *Continuare a crescere. L'anziano e l'educazione permanente*. FrancoAngeli.

Banca Dati delle Forze di Polizia (SDI/SSD). (2022). *Dati operativi 2022*.

Baron-Cohen, S., Wheelwright, S., Hill, J., Raste, Y., & Plumb, I. (2001). The "Reading the Mind in the Eyes" Test revised version: a study with normal adults, and adults with Asperger syndrome or high-functioning autism. *Journal of child psychology and psychiatry, and allied disciplines*, 42(2), 241-251.
<https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/1469-7610.00715>

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>

Beach, S. R., Schulz, R., Castle, N. G., & Rosen, J. (2010). Financial exploitation and psychological mistreatment among older adults: Differences between African Americans and non-African Americans in a population-based survey. *The Gerontologist*, 50, 744-757. <https://doi.org/10.1093/geront/gnq053>

Bopp, K. L., & Verhaeghen, P. (2005). Aging and verbal memory span: a meta-analysis. *Journal of Gerontology: series B*, 60, 223-233. <https://doi.org/10.1093/geronb/60.5.p223>

Bottiroli, S., Cavallini, E., Ceccato, I., Vecchi, T., & Lecce, S. (2016). Theory of Mind in aging: Comparing cognitive and affective components in the faux pas test. *Archives of gerontology and geriatrics*, 62, 152-162. <https://doi.org/10.1016/j.archger.2015.09.009>

Boyle, P. A., Wilson, R.S., Yu, L.Y., Buchman, A.S., & Bennett, D.A. (2013). Poor decision making is associated with an increased risk of mortality among community-dwelling older persons without dementia. *Neuroepidemiology*, 40(4), 247-252.
<https://doi.org/10.1159/000342781>

Boyle, P. A., Yu, L., Mottola, G., Innes, K., & Bennett, D. A. (2022). Degraded rationality and suboptimal decision-making in old age: A silent epidemic with major economic and public health implications. *Public Policy & Aging Report*, 32(2), 45-50. <https://doi.org/10.1093%2Fppar%2Fprac003>

Boyle, P. A., Yu, L., Schneider, J. A., Wilson, R. S., & Bennett, D. A. (2019). Scam Awareness Related to Incident Alzheimer Dementia and Mild Cognitive Impairment: A Prospective Cohort Study. *Annals of internal medicine*, 170(10), 702-709. <https://doi.org/10.7326/M18-2711>

Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of personality and social psychology*, 84(4), 822-848. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.4.822>

Buhr, K., & Dugas, M. J. (2009). The role of fear of anxiety and intolerance of uncertainty in worry: An experimental manipulation. *Behaviour Research and Therapy*, 47(3), 215-223. <https://doi.org/10.1016/j.brat.2008.12.004>

Burnes, D., Henderson, C. R., Sheppard, C., Zhao, R., Pillemer, K., & Lachs, M. S. (2017). Prevalence of Financial Fraud and Scams Among Older Adults in the United States: A Systematic Review and Meta-Analysis. *American Journal of Public Health*, 107(8), e13-e21. <https://doi.org/10.2105/ajph.2017.303821>

Calso, C., Besnard, J., & Allain, P. (2020). Study of the theory of mind in normal aging: focus on the deception detection and its links with other cognitive functions. *Aging, Neuropsychology, and Cognition*, 27(3), 430-452. <https://doi.org/10.1080/13825585.2019.1628176>

- Carstensen, L. L. (1992). Motivation for social contact across the life span: a theory of socioemotional selectivity. *Nebraska Symposium on Motivation. Nebraska Symposium on Motivation, 40*, 209-254.
- Carstensen, L. L., Fung, H. H., & Charles, S. T. (2003). Socioemotional selectivity theory and the regulation of emotion in the second half of life. *Motivation and Emotion, 27*(2), 103-123. <https://doi.org/10.1023/A:1024569803230>
- Carstensen, L. L., & Mikels, J. A. (2005). At the intersection of emotion and cognition aging and the positivity effect. *Current Directions in Psychological Science, 14*(3), 117-121. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2005.00348.x>
- Carver, C. S., Scheier, M. F., & Segerstrom, S. C. (2010). Optimism. *Clinical psychology review, 30*(7), 879-889. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2010.01.006>
- 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. (2012). 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>
- Cavaliere, L. P. L., Lourens, M. E., Muda, I., Kumar, A., Chabani, Z., Swadia, B. U., Suman Rajest, S., & Regin, R. (2021). The impact of internal control practices on minimizing fraud in companies. *Natural Volatiles and Essential Oils, 8*(5), 12920-12941.
- Cavallini, E., Bianco, F., Bottiroli, S., Rosi, A., Vecchi, T., & Lecce, S. (2015). Training for generalization in Theory of Mind: A study with older adults. *Frontiers in Psychology, 6*, Article 1123. <https://doi.org/10.3389%2Ffpsyg.2015.01123>

- 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. *International journal of aging & human development*, 76(3), 181-198. <https://doi.org/10.2190/AG.76.3.a>
- Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social Influence: Compliance and Conformity. *Annual Review of Psychology*, 55(1), 591-621. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.142015>
- Clarke, A., Friede, T., Putz, R., Ashdown, J., Martin, S., Blake, A., Adi, Y., Parkinson, J., Flynn, P., Platt, S., & Stewart-Brown, S. (2011). Warwick-Edinburgh Mental Well-being Scale (WEMWBS): validated for teenage school students in England and Scotland. A mixed methods assessment. *BMC Public Health*, 11(487). <https://doi.org/10.1186/1471-2458-11-487>
- 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. https://doi.org/10.1300/J084v10n03_03
- COeSO - SDS Grosseto Società della Salute. (2021). *Vademecum OverToOver* [PDF]. Retrieved from <https://www.coesoareagr.it/wp-content/uploads/2021/09/Vademecum-OverToOver.pdf>
- Cohen, C. A. (2006). Consumer fraud and the elderly. *Journal of Gerontological Social Work*, 46 (3-4), 3-4. https://doi.org/10.1300/J083v46n03_08
- Cohen, C. A. (2008). Consumer fraud and dementia-Lessons learned from commen. *Dementia*, 7(3), 283-285. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/1471301208093284>
- Cohen, G. (1979). Language comprehension in old age. *Cognitive Psychology*, 11, 412-429. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(79\)90019-7](https://doi.org/10.1016/0010-0285(79)90019-7)
- Commissariato di Pubblica Sicurezza. (2021). Contrasto al Financial Cybercrime ed alle frodi a danno degli anziani [Comunicato stampa]. Retrieved March, 13, 2024 from

<https://www.commissariatodips.it/notizie/articolo/contrasto-al-financial-cybercrime-ed-alle-frodi-a-danno-degli-anziani/index.html>

Confartigianato. (2023). Vademecum Più sicuri insieme. Campagna sicurezza per gli anziani [Documento PDF]. Retrieved from https://www.confartigianato.it/wp-content/uploads/2023/04/Vademecum_Piu-sicuri-insieme_Campagna-2023.pdf

Consumer Fraud Research. (2006). *Investor fraud study final report*. Washington, DC: NASD Investor Education Foundation.

Conversano, C., Rotondo, A., Lensi, E., Della Vista, O., Arpone, F., & Reda, M. A. (2010). Optimism and its impact on mental and physical well-being. *Clinical practice and epidemiology in mental health: CP & EMH*, 6, 25-29. <https://doi.org/10.2174/1745017901006010025>

Cross, C. (2017). They're Very Lonely: Understanding the fraud victimisation of seniors. *Social Science Electronic Publishing*, 5(4), 60. <https://doi.org/10.5024/ijcjsd.v5i4.268>

DaDalt, O. (2016). Older adults and fraud: Suggestions for policy and practice. *Journal of Economic & Financial Studies*, 4(3), 38-44. <http://dx.doi.org/10.18533/jefs.v4i3.229>

Deem, D. L. (2000). Notes from the field: Observations in working with the forgotten victims of personal financial crimes. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 12(2), 33-48. http://dx.doi.org/10.1300/J084v12n02_05

DeLiema, M. (2015). *Using mixed methods to identify the characteristics of older fraud victims* (Unpublished thesis). Los Angeles, USA: University of Southern California.

DeLiema, M. (2018). Elder Fraud and Financial Exploitation: Application of Routine Activity Theory. *The Gerontologist*, 58(4), 706-718. <https://doi.org/10.1093/geront/gnw258>

- DeLiema, M., Li, Y., & Mottola, G. (2022). Correlates of responding to and becoming victimized by fraud: Examining risk factors by scam type. *International Journal of Consumer Studies*, 47(3), 1042-1059. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12886>
- DeLiema, M., Yon, Y., & Wilber, K. H. (2014). Tricks of the trade: Motivating sales agents to con older adults. *The Gerontologist*, 56(2), 335-344. <https://doi.org/10.1093/geront/gnu039>
- Devine, R. T., & Hughes, C. (2013). Silent films and strange stories: theory of mind, gender, and social experiences in middle childhood. *Child development*, 84(3), 989-1003. <https://doi.org/10.1111/cdev.12017>
- Dipartimento di Comunicazione Federazione Nazionale Pensionati CISL. (2018). *Gli speciali: truffe agli anziani*. https://www.pensionati.cisl.it/public/pdf/pdf_5445_Gli%20Speciali%20FNP%20-%20Le%20truffe%20agli%20anziani.pdf
- Dolan, M. M. (1998). *Everyday competence in rural older adults: Associations with subjective functioning, cognitive status, and health outcomes*. State College, PA: The Pennsylvania State University. <https://doi.org/10.1093/geront/36.5.595>
- Duckworth, A. L. (2011). The significance of self-control. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(7), 2639-2640. <https://doi.org/10.1073/pnas.1019725108>
- Dugas, M. J., Hedayati, M., Karavidas, A., Buhr, K., Francis, K., & Phillips, N. A. (2005a). Intolerance of uncertainty and information processing: Evidence of biased recall and interpretations. *Cognitive Therapy and Research*, 29(1), 57-70. <http://dx.doi.org/10.1007/s10608-005-1648-9>
- Dugas, M. J., Schwartz, A., & Francis, K. (2004). Intolerance of uncertainty, worry, and depression. *Cognitive Therapy and Research*, 28(6), 835-842. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1007/s10608-004-0669-0>

Ebner, N. C., Ellis, D. M., Lin, T., Rocha, H. A., Yang, H., Dommaraju, S., Soliman, A., Woodard, D. L., Turner, G. R., Spreng, R. N., & Oliveira, D. S. (2020). Uncovering Susceptibility Risk to Online Deception in Aging. *The journals of gerontology. Series B, Psychological sciences and social sciences*, 75(3), 522-533. <https://doi.org/10.1093/geronb/gby036>

Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *The American psychologist*, 49(8), 709-724. <https://doi.org/10.1037//0003-066x.49.8.709>

Federal Trade Commission. (2022). *Consumer Sentinel Network Data Book*. Federal Trade Commission.

Fenton, L., Weissberger, G. H., Boyle, P. A., Mosqueda, L., Yassine, H. N., Nguyen, A. L., Lim, A. C., & Han, S. D. (2022). Cognitive and neuroimaging correlates of financial exploitation vulnerability in older adults without dementia: Implications for early detection of Alzheimer's disease. *Neuroscience and biobehavioral reviews*, 140, 104773. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2022.104773>

Financial Industry Regulatory Authority. (2013). *Financial industry regulatory authority risk meter*.

FINRA Investor Education Foundation. (2015). The non-traditional costs of financial fraud: Report of survey findings. Report prepared by Applied Research and Consulting: New York, NY.

Fletcher, E. (2019). Romance scams rank number one on total reported losses. Federal Trade Commission. Retrieved from <https://www.ftc.gov/news-events/blogs/data-spotlight/2019/02/romance-scams-rank-number-one-total-reported-losses>.

Foos, P. W., & Clark, M. C. (2000). Old age, inhibition and the part-set cuing effect. *Educational Gerontology*, 26, 155-160. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1080/036012700267303>

- Friedman, M. (1992). Confidence swindles of older consumers. *Journal of Consumer Affairs*, 26(1), 20-46. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1992.tb00014.x>
- Galluzzo, L., Feraldi, A., Gruppo di lavoro WP5 della Joint Action ADVANTAGE. (2020). Il quadro epidemiologico della fragilità dell'anziano dai risultati della Joint Action europea ADVANTAGE. *Bollettino Epidemiologico Nazionale*, 1(1),19-23. https://doi.org/10.53225/BEN_027
- Gamble, K. J., Boyle, P. A., Yu, L., & Bennett, D. A. (2014). Aging and financial decision making. *Management Science*, 61, 2603-2610. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.2010>
- Gardiner, P. A., Byrne, G. J., Mitchell, L. K., & Pachana, N. A. (2015). Financial capacity in older adults: a growing concern for clinicians. *The Medical Journal of Australia*, 202(2), 82-85. <https://doi.org/10.5694/mja14.00201>
- Gardner, H. (1993). *Multiple intelligences: The theory in practice*. New York: Basic Books.
- Gottfredson, M. R., & Hirschi, T. (1990). *A general theory of crime*. Stanford University Press.
- Greenspan, S., & Driscoll, J. (1997). The role of intelligence in a broad model of personal competence. In D. P. Flanagan, J. L. Genshaft & P. L. Harrison (Eds.), *Contemporary intellectual assessment: Theories, tests, and issues* (pp. 131-150). New York: Guilford Press.
- Greenspan, S., Loughlin, G., & Black, R. S. (2001). Credulity and gullibility in people with developmental disorders: A framework for future research. *International Review of Research in Mental Retardation*, 24(1), 101-135. [https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/S0074-7750\(01\)80007-0](https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/S0074-7750(01)80007-0)

Grimes, G. A., Hough, M. G., Mazur, E., & Signorella, M. L. (2010). *Older adults' knowledge of internet hazards. Educational Gerontology, 36*(3), 173-192. <http://dx.doi.org/10.1080/03601270903183065>

Grossmann, I., Na, J., Varnum, M. E., Kitayama, S., & Nisbett, R. E. (2013). A route to well-being: Intelligence versus wise reasoning. *Journal of Experimental Psychology: General, 142*(3), 944-953. <https://doi.org/10.1037/a0029560>

Guerra, A., & Taylor, K. (2021). Scam Susceptibility: Determining the Dominant Factor for an Adolescent's Decision-making. *Journal of Student Research, 10*(4). <http://dx.doi.org/10.47611/jsrhs.v10i4.1938>

Gunther, J. (2023). The Scope of Elder Financial Exploitation: What It Costs Victims. *AARP Public Policy Institute*. <https://doi.org/10.26419/ppi.00194.001>

Hall, L., Moray, J., Gross, E., & Lichtenberg, P. A. (2022). The relationship between financial decision-making and financial exploitation in older Black adults. *Journal of aging and health, 34*(3), 472-481. <https://doi.org/10.1177%2F08982643221085407>

Han, S. D., Boyle, P. A., James, B. D., Yu, L., & Bennett, D. A. (2016). Mild cognitive impairment and susceptibility to scams in old age. *Journal of Alzheimer's Disease, 49*(3), 845-851.

Happé, F. G. E. (1994). An advanced test of theory of mind: Understanding of story characters' thoughts and feelings by able autistic, mentally handicapped, and normal children and adults. *Journal of Autism Developmental Disorders, 24*, 129-154. <https://doi.org/10.1007/BF02172093>

Hess, T. M., Osowski, N. L., & Leclerc, C. M. (2005). Age and experience influences on the complexity of social inferences. *Psychology and Aging, 20*, 447-459. <http://dx.doi.org/10.1037/0882-7974.20.3.447>

- Holtfreter, K., Reisig, M. D., Mears, D. P., & Wolfe, S. E. (2014). Financial exploitation of the elderly in a consumer context. Final Report. Washington, DC: *National Institute of Justice*.
- Jackson, S. L., & Hafemeister, T. L. (2011). *Financial abuse of elderly people vs. other forms of elder abuse: Assessing their dynamics, risk factors, and society's response*. Final Report Presented to the National Institute of Justice.
- James, B. D., Boyle, P. A., & Bennett, D. A. (2014). Correlates of susceptibility to scams in older adults without dementia. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 26(2), 107-122. <https://doi.org/10.1080/08946566.2013.821809>
- Jansen, D. A. (2006). Attentional demands and daily functioning among community-dwelling elders. *Journal of Community Health Nursing*, 23, 1-13. https://doi.org/10.1207/s15327655jchn2301_1
- 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. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1086/209070>
- Judges, R. A., Gallant, S. N., Yang, L., & Lee, K. (2017). The Role of Cognition, Personality, and Trust in Fraud Victimization in Older Adults. *Frontiers in Psychology*, 8(588). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00588>
- Karbach, J., & Verhaeghen, P. (2014). Making working memory work: a meta-analysis of executive-control and working memory training in older adults. *Psychological Science*, 25, 2027-2037. <https://doi.org/10.1177/0956797614548725>
- Kahneman, D. (2003). 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>

Kieffer, C., & Mottola, G. (2017). Understanding and combating investment fraud. In: Mitchell OS (ed.), *Financial Decision Making and Retirement Security in an Aging World* (pp- 185-212). Oxford: Oxford Academic.

Kircanski, K., Notthoff, N., DeLiema, M., Samanez-Larkin, G. R., Shadel, D., Mottola, G., Carstensen, L. L., & Gotlib, I. H. (2018). Emotional arousal may increase susceptibility to fraud in older and younger adults. *Psychology and Aging*, 33(2), 325-337. <https://doi.org/10.1037/pag0000228>

Kirchheimer, S. (2011). *Scams trap older adults*. AARP Bulletin. Retrieved from <http://www.aarp.org/money/scams-fraud/info-02-2011/scams-trap-older-adults.html>

Klinenberg, E., 2016. Social isolation, loneliness, and living alone: identifying the risks for public health. *American Journal of Public Health*, 106 (5), 786-787. <http://dx.doi.org/10.2105/AJPH.2016.303166>

Komeda, H., Eguchi, Y., Kusumi, T., Kato, Y., Narumoto, J., & Mimura, M. (2018). Decision-Making Based on Social Conventional Rules by Elderly People. *Frontiers in Psychology*, 9(1412). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01412>

Koning, L., Junger, M., & Veldkamp, B. (2024). Risk factors for fraud victimization: The role of socio-demographics, personality, mental, general, and cognitive health, activities, and fraud knowledge. *International Review of Victimology*, 0(0). <https://doi.org/10.1177/02697580231215839>

Krekels, G. (2017). Greed. In V. Zeigler-Hill & T. Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of personality and individual differences* (pp. 1820-1823). New York, NY: Springer.

Kvavilashvili, L., Kornbrot, D. E., Mash, V., Cockburn, J., & Milne, A. (2009). Differential effects of age on prospective and retrospective memory tasks in young, young-old, and old-old adults. *Memory*, 17, 180-196. <https://doi.org/10.1080/09658210802194366>

- 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%2FM15-0882>
- Lachs, M. S., Williams, C. S., O'Brien, S., Pillemer, K. A., & Charlson, M. E. (1998). The mortality of elder mistreatment. *JAMA*, 280(5), 428-432. <https://doi.org/10.1001/jama.280.5.428>
- Lang, F. R., & Carstensen, L. L. (2002). Time counts: Future time perspective, goals, and social relationships. *Psychology and Aging*, 17(1), 125-139. <https://psycnet.apa.org/doi/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>
- Lazarus, S., Whittaker, J. M., McGuire, M. R., & Platt, L. (2023). What do we know about online romance fraud studies? A systematic review of the empirical literature (2000 to 2021). *Journal of Economic Criminology*, 100013.
- Lecce, S., Ceccato, I., & Cavallini, E. (2019). Investigating ToM in aging with the MASC: from accuracy to error type. *Neuropsychology, development, and cognition. Section B, Aging, neuropsychology and cognition*, 26(4), 541-557. <https://doi.org/10.1080/13825585.2018.1500996>
- Lecce, S., Cavallini, E., & Ceccato, I. (2019). *Promuovere la teoria della mente nell'anziano*. Franco Angeli.
- 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>

- Lee, K., & Ashton, M. C. (2004). Psychometric properties of the HEXACO personality inventory. *Multivariate Behavioral Research, 39*, 329-358. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3902_8
- Leonardo Cavaliere, L. P., Subhash, N., Durga Rao, P. V., Mittal, P., Koti, K., Chakravarthi, M. K., Duraipandian, R., Suman Rajest, S., & Regin, R. (2021). The Impact of Internet Fraud on Financial Performance of Banks. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry, 12*(6).
- Li, T., & Fung, H. H. (2012). Age differences in trust: An investigation across 38 countries. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 68*(3), 347-355. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbs072>
- Li, Y., Baldassi, M., Johnson, E. J., & Weber, E. U. (2013). Complementary cognitive abilities, economic decision making, and aging. *Psychological Aging, 28*, 595-614. <https://doi.org/10.1037/a0034172>
- 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*, 132-146. <https://doi.org/10.1080/07317115.2012.749323>
- Lichtenberg, P. A., Sugarman, M., Paulson, D., Ficker, L. J., & RahmanFilipiak, A. (2016). Psychological and functional vulnerability predicts fraud cases in older adults: Results of a longitudinal study. *Clinical Gerontologist, 39*(1), 48-63. <https://doi.org/10.1080/07317115.2015.1101632>

- Lin, T., Capecchi, D. E., Ellis, D. M., Rocha, H. A., Dommaraju, S., Oliveira, D. S., & Ebner, N. C. (2019). Susceptibility to spear-phishing emails: Effects of internet user demographics and email content. *ACM Transactions on Computer-Human Interaction*, 26(5), 1-39. <https://doi.org/10.1145/3336141>
- Loewenstein, G. (2000). Emotions in economic theory and economic behavior. *American Economic Review*, 90(2), 426-432. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.90.2.426>
- Luhmann, C. C., Ishida, K., & Hajcak, G. (2011). Intolerance of uncertainty and decisions about delayed, probabilistic rewards. *Behavior Therapy*, 42(3), 378-386. <https://doi.org/10.1016/j.beth.2010.09.002>
- Lusardi, A. (2012). Financial literacy and financial decision-making in older adults. *Generations*, 36(2), 25-32.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. In Mitchell, O. S., & Lusardi, A. (Eds.), *Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace* (pp. 17-39). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Mann, A., Shah, A. N., Thibodeau, P. S., Dyrbye, L., Syed, A., Woodward, M. A., Thurmon, K., Jones, C. D., Dunbar, K. S., & Fainstad, T. (2023). Online Well-Being Group Coaching Program for Women Physician Trainees: A Randomized Clinical Trial. *JAMA network open*, 6(10), e2335541. <https://doi.org/10.1001/jamanetworkopen.2023.35541>
- Marlowe, H. A. (1986). Social intelligence: Evidence for multidimensionality and construct independence. *Journal of Educational Psychology*, 78(1), 52-58. <https://doi.org/10.1037/0022-0663.78.1.52>

Marson, D. C., Sawrie, S. M., Snyder, S., McInturff, B., Stalvey, T., Boothe, A., Aldridge, T., Chatterjee, A., & Harrell, L. E. (2000). Assessing financial capacity in patients with Alzheimer disease: A conceptual model and prototype instrument. *Archives of neurology*, 57(6), 877-884. <https://doi.org/10.1001/archneur.57.6.877>

Mata, R., Von Helversen, B., & Rieskamp, J. (2010). 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. (2006). A review of decision-making processes: Weighing the risks and benefits of aging. *When I'm 64*, 145-173.

Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2008). Emotional intelligence: New ability or eclectic traits? *American Psychologist*, 63(6), 503-517. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.63.6.503>

McKinnon, M., & Moscovitch, M. (2007). Domain-general contributions to social reasoning: Theory of mind and deontic reasoning re-explored. *Cognition*, 102(2), 179-218. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2005.12.011>

Millennials Most Likely to Fall Prey to Bank Fraud, Lloyds Reveals. (2019). The Guardian. Retrieved from <https://www.theguardian.com/money/2019/sep/02/millennials-most-likelyto-fall-prey-to-bank-lloyds-reveals>

Modic, D., & Lea, S. E. G. (2013). *Scam compliance and the psychology of persuasion*. Social Sciences Research Network. <https://ssrn.com/abstract=2364464>

Morgan, R. E. (2021). *Financial fraud in the United States, 2017*. US Department of Justice, Office of Justice Programs, Bureau of Justice Statistics.

- 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://psycnet.apa.org/doi/10.1177/0092070394223001>
- Mueller, E. A., Wood, S. A., Hanoch, Y., Huang, Y., & Reed, C. L. (2020). Older and wiser: age differences in susceptibility to investment fraud: the protective role of emotional intelligence. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 32(2), 152-172. doi: <https://doi.org/10.1080/08946566.2020.1736704>
- Nolte, J., Hanoch, Y., Wood, S., & Hengerer, D. (2021). Susceptibility to COVID-19 Scams: The Roles of Age, Individual Difference Measures, and Scam-Related Perceptions. *Frontiers in psychology*, 12, 789883. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.789883>
- Nugroho, D. S., & Diyanty, V. (2022). Hexagon Fraud in Fraudulent Financial Statements: the Moderating Role of Audit Committee. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan I Indonesia*, 19(1), 3. <http://dx.doi.org/10.21002/jaki.2022.03>
- Office for National Statistics (ONS). (2022). Nature of fraud and computer misuse in England and Wales: Year ending March 2022. Available at: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/crimeandjustice/articles/natureoffraudandcomputermisuseinenglandandwales/yearendingmarch2022>
- Pak, K., & Shadel, D. (2011). *AARP Foundation national fraud victim study*. Washington DC: AARP.
- Palmieri, M., Shortland, N., & McGarry, P. (2021). Personality and online deviance: The role of reinforcement sensitivity theory in cybercrime. *Computers in human behavior*, 120, 106745. <http://dx.doi.org/10.1016/j.chb.2021.106745>
- Penz, E., & Kirchler, E. (2006). Affective states, purchase intentions and perceived risk in online shopping. In S. Zappala & C. Gray (Eds.), *Impact of E-Commerce on Consumers*

and Small Firms (pp. 191-205). Aldershot: Ashgate.

<http://dx.doi.org/10.4324/9781351156004-13>

Perner, J., & Wimmer, H. (1985). 'John thinks that Mary thinks that . . .': Attribution of second-order false beliefs by 5- to 10-year-old children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 39, 437-471. [https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/0022-0965\(85\)90051-7](https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/0022-0965(85)90051-7)

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>

Peterson, J. C., Burnes, D. P., Caccamise, P. L., Mason, A., Henderson, C. R., Jr, Wells, M. T., Berman, J., Cook, A. M., Shukoff, D., Brownell, P., Powell, M., Salamone, A., Pillemer, K. A., & Lachs, M. S. (2014). Financial exploitation of older adults: a population-based prevalence study. *Journal of general internal medicine*, 29(12), 1615-1623. <https://doi.org/10.1007/s11606-014-2946-2>

Pinsker, D. M., McFarland, K., & Pachana, N. A. (2010a). Exploitation in older adults: Social vulnerability and personal competence factors. *Journal of Applied Gerontology*, 29(6), 740-761. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/0733464809346559>

Pinsker, D. M., & McFarland, K. (2010b). 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>

Pratt, T. C., Turanovic, J. J., Fox, K. A., & Wright, K. A. (2014). Self-control and victimization: A meta-analysis. *Criminology*, 52(1), 87-116. <http://dx.doi.org/10.1111/1745-9125.12030>

Prefettura di Varese. (2022, 12 dicembre). Reale o virtuale, occhio alla truffa: vademecum della Polizia. *VareseNews*. Retrieved from <https://www.varesenews.it/2022/12/reale-virtuale-occhio-alla-truffa-vademecum-della-polizia/1527227/>

Premack, D., & Woodruff, G. (1978). Chimpanzee problem-solving: a test for comprehension. *Science (New York, N.Y.)*, 202(4367), 532–535. <https://doi.org/10.1126/science.705342>

Pu, B. Y., & Peng, H. M. (2016). Older adults' decision process in the context of cognitive aging: Motivation as a moderator. *Psychological Development and Education*, 32(1), 114-120.

Quintavalle, E. (2017, 3 maggio). Una società più anziana e più fragile: I risultati dell'indagine ANAP-Ancos sull'esposizione degli anziani alle truffe [Conferenza stampa]. 3° edizione Campagna Nazionale Contro le Truffe agli Anziani, organizzata dall'Associazione Nazionale Anziani e Pensionati (ANAP) con il Ministero dell'Interno, Dipartimento della Pubblica Sicurezza, e con il contributo della Polizia di Stato, dell'Arma dei Carabinieri e del Corpo della Guardia di Finanza, Italia.

Ringdal, R., Bradley Eilertsen M. E., Bjørnsen, H. N., Espnes, G. A., & Moksnes, U. K. (2018). Validation of two versions of the Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale among Norwegian adolescents. *Scandinavian Journal of Public Health*, 46(7), 718-725. <https://doi.org/10.1177/1403494817735391>

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. (2014). Contrary to Psychological and Popular Opinion, There Is No Compelling Evidence That Older Adults Are Disproportionately Victimized by Consumer Fraud. *Perspectives on psychological science: a journal of the*

Association for Psychological Science, 9(4), 427-442.
<https://doi.org/10.1177/1745691614535935>

Sassenberg, K., & Jonas, K. J. (2007). *Attitude change and social influence on the net*. Oxford University Press. <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199561803.013.0018>

Schafer, M. H., & Koltai, J. (2015). Does embeddedness protect? Personal network density and vulnerability to mistreatment among older American adults. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 70(4), 597-606.
<https://doi.org/10.1093/geronb/gbu071>

Schoepfer, A., & Piquero, N. L. (2009). Studying the correlates of fraud victimization and reporting. *Journal of Criminal Justice*, 37(2), 209-215.
<https://doi.org/10.1016/j.jcrimjus.2009.02.003>

Schreck, C. J. (1999). Criminal victimization and low self-control: An extension and test of a general theory of crime. *Justice Quarterly*, 16(3), 633-654.
<http://dx.doi.org/10.1080/07418829900094291>

Segal, Z. V., Williams, J. M. G., & Teasdale, J. D. (2002). *Mindfulness-based cognitive therapy for depression: A new approach to preventing relapse*. Guilford Press.

Servizio Analisi Criminale. (2020). *Il fenomeno criminale delle truffe con specifico focus su quelle commesse in danno degli anziani*. ("FONDO PER LA PREVENZIONE E IL CONTRASTO DELLE TRUFFE AGLI ANZIANI.") [Documento in PDF]. Retrieved from <https://www.poliziadistato.it/statics/46/4.-report-truffe-anziani-27-ago.pdf>

Servizio Analisi Criminale. (2023). 5^a campagna nazionale per la sicurezza degli anziani. [Documento in PDF]. Retrieved from https://www.interno.gov.it/sites/default/files/2023-04/elaborato_truffe_anziani_18_aprile_2023_230418_122221.pdf

Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Breugelmans, S. M., & Ven, N. (2015). Defining greed. *British Journal of Psychology*, 106(3), 505-525. <https://doi.org/10.1111/bjop.12100>

- Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2019). Greedy bastards: Testing the relationship between wanting more and unethical behavior. *Personality and Individual Differences, 138*, 147-156. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.09.027>
- Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2015). Dispositional greed. *Journal of Personality and Social Psychology, 108*(6), 917-933. <https://doi.org/10.1037/pspp0000031>
- Sevdalis, N., Petrides, K. V., & Harvey, N. (2007). Predicting and experiencing decision-related emotions: Does trait emotional intelligence matter? *Personality and Individual Differences, 42*, 1347-1358.
- Sgritta, G.B., & Deriu., F. (2009). *La violenza occulta. Violenze e maltrattamenti contro le persone anziane*. Roma, Edizioni Lavoro.
- Shang, Y., Wu, Z., Du, X., Jiang, Y., Ma, B., & Chi, M. (2022). The psychology of the internet fraud victimization of older adults: A systematic review. *Frontiers in psychology, 13*, 912242. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.912242>
- Shao, J., Du, W., Lin, T., Li, X., Li, J., & Lei, H. (2019a). Credulity rather than general trust may increase vulnerability to fraud in older adults: a moderated mediation model. *Journal of Elder Abuse & Neglect, 31*(2), 146-162. <https://doi.org/10.1080/08946566.2018.1564105>
- Shao, J., Yang, H., Lei, X., Li, J., & Zhang, Q. (2021). The Shackles of Fear: A Moderated Mediation Model of How Fear of Aging May Increase Older Adults' Vulnerability to Fraud. *Clinical Gerontologist, 44*(5), 567-576. <https://doi.org/10.1080/07317115.2019.1676354>

- 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(3), 225-243. <https://doi.org/10.1080/08946566.2019.1625842>
- Slessor, G., Phillips, L. H., & Bull, R. (2008). Age-related declines in basic social perception: evidence from tasks assessing eye-gaze processing. *Psychological Aging*, 23, 812-822. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0014348>
- Spreng, R. N., Ebner, N. C., Levin, B. E., & Turner, G. R. (2021). Aging and Financial Exploitation Risk. In: Factora, R.M. (eds), *Aging and Money* (pp. 55-73). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-67565-3_5
- 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, 320-344. <https://doi.org/10.1080/08946566.2016.1237918>
- Stanley, J. T., & Blanchard-Fields, F. (2008). Challenges older adults face in detecting deceit: The role of emotion recognition. *Psychology and Aging*, 23, 24-32. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0882-7974.23.1.24>
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral & Brain Sciences*, 23, 645-665. <https://doi.org/10.1017/s0140525x00003435>
- Stiegel, L. A. (2012). An overview of elder financial exploitation. *Generations*, 36(2), 73-80.

- Suzuki, A. (2018). Persistent reliance on facial appearance among older adults when judging someone's trustworthiness. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 73, 573–583. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbw034>
- Tang, J., Akram, U., & Shi, W. (2021). Why people need privacy? The role of privacy fatigue in app users' intention to disclose privacy: based on personality traits. *Journal of Enterprise Information Management*, 34(4), 1097-1120. <http://dx.doi.org/10.1108/JEIM-03-2020-0088>
- Tennant, R., Hiller, L., Fishwick, R., Platt, S., Joseph, S., Weich, S., Parkinson, J., Secker, J., & Steward-Brown, S. (2007). The Warwick-Edinburgh Mental Well-being Scale (WEMWBS): development and UK validation. *Health Qual Life Outcomes* 5, 63. <https://doi.org/10.1186/1477-7525-5-63>
- Teunisse, A. K., Case, T. I., Fitness, J., & Sweller, N. (2020). I Should have known better: Development of a self-report measure of gullibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 46(3), 408-423. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1177/0146167219858641>
- Titus, R. M., & Gover, A. R. (2001). Personal fraud: The victims and the scams. In G. Farrell & K. Pease (Eds.), *Repeat victimization: Crime prevention studies* (Vol. 12, pp. 133–151). Monsey, NY: Criminal Justice Press.
- Titus, R. M., Heinzelmann, F., & Boyle, J. M. (1995). Victimization of Persons by Fraud. *Crime & Delinquency*, 41(1), 54-72. <https://doi.org/10.1177/0011128795041001004>
- Thornton, R., & Light, L. L. (2006). “Language comprehension and production in normal aging,” in *Handbook of the Psychology of Aging*, 6th Edn, eds J. E. Birren and K. W. Schaie (Amsterdam: Elsevier), 261-287. doi: 10.1016/B9-78- 012101-2/64950-015X
- Ulo, E. D. A. F. E. (2022). Socio-Economic Status and Peer Influence as Correlate of Juvenile Involvement In Internet Fraud In Delta State, Nigeria. *International Journal of*

Scientific and Research Publications, 12(11), 305.

<http://dx.doi.org/10.29322/IJSRP.12.11.2022.p13140>

Wang, L., & Murnighan, J. K. (2011). On greed. *The Academy of Management Annals*, 5(1), 279-316. <https://doi.org/10.5465/19416520.2011.588822>

Weissberger, G. H., Mosqueda, L., Nguyen, A. L., Samek, A., Boyle, P. A., Nguyen, C. P., & Han, S. D. (2020). Physical and mental health correlates of perceived financial exploitation in older adults: Preliminary findings from the Finance, Cognition, and Health in Elders Study (FINCHES). *Aging & Mental Health*, 24(5), 740-746. <https://doi.org/10.1080/13607863.2019.1571020>

Wen, X., Xu, L., Wang, J., Gao, Y., Shi, J., Zhao, K., Tao, F., & Qian, X. (2022). Mental States: A Key Point in Scam Compliance and Warning Compliance in Real Life. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(14), 8294. <https://doi.org/10.3390/ijerph19148294>

White, S., Hill, E., Happé, F., & Frith, U. (2009). Revisiting the strange stories: revealing mentalizing impairments in autism. *Child development*, 80(4), 1097-1117. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2009.01319.x>

Whitty, M. T. (2015). Mass-marketing fraud: A growing concern. *IEEE Security & Privacy*, 13(4), 84-87. <https://doi.org/10.1109/MSP.2015.85>

Whitty M. T. (2018). Do You Love Me? Psychological Characteristics of Romance Scam Victims. *Cyberpsychology, behavior and social networking*, 21(2), 105-109. <https://doi.org/10.1089/cyber.2016.0729>

Williams, E. J., Beardmore, A., & Joinson, A. N. (2017). Individual differences in susceptibility to online influence: A theoretical review. *Computers in Human Behavior*, 72, 412-421. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.03.002>

- Wilson, S., Hassan, N. A., Khor, K. K., Sinnappan, S., Abu Bakar, A. R., & Tan, S. A. (2023). A holistic qualitative exploration on the perception of scams, scam techniques and effectiveness of anti-scam campaigns in Malaysia. *Journal of Financial Crime*. <http://dx.doi.org/10.1108/JFC-06-2023-0151>
- Wood, W., & Hayes, T. (2012). Social Influence on consumer decisions: Motives, modes, and consequences. *Journal of Consumer Psychology*, 22(3), 324-328. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.jcps.2012.05.003>
- Wu, R., Hannagan, T., Rebok, G., & Lin, F. V. (2016). "CALLA: a new framework for understanding lifespan cognitive development with implications for cognitive training in older adults," in *Poster Presented at the Meeting of the Cognitive Aging Conference, Atlanta, GA*.
- Yamakawa, K., Ohira, H., Matsunaga, M., & Isowa, T. (2016). Prolonged Effects of Acute Stress on Decision-Making under Risk: A Human Psychophysiological Study. *Frontiers in Human Neuroscience*, 10(444). <https://doi.org/10.3389/fnhum.2016.00444>
- Yong, H. N. A., Kuah, Y. C., Wei, C. Y., & Rafay, A. (2023). Consumer Risk Perception Towards Cybercrimes and E-Commerce: The Case of Malaysia. In *Theory and Practice of Illegitimate Finance*. IGI Global, 184-202. <http://dx.doi.org/10.4018/979-8-3693-1190-5.ch010>
- Yong, M. H., Lawrie, L., Schaefer, A., & Phillips, L. H. (2022). The Effects of Adult Aging and Culture on Theory of Mind. *Journal of Gerontology: Psychological Sciences*, 77(2), 332-340. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1093/geronb/gbab093>
- 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>

Yu, L., Mottola, G., Barnes, L. L., Han, S. D., Wilson, R. S., Bennett, D. A., & Boyle, P. A. (2021). Correlates of Susceptibility to Scams in Community-Dwelling Older Black Adults. *Gerontology*, 67(6), 729-739. <https://doi.org/10.1159/000515326>

Yu, L., Mottola, G., Barnes, L. L., Valdes, O., Wilson, R. S., Bennett, D. A., & Boyle, P. A. (2022). Financial fragility and scam susceptibility in community dwelling older adults. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 34(2), 93-108. <https://doi.org/10.1080/08946566.2022.2070568>

Yu, L., Mottola, G., Kieffer, C. N., Mascio, R., Valdes, O., Bennett, D. A., & Boyle, P. A. (2023). Vulnerability of Older Adults to Government Impersonation Scams. *JAMA Netw Open*, 6(9): e2335319. <http://dx.doi.org/10.1001/jamanetworkopen.2023.35319>

Zhang, Z., & Ye, Z. (2022). The role of social-psychological factors of victimity on victimization of online fraud in China. *Frontiers in psychology*, 13, 1030670. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.1030670>

SITOGRAFIA

Istituto Nazionale di statistica - Istat. (2023). Previsioni della popolazione residente e delle famiglie italiane – base 1/1/2022. Recuperato da https://www.pensionati.cisl.it/public/pdf/pdf_5996_ALL2023-0368%20Previsioni%20della%20popolazione%20residente%20e%20delle%20famiglie%20italiane.pdf

Istituto nazionale di statistica - Istat. (2024). Rapporto annuale 2024 - La situazione del Paese. In Istat www.istat.it

<https://www.commissariatodips.it/approfondimenti/phishing/phishing-che-cose/index.html>

https://www.interno.gov.it/sites/default/files/allegati/volantino_pieghevole.pdf

<http://www.lastampa.it/2015/06/23/italia/cronache/aumentano-le-truffe-agli-anziani-ecco-le-pi-comuni-e-i-consigli-per-evitarle-6fbIZn4jMSXMDfZ1nnWDkN/pagina.html>