



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

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN PSICOLOGIA

L'INTERVENTO "PENSIAMOCI BENE":
UN PROGETTO DI RICERCA SPERIMENTALE SULLA
PREVENZIONE DELLE TRUFFE NELL'ANZIANO.

RELATORE:
MARTINE VALLARINO

CORRELATORE:
ALESSIA ROSI

Tesi di Laurea di
Silvia Bertuccio
Matricola 507407

Anno Accademico 2023/2024

A chi non c'è più, e invece c'è sempre.

Abstract

Nel presente lavoro ci siamo occupati di trattare un argomento dalla crescente importanza e presenza nel panorama quotidiano attuale, ovvero il dilagare di frodi e truffe, in particolare in una porzione di individui che risulta essere particolarmente a rischio per quanto riguarda questo tema, la popolazione anziana; dopo aver esposto brevemente dei dati sull'aumento demografico di persone di età superiore ai 65 anni e aver analizzato le tipologie di truffa che vengono riportate più di frequente, abbiamo descritto l'intervento sperimentale protagonista di questo progetto di tesi. L'intervento "Pensiamoci bene" ha avuto come obiettivo il proporre un programma che potesse essere di aiuto alla popolazione anziana nella prevenzione delle truffe; il progetto ha coinvolto 60 partecipanti che, divisi in tre gruppi (sperimentale, controllo attivo e controllo passivo) hanno svolto tre diversi training: un training specifico sulle truffe, un training di stimolazione cognitiva e nessun intervento. Dal punto di vista dei risultati, grazie all'utilizzo di diversi questionari, è emerso che i partecipanti del gruppo sperimentale, dopo l'intervento, risultavano avere una percezione di sé come maggiormente in grado di difendersi da frodi e raggiri; anche alla luce dei risultati ottenuti, risulta importante proseguire la ricerca in questo senso.

In the present work we have dealt with a topic of growing importance and presence in today's daily landscape, namely the rampant occurrence of frauds and scams, particularly in a population that appears to be particularly at risk with regard to this issue, namely the elderly population; after briefly outlining some data on the demographic increase of people over the age of 65 and briefly describing the types of scams that are most frequently reported, we described the experimental intervention that is the protagonist of this thesis project. The objective of the "Let's think about it" intervention was to propose a program that could help the elderly population in the prevention of scams; the project involved 60 participants, who divided into three groups (experimental, active control, and passive control) underwent three different trainings: a specific training on scams, a cognitive stimulation training, and no intervention. From the point of view of the results, through the use of different questionnaires, it was found that participants in the experimental group, after the intervention, had a perception of themselves as better able to defend themselves against scams; also, in light of the results obtained, it is important to continue the research in this direction.

Indice

Introduzione	7
Capitolo Uno. L'anziano: demografia e vulnerabilità alle truffe.....	8
1.1 Cenni epidemiologici.....	8
1.1.1 Fattori che influenzano l'invecchiamento	9
1.2 L'anziano oggi: verso una definizione.....	11
1.2.1 Più categorie per una maggiore complessità.....	14
1.2.2 Il rapporto anziano-società.....	15
1.3 Invecchiamento attivo	17
1.3.1 Invecchiamento attivo e teoria del disengagement.....	18
1.3.2 Evidenze dalla letteratura	19
1.4 Il fenomeno delle truffe nella popolazione anziana.....	21
1.4.1 Dagli studi: truffabilità nell'anziano	23
1.5 Vulnerabilità socioeconomica	27
1.5.1 Condizioni abitative	29
1.5.2 Tasso di scolarizzazione	30
1.5.3 Condizioni economiche	31
1.5.4 Altri fattori di vulnerabilità, il percepirsi fragili.....	33
1.6 Classificazione delle truffe.....	35
1.6.1 Aspetti psicologici.....	40
1.7 Teoria della mente e processi decisionali	41
1.7.1 Locus of control, una prospettiva di ricerca	45

Capitolo Due. L'intervento "Pensiamoci bene"	48
2.1 Obiettivi.....	49
2.2 Partecipanti.....	51
2.3 Strumenti	53
2.3.1 Pre-test e post-test	53
2.4 Procedura.....	55
2.4.1. Il gruppo sperimentale.....	55
2.4.2 Il gruppo di controllo "attivo" (GCA) e il gruppo di controllo "passivo" (GCP)	59
2.5 Risultati	63
2.5.1 Analisi preliminare sulle caratteristiche del campione.....	63
2.5.2 Efficacia dell'intervento.....	67
2.5.3 Analisi qualitativa delle esperienze di truffa	75
2.5.4 Implementazione e soddisfazione dell'intervento.....	79
2.5.5 Analisi delle risposte e locus of control.....	86
2.5.6 Discussione	91
2.5.7 Limiti dello studio.....	95
2.5.8 Prospettive future	97
Conclusioni.....	99
Bibliografia.....	101
Sitografia	108

Appendice	110
 Questionario demografico	110
 Susceptibility to Scam Scale	112
 Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale	114
 The Guillibility Scale.....	115
 Questionario sull'esperienza di truffa	117
 Questionario di valutazione del corso.....	119
Ringraziamenti.....	121

Introduzione

Il presente scritto si propone di descrivere il progetto sperimentale “Pensiamoci bene”, i suoi obiettivi, presupposti teorici e dimensioni fondamentali; si tratta di un intervento nato con l’idea e lo scopo di poter proporre alla popolazione alla quale si rivolge, la popolazione anziana, degli strumenti utili nella prevenzione nei confronti del fenomeno delle truffe.

È rilevante a questo proposito notare come ad oggi non sia presente, in letteratura scientifica, un intervento manualizzato per la prevenzione di questo tipo di eventi nella popolazione anziana; è stato quindi importante occuparsi di questo tema per due motivazioni fondamentali: il progressivo invecchiamento del nostro paese e dell’Europa da una parte, e il dilagare di fenomeni come la frode e la truffa dall’altra. Alla luce di questi due dati e, soprattutto, dell’aumento di casi di persone anziane vittime di truffa, è stato importante poter analizzare le dimensioni che possono in effetti contribuire nel rendere maggiormente vulnerabili a questo tipo di fenomeni le persone di età maggiore ai 65 anni; ci siamo quindi occupati di delineare fattori di rischio, come la vulnerabilità socioeconomica – relativa sia a condizioni economiche, abitative, tasso di scolarizzazione ed altri fattori di vulnerabilità – e fattori protettivi, quali la promozione di un invecchiamento cosiddetto attivo; abbiamo poi avuto cura di descrivere le diverse tipologie di truffa ed i meccanismi sui quali fanno leva, fino ad arrivare a presentare alcuni dei costrutti teorici fondamentali sui quali è stato basato l’intervento “Pensiamoci bene”. Nel capitolo secondo, abbiamo descritto tutti gli aspetti riguardanti il progetto di ricerca, dai partecipanti, agli strumenti utilizzati, fino ai risultati ottenuti dal punto di vista dell’efficacia.

Il progetto è stato molto importante per poter provare a potenziare, attraverso determinati esercizi e proposte, le capacità dei soggetti partecipanti di comprendere meglio che cosa accada, all’interno di noi, quando qualcuno ha intenzioni che non possiamo prevedere, che non comprendiamo, o che sono molto lontane da ciò che noi siamo e immaginiamo che anche gli altri siano, che possano essere, al fine di implementare la consapevolezza di aspetti che spesso, consapevoli, non sono.

L’intervento “Pensiamoci bene” ha visto protagonisti circa 60 partecipanti, i quali sono stati assolutamente fondamentali per la buona riuscita del disegno sperimentale; vorrei pertanto aprire questo elaborato dedicando un sentito ringraziamento a tutte le persone che hanno partecipato, con presenza di spirito ed entusiasmo, a questi gruppi di lavoro.

Capitolo Uno. L'anziano: demografia e vulnerabilità alle truffe

1.1 Cenni epidemiologici

La popolazione sta invecchiando; lo possiamo osservare grazie ai dati raccolti da Eurostat, nei quali viene evidenziato un generale aumento dell'età media della popolazione; in particolare, possiamo notare come l'Italia sia il secondo paese al mondo con più persone di età uguale o superiore ai 65 anni dopo il Giappone, ed il più anziano dell'Unione Europea, con un'età media che si situa intorno ai 48 anni, laddove, invece, la media europea si situa intorno ai 44. Insieme al Portogallo, l'Italia ha infatti la più alta percentuale di residenti di età superiore ai 65 anni, pari al 24%, quasi un quarto della popolazione totale, e la % più bassa di giovani, circa il 13%; come accennato, questa tendenza non riguarda però soltanto l'Italia: il numero di anziani presente nell'Unione Europea rappresenta ora più di un quinto della popolazione totale dell'Unione stessa. Ad inizio 2023, l'età media dei cittadini europei variava tra i 38,4 anni di Cipro fino ai 48,4 anni dell'Italia; negli ultimi 10 anni la media è aumentata in pressoché tutti i paesi europei, con poche eccezioni. Come altri paesi a sviluppo avanzato, l'Italia si presenta quindi oggi con una struttura per età fortemente squilibrata: la presenza di una quota molto consistente di persone nelle età più avanzate della vita è dovuta principalmente all'innalzamento dei livelli di sopravvivenza, alla progressiva riduzione della fecondità e al miglioramento delle condizioni igienico-sanitarie, che hanno influenzato positivamente la speranza di vita dopo il parto. Nel corso di un secolo, infatti, il tasso di sopravvivenza alla nascita è molto più che raddoppiato, e l'aspettativa di vita si situa in media oltre gli 80 anni, sia per gli uomini che per le donne; la popolazione residente in Italia attesa per il prossimo futuro sarà dunque caratterizzata da una composizione per età significativamente invecchiata: l'insieme di persone di 65 anni e più, fra il 2015 e il 2065, si stima crescerà dal 21,7% fino ad arrivare al 32,6%; inoltre, secondo le previsioni demografiche, nell'anno 2050 la popolazione totale diminuirà del 5%, ma gli anziani di età superiore ai 65 anni ed oltre cresceranno del 45%, quasi quindi fino a raddoppiare e, saranno, stando ai dati riportati, circa 19,6 milioni; ancora, le persone di età maggiore agli 85 anni, che nel 2015 rappresentavano circa il 3,2% della popolazione, nel 2065 si dovrebbero attestare al 10% del totale, quasi fino a quadruplicare, mentre la popolazione in età attiva, ovvero le persone tra i 15 e i 64 anni, è a sua volta destinata a contrarsi: se nel 2018 questa componeva il 64% del totale della popolazione, nel 2065 ci si attende la discesa di tale valore fino al 54,8%.

Negli ultimi 50 anni l'invecchiamento della popolazione italiana è stato uno dei più rapidi tra i paesi maggiormente sviluppati; ad oggi, è presente all'incirca una persona di età superiore ai 65 anni ogni 5 abitanti in Italia, e le regioni della penisola più popolate di persone anziane sono la Liguria, il Friuli-Venezia Giulia e la Toscana.

1.1.1 Fattori che influenzano l'invecchiamento

Dato l'aumento sempre maggiore di persone anziane all'interno della composizione demografica europea ed ancor più del nostro paese, risulta fondamentale occuparsi delle esigenze, delle problematiche e difficoltà di questa fetta di popolazione, in modo da migliorarne l'esperienza di vita; ci occuperemo infatti in questo paragrafo di delineare i diversi fattori che influenzano l'invecchiamento.

Dal punto di vista delle politiche sociali, sarebbe infatti molto importante riuscire ad occuparsi dei bisogni di questa ampia porzione di popolazione e dei fattori che possano avere un ruolo nel determinare il tipo di invecchiamento che la persona si troverà ad affrontare, programmando interventi di natura sanitaria che investano su ambiti come la ricerca, l'assistenza e il benessere, tenendo inoltre in considerazione l'evoluzione del concetto stesso di invecchiamento avvenuta nel tempo.

Ad oggi, infatti, l'idea dell'invecchiare porta con sé dei significati differenti rispetto a quanto accadesse in precedenza; è bene descrivere questa dimensione. In modo simile a ciò che è stato per il concetto di salute, il quale non riguarda più soltanto l'assenza di patologie ma racconta la salute come il riuscire ad avere un certo grado di benessere bio-psico-sociale, come da definizione dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (1964), nel pensare all'invecchiamento risulta importante poter tendere verso un'idea che comprenda il mantenimento di diversi fattori, come il benessere psicofisico e relazionale, l'importante dimensione dell'autosufficienza e in generale della qualità di vita, pur in presenza di patologie che possono essere tipiche, con l'avanzare dell'età; non si tratta quindi soltanto dell'invecchiare come di un processo di passivo abbandono, ma di mantenimento di dimensioni fondamentali, della continuazione della propria vita.

I fattori che contribuiscono ad influenzare il processo dell'invecchiamento sono molteplici, e possono essere ricondotti ad aree riguardanti la condizione fisica, quella psicologica, quella

sociale, e in senso più generale alle trasformazioni della società stessa; per quanto riguarda ad esempio ciò che concerne le condizioni fisiche, possiamo fare riferimento a tutti quei cambiamenti che accompagnano gli individui nella transizione dalla vita adulta alla senilità, tra i quali l'avvento della menopausa per le donne e dell'andropausa per gli uomini, il modificarsi delle risposte del sistema immunitario e delle funzioni cardiovascolari, e i significati che questi avvenimenti portano; nel caso dell'avvento della menopausa per le donne, ad esempio, il passaggio da una fase della vita ad un'altra può avere anche importanti ripercussioni psicologiche, come evidenziato da Mazza et al. (2000). Tenere in considerazione il fatto che effettivamente ci siano delle modificazioni in tanti sensi diversi, dal punto di vista fisico, sociale, psicologico, del ruolo, e che questi cambiamenti modifichino la vita della persona e possano influire anche sul tipo di invecchiamento che questa si troverà ad affrontare, è molto importante.

Dal punto di vista fisico, Rowe e Kahn (1998) hanno distinto tre possibili processi di invecchiamento: ottimale, cioè caratterizzato da una minima perdita della funzione fisica e da un corpo in generale sano e forte; patologico, accompagnato da comorbilità – quindi più patologie - e influenze ambientali negative, e infine l'invecchiamento cosiddetto normale, che è anche quello condiviso dalla maggior parte delle persone; non è difficile immaginare come il trovarsi ad interpretare uno di questi scenari rispetto ad un altro, soprattutto l'andare incontro ad un invecchiamento fisico patologico rispetto ad uno ottimale, possa essere un fattore decisamente rilevante nel determinare il tipo di vecchiaia che una persona si troverà a vivere; la ricerca in questo senso può essere fondamentale nel cercare di rendere i diversi tipi di esperienze come maggiormente vivibili.

Dal punto di vista psicologico, invece, i processi di invecchiamento includono delle alterazioni nel funzionamento mentale e nel senso della percezione di sé; alcuni tra questi cambiamenti possono riferirsi maggiormente alla sfera del diventare ancora più adulti, altri sono il risultato di cambiamenti fisiologici nel funzionamento cerebrale; analogamente a quanto evidenziato dal punto di vista fisico, alcuni cambiamenti possono essere patologici, altri no, ma avvengono effettivamente delle modificazioni a livello cerebrale, ad esempio dal punto di vista dell'aspetto volumetrico, come evidenziato nello studio di Le Floch et al. (2021); i cambiamenti a livello cerebrale che avvengono con l'invecchiamento portano inoltre diverse modificazioni rilevanti che approfondiremo più avanti.

Dal punto di vista, invece, del mondo sociale, facciamo riferimento a ciò che l'invecchiare porta con sé dal punto di vista dei significati, di che cosa significhi abitare il mondo da anziani, mentre per quanto riguarda le trasformazioni della società avremo cura di descriverle in modo

dettagliato nella sezione successiva, nella quale ci concentreremo nel delineare chi sia l'anziano, provando a definirne gli aspetti distintivi, che sono molto mutati nel corso del tempo; essendosi infatti modificato di molto il concetto di anzianità, i confini di questo termine, le persone che lo abitano e rappresentano questa porzione di popolazione, occorre precisare meglio chi sia l'anziano oggi, per poi arrivare a comprendere in modo più approfondito perché ci occuperemo proprio di questo gruppo di persone.

1.2 L'anziano oggi: verso una definizione

“The trouble is, old age is not interesting until one gets there,
a foreign country with an unknown language to the young and even to the middle-aged.”

“As We Are Now”, May Sarton

Le parole della scrittrice May Sarton aprono questo paragrafo raccontandoci di come l'anzianità sia un territorio straniero e poco interessante per chi non lo abita ancora, un'area che tendiamo a non frequentare finché non vi giungiamo per vie naturali.

Possediamo diverse definizioni di che cosa sia una persona anziana; secondo l'Enciclopedia Treccani, l'anziano è una persona di età avanzata, in senso assoluto o in relazione ad altri; in una seconda definizione, l'anzianità farebbe riferimento soprattutto alla dimensione della conoscenza, nell'area ad esempio dell'anzianità lavorativa, che nell'immaginario collettivo corrisponderebbe ad una maggiore e più profonda esperienza, intesa come capacità ed affidabilità, basti solo pensare all'immagine del *saggio anziano*, che possiamo ritrovare spesso. Anche solo in questi due diversi aspetti, notiamo quindi un qualcosa di molto interessante: una prima definizione dà maggior rilievo all'età, all'essere più anziano di altri; la seconda mette invece in luce ed in evidenza sì l'età, ma l'età vista come un fattore di esperienza, anzianità come capacità, affidabilità, perizia, conoscenza, riflettendo un'idea anche maggiormente valorizzante l'invecchiamento, vedendolo non solo come limite, ma anche come risorsa;

vedremo come questa visione ci accompagnerà nel corso di questo scritto, di come si riproponga spesso questo dualismo esistente tra un'anzianità e un invecchiare visti soltanto come limite, ed invece il riuscire ad affiancarvi la dimensione della risorsa, tenendo bene a mente il limite oggettivo, senza smettere però di affiancarvi la possibilità, le capacità residue, quel che ancora si può fare, coltivare. Le definizioni sono importanti; i modi nei quali chiamiamo le cose, l'accezione che diamo a concetti e definizioni, è rilevante; noi utilizziamo le parole per "dare forma al mondo", e il mondo attraverso queste si modifica; i modi che utilizziamo per dare un nome alle cose mutano e non potrebbero fare altrimenti, perché tutto intorno a noi muta; si modificano pertanto anche i nomi stessi, le parole e le definizioni, in accordo a quanto nulla, nel nostro vivere, resti stabile, nel corso degli anni e dei decenni nel breve periodo, nei secoli nell'ampio.

Si tratta del concetto di *Weltanschauung*¹, una visione del mondo che non può che essere strettamente legata alle circostanze, all'epoca nella quale si iscrive, profondamente radicata nel suo tempo; possiamo citare questo concetto riferendoci alla totalità dell'esperienza umana: modificandosi il mondo esterno, inevitabilmente è fondamentale modificare anche i concetti, le parole, le categorie e definizioni che danno forma al nostro vivere, in un'influenza reciproca.

Una grossa modificazione si è legata in effetti anche al nostro modo di esperenziare l'anzianità, dal punto di vista sociale e della società che abitiamo, nel riconoscere cioè chi sia una persona anziana: convenzionalmente, infatti, la soglia dell'anzianità è stata affidata all'aver un'età uguale o superiore ai 65 anni; se però proviamo a confrontare le persone over 65 di oggi rispetto a quelle di qualche decennio o ventennio fa, le differenze sono decisamente rilevanti, in termini di salute, possibilità, progresso, risorse ed opportunità. Secondo la SIGG, Società Italiana di Gerontologia e Geriatria, infatti, un 65enne di oggi ha la forma fisica e cognitiva di un 45enne di circa 30 anni fa e, a proposito del fatto che i sessantacinquenni di oggi siano in forze e in salute, in linea generale, come i 45enni di 20-30 anni fa, sempre la SIGG, nel 2018 ha proposto di posticipare l'età soglia dell'inizio dell'anzianità convenzionale di una decina di anni, fino ai 75 anni, invece che ai 65; anche questo testimonia fortemente il cambiamento, la trasformazione dal punto di vista della norma sociale.

¹ sf. tedesco (da *Welt*, mondo, e *Anschauung*, vista, visione). Secondo la dottrina di W. Dilthey, si intende la concezione della storia come un susseguirsi di epoche, di sistemi aventi in sé il proprio centro e nei quali dal rapporto tra parti e tutto si coglie il significato di ciascuno di essi; ne deriva che ogni filosofia risulta condizionata dall'epoca in cui nasce e legata a essa, ovvero ne è l'espressione appunto come *Weltanschauung*, visione del mondo legata alla coscienza e ai valori dell'epoca.

È importante poter riflettere su queste dimensioni dal momento che utilizziamo concetti, termini e definizioni per poter categorizzare, comprendere meglio e in un certo modo *normare* il mondo attorno a noi: la società ricorre infatti alle diverse età per assegnare convenzionalmente dei ruoli, per collocare i soggetti rispetto ad alcune posizioni invece che ad altre all'interno della struttura sociale, basti pensare all'età pensionabile; si tratta di un qualcosa di convenzionale che "segna" un cambiamento di vita notevole, il passaggio da un'epoca esistenziale ad un'altra, nonostante restino però tutte le diversità personali esistenti tra persone che sono diverse sotto moltissimi aspetti, ma con la stessa età. L'aver una certa età comporta inoltre delle aspettative implicite nei confronti di ognuno di noi, influenzando anche come queste aspettative possano determinare le opportunità o limitazioni che ci si possono stagliare davanti; ci riferiamo a quei fattori che in effetti possono creare un circolo di influenza reciproca tra invecchiamento e società, cui abbiamo fatto cenno in precedenza: gli aspetti dell'individuo che vengono influenzati dal vivere sociale, all'interno di un mondo sociale, come ad esempio l'età minima e massima pensionabile, il momento a partire dal quale esiste la possibilità di usufruire degli sconti per la popolazione "over" e molto altro.

Da una parte, senza una bussola non si può proseguire, è giusto che ci siano degli strumenti che ci indichino lo stato delle cose, dall'altra parte risulta molto importante poter utilizzare una lente in grado di cogliere effettivamente le differenze presenti tra i diversi individui anziani, che hanno caratteristiche differenti in diverse dimensioni, hanno soggettive e personali esigenze e necessità; in ogni caso, al netto delle differenze individuali che possono caratterizzare diverse persone della stessa età, è un dato che si sia resa necessaria la costituzione di un nuovo modo di intendere l'anzianità alla luce delle tante modificazioni che si sono susseguite, del fatto che l'anziano di ieri risulti essere molto differente dall'anziano di oggi, e che ci sia bisogno di maggior specificazione; analizzeremo alcuni aspetti che testimoniano il differente modo di intendere l'anzianità, oggi.

1.2.1 Più categorie per una maggiore complessità

Sono quindi diversi i fattori che hanno denotato un cambiamento nell'identificare l'anziano oggi; abbiamo visto il posticipare l'età convenzionale per l'esordio in età anziana come testimonianza del fatto che sia oggi anacronistico considerare l'anzianità a partire dai 65 anni, e faremo riferimento anche ad un altro importante cambiamento, ovvero il poter specificare in modo più fine, all'interno del grande termine *ombrello* che descrive come anziane le persone di età maggiore ai 65 anni, le diversità di tipologie di età avanzata, per chiarificare la grande differenza esistente tra una persona di circa 65 anni, e una di circa 20 anni di più: abbiamo infatti oggi quattro categorie di età diverse per descrivere le fasce di età che vanno dai 64 fino ad oltre i 99 anni; nella nuova suddivisione ci sono quindi i "giovani anziani", persone tra i 64 e i 74 anni, gli "anziani", di età comprese tra i 75 e gli 84 anni, i "grandi anziani", tra gli 85 e i 99 anni, ed infine i centenari; questo per diversificare le esperienze, in effetti davvero molto diverse in termini generali, di queste fasce di età; si è resa necessaria questa nuova classificazione perché si vive più a lungo, e si presenta anche in effetti la necessità di poter fare riferimento a delle definizioni che riescano a raccogliere e specificare meglio questa complessità, provando a diversificare in modo sempre più coerente e fino queste fasce d'età. Abbiamo poi fatto cenno a come l'Italia sia un paese sempre più anziano e longevo per l'aspetto fondamentale dei cambiamenti a livello sociale che sono stati decisamente impattanti, portando maggiore benessere: le aspettative di vita sono mutate in modo radicale, le malattie hanno tassi di mortalità meno elevati, si vive più a lungo, e meglio; in Italia l'aspettativa di vita sarebbe aumentata di circa 20 anni rispetto agli inizi del '900, e nel 2065 la speranza di vita alla nascita si prevede sarà di circa 86,1 anni per i maschi e 90,2 per le femmine. Si tratta di un'aspettativa notevole; anni che saranno caratterizzati da diversi cambiamenti per le persone anziane in prima persona, avvicinandosi al tramonto della propria esistenza; è importante provare ad arricchire, di vita, quegli anni. A questo proposito, si staglia fondamentale il ruolo della società; quel che può essere realizzato per sostenere questa nutrita parte di popolazione, al fine di favorire un rapporto il più benefico e positivo possibile tra l'anziano e la società che abita.

1.2.2 Il rapporto anziano-società

Abbiamo avuto modo di analizzare i diversi fattori che contribuiscono ad influenzare l'invecchiamento, il tipo di invecchiamento che una persona può trovarsi a condurre; essendo un costrutto complesso, si tratta di qualcosa di multifattoriale, che riguarda diversi ambiti; abbiamo citato quello fisico, quello psicologico, quello del ruolo sociale e quello delle trasformazioni insite alla società stessa; la società si è trasformata sotto molteplici aspetti, in modo radicale nel giro di, possiamo dire, non così tanto tempo. Essendosi modificata la società, essendosi trasformato il modo nel quale vediamo l'anzianità oggi rispetto a ieri, risulta fondamentale trattare del rapporto esistente tra questi due attori, ovvero l'anziano, e la società stessa; risulta importante infatti ricordare a questo proposito di come l'avanzare dell'età porti effettivamente con sé dei significati, sia per il singolo, che per l'ambiente familiare circostante, che ancora per la società; dal punto di vista sociale, infatti, l'incremento della popolazione anziana causa un aumento delle spese per l'assistenza e la cura della persona, con il bisogno di una sanità specializzata nei confronti di malattie e fragilità di diversa natura che possono caratterizzare gli ultimi decenni di vita di un soggetto anziano; questo di sicuro significa costi aggiuntivi, costi che preoccupano e mettono in allarme i vertici di diversi paesi, data la generalizzata tendenza ad invecchiare delle nazioni che abbiamo evidenziato in apertura di questo scritto; sarebbe fondamentale pertanto poter potenziare la ricerca sull'invecchiamento come entità indipendente e complessa, riconoscendone il rilevante ritorno che gli investimenti in tal senso potrebbero assicurare all'intera società tramite l'individuazione dei fattori sanitari, di carattere assistenziale, sociale, economico ed ambientale che possono favorire un certo tipo di invecchiamento.

Ovviamente, la tipologia di invecchiamento che una persona si ritroverà ad affrontare risentirà dei diversi fattori citati nel paragrafo precedente, e ne influenzerà altrettanti; risulta quindi importante occuparsi, in quanto società, di trovare delle modalità che permettano alla popolazione anziana di integrarsi in modo attivo nella comunità; un tema che sembra rilevante citare a questo proposito è anche quello della digitalizzazione e del mondo online, che ha portato cambiamenti e modificazioni rilevanti; si tratta di un sistema che sta arrivando a soppiantare in modo definitivo ciò che le generazioni di coloro che sono oggi anziani hanno sempre vissuto "in live", e non "on line": il mondo digitale può essere decisamente complesso, da apprezzare, per chi non ne conosce le regole; l'idea di una società che si faccia carico anche di considerare aspetti di questo tipo sembra fondamentale, per garantire un accesso possibile, anche per la

popolazione anziana, a tali risorse: a questo proposito mi sembra rilevante citare che, nel centro per anziani che impareremo a conoscere più avanti nel corso di questo scritto, “I colori della vita”, sito a Lissone, gli anziani che frequentavano il centro potevano dedicarsi a diverse attività, tra le quali un corso per l’utilizzo degli smartphone, ad oggi fondamentale per garantire diritto, inclusione. Risulta quindi molto importante potersi occupare anche di queste dimensioni, nell’obiettivo di un invecchiamento maggiormente positivo per la persona, nell’idea di dare maggiore valore, possibilità, ricchezza, opportunità anche agli anni della cosiddetta terza e quarta età; a questo proposito, a partire dal 2000, anche l’Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS), citata in precedenza per il rinnovamento del concetto di salute, ha tematizzato e problematizzato i processi di invecchiamento positivi; l’obiettivo dell’OMS, attraverso la definizione e promozione di un invecchiamento definito attivo, si muoverebbe verso l’incremento della qualità di vita e l’ottimizzare le opportunità dell’anziano; promuovere un invecchiamento di tipo maggiormente positivo significa aiutare la persona ad abitare in modo più soddisfacente e produttivo il proprio ambiente, potenziare quel che è possibile conseguire e migliorare; continuare ad imparare, come scrisse Goya all’alba degli 80 anni, dopo un periodo decisamente buio e complesso della sua esistenza:



Figura 1. Francisco Goya, «Aún aprendo» (I am Still Learning), Black chalk, 195 × 150 mm. Museo del Prado, Madrid

“Aún aprendo”, “Sto ancora imparando”, scriveva sotto uno dei suoi ultimi disegni il pittore spagnolo Francisco José de Goya y Lucientes; è considerato come uno dei pionieri dell’arte moderna, vissuto a cavallo tra ‘700 ed ‘800; all’età di quasi 80 anni, e ricordiamo, gli 80 anni di quel periodo, rappresentava, come possiamo osservare in Figura 1, se stesso come una persona sicuramente anziana, sicuramente fragile tanto da doversi poggiare su due bastoni, ma altrettanto sicuramente in cammino: sto ancora imparando, non ho ancora finito di imparare, non finirò mai di imparare; questo, mi commuove sempre.

Stiamo costruendo il ponte di collegamento verso ciò che esploreremo nella prossima sezione, ovvero il tema dell’invecchiamento attivo, del suo ruolo, potenzialità, importanza; perché una delle dimensioni fondamentali è proprio il riuscire a stimolare un tipo di invecchiamento che possa aiutare la persona ad abitare meglio il suo mondo personale e la società stessa, in un’influenza positiva reciproca.

1.3 Invecchiamento attivo

Quando parliamo di invecchiamento attivo, ragioniamo su un’idea che vede le persone anziane come soggetti che hanno la possibilità di rendersi responsabili delle proprie condizioni di salute; il modello che fa riferimento a questa tipologia di invecchiamento, al fine di poter raggiungere l’obiettivo di riuscire a preservare uno stato di salute buono, promuove uno stile di vita attivo caratterizzato da produttività, indipendenza e partecipazione, per quanto possibili, insieme alla possibilità di poter svolgere attività significative al fine di riuscire a migliorare il proprio senso di benessere, come evidenziato nello studio di Walker et. al (2002), nel quale si sottolinea non soltanto la dimensione soggettiva del benessere, ma anche dell’impatto globale e sulla società del benessere stesso, e di come la promozione dell’invecchiamento attivo sia uno dei pochi casi nei quali l’etica va di pari passo con ciò che risulta più socialmente economico, a proposito del rapporto tra anziano e società.

1.3.1 Invecchiamento attivo e teoria del disengagement

La nozione di invecchiamento attivo, o di successo, si è quindi imposta come uno dei discorsi dominanti nel parlare di senilità, in antitesi alla teoria del disengagement, ideata per la prima volta da Cumming ed Henry (1961) ed elaborata sulla base di uno studio longitudinale dell'Università di Chicago che ha coinvolto centinaia di adulti che sono stati osservati dalla mezza età fino alla vecchiaia; secondo questa teoria, l'invecchiare porterebbe inevitabilmente con sé un naturale e progressivo abbandono del mondo sociale da parte dell'individuo, un disimpegno da parte del singolo soggetto che smette di essere sottoposto alle pressioni sociali e di partecipare alla vita che fino a quel momento ha conosciuto; la vecchiaia e l'invecchiare vengono considerati quindi quasi soltanto come un periodo di perdita dei ruoli ricoperti nella propria vita e in età adulta, come evidenziato da Boudiny (2013). Si tratta di una teoria ad oggi piuttosto superata, ma possiamo notare come i due poli dialettici siano sempre simili a quelli proposti all'inizio: la vecchiaia come soltanto un limite, oppure vista anche come risorsa; non solo limitazione, fine, decadenza, ma ancora vita, possibilità, attività. A questa teoria si contrappone quindi quella dell'invecchiamento attivo, che vede la persona anziana come appunto, ancora una persona, in grado di continuare a prendere parte al proprio mondo sociale, in un'ottica di continuità e non di frattura.

L'invecchiamento di tipo attivo è di sicuro un qualcosa verso il quale tendere, per davvero molti motivi; tornando alla definizione proposta dall'OMS, questa si riferisce all'invecchiamento di tipo attivo come di un "processo di ottimizzazione delle opportunità di partecipazione, salute e sicurezza per gli anziani"; è molto interessante notare come da questa definizione, la prima parola ad essere citata sia quella della dimensione della partecipazione, la stessa dimensione evidenziata da Giorgio Gaber nella canzone "La libertà" e di come la libertà sia la libertà della partecipazione, la libertà di poterci essere, di fare parte, di essere inclusi: sono tutte dimensioni sul quale è necessario e importante lavorare, al fine di poter rendere sempre di più la persona anziana libera di poter partecipare, in un'ottica del tutto opposta a quella della teoria del disengagement che inneggia più all'aspetto del desistere, del ritiro.

Essendo l'invecchiamento attivo un costrutto di grande rilevanza, interesse ed utilità, è stato approfondito in diversi studi di letteratura; ne presentiamo alcuni qui di seguito.

1.3.2 Evidenze dalla letteratura

Diverse ricerche si sono occupate di descrivere l'invecchiamento attivo; possiamo ad esempio citare Rowe e Kahn (1998), che hanno delineato un tipo di invecchiamento, da loro definito di successo, sulla base di dimensioni molto rilevanti, come l'avere uno stato di buona salute, un buon livello di funzionamento fisico e cognitivo, ed infine il perseguire il coinvolgimento attivo nelle attività sociali. Sono fattori importanti per mantenere un buon livello di qualità di vita; dal punto di vista della socializzazione, del mantenimento dei legami e dello scoraggiare l'isolamento, sono stati messi in atto diversi programmi per promuovere un invecchiamento che possiamo definire attivo, positivo; per citarne alcuni possiamo ad esempio fare riferimento al recente studio di Fornasini et. al (2023), nel quale ci si è proposti di stimolare l'invecchiamento attivo dei partecipanti tramite la gamification, una metodologia di insegnamento che utilizza il gioco ed i dispositivi elettronici per favorire il coinvolgimento emotivo, dando maggiore rilievo alla dimensione della partecipazione – la prima citata dalla definizione dell'OMS - , delle connessioni tra le persone ed anche l'utilizzo della tecnologia, tornando a riferirci a quanto tratteggiato in precedenza sulla supremazia dell'online e del digitale, e su come sia importante che ogni persona, anche chi non è nato nel digitale, possa accedere a questo mondo con facilità; è così emerso dai risultati che la metodologia utilizzata fosse effettivamente utile allo stimolare, nei partecipanti anziani di un centro diurno, un buon livello di attività e partecipazione.

In un altro interessante studio sul tema, Santini e Tombolesi (2015) si sono occupati di stimolare la solidarietà intergenerazionale e l'invecchiamento attivo in una cornice che ha coinvolto 25 studenti delle scuole superiori, 16 persone anziane frequentanti in modo attivo il centro diurno per anziani di Ancona e 16 volontari anziani; tutti i partecipanti hanno svolto attività finalizzate ad una maggior conoscenza e comprensione intergenerazionale. I risultati hanno evidenziato un impatto positivo sia sull'umore che sull'autoefficacia percepita dai partecipanti anziani; il progetto ha inoltre messo in luce come le relazioni intergenerazionali possano avere un ruolo nello stimolare la dimensione emotiva delle persone anziane, divenendo quindi per loro una forma di attivazione, utile per la promozione di un invecchiamento di tipo attivo, ottenendo in effetti una positiva influenza reciproca, anche sui soggetti più giovani.

In un altro studio di Gianni et. al (2023), ci si è occupati di comprendere se lavorare sul pensiero di tipo creativo e divergente potesse avere degli effetti benefici nello stimolare questo tipo di invecchiamento, permettendo l'utilizzo di strategie nuove ed efficaci per poter rispondere alle richieste del quotidiano; per verificare questa ipotesi è stato utilizzato un training mirato al

potenziamento delle abilità di pensiero creativo divergente e della flessibilità cognitiva, valutandone l'impatto sulla dimensione cognitiva e su quella del benessere, ottenendo risultati affermativi: emerge infatti che vi sia una relazione positiva e diretta tra la stimolazione del pensiero creativo e divergente, e gli aspetti cognitivi e di benessere.

Questi sono soltanto alcuni degli studi che evidenziano gli effetti positivi di un invecchiamento di tipo attivo; sembra ormai chiaro come il promuovere questo tipo di *ageing* possa essere un'ottima opportunità per guardare l'anzianità come una fase della vita come le altre, nella valorizzazione sia delle risorse che dei limiti, per rimanere ancorati alla realtà di ciò che c'è, e allo stesso tempo a contatto con ciò che si può migliorare e, ancora, realizzare; inevitabilmente, mantenere il contatto con quel che c'è significa anche tenere conto del reale e delle difficoltà che la persona anziana può ritrovarsi ad incontrare, nella vita di tutti i giorni: le sfide, gli inciampi del vivere nel mondo di oggi e la vulnerabilità che l'anziano può sperimentare, vulnerabilità specifiche di questa fascia di età nelle quali si può fare breccia, vulnerabilità che si possono utilizzare per i propri scopi. Si fa così strada un tema, a questo punto del nostro scritto, il tema della truffa, del quale ci occuperemo nelle pagine a seguire, e che insieme alla popolazione anziana sarà argomento protagonista del presente lavoro; si tratta di un tema molto attuale, sicuramente presente nelle pagine di cronaca dei nostri quotidiani; l'intervento del quale ci siamo occupati ha avuto come tema di interesse principale quello delle truffe nella popolazione anziana per diverse motivazioni, prima tra tutte la diffusione incredibilmente estesa che il fenomeno sta ricoprendo e che vedremo nel dettaglio, ma soprattutto la possibilità di poter attuare un'azione di natura sociale nei confronti di questo fenomeno; una volta individuata la relazione esistente tra questi due grandi temi e la loro unione, ovvero la truffabilità nella popolazione anziana, si è pensata l'ideazione di un training che potesse avere la possibilità di aiutare l'anziano a poter prevenire, grazie a delle strategie, l'inciampo nelle truffe e nelle conseguenze che queste possono comportare. Abbiamo esplorato il tema dell'invecchiamento attivo proprio a questo proposito, perché il training che abbiamo sviluppato ha visto la sua creazione a partire da alcuni assunti di base inerenti a delle evidenze derivanti da quanto ottenuto in diversi studi in letteratura – ne abbiamo citati alcuni, ma ve ne sono molti altri – che mostrano come degli interventi di stimolazione cognitiva e di altra natura possano essere molto importanti nel promuovere uno stile di invecchiamento proattivo e positivo nell'anziano, e di come questo possa essere un fattore protettivo in generale, sotto diversi aspetti; sulla base dei dati e degli studi a disposizione, si è quindi pensato di ideare un intervento che potesse unire delle componenti evidence-based per quanto riguarda la

stimolazione cognitiva, insieme a degli elementi specifici sul tema delle truffe per provare a rendere la popolazione anziana maggiormente formata, preparata da questo punto di vista, in ottica di prevenzione.

Occorre ora avere cura di definire che cosa sia una truffa, per poi proporre qualche dato in relazione al fenomeno esistente tra la fenomenologia delle truffe e la sua interazione con la popolazione anziana.

1.4 Il fenomeno delle truffe nella popolazione anziana

Secondo quanto evidenziato dalla definizione presente nell'Enciclopedia Treccani, in diritto penale, la truffa viene definita come un “reato commesso da chi, inducendo taluno in errore con artifizî o raggiri, procura a sé o ad altri un ingiusto profitto con altrui danno”. In questa definizione viene evidenziata una delle componenti fondamentali riguardo alla truffa, alla sua essenza, ovvero il fatto che vi è un inganno, un raggiro: si tratta infatti di un'azione finalizzata al sottrarre, grazie all'utilizzo dell'inganno, qualcosa a qualcuno per ottenerne un guadagno personale; si aprono quindi diverse riflessioni e scenari: chi truffa, chi viene truffato, la tipologia di inganno al quale possiamo soccombere oppure resistere. Di sicuro, nel momento nel quale ci troviamo di fronte a qualcuno che ha l'intenzione di ingannarci, il riuscire a rilevare questa intenzione o volontà nell'altro risulta essere fondamentale per riuscire a tentare di mettere in atto una difesa; su questo “difenderci”, rifletteremo ampiamente. Le truffe sono un fenomeno in diffusione, ve ne sono di diverse tipologie, le quali sfruttano meccanismi psicologici differenti sulle quali fare leva; aldilà però della tipologia di truffa, un dato rilevante riguardo alla diffusione e all'incidenza delle truffe, sembra essere la vulnerabilità a queste delle persone anziane, e l'aumento di casi di anziani truffati. Infatti, dall'analisi condotta dal Ministero dell'Interno nella 5° Campagna nazionale per la sicurezza degli anziani, il numero di anziani vittime di truffa risultano essere in aumento, negli ultimi anni: in particolare, si tratta di un incremento del 13,3% nel 2021 rispetto al 2020, e un del 6,1% nel 2022 rispetto al 2021; le vittime di truffa nella popolazione generale non hanno subito un incremento tra il 2021 e il 2022, mentre quelle over 65, sì, passando da circa 24.330 persone a quasi 26.000.

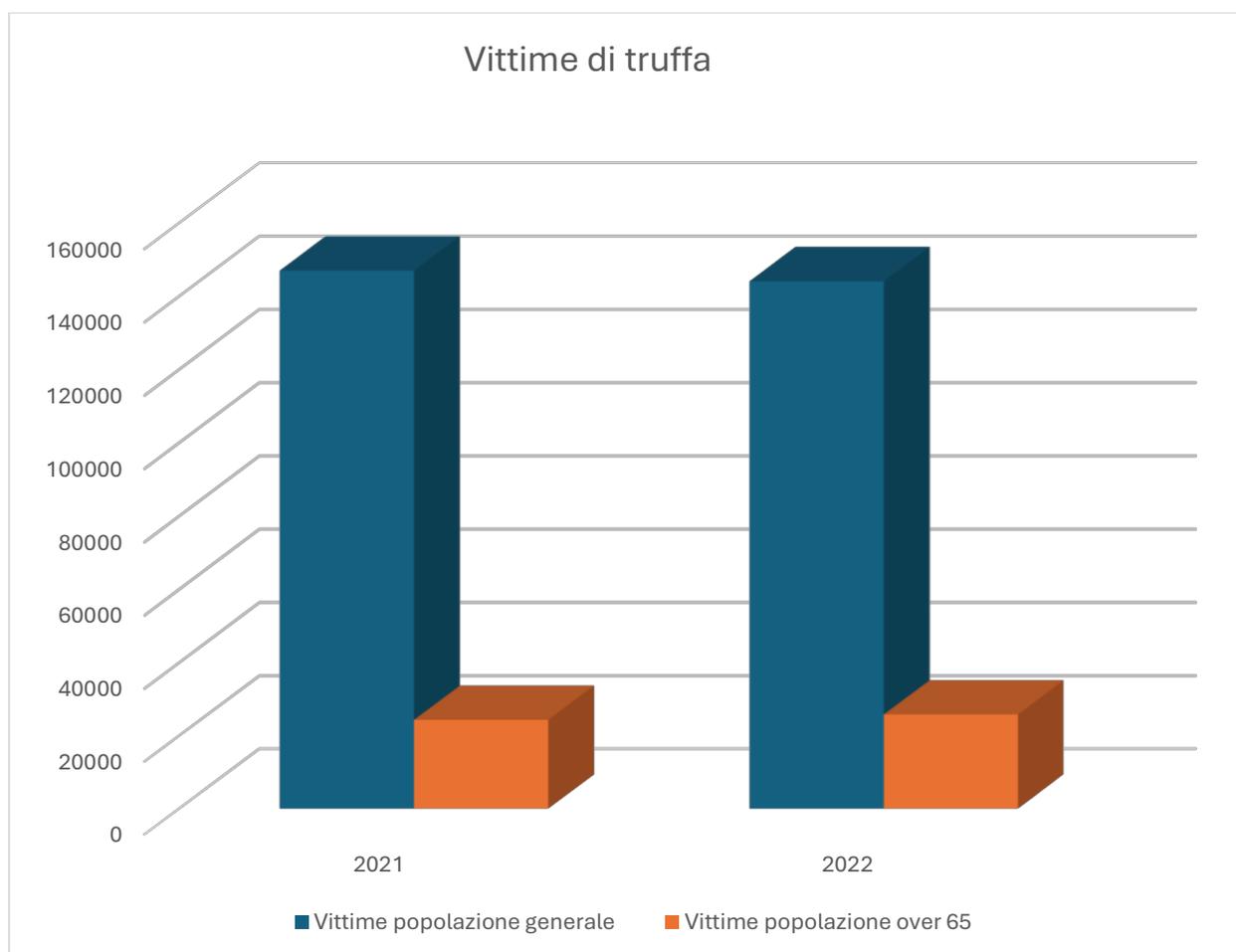


Figura 2. Vittime di truffa nella popolazione generale e in quella degli over 65; confronto tra anno 2021 e anno 2022.

Il fatto che le truffe nella popolazione generale non abbiano subito un incremento da un anno all'altro, e quelle invece nella popolazione over 65, sì, è un dato che fa riflettere;

la fascia di età 65-70 anni costituisce la parte più colpita dalle truffe (il 34%), seguita da quella 71-75 anni (il 23%), con un picco di casi nel 2021; dal punto di vista del genere, le vittime di truffa nelle persone anziane sono prevalentemente di sesso maschile, con un'inversione del trend a partire dagli 81 anni circa, a partire dai quali viene registrata una prevalenza di vittime di genere femminile.

L'anziano, a causa di diverse motivazioni, sembra essere meno abile nell'individuare l'intenzione di inganno nell'altra persona, e questo lo renderebbe più vulnerabile alla truffa; le regioni italiane nelle quali si è registrato il maggior numero di vittime di truffa tra il 2019 e il 2022 sono state Lombardia, Campania e Lazio, e la Lombardia risulta essere al primo posto anche per quanto riguarda il maggior numero di vittime over 65, sempre nello stesso periodo di

tempo; per quanto riguarda le truffe online, nel corso del 2022 risultano essere state più di 26000 le segnalazioni di persone denunciate o arrestate per questo tipo di reato, e quasi 100000 il numero di vittime, delle quali il 12,7% sono risultate le vittime over 65.

Secondo la Banca Dati delle Forze di Polizia, nell'anno 2022 gli anziani vittime di truffa sono stati quasi il 18% del totale.

Quindi, se quello delle truffe è un problema sempre più ampio in generale, in modo particolare quello delle truffe ai danni degli anziani è purtroppo un fenomeno sempre più diffuso e allarmante; facendo un passo indietro, per quanto riguarda gli anni dal 2014 al 2016, secondo i dati del Ministero dell'Interno, le vittime di truffa tra chi ha più di 65 anni sono salite da 14.461 nel 2014 a 15.909 nel 2015, fino ad arrivare a 20.064 nel 2016; ancora, secondo un'indagine sull'esposizione degli anziani alle truffe, condotta su 7.145 persone anziane, tra il 2015 e il 2017, oltre il 41% degli intervistati aveva subito almeno un tentativo di truffa, ma, considerando anche chi non sporge denuncia, i numeri sarebbero molto più alti. Una tipologia di truffa che si sta espandendo in modo sempre rilevante e tristemente efficace, sono le truffe online; secondo il report della Polizia Postale datata fine anno 2023, sono oltre 3500 le persone denunciate nel corso dell'anno, in particolare per quanto riguarda il fenomeno del trading online, con un incremento totale dei casi del 20% dal 2022 al 2023, e dai 114 milioni ai 137 milioni di euro di profitti illeciti.

1.4.1 Dagli studi: truffabilità nell'anziano

Dal punto di vista degli studi presenti in letteratura, possiamo affermare che nonostante emerga da diverse ricerche, come quella di Carcach et al., (2001), il fatto che gli anziani siano effettivamente più a rischio di essere vittime di frodi rispetto ad altri tipi di crimine, gli studi rispetto ai profili psicologici o ad altri aspetti, come quello cognitivo, che possano effettivamente influenzare o motivare la truffabilità negli anziani, non sono moltissimi.

Inoltre, è interessante notare come dal punto di vista del sapere psicologico e anche dai dati presentati in precedenza abbiamo l'idea che gli anziani siano più truffabili e truffati rispetto a popolazioni di età più giovane, ma non tutti gli studi sono concordi in questo senso, la ricerca sta infatti producendo e progredendo molto, da questo punto di vista.

Uno studio che si è occupato di confrontare un campione di adulti anziani e uno di giovani adulti è stato quello di O'Connor et al. (2021), che ha cercato di comparare l'accuratezza con la quale i due gruppi riuscissero a rilevare attività fraudolente via email; un campione di 100 giovani tra i 18 e i 26 anni, e 96 adulti più anziani, di età comprese tra i 60 e i 90 anni, ha classificato una serie di email con diversi schemi di frode: è interessante notare che non sono emerse differenze statisticamente significative tra i due gruppi di età diversa dal punto di vista del riconoscimento delle email fraudolente, ma ci sono state invece differenze per quanto riguarda il gruppo di email "legittime": gli adulti più anziani infatti agivano sulla base di un pattern di "alta sospettabilità", e si sono ritrovati a classificare in numero maggiore, rispetto agli adulti più giovani, delle email "legittime" come fraudolente; una variabile molto rilevante è stata poi quella di aver o meno subito truffe precedenti – l'esperienza che aiuta a tracciare la via.

Provando invece a cercare di comprendere quali caratteristiche potrebbero avere le vittime rispetto alle non vittime di truffa all'interno della popolazione anziana, possiamo citare uno studio di Judges et al. (2017), nel quale sono state intervistate 151 persone anziane residenti nella comunità dell'Ontario meridionale, di età compresa tra i 60 e i 90 anni, sulle loro esperienze di frode; i partecipanti non avevano ricevuto alcuna diagnosi di deterioramento cognitivo o di disturbo neurologico, e si occupavano personalmente delle loro finanze; sono state valutate capacità cognitive autoriferite utilizzando il "Multiple Cognitive Styles Questionnaire" (MASQ), un questionario di 108 item per la valutazione degli stili cognitivi; grazie all'utilizzo dello strumento "HEXACO Personality Inventory" a 60 item, sono poi stati valutati i tratti di personalità, ed infine sono state indagate e approfondite le tendenze alla fiducia utilizzando una scala del "World Values Survey", un progetto di ricerca che esplora le dimensioni di fiducia e le diverse tipologie di valori delle persone; dai risultati dello studio è emerso che le vittime presentavano livelli inferiori di capacità cognitiva, onestà-umiltà e coscienziosità rispetto alle non vittime, mentre non sono state riscontrate differenze statisticamente significative nei livelli di fiducia interpersonale riferiti; successive analisi di regressione hanno mostrato poi che *la cognizione è stata riconosciuta come una componente importante nella vittimizzazione della popolazione anziana*, insieme ad altri fattori sociali. Ovviamente, sarebbero necessarie ulteriori indagini per comprendere in modo più profondo come i cambiamenti cognitivi legati all'età influenzino la vulnerabilità alle frodi e quali processi cognitivi siano più importanti per prevenire il fatto di poter divenire vittime di truffa; in questo

studio emerge quindi come un fattore dirimente potrebbe essere, più che l'età di per sé, il funzionamento cognitivo generale.

Un altro studio di Ross et. al (2014) ipotizza invece il fatto che, dal punto di vista della ricerca psicologica, si sia forse sovrastimata l'influenza del fisiologico declino cognitivo che si presenta in età anziana e il legame di causalità tra questo e l'incorrere in una truffa, caderne vittima; gli psicologi avrebbero potuto, in effetti, sottovalutare l'influenza dei possibili fattori protettivi associati alla vecchiaia, come ad esempio la maggiore esperienza – un leitmotiv che torna, il tema dell'esperienza nell'intendere l'anzianità nei suoi punti di maggior luce - e i cambiamenti negli obiettivi, nello stile di vita, nel reddito, nei comportamenti di acquisto e di rischio; dai risultati di questo studio non emergono dati univoci sulla prevalenza in termini numerici di frodi ai danni di persone anziane rispetto a consumatori di altra età; al netto della metodologia utilizzata, che di sicuro sarebbe importante rendere ancor più affidabile, i risultati di questo studio suggeriscono che, in assenza di dati inconfutabili, potrebbe essere prematuro concludere che le frodi ai danni dei consumatori siano più diffuse tra gli anziani, come invece si tende a presumere nella saggezza convenzionale, e sottolineano che questo potrebbe creare un bias, un circolo di conferme non supportate dai dati presenti in letteratura.

Si muove invece verso tutt'altra direzione uno studio di Shao et. al (2019), secondo il quale le persone anziane sono vittime di truffa in numero significativamente più alto rispetto a persone di età più giovane; è interessante notare come questo studio, rispetto ai precedenti due, prenda in considerazione diversi aspetti. Infatti, le variabili che in questo studio hanno dimostrato di influenzare la vittimizzazione da frode tra gli anziani hanno incluso delle analisi riguardo a: il declino cognitivo, la regolazione emotiva, i cambiamenti motivazionali, la vulnerabilità psicologica, l'isolamento sociale, l'assunzione di rischio e la mancanza di conoscenze e informazioni sulla prevenzione delle frodi. Si tratta di un'analisi ampia che coinvolge diversi fattori che possono mostrare una importante rilevanza nell'influencare la truffabilità.

Un altro studio che vale la pena citare in questo senso è quello di Calso et al. (2019), importante poiché prova a tirare le fila di quanto analizzato fino ad ora; questo studio cerca infatti di esaminare le diverse componenti sottostanti alla truffabilità, anche dal punto di vista delle modificazioni cerebrali: considera infatti che il riconoscere l'inganno nell'altro sia un'abilità che dipende in buona misura da delle funzioni cognitive supportate dalla corteccia prefrontale

ed altre aree che si modificano con l'avanzare dell'età; si ipotizza quindi che anche la rilevazione dell'inganno possa subire un decremento con l'invecchiamento.

Come lo studio di O'Connor et al. (2021), anche questa ricerca mette in relazione un campione di età più giovane con uno di età più anziana; nello studio di Calso et al. (2019) sono stati quindi testati un gruppo di 35 giovani adulti di età compresa tra i 65 e i 79 anni, un altro gruppo di 35 adulti più anziani, di età tra i 65 e i 79, e infine 30 adulti molto anziani, oltre gli 80 anni; a tutti i partecipanti è stato somministrato un test che valutava la capacità di cogliere intenzioni di inganno e compiti richiedenti l'impiego delle funzioni esecutive; dai risultati di questo studio è emerso che i partecipanti più anziani avessero risposto con meno accuratezza a compiti che riguardavano la dimensione dell'inganno; sulla base di questi risultati, emerge che dato che determinate abilità di tipo frontale tendono a ridursi dopo i 65 anni e ancor di più dopo gli 80, una stimolazione cognitiva mista potrebbe aiutare gli adulti anziani ad individuare con maggiore facilità le cattive intenzioni altrui, riuscendo ad adeguare meglio il proprio comportamento in relazione a ciò a cui l'ambiente circostante chiede di rispondere. Questo dato è molto interessante, e ci sarà modo di approfondirlo più avanti.

Analogamente allo studio citato in precedenza di Judges et al. (2017), nello studio di Pinsker e MacFarland (2010), i ricercatori si sono posti l'obiettivo di individuare le persone anziane soggette ad alto rischio di vulnerabilità alla frode; per poter fare questo, i due autori hanno selezionato un campione di persone anziane, delle quali sono stati esaminati il funzionamento intellettuale, cognitivo e socio-cognitivo; il campione era composto da 31 pazienti affetti da demenza e da 68 individui neurologicamente sani; sono stati inoltre esaminati dati riguardanti il funzionamento sociale, le caratteristiche di personalità ed i livelli di vulnerabilità sociale dei partecipanti; dai risultati dello studio è emerso che sembrano esistere relazioni significative tra ciascun dominio di competenza personale, quindi sia cognitivo che sociale, e la vulnerabilità sociale, mentre la dimensione dei tratti di personalità non è risultata essere statisticamente significativa; *il funzionamento cognitivo generale ha mostrato una significativa correlazione con la vulnerabilità sociale e la truffabilità*, ma si ritiene molto importante sottolineare come anche le dimensioni sociali siano risultate importanti correlati alla vulnerabilità, indicando che sia i deficit neurocognitivi che quelli sociocognitivi possono contribuire allo sfruttamento finanziario in età avanzata.

Un ultimo dato rilevante proveniente dal mondo della letteratura nel confronto tra persone più giovani e più anziane deriva da uno studio di Kircanski et al. (2018), nel quale sono stati messi

a confronto adulti anziani di età comprese tra i 65 e gli 85 anni e giovani adulti tra i 30 e i 40 anni; emerge dai risultati che l'attivazione emotiva, l'eccitazione, in questo caso manipolata in modo sperimentale, possa avere un forte ruolo nella suscettibilità alle truffe in generale nelle popolazioni di diverse età, *ma in modo particolare nella popolazione anziana*, ed è questo il dato più interessante.

Provando quindi a fare una sintesi rispetto a quanto emerso dagli studi presenti in letteratura, abbiamo visto che dei fattori importanti nel rendere l'anziano più truffabile rispetto a una persona di età più giovane, ed anche nel confronto tra anziani vittime e non vittime potrebbero essere: il funzionamento cognitivo (Judges et al., 2017), (Shao et al., 2019), sempre dallo studio di Shao et al. (2019) sono emerse le dimensioni della regolazione emotiva, i cambiamenti motivazionali, la vulnerabilità psicologica, l'isolamento sociale, l'assunzione di rischio e la mancanza di conoscenze e informazioni sulla prevenzione delle frodi; le modificazioni a livello cerebrale che renderebbero meno fine il riconoscimento dell'inganno (Calso et al., 2019), e, molto importante, la particolare sensibilità all'attivazione emotiva nella popolazione anziana come fattore incrementale della suscettibilità alle truffe (Kircanski et al., 2018).

Una volta approfonditi alcuni studi che riportano dati importanti per comprendere la relazione esistente tra l'essere anziano e cadere vittima di truffe, occorre comprendere meglio, grazie al concetto di vulnerabilità sociale, quali altri aspetti, oltre alle dimensioni già citate, possano rendere l'anziano più vulnerabile alle truffe.

1.5 Vulnerabilità socioeconomica

Quando un qualcosa ci rende vulnerabili, questo significa che siamo più attaccabili, esistono parti di noi che ci rendono più esposti a pericolo; quando parliamo di vulnerabilità sociale ci riferiamo quindi ad una condizione di possibile fragilità. In un articolo di Pinsker et al. (2010) viene teorizzato un modello, un quadro teorico, al centro del quale vi sono vari fattori di competenza personale che possono contribuire alla mediazione del livello di vulnerabilità sociale; si tratta di fattori fondamentali come diversi tipi di intelligenza, tra cui anche quella

sociale e le abilità sociali in generale, il funzionamento cognitivo generale, i tratti di personalità e in generale il benessere fisico.

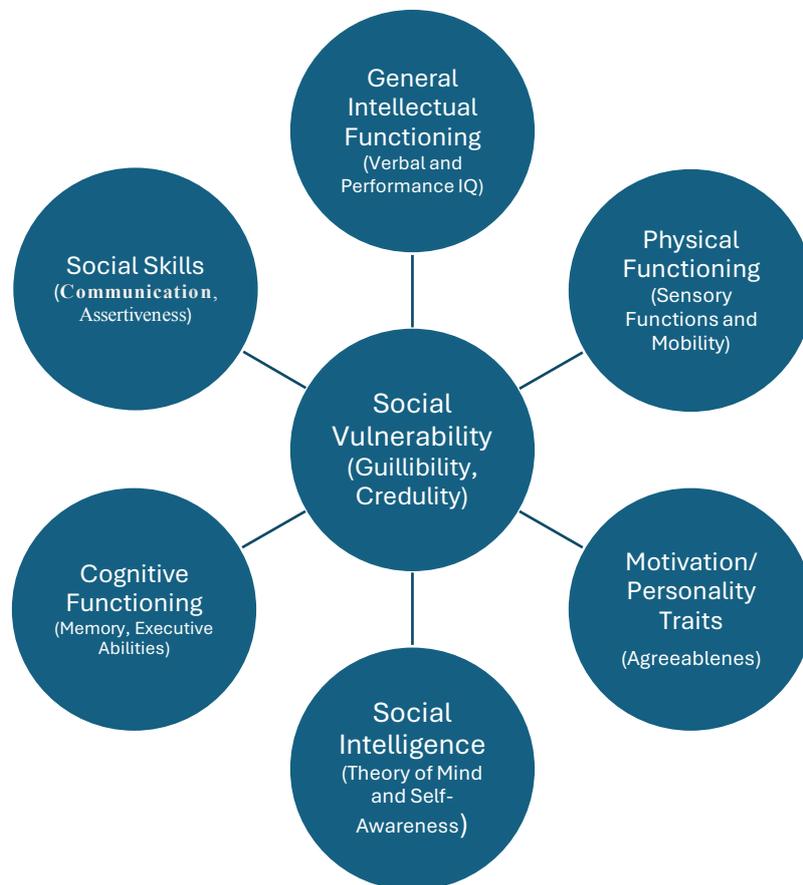


Figura 3. Rappresentazione grafica del modello di PINSKER et al., (2010).

Come possiamo evincere dal grafico che illustra la teoria di PINSKER, la vulnerabilità sociale è un costrutto multifattoriale, che può essere modulato oppure aggravato da diverse condizioni; analogamente a questa idea di vulnerabilità proposta da PINSKER, anche l'ISTAT considera questo costrutto come influenzato da diversi fattori, ed ha creato un indice per la valutazione della vulnerabilità sociale delle singole aree in Italia; questo indice è stato calcolato seguendo la stessa procedura nei diversi comuni italiani, in quanto ogni singola area avrebbe dei livelli maggiori o minori per quanto riguarda questo fattore, per molteplici cause; si tratta chiaramente

di uno strumento che tenta di riassumere e coagulare in se stesso diversi concetti molto complessi che si aggregano nel determinare questo costrutto di eziologia complessa.

Le principali dimensioni che sono state prese in considerazione per la creazione di questo indice sono quelle che secondo gli studi sembra possano determinare maggiormente una condizione di fragilità, ovvero: il livello di istruzione, le strutture familiari, le condizioni abitative, la partecipazione al mercato del lavoro e le condizioni economiche. ²

1.5.1 Condizioni abitative

Osservando queste dimensioni dal punto di vista dell'anziano, possiamo notare come alcune dimensioni possano risultare più rilevanti di altre; per quanto riguarda ad esempio le condizioni abitative, secondo dati ISTAT risalenti al 2020, dopo l'età di 84 anni, la condizione abitativa di una persona anziana che abita sola in casa riguarda il 57,4% di tale popolazione, con un divario di genere per cui le anziane che vivono sole sono il 45,5%, a fronte dell'11,9% degli uomini loro coetanei; tale soglia di età vale anche per l'osservazione del fenomeno della "ricoabitazione", come evidenziato dagli studi di Saraceno e Naldini (2013); nel caso degli over 84 il fenomeno riguarda il 10% del totale della popolazione di questa età: si tratta di anziani soli che, a seguito del decesso del coniuge o per non totale autosufficienza, si spostano presso l'abitazione del nucleo familiare dei figli, tornando ad abitare insieme a loro. Riguardo alla condizione abitativa, il vivere da soli può costituire un fattore di aumentata vulnerabilità nei confronti dell'essere più o meno truffabili, poiché il non avere un qualcuno al quale chiedere direttamente aiuto o consiglio, può essere un grande fattore di rischio; è ciò che in effetti emerge da uno studio di DeLiema (2018), nel quale ci si è proposti di indagare la dimensione dello sfruttamento finanziario nei confronti dell'anziano, inserendo la teoria dell'attività di routine come costrutto che potrebbe spiegare la vittimizzazione; la teoria delle attività di routine prevede infatti che le opportunità criminali si presentino quando un truffatore motivato e un bersaglio adatto si incontrano in assenza di tutori capaci, quindi l'anziano che abita da solo

² Grazie alle procedure che hanno condotto al calcolo dell'indice, si è potuta realizzare una cartografia delle zone maggiormente "vulnerabili" presenti all'interno della nostra nazione, con una divisione per colore dalle tonalità del verde a quelle del viola, che vedono le zone maggiormente colorate di verde come quelle meno vulnerabili, mentre quelle maggiormente caratterizzate dal colore viola come le più esposte al rischio.

potrebbe costituire un target più che idoneo; dal punto di vista della procedura, sono stati selezionati 53 casi di sfruttamento finanziario e frode ricavati da un centro forense per abusi sugli anziani; i dati raccolti comprendono i rapporti investigativi delle forze dell'ordine e degli assistenti sociali, le cartelle cliniche delle vittime, le informazioni demografiche dell'autore del reato e le valutazioni forensi della salute e del funzionamento cognitivo della vittima. Dopo aver analizzato approfonditamente il materiale, dai risultati è emerso che gli autori delle frodi sono riusciti ad approfittare degli anziani quando questi non avevano amici o parenti fidati per aiutarli a salvaguardare i loro beni, la frode si è quindi verificata più spesso quando un anziano vulnerabile è stato adescato da un truffatore in assenza di tutori capaci di aiutare la persona nella riflessione e nell'evitamento della truffa; un'area riguardante la prevenzione dovrebbe quindi concentrarsi anche sulla riduzione dell'isolamento sociale dell'anziano, al fine di poterne migliorare il grado di protezione e di sicurezza.

1.5.2 Tasso di scolarizzazione

Un altro fattore che può aumentare o comunque influenzare il costrutto della vulnerabilità sociale è il livello di scolarizzazione, ovvero gli anni che si sono potuti dedicare alla propria istruzione e formazione; questa dimensione ha subito dei cambiamenti notevoli, a proposito delle trasformazioni della società citate in precedenza: basti pensare alla media degli anni passati tra i banchi di scuola oggi, e quelli invece trascorsi dalle generazioni dei più anziani; ad esempio, nel caso dei partecipanti allo studio che abbiamo condotto e sul quale si basa la scrittura di questo elaborato, nella sezione dedicata agli anni di scolarizzazione l'eccezione era costituita da chi era caratterizzato da un tasso di scolarizzazione più ampio, quindi una maggior quantità di anni passata tra i banchi di scuola, rispetto a chi invece aveva conseguito la licenza elementare; di nuovo, ciò che oggi è decisamente la norma, come il possedere un diploma o addirittura una laurea, allora era una vera rarità; questo dato risulta di conseguenza importante nel raffrontare la diversità delle due realtà sociali, laddove in quella attuale, nonostante l'Italia non si posizioni, purtroppo, tra i primi paesi nei livelli di scolarizzazione in Europa, circa il 62,2% delle persone tra i 25 e i 64 anni ha conseguito almeno il diploma di scuola superiore. Questo dato non è infatti irrilevante, dal momento che il livello di scolarizzazione contribuisce ampiamente a diverse dimensioni, molto influenti nella vita di tutti i giorni; in uno studio di Bolina, Rodrigues e Tavares (2019), condotto presso l'Università di Brasilia, sono stati

analizzati i diversi fattori connessi alla vulnerabilità sociale e individuale nella popolazione anziana; gli autori hanno condotto la ricerca su un campione ampio, di 701 soggetti, i cui dati sono stati analizzati attraverso analisi statistiche descrittive e bivariate; dai risultati dello studio è emerso che le persone anziane con livelli di scolarità e reddito più bassi erano caratterizzate da un maggior livello di rischio per quanto riguarda l'essere socialmente vulnerabili, fattore che può influenzare di molto la vulnerabilità alle truffe, ed erano inoltre caratterizzate da una maggior probabilità di vivere in zone caratterizzate da vulnerabilità sociale alta o medio-alta; gli stessi risultati sono stati ottenuti da uno studio canadese di Andrew et al., (2012). Nonostante gli studi in relazione a questi fenomeni non siano molti, non è difficile immaginare quanto, nella vita quotidiana, sia importante sfruttare le conoscenze che abbiamo acquisito grazie alla nostra istruzione, termine la cui etimologia deriva dal verbo latino "*instruere*", che annovera tra i suoi significati l'italiano "armarsi", "prepararsi". L'istruzione permette la difesa.

1.5.3 Condizioni economiche

Anche le condizioni economiche risultano essere un fattore rilevante nel costrutto della vulnerabilità sociale e nella truffabilità; in particolare, nonostante la pensione sia una misura di cui gode pressoché ovunque, in Europa, la totalità della popolazione di età superiore ai 65 anni, secondo dati Eurostat risalenti all'anno 2019 il rischio di povertà in età anziana per le persone che superano tale soglia di età si attestava su una percentuale di circa il 16,1% a livello medio europeo, e al 15,3% nel caso dell'Italia, con un'ulteriore gap in relazione al genere; le donne appaiono infatti svantaggiate, poiché a essere a rischio di povertà sono in media il 3,9% in più degli uomini. In diversi studi, come ad esempio quello di Bolina et al. (2019), viene indagata la dimensione della financial capacity³ and exploitation, ovvero la capacità finanziaria e i fattori in base ai quali si possa essere più facilmente ingannati e circuiti riguardo alla gestione del proprio denaro.

Uno studio di Kraus et al (2010), ha ad esempio evidenziato come le persone appartenenti a classi socioeconomiche più basse siano quelle nelle quali si riscontrano maggiormente comportamenti prosociali nei confronti di altre persone e maggiori aspetti di vulnerabilità alla

³ Per capacità finanziaria si intende il poter gestire la dimensione finanziaria in modo coerente con i propri interessi personali (Marson e Herbert, 2008).

frode; sembrerebbe quasi controintuitivo, dal momento che una persona di classe sociale inferiore dovrebbe essere associata a minori risorse; date queste circostanze, ci si potrebbe infatti aspettare che gli individui delle classi inferiori si impegnino in misura minore in comportamenti prosociali, dando priorità all'interesse personale rispetto al benessere degli altri, e in misura minore rispetto a persone maggiormente benestanti. Nei quattro studi presentati dagli autori, al contrario, gli individui delle classi inferiori si sono dimostrati più generosi nel primo studio, caritatevoli nel secondo, fiduciosi nel terzo e disponibili nell'ultimo studio rispetto alla loro controparte di classe superiore, finanziariamente più agiata; è emerso dalla ricerca condotta pertanto un più ampio impegno nei confronti di valori egualitari e sentimenti di compassione da parte delle persone appartenenti a classi sociali inferiori, e di come questi fattori potrebbero rendere queste persone più vulnerabili alla frode rispetto a persone più economicamente agiate.

Concordano con quelli di Kraus et al. (2010) i risultati di Motsenok e Ritov (2021), nel quale studio è stato esaminato l'effetto della vulnerabilità finanziaria soggettiva sull'attività prosociale; è stata così manipolata in modo sperimentale la percezione della posizione finanziaria di ognuno dei partecipanti, ed è emerso che i soggetti assegnati casualmente ad una condizione finanziaria più svantaggiata risultavano disposti in misura maggiore ad intraprendere attività di volontariato, rispetto ai partecipanti assegnati alla condizione di posizione finanziaria elevata.

Infine, nello studio di Pinsker e Pachana (2010), è stato approfondito il costrutto della gestione delle finanze, la capacità finanziaria, che costituisce una questione critica nella dimensione dell'autonomia della persona anziana; questione critica, ma anche di complessa gestione: infatti, determinare il momento preciso nel quale una persona di età avanzata non è più capace di una gestione finanziaria indipendente, rappresenta un compito oneroso, difficile, spinoso, sia per i membri del sistema familiare della persona, sia per i professionisti di provenienza sanitaria e legale tenuti a verificare la condizione nella quale versa il soggetto, sostenere lui e il sistema a lui attorno; in effetti, ancora non esistono delle linee guida chiare sull'argomento. Nello studio vengono proposti ed analizzati diversi fattori che possono contribuire alla fragilità dell'amministrazione finanziaria; si tratta di aspetti di natura cognitiva, psichiatrica, sociale e culturale, ed emerge come ognuno di questi abbia un ruolo nel mantenimento dell'autonomia finanziaria, e di come una variazione di anche soltanto una di queste variabili, possa determinare una variazione rilevante nella vulnerabilità del soggetto alle truffe.

Pertanto, dal punto di vista economico, sembra che il disporre di un'umile condizione economica possa essere un fattore di rischio per una maggiore prosocialità ed anche, purtroppo, truffabilità.

1.5.4 Altri fattori di vulnerabilità, il percepirsi fragili

Diversi altri studi si sono occupati di evidenziare come alcuni fattori di rischio possano influenzare la dimensione della vulnerabilità alle truffe; ci sembra particolarmente pertinente la dimensione del percepirsi fragili, in diverse accezioni del termine, anche in relazione alla popolazione protagonista di questo lavoro.

In uno studio di Motsenok et al. (2021), comprendente sei studi con metodologie e strumenti differenti, sono stati indagati diversi aspetti di fragilità, in modo particolare l'associazione che è emersa esistere tra la vulnerabilità fisica percepita e il comportamento prosociale: dai risultati ottenuti, sembra infatti che le persone che percepiscono maggiormente la propria vulnerabilità fisica e la possibilità di subire danni fisici siano maggiormente propense al comportamento prosociale di aiuto nei confronti di altre persone, e quindi in una certa misura più vulnerabili alle truffe. Questo dato risulta interessante alla luce del nostro lavoro perché è evidente che le persone di età avanzata siano, in linea di massima, maggiormente in contatto con la propria fragilità fisica. Possiamo in effetti affermare come diventi sicuramente più probabile e comune essere a contatto con la propria caducità e con i limiti del proprio corpo con il passare degli anni; questa maggiore propensione alla percezione della vulnerabilità fisica potrebbe quindi diventare un fattore negativo e di rischio.

Uno studio di Wen et al. (2022) ha cercato di indagare un altro aspetto di fragilità spesso purtroppo tipico di queste fasce di età, ovvero il senso di solitudine percepita; grazie ad un campione piuttosto ampio, di 252 soggetti, ha verificato la relazione esistente tra maggior senso di solitudine e una maggior suscettibilità all'inganno, trovando risultati affermativi.

Un altro studio di Shao et. al (2021) ha tentato di analizzare la vulnerabilità alle truffe della popolazione anziana unita alla paura legata all'invecchiamento; la ricerca, con un campione di

251 adulti anziani, ha analizzato dimensioni riguardanti la paura di invecchiare, l'intolleranza all'incertezza, l'autocontrollo e la vulnerabilità alle frodi; dai risultati è emerso come il mitigare e il lavorare, anche dal punto di vista clinico, sulla paura di invecchiare, potrebbe avere effetti positivi sulla vulnerabilità alle frodi.

Il campo di ricerca è ancora molto aperto ed in crescita, per quanto riguarda questo tema; a questo proposito è opportuno citare un altro studio che considera un fattore particolarmente interessante, ovvero la dimensione di vicinanza alla morte.

Da questo recentissimo studio di Chen et al. (2024), si è ipotizzato che l'emozione di ansia legata alla paura della morte, provocata dall'anticipazione del pensiero del trapasso, potrebbe essere utilizzata come tattica di frode da parte dei truffatori nei confronti degli adulti più anziani; tuttavia, essendo un aspetto che ancora non è stato indagato in modo particolare, si sa poco su come questa dimensione influisca effettivamente sul processo decisionale degli anziani di fronte a una truffa, e sui meccanismi alla base di questi effetti; in questo studio sono stati utilizzati dei questionari per valutare l'esistenza di un legame tra questi due fattori, e un disegno sperimentale per verificare l'ipotesi di questo legame in un campione di circa 80 persone. Al fine di poter approfondire questo tema, è stato quindi realizzato uno studio in due fasi; nella prima fase preliminare sono stati reclutati 307 adulti anziani, i quali hanno compilato dei questionari; si è trattato di un campione piuttosto ampio che, attraverso le risposte ai questionari, ha potuto rispondere al quesito iniziale, ovvero se si riscontrasse una relazione tra le due variabili, se le due tematiche avessero una relazione significativa nel campione; i risultati hanno mostrato un legame positivo tra l'ansia da morte e la vulnerabilità alle truffe. Nella seconda fase dello studio, invece, 82 adulti anziani sono stati assegnati in modo casuale al gruppo della maggiore ansia legata alla morte e al gruppo di controllo, per esaminare se la variabile di ansia per la mortalità potesse aumentare la vulnerabilità degli adulti anziani alle frodi; i risultati hanno indicato che l'ansia relativa alla mortalità effettivamente può aumentare il rischio di essere vittima di truffa; di conseguenza, l'individuazione di questa dimensione come un fattore di rischio e un maggior approfondimento della ricerca su questo legame potrebbe essere utile al fine di proteggere la popolazione anziana dalle frodi.

Una volta approfondite le dimensioni e le aree che possono rendere l'anziano più vulnerabile al fenomeno delle truffe, occorre ora specificare meglio quali e quanti tipi di truffe vi siano, al fine di approfondire la conoscenza sulle diverse tipologie e su quali meccanismi psicologici facciano leva; questo ci sarà utile per delineare maggiormente i diversi aspetti delle diverse

truffe, ed anche per comprendere il margine di azione che resta, su quali dimensioni si possa lavorare per poter migliorare la capacità dell'anziano di far fronte all'inganno e alla frodi.

1.6 Classificazione delle truffe

Per quanto riguarda le tipologie di truffa, secondo i dati emersi dall'indagine di Confartigianato (2016), la più alta incidenza riguarda, in diverse percentuali, truffe basate sulla visita di falsi incaricati di servizi (12,9%), furti in casa effettuati grazie a tecniche di distrazione e manipolazione (10,7%), ma sono molti anche i casi di attivazione di servizi non richiesti per via telefonica (6,7%), visite in casa di falsi funzionari pubblici (5,7%), raggiri fuori casa in prossimità di banche e negozi (4,8%); possiamo citare diverse situazioni, che vanno dal falso incidente al figlio oppure al nipote, al raggiro di falsi assistenti sociali, tecnici o dipendenti; nei casi di truffa più diffusi, spesso viene fatta leva sui sentimenti più profondi, quali l'amore per i figli o familiari, ma anche sulla fragilità psichica e fisica delle persone.

Il sondaggio europeo “Survey on “scams and fraud experienced by consumers” condotto da Bijwaard, (2020), basato su studi condotti sulla popolazione generale in 26 paesi membri dell'Unione Europea insieme anche ai dati relativi a Islanda e Norvegia, ha suddiviso le truffe in tre macrocategorie: truffe d'acquisto, furto di identità e truffa finanziaria.

La truffa finanziaria risulta essere la più frequente, con il 39% dei casi, a seguire il furto di identità con il 33% e infine la truffa d'acquisto con il 23%.

Proveremo ora a fornire un breve inquadramento delle diverse categorie, truffa d'acquisto, furto d'identità, truffa finanziaria; quando parliamo di truffa d'acquisto, facciamo riferimento a casi nei quali sono stati ordinati prodotti e servizi gratuiti o relativamente economici, i quali si rivelano essere però falsi: vengono infatti addebitati i costi di un abbonamento mensile, oppure i servizi offerti si sono rivelati essere non disponibili; nei casi di furto d'identità, invece, la persona viene contattata - per telefono, via e-mail o attraverso un altro mezzo di comunicazione – da qualcuno che finge di appartenere a un'organizzazione come una banca oppure un fornitore di servizi telefonici, e viene richiesto alla persona di confermare dei dati personali, i quali vengono sottratti ed utilizzati. Nella categoria delle truffe finanziarie ritroviamo situazioni nelle

quali viene fatto credere alla persona di aver vinto un premio, e che serva del denaro per poterlo riscuotere, oppure truffe di natura cosiddetta romantica come la truffa dell'abbraccio, nella quale si simula un abbraccio finalizzato al sottrarre denaro o oggetti di valore, false raccolte fondi ed altro ancora.

Proveremo ora ad approfondire maggiormente alcuni aspetti delle diverse tipologie di truffa, fornendone alcuni esempi, a partire dalle truffe d'acquisto; si tratta di truffe relative a vendite, annunci e truffe all'asta: sono ad esempio casi nei quali è stato comprato un prodotto rispondente ad una determinata descrizione il quale non viene però recapitato all'acquirente; al suo posto, viene invece inviato un articolo difettoso o di qualità inferiore, oppure ancora, non viene inviato alcun oggetto; questa tipologia di truffa comprende anche infatti quelle situazioni nelle quali chi agisce con l'intento di truffare non possiede alcun oggetto da vendere: finge di averlo al fine di ricevere i dettagli della carta di credito o del conto bancario.

Un esempio di questa tipologia di truffe riguarda la truffa delle false farmacie online, nelle quali vengono offerti farmaci contraffatti a prezzi economici, spesso vendibili senza prescrizione medica; questi farmaci possono avere i principi attivi necessari in forma limitata oppure del tutto assente, con potenziali conseguenze letali per gli utenti; solo in una recente operazione dei Nas, infatti, sono state sequestrate in tutta Italia circa 111 mila confezioni di medicinali venduti illegalmente online.

Nella categoria dei furti di identità rientrano le truffe bancarie, relative a carte di credito e conti bancari online: si tratta di truffe nelle quali vengono, attraverso manipolazione, prelevati ed utilizzati il numero o i dettagli della carta di credito; come accennato in precedenza, sono poi sempre più diffuse le truffe online, nelle quali i truffatori agiscono per poter ottenere informazioni bancarie, credenziali di accesso e altri dati sensibili; esistono diverse sottocategorie delle truffe online, come phishing, vishing, e una tipologia di virus denominata trojan. Il phishing è una frode informatica il cui obiettivo è la sottrazione di dati personali attraverso l'azione inconsapevole dell'utente; di solito viene infatti inviato un sms oppure un'email, contenenti l'avviso riguardante un'attività anomala riscontrata sul conto corrente; alla fine del messaggio tramite il quale si è stati contattati, è sempre presente un link sul quale si viene invitati a cliccare; tale link, una volta cliccato, effettua il collegamento ad un sito clone di quello della banca della vittima designata, nel quale viene richiesto di inserire il codice di accesso al conto corrente per poter controllare le azioni sospette. Dopo poco tempo, la persona proprietaria del conto riceve una telefonata nel corso della quale l'interlocutore chiede che gli

vengano forniti gli ulteriori codici ricevuti via messaggio: in questo modo, il truffatore riesce ad ottenere piena disponibilità del conto corrente del soggetto. Il vishing è una modalità di truffa attraverso la quale i dati personali della vittima vengono recuperati a seguito di contatto telefonico; il truffatore effettua una chiamata che sembra provenire dal servizio clienti ad esempio della banca, informando di un possibile tentativo di prelievo di denaro dalle carte di credito della persona in questione; pertanto il soggetto, allarmato, decide di riferire ai truffatori – che però si sono presentati come impiegati bancari - i propri dati di accesso, nella convinzione che vengano utilizzati dall'interlocutore per bloccare temporaneamente il conto. Un ultimo caso è quello denominato trojan; con questo termine vengono racchiusi tutti i virus che vengono inoculati con varie metodologie all'interno dei dispositivi elettronici, fornendo così al truffatore la possibilità di interfacciarsi direttamente e di prendere possesso "a distanza" del dispositivo stesso, riuscendo così a carpire i dati sensibili rinchiusi all'interno dei device; il metodo più comune per inoculare dei virus trojan è quello di inviare al soggetto una email avente come oggetto il pagamento di una fattura di un abbonamento; una volta aperto il file contenente la presunta fattura, la vittima si troverà di fronte invece all'avvenuta presa di possesso del proprio dispositivo da parte del truffatore; imparare a difendersi da questo tipo di truffe è assolutamente fondamentale.

Per quanto riguarda infine la in assoluto più ampia categoria delle truffe finanziarie, che risulta essere anche quella che si riscontra con maggiore frequenza, ne esistono di diversi tipi; ci sono le truffe relative a lotterie, concorsi o competizioni fasulli, nelle quali il truffatore contatta la propria vittima facendole credere di aver vinto un premio in una lotteria a cui, in realtà, non ha mai partecipato; per avere il premio viene chiesta una piccola somma di denaro in anticipo o dati personali; ovviamente, non esiste alcun premio. Esistono poi le truffe sulle commissioni anticipate, nelle quali il truffatore chiede pagamenti in anticipo o informazioni personali in cambio di beni, servizi, denaro o ricompense che non verranno elargite; un esempio tristemente famoso è quello della truffa dell'avvocato, nella quale il truffatore contatta la vittima spacciandosi per avvocato, e riferendo di una possibile denuncia o arresto, per esempio a causa di incidente stradale, che avrebbe coinvolto un familiare della persona, che si troverebbe in stato di fermo presso la Questura: se il soggetto-vittima riuscirà a versare prontamente una data somma di denaro, forse sarà possibile evitare conseguenze di tipo penale; ovviamente sulla persona contattata viene richiamata la dimensione dell'urgenza, della preoccupazione nei confronti del proprio familiare, della possibile risoluzione di una situazione difficile in maniera tempestiva: viene richiesto un agito rapido, al posto di una riflessione. Come evidenziato dallo

studio di Kircanski et al. (2018) precedentemente citato, emerge che l'attivazione emotiva, l'eccitazione, in questo caso manipolata in modo sperimentale, possa avere un forte ruolo nella suscettibilità alle truffe in generale nelle popolazioni di diverse età, ma in modo particolare nella popolazione anziana; educare alla riflessione, all'aspettare di essere in uno stato emotivo più calmo, può essere fondamentale.

Vi sono poi le truffe romantiche, delle quali fa parte, ad esempio, la truffa dell'abbraccio menzionata in precedenza; si tratta di situazioni nelle quali chi agisce con l'intento di truffare, grazie alla simulazione di sentimenti d'amore nei confronti delle vittime, sfrutta quest'ultime al fine di ottenere denaro; una recente ricerca svolta in Italia da parte di Coluccia et al., (2020) ha riscontrato come circa il 3% della popolazione riporti di esser stata vittima di questo particolare tipo di truffa.

Esistono poi le truffe di investimento, nelle quali i truffatori convincono la vittima ad investire in programmi falsamente remunerativi e spesso non esistenti, promettendo alti rendimenti; vi sono le truffe legate a finte donazioni o eredità, nelle quali i truffatori agiscono in coppia spiegando alla vittima che per entrare in possesso delle donazioni o eredità ricevute da un ipotetico benefattore, sia necessario firmare l'atto di trasferimento presso un notaio, il quale ovviamente dovrà essere saldato per il suo lavoro; la vittima viene così condotta a prelevare il denaro necessario per compiere le operazioni, con un pretesto viene ingannata e i truffatori riescono così a fuggire con il denaro.

Della categoria delle truffe finanziarie fanno parte anche delle truffe legate anche all'ambito sanitario e di beneficenza, nelle quali i truffatori ottengono denaro fingendo di lavorare per una causa di beneficenza o per un ente fittizio, come accade ad esempio per le false raccolte fondi; per ottenere rapidamente denaro, queste persone fanno leva sull'urgenza o sull'importanza della causa benefica alla quale sarà effettuata la donazione, oppure offrono prodotti e servizi per poter guarire da gravi condizioni mediche. Nelle truffe porta a porta, invece, i truffatori si introducono direttamente a casa delle loro vittime, spacciandosi per altre persone, con il fine ultimo di farsi consegnare beni o soldi, come nel caso dei falsi funzionari INPS, Enel o INPDAP; in questi casi, queste persone si presentano alla porta con la scusa di dover controllare la posizione pensionistica o contributiva, o ancora per controllare il contatore del gas, della luce; in realtà ingannano le persone, facendosi consegnare soldi o sottraendo beni, oggetti di valore.

Altre tipologie di truffe che non rientrano nelle tre categorie precedentemente citate sono ad esempio la truffa dello specchietto, nella quale il truffatore, con una macchina generalmente intestata ad altri parcheggia a lato strada attendendo il passaggio della vittima a bordo di un'altra macchina; quando il soggetto prescelto è abbastanza vicino, il truffatore, grazie all'aiuto di un piccolo sasso o di un altro oggetto, colpisce il veicolo dell'altra persona in modo da causare un rumore, simulando uno scontro tra le due auto; nel momento in cui la vittima si ferma per verificare cosa sia successo, il truffatore riesce a fargli credere di essere stato colpito dalla sua macchina allo specchietto, chiedendo il pagamento della relativa riparazione, senza procedere a constatazione amichevole o segnalazioni all'assicurazione, chiedendo in genere una somma non molto elevata.

Nella truffa delle banconote, invece, i truffatori entrano in azione quando l'anziano si reca in posta o in banca con l'intenzione di ritirare del denaro, o la pensione; una volta uscita, il soggetto viene intercettato da persone che si presentano come dipendenti incaricati di controllare il numero di serie delle banconote appena prelevate; il falso dipendente finge così di controllare i numeri di serie in cerca di un errore inesistente e scambia le banconote vere con altre, questa volta davvero, false.

Nella truffa del "finto bisognoso" il truffatore si finge indigente, chiedendo denaro, mentre in quella del "caro nipote" viene contattata la vittima al telefono; il truffatore si finge un parente gravemente malato bisognoso di cure mediche costose, o in una situazione economica grave con conseguenze penali: utilizzando la dimensione dell'empatia, convince la vittima a raccogliere denaro o oggetti preziosi da consegnare ad una persona che passerà a ritirare gli oggetti per questa persona. Ritroveremo queste truffe più avanti.

Infine, nella truffa del pacco, i truffatori si presentano a casa della vittima dicendo di dover consegnare un pacco con della merce ordinata da figli o parenti; per ritirare il pacco viene però richiesta una somma di denaro; ovviamente, non è stato ordinato alcun pacco.

Come abbiamo visto, vi sono molte tipologie di truffa differenti, le quali fanno leva su meccanismi differenti; ci sono diversi aspetti che possono rendere le persone anziane più vulnerabili ad alcune tipologie di piuttosto che ad altre, ma un aspetto che è importante specificare è anche provare ad analizzare che cosa accade dopo l'essere stati vittima di truffa.

1.6.1 Aspetti psicologici

Quello del danno psicologico riportato in seguito ad una truffa subita è un aspetto da non sottovalutare; subire un reato di questo tipo può avere ripercussioni di natura traumatica, può far sentire la persona anziana più fragile, insicura ed indifesa, con inoltre l'aspetto del senso di colpa percepito per l'esserci lasciati ingannare, per non essere riusciti a difendersi in modo adeguato. Per tante persone anziane si può aprire un periodo di stati d'ansia, disturbi del sonno o, nei casi più gravi, sintomi depressivi insistenti; vi può essere maggior pericolo di isolamento, ridotta autonomia e socializzazione, con ampi effetti sulla propria dimensione di autostima ed autoefficacia. Secondo alcuni dati dell'indagine ANAP-ANCoS datata 2017, per il 28,9% degli intervistati l'aver subito un tentativo di truffa o una truffa vera e propria ha modificato la visione di sé; inoltre, molte truffe non vengono nemmeno denunciate dagli anziani, per vergogna o timore che i familiari vengano avvertiti e li considerino incapaci di gestirsi in modo autonomo, per la paura quindi di sentirsi ancor più fragili, ancor più indifesi; le famiglie, d'altra parte, in alcuni casi rispondono ad episodi di truffa sperimentati dagli anziani con aumentate preoccupazioni e rimproveri nei confronti della vittima, peggiorando di molto la percezione che la persona ha di sé; il risultato è così che, inevitabilmente, la truffa modifica gli atteggiamenti degli anziani nei confronti degli altri. Nel 38,9% dei casi analizzati, il tentativo, o la truffa subita, hanno modificato le relazioni con gli altri, secondo la percezione degli intervistati, in particolare con i familiari, e il 44% riferisce di sperimentare sensazioni negative legate soprattutto alla diffidenza e al sospetto nei confronti degli altri; risulta quindi molto più difficile, per l'anziano, riuscire a ritrovare la propria serenità e sicurezza nel proseguire ed affrontare la quotidianità, con fiducia nelle proprie capacità e senso di benessere e autonomia.

Gli effetti di una truffa subita possono dunque essere molto rilevanti, dannosi, pericolosi; è importante ricordare che però esiste ancora quel pezzo, quella porzione sulla quale possiamo ancora operare; laddove infatti da una parte possiamo essere in presenza di una persona maggiormente vulnerabile – concetto che abbiamo visto essere molto complesso - , dall'altra parte possiamo sempre più spesso trovare persone abili nell'arte dell'inganno, della manipolazione e dello sfruttamento di diverse dimensioni, anche emotive, della persona scelta come possibile vittima, come abbiamo potuto osservare nella descrizione delle diverse tipologie di truffe; essere in grado di comprendere che cosa si animi nella mente dell'altro, abbiamo visto, può essere però un fattore molto protettivo, ed è il pezzo sul quale possiamo lavorare, quello

che resta; a proposito di questo, introduciamo ora degli aspetti, degli elementi di teoria psicologica fondamentali, ovvero la teoria della mente e la teoria dei processi decisionali, e di come questi due argomenti possano essere grandi alleati al pensiero, alla riflessione; sulla base di ciò che comprendiamo riguardo ad una data situazione, si fonderà il nostro agire ed il nostro, successivamente, decidere; si tratta di due componenti molto importanti, strettamente connesse tra loro.

Vedremo come queste due componenti risulteranno essere fondamentali nell'intervento che andremo a descrivere.

1.7 Teoria della mente e processi decisionali

Quando parliamo di teoria della mente, vogliamo fare riferimento alla capacità di attribuire stati mentali, che questi siano credenze, desideri, intenzioni o emozioni, sia a noi stessi che agli altri. Si tratta di una teoria formulata nel 1978 da David Premack e Guy Woodruff, e descrive un'abilità che si sviluppa nel corso del tempo, a partire dall'età prescolare, per poi rendersi sempre più fine nel corso della crescita, sviluppandosi in modo particolare durante l'adolescenza; una dimensione molto importante sottesa a questa teoria riguarda anche il comprendere che persone diverse da noi possano sperimentare stati mentali diversi dai nostri, fattore protettivo molto rilevante per riuscire a disambiguare situazioni complesse.

Non è dunque difficile intuire perché riteniamo importante fare riferimento a tale teoria alla luce di ciò che stiamo analizzando: maggiore sarà la nostra capacità di avvicinarci al pensare, all'immaginare credenze o intenzioni di un'altra persona, di conseguenza più ampia sarà la nostra possibilità di comprendere, di sintonizzarci in modo più raffinato all'altro, al suo mondo interno; questo ci consentirà dunque di poter provare ad immaginare che cosa nella mente dell'altro stia albergando, che intenzioni abbia nei nostri confronti, di conseguenza permettendoci di elaborare anche una strategia per, eventualmente, difenderci.

Riferendoci infatti al già citato modello di Pinsky et al, (2010), secondo il quale al costruito della vulnerabilità sociale parteciperebbero diverse componenti interagenti tra di loro, è importante sottolineare come una persona con una maggiore intelligenza socio-cognitiva e, quindi, con un'adeguata teoria della mente, potrebbe essere più facilmente in grado di rilevare

intenzioni o comportamenti di inganno da parte delle persone attorno a lei, e di conseguenza essere meno vulnerabile; risulta quindi molto rilevante poter lavorare su queste dimensioni. Con l'aumentare dell'età, inoltre, sembra essere piuttosto fisiologico riscontrare un calo nella teoria della mente, evidenziabile in una maggiore difficoltà nel comprendere gli stati mentali e le intenzioni altrui, nell'interpretare correttamente situazioni sociali complesse, come ad esempio *l'inganno* oppure il fraintendimento, ed una maggiore difficoltà nel comprendere le intenzioni comunicative dell'interlocutore, come ad esempio nel caso dell'utilizzo dell'ironia.

Diversi studi hanno validato l'ipotesi di un fisiologico declino dell'accuratezza della teoria della mente con l'avanzare dell'età; ad esempio, nel lavoro di Belacchi et al. (2019), l'obiettivo principale è stato proprio rispondere a questo quesito; questo studio è stato proposto ad 80 partecipanti, suddivisi in 4 gruppi di 20 individui ciascuno, divisi per fasce di età: un primo gruppo composto da persone tra i 20 e i 54 anni, un secondo dai 55 ai 65 anni, un terzo dai 65 ai 74 anni, e un ultimo dai 75 anni in su. Ai partecipanti sono così stati proposti due test, il "test degli occhi" (o Eyes test), ed una prova di competenza definitoria costituita da 32 parole, metà concrete e metà astratte: 8 nomi, 8 verbi, 8 aggettivi, 8 termini afferenti al mondo delle emozioni. Il "test degli occhi" è stato ideato da Baron-Cohen et al. (2001) per valutare la capacità di attribuire stati mentali in adulti e adolescenti senza grave ritardo mentale; nel corso della validazione della versione italiana del test, come evidenziato nello studio di Serafin e Surian (2004), i dati normativi del test nella versione italiana sono stati ottenuti da un campione di 195 adulti senza precedenti di disturbi mentali; il dato interessante è che il campione è stato diviso in tre gruppi di età, ed è stato riscontrato che il gruppo degli anziani avesse ottenuto punteggi significativamente inferiori rispetto agli altri due gruppi. Citiamo questo esito perché le stesse conclusioni si possono trarre proprio dai risultati dello studio di Belacchi (2019): è emersa infatti una progressiva diminuzione nella abilità di teoria della mente all'aumentare dell'età, con una prestazione significativamente peggiore rispetto agli altri gruppi nel gruppo delle persone più anziane, dai 75 anni in su; gli stessi risultati sono in effetti emersi da studi precedenti di diversi anni, come negli studi di Saltzman et al. (2000), Maylor et al. (2002) e Sullivan e Ruffman (2004). Anche dal lavoro di McKinnon e Moscovitch (2007) si sono dedotti risultati dello stesso tipo; da questo studio emerge infatti come nelle prove di falsa credenza di primo ordine la prestazione degli anziani sia equiparabile a quella dei giovani, mentre nelle prove di falsa credenza di secondo ordine, la prestazione degli anziani sia significativamente più bassa. Infine, nello studio di Bailey ed Henry (2008), emergono rilevanti differenze in compiti con basse e alte richieste esecutive; gli anziani ottenevano prestazioni peggiori rispetto

ai giovani solo nelle prove con alte richieste esecutive; possiamo quindi dedurre che le diverse abilità che contribuiscono all'avere o meno una buona teoria della mente sembrano essere soggette a deterioramento con l'avanzare dell'età, e questo è sicuramente un dato prezioso da tenere in considerazione; inoltre, è importante ricordare che la teoria della mente è un qualcosa che può essere sviluppato, allenato, migliorato.

Riguardo al riuscire al cogliere l'inganno nell'altro, possiamo citare uno studio di Sweeney et al. (2014); si tratta del primo lavoro che sia stato in grado di creare e utilizzare bugie pro-sociali spontanee in un contesto ecologico; la creazione degli stimoli ha coinvolto 51 adulti anziani e 44 studenti universitari che hanno mentito in modo autentico, nel senso che le loro bugie erano state prodotte spontaneamente al fine di aiutare un assistente della ricerca, in una situazione creata ad hoc. Nel complesso, gli studenti universitari sono risultati migliori nel cogliere l'inganno e la bugia rispetto agli adulti più anziani; è molto interessante inoltre notare che, in accordo a quanto emerge dagli studi citati che evidenziano come la teoria della mente e l'abilità di cogliere l'inganno subiscano una modificazione con l'avanzare dell'età, sulla base dei risultati ottenuti nello studio di Sweeney, emerge che più l'adulto era anziano, peggiore era la capacità di rilevare l'inganno.

Possiamo quindi facilmente dedurre che potenziare l'aspetto della teoria della mente e del cogliere l'inganno nell'altro, il coltivare una maggiore consapevolezza, possano essere fattori protettivi per quanto riguarda sia la comprensione della situazione che sta accadendo in quel dato momento, sia nella successiva presa di decisione, che inevitabilmente dipende da che cosa di quella situazione sono riuscito a comprendere, immaginare, prevedere.

Per quanto riguarda l'abilità decisionale, abbiamo fatto riferimento alla cornice teorica della Dual-Process Theory di Epstein (1994), approfondita poi da Kahneman⁴ (2003), secondo la quale nel compiere delle decisioni interagiscono due differenti componenti: la dimensione esperienziale, maggiormente rapida, istintuale, automatica e guidata dalle emozioni, e una più analitico-razionale, ponderata, guidata dalla logica. Secondo quanto emerso in letteratura, le persone anziane sarebbero più carenti in questa seconda componente, ed utilizzerebbero in

⁴ Daniel Kahneman si è occupato a lungo di "euristica del pensiero", unendo i campi dell'economia e della psicologia per quanto riguarda i bias, ovvero le scorciatoie erronee, che quotidianamente percorriamo invece che affidarci al pensiero ponderato; Kahneman, grazie a queste ricerche condotte insieme ad Amos Tversky, ha vinto nel 2002 il premio Nobel per l'economia; autore del testo "*Pensieri lenti e veloci*" proprio sulle scorciatoie cognitive, è recentemente scomparso.

modo più spontaneo la componente esperienziale-automatica. Al fine di riuscire a potenziare la dimensione analitica, è importante poter aprire spazi di analisi attiva della decisione da prendere; a proposito del decision making, risulta interessante citare uno studio di Boyle et al. (2012) che ha visto protagoniste 420 persone senza diagnosi di demenza facenti parte di un progetto sullo studio del declino cognitivo in età anziana; i partecipanti hanno sostenuto diverse valutazioni cognitive e successivamente hanno completato delle esercitazioni riguardanti le dimensioni di processo decisionale e suscettibilità alle truffe; i dati sulle funzioni cognitive sono stati raccolti circa 5,5 anni prima rispetto alla valutazione dei processi decisionali; tramite analisi di regressione, è emerso dai risultati come un declino cognitivo più rapido abbia predetto un processo decisionale più scadente e una maggiore suscettibilità alle truffe. Emerge quindi da diversi studi l'importanza del declino cognitivo in persone anziane senza diagnosi di demenze nell'aspetto della vulnerabilità alle truffe e, in particolare, nella carenza di abilità e consapevolezza nel processo decisionale; è interessante notare come anche in questo studio ritorni la dimensione del funzionamento cognitivo, come accaduto nello studio di Judges et al. (2017).

Oltre agli aspetti già citati, risultano rilevanti nel processo che porta alla presa di decisione: la dimensione della consapevolezza di sé, l'assertività nella comunicazione e il grado di amicalità⁵, uno dei cinque fattori nella teoria dei "Big Five", secondo la quale la personalità di ciascuno verrebbe descritta sulla base di cinque dimensioni. A proposito della presa di decisione, un altro fattore sembra importante citare a questo punto, ovvero la dimensione del locus of control: si tratta del centro di controllo che ognuno di noi ritiene di avere; può essere esterno, oppure interno, e può cambiare in modo radicale la nostra prospettiva nel guardare agli eventi che ci accadono, ai quali ci troviamo di fronte. Ovviamente, il modo in cui guardiamo agli eventi della nostra vita e alla possibilità che abbiamo, o meno, di influenzarli, ha un grosso impatto anche sulla presa di decisione, in un circolo di influenze reciproche. Il costrutto del locus of control risponde infatti ad una domanda fondamentale: rimane, di fronte agli eventi che mi accadono, una zona di azione possibile, nella quale posso attuare qualche cosa, oppure sono del tutto in balia degli eventi che mi accadono?

Vedremo come questa dimensione risulterà essere molto importante anche nel nostro intervento, per quanto riguarda gli argomenti di maggiore interesse dei nostri partecipanti. Chiariamo un poco meglio che cosa sia il locus of control e il perché della sua importanza.

⁵ L'amicalità (o gradevolezza) indica la propensione di una persona a essere cooperativa, comprensiva e amichevole nei confronti degli altri.

1.7.1 Locus of control, una prospettiva di ricerca

La teoria del locus of control, in psicologia, indica la presenza di due diverse modalità attraverso le quali un individuo può intendere gli eventi della propria vita: una modalità interna, che ipotizza che gli eventi della propria esistenza possano essere prodotti da comportamenti o azioni della persona che la abita, oppure una modalità esterna, che considera invece i fatti del proprio esistere come determinati dall'influenza di fattori indipendenti dalla volontà della persona stessa. Questo costrutto teorico è stato ipotizzato per la prima volta nel 1954 da Julian Rotter, uno psicologo americano che ha definito il locus of control come un costrutto unidimensionale caratterizzato, in effetti, da un polo interno e un polo esterno; esisterebbero dunque due modalità diverse, due differenti centri di controllo: il locus of control interno sarebbe quello che va a caratterizzare individui che ritengono di avere le capacità necessarie per poter controllare gli eventi, o comunque per potervi esercitare una forte influenza grazie all'utilizzo delle proprie abilità, capacità, intenzioni e azioni.

Le persone che possiedono invece un locus of control cosiddetto esterno sarebbero convinte del fatto che gli eventi della vita, sia positivi che negativi, dipendano da fattori del tutto al di là delle loro capacità di controllarli: essendo frutto di fattori esterni imprevedibili, l'esercizio di abilità o impegno non possono influire sul caso, sulla fortuna, o sul destino.

Gli effetti del diverso tipo di locus of control sembrerebbero dunque essere piuttosto prevedibili: coloro che presentano un locus of control interno sono certi di possedere le competenze per poter affrontare le sfide del proprio quotidiano, raggiungendo anche standard piuttosto elevati; essendo motivati dalla possibilità di poter in effetti creare cambiamento, controllano il proprio comportamento in modo rigoroso, acquisiscono abilità, individuano obiettivi, perseguendoli con impegno e sacrificio. Chi presenta un locus of control esterno, invece, poiché ritiene che la totalità di ciò che gli accade sia attribuibile a circostanze al di fuori del proprio controllo, come la fortuna, o il destino, può essere in effetti portato a provare una demotivazione nel tentativo di mettere in atto azioni che possano portare cambiamento, che possano essere di aiuto perché cose positive possano effettivamente verificarsi; persone con questo tipo di centro di controllo tendono ad incolpare le circostanze, la sfortuna, gli altri individui, per i risultati ottenuti.

Successivamente, dopo Rotter, anche Levenson et al. (1973) si sono occupati di proseguire la ricerca a proposito di questo costrutto, proponendo però che il locus of control si intendesse come un costrutto dimensionale, non più categoriale e quindi formato da due poli opposti; partendo dal presupposto teorico di dimensionalità proposto da Levenson, Weiner et al. (1972)

hanno integrato ulteriormente all'interno della teoria altri due criteri che in effetti specificano dei fattori molto rilevanti, come la stabilità, ovvero la durata nel tempo dei risultati ottenuti, e soprattutto la controllabilità, una dimensione che può essere alta se l'esito della situazione è legato alle proprie competenze, oppure molto bassa se il risultato è invece effettivamente attribuibile alle circostanze esterne. Dal momento poi che si parla di teoria applicata all'umano, è importante sottolineare il fatto che ogni persona, a seconda delle situazioni, si trova in realtà ad utilizzare una combinazione di queste due diverse attitudini; quando parliamo di locus of control interno o esterno, intendiamo dire che ogni persona può utilizzare con maggior frequenza l'una o l'altra modalità, a causa di molti diversi perché. Questo costrutto è stato anche ritenuto testabile attraverso uno strumento utilizzato molto nell'ambito della psicologia del lavoro, il LOC-L, Locus of control lavorativo; altre scale presenti in letteratura sono ad esempio la "Multidimensional Health Locus of Control (MHLC) Scales", la "Mini Locus of Control Scale" e la "Health Locus of Control Scale".

Il tipo di locus of control che caratterizza ognuno di noi può essere influenzato da diversi fattori, come aspetti di personalità, cultura e inevitabilmente aspetti provenienti dalla famiglia di origine, il primo luogo nel quale diventa possibile per noi attribuire significato agli eventi; il bambino impara a significare quanto gli accade, impara ad attribuire senso alle sue azioni e alle conseguenze che queste creano: non è difficile immaginare quanto tutto questo possa essere influenzato dalle figure di accudimento; molte persone caratterizzate da un locus of control interno potrebbero infatti aver percepito, nel tempo, che il proprio impegno fosse visto e valorizzato, considerato importante, mentre è possibile che persone caratterizzate da un locus of control esterno non siano cresciute in un ambiente ugualmente valorizzante l'assunzione di responsabilità. Chiaramente però questi non sono fattori immutabili, e soprattutto si tratta di ipotesi; ciò che è rilevante però è sottolineare che il locus of control può impattare molto anche sul concetto di autostima, che è fortemente influenzato dalla credenza di poter o meno raggiungere un determinato obiettivo, in poche parole: di poter imprimere la propria forma sugli eventi, sul poter avere uno spazio, una possibilità di influenzare il corso della propria vita. Quando non avviene un'opportuna unione dei due diversi locus of control, l'autostima, e la salute, ne risentono: passando dal senso di colpa, nel momento in cui il locus of control è sempre interno, alla totale deresponsabilizzazione, quando invece risulta essere quasi sempre esterno. La teoria di Seligman et al. (1975) sull'impotenza appresa evidenzia il legame tra un locus of control marcatamente esterno e sintomi depressivi: nel momento in cui i miei sforzi non possono essere ricompensati, anche lo stesso tentativo risulta uno spreco di energie.

Solitamente, dunque, il mantenere un locus of control interno mantiene la possibilità di considerare il proprio operato utile, finalistico e prezioso; a volte però, anche un locus of control interno troppo marcato può portare al risultato opposto: massimizzare il proprio ruolo e il proprio potere in una data situazione può portare allo sviluppo di un grande senso di colpa, rimuginio, difficoltà nell'affrontare le conseguenze di quanto accaduto.

In generale, comunque, possiamo ipotizzare che gli individui che hanno idea di poter in qualche modo modificare gli eventi saranno portati ad essere maggiormente proattivi, investiranno maggiormente nei propri obiettivi e avranno più probabilità di successo, mentre persone con un locus of control esterno potrebbero essere più passive, come emerge da diversi studi in letteratura, come quello di Zanusso (2014), nel quale ci si è occupati indagare la relazione esistente tra tipologia di locus of control, se interno o esterno, con i meccanismi di coping utilizzati e la permanenza nello status di disoccupazione. Dallo studio è emersa l'esistenza di una relazione significativa tra la quantità di mesi di permanenza nello stato di disoccupazione e locus of control esterno; inoltre, l'utilizzare maggiormente un locus of control esterno risulta essere correlato negativamente con le strategie di coping "orientamento al problema" e "attitudine positiva", e invece positivamente con le "strategie di evitamento". Un ulteriore concetto molto rilevante a questo proposito è quello di autoefficacia, definita dalle parole di Albert Bandura (1997) come la consapevolezza di essere in grado di dominare specifiche attività, situazioni, eventi; la percezione di poter avere la possibilità di influire su ciò che riguarda le nostre vite è un fattore estremamente rilevante.

Analizzeremo il costrutto di locus of control in relazione a quanto emerso dalla dimensione maggiormente qualitativa del nostro intervento nel capitolo secondo, nel quale stiamo per addentrarci; una volta analizzata da vicino la popolazione che sarà protagonista del nostro intervento, esplorati i fattori di vulnerabilità e le diverse tipologie di truffa, è giunto ora il momento di presentare il progetto del quale ci siamo occupate, l'intervento "Pensiamoci bene"; ciò che ha guidato il progetto è stata la possibilità di poter operare un cambiamento, al fine di poter fornire un aiuto alle persone anziane per l'incremento di alcuni strumenti preziosi da utilizzare per difendersi da episodi spiacevoli e dannosi come quelle di truffa; si tratta di un intervento centrato sulla possibilità di migliorare aspetti di alcune dimensioni fondamentali che abbiamo analizzato, che speriamo possa essere ulteriormente implementato e replicato.

Presentiamo ora il progetto-pilota "Pensiamoci bene".

Capitolo Due. L'intervento "Pensiamoci bene"

L'intervento che andremo a descrivere è stato pensato per poter proporre delle strategie alla popolazione anziana riguardo al tema delle truffe; in particolare, è stato immaginato per poter affinare e rendere maggiormente sensibile la capacità delle persone anziane di riflettere, ponderare nel momento in cui si trovavano di fronte a situazioni ambigue e difficili da definire; in buona sostanza, il riuscire a riflettere prima di compiere un'azione, che risulta essere una capacità piuttosto rilevante nel nostro quotidiano. Non è infatti di certo semplice soffermarsi a riflettere nel momento in cui ci sono delle pressioni, delle urgenze che ci portano ad accelerare i processi, a sospendere il pensiero per precipitarci verso l'agire; come abbiamo precedentemente affermato, è anche una delle dimensioni sulle quali le persone che vogliono truffare o ingannare l'altro, fanno leva. In un articolo del Ministero delle Imprese e del Made in Italy dal titolo "Sei consigli per difendersi dalle truffe", infatti, il secondo punto titola proprio "Non avere fretta": molto spesso le truffe fanno leva sul senso di urgenza e sull'invito ad agire immediatamente, come l'avvertire di un servizio in scadenza, di un pagamento non andato a buon fine o della possibilità che un conto corrente venga bloccato, come abbiamo ampiamente visto nella classificazione del capitolo primo: si invita ad agire in fretta, se non addirittura immediatamente, ma è fondamentale rammentare che in qualsiasi contesto si ha sempre a disposizione del tempo per effettuare quanto richiesto dal messaggio in questione, nello specifico, e più in generale nei diversi ambiti della quotidianità. È fondamentale quindi ricordare di non agire d'impulso e di potersi prendere quel tempo di sosta necessario per la riflessione.

L'intervento è stato quindi proprio per questo motivo centrato sul potenziare la capacità di riflessione, di sosta, quella che John Keats definiva la "capacità negativa"⁶, ovvero la facoltà del rimanere nell'incertezza, nel momento nel quale ancora non abbiamo tutte le informazioni necessarie per compiere una scelta ponderata, pensata; è importante tollerare questa fase proprio per poter attivamente ricercare la possibilità di ottenere le informazioni che ci siano necessarie per poter compiere una scelta maggiormente ponderata, pensata.

⁶ La Capacità Negativa è un'abilità cognitiva descritta per la prima volta dal poeta John Keats, nel 1817, come "Quando l'uomo è capace di stare nelle incertezze, nei misteri, nei dubbi, senza essere impaziente di pervenire a fatti e a ragioni".

L'intervento, essendo di natura sperimentale, ha visto la partecipazione di tre diversi gruppi, il primo come gruppo sperimentale, il secondo e il terzo come gruppi di controllo, uno attivo e uno passivo. Al gruppo sperimentale è stato somministrato l'intervento al quale ci stiamo riferendo, mentre il gruppo di controllo attivo ha partecipato ad un intervento di stimolazione cognitiva, centrato su esercizi di memoria, lettura, ragionamento matematico, orientamento spazio-temporale; il gruppo di controllo passivo ha invece continuato a svolgere le normali attività quotidiane nel periodo intercorso tra pre-test e post-test.

Andremo a descrivere più dettagliatamente tutti gli aspetti riguardanti le attività svolte dai vari gruppi, sperimentale e di controllo, nella sezione seguente, iniziando a descrivere prima di tutto gli obiettivi dell'intervento, successivamente come sono stati reclutati i partecipanti, gli strumenti utilizzati, la procedura, ed infine i risultati ottenuti dalle analisi statistiche.

Il punto di partenza per la creazione di questo intervento è stato quello di combinare degli strumenti evidence-based uniti ad una maggiore formazione ed educazione verso il tema delle truffe; risulta interessante fare ancora una volta riferimento allo studio di Calso et al. (2019) nel quale si evidenziava come la possibilità di un intervento cognitivo avrebbe potuto essere utile nell'aumentare la capacità della popolazione anziana di cogliere l'inganno; questo è stato uno dei punti di partenza fondamentali, che ha visto poi l'aggiunta di un training specifico per aumentare le conoscenze sulle truffe; l'unione di questi due elementi ha permesso la nascita dell'intervento che andremo a presentare e descrivere.

2.1 Obiettivi

L'obiettivo principale di questo intervento è stato rispondere ad una domanda di ricerca per noi fondamentale, ovvero, se potesse essere effettivamente utile e portatore di cambiamento, nelle diverse componenti riguardanti il tema della prevenzione alle truffe nelle persone anziane, la loro partecipazione ad un programma nel quale venivano approfonditi temi riguardanti proprio il topic principale delle truffe. Il suddetto intervento è stato articolato in otto diversi moduli, con incontri a cadenza settimanale, per la durata complessiva di un periodo di due mesi; sono stati trattati diversi argomenti, ognuno in ogni incontro: ci si è ad esempio occupati di fornire strategie su come tentare di riconoscere persone che possono avere cattive intenzioni nei nostri

confronti, di provare a stimolare una maggiore capacità riflessiva disincentivando reazioni impulsive in una situazione ambigua, provando inoltre e di conseguenza a sviluppare delle abilità che possano essere di aiuto nell'evitare una truffa.

Prima di proseguire, è importante ricordare come qualsiasi tipo di intervento sperimentale, al fine di poter dimostrare la propria efficacia, debba essere caratterizzato da un procedimento tipico dell'esperimento, ovvero la presenza sì di un gruppo che riceve l'intervento, in questo caso il nostro gruppo sperimentale che ha partecipato ai moduli specifici sulla truffa, ma anche di un altro gruppo, nel nostro caso specifico addirittura due, detto "di controllo", utile proprio per cercare di "controllare" l'effetto dell'intervento, e dimostrare l'eventuale efficacia dell'intervento di nostro interesse; nel caso di gruppo sperimentale e di controllo, infatti, ci si premura di verificare, attraverso le analisi statistiche, che sia stato proprio quanto accaduto nell'intervento riservato al gruppo sperimentale ad aver creato un cambiamento; cambiamento che, se il prodotto sperimentale è stato efficace, non è presente nel, o nei, gruppi di controllo. È dunque importante poter dimostrare, per il gruppo di ricerca che si occupa dell'immaginare e formare nel reale l'intervento, che quest'ultimo abbia avuto una sua efficacia; per ottenere questo risultato, è importante poter riuscire a misurare quanto accadeva prima dell'intervento, e quanto è accaduto dopo, per poi poterne ottenere un confronto. Per poter realizzare questo proposito sono stati utilizzati dei questionari, che sono stati somministrati ai partecipanti di tutti e tre i diversi gruppi della ricerca prima e dopo la partecipazione all'intervento.

Grazie alla compilazione di questi questionari, che descriveremo nella sezione riservata agli strumenti, è stato possibile cercare di rispondere ad una domanda fondamentale, ovvero: se ci sono stati dei cambiamenti nelle risposte fornite dai partecipanti ai diversi questionari, a che cosa si possono attribuire questi cambiamenti? E ancora, se ci sono stati dei cambiamenti, sono questi cambiamenti statisticamente significativi?

È importante poter affermare, grazie alla analisi, che i cambiamenti avvenuti siano dovuti effettivamente alla partecipazione all'intervento sperimentale, e non ad altri fattori. Vedremo più avanti come è possibile affermare che i cambiamenti siano attribuibili proprio a queste dimensioni, e non ad altri fattori aspecifici o altre variabili intervenienti.

L'obiettivo principale quindi dell'intervento "Pensiamoci bene" è stato quello di proporre delle attività di riflessione e confronto sul tema delle truffe, al fine di poterne favorire la prevenzione; un obiettivo che deriva direttamente da questo proposito è il testare l'effettiva efficacia

dell'intervento proposto, ovvero comprendere e verificare se la partecipazione agli incontri e gli esercizi specifici pensati per potenziare determinate abilità e capacità riflessive, potessero effettivamente creare cambiamento nelle diverse dimensioni relative alla prevenzione alle truffe dei nostri partecipanti, protagonisti fondamentali che saranno descritti nella sezione successiva.

2.2 Partecipanti

I partecipanti allo studio sono stati reclutati grazie ai diversi centri per anziani presenti sul territorio delle città di Seregno, Lissone (MB), e nella città di Milano; in particolare per il gruppo sperimentale sono stati coinvolti i centri di via Nobili, via Montello e via Schiaparelli a Seregno, mentre per il gruppo di controllo attivo è stato coinvolto il centro di via della Lega Lombarda a Lissone e quello di via Pacinotti a Milano; l'intervento è stato somministrato, nei tre diversi gruppi, ad un totale di 60 partecipanti, tutti di età superiore ai 65 anni; dopo aver presentato il progetto presso i diversi Centri per Anziani presenti sul territorio, abbiamo svolto insieme ai partecipanti un ciclo di 8 incontri a cadenza settimanale.

Ognuno dei 60 soggetti è stato assegnato a uno dei tre gruppi oggetto della ricerca: 20 soggetti per il gruppo sperimentale, 16 per il gruppo di controllo "attivo" e 24 per il gruppo di controllo "passivo". Per quanto riguarda i criteri di inclusione, prima di poter essere inclusi nello studio, i partecipanti hanno compilato un questionario demografico, in modo da verificare che non ci fossero diagnosi di demenza, storia di ictus, patologie psichiatriche, neurologiche, o abuso di sostanze.

Per il gruppo di controllo sono stati reclutati in totale 40 partecipanti: 16 partecipanti hanno fatto parte di un gruppo di controllo detto "attivo", mentre 24 hanno fatto parte del gruppo di controllo detto "passivo". I soggetti del gruppo di controllo "attivo" sono stati reclutati presso il centro per anziani "Colori della vita" di Lissone (MB) e presso il Centro Prossimità Sociosfera di Milano (MI); i soggetti appartenenti a questo gruppo hanno partecipato ad un training di stimolazione cognitiva. Per ciò che concerne invece il gruppo di controllo "passivo", i partecipanti sono stati reclutati dagli sperimentatori stessi.

Riportiamo qui di seguito in Tabella 1 le caratteristiche descrittive del campione preso in esame, diviso nei tre gruppi, per le variabili età, anni di studio, genere, stato civile, esperienza pregressa di truffa⁷ e tasso di drop out dall'intervento.

	Gruppo sperimentale	Gruppo controllo attivo	Gruppo controllo passivo
Età	75.80 (6.03)	79.06 (5.0)	74.25 (7.15)
Anni di studio	8.30 (3.85)	9.19 (3.02)	10.08 (5.67)
Genere (f/m), n	16/4	11/5	16/8
Stato civile			
• Celibe/nubile	2	1	0
• Coniugato	9	4	17
• Divorziati	2	1	1
• Vedovo	7	9	6
Truffa (si/no), n	3/17	3/13	7/17
Dropout (n)	22	11	-

Tabella 1. Descrittive del campione preso in esame.

⁷ Per quanto riguarda le truffe precedentemente subite, nel gruppo sperimentale e nel gruppo di controllo "attivo" sono state 3 le persone che hanno riferito di aver avuto questa esperienza, mentre nel gruppo di controllo passivo sono state 7.

2.3 Strumenti

Come anticipato in precedenza, sono stati somministrati diversi questionari che andremo a descrivere brevemente, per tutti e tre i gruppi: gruppo sperimentale (GS), gruppo di controllo attivo (GCA) e gruppo di controllo passivo (GCP).

2.3.1 Pre-test e post-test

Al fine, come detto, di poter verificare l'effettiva efficacia dell'intervento, è stato fondamentale somministrare la stessa batteria di questionari, ai tre diversi gruppi, prima dell'intervento (pre-test) e a intervento concluso (post-test).

Per primo è stato utilizzato e somministrato un questionario demografico⁸ costruito appositamente per la presente ricerca, al fine di indagare determinate variabili, quali età, genere, istruzione, stato civile, salute fisica⁹. Successivamente al questionario demografico è stato proposto il **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)**, un questionario standardizzato formato da 12 diversi item che valutano il benessere mentale del partecipante, fornendo informazioni riguardanti la dimensione affettiva, cognitiva, del funzionamento psicologico e relazionale. I punteggi, raccolti grazie alle risposte fornite dal soggetto, sono basati su una scala Likert a 5 punti, dove 1 corrisponde alla risposta “mai” e 5 a “sempre”; il range di punti va quindi da un minimo di 12 ad un massimo di 60, dove punteggi maggiori corrispondono ad un più alto livello di benessere della persona.

Approfondita la dimensione del benessere, i due questionari successivi si riferiscono maggiormente alla dimensione delle truffe e alla suscettibilità ad esse: il primo è il **Susceptibility to Scam Scale (SSS)**, un questionario standardizzato formato da 5 item, questa

⁸ Tutti gli strumenti utilizzati sono stati riportati nella sezione Appendice di questo elaborato.

⁹ Le informazioni ricavate da questa sezione e dall'età anagrafica risultano fondamentali per i criteri di inclusione allo studio.

volta su scala Likert a 7 punti, dove viene valutato l'accordo con le proposizioni proposte, dove 1 è "fortemente in accordo" e 7 corrisponde a "fortemente in disaccordo"; i punteggi vanno da un minimo di 5 a un massimo di 35, dove punteggi più alti rilevano una maggiore vulnerabilità alla possibilità di essere truffati. Il questionario valuta questa dimensione di suscettibilità del soggetto alle truffe grazie ad item riguardanti la capacità del soggetto di terminare una telefonata se l'interlocutore si rivela essere un venditore di telemarketing, oppure sul livello di consapevolezza della persona riguardo a determinati argomenti, come il fatto che le persone con età superiore ai 65 anni possano essere spesso più soggetti a truffe rispetto a persone di età inferiore.

Successivamente è stato somministrato il **Guillibility Scale**, un questionario standardizzato formato da 12 item, attraverso i quali si valuta la tendenza dei soggetti ad essere ingannati o persuasi; i punteggi sono stati calcolati su una scala Likert a 7 punti, dove 1 corrisponde a "fortemente in disaccordo" con l'item proposto, e 7 a "fortemente in accordo"; il punto mediano, in questo caso il 4, corrisponde al solito al punto neutrale, "né d'accordo né disaccordo"; punteggi più alti indicano una maggiore tendenza ad essere ingannati, mentre punteggi più bassi rilevano una minore tendenza alla persuasione o all'inganno; i punteggi vanno da un minimo di 12 a un massimo di 84. In questo questionario troviamo item che esprimono concetti riguardanti la consapevolezza rispetto alla propria percezione di ritenersi persone più o meno a rischio di inganno, facendo riferimento anche alla percezione di altri familiari (ad esempio l'item 2, "La mia famiglia pensa che io sia un *bersaglio facile* per i truffatori").

Infine, è stato somministrato un questionario per rilevare l'esperienza di truffa dei partecipanti: se avessero mai subito una truffa oppure un tentativo di truffa, quanto l'episodio fosse recente, quanti tentativi avessero eventualmente subito; veniva poi chiesto ai partecipanti di descrivere brevemente la truffa o il tentativo subiti.

Nella fase di post-test sono stati riproposti i tre questionari riguardanti la dimensione del benessere, quindi il **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)**, il **Suscettibility to Scam Scale (SSS)** riguardo alla suscettibilità alle truffe e il **Guillibility Scale**, per la tendenza all'essere ingannati; come affermato in precedenza, riproporre gli stessi strumenti è stato fondamentale per verificare se vi fossero state differenze statisticamente significative tra i dati raccolti precedentemente all'intervento e quelli ottenuti dopo la partecipazione al progetto.

Soltanto per il gruppo sperimentale, invece, è stato pensato e somministrato anche un questionario relativo alla soddisfazione; anche questo, come il questionario demografico, è stato uno strumento costruito ad hoc per l'intervento che è risultato essere molto utile per ottenere dei feedback in termini quantitativi e qualitativi da parte dei partecipanti rispetto all'intervento stesso, per quanto riguarda il grado di utilità e interesse rispetto agli argomenti trattati, ed anche per ricevere suggerimenti per migliorare e implementare il progetto, accogliere proposte ed eventuali critiche.

2.4 Procedura

2.4.1. Il gruppo sperimentale

L'intervento del progetto sperimentale "Pensiamoci Bene" è stato strutturato in incontri da circa 90 minuti l'uno, a cadenza settimanale, per la durata complessiva di 8 incontri. Dopo la compilazione dei questionari, ogni incontro è stato dedicato all'esplorazione di temi differenti, grazie anche all'utilizzo di esercizi di immedesimazione, riflessione, role-playing; in tabella riportiamo i temi fondamentali di ciascun incontro.

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

Figura 4. Descrizione training sperimentale “Pensiamoci bene”.

Come sperimentatori, abbiamo seguito i diversi incontri del training insieme ai partecipanti, osservando e prendendo nota anche delle dinamiche presenti all'interno di diversi gruppi.

Negli incontri dei diversi gruppi sperimentali sono state affrontate, come presentate in tabella, molte tematiche differenti; dopo aver compilato i questionari e firmato i due consensi per la partecipazione alla ricerca e per l'utilizzo dei dati personali, le psicologhe responsabili del corso - la dottoressa Sara La Volpe per i gruppi di via Montello e via Cavour, la dottoressa Maria Butti per quello di via Schiaparelli - , hanno introdotto brevemente gli argomenti del corso e iniziato a coinvolgere nelle attività i soggetti partecipanti alla ricerca.

Ogni incontro si è visto teatro di tematiche differenti; ad esempio, nel secondo incontro "*Ti conosco, non mi freggi: identikit del truffatore*", lo spazio è stato dedicato alla descrizione di persone con intenzioni di truffa, prima grazie ad un brainstorming dei partecipanti su cose si immaginassero una persona con queste intenzioni, e poi anche grazie alla visione di alcuni video; guardare insieme questi filmati ha permesso un interessante confronto, evidenziando la possibilità concreta e frequente che il truffatore sia una persona tutt'altro che disordinata o di aspetto poco rassicurante: anzi, molto spesso, i cosiddetti truffatori risultano avere l'aspetto di persone decisamente piacevoli, ben vestite, distinte. potendo riflettere insieme sul fatto che spesso chi truffa si presenta alla vittima come una persona gentile, empatica, con ampia expertise. Risultano dunque essere persone verso le quali non è difficile provare fiducia, come possiamo evidenziare anche nelle truffe di natura economica, ad esempio nel caso delle truffe riguardanti il cambio dei fornitori: sembra di essere stati scelti per poter modificare in senso positivo le proprie finanze, la gestione delle proprie spese grazie ad una persona gentile, esperta e disponibile. Purtroppo, ciò non corrisponde quasi mai a verità; riflettere insieme su questi temi è stato molto utile per far emergere diversi aspetti legati alla persona che cerca di truffarci, sia esterni nel senso di estetici, legati a come la persona si impegna per apparire, che interni, quindi motivazionali e più opachi, ma decisamente fondamentali.

Tramite uno spunto come questo, apparentemente banale ma in realtà molto importante, è stato possibile riflettere, insieme ai partecipanti, sul tema dell'inganno, discorrendo di come un qualcosa possa apparire e di come poi invece realmente sia e quindi iniziando a proporre aspetti relativi alla teoria della mente descritta in precedenza: provare ad immaginare e prevedere che cosa la persona che ho di fronte abbia in mente, quali siano le sue intenzioni, può essere un fattore protettivo di estrema importanza.

A questo proposito sono infatti poi seguite delle attività che hanno riguardato queste dimensioni, ad esempio il proporre degli esercizi basati sul riconoscimento delle emozioni ed intenzioni altrui, come nel video-truffa della banca, tratto da una simulazione presentata nel programma “Striscia la Notizia”. Il video in questione mostrava le immagini di una donna intenta al prelievo di denaro presso un Bancomat posto all'esterno della filiale della sua banca di fiducia. Improvvisamente, le si avvicina un uomo in giacca e cravatta, che le comunica che i soldi emessi dal Bancomat sono purtroppo falsi, e che quindi è importante che vengano sostituiti: l'uomo, finto impiegato della banca, prende i soldi della signora, rincuorata sia dall'aspetto distinto dell'uomo, sia dal fatto che ci fosse un'altra persona, dietro di lei, ad affidare il proprio denaro proprio a quel, finto, impiegato. Peccato che l'altra persona fosse un complice; la signora si ritrova così ad aver affidato ad un uomo i suoi soldi autentici, per ricevere al posto di questi del denaro, questa volta realmente, falso; abbiamo già conosciuto questa truffa nella sezione riguardante la classificazione, nel primo capitolo di questo lavoro, conosciuta come “la truffa delle banconote”. Insieme ai partecipanti abbiamo commentato l'accaduto, riflettendo insieme su quali altre azioni la signora avrebbe potuto mettere in atto, quindi l'immaginare scenari alternativi, ragionando anche sull'influenza di una componente che è risultata fondamentale, ovvero l'aspetto sociale della presenza del complice: non essendo sola in quella circostanza curiosa, ma in compagnia di un'altra persona apparentemente nella sua stessa situazione, la signora è stata portata a fidarsi maggiormente. Ancora, nella situazione descritta come “truffa della statuetta”, anche questa già vista nel capitolo precedente, attraverso un video veniva mostrata la facilità con la quale una persona fosse riuscita a vendere una statuetta di grande valore ad una signora anziana, per poi scambiarla al momento della conclusione della trattativa con una molto simile, ma di alcun valore; anche in questo caso è stato importante riflettere sui fattori di rischio, non protettivi, che hanno caratterizzato quella specifica situazione, quali comportamenti alternativi la persona avrebbe potuto mettere in atto, che cosa avrebbe potuto aiutarla.

Successivamente, sono stati proposti altri esercizi pensati per la promozione e lo sviluppo della teoria della mente attraverso l'utilizzo di storie come ad esempio “La cena del tartufo”; in questo esercizio, si è proposto ai partecipanti di immedesimarsi in una situazione nella quale una signora, una volta organizzata una cena con amici e verificato il fatto che il proprio marito sarebbe stato assente alla cena per un altro impegno, ha provato a convincerlo tentandolo con la passione di quest'ultimo per il tartufo, proponendo una cena con l'alimento prediletto come ingrediente principale. Insieme ai partecipanti si è cercato di “fare pensiero” sulle idee e le

riflessioni dei due protagonisti della storia; riflettere ad alta voce ed in gruppo, supportati dall'ausilio della psicologa coordinatrice, comprendere le motivazioni interne di una persona, immaginare scenari alternativi, sono stati esercizi molto utili per la promozione del provare a immaginare che cosa l'altro abbia nella mente; in poche parole, per stimolare quella teoria della mente descritta in precedenza, così importante.

Un'altra componente rilevante del training, in particolare dei Moduli 5 e 6, è stata poi la riflessione sull'analisi decisionale, riferendoci alla teoria del Dual Process Model; si è cercato di riflettere, insieme ai partecipanti, anche grazie a dei loro racconti di eventi vissuti personalmente, sul fatto che le decisioni cosiddette “di pancia”, e qui torniamo a fare riferimento alle ricerche di Tversky e Kahneman riguardo ai “pensieri lenti e veloci”, spesso possano portarci ad agire d'istinto, d'urgenza, mentre anche nelle situazioni nelle quali sembra davvero difficile potersi fermare per “fare pensiero”, si può invece cercare di esercitare e far esprimere la propria capacità di stare nell'incerto, nell'attesa.

Nell'ultimo incontro, infine, sono stati proposti dei piccoli role-playing, durante i quali la psicologa che guidava il training ha interpretato il ruolo del truffatore mentre alcuni partecipanti si sono offerti di provare a difendersi, al fine di poter verificare insieme alcuni degli strumenti appresi durante il corso.

2.4.2 Il gruppo di controllo “attivo” (GCA) e il gruppo di controllo “passivo” (GCP)

Per quanto riguarda invece il gruppo di controllo “attivo” (GCA), i soggetti hanno partecipato ad un training di stimolazione cognitiva; gli incontri si sono svolti presso il Centro Prossimità Sociosfera di Milano per il primo gruppo, e presso il centro Anziani di Lissone “Colori della vita”, per il secondo gruppo. Anche il gruppo di controllo attivo ha seguito l'intervento di stimolazione cognitiva per un periodo complessivo di 8 settimane, con incontri a cadenza settimanale; ad ogni incontro è stato proposto un modulo con esercizi riguardanti diverse aree di abilità, che i partecipanti dovevano compilare nel corso dell'incontro, in maniera prevalentemente autonoma, per poi procedere ad un confronto finale. Il gruppo di controllo attivo svoltosi a Lissone è stato coordinato e diretto dalla psicologa Maria Butti, mentre per

quanto riguarda il gruppo di Milano, la sua direzione è stata affidata alla psicologa Silvia d'Incà. Ad ogni incontro è stato proposto un modulo diverso, con esercizi differenti rispetto all'incontro precedente, ma l'impianto generale seguiva un ordine comune; una prima parte veniva dedicata di solito agli esercizi di orientamento, nella quale veniva chiesto di compilare con il giorno, la data, l'orario indicativo dell'incontro di quella giornata senza consultare l'orologio; successivamente venivano proposti esercizi riguardanti l'area del linguaggio, come ad esempio il cercare di riordinare sillabe "in disordine" per poter riassemble la parola originaria (ad esempio re-no-mi -> minore), oppure il trovare sinonimi o contrari delle parole indicate, completare parole con sillabe mancanti; un altro esercizio di linguaggio riguardava anche escludere parole "fuori contesto", cerchiando la parola che non c'entra, l'intruso (ad esempio "il tavolo è": lungo apparecchiato, piccolo, **disinvolto**)¹⁰.

Una sezione veniva poi solitamente dedicata ad esercizi per l'area riguardante la memoria, sia verbale che di altre tipologie, come ad esempio il riuscire ad osservare attentamente coppie di oggetti per poi riprodurle nella pagina seguente, memorizzare coppie di parole per poi poterle riscrivere nell'ordine corretto e inserirle anche nella categoria di appartenenza (ad esempio la coppia matita/penna, una volta ricordata, doveva essere riferita alla categoria "cancelleria"), oppure elencare, per ogni lettera, un nome, una città, come nel classico gioco; successivamente vi erano degli esercizi da compilare riguardanti l'ambito di attenzione e funzioni esecutive, come ad esempio il ricercare tutte le "r" in uno schema con molte lettere, per poi contarle. L'ultima sezione veniva solitamente dedicata al ragionamento logico-matematico, con operazioni matematiche come sottrazioni, addizioni, moltiplicazioni o divisioni, serie numeriche o alfanumeriche nelle quali riconoscere il meccanismo sottostante per la continuazione della serie stessa (ad esempio: A1, B4, C7, D...), oppure al calcolo a mente, con esercizi come il sottrarre 7, da 100 fino ad arrivare prossimi allo 0; nell'ultima pagina, per gratificare e intrattenere le persone che avevano svolto più rapidamente il modulo relativo a quell'incontro, era sempre presente un cruciverba. Presentiamo qualche immagine esplicativa degli esercizi che hanno caratterizzato le attività del gruppo di controllo "attivo".

¹⁰ Inseriamo in Figura 5 e 6 un fac-simile degli esercizi svolti dai partecipanti durante il training di stimolazione cognitiva.

Cancellare l'aggettivo che non può riferirsi alla parola scritta in stampatello.

1. Il TAVOLO può essere

piccolo	disinvolto	lungo	apparecchiato
---------	------------	-------	---------------

2. Il BICCHIERE può essere

vuoto	rotto	rumoroso	colorato
-------	-------	----------	----------

3. La CAMICIA può essere

stirata	sporca	estiva	impermeabile
---------	--------	--------	--------------

4. La MEDICINA può essere

amara	sporca	liquida	costosa
-------	--------	---------	---------

5. L'OROLOGIO può essere

puntuale	da polso	elettronico	da caviglia
----------	----------	-------------	-------------

6. La NAVE può essere

addomesticata	capiente	piccola	lunga
---------------	----------	---------	-------

7. Il CAVALLO può essere

pezzato	marrone	nero	verde
---------	---------	------	-------

8. La SCARPA può essere

allacciata	colorata	chiusa	gommosa
------------	----------	--------	---------

9. Il PALLONE può essere

tondo	sgonfio	quadrato	ovale
-------	---------	----------	-------

10. Il CANE può essere

alto	basso	randagio	aristocratico
------	-------	----------	---------------

Figura 5. Esercizio di stimolazione cognitiva, area verbale.

Ogni volta che sentite un numero che contiene la cifra **3** alzate/battete la mano destra:

- 1) 15
- 2) 65
- 3) 83**
- 4) 57
- 5) 29
- 6) 33**
- 7) 39**
- 8) 55
- 9) 100
- 10) 79
- 11) 131**
- 12) 22
- 13) 13**
- 14) 18
- 15) 99
- 16) 315**
- 17) 865
- 18) 20
- 19) 4
- 20) 101
- 21) 93**
- 22) 599
- 23) 44
- 24) 50
- 25) 489
- 26) 376**
- 27) 1
- 28) 80
- 29) 270
- 30) 430**

Figura 6. Esercizio di stimolazione cognitiva; area attenzione e funzioni esecutive.

Per quanto riguarda invece il gruppo di controllo “passivo” (GCP), gli sperimentatori si sono occupati di reclutare i soggetti di questo gruppo, ma questi partecipanti non hanno ricevuto alcun tipo di training specifico; sono stati testati con gli strumenti presentati precedentemente al pre-test, hanno proseguito le normali attività quotidiane per le 8 settimane successive e hanno poi compilato nuovamente i questionari.

Una volta descritti i percorsi che hanno caratterizzato i tre diversi gruppi, è importante occuparci ora di che cosa sia emerso sulla base delle analisi condotte sui dati raccolti; i risultati sono quindi stati ricavati confrontando le differenze tra i dati ottenuti al pre-test e al post-test dei tre diversi gruppi nella batteria di questionari descritta in precedenza.

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

Al fine di valutare le differenze tra il gruppo sperimentale, il gruppo di controllo attivo e il gruppo di controllo passivo riguardo alle variabili di background, ovvero l'età, gli anni di studio, il genere e le esperienze di truffe precedentemente subite, e per valutare inoltre le differenze riguardanti i punteggi ottenuti ai questionari somministrati al pre-test citati precedentemente, ovvero il questionario Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS), il Suscettibility to Scam Scale (SSS) e il Guillibility Scale, sono state condotte una serie di ANOVA a una via preliminari.

Dalle analisi effettuate, non sono emerse differenze statisticamente significative tra i tre gruppi in termini di età, $F(2,57) = 2.85$, $p = .066$, nè 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, dal quale non sono emerse differenze significative tra i tre gruppi, per un risultato $\chi^2(2) = 1.05$, $p = .593$; allo stesso modo, per quanto riguarda l'esperienza di truffe precedentemente subite, anche questa verificata tramite il test del chi-quadro, non sono emerse differenze statisticamente significative $\chi^2(2) = 1,40$, $p = .497$; non ci sono quindi differenze rilevanti nei tre gruppi sulla base di queste dimensioni, ovvero l'età, gli anni di istruzione, il genere e il numero di truffe subite.

Per quanto riguarda il confronto tra i tre gruppi riguardo ai dati ottenuti al questionario **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)** è stata condotta un'ANOVA a una via, e anche in questo caso non sono emerse differenze statisticamente significative tra i dati ricavati dai tre gruppi, $F(2,55) = 0.93$, $p = .401$.

Per i risultati riguardanti il questionario sulla suscettibilità alle truffe, il **Suscettibility to Scam Scale (SSS)**, *sono emerse differenze statisticamente significative al pre-test 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.

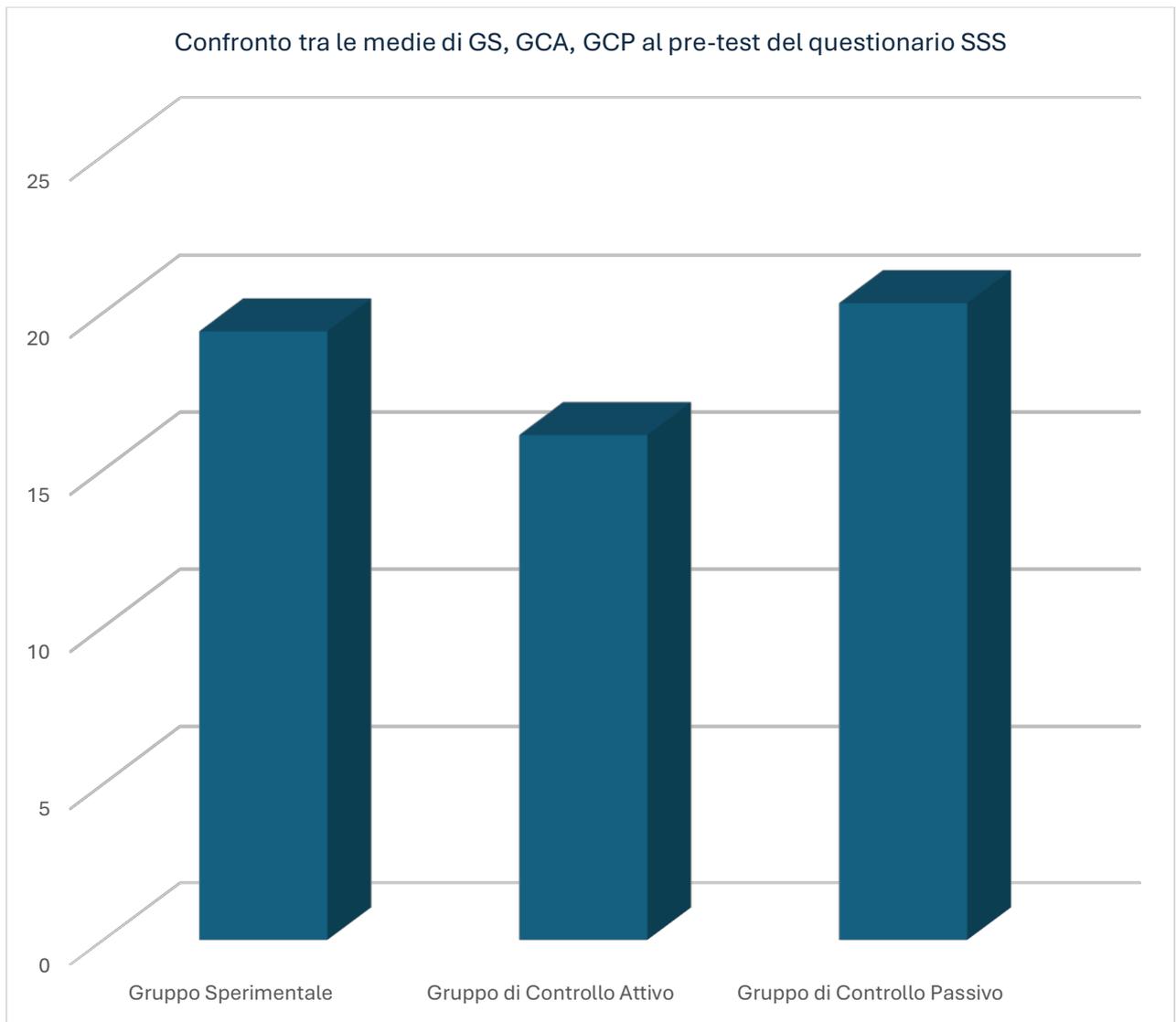


Figura 7. Differenza tra le medie ottenute dai dati riguardanti il questionario Suscettibility to Scam Scale.

Anche per quanto riguarda il questionario **Guillibility Scale** sono emerse differenze statisticamente significative alla baseline tra il gruppo sperimentale e il gruppo di controllo attivo, dove $F(2,54) = 3.21$, $p = .048$; il gruppo sperimentale riporta un livello di credulità significativamente più alto rispetto al gruppo di controllo attivo, come emerge dal grafico di figura 8.

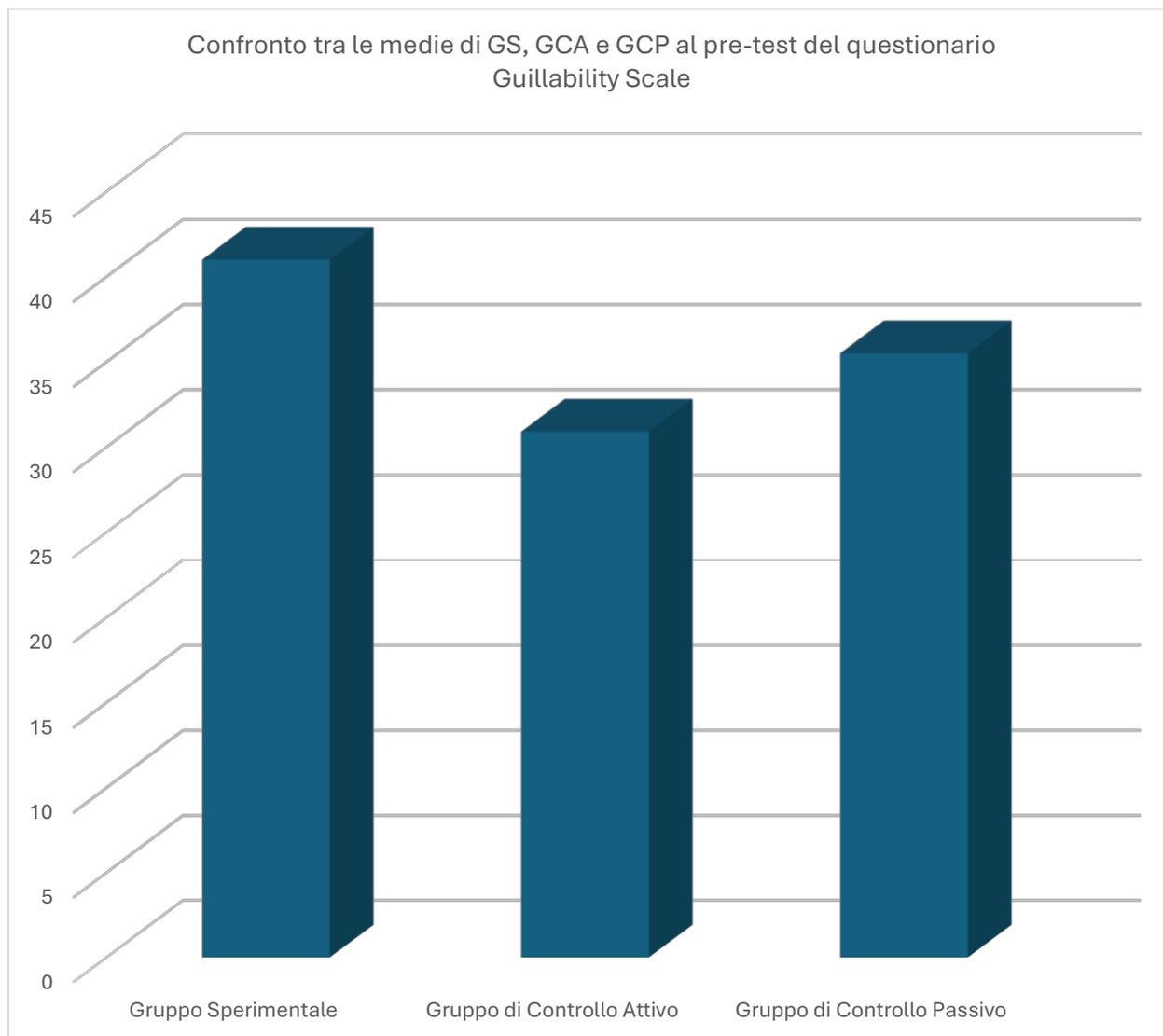


Figura 8. Medie ottenute dai dati riguardanti il pre-test del questionario “Guillability Scale”.

A partire da queste differenze alla baseline per quanto riguarda il questionario **Guillability Scale** e **Suscettibility to Scam Scale**, sono state effettuate delle analisi per poterne minimizzare l'effetto, grazie all'utilizzo di un ANCOVA, un'ANOVA covariata. Grazie a questo processo, è stato possibile poter verificare la presenza di cambiamenti tra i dati ottenuti nei diversi questionari al pre e al post test, e poterne verificare la significatività a livello statistico, rispondendo alla domanda principale della nostra ricerca: questo intervento è stato efficace per ridurre la suscettibilità alle truffe, la percezione di ingannabilità, le credenze riguardo alle truffe, nell'anziano? Per poter rispondere a questa domanda rimandiamo alla sezione successiva, relativa all'efficacia dell'intervento.

2.5.2 Efficacia dell'intervento

Al fine quindi di valutare gli effetti dell'intervento sperimentale sui questionari somministrati, abbiamo effettuato una serie di ANCOVA sui punteggi post-test, covariando per i punteggi pre-test, con l'obiettivo di controllare le differenze tra i gruppi emersi nell'Anova preliminare.

Abbiamo raccolto in tabella il confronto tra le medie ottenute nei singoli questionari, in pre e post-test, nei tre diversi gruppi.

Questionario	Gruppo	Media e DS
Pre-test Guillibility Scale	Sperimentale	40.95 (10.22)
	Controllo Attivo	30.93 (7.88)
	Controllo Passivo	35.54 (13.62)
Post-test Guillibility Scale	Sperimentale	35.70 (9.41)
	Controllo Attivo	33.13 (11.44)
	Controllo Passivo	37.79 (14.89)
Pre-test SSS	Sperimentale	19.40 (6.93)
	Controllo Attivo	16.06 (4.22)
	Controllo Passivo	20.33 (4.21)
Post-test SSS	Sperimentale	20.50 (6.74)

	Controllo Attivo	17.25 (4.58)
	Controllo Passivo	20.50 (3.46)
Pre-WEMWBS	Sperimentale	43.75 (6.55)
	Controllo Attivo	41.14 (6.32)
	Controllo Passivo	43.33 (4.66)
Post-WEMWBS	Sperimentale	44.42 (5.54)
	Controllo Attivo	42.56 (7.38)
	Controllo Passivo	43.58 (5.61)

Tabella 2. Medie dei dati ottenuti nei diversi questionari, nei tre gruppi dell'intervento.

Confrontando i dati ottenuti, è possibile notare come nel passaggio da pre a post test ci siano dei dati più interessanti di altri, per quanto riguarda il gruppo sperimentale; ad esempio, notiamo un calo nelle medie di pre e post test nel questionario **Guillibility Scale**: attraverso le analisi statistiche potremo vedere quali dati siano statisticamente significativi, e quali altri invece no.

Come presentiamo nel grafico di figura 8 qui di seguito, per quanto riguarda il questionario **Susceptibility to Scam Scale (SSS)** l'effetto principale del gruppo non emerge significativo, $F(2,56) = 0.81$, $p = .448$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,56) = 10.42$, $p = .002$.

Tale risultato indica pertanto che l'intervento non ha modificato le credenze che i partecipanti del gruppo sperimentale avevano riguardo la propria suscettibilità alla truffa.

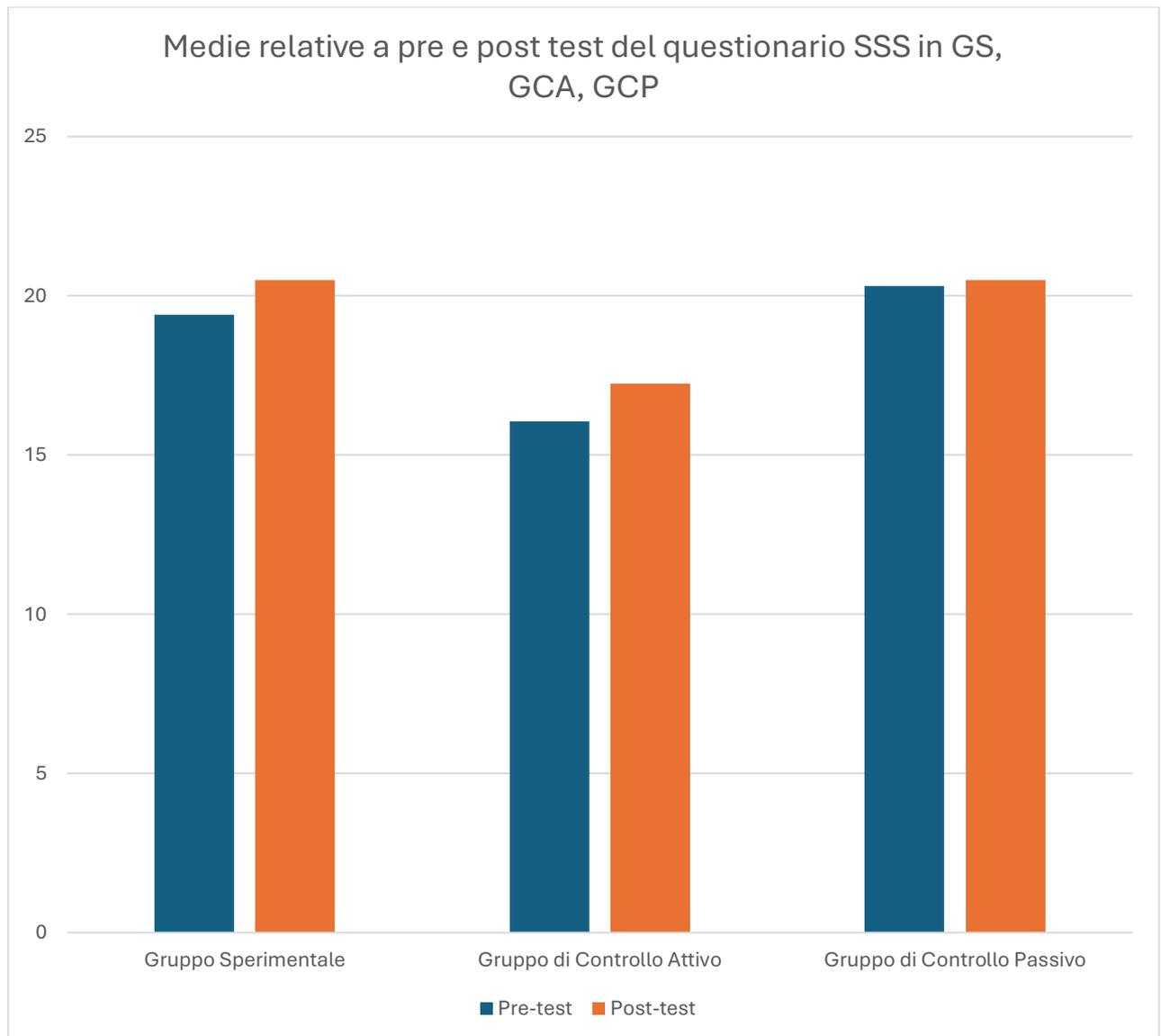


Figura 9. Medie relative al pre-test vs. post test del questionario SSS nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo

Per quanto riguarda invece il questionario **Guillibility Scale**, *emerge significativo* l'effetto principale legato al gruppo di appartenenza, $F(2,52) = 3.68$, $p = .032$, controllando per il punteggio al pre-test, $F(1,52) = 67.24$, $p < .001$. Le analisi post-hoc evidenziano infatti come solo il gruppo sperimentale riporti una riduzione nei punteggi del **Guillibility Scale** dal pre-test al post-test; nello specifico, si è passati da una media di 40.9 ad una di circa 35.7, *indicando come vi sia stata un effetto dell'intervento nei termini di una riduzione nella propria percezione di sentirsi creduloni e propensi a cadere nell'inganno* rispetto agli altri due gruppi di controllo, $t(18) = 2.63$, $p = .017$.

Per quanto riguarda il gruppo di controllo attivo, il risultato è stato $t(12) = -.26, p = .795$, mentre per quanto riguarda il gruppo di controllo passivo, il risultato è stato $t(26) = -1.79, p = .086$: sono quindi risultati non statisticamente significativi.

Presentiamo i risultati in un grafico che evidenzia la differenza presente tra i tre gruppi, confrontando il pre-test e il post-test.

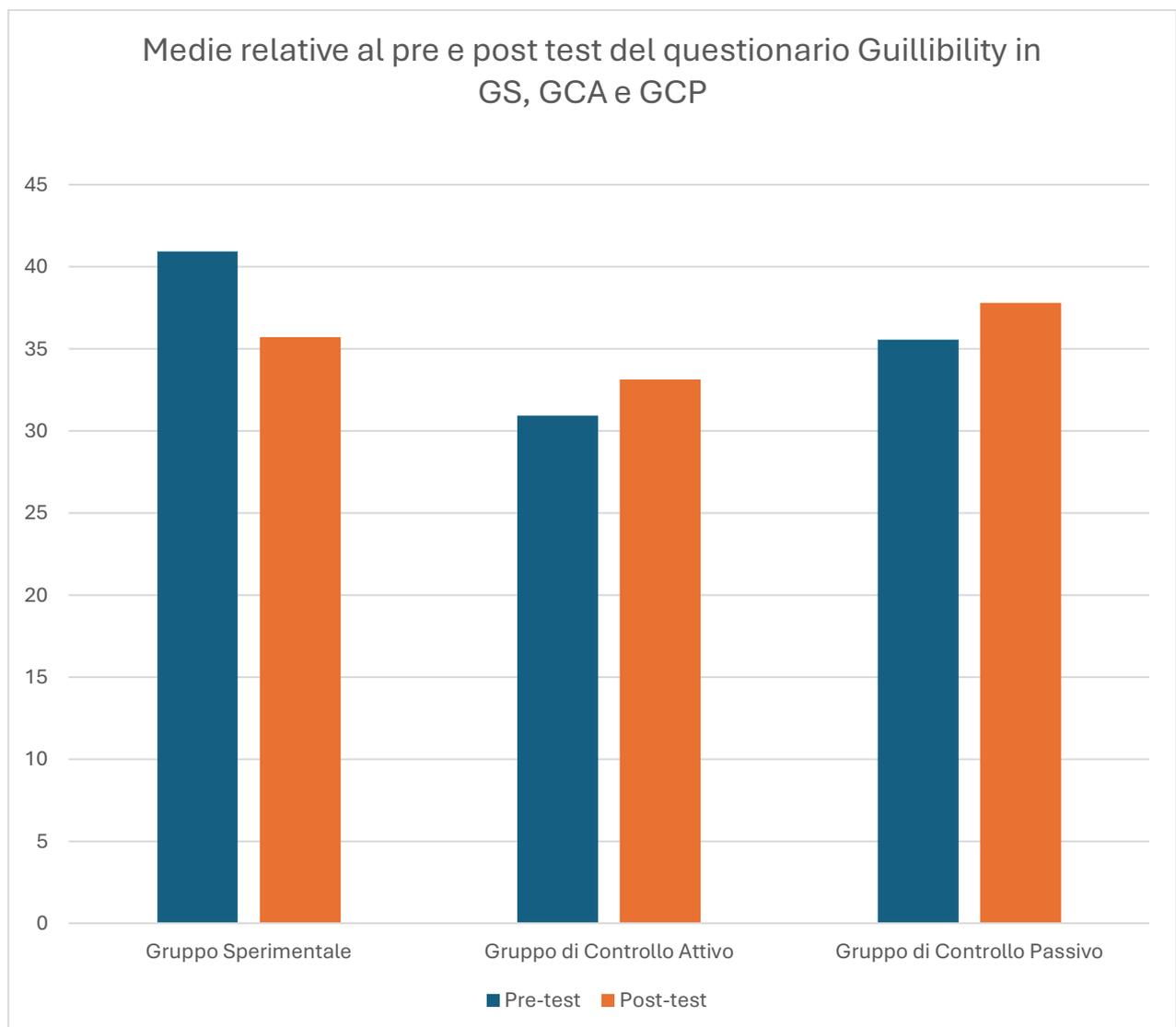


Figura 10. Medie relative al pre-test vs. post test del questionario Guillability Scale nel gruppo sperimentale e due gruppi di controllo.

Avendo avuto la possibilità di riscontrare risultati statisticamente significativi nella differenza tra le medie per quanto riguarda il questionario **Guillibility Scale**, è stato importante verificare in particolare in quali item specifici si fosse ritrovato cambiamento più rilevante tra pre e post-test.

Al fine di confrontare i singoli item del questionario **Guillibility Scale**, è stato effettuato un altro t test per campioni accoppiati, ovviamente confrontando solo le differenze tra i punteggi nei singoli item del solo gruppo sperimentale, l'unico nel quale è stato ottenuto l'effetto gruppo, ovvero un cambiamento statisticamente significativo tra pre e post-test.

Presentiamo i risultati ottenuti nella tabella seguente, nella quale verranno sottolineati gli item nei quali si è rilevata una significatività statistica.

Item	Contenuto Item	Media e DS al pre-test	Media e DS al post-test
<u>1</u>	<u>Sono abbastanza bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando</u>	<u>3.95 (DS .95)</u>	<u>2.95 (DS 1.36)</u>
2	La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori	2.50 (DS 1.64)	2.65 (DS 1.72)
3	Di solito capisco subito quando qualcuno sta cercando di ingannarmi	3.75 (DS 1.62)	3.50 (DS 1.10)
4	Se è probabile che qualcuno cada in un tranello, quello sono io	3.30 (DS 2.08)	2.95 (DS 1.70)
<u>5</u>	<u>Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando</u>	<u>4.50 (DS 1.96)</u>	<u>3.45 (DS 1.76)</u>
6	I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile	2.89 (DS 1.56)	2.84 (DS 1.77)

7	Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro	3.85 (DS 1.98)	3.40 (DS 2.01)
8	Nel complesso vengo manipolato abbastanza facilmente	3.20 (DS 2.17)	2.55 (DS 1.15)
9	Di solito mi ci vuole un po' per capire quando qualcuno mi sta ingannando	3.50 (DS 2.01)	3.40 (DS 1.67)
10	La gente pensa che io sia un po' ingenuo	2.85 (DS 1.72)	2.40 (DS 1.39)
11	Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di ingannarmi	3.50 (DS 1.88)	3.40 (DS 1.63)
12	Immagino di essere più credulone della media	3.00 (DS 1.45)	2.20 (DS 1.28)

Tabella 3. Medie e deviazione standard ricavate dalle risposte ai singoli item del questionario “Guillibility Scale”, al pre-test e al post-test, nel gruppo sperimentale.

Come evidenziato dalla tabella 4, dall’analisi dei singoli item del questionario “Guillibility Scale”, emergono differenze significative tra le medie in particolare di due item, il primo e il quinto, e una tendenza alla significatività nel dodicesimo.

Grazie all’utilizzo del T-test per campioni accoppiati, è stato possibile verificare se si trattasse di cambiamenti, tra pre e post-test, statisticamente significativi.

Item 1, significatività tra pre e post test	.035
Item 2, significatività tra pre e post test	.603
Item 3, significatività tra pre e post test	.582
Item 4, significatività tra pre e post test	.545
Item 5, significatività tra pre e post test	.031
Item 6, significatività tra pre e post test	.934
Item 7, significatività tra pre e post test	.498
Item 8, significatività tra pre e post test	.255
Item 9, significatività tra pre e post test	.821
Item 10, significatività tra pre e post test	.259
Item 11, significatività tra pre e post test	.807
Item 12, significatività tra pre e post test	<u>.057</u>

Tabella 4. Significatività dei singoli item del questionario “Guillibility Scale”

Come emerso dalla tabella 4, sono state evidenziate differenze statisticamente significative tra pre-test e post test negli item 1 “Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi”, $t(19) = 2.27, p = .035$, item 5 “Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando”, $t(19) = 2.23, p = .031$, e una tendenza alla significatività nell’item 12, “Immagino di essere più credulone della media”, $t(19) = 2.03, p = .057$.

Per tutti gli altri item non emergono differenze statisticamente significative, $p \geq .255$.

Proseguendo nelle analisi dei risultati, per quanto riguarda il questionario relativo al benessere il **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)**, non emerge significativo l'effetto principale del gruppo, $F(2,53) = 0.12$, $p = .889$, controllando per il punteggio al pre-test $F(1,53) = 26.29$, $p = >.001$.

L'intervento non ha quindi modificato il senso di benessere percepito nei partecipanti all'intervento in misura statisticamente significativa, in nessuno dei tre gruppi.

Presentiamo i risultati del confronto nel grafico di Figura 10.

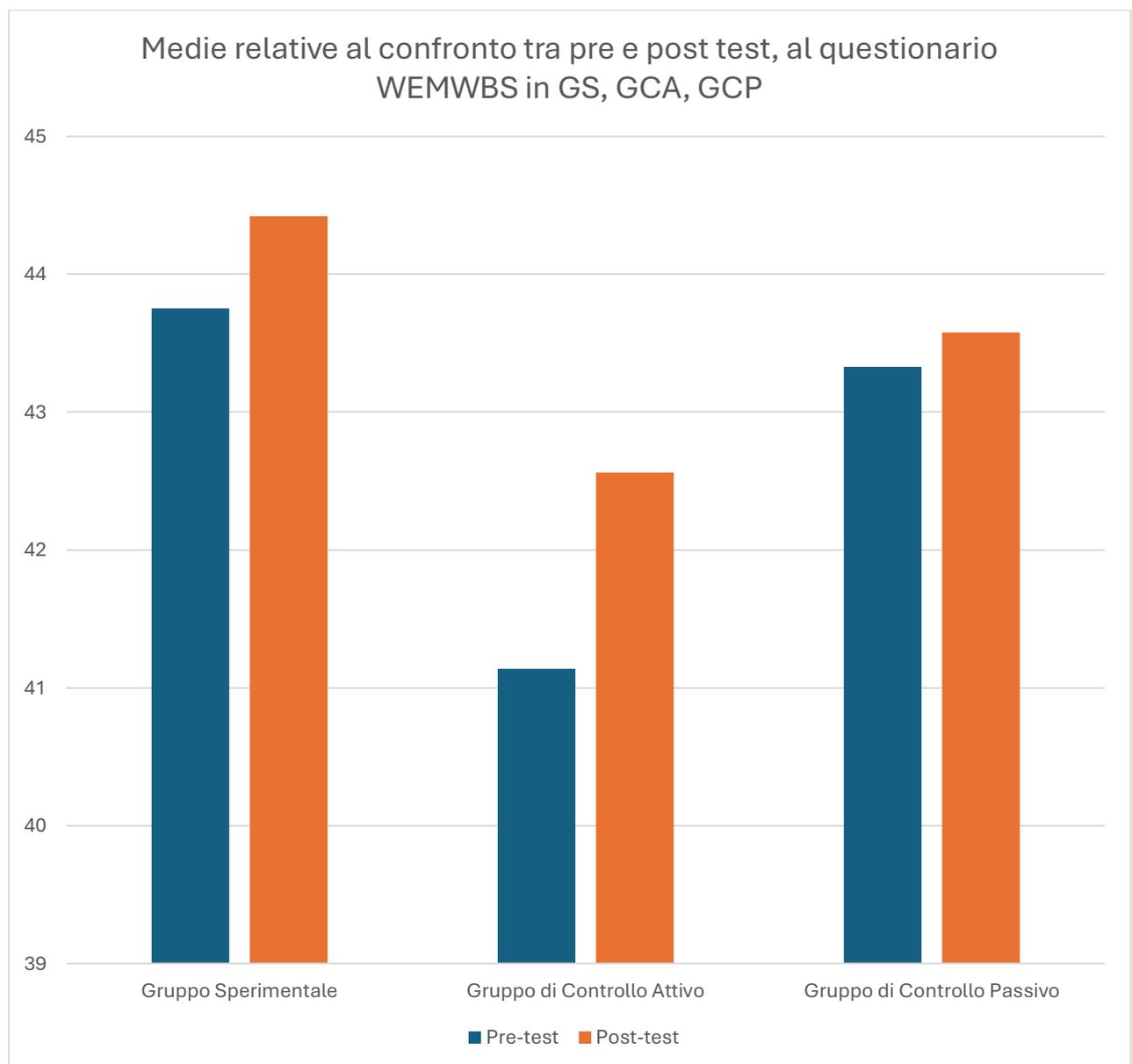


Figura 11. Medie relative al pre-test vs. post test del questionario Benessere nel gruppo sperimentale, gruppo di controllo attivo e gruppo di controllo passivo.

Ci sono infine altri due strumenti utilizzati riguardo ai quali è importante riportare quanto raccolto: il questionario relativo all'esperienza di truffa o tentativi di truffa subiti, compilato da tutti e tre i gruppi, ed il questionario relativo alla soddisfazione nei confronti dell'intervento, esclusivo per il gruppo sperimentale.

Dedicheremo a questi altri due strumenti le successive sezioni, analizzando i dati raccolti questa volta però da un punto di vista maggiormente qualitativo, poiché si tratta di trascritti di esperienze personali, vissute e riportate dai nostri partecipanti; in questa sezione scegliamo quindi di dedicarci alle parole condivise dai nostri soggetti, mettendo momentaneamente da parte la dimensione quantitativa della quale ci siamo occupati nella precedente sezione, per dedicarci ad un'analisi di esperienze.

2.5.3 Analisi qualitativa dell'esperienze di truffa

Come abbiamo visto nel capitolo secondo di questo elaborato, disponiamo di diverse classificazioni riguardo ai diversi tipi di truffe che possiamo incontrare; ciò che emerge dalla già citata ricerca europea "Survey on scams and fraud experienced by consumers" (Bijwaard, 2020), è una classificazione che divide le truffe in tre macrocategorie: truffe d'acquisto, furto d'identità e truffe finanziarie. Queste classificazioni sono state utili non solo per fornire un inquadramento di quanto accade a livello macroscopico europeo per quanto riguarda questo tema, ma anche per comprendere meglio, in modo più specifico, le diverse esperienze che i partecipanti al nostro studio hanno vissuto e riportato, per poter svolgere una riflessione sulla base dei dati esperenziali raccolti.

Le presentiamo qui di seguito in tabella; successivamente proveremo ad inserire ogni racconto di truffa in una delle categorie individuate per la classificazione delle diverse tipologie di truffa.

Gruppo di appartenenza	Racconto dell'esperienza di truffa subita
Gruppo Sperimentale	“Truffa dello specchietto”.
Gruppo Sperimentale	“Un finto operatore mi ha proposto un altro piano bollette che era però una truffa.”
Gruppo Sperimentale	“Un giovane al citofono si è spacciato per un amico di mio figlio che vive all'estero, dicendo di aver bisogno di 150 euro perché il suo furgoncino di era fermato e lui non aveva con sé il bancomat.”
Gruppo di Controllo Attivo	“Chiedevano soldi per un nipote”
Gruppo di Controllo Attivo	“Furto Rolex dal polso e furto catenina dal collo grazie a distrazione”
Gruppo di Controllo Attivo	“Una signorina cambiava l'intestazione di assegni a suo favore; non so come abbia potuto farlo ma con l'aiuto di due avvocati sono tornata in possesso della somma sottrattami”
Gruppo di Controllo Passivo	“Attivazione utenza non richiesta”
Gruppo di Controllo Passivo	“Ho dato la caparra per un'automobile che era già stata venduta”
Gruppo di Controllo Passivo	“Ho fatto un lavoro per una persona che, con la scusa che il lavoro non fosse finito, non ha poi voluto pagarmi; ho poi scoperto che si è comportata così anche con altre persone.”
Gruppo di Controllo Passivo	“Ho ricevuto una telefonata da parte di un operatore che fingeva di essere un impiegato dell'Enel, mi ha proposto un'offerta

	molto vantaggiosa. Mi ha chiesto tutti i miei dati. Quando è arrivata la bolletta ho scoperto che avrei dovuto pagare molto di più.”
Gruppo di Controllo Passivo	“Mi avevano detto che la collana che ero intenzionata a comprare fosse d’oro, in realtà ho poi scoperto fosse di un altro materiale e non l’ho quindi acquistata.”
Gruppo di Controllo Passivo	“Mi hanno fatto credere che mio figlio avesse avuto un incidente, che avesse investito una ragazza e che questa ragazza fosse in fin di vita; mi hanno chiesto dei soldi e io glieli ho dati.”
Gruppo di Controllo Passivo	“Anni fa, mentre stavo parcheggiando la macchina, qualcuno mi ha detto che avevo la gomma a terra; sono così scesa a controllare, e nel frattempo un’altra persona ha aperto la portiera e mi ha rubato la borsetta.”

Tabella 5. Esperienze di truffe subite dai partecipanti ai tre gruppi dell’intervento “Pensiamoci Bene”

In base alle esperienze raccontate dai partecipanti dei diversi gruppi, possiamo riferire i loro racconti a delle classificazioni in effetti esistenti; la maggior parte delle esperienze riferite fa parte di quelle che sono state denominate come truffe d’acquisto: si tratta di casi in cui sono stati ordinati prodotti, servizi gratuiti o relativamente economici, per poi rivelarsi invece degli abbonamenti mensili costosi, oppure i servizi offerti si sono rivelati essere falsi, oppure ancora si è ricevuta una fattura falsa di un acquisto mai effettuato. Esperienze come queste sono riportate dai partecipanti attraverso esperienze come:

“Un finto operatore mi ha proposto un altro piano bollette che era però una truffa.”; “Attivazione utenza non richiesta”; “Ho dato la caparra per un’automobile che era già stata venduta”; “Ho ricevuto una telefonata da parte di un operatore che fingeva di essere un impiegato dell’Enel, mi ha proposto un’offerta molto vantaggiosa. Mi ha chiesto tutti i miei dati. Quando è arrivata la bolletta ho scoperto che avrei dovuto pagare molto di più.”; “Mi avevano detto che la collana che ero intenzionata a comprare fosse d’oro, in realtà ho poi scoperto fosse di un altro materiale e non l’ho quindi acquistata.”. Tutte queste esperienze fanno

riferimento ad una delle tipologie di truffe d'acquisto riportate in precedenza; si tratta di truffe durante le quali viene fatto credere un qualcosa, alla persona scelta come target della truffa, che poi invece non si verificherà.

Un partecipante ha fatto invece esplicito riferimento alla “truffa dello specchietto”, nella quale il truffatore, con una macchina generalmente intestata ad un prestanome, parcheggia a lato strada e attende il passaggio della vittima a bordo di un'altra macchina. Quando la vittima gli passa di fianco, il truffatore, con un piccolo sasso, o altro oggetto, colpisce il veicolo della vittima in modo da causare un rumore come se fra i due veicoli si fosse verificata una collisione. Nel momento in cui la vittima si ferma per verificare cosa sia successo, il truffatore riesce a fargli credere di essere stato colpito dalla sua macchina al proprio specchietto, chiedendo il pagamento della relativa riparazione, senza procedere a constatazione amichevole o segnalazioni all'assicurazione, in modo da non far salire le classi di merito, e chiedendo in genere una somma non molto elevata.

Altre tre esperienze sembrano fare leva sulla dimensione maggiormente affettivo-emotiva: “Mi hanno fatto credere che mio figlio avesse avuto un incidente, che avesse investito una ragazza e che questa ragazza fosse in fin di vita; mi hanno chiesto dei soldi e io glieli ho dati.”; “Chiedevano soldi per un nipote”; “Un giovane al citofono si è spacciato per un amico di mio figlio che vive all'estero, dicendo di aver bisogno di 150 euro perché il suo furgoncino di era fermato e lui non aveva con sé il bancomat.”. Queste tre esperienze sembrano richiamare a gran voce la cosiddetta “truffa del caro nipote”, riportata in precedenza, nella quale ci si spaccia per un parente lontano, oppure si racconta una storia ad alto impatto emotivo per poter ottenere l'empatia dell'altra persona, manipolandola per poter ottenere, dopo l'empatia, del denaro. Sembra essere proprio questo, infatti, il *fil rouge* di questi racconti: il proporre una storia ad alto contenuto emotivo, “calda”, per poter attivare la persona. Anche nel caso del ragazzo che si finge amico del figlio della signora, viene attivata una dimensione di empatia, si pone leva sull'empatia della persona, mentre nel caso dell'incidente, “Mi hanno fatto credere che mio figlio avesse avuto un incidente, che avesse investito una ragazza e che questa ragazza fosse in fin di vita; mi hanno chiesto dei soldi e io glieli ho dati.”, si fa invece leva sull'urgenza, sulla gravità della situazione che porta a decisioni impulsive, svelte, rapidissime: non c'è spazio per elaborare un pensiero “pensato”, c'è spazio solo per l'agire d'impulso, in velocità, la stessa velocità sulla quale la persona sa fare sapientemente leva. Come abbiamo visto ampiamente, il fare leva su ciò che ci rende umani, ovvero la condivisione di valori quali il benessere, il

riconoscere l'importanza della salute dei nostri cari, e l'essere messi "alle strette" in decisioni rilevanti e molto rapide, basate sull'urgenza, sono componenti sulle quali le persone che truffano altre persone fanno affidamento: sanno, conoscono il funzionamento di determinati meccanismi, e li utilizzano per poter raggiungere i propri scopi.

Grazie alle esperienze vissute e raccontate dai nostri partecipanti, possiamo ritrovare in una dimensione maggiormente esperenziale quanto elaborato grazie alla teoria: le leve sull'urgenza, sull'empatia, sulla teoria della mente e sui processi decisionali, lenti e veloci:

il provare a lavorare proprio su queste componenti, sul cercare di renderle maggiormente intelligibili e avvicinabili, come abbiamo visto nella descrizione dei Moduli dell'intervento, è stato un primo passo fondamentale per iniziare una riflessione su quelle decisioni che possono aspettare; un riflettere invece che agire, un aprire e fare pensiero anche nel momento in cui tutto scorre tanto veloce che sembra impossibile o addirittura folle fermarsi, aspettare, decidere con maggiore calma.

Resta da descrivere soltanto l'ultimo strumento relativo alla soddisfazione percepita dai partecipanti nei confronti dell'intervento "Pensiamoci bene".

2.5.4 Implementazione e soddisfazione dell'intervento

Una volta terminati gli incontri con il gruppo sperimentale, in occasione del post-test e della compilazione dei questionari che abbiamo presentato, è stato proposto anche un questionario relativo alla soddisfazione dei partecipanti in relazione alla partecipazione ai moduli del corso.

In una prima sezione sono state proposte delle affermazioni riguardanti la piacevolezza, l'interesse, l'utilità, benessere percepito riguardo ai contenuti e alla partecipazione al corso, con punteggi su una scala Likert a 7 punti, dove 1 significa "per nulla d'accordo" e 7 "completamente d'accordo"; un'affermazione riguarda in modo specifico anche l'accrescimento delle conoscenze riguardanti il mondo delle truffe. In un'altra sezione sono stati lasciati degli spazi per la scrittura libera nel rispondere a domande riguardo a quali siano

stati le attività e gli argomenti più, e meno, utili e interessanti, i temi per i quali sarebbe occorso maggior approfondimento, e suggerimenti da proporre al fine di migliorare l'intervento, e una soddisfazione complessiva del corso, da 1 a 5, da insoddisfatto a completamente soddisfatto.

Le risposte raccolte al questionario riguardo alla soddisfazione dell'intervento sono state raccolte nella tabella che presentiamo qui di seguito.

Item	Punteggio minimo	Punteggio massimo	Media e DS
1) Ho trovato questo corso interessante	1	7	5.90 (DS 1.52)
2) Ho trovato questo corso piacevole	2	7	5.95 (DS 1.23)
3) Penso che questo corso sia stato utile	2	7	6.25 (DS 1.25)
4) Ho provato benessere a frequentare questo corso	5	7	6.26 (DS 0.81)
5) Penso che questo corso sia stato importante per me	2	7	5.95 (DS 1.32)

6) Questo corso ha trattato dei temi di cui non ero a conoscenza	2	7	5.40 (DS 1.57)
7) Penso che questo corso abbia migliorato la mia conoscenza sulle truffe	1	7	6.00 (DS 1.52)
Valutazione complessiva del corso (punteggio minimo: 1, punteggio massimo: 5)	2	7	4.15 (DS 0.93)

Tabella 6. Punteggio minimo e massimo, media e deviazione standard nelle risposte del questionario sulla soddisfazione del corso.

Per rispondere alla domanda “Quali sono state le attività e gli argomenti trattati che ha trovato più interessanti e utili?” abbiamo raggruppato le risposte più significative in tabella 7.

Risposta registrata:	Frequenza
“Come comportarmi con i truffatori”	1
“Condividere le situazioni”	1

“Ho allargato la mia conoscenza sulle truffe”	1
“I filmati e i dibattiti successivi”; “I filmati sulle truffe li ho trovati interessanti”	2
“I vari esempi e le diverse risposte con i vari confronti”	1
“L’approfondimento delle situazioni”	1
“La truffa in banca”	3
“Le truffe al telefono”	2
“Le varie truffe, sia a livello personale che tramite Internet”	1
“Pensare a non avere fretta”; “Pensieri veloci e pensieri lenti”	2
“Tutti gli argomenti”	2
“L’episodio dello specchietto della macchina”	2

Tabella 7. Risposte al questionario di soddisfazione sull’interesse/utilità degli argomenti trattati

Per quanto riguarda invece gli argomenti che sono stati trovati meno utili e meno interessanti, le risposte registrate sono state le seguenti:

Risposte registrate	Frequenza
Fare scrivere meno	3
Nessuno	7
Quello della statuetta	1
Anche se c'erano cose che già conoscevo, è stato comunque molto utile rinfrescare	1

Tabella 8. Risposte riguardanti gli argomenti meno interessanti/utili

Sugli argomenti che meriterebbero maggiore approfondimento, i partecipanti si sono espressi in questo modo:

Risposta registrata	Frequenza
“Approfondimenti sulle telefonate che si ricevono”	1
“Comprendere il comportamento delle persone”	1

“Internet”; “truffe online”	2
“Le truffe sui cellulari con messaggi o email di dubbia provenienza, qui ho capito di leggerli sempre attentamente”	1
“Manipolazione attuata dai mass media. Aspetti di psicologia del potenziale truffatore. Truffe da Internet da analizzare maggiormente”	1
Nessuno	3
“Pensare prima di agire”	1
“Truffe delle banche”	3
“Sul nostro comportamento, come ci dobbiamo comportare in situazioni nuove”	1
“Teoria della mente”	1

Tabella 9. Suggerimenti dei partecipanti all'intervento su quali argomenti approfondire maggiormente.

Per quanto riguarda eventuali suggerimenti al fine di poter migliorare l'intervento:

Risposta registrata	Frequenza
“Anche qualche corso in più”	1
“Avere più tempo, altrimenti non si riesce a discutere, ad avere tempo per ognuno”	1
“Continuare con altri corsi”	1
“Far scrivere meno”	1
“Mi interessano tutti gli aspetti manipolativi”	1
“No, nessun suggerimento”	5
“Pubblicizzare maggiormente il corso perché può essere utile per altri anziani”	1

Tabella 10. Suggerimenti dei partecipanti all'intervento.

Ragionando dal punto di vista della soddisfazione dei partecipanti riguardo all'intervento¹¹, possiamo riferirci al punteggio di valutazione complessiva del corso, affermando che è stato ben accolto: la media della valutazione globale è di un punteggio 4.15 su un massimo di 5; in linea generale emerge un lieve livello di insofferenza legato agli esercizi di scrittura, un marcato interesse nei confronti delle truffe online e sui comportamenti dei truffatori.

Sulla base delle risposte registrate per quanto riguarda gli argomenti che avrebbero necessitato un maggior grado di analisi e approfondimento, è stato interessante per noi notare che ci fossero due diversi trend di risposta: una tipologia puntava maggiormente per un approfondimento di aspetti relativi alla dimensione di quanto accade all'esterno del proprio controllo, ovvero le diverse tipologie di truffa, mentre un'altra tipologia virava invece verso il miglioramento delle proprie capacità di farvi fronte, a quelle diverse tipologie di truffa.

Un aspetto molto interessante al quale possiamo pertanto fare riferimento, nell'analizzare le risposte dei partecipanti, riguarda un concetto che in psicologia viene chiamato "locus of control", e che si riferisce all'idea di avere un "centro di controllo" interno o esterno.

Abbiamo analizzato questo costrutto teorico nel primo capitolo dell'elaborato; lo utilizziamo ora per creare un link di collegamento tra questo concetto e le risposte dei nostri partecipanti.

2.5.5 Analisi delle risposte e locus of control

Sulla base di quanto esplorato ed esposto nel primo capitolo rispetto all'argomento del locus of control, abbiamo immaginato di riferire le risposte dei nostri partecipanti a delle dimensioni di locus of control maggiormente esterno oppure maggiormente interno; ricordiamo brevemente che la teoria del locus of control, in psicologia, indica la presenza di due diverse modalità attraverso le quali un individuo possa intendere gli eventi della propria vita: una modalità interna, che ipotizza che gli eventi della vita possano essere prodotti da comportamenti o azioni della persona che la abita, oppure una modalità esterna, che attribuisce invece i fatti del proprio esistere come determinati dall'influenza di fattori indipendenti dalla volontà della persona

¹¹ Ricordiamo che la soddisfazione riguardante l'intervento è stata misurata solo nel gruppo sperimentale, non nei due gruppi di controllo.

stessa. Abbiamo così ipotizzato che le risposte riflettenti un locus of control maggiormente interno potrebbero appartenere a partecipanti centrati maggiormente sulle proprie possibilità di attività e cambiamento, che desiderano lavorare su fattori sui quali possono esercitare un'influenza e su abilità che possono essere suscettibili di miglioramento, mentre risposte che riguardano invece maggiormente caratteristiche riferibili a un locus of control maggiormente esterno potrebbero appartenere a partecipanti che vorrebbero soluzioni per ciò che sta "fuori", più che su ciò che sta "dentro".

Ad esempio, possiamo riferire al primo gruppo, quindi maggiormente riferito ad un locus of control interno, risposte che fanno riferimento a concetti come il migliorare la propria capacità di immaginare che cosa l'altro abbia in mente, che intenzioni abbia e come poter lavorare per comprenderlo meglio, rendendolo maggiormente intelligibile, come "Teoria della mente"; "comprendere il comportamento delle persone", oppure ancora "pensare prima di agire", "sul nostro comportamento, come ci dobbiamo comportare in situazioni nuove".

Un'altra risposta interessante a questo proposito è stata "Le truffe sui cellulari con messaggi o email di dubbia provenienza, *qui ho capito di leggerli sempre attentamente*" - il focus non sta tanto nella telefonata di un altro che ci vuole truffare, ma nella possibilità che il soggetto ha: quella di leggere attentamente e fare pensiero, al fine di difendersi da un agito troppo frettoloso: il focus sta quindi qui nella mia possibilità di difendermi, non dal fatto che non mi debba accadere nulla, oppure ancora dal fatto che io debba saper riconoscere a distanza la tipologia di truffa per potermene guardare bene – anche se ovviamente le diverse tipologie di conoscenza vanno di pari passo e conoscere le diverse tipologie di truffe è in ogni caso molto utile; solo, non è l'unica componente, non basta, e non sempre ci si può difendere da una situazione con la sola conoscenza teorica.

Risposte che riguardano invece maggiormente caratteristiche riferibili a un locus of control maggiormente esterno riguardano, appunto, fattori esterni, al di là della mia volontà e capacità di controllo; più attinenti a questa modalità ricordiamo altre risposte dei nostri partecipanti, come ad esempio "Approfondimenti sulle telefonate che si ricevono", "Internet", "truffe online", "Manipolazione attuata dai mass media. Aspetti di psicologia del potenziale truffatore. Truffe da Internet da analizzare maggiormente", "Truffe delle banche".

Tutte queste risposte fanno riferimento a quanto accade al di fuori, più che a quanto accade all'interno; se si ritiene che tutto accada all'esterno, e che il soggetto abbia poco o nessun

marginale di controllo, di possibilità, risulta davvero difficile poter pensare di sviluppare strategie utili nel difendersi dagli eventi, anche di truffa o di frode.

Gli studi in letteratura in merito alla relazione esistente tra il tema delle truffe e quello della tipologia di locus of control non sono molti, ma possiamo comunque evidenziare dei dati interessanti; ad esempio, in uno studio di Bandiyono et al. (2022), sono stati somministrati dei questionari ad un campione di 40 soggetti, per verificare l'effetto della leadership trasformativa e della presenza di locus of control interno sull'individuazione di frodi; i risultati hanno evidenziato che la presenza di un locus of control interno ha un effetto positivo sull'individuazione di frodi, infatti i lavoratori che hanno risposto ai questionari e hanno ottenuto punteggi più alti per quanto riguarda la dimensione del locus of control interno, sono risultati essere maggiormente solerti nell'evitamento della possibilità di truffare altre persone.

Un altro studio, dai risultati analoghi, che può essere interessante citare è quello effettuato da un gruppo di ricerca indonesiano, datato 2023 e condotto dai ricercatori Ni Putu Dian Ganesari e I Made Pradana Adiputra, presso l'università di Bali; si tratta di una ricerca con un campione di 117 soggetti intervistati: il focus principale in questo studio è stato il cercare di indagare grazie alla conduzione di interviste, se determinate caratteristiche come la presenza di un locus of control interno, in persone con una certa quota di potere - in particolare manager di istituti di credito provenienti dal distretto di Kintamani - potessero predire il loro essere più o meno portati alla frode. I dati emersi alla luce di queste interviste hanno mostrato, insieme ad altri risultati, che un locus of control maggiormente interno risulta avere un effetto protettivo e statisticamente significativo contro le frodi; i risultati di questo studio supportano le ricerche condotte da Dewi et al. (2021) che affermano che il locus of control interno ha un effetto negativo nei confronti delle frodi.

Secondo quanto evidenziato anche nello studio di Dewi e Rasmini (2019), una persona con un elevato livello nel locus of control interno crede in se stessa e ritiene di poter controllare un eventuale problema intercorso in modo adeguato, senza dover commettere frodi, come il sottrarre denaro all'azienda per la quale lavora; sembra quindi che la presenza di un maggior livello di locus of control interno possa essere un fattore protettivo sotto molteplici aspetti: sia dal punto di vista di oggetto nei confronti del quale si attua un tentativo di truffa, sia come soggetto, come fattore protettivo dal commettere una truffa.

Quanto affermato da questi autori nel 2019, è emerso anche dallo studio di Knechel e Mintchik (2021), nel quale viene esplorato il tema della tolleranza alla messa in atto di frode. Anche in questa ricerca emerge come un locus of control maggiormente interno sarebbe protettivo nella messa in atto di frode, quindi come esso diminuisca la probabilità di mettere in atto un comportamento di truffa.

Dal punto di vista della dimensione dell'età correlata al tipo di locus of control, è interessante citare in questo senso uno studio di Bradley e Webb (2009), nel quale sono state esaminate le differenze correlate all'età nell'orientamento del locus of control di 306 persone di età compresa tra 13 e 90 anni in tre aree di attività: intellettuale, sociale e fisica; nelle scale che misurano l'orientamento del locus of control per quanto riguarda le situazioni fisiche e sociali, le persone di età superiore ai 60 anni hanno ottenuto punteggi più esterni rispetto agli adulti di età compresa tra i 35 e i 50 anni, laddove non sono state invece osservate differenze di età nel dominio intellettuale. Anche uno studio di Lachman evidenziava, già nell'ormai lontano 1986, come i risultati degli studi riguardanti il modificarsi della tipologia del locus of control prediletta con l'andare avanti dell'età avessero dato risultati incoerenti; per verificare questi dati, nello studio di Lachman sono state utilizzate misure multidimensionali e specifiche per il rilevamento della tipologia di locus of control; sono stati confrontati studenti universitari e individui anziani con le scale di misurazione del locus of control di Levenson e con due scale riguardanti dimensioni di funzionamento cognitivo e salute; come previsto, non sono emerse differenze particolari nelle due scale generiche, mentre negli individui anziani si è potuta apprezzare, rispetto ai più giovani, una prevalenza di locus of control esterno.

I risultati di questi studi in effetti confermano quindi quanto espresso in precedenza sulla relazione positiva tra la presenza di locus of control interno e una maggiore capacità di individuazione e gestione di tentativi di truffe, ma non tutti gli studi presenti in letteratura vanno in questa direzione; ad esempio, nello studio di Whitty et al. (2020), il cui focus principale sono state le truffe online, si è partiti dall'ipotesi che una possibilità per sviluppare metodi più efficaci per ridurre i tassi di crimini informatici e “cyber truffe” potesse essere quello dell'indagare il profilo psicologico delle persone coinvolte; in questo lavoro è così emerso che gli individui più impulsivi avessero una maggior probabilità di essere vittime di truffe informatiche, e fin qui nulla di nuovo rispetto a quanto visto nelle sezioni precedenti, possiamo dire, ma, contrariamente alle ipotesi avanzate riguardo al locus of control interno e il tema delle truffe, coloro che in questo studio hanno ottenuto un punteggio elevato nella dimensione di locus of

control interno risultavano anche caratterizzati da una maggior probabilità di poter essere ingannati o truffati online. Può essere però sottolineato come forse la relazione e supportata stia nella relazione esistente tra la presenza di locus of control interno e prevenzione nel commettere frode, più che esserne meno vulnerabili; in ogni caso, come abbiamo quindi potuto osservare da quanto emerso dagli studi presentati, ci sono delle ricerche sul legame esistente tra suscettibilità alle truffe e locus of control, ma non sono molte, ed il tema richiede approfondimento al fine di poter ottenere anche una maggiore concordanza nei risultati.

Varrebbe dunque di sicuro la pena approfondire le ricerche sul tema, al fine di cercare di comprendere sempre più profondamente la relazione esistente tra la tipologia di locus of control coinvolta e la vulnerabilità alle truffe.

Rimanendo nel tema di prospettive di ricerche future, è importante ora tornare ad occuparci del nostro intervento: è giunto il momento di analizzare in modo più approfondito i dati raccolti, i limiti dello studio, le possibilità future.

2.5.6 Discussione

Per quanto riguarda ciò che è emerso dai risultati dell'intervento, è importante riflettere su alcuni dati; innanzitutto, è opportuno ribadire il fatto che ciò che è emerso significativo, come abbiamo visto nella sezione riguardante l'analisi dei risultati, è stato il cambiamento delle medie relative al questionario **Guillibility Scale**, che riguarda i temi relativi alla credenza, alla percezione riguardo alla propria credulità e ingannabilità. Il cambiamento statisticamente significativo che abbiamo riscontrato è stato legato al fatto che i soggetti partecipanti al gruppo sperimentale hanno potuto apprezzare un cambiamento nella propria percezione, nella propria credenza di essere ingannabili; i soggetti si sentono dunque maggiormente abili nel difendersi e meno soggetti all'inganno.

Possiamo affermare che questo risultato si sia verificato grazie alla partecipazione al training specifico sulle truffe, dal momento che il gruppo sperimentale è l'unico nel quale c'è stato questo cambiamento, è l'unico che sente di essere meno ingannabile dopo la partecipazione rispetto a prima dell'inizio dell'intervento.

Emerge quindi come un intervento di stimolazione cognitiva che possiamo definire generico, aspecifico, da solo non sia incisivo abbastanza da poter modificare le credenze e la percezione che i soggetti hanno della propria truffabilità; questo risultato è stato in effetti importante per ribadire come un training specifico su un determinato argomento possa avere un'effettiva efficacia dovuta proprio agli argomenti trattati, e non ad altri fattori aspecifici come ad esempio la partecipazione a cadenza settimanale ad un gruppo strutturato, come accade nel gruppo di controllo, e nemmeno al semplice trascorrere del tempo, come avvenuto nel gruppo di controllo passivo.

Per quanto riguarda quanto visto negli specifici item di interesse, come abbiamo visto, i cambiamenti sono stati rilevati nel primo item ("Sono abbastanza bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando"), nel quinto ("Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando"), e si è rilevata una tendenza alla significatività anche nell'item 12 ("Immagino di essere più credulone della media"); possiamo notare come si tratti di item legati alla percezione della propria ingannabilità, e di come questa percezione e credenza si sia effettivamente modificata, in modo statisticamente significativo, grazie all'efficacia dell'effetto dell'intervento.

Riflettendo sulla base di questo cambiamento, possiamo interrogarci anche su che tipo di risultato sia, se maggiormente positivo oppure di maggior rischio: nel momento in cui ci si sente meno ingannabili, è possibile magari sottovalutare i pericoli che si possono incontrare lungo la propria strada? È certamente possibile, ma ci sembra più plausibile affermare che la modificazione delle credenze dei nostri partecipanti si possa maggiormente riferire alla loro percezione di aver acquisito un incrementato numero di strumenti e abilità che li fanno percepire maggiormente in grado di difendersi di fronte all'inganno, meno vulnerabili.

Non sono emerse invece differenze statisticamente significative per quanto riguarda il questionario **Susceptibility to Scam Scale**, il che di sicuro muove delle riflessioni che saranno da tenere in considerazione al fine di rendere il progetto ancor più fine, ed efficace, proprio per riuscire ad ottenere risultato significativo anche in quest'area, i cui temi sono strettamente connessi agli item del questionario citato in precedenza.

Per quanto riguarda invece il questionario **Warwick-Edinburgh Mental Well-Being Scale (WEMWBS)**, non sono emerse differenze statisticamente significative in nessuno dei tre gruppi: in particolare, nessuna delle attività, né l'intervento specifico sulle truffe né gli incontri di stimolazione cognitiva, hanno contribuito ad aumentare il grado di benessere percepito nei nostri partecipanti. Il solo partecipare ad una serie di incontri a cadenza settimanale, il condividere l'appartenenza a dei gruppi, non sembra quindi bastare, essere sufficiente per riuscire modificare questa dimensione.

Consultando però i risultati emersi in letteratura riguardo ai cambiamenti del grado di benessere prima e dopo un intervento di stimolazione cognitiva, ci troviamo di fronte agli stessi esiti: per poter immaginare di ottenere un cambiamento significativo nei livelli di benessere tra il pre-test e il post-test di un intervento, è importante inserire esercizi che possano avere un effetto in modo diretto sull'area del benessere della persona, come ad esempio esercizi riguardanti la respirazione, esercizi di mindfulness e di meditazione, oppure esercizi che coinvolgano non soltanto l'area cognitiva, ma anche quella fisica, come accaduto nello studio di Capponi, Cipollari e Mastromarino (2024), ed anche in altri due studi precedenti, come quello di Gomeñuka et al., (2019), oppure ancora quello di Muollo et al. (2019).

Nello studio di Capponi et al. (2024) si è deciso di combinare un progetto di stimolazione cognitiva insieme ad un programma di attività fisica, in particolare il "Brain Walking Green",

un allenamento di gruppo all'aria aperta. Dato che diversi studi presenti in letteratura, come quello di Shatil et. al (2013), evidenziano come gli interventi multimodali possono influenzare maggiormente i processi neurobiologici rispetto a quelli singoli, che agiscono soltanto su un'area – come, ad esempio, la sola stimolazione cognitiva – questo gruppo di ricerca ha ideato un protocollo di prevenzione multicomponentiale, pensato come il nostro intervento per la popolazione over 65; gli incontri sono stati 12, a cadenza bisettimanale, per la durata di 90 minuti ciascuno. Ogni incontro è stato diviso in due parti, una dedicata ad esercizi di stimolazione cognitiva focalizzata su esercizi riguardanti l'area di memoria, apprendimento, attenzione, funzioni esecutive, e l'altra metà dedicata invece al Nordic Walking¹²; un'analisi di Bullo et al. (2017) ha analizzato i benefici di questa pratica in soggetti anziani, mostrando come questa portasse miglioramenti dal punto di vista fisico muscolare e di equilibrio dinamico, ma non solo: sembra che i benefici non si limitino infatti soltanto al piano fisico, ma che questa tipologia di allenamento sia utile anche nel rallentare il declino cognitivo grazie all'intervento di stimolazione, ma anche, e qui si accende l'area di nostro interesse, a contrastare sintomi di tipo depressivo e a migliorare la qualità del sonno; in poche parole, il livello di benessere, la percezione della qualità di vita e di autoefficacia sembrano aumentare. I risultati di questo studio sembrano mostrarci che una via per ottenere dei cambiamenti nelle misure dei livelli di benessere potrebbero essere proprio l'utilizzo di interventi multimodali, che coinvolgano più dimensioni del nostro unico sistema psiche-soma¹³.

Ci sono poi molti altri interventi che si propongono di incrementare precipuamente la dimensione del benessere, possiamo ad esempio citare l'intervento "Il Cervello Felice", Benelli e Bonomi (2023); si tratta di uno studio il cui obiettivo è la promozione del benessere in età anziana, nella valorizzazione di uno stile di vita attivo e caratterizzato dalla dimensione della socializzazione e della vita comune, vissuta insieme; la metodologia dello studio utilizza strumenti di educazione socioaffettiva tramite la creazione di un ambiente di lavoro facilitante, caratterizzato da fiducia e comunicazione fluida, dove fondamentale è il ruolo del gruppo come risorsa per la crescita e per il senso d'unione. Anche in questo caso sono stati somministrati dei questionari pre e post-intervento, come il Questionario sul Benessere dell'anziano (BEN-SSC), realizzato da De Beni et al., (2008), e una scala di valutazione dell'autostima di Rosemberg

¹² Si tratta di una camminata nella quale le braccia spingono in modo opposto ed alternato rispetto ai piedi, con l'ausilio di appositi bastoni; durante l'allenamento i movimenti interessano fino al 90% dei muscoli del corpo.

¹³ La parola psiche-soma è stata creata da Winnicott congiungendo graficamente i due termini inglesi "psyche" e "soma"; attraverso il trattino di congiunzione viene restituito sinteticamente il significato di una mente incarnata nel corpo, inscindibile da esso.

(1985). Una volta effettuate le analisi, è emerso dai risultati come l'obiettivo preposto sia stato effettivamente raggiunto, come si evince dai dati quantitativi ricavati dall'analisi del questionario sul benessere nell'anziano utilizzato in questo studio. Al confronto tra dati ricavati, è emerso un aumento dei livelli di benessere in tre aree principali: la soddisfazione personale, le strategie di coping e l'area riguardante gli affetti e le relazioni¹⁴.

Un altro studio che si è occupato di stimolare le emozioni positive e benessere nella popolazione di età avanzata è stato quello di Sturm et al. (2020), nel quale è emerso che condurre brevi passeggiate durante le quali ci si impegna nel dedicarsi alla vastità e alla bellezza dell'ambiente circostante, e alle piccole bellezze della vita quotidiana, ha contribuito a far sì che i partecipanti, emozioni positive e prosociali, gioia, e di depotenziare le emozioni negative; un'emozione in particolare veniva ricercata durante queste passeggiate, ovvero lo stupore, la sorpresa: 60 partecipanti allo studio hanno condotto passeggiate all'aperto, per 15 minuti, a cadenza settimanale, per la durata complessiva di due mesi. Il gruppo era condotto da persone che stimolavano allo stupore della realtà circostante e aiutavano i partecipanti a valutare, alla fine di ogni passeggiata, il proprio stato emotivo; per dimostrare l'efficacia dell'intervento, sono stati valutati i livelli di ansia, depressione e soddisfazione in relazione alla loro quotidianità prima e dopo il periodo di otto settimane. Rispetto al gruppo di controllo, nel quale venivano condotte soltanto le passeggiate, senza istruzioni particolari, i partecipanti al gruppo "stupore" hanno riferito maggiore gioia ed emozioni positive, incremento di sensazioni maggiormente piacevoli anche nella loro vita quotidiana e diminuzione delle sensazioni di disagio. Interventi semplici, come quello proposto in questo studio, possono aiutare a potenziare gli aspetti sociali.

Tornando al nostro intervento, possiamo ipotizzare che un'implementazione e un miglioramento dell'intervento stesso potrebbe riguardare anche un innalzamento dei livelli di benessere attraverso una metodologia come quelle proposte in queste ricerche; rimandiamo alla prossima sezione per un'analisi di altri limiti del nostro studio.

¹⁴ "Anche ora fatico a togliermi la corazza, anche in tarda età purtroppo non ho finito coi problemi, diciamo che voi mi state spronando a ricordare un poco della me stessa che ero un tempo e a cercare di migliorare per vivere serenamente gli anni che avanzano", trascritto di un partecipante al corso "Il cervello felice".

2.5.7 Limiti dello studio

Oltre al mancato raggiungimento dell'innalzamento dei livelli di benessere, come visto nella sezione precedente, nel nostro studio evidenziamo altre dimensioni che si sarebbe potuto approfondire maggiormente, e che dovranno essere protagoniste in un'ulteriore prossima implementazione e miglioramento dell'intervento stesso.

Dal punto di vista dei risultati, come abbiamo visto, abbiamo potuto apprezzare una modificazione statisticamente significativa delle credenze dei nostri partecipanti riguardo alla percezione del proprio livello di truffabilità e ingannabilità, ma risulta mancante uno strumento importante che ci aiuti ad affermare che effettivamente i nostri partecipanti saprebbero destreggiarsi meglio di fronte ad una possibile truffa, ovvero un test di performance. Sarebbe stato in effetti molto utile poter misurare le prestazioni precedenti all'intervento e quelle successive, in modo da poter apprezzare la presenza di cambiamenti e, come auspicato, un miglioramento delle prestazioni, al fine di verificare in modo maggiormente specifico l'incremento delle abilità e delle conoscenze sul tema delle truffe; una possibilità sarebbe stata ad esempio quella di somministrare dei test per valutare le abilità nell'area della teoria della mente, come ad esempio i compiti delle "Strange stories" di Happé (1994) e dei "Faux pas" di Baron-Cohen, O'Riordan, Stone, Jones e Plaisted, (1999). Questi test, definiti compiti di teoria della mente di alto livello, prevedono la presentazione di storie nelle quali sono presentate bugie, giochi di finzione, usi non letterali del linguaggio; alla fine delle storie viene sempre chiesto al soggetto di identificare lo stato mentale posseduto dal protagonista. Sicuramente, ottenere un risultato anche in questo senso, avrebbe sostenuto con ancora maggiore forza la tesi dell'importanza di un intervento specifico sulla prevenzione delle truffe; in ogni caso, anche se non è stato effettivamente possibile apprezzare un miglioramento a livello della performance, possiamo affermare con sicurezza che ci sia stato una modificazione significativa delle credenze, il che è già un risultato; sarebbe importante puntare alla realizzazione di un intervento che riesca a migliorare sia la credenza e la percezione della propria truffabilità, sia anche la risposta in una prova di prestazione a tal proposito – una possibilità potrebbe essere anche quella di ideare una simulazione scritta relativa a una situazione ambigua di possibile truffa da somministrare unitamente ai questionari al momento del pre-test, prendere nota delle risposte dei partecipanti e poi somministrarne una analoga una volta conclusosi l'intervento, analizzando a livello qualitativo la differenza presente tra i due trascritti.

Questa possibilità si lega però anche ad un altro limite del nostro studio: infatti, non è stato possibile effettuare una vera “pre-selezione” dei partecipanti, eccezion fatta per i criteri di inclusione che sono stati ovviamente rispettati, per non avere un campione troppo esiguo, quindi alcuni gruppi sperimentali sono risultati ad esempio abbastanza eterogenei tra loro; ad esempio, il gruppo di via Montello, Seregno (MB), è stato quello che ha faticato di più nel rispondere per iscritto alle attività dal momento che aveva un’età media un poco più alta rispetto agli altri due gruppi sperimentali; infatti, il criterio di inclusione menzionava l’età superiore ai 65 anni, ma possiamo facilmente intuire la differenza esistente, ovviamente in termini molto generali e statistici, di una persona di circa 65 anni e di una persona di circa 85 – anzi, siamo ormai a conoscenza di come facciano parte di due categorie di anziani differenti. È chiaro come il riuscire a bilanciare anche queste dimensioni risulti molto importante per condurre un lavoro il più fine ed accurato possibile.

C’è di sicuro del lavoro da svolgere per migliorare il progetto, il che ci traghetta verso le possibilità future.

2.5.8 Prospettive future

Al fine di poter permettere la crescita dell'intervento e l'incremento delle sue possibilità, risulta importante poterci occupare di quanto emerso a livello dei limiti, di ciò che ha funzionato poco, nel nostro intervento, o che comunque avrebbe potuto essere più efficace. Di sicuro, come abbiamo visto, l'inserimento di alcuni test di performance, anche soltanto uno, come ad esempio il test delle Strange Stories di Happè (1994), potrebbe essere un'ottima possibilità per valutare ed apprezzare un cambiamento anche a livello di performance dei nostri partecipanti tra le prestazioni prima dell'inizio dell'intervento e in occasione del suo termine. Di sicuro sarebbe importante poi anche aumentare il livello di numerosità del campione nei tre gruppi, in modo da poter avere un bacino di rilevanza statistica più ampio e dunque valido ed affidabile; l'aver poi dei gruppi piuttosto omogenei dal punto di vista dei livelli di età e scolarizzazione può essere importante: è già stato ovviamente uno dei criteri fondanti lo studio, ma è una dimensione che può essere, anche sulla base dell'esperienza condotta, affinata ancor di più.

Per quanto riguarda la dimensione del benessere esplorata in precedenza, sarebbe importante inserire una delle metodologie esplorate, come la camminata nordica o la maggior esplorazione della dimensione socio-affettiva e del gruppo come risorsa di cambiamento e crescita, al fine di poter soddisfare due dimensioni importanti: la prima riguarda la possibilità di ottenere un cambiamento nel benessere di per sé, mentre la seconda riguarda il proposito di poter rendere l'intervento di prevenzione sulle truffe il più possibile allettante per la popolazione, in modo da riuscire ad aumentarne il piacere e la soddisfazione percepita da parte dei partecipanti, e di conseguenza la diffusione dell'intervento stesso: se più persone vi partecipano e ne risultano entusiaste, questa soddisfazione può riverberarsi e attrarre più soggetti partecipanti, il che può creare un circolo virtuoso, caratterizzato prima di tutto da un maggior numero di persone che riescono ad imparare metodologie e strumenti utili per difendersi dalla possibilità di incorrere in una truffa, e secondariamente anche da un bacino sempre più ampio al fine di poter ottenere risultati sempre più attendibili, validi ed affidabili dal punto di vista statistico. Infatti, se l'intervento si potesse migliorare e diffondere in misura sempre maggiore, questo avrebbe sicuramente un riverbero molto positivo nella prevenzione alle truffe nella popolazione anziana generale, poiché sarebbe riprodotto in scala maggiore, coinvolgerebbe più comuni e città, ambiti e contesti differenti.

In buona sostanza, ci si potrebbe concentrare quindi su un arricchimento dell'intervento attraverso l'utilizzo di test di performance, un campione più ampio e omogeneo nei diversi gruppi, l'inserimento di una dimensione multimodale nell'intervento, grazie all'utilizzo di modalità afferenti a diverse aree della salute della persona; queste potrebbero essere tutte possibilità molto utili per rendere l'intervento più allettante, fruibile e utile alla popolazione alla quale abbiamo dedicato questo lavoro.

Conclusioni

Dal punto di vista dell'intervento somministrato, possiamo affermare alla luce dei risultati che si tratti di un primo tentativo dai risultati positivi; l'intervento "Pensiamoci bene" è stato pensato per rivolgersi alla popolazione anziana per promuovere lo sviluppo di determinate abilità e conoscenze attraverso esercizi specifici, nel tentativo di fornire degli strumenti utili per poter diminuire la propria suscettibilità alle truffe. L'intervento è stato composto da 8 sessioni, a cadenza settimanale, per la durata complessiva di due mesi; per dimostrarne l'efficacia ha visto il coinvolgimento non soltanto del gruppo sperimentale, ma anche di un gruppo di controllo attivo e di un gruppo di controllo passivo. Entrambi i gruppi di controllo hanno seguito un protocollo di somministrazione della durata di due mesi, esattamente come accaduto per il gruppo sperimentale; il gruppo di controllo attivo ha partecipato ad un training di stimolazione cognitiva, mentre il gruppo di controllo passivo a nessun training. Sulla base dei risultati ottenuti, possiamo affermare con certezza di come sia effettivamente avvenuto un cambiamento statisticamente significativo nel gruppo sperimentale per quanto riguarda la dimensione della percezione dei soggetti di essere più o meno truffabili: per la precisione, i partecipanti del protocollo "Pensiamoci bene" hanno riportato una significativa diminuzione nella propria percezione di truffabilità, riportando una maggiore sicurezza in questo senso; si è potuto evincere questo dato grazie al confronto tra i risultati delle medie del questionario Guillibility Scale; sono state evidenziate infatti differenze statisticamente significative tra pre-test e post test negli item 1 "Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi", nell'item 5 "Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando", e una tendenza alla significatività nell'item 12, "Immagino di essere più credulone della media". Tutti questi item fanno riferimento alla dimensione della credulità, che è significativamente diminuita. Possiamo affermare con certezza che questo effetto sia dovuto agli esiti dell'intervento sperimentale, poiché nei due gruppi di controllo, nemmeno in quello attivo, è stato riscontrato nulla di simile.

Non sono stati invece trovati cambiamenti statisticamente significativi nella dimensione della suscettibilità alle truffe, e questo resta un dato sul quale interrogarsi; anche dal punto di vista del livello di benessere non sono state evidenziate differenze statisticamente significative, ma come abbiamo visto in precedenza, non è di certo la norma riscontrare incrementi dei livelli di benessere percepito partecipando a dei training di sola stimolazione cognitiva o riguardanti aree

che non vadano a stimolare e ad incrementare in misura diretta la dimensione del benessere; sarebbe interessante implementare questa area, aggiungendo ad esempio all'intervento sessioni di mindfulness o di attività legate al benessere fisico ed emotivo, come ad esempio il Nordic Walking citato in precedenza, oppure la stimolazione alla vicinanza intergenerazionale, in modo da apprezzarne un incremento tra i livelli precedenti e successivi all'intervento.

È importante inoltre riflettere su un fatto rilevante, ovvero il fatto che si tratti di un primo progetto di questo tipo: infatti, in letteratura scientifica non sono presenti interventi manualizzati che si concentrino sul tema della prevenzione alla truffabilità nella popolazione anziana, per questo si tratta di un progetto-pilota all'interno di questa ampia, e abbiamo visto, necessaria dimensione. Il progetto rappresenta quindi un primo studio di potenziamento sociocognitivo e formativo sulle truffe unito ad una metodologia cognitiva evidence-based; sarebbe quindi importante e interessante ampliare l'intervento, verificarne la replicabilità anche in relazione ad altri contesti oltre a quello sperimentato nei centri per anziani lombardi, unendo anche l'utilizzo di test di performance che permetterebbero di poter apprezzare, tra i risultati ottenuti prima e dopo l'intervento, un miglioramento delle prestazioni in materia di truffa, con anche la possibilità di programmare dei follow-up una volta terminato l'intervento, al fine di verificare la stabilità dei risultati ottenuti nel tempo.

Risulta quindi importante approfondire la ricerca in questo senso, al fine di rendere l'intervento sempre più utile al suo scopo ultimo, ovvero rappresentare un progetto in grado di aiutare la popolazione anziana a stimolare le aree di riflessione al fine di riuscire a difendersi in modo sempre più efficace e consistente rispetto alle truffe, alle loro insidie e criticità.

Bibliografia

- Andrew M.K., Mitnitski A., Kirkland S.A., Rockwood K., et al. (2012), “The impact of social vulnerability on the survival of the fittest older adults. *Age Ageing*.” *Age and Ageing*, Volume 41, Issue 2, March 2012, Pages 161–165.
- Ashton M.C., Lee K. (2008), “The prediction of honesty-humility-related criteria by the HEXACO and five-factor models of personality.”, *J. Res. Pers.* 42, 1216-1228. doi.org/10.1016/j.jrp.2008.03.006.
- Ashton M.C., Lee K. (2009), “The HEXACO-60: a short measure of the major dimensions of personality.”, *J. Pers. Assess.* 91, 340-345. doi: 10.1080/00223890902935878.
- Bandiyono A., (2022), “Transformative Leadership, Locus of Control On Fraud Detection And Environmental Performance”, in *Jurnal Akuntansi*, 26 (3), 510–530.
- Bandura, A. (1977). “Social Learning Theory”. New York: General Learning Press.
- Bandura, A. (1997). “Self-efficacy: The exercise of control”. New York: W.H. Freeman.
- Barbabella F., Checucci P., Aversa M., Scarpetti G., Fefè R., Socci M., Di Matteo C., Cela E., Principi A., Villa M., Amari D., Montagnino S., D’Agostino L., Iadevaia V., Ferrante A., Lamura G. (2020), “Le politiche per l’invecchiamento attivo in Italia: Rapporto sullo stato dell’arte.”
- Baron-Cohen S., O’Riordan M., Stone W., Jones R. e Plaisted K. (1999), “Recognition of Faux Pas by normally developing children and children with Asperger Syndrom or High-functioning autism, in «Journal of Autism and developmental disorders»”, vol. 29, n. 5, pp. 407-418.
- Belacchi M. (2019), “Abilità metarappresentative nell’età adulta e negli anziani: confronto tra teoria della mente e competenza definitoria”.
- Bijwaard, D., (2020). Survey on “Scams and fraud experienced by consumers” - Final Report, European Institute for Gender Equality. Lithuania. CID: 20.500.12592/96n468.
- Bolina A.F., (2019), “Factors associated with the social, individual and programmatic vulnerability of older adults living at home”.
- Boudiny, K. (2013) “*Active ageing*”: *From empty rhetoric to effective policy tool*”, in «Ageing and Society», 33, n. 6, pp. 1077-1098.

- Boyle PA, Yu L, Wilson RS, Gamble K, Buchman AS, et al. (2012) “Poor Decision Making Is a Consequence of Cognitive Decline among Older Persons without Alzheimer’s Disease or Mild Cognitive Impairment.” PLoS ONE 7(8): e43647. doi: 10.1371/journal.pone.0043647
- Bradley H., Webb R., (2009), “Age-related differences in locus of control orientation in three behavior domains”.
- Bronfenbrenner, U. (1979), “Ecologia dello sviluppo umano”, collana “Biblioteca Mulino”, 2002.
- Bullo V., Gobbo S., Vendramin B., Duregon F., Cugusi L., Di Blasio A., Bocalini D.S., Zaccaria M., Bergamin M., Erbolao A. (2018), *Nordic Walking can be incorporated in the exercise prescription to increase aerobic capacity, strength, and quality of life for elderly: a systematic review and meta-analysis*, in Rejuvenation Res. 141-161, doi: 10.1089/rej.2017.1921.
- Cappellato V., Gardella Tedeschi B., Mercuri E., (2021), “Anziani. Diritti, bisogni, prospettive; un’indagine sociologica e giuridica”, Società editrice Il Mulino.
- Capponi L., Cipollari S., Mastromarino S., (2024) “Brain Walking Green: uno studio pilota su un protocollo di prevenzione basato sulla combinazione di stimolazione cognitiva e attività fisica”.
- Carcach, C., Graycar, A., and Muscat, G. (2001). “*The Victimization of Older Australians*”. Barton, ACT: Australian Institute of Criminology, 1–6.
- Chen, Z., Wen, J., Gou, C., Wang, S., & Shao, J. (2024). “Death anxiety and older adults’ vulnerability to fraud: the mediating role of materialism.” *Journal of Elder Abuse and Neglect*, 36(3), 291-309, <https://doi.org/10.1080/08946566.2024.2350995>.
- Coluccia A., Pozza A., Ferretti F., Carabellese F., Masti A., & Gualtieri, G. (2020), “Online romance scams: relational dynamics and psychological characteristics of the victims and scammers. A scoping review”. In *Clinical Practice and Epidemiology in Mental Health*, 16, 24-35.
- Cristina Calso, Jérémy Besnard & Philippe Allain (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, DOI: 10.1080/13825585.2019.1628176
- Cumming E., Henry W.E., (1961), “*Growing Old: The Process of Disengagement*”. New York: Basic Books, 1961

- De Beni R., Borella E., Marigo C., Rubini, E. (2008), *Lab.I – Empowerment Cognitivo ed Emotivo-motivazionale*, Giunti Psychometrics.
- DeLiema M., (2018), “Elder Fraud and Financial Exploitation: Application of Routine Activity Theory”. *Gerontologist*. 2018 Jul 13;58(4):706-718. doi: 10.1093/geront/gnw258. PMID: 28329818; PMCID: PMC6044329.
- Dewi I. G. A. O. K. D., Sudiana I. W., & Putra I. P. D. S. P. (2021). “Pengaruh Locus Of Control Dan Moralitas Individu Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi (Studi Empiris Organisasi Perangkat Daerah Kabupaten Badung).” *Hita Akuntansi dan Keuangan Universitas Hindu Indonesia*, DOI:10.32795/hak.v2i1.1507
- Dewi N. K., & Rasmini N. K. (2019). “Pengaruh Kompetensi SDM dan Locus Of Control Pada Pencegahan Fraud dalam Pengelolaan Dana Desa”. *E-Jurnal Akuntansi*, 29(3), 1071. v. 29, n. 3, p. 1071 - 1082, dec. 2019. ISSN 2302-8556. Available at: <https://jurnal.harianregional.com/akuntansi/id-54138>. Date accessed: 22 Jun. 2024. doi: <https://doi.org/10.24843/EJA.2019.v29.i03.p12>.
- Fornasini S., Dianti M., Bacchiega A., Forti S., Conforti D., (2019), “Promuovere l'invecchiamento attivo in un centro diurno: un'esperienza di gamification, in "Autonomie locali e servizi sociali" 2/2019, pp. 221-238, doi: 10.1447/95866
- Galluzzo L., Gandin C., Ghirini S., Scafato E. (2012), “L'invecchiamento della popolazione: opportunità o sfida?”, *Centro Nazionale di Epidemiologia, Sorveglianza e Promozione della Salute, Istituto Superiore di Sanità, Roma*.
- Gomeñuka N.A., Oliveira H.B., Silva E.S., Costa R.R., Kanitz A.C., Liedtke G.V., Barreto Schuch F., Peyré-Tartaruga L.A. (2019), “*Effects of Nordic walking training on quality of life, balance and functional mobility in elderly: A randomized clinical trial*”, in *PLoS One*, 30;14(1).
- Happé F. (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”, in «*Journal of Autism and developmental disorders*», 24, 2, pp. 129-154. doi: 10.1007/BF02172093. PMID: 8040158.
- 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>
- Judges R.A., Gallant S.N., Yang L., Lee K. (2017), “The Role of Cognition, Personality and Trust Victimization in Older Adults”, *Front. Psychology*.

- Kircanski, K. (2018), “Emotional Arousal May Increase Susceptibility to Fraud in Older and Younger Adults”.
- Knechel W.R., Mintchik N. (2021), “Do personal beliefs and values affect in individual’s “fraud tolerance”? Evidence from the World Values Survey”, *Journal of Business Ethics* 177(2):1-27, DOI:10.1007/s10551-020-04704-0
- Lachman M.E. (1986), “Locus of control in aging research: a case for multidimensional and domain-specific assessment.” *Psychol Aging*. 1986 Mar;1(1):34-40. doi: 10.1037//0882-7974.1.1.34. PMID: 3267376.
- Le Floch M., Ali P., Asfar M, Sánchez-Rodríguez D., Dinomais M. e Annweiler C. (2021) “Cambiamenti cerebrali negli anziani: uno studio morfometrico basato su voxel.” *Bioeng. Biotechnol.* 9: 610426. doi: 10.3389 / fbioe.2021.610426.
- Maylor E.A., Moulson J.M., Muncer A.M., Taylor L.A. (2002), “Does performance on theory of mind tasks decline in old age?” *Br J Psychol*. 2002 Nov; 93(Pt 4): 465-85. doi: 10.1348/000712602761381358. PMID: 12519529.
- Mazza M., Fellini M., Cicuto G. (2000), “La menopausa come ciclo di vita. Ricerche ed esperienze nei servizi” in “*Psicologia della salute: quadrimestrale di psicologia e scienze della salute*. Fascicolo 1, 2000, Milano: Franco Angeli - Casalini id: 2195772” - P. [1-9] [9] - Casalini id: 2226603.
- McKinnon M. C., Levine B., Moscovitch M. (2007), “Domain general contributions to social reasoning: The perspective from cognitive neuroscience”. In M. J. Roberts (Ed.), *Integrating the mind: Domain general vs domain specific processes in higher cognition* (pp. 153–177). Psychology Press.
- Ministero dell’Interno (2020). “Il fenomeno criminale delle truffe con specifico focus su quelle commesse in danno degli anziani.”
- Ministero dell’Interno (2023). “5° campagna nazionale per la sicurezza degli anziani”.
- Ministero dell’Interno, Dipartimento della Pubblica Sicurezza, e con il contributo della Polizia di Stato, dell’Arma dei Carabinieri e del Corpo della Guardia di Finanza “*Una società più anziana e più fragile, indagine ANAP-ANCoS sull’esposizione degli anziani alle truffe*”, (2017), Campagna nazionale contro le truffe agli anziani ANAP e ANCoS Confartigianato.
- Motsenok M, Ritov I. (2021), “The effect of perceived financial vulnerability on prosocial activity”. *J Behav Dec Making*. 34:35–46. <https://doi.org/10.1177/014616722110058>

- Motsenok M., Kogut T., Ritov I., (2021), “Perceived physical vulnerability promotes prosocial behavior”. <https://doi.org/10.1177/01461672211005>
- Muollo V., Rossi A.P., Milanese C., Masciocchi E., Taylor M., Zamboni M., Rosa R., Schena F., Pellegrini B. (2019), “*The effects of exercise and diet program in overweight people–Nordic walking versus walking*”, in *Clinical Interventions in Aging*, 14, 1555. <https://doi.org/10.2147%2FCIA.S217570>.
- Ni Putu Dian Ganesuari, I Made Pradana Adiputra (2023), “Pengaruh pengendalian internal, internal locus of control, dan bystander effect terhadap kecurangan pada lembaga perkreditan desa di kecamatan kintamani”.
- O’Connor A.M., Judges R.A., Lee K. & Evans A.D. (2021), “Can adults discriminate between fraudulent and legitimate e-mails? Examining the role of age and prior fraud experience”, *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 33:3, 181-205, DOI: 10.1080/08946566.2021.1934767
- Perussia F., Viano R., (2008), “Mini Locus of Control Scale. Piccolo manuale, con Trattati e Tipi da una Scala psicometrica semplificata”.
- Piff P. K., Kraus M. W., Côté S., Cheng B. H., & Keltner D. (2010). “Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior.” *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771–784. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- Pinsker M.D. PhD, Pachana N.A. PhD, Wilson J. PhD, Tilse C. PhD, Byrne G.J. PhD, (2010), “Financial Capacity in Older Adults: A Review of Clinical Assessment Approaches and Considerations, *Clinical Gerontologist*, 33:4, 332-346.
- Pinsker M.D., MacFarland K., (2010), “Exploitation in Older Adults: Personal Competence Correlates of Social Vulnerability”, in “Aging, Neuropsychology, and Cognition”, 673-708. <https://doi.org/10.1080/07317115.2010.502107>
- 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”, in *Perspective on Psychological Science*, pp. 427-442.
- Rowe, J.W. e Kahn, R.L. (1998) “*Successful aging*”, New York, Pantheon.
- Saltzman J., Strauss E., Hunter M., Archibald S., (2000) “Theory of mind and executive functions in normal human aging and Parkinson’s disease”. *Journal of the International Neuropsychological Society*. 2000;6(7):781-788. doi:10.1017/S1355617700677056
- Santini S., Tombolesi V. (2015) “Solidarietà intergenerazionale e invecchiamento attivo: l'esperienza del progetto Ri-Generiamoci” in "Prisma: economia, società, lavoro: 3, 2015, Milano : Franco Angeli, 2015 , 2036-5063 - Casalini id: 3109375" - P. 91-108

- Saraceno C. e Naldini M. (2013) “*Sociologia della famiglia*”, Bologna, Il Mulino.
- Serafin M., Surian L., “Il Test degli Occhi: uno strumento per valutare la "teoria della mente", in "Giornale italiano di psicologia, Rivista trimestrale" 4/2004, pp. 839-862, doi: 10.1421/18849
- 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, DOI: 10.1080/07317115.2019.1676354
- Shao J., Zhang Q., Ren Y., Li X., Lin T. (2019), “Why are older adults victims of fraud? Current knowledge and prospects regarding older adults’ vulnerability to fraud”, in *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 31:3, 225-243, doi: 10.1080/08946566.2019.1625842.
- Shatil E. (2013), “Does combined cognitive training and physical activity training enhance cognitive abilities more than either alone? A four-condition randomized controlled trial among healthy older adults”, in *Frontiers in Aging Neuroscience*, 5,8. <https://doi.org/10.3389/fnagi.2013.00008>.
- Sturm V.E., Datta S., Roy A.R.K., Sible I.J., Kosik E.L., Veziris C.R., Chow T.E., Morris N.A., Neuhaus J., Kramer J. H., Miller B.L., Holley S.R., & Keltner D. (2020, September 21). “Big Smile, Small Self: Awe Walks Promote Prosocial Positive Emotions in Older Adults.”, *Emotion*, 22(5), 1044–1058. <https://doi.org/10.1037/emo0000876>.
- Sullivan S., & Ruffman T. (2004). “Emotion recognition deficits in the elderly”, *International Journal of Neuroscience*, 114(3), 403–432. <https://doi.org/10.1080/00207450490270901>
- Sweeney C., Ceci S., (2014) “Deception detection, transmission, and modality in age and sex”, *Front Psychol*. 2014; 5: 590. Published online 2014 Jun 13. doi: 10.3389/fpsyg.2014.00590.
- Tennant R., Hiller L., Fishwick R., Platt S., Joseph S., Weich S., Stewart-Brown S. (2007). “The Warwick-Edinburgh mental well-being scale (WEMWBS): development and UK validation”. *Health and Quality of life Outcomes*, 5, 4, (1), 1-13.
- 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.
- Walker A., (2002) “*A strategy for active ageing*”, in «International Social Security Review», 55, pp. 121-139. <https://doi.org/10.1111/1468-246X.00118>

- Wallston B.S., Wallston K.A., Kaplan G.D., & Maides S.A. (1976), “*Health Locus of Control Scale (HLC)*” [Database record]. APA PsycTests. <https://doi.org/10.1037/t00950-000>
- Wallston K.A., Wallston B.S., DeVellis R., (1978), “Development of the Multidimensional Health Locus of Control (MHLC) Scales.” *Health Educ Monogr.* 1978 Spring;6(2):160-70. doi: 10.1177/109019817800600107. PMID: 689890.
- Wen I., Yang H., Zhang Q. & Shao J., (2022), “Understanding the mechanisms underlying the effects of loneliness on vulnerability to fraud among older adults”, *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 34:1, 1-19, DOI: 10.1080/08946566.2021.2024105
- Whitty M.T. (2015), “Anatomy of the online dating romance scam”. In *Security Journal*, 28, 443-455.
- Whitty M.T. & Buchanan T. (2012), “The Online Dating Romance Scam: A Serious Crime.” In *CyberPsychology, Behavior, and Social Networking*, 15, 181-183.
- Winnicott D.W. (1970), “Le basi di sé nel corpo. In *Psycho-Analytic Explorations*” 1989. Trad. Ital. Esplorazioni Psicoanalitiche. Cortina Editore. Milano. 1995
- Wood S., Lichtenberg P., (2017), “Financial Capacity and Financial Exploitation of Older Adults: Research Findings, Policy Recommendations and Clinical Implications”, *Clinical Gerontologist*, 40:1, 3-13, DOI: 10.1080/07317115.2016.120338
- World Health Organization (2002), “Active ageing: A policy framework”, Ginevra.
- Zanusso G. (2014), “La relazione tra locus of control e le strategie di coping in un campione di disoccupati”.

Sitografia

- <https://www.treccani.it/vocabolario/anziano/>, consultato il 9/05/2024
- https://www.sigg.it/wp-content/uploads/2018/12/News_Quando-si-diventa-anziani.pdf consultato il 15/05/2024
- [https://ottomilacensus.istat.it/fileadmin/download/Indice di vulnerabilità sociale e materiale.pdf](https://ottomilacensus.istat.it/fileadmin/download/Indice_di_vulnerabilita_sociale_e_materiale.pdf) consultato il 10/06/2024
- <https://ednh.news/it/italia-bocciata-per-livello-di-istruzione-tra-gli-ultimi-dei-grandi-paesi-in-europa> consultato il 2/04/2024
- [https://www.beghelli.it/it/news/il-18-degli-anziani-è-vittima-di-truffe-222555](https://www.beghelli.it/it/news/il-18-degli-anziani-e-vittima-di-truffe-222555) consultato il 5/06/2024
- <https://www.corrierecomunicazioni.it/cyber-security/truffe-online-in-italia-137-milioni-di-profitti-illeciti-20-in-un-anno/> consultato il 9/05/2024
- <https://www.spiweb.it/la-ricerca/ricerca/capacita-negativa/> consultato il 4/06/2024
- <https://www.gruppoclinico.it/la-personalita-in-psicologia/> consultato il 10/04/2024
- <https://www.stateofmind.it/locus-of-control/> consultato il 10/05/2024
- <https://www.treccani.it/vocabolario/truffa/> consultato il 12/05/2024
- [https://www.interno.gov.it/sites/default/files/2023-04/elaborato truffe anziani 18 aprile 2023 230418 122221.pdf](https://www.interno.gov.it/sites/default/files/2023-04/elaborato_truffe_anziani_18_aprile_2023_230418_122221.pdf) consultato il 3/05/2024

- [https://commission.europa.eu/system/files/2020-01/survey_on_scams_and_fraud_experienced_by_consumers - final report.pdf](https://commission.europa.eu/system/files/2020-01/survey_on_scams_and_fraud_experienced_by_consumers_-_final_report.pdf)
consultato il 13/05/2024
- <https://www.spiweb.it/la-ricerca/ricerca/psiche-soma/> consultato il 20/04/2024
- <https://www.mimit.gov.it/it/mercato-e-consumatori/tutela-del-consumatore/truffe>
consultato il 15/05/2024
- <https://www.agendadigitale.eu/sicurezza/tutti-i-reati-delle-frodi-informatiche-tra-phishing-vishing-e-smishing/> consultato il 16/06/2024
- <https://www.mimit.gov.it/it/mercato-e-consumatori/tutela-del-consumatore/truffe>
consultato il 14/05/2024

Appendice

Presentiamo qui di seguito, in questa sezione, l'insieme degli strumenti utilizzati.

Questionario demografico

Codice _____

Nome _____ Cognome _____

1. Sesso

- Maschio
- Femmina
- Non mi identifico con alcuna opzione
- Preferisco non rispondere

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

3. Stato civile:

- Nubile/celibe
- Sposato/a
- Divorziato/a
- Vedovo/a
- Convivente
- Altro _____

4. Anni di studio _____

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

- Elementari
- Licenza Media
- Diploma maturit 
- Laurea triennale
- Laurea magistrale
- Dottorato di ricerca/Specializzazione

6. Lei è attualmente in cura da un medico per qualche problema di salute? Sì/No

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

6.a *Se sì,*

Quale problema? _____

Si No

7.a *Se sì, Quali medicinali?* _____

CODICE _____ TEMPO _____

Nome _____ Cognome _____

SSS
(James et al., 2014)

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

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

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

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

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

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

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

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

Completamen te in disaccordo	Molto in disaccor do	Poco in disaccor do	Né in disaccord o né in accordo	Poco in acco rdo	Molt o in accor do	Completamen te in accordo
------------------------------------	-------------------------------	------------------------------	--	------------------------	--------------------------------	------------------------------

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

Completamen te in disaccordo	Molto in disaccor do	Poco in disaccor do	Né in disaccord o né in accordo	Poco in acco rdo	Molt o in accor do	Completamen te in accordo
------------------------------------	-------------------------------	------------------------------	--	------------------------	--------------------------------	------------------------------

Codice _____ Tempo _____

Nome _____ Cognome _____

Warwick Edinburgh Mental Wellbeing Scale

(WEMWBS)

Di seguito sono riportate alcune affermazioni che descrivono pensieri e modi di sentirsi. Per ciascuna affermazione, indichi la risposta che meglio descrive la Sua esperienza, nelle ultime 2 settimane.

Mi sono sentito ottimista riguardo al futuro 1 2 3 4 5

Mi sono sentito utile 1 2 3 4 5

Mi sono sentito rilassato 1 2 3 4 5

Mi sono sentito interessato ad altre persone 1 2 3 4 5

Ho avuto grinta da vendere 1 2 3 4 5

Ho affrontato bene i problemi 1 2 3 4 5

Ho pensato in modo chiaro 1 2 3 4 5

Mi sono sentito vicino ad altre persone 1 2 3 4 5

Mi sono sentito sicuro di me 1 2 3 4 5

Sono stato in grado di prendere decisioni 1 2 3 4 5

Mi sono interessato a cose nuove 1 2 3 4 5

Mi sono sentito di buon umore 1 2 3 4 5

Codice _____ Tempo _____

Nome _____ Cognome _____

The Guillibility Scale (Teunisse et al., 2020)

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

1	2	3	4.	5	6	7
Completamente in disaccordo	Molto in disaccordo	Poco in disaccordo	Né in disaccordo né in accordo	Poco in accordo	Molto in accordo	Completamente in accordo

1. Sono abbastanza bravo a capire quando qualcuno sta cercando di ingannarmi.
1 2 3 4 5 6 7

2. La mia famiglia pensa che io sia un bersaglio facile per i truffatori.
1 2 3 4 5 6 7

3. Di solito capisco subito quando qualcuno sta cercando di ingannarmi.
1 2 3 4 5 6 7

4. Se è probabile che qualcuno cada in un tranello, quello sono io. 1 2 3 4 5 6 7

5. Non sono molto bravo a capire se qualcuno mi sta ingannando. 1 2 3 4 5 6 7

6. I miei amici pensano che io sia facilmente ingannabile. 1 2 3 4 5 6 7

7. Mi rendo conto rapidamente quando qualcuno mi sta prendendo in giro.
1 2 3 4 5 6 7

8. Nel complesso, vengo manipolato abbastanza facilmente. 1 2 3 4 5 6 7

9. Di solito mi ci vuole un po' per capire quando qualcuno mi sta ingannando. 1 2 3 4 5 6 7

10. La gente pensa che io sia un po' ingenuo. 1 2 3 4 5 6 7

11. Non sono così bravo a cogliere i segnali che indicano che qualcuno sta cercando di manipolarmi. 1 2 3 4 5 6 7

12. Immagino di essere più credulone della media. 1 2 3 4 5 6 7

CODICE _____ TEMPO _____

Nome _____

Cognome _____

QUESTIONARIO TRUFFE

La presente sezione contiene alcune domande sulle truffe.

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

SEZIONE A

Si No

1a. Lei è mai stato vittima di una truffa? *La truffa è uno schema fraudolento o disonesto volto a truffare una persona al fine di sottrarre denaro, oggetti di valore o dettagli personali.*

Se La sua risposta è stata SI, allora la preghiamo di rispondere alle domande successive. Se la sua risposta è stata NO, allora la preghiamo di rispondere alle domande nella SEZIONE 2.

2a. Quante volte è stato truffato? _____

3a. Descriva brevemente l'ultima truffa subita

4a. Quanto tempo è passato dall'ultima truffa subita? _____

SEZIONE B

Si No

1b. Se non è mai stato vittima di truffa, ha subito un tentativo di truffa? Se

La sua risposta è stata SI, allora la preghiamo di rispondere alle domande successive.

2b. Quanti tentativi di truffa ha subito? _____

3b. Descriva brevemente l'ultimo tentativo di truffa subito

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

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

CODICE _____

Questionario di valutazione del corso

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

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

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

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

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

Risponda alle seguenti domande:

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

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

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

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

5) Valutazione complessiva del corso:

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

Ringraziamenti

Ringrazio di vero cuore la mia relatrice, la professoressa Martine Vallarino, e la mia correlatrice, la professoressa Alessia Rosi, per aver reso possibile la conclusione di questo percorso; la loro guida, pazienza e presenza sono state assolutamente fondamentali per poter raggiungere questo traguardo.

I ringraziamenti sono sempre stati la mia parte preferita, di tutte le cose; di sicuro avrei potuto ringraziare di più, meglio e in modo più profondo nel corso della mia vita, ma ad oggi sto provando a ricercare la possibilità di dire grazie molto più spesso, in più occasioni, a tante cose, circostanze, persone.

Mi viene prima di tutto spontaneo dire grazie a chi mi ha accolto: ad ottobre 2021 ho lasciato la casa che ho sempre conosciuto e chiamato tale per trasferirmi a Pavia, in un salto che mi ha portata a nuove esperienze, persone e situazioni: un primo ringraziamento va quindi di sicuro ad Alessio e Bianca, i miei primi coinquilini, coi quali ho condiviso tutte le “prime” cose di questa esperienza.

Ad Alessio va un ringraziamento speciale: Alessio lo ringrazio spesso, anche se mai abbastanza. Sono fiera e felice di quello che abbiamo condiviso e condividiamo, sono grata del legame che abbiamo, mi sento estremamente fortunata per tutti gli attimi preziosi che abbiamo vissuto insieme, a parlare, a capirci, a provarci, sempre. So che senza di te non sarei qui per come sono ora, so che ho da dirti tanti grazie diversi, so che il nostro è un rapporto nel reale, fatto di luci ed ombre, so che è vero, so che resta, che è e che sarà. Grazie.

A Pavia ho poi conosciuto tante persone, che hanno iniziato a fare parte in modo stabile della mia vita: grazie di cuore per i nostri Mercoledì Universitari, per le serate ubriache, stupende, passate insieme, Sanremo, Modernista, Sottovento, per quel senso di famiglia del quale in quel momento avevo davvero, tanto, bisogno. Grazie a tutti i miei amici: Sofia, Alessandro, Alice, Matteo, Lucrezia, Chiara, Noemi, Francesco, Alessia Mariapia, Claudia, Flaminia, Roberta; grazie degli attimi di vita condivisa, è stato prezioso, stupendo; indimenticabile.

Un grazie speciale a Sofia, che è la prima compagna universitaria che ho conosciuto a Pavia, e un motivo ci deve pur essere - al caso io non ci credo mica tanto -, ad Alessandro, alle nostre passeggiate in ricerca, nel comprenderci, nel farci più vicini nel legame, a Matteo, grazie al quale ho avuto un compagno nel quale ho sempre visto stima e bene nei miei confronti, ad Alice, alla quale voglio bene e basta, per la sua spontaneità e dolcezza, a Chiara per la sua risata contagiosa, a Lucrezia per la sua presenza dolce e sicura, ma davvero, grazie a tutti voi di cuore, per avermi fatto sentire a casa.

Grazie anche ad Arianna e Femmy, che hanno vissuto al mio fianco i momenti di stesura della tesi e gli incontri svolti a Lissone; grazie a Giulia, amica conosciuta da poco ma che mi ha già donato molto, compagna di allenamenti e aperitivi, e che spero resterà.

Grazie ad Andrea, che è il mio fidanzato, ed è stato in grado di starmi accanto in momenti nei quali sciogliermi in pianto è stato necessario, terapeutico, difficile: perché quando non riesci più a dare fiducia all'Altro, risulta davvero difficile anche solo muovere un passo. Invece noi di passi ne abbiamo fatti, uno, due.. ormai molti. Grazie di averli fatti insieme a me, spero di farne ancora insieme, molti, almeno 1 milione, o vedremo quel che sarà e quel che la vita ci porterà; non sono più molto brava a lanciarmi senza paracadute, purtroppo o per fortuna, ma la tua mano cerco di tenerla stretta, te lo prometto.

Qui è dove sono arrivata, Santa Margherita Ligure è da dove sono partita; non sono partita sola, ma con molti legami nel cuore, a tenermi salda, pensata. Grazie a Valentina, sempre! Senza di lei e il nostro legame, moltissime cose della mia vita sarebbero state differenti: mi sento profondamente grata per il legame che condividiamo, ormai da moltissimi anni, e che mi fa sentire di avere un posto al quale posso tornare, che sarà sempre casa mia; grazie a Melissa, amica con la quale posso essere me, con la quale anche nei momenti in cui ci capiamo in modo meno immediato, entrambe percorriamo quel metro in più, per capirci, per provare a condividere, cambiare prospettiva e avvicinarci l'una all'altra, in uno sguardo di bene che ci tiene legate, vicine.

Il nostro trio per me è una delle cose più preziose, rassicuranti, gioiose che ho.

Grazie a tutti i miei amici; Simo e Fede, miei amici per la vita, Maria, con la quale condivido un legame speciale, che è soltanto nostro; Maria Paola e Lucia, per il bene che continua

attraversando gli anni e le distanze, Elisabetta, Federico, Gianluca per le nostre chiacchierate che sono un appuntamento al quale non rinuncierei mai, Roberta, con la quale mi sento al sicuro.

Grazie a Simone e a mia zia Delis: senza di voi, davvero tante cose nella mia vita non sarebbero le stesse. Senza Simone non sarebbe per me possibile credere nel fatto che i legami possono cambiare, modificarsi, crescere nel tempo, mutare forma e rimanere sempre lì: saldi, presenti; non so come dirti grazie per tutti i momenti in cui sei rimasto al mio fianco, non ho dubbi sul fatto di averti alle mie spalle, ad aiutarmi, con presenza, con sguardo attento e solerte, affettuoso, caldo. Con mia zia abbiamo stretto legame sempre in quel 2021 pieno di cambiamenti, di strappi, di percorsi in salita, di lacrime: foriero di tante cose nuove; prima di allora eravamo poco più che estranee, non so dire quanto io mi senta fortunata di questo incontro, e di questo legame che abbiamo costruito insieme. Grazie di essere al mio fianco, di ascoltarmi e comprendermi con grazia, con attenzione, con generosità: sono fortunata per la profondità che questo rapporto porta con sé, per la possibilità di avere un posto che posso chiamare casa nel momento in cui so che tu potrai aprirmi la porta, che ti troverò e potrò abbracciarti, sentendomi arrivata.

Grazie a Giulia, la mia terapeuta; ci siamo incontrate nel punto più buio della mia esistenza, ho cercato aiuto; grazie di aver colto la mia mano, le mie contraddizioni, il mio dolore e la mia fatica. Grazie di non aver mollato la presa, di non aver lasciato quella mano, la mia; sentire di poter piangere insieme a qualcuno che resta è importante, mi ha resa diversa, mi sta facendo crescere. Dovrei dirle tanti grazie diversi che non mi sento capace di dire, ma li sento tutti, profondamente.

Grazie alla mia famiglia, che è al mio fianco e che ha reso possibile il giorno che sto vivendo, in moltissimi sensi diversi; grazie a mio papà e alle nostre differenze, che spero riusciremo col tempo a trasformare in qualcosa di bello e prezioso per entrambi, grazie per il modo con il quale a volte riesci a rassicurarmi, grazie del bene che so che provi anche se non è facile mostrarlo; grazie a mio fratello: per la prima volta riesco a dirlo davvero, in modo sentito, perché il nostro rapporto è stato un poco più semplice nell'ultimo periodo, e di questo mi sento davvero grata; grazie a mia nonna Rosa per il suo esempio di vitalità, di forza, di resilienza, quella vera. Grazie a tutti i miei allievi, che sono tanti, e che mi sorprendono spesso con l'intensità del loro affetto.

Due donne poi dovrò sempre ringraziare in modo particolare, perché senza loro due semplicemente non sarei io, per come sono stata, per come sono oggi, e sono la mia mamma Carla e la mia nonna Giovanna.

Mia nonna Giovanna è una di quelle persone che non ci sono più, qui, e che invece c'è sempre: è presente in un modo intangibile ma concreto fino all'osso; la mia nonna mi ha accompagnata le sere d'estate a guardare le lucciole, mi ha guardata dipingere, mi ha insegnato a giocare a carte e a Pulce, a parlare in genovese, a pescare; mi ha permesso di allontanarmi per poi ritornare, di mangiare sotto il tavolo, di arrabbiarmi; mi ha aiutata ad esprimermi, a sentirmi amata: mi commuovo mentre scrivo perché non posso stringerle la mano, guardarla negli occhi e dirle quanto io sia grata per il mare di cose che mi ha donato e che mi hanno aiutata a diventare grande. Se mi senti, sei sempre insieme a me.

A mia mamma dico spesso grazie, ma forse non nei modi migliori; a volte non sono tanto capace a ringraziare, a volte tendo ad arrabbiarmi o ad intristirmi, invece che a riuscire a comunicare quanto io abbia bisogno di sentirmi figlia della donna che mi ha messo al mondo; io mi sento tanto grata di essere tua figlia, mamma, mi sento fortunata perché senza di te non so chi sarei, oggi, non so se sarei riuscita ad essere; sono felice di poter dire oggi che mi sento di essere anche me, insieme e a fianco a te, ma ribadendo sempre quanto io ti sia grata, quanto la parola ringraziamento non possa che echeggiare i momenti nei quali desideravo solo stare insieme a te, in un eterno presente dove la tua mano era il posto dove volevo tornare, l'unico.

Voglio infine dedicare una sezione di ringraziamenti alle cose che mi hanno tenuta in piedi, le cose che quanto senti di crollare sono presenti, ti sorreggono; per me in qualche modo è sempre stato un connubio di diverse dimensioni, mi verrebbe da chiamarla arte in tanti sensi diversi: quella del cinema, quella della musica, quella dei legami. Sempre d'arte si tratta, sempre d'amore. Non potrei non ringraziare le letture che mi hanno accompagnata, le canzoni, i film; in particolare non potrei non dire grazie alle canzoni di Vasco Brondi, Calcutta, Brunori Sas, dei Baustelle, dei Cani, che sono state ancora in molti momenti.

E visto che si tratta della mia tesi, e un giorno potrò mostrarla a persone che non hanno vissuto al mio fianco questo momento, per me così pregno, così significativo ed importante, voglio dire grazie a tutti i momenti che mi hanno fatto male, crescere, cambiare: a chi non c'è più, e che invece c'è sempre: perché all'interno dei vuoti di ognuno di noi può crescere qualcosa di bello, di vero, di significativo; di dolorosamente, terrificamente bello; anche se a volte sembra fare

solo schifo, sembra non passerà mai, sembra non ne valga la pena. Sembra sia il caso di lasciare stare, e invece vivere è tutto un rifiorire, ricominciare, ricostruire.

Grazie ai testi di Stefania Andreoli, al semplice esistere di Zerocalcare, alla presenza profondamente viva di Vasco Brondi: sono grata di essere viva nel vostro stesso momento storico.

Infine, un grazie a me lo devo dire: un grazie a me che, in generale, non ho mollato mai; oggi, a prescindere dal risultato che riuscirò ad ottenere, posso dirmi grazie per essere arrivata qui, per esserci, per aver scelto di continuare, di ricominciare, di ricostruire sempre; grazie alle giornate passate a studiare, all'Aula Studentesse che mi ha vista preparare quasi tutti gli esami, ripetere e schematizzare, grazie all'Università di Pavia perché è stato un buon punto dal quale ripartire; grazie alla Psicologia e alla terapia, a questo folle amore che mi porto dentro, al desiderio profondo e bruciante e alla paura incredibile e bruciante che provo per dove andrò, che cosa farò, quale tirocinio, quale scuola di Psicoterapia.. ma so che cosa desidero, lo sento forte e chiaro, e voglio che questo sentire mi faccia da bussola anche nei momenti che saranno più difficili, più bui, voglio sentirmi brillare gli occhi mentre parlo e sentirmi tremare la voce, perché quello che faccio oggi per me è importante, tanto, perché conclude un percorso, ne fa iniziare molti altri, e io mi sento incredibilmente emozionata, impaurita, viva.

Grazie.

“Miliardi di vite, per provare ancora”. *Calabi-Yau*, I Cani

“È facile odiare il terremoto, il difficile è costruire” – *Niente di speciale*, Lo Stato Sociale

“Ti aspetto aldilà della paura, in quella prateria infinita piena di pericoli, strapiena di vita, piena di pericoli, strapiena di vita” - *Qui*, Vasco Brondi.

“C’è il cielo azzurro immenso, dopo il temporale” - *Chakra*, Vasco Brondi.