

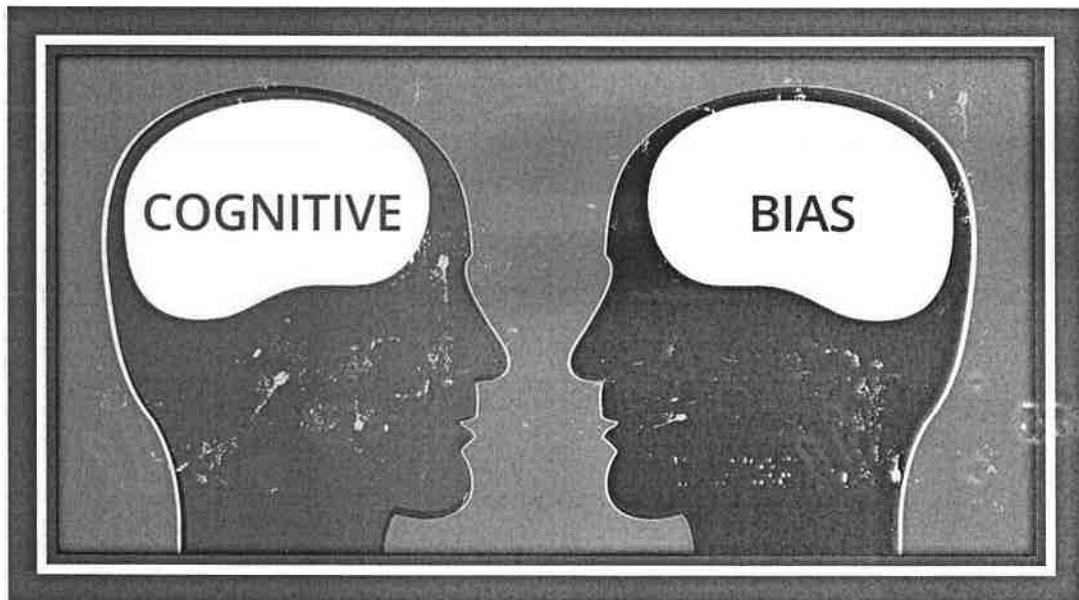
Sono esploratori cattivi quelli che pensano che non ci sia terra se vedono solo il mare.

They are ill discoverers that think there is no land, when they can see nothing but sea.

Francis Bacon

L'errore porta indirettamente questa utilità, che, cercando nelle cose aspetti nuovi, provoca le menti savie a osservar più in là, e dà occasione anzi necessità di scoprire.

Alessandro Manzoni



## **Sommario**

### **Bias cognitivi nell'intervista giuridica**

Premessa.....pag. 2

### **Capitolo 1**

#### ***Bias cognitivi e media***

1.1 Bias cognitivi: la trappola dei social network.....pag. 4

1.2 Ma quale sono i bias cognitivi più frequenti?.....pag. 4-5

1.3 Effetto camera d'eco.....pag.6-7

### **Capitolo 2**

#### ***Euristiche e bias cognitivi***

2.1 La necessità di usare scorciatoie mentali.....pag. 8

2.2 Le radici nell'uomo primitivo.....pag. 8-9

2.3 Le euristiche cognitive.....pag. 10-11

### **Capitolo 3**

Focus: Depotenziamento dei bias cognitivi nelle interviste testimoniali in minori soggetti  
ad abuso sessuale.

3.1 L'abuso sessuale sui minori.....pag. 12-13

3.2 I problemi dell'intervista e dell'attendibilità della testimonianza infantile.....pag. 14

3.3 Come condurre un colloquio.....pag. 15

3.4 L'attendibilità della testimonianza infantile.....pag. 16

3.5 Strumenti di validazione della testimonianza dei minori.....pag. 16-17

3.6 Descrizione del CBCA.....pag. 18

**Conclusioni.....pag. 19**

## **Premessa:**

Ci vantiamo da sempre di essere animali razionali, capaci di ragionamenti grazie ai quali abbiamo conquistato il predominio sulle altre specie, nonostante i deficit di cui siamo portatori.

La nostra abilità mentale, però, funziona con una grande attenzione all'efficienza: il cervello limita le capacità razionali complesse, per evitare di processare interamente tutti gli stimoli. Diversamente, questo rallenterebbe enormemente tutte le nostre decisioni.

Per velocizzare usiamo spesso degli shortcut che ci permettono di "risparmiare" energie mentali e prendere decisioni rapide senza impegnare il massimo delle nostre capacità cognitive. Cosa accade quando queste scorciatoie ci traggono in errore?

Immaginiamo di essere in trasferta per lavoro in una città che non conosciamo: è ora di pranzo, abbiamo il tempo per uno spuntino e siamo nel corso principale della città. Vediamo due chioschi che vendono panini e tramezzini, uno accanto all'altro; il primo è praticamente deserto, mentre il secondo ha una coda consistente di avventori.

Non abbiamo mai mangiato in nessuno dei due chioschi e non sappiamo come sia lo street food in quella città; andando nel chiosco deserto potremmo ordinare velocemente e andare in orario al prossimo appuntamento. Scegliendo quella con la coda – invece – dovremmo aspettare parecchi minuti prima di riuscire a prendere il sandwich. Ciò nonostante, come la maggior parte delle persone, sceglieremo il chiosco più affollato.

Perché? Beh, se così tanta gente vuole comprare il panino proprio in quel chiosco, dovrà esserci un buon motivo! Può darsi che il sandwich sia davvero migliore, ma non avendolo ancora provato, il vero motivo che ci ha spinto a metterci in coda insieme agli altri è una distorsione cognitiva ossia un *bias cognitivo*.

In altre parole, un bias cognitivo è "una forma di distorsione della valutazione causata dal pregiudizio. La mappa mentale di una persona presenta bias laddove è condizionata da concetti preesistenti non necessariamente connessi tra loro da legami logici e validi".

Il bias rappresenta, quindi, un elemento costitutivo nella formazione del giudizio, pertanto può influenzare comportamenti e opinioni.

I bias cognitivi sono frutto del naturale percorso evolutivo umano: la necessità di decidere – spesso rapidamente – davanti a stimoli, problemi o situazioni repentine ci porta a processare le informazioni in nostro possesso in modo parziale e/o selettivo, scartando informazioni che potrebbero esserci utili nel ponderare la scelta o sovrastimandone altre.

Questo accade per semplificare i processi decisionali, specialmente nelle situazioni complesse, in cui serve un tempo di reazione molto basso.

A volte i bias portano a comportamenti illogici e scelte addirittura dannose. Nella maggior parte dei casi, invece, ci aiutano (e ci hanno aiutato dall'alba dei tempi) a prendere decisioni più efficaci nell'immediato.

È semplice comprendere come siano elementi protagonisti in discipline diverse, dalla psicologia alla statistica, dal diritto all'economia e, probabilmente, nella comunicazione trovano un ruolo di primissima importanza.

## Capitolo 1

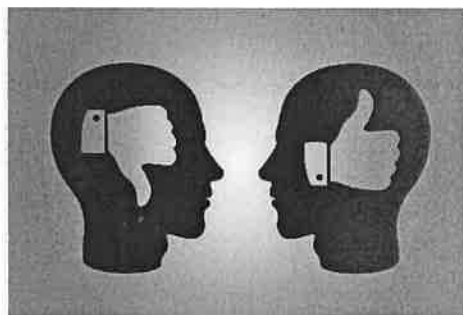
### Bias cognitivi e media

#### 1.1. Bias cognitivi: la trappola dei social network.

Nell'era dell'iperinformazione, avviata con lo sviluppo della rete e accentuata dall'utilizzo dei social media, abbiamo accesso a una quantità di notizie pressoché sconfinata.

Come reagisce il nostro cervello a questo flusso continuo di stimoli? Per dare una risposta a un quesito così complesso ci viene in aiuto una nuova, o meglio giovane, branca della scienza economica, **l'economia comportamentale**, che integra la teoria economica con le conoscenze della ricerca psicologica.

Le ricerche sperimentali dell'economia comportamentale hanno rivelato come il nostro cervello utilizzi delle scorciatoie mentali semplificatrici, le cosiddette **euristiche**, frutto del processo di adattamento della specie. In pratica mette in atto procedimenti mentali intuitivi e veloci, quasi istintivi, che lo portano a valutare e a prendere decisioni secondo schemi che non richiedono uno sforzo cognitivo per l'individuo.



Le manifestazioni di queste euristiche sono gli errori sistematici che tendiamo a commettere utilizzando costrutti fondati al di fuori del giudizio critico, i cosiddetti bias cognitivi. Si tratta per lo più di “preconcetti che ricorrono in maniera prevedibile in particolari circostanze”, come se un'entità fuori dal nostro controllo scegliesse automaticamente al nostro posto.

#### 1.2. Ma quali sono i bias cognitivi più frequenti?

I bias cognitivi sono numerosi, ma esaminiamo qui, per ovvie ragioni, i più rilevanti, che adottiamo quando siamo sommersi da una marea di informazioni tra le quali districarsi, come avviene nel caso dei social network.

A giocare un ruolo da protagonista è senz'altro il **bias di conferma**, ossia la tendenza a ricercare e prediligere le informazioni che confermano le nostre credenze iniziali.

Esperimenti psicologici hanno dimostrato come gli individui raccolgano o ricordino le informazioni in modo selettivo e interpretino prove ambigue a sostegno della loro posizione preesistente.

L'azione di tale bias provoca un eccesso di fiducia nelle opinioni personali e impedisce persino di mutare posizione di fronte a prove contrarie evidenti. Alla base di questo automatismo mentale c'è sia l'attitudine a credere che si realizzi qualcosa in cui speriamo (wishful thinking) sia la limitata capacità umana di rielaborare le informazioni.

Inoltre, per il singolo individuo è certamente meno oneroso convalidare le proprie idee iniziali piuttosto che impegnarsi in una faticosa analisi comparativa e scientifica che ne testi la validità.

Un altro bias è quello definito **di contesto**. Si tratta della tendenza a guardare le cose da un solo punto di vista, focalizzando l'attenzione su un unico aspetto del problema, escludendo gli altri elementi che, al contrario, sarebbe necessario considerare per decidere con piena consapevolezza.

Il frame di partenza può essere positivo, è il caso di chi guarda cioè esclusivamente ai potenziali vantaggi derivanti dalla scelta, oppure negativo, quando ci focalizziamo sui rischi di perdita.

Le ricerche psicologiche dimostrano che il punto di vista che adottiamo incide profondamente sulle nostre decisioni finali e, in particolare, che la tendenza a concentrarsi sui rischi di perdita induce le persone a preferire soluzioni caute.

A rafforzare questo comportamento concorre un altro bias, quello dello **status quo**, una distorsione valutativa legata alla resistenza al cambiamento, per cui si tende a non prendere decisioni che possano alterare lo stato attuale, anche se potrebbero essere convenienti. Ogni cambiamento è percepito come una perdita.

A influenzare le nostre opinioni c'è poi il **bias di ancoraggio**, che porta a legarsi a un'informazione iniziale con cui si è venuti a contatto, considerata come "ancora", per formulare giudizi successivi durante il processo decisionale. I contenuti affini a essa tendono a essere assimilati, mentre quelli che si discostano solitamente vengono allontanati.

Effetti analoghi al bias di conferma sono indotti dal **bias di gruppo**, che induce a sopravvalutare le capacità e il valore del proprio gruppo, qualunque natura esso abbia (sociale, culturale, ecc.) e a sminuire e discriminare qualsiasi gruppo estraneo. Questo errore cognitivo genera l'attitudine,

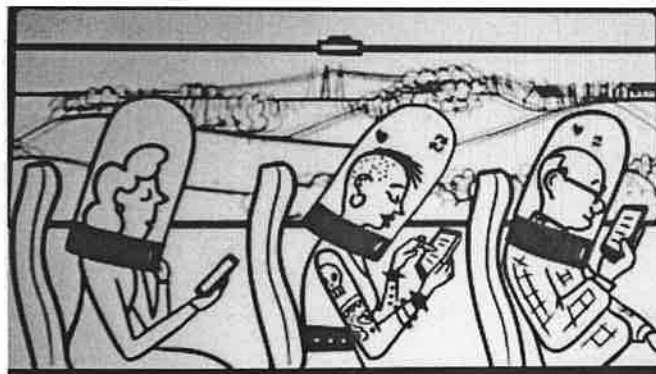
molto frequente negli ambienti culturali e accademici, a favorire persone appartenenti al proprio gruppo e a escludere persone esterne, evitando così il confronto e rafforzando le proprie credenze.

### 1.3. Effetto camera d'eco

L'azione congiunta di tali bias ha una portata esplosiva all'interno del micro cosmo dei social, divenuto proiezione del mondo reale. La mole infinita di contenuti veicolati non solo non aumenta il livello di conoscenza dell'utente, ma al contrario porta a rafforzare le proprie idee iniziali e a identificarsi con un gruppo virtuale che le rappresenta. Anziché approfondire e analizzare in modo comparativo argomentazioni diverse dalle proprie, si tenderà a ignorarle e perfino a denigrarle. Si viene così a creare il fenomeno delle “**camere d'eco**”, ossia delle campane di vetro in cui i preconcetti personali sono amplificati dalla comunicazione e dalla ripetizione degli stessi messaggi all'interno di un sistema chiuso. Dentro una camera d'eco gli utenti possono trovare informazioni che convalidano le loro opinioni preesistenti e attivare il bias di conferma. Questo fenomeno rafforza le credenze e le radicalizza, senza nulla aggiungere all'informazione e alla conoscenza.

Ad esempio, potreste decidere di fare uno screenshot della prima pagina di Google con tutti i risultati coerenti al tema dei vaccini considerati causa di autismo e condividerla sui vostri social: le vostre connessioni, prenderanno quel post ancor più come una verità, e magari lo condivideranno a loro volta. Si creano, quindi, vere e proprie *echo chamber*, vale a dire ambiti nei quali le idee di un individuo tendono a rafforzarsi con la costante ripetizione in un sistema “chiuso”.

È innegabile che siamo alla ricerca continua e costante di conferme che rassicurino e confermino le nostre opinioni. Il mondo dei Social sembra una macchina perfetta per soddisfare questo bisogno: un ambiente virtuale apparentemente aperto e inclusivo, che però nasconde molte insidie.



Quando manca un'educazione al *fact checking* ( verifica dei fatti) e un approccio consapevole al mezzo, questo ambiente corre il serio rischio di trasformarsi in un sistema chiuso che genera e rafforza convinzioni errate.



In conclusione:

**Il sistema cognitivo umano si adatta alle richieste dell'ambiente esterno** sviluppando diverse strategie di ragionamento e decisione. La digital revolution ha modificato e sta modificando radicalmente questo ambiente, e i bias cognitivi evolvono anch'essi in funzione delle nuove tecnologie.



## **Capitolo 2**

### **Euristiche e bias cognitivi**

#### **2.1 La necessità di usare scorciatoie mentali**

Nell'andare a indagare cosa ci sia dentro la nostra black box e la logica che guida le nostre decisioni si è paradossalmente scoperto, o si ha avuto la conferma, di quanta irrazionalità ci possa essere durante il nostro processo decisionale.

È stata quindi confermata l'importanza degli stimoli ambientali sulla risposta finale degli individui, riuscendo essi spesso a "dribblare" la parte razionale della black box così da far rispondere in modo meccanico e senza seguire un procedimento di elaborazione rigoroso.

I procedimenti mentali che risultano essere intuitivi, veloci e che vengono usati dal sistema cognitivo per dare risposte, prendere decisioni, dare giudizi di fronte a problemi complessi o informazioni incomplete sono chiamati euristiche (dal greco *heurískein*: trovare, scoprire).

Le euristiche sono, dunque, escamotage mentali che portano a conclusioni veloci con il minimo sforzo cognitivo. Ma perché la nostra mente è indotta ad avere euristiche?

#### **2.2. Le radici nell'uomo primitivo**

Le euristiche si possono considerare abilità acquisite dal cervello nel corso dell'evoluzione, infatti la loro origine può essere rimandata ai tempi dell'*Homo Sapiens*, il quale per sopravvivere spesso doveva prendere decisioni euristiche e prendere le conseguenti azioni immediate.

L'uomo primitivo non poteva permettersi di fermarsi a pensare alle strategie migliori quando si imbatteva in un animale feroce.

Non poteva permettersi di analizzare razionalmente la situazione (basti immaginare un uomo primitivo che all'improvviso avvista un animale sconosciuto e si mette ad analizzarne caratteristiche, peso, volume, velocità, ecc.), ma poteva fare solo due cose: lottare o fuggire.

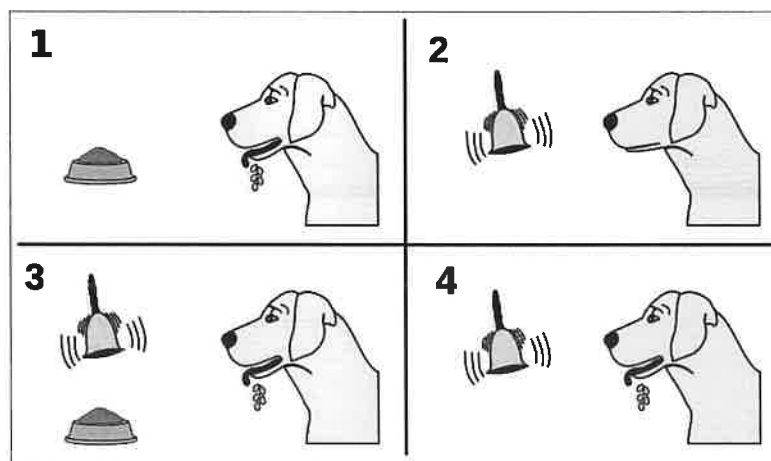
E la decisione doveva essere presa molto velocemente oppure rischiava la vita.

Se l'uomo primitivo si fosse fermato a calcolare in quanto tempo un leone lo avrebbe raggiunto si sarebbe già estinto da millenni.

L'evoluzione, e l'istinto di sopravvivenza, hanno portato in certi casi a riconoscere un'eventuale minaccia con l'aiuto di poche informazioni e senza usare calcoli algoritmici che il nostro cervello non è in grado di fare.

Tant'è che nel momento stesso in cui il cervello captava la minaccia dall'ambiente esterno si attivavano immediatamente complessi processi biochimici, come il rilascio di adrenalina, che preparavano l'uomo alla lotta o alla fuga.

Un processo, quindi, analogo a quello osservato nei primi esperimenti del cane di Pavlov in cui i succhi gastrici venivano rilasciati già durante la fase di salivazione che veniva attivata alla sola vista degli uomini in camice che rappresentavano lo stimolo esterno.



I nostri processi mentali non sono molto dissimili da quelli degli uomini primitivi. Infatti se qualcuno dovesse improvvisamente puntarci contro un'arma non penseremo sicuramente in modo razionale "Bello questo AK-47, un ottimo modello, avrà il caricatore automatico a 50 colpi, ecc.", ma cercheremo istintivamente di difenderci scegliendo un riparo, la lotta o la fuga.

Così come se mentre stiamo guidando vedessimo che una macchina ci sta venendo contro, non staremmo lì a pensare "cavolo, questa è la nuova Mercedes classe E, l'hanno pubblicizzata l'altra volta in una rivista, è davvero una scheggia"; ma il nostro cervello ci darebbe solo un segnale di pericolo.

Il cervello "ragiona" dunque in modo euristico, intuitivo e meccanico, quando non c'è tempo da perdere e anche perché non gli va proprio di perdere tempo. Questo è un'importante spunto di

riflessione considerata l'epoca in cui ci troviamo, che è ormai considerata l'epoca della fretta. Chiunque avrà pensato, sempre più spesso, di non avere tempo.

Il ritmo accelerato della vita moderna esige che si usino queste scorciatoie, così che siamo anche sempre più soggetti a euristiche, soprattutto nel processo decisionale.

### **2.3. Le euristiche cognitive**

Le euristiche cognitive possono essere certamente utili data la loro rapidità ed economicità, durante l'evoluzione dell'uomo sono state addirittura indispensabili per la sopravvivenza, ma c'è anche l'altra faccia della medaglia: se applicate in un contesto non adeguato possono farci commettere errori gravi e sistematici: i bias.

I bias sono dunque euristiche inefficaci, assunte senza aver maturato prima la giusta esperienza che permettesse di poter saltare qualche passaggio logico. Euristiche che non funzionano nella realtà e dove sarebbe stato invece necessario un giudizio critico e non intuitivo.

Quindi affinché le scorciatoie mentali siano efficaci e veritieri devono essere legittimate da un'esperienza precedente.

Infatti le intuizioni sono in realtà dovute alla pratica prolungata e non alle euristiche.

Basti pensare a un campione di scacchi che basta che vede la scacchiera per pochi secondi per consigliare a un giocatore due o tre mosse per fare scacco matto. Oppure a un marinaio che predice di mattina la bufera del pomeriggio quando non c'è ancora una nuvola in cielo, o un portiere di una squadra di calcio che intuisce la traiettoria di un tiro dalla rincorsa del giocatore avversario, o ancora un pompiere che percepisce la sensazione di pericolo e fa uscire tutta la squadra di pompieri e dopo pochi minuti il pavimento della casa crolla in balia delle fiamme. Di esempi del genere se ne potrebbero fare a bizzeffe, e mostrano come le attività mentali diventano così veloci e automatiche attraverso una pratica prolungata da farle sembrare mere intuizioni "magiche" quando il nostro cervello attraverso la memoria le fa riemergere.

Eppure non ci si può fidare completamente neanche dell'esperienza, che può illudere far cadere anche essa in banali errori.

Uno degli esempi è il caso del tacchino: pensate a un tacchino cui viene dato da mangiare tutti i giorni, a ogni pasto si consolida la sua convinzione che una regola generale della vita sia quella di essere sfamati da uomini amichevoli che pensano solo ai suoi interessi.

Poi però viene ucciso per il giorno del Ringraziamento.

Anche se la morte era sempre più vicina, il tacchino si sentiva sempre più sicuro e associava meccanicamente sempre di più quei uomini che lo avrebbero ucciso a stimoli piacevoli e rassicuranti.

L'esempio del tacchino mette in evidenza anche un limite che ha l'uomo, cioè quello di sopravvalutare quello che conosce, e sottovalutare l'incertezza che è contenuta nel futuro ma anche nella vita quotidiana.

A questo punto risulta evidente come nei nostri processi decisionali il nostro cervello possa prendere due strade diverse: una rigorosa, logica, analitica e più razionale o un'altra in cui opera in modo meccanico, con poco o senza sforzo e con nessun senso di controllo volontario, definiti dalla psicologia comportamentale, bias cognitivi.

## Capitolo 3

### **Focus: Depotenziamento dei bias cognitivi nelle interviste testimoniali in minori soggetti ad abusi sessuali**

#### **3.1 L'abuso sessuale su minori**

Nei capitoli precedenti, abbiamo delineato cosa sono i bias cognitivi e come questi influenzano le nostre scelte quotidiane, professionali, vocazionali.

Immaginiamo come essi possano interferire nelle interpretazioni e nelle valutazioni di professionisti (psicologi, giudici, criminologi) quando intervistano minori che sono stati coinvolti in pratiche sessuali.

Molte volte, purtroppo, i casi di abuso sessuale compiuto sui bambini rimangono irrisolti e "dubbi".

Numerose sono le ragioni che rendono la diagnosi di abuso sessuale molto difficoltosa: l'assenza di segni fisici; la personalità apparentemente integra dell'abusante; la completa assenza o la presenza di una storia non chiara; il fatto che l'abuso sessuale normalmente viene commesso un maniera particolarmente nascosta e raramente l'incidente può essere testimoniato da qualcuno; l'incapacità descrittiva di questa esperienza da parte di quei bambini che non hanno ancora acquisito una capacità verbale completa; il dubbio sulla veridicità della descrizione del fatto riportato dal bambino stesso.

Tutti questi fattori spesso concorrono a rendere difficile definire l'esistenza e le caratteristiche dei fatti traumatici. Per accertare l'effettivo verificarsi di un abuso sessuale è possibile utilizzare una serie di criteri o indicatori fisici, cognitivi, comportamentali ed emotivi.

Gli indicatori fisici di abuso sessuale sono: la deflorazione, i sintomi di malattie veneree, la presenza di contusioni, graffi o altre ferite in area genitale o anale; ferite alla bocca o in gola; infiammazioni e infezioni; biancheria intima strappata, macchiata o insanguinata.

In verità, l'abuso sessuale è particolarmente difficile da diagnosticare dal punto di vista fisico, nel senso che molto spesso non c'è un'evidenza medica, ad esempio perché non c'è stata penetrazione.

Tra gli indicatori cognitivi rientrano le conoscenze sessuali inadeguate per l'età e le modalità di rivelazione da parte del bambino dell'abuso sessuale, ad esempio allusioni con parole, gesti, disegni alle attività sessuali.

I possibili indicatori comportamentali ed emotivi di abuso in età prescolare sono la presenza di ansia, pianti improvvisi, insonnia, sintomi fobici (non voler uscire di casa), sintomi ossessivi (rituali legati alla pulizia personale), comportamenti non comunicativo, ostilità e aggressività con il gruppo di pari.

Come si può capire, questi comportamenti sono tuttavia presenti in numerosi casi di bambini che non hanno subito abuso, e quindi possono difficilmente utilizzabili come elementi diagnostici chiari ed inequivocabili.

Nei ragazzi adolescenti abusati i problemi che si manifestano con maggior frequenza nell'ambito del comportamento sessuale sono: ipersessualità, confusione di genere (in particolare, maschi che hanno subito un abuso sessuale da parte di altri maschi hanno più frequentemente problemi di confusione riguardo alla loro identità sessuale e alle loro preferenze sessuali), acting-out sessuali (in particolare alcune indagini avrebbero mostrato come maschi adolescenti autori di violenze sessuali possano essere stati essi stessi vittime di violenze nell'infanzia).

Si annoverano inoltre comportamenti antisociali, abuso di sostanze stupefacenti e alcool, fughe da casa, notevole abbassamento del livello di autostima (vissuti tipo "sono una prostituta"), problemi emozionali come improvvisi cambi di umore, sfiducia nelle proprie capacità, sensi di colpa, di vergogna, di impotenza e nei casi estremi, la tendenza al suicidio.

I possibili indicatori di abuso non possono essere utilizzati come conferma dell'avvenuto abuso, poiché la presenza di uno o più di essi può essere determinata anche da altre cause, costituendo così il rischio di una correlazione illusoria tra causa supposta (abuso sessuale) e conseguenze (indicatori).

Nel caso degli indicatori fisici, ad esempio, nelle bambine, una diagnosi di neovascolarizzazione è giudicata compatibile con traumatismi ripetuti (quali atti di abuso sessuale) ma anche con esiti di infiammazioni vaginali.

L'equivocità può riguardare anche gli indicatori comportamentali.

Infatti, la presenza di incubi, eccesso di masturbazione e depressione non costituiscono di per sé sintomi di abuso sessuale.

Anche gli indicatori cognitivi possono trarre in inganno: spesso si è portati a pensare che, se un bambino ha conoscenze in materia di sesso inadeguate alla sua età, non può che averle acquisite attraverso contatti sessuali diretti. In realtà, frequentemente capita che il bambino abbia visto determinate scene nei film oppure abbia ascoltato gli adulti che ne parlavano.

### **3.2 I problemi dell'intervista e dell'attendibilità della testimonianza infantile in casi di abuso sessuale**

Quando viene presentata una denuncia di abuso sessuale ad un'autorità giudiziaria, inizia un procedimento legale per accertare se l'abuso si è verificato o meno, e se l'imputato sia veramente colpevole.

Come si può dedurre da quanto esposto in precedenza, la certezza assoluta sul fatto che l'evento sia stato davvero perpetrato è difficile da raggiungere.

Spesso, infatti, l'abuso sessuale su un minore non lascia evidenti e inconfondibili segni fisici; inoltre, colui che commette un tale atto necessita di segretezza, per cui compie notevoli sforzi affinché nessuno sia presente oltre alla vittima; infine, il colpevole molto difficilmente è disposto ad ammettere la sua colpa.

Di fronte ad un quadro di questo genere si comprende l'importanza rivestita dalla testimonianza della vittima, che costituisce spesso l'elemento cruciale, se non l'unico, su cui costruire l'accusa.

Il minore che si trova coinvolto per la prima volta nell'apparato giudiziario come testimone si trova di fronte ad una situazione sconosciuta. Per neutralizzare il rischio che la prova testimoniale risulti traumatica e/o insoddisfacente per gli esiti del processo è necessario che i colloqui vengano condotti da personale esperto nel colloquio investigativo.

Un semplice competente in psicologia dell'età evolutiva, o l'esperienza in psicologia clinica non sono di alcuna garanzia relativamente ai risultati della testimonianza.

E' estremamente importante che chi conduce il colloquio abbia una formazione specifica sulle tecniche dell'intervista e la capacità di interagire con gli altri soggetti della vicenda (magistrati,

avvocati, consulenti, poliziotti, affidatari) e di assicurare al minore sostegno fino alla fase finale dell'intervento, quella riparativa.

Mentre una serie di colloqui condotti in modo corretto sostengono il bambino testimone durante l'intera durata dell'esperienza e ricavano dati attendibili, una serie di colloqui mal condotti possono avere conseguenze anche molto negative sulla vita del bambino, portando a giudizi e conclusioni che possono compromettere gravemente un suo adeguato sviluppo psicologico.

### **3.3 Come condurre un colloquio**

Un interrogatorio mal condotto comporta il presentare domande che contengono suggerimenti e informazioni che possono essere considerate falsi e inducenti. Innanzitutto bisogna evitare un clima intimidatorio e un'atmosfera per cui ci si aspetta dal bambino una rivelazione a tutti i costi di qualcosa di "terribile" che gli è accaduto; occorre poi prevedere periodi di gioco, evitare sguardi intensi e toccamenti del bambino durante l'intervista.' Opportuno iniziare il colloquio chiedendo al bambino di raccontare un episodio recente che lo riguarda. Ciò è importante per verificare il livello di sviluppo linguistico, sociale, fisico e sessuale del bambino e per impostare un'intervista adatta al soggetto in questione. È bene utilizzare frasi brevi e grammaticalmente semplici adoperando gli stessi termini adoperati dal minore. Inoltre l'intervistatore deve accertare la capacità del bambino di distinguere la differenza tra vero e falso, tenendo conto che la capacità di comprendere il significato della bugia, della verità e delle false credenze è, in particolar modo per i bimbi al di sotto dei cinque anni, molto sfumato e variabile.

Le domande devono essere chiare, semplici e brevi, e mai contenere informazioni che non siano già state presentate dal bambino nel corso del resoconto libero o nel rispondere a precedenti domande aperte.

Le domande guidanti possono aiutare un minore reticente, ma dal momento in cui il minore inizia a parlare è necessario tornare a porre domande neutrali.

È necessario inoltre limitare le domande introdotte da chi – quando - dove in quanto troppo orientative, e quelle introdotte da perché, che possono essere vissute dal bambino come attribuzioni di colpa.

Occorre evitare di ripetere le stesse domande, altrimenti il minore può sentirsi spinto a dare una risposta diversa, pensando che la prima risposta data fosse sbagliata. Non bisogna dimenticare che nei bambini più piccoli è presente la tendenza a voler compiacere l'intervistatore.



Infine, occorre chiudere l'intervista parlando di argomenti neutri, piacevoli, in maniera analoga a quando avviene nella parte iniziale. Il bambino va congedato solo dopo essersi assicurati che non sia rimasto scosso da quanto ha dovuto ricordare. Dunque, il ruolo dell'intervistatore è quello di facilitare la narrazione, e non di guidarla.

### **3.4 L'attendibilità della testimonianza infantile**

Il problema dell'attendibilità della testimonianza infantile ha dato luogo a dibattiti appassionati e ha visto schierarsi su posizioni contrapposte da un lato quanti credevano che i bambini non fossero in grado di fornire resoconti accurati di eventi, e dall'altro coloro che invece avevano trovato come il ricordo in bambini anche piccoli (4-5 anni) fosse sostanzialmente accurato.

I resoconti verbali dei bambini piccoli sono molto brevi, ma nonostante questo molto accurati, e ripetizioni successive dello stesso resoconto non mostrano l'aggiunta di informazioni.

Inoltre è stato visto che la memoria di un evento è migliore se un evento è vissuto in prima persona dal bambino piuttosto che ascoltato come racconto, e che il ricordo è migliore se il bambino è attivamente coinvolto nell'episodio piuttosto che semplice spettatore esterno.

### **3.5. Strumenti di validazione della testimonianza dei minori**

La possibilità che la testimonianza non rappresenti un resoconto accurato di quanto accaduto è sempre presente, e rappresenta un problema particolarmente importante nel caso di bambini che sono gli unici testimoni di situazioni di abuso perpetrate su di essi.

Il rischio di prendere decisioni sbagliate sulla veridicità di una testimonianza basandosi solo sul giudizio personale, è molto alto.

Per questo motivo nei tribunali tedeschi è stato introdotto ed ampiamente utilizzato un metodo che permetterebbe di valutare la veridicità di una testimonianza in modo attendibile.

Si tratta di un metodo di analisi del contenuto di affermazioni verbali chiamato Statement Validity Analysis (S.V.A.) che potrebbe ridurre probabilità di errore attraverso una metodi specifici nella conduzione dell'interrogatorio e nell'analisi del contenuto della deposizione.

La S.V.A. è un metodo strutturato di raccolta e analisi delle informazioni date dalla presunta vittima per giungere ad una conclusione sulla validità di una dichiarazione di abuso sessuale.

Il metodo ha consentito agli psicologi forensi che operano nel settore di condurre migliaia di interviste con bambini e adolescenti, acquisendo una notevole esperienza.

Va ricordato che la S.V.A. è un procedimento di indagine della **validità della deposizione** e non della generale credibilità del testimone.

L'assunzione che un testimone debba dimostrare una generale stabilità e coerenza per essere considerato credibile in un processo viene ritenuta fuorviante: soltanto quanto viene affermato durante l'interrogatorio deve essere considerato al fine della valutazione della credibilità, dal momento che non sono rare le situazioni in cui persone insospettabili mentono, oppure, al contrario, testimoni a cui non viene accordata grande fiducia danno informazioni corrette.

Dunque, non si parla di credibilità del bambino ma di credibilità della denuncia e per questo motivo viene esaminata soltanto la qualità di quanto si afferma durante l'interrogatorio.

La S.V.A. nella sua forma attuale comprende le seguenti fasi:

1. attento esame dell'informazione relativa al caso,
2. intervista semistrutturata del minore,
3. analisi di contenuto basata sui criteri (CBCA),
4. esame della validità,
5. compendio articolato dell'analisi di contenuto e dell'esame della validità.

Una volta ottenuto un racconto dei fatti da parte della potenziale vittima dell'abuso sessuale, la S.V.A. prevede di sottoporre questo materiale ad un'attenta analisi del suo contenuto, per evitare eventuali errori. Questa analisi viene compiuta attraverso un metodo che si chiama Criteria-Based Content Analysis (C.B.C.A.).

Questo strumento di analisi rappresenta una sorta di garanzia di correttezza del giudizio, dal momento che impedisce di giungere a conclusioni definitive prima di aver considerato bene tutti gli elementi.

Il valore della S.V.A. e del C.B.C.A., che rappresenta il suo nucleo centrale, è rappresentato dal fatto che permette di sistematizzare l'intervista e la procedura di valutazione. È meno probabile

quindi, che i pregiudizi personali (Bias) interferiscano con l'obiettivo investigativo dell'intervista.

### 3.6. Descrizione del CBCA

Il C.B.C.A. consiste nell'analisi frase per frase della deposizione registrata e trascritta del minore. L'analisi del contenuto delle dichiarazioni, è effettuata in base a 19 criteri, suddivisi in 5 categorie. Tanto più emergono i criteri del C.B.C.A. e tanto maggiore sarà la probabilità che la testimonianza sia credibile.

Le 5 categorie vanno dagli aspetti più generali a quelli più specifici della deposizione. In Tabella 1 sono riportati in maggior dettaglio i 19 criteri.

#### CRITERIA-BASED CONTENT ANALYSIS

CATEGORIE	CARATTERISTICHE GENERALI	CONTENUTO SPECIFICO	PARTICOLARITA' DI CONTENUTO	CONTENUTO RELATIVO ALLA MOTIVAZIONE AD ACCUSARE	ELEMENTI SPECIFICI DELL'OFFESA
CRITERI	1. Struttura logica 2. Produzione non strutturata 3. Quantità dei dettagli	4. Inserimento in un contesto 5. Descrizioni di interazioni 6. Riproduzione di conversazioni 7. Complicazioni inaspettate	8. Dettagli insoliti 9. Dettagli superflui 10. Dettagli fraintesi ma riportati correttamente 11. Associazioni esterne collegate 12. Descrizione dello stato mentale soggettivo 13. Attribuzione di uno stato mentale all'accusato	14. Correzioni spontanee 15. Ammissione di mancanza di memoria 16. Emergere di dubbi sulla propria testimonianza 17. Auto-deprecazione 18. Perdono dell'accusato	19. Caratteristiche in dettaglio della molestia

Una volta che la presenza di ogni singolo criterio è stata valutata, si dovrebbe essere in grado di stabilire la qualità della deposizione, cioè la veridicità dei fatti narrati.

Occorre sottolineare che, nella soddisfazione dei criteri, incidono alcune variabili come l'età, la cronicità dell'abuso, il numero di interviste ed il tipo di domande poste; ulteriori variabili relative all'abuso, all'iter processuale, e al bambino (ad esempio, lo sviluppo cognitivo generale

e del linguaggio) potrebbero influenzare la qualità della deposizione e, perciò, è auspicabile una loro conoscenza sistematica.

## **Conclusioni**

Dopo avere esposto e commentato gli errori di giudizio dovuti all'influenza dei bias, si delineano alcune soluzioni per porre rimedio.

Tra i possibili rimedi indicano, ad esempio, quello di diffondere tra gli esperti la consapevolezza dell'esistenza delle illusioni cognitive e dei loro meccanismi di azione, così da poterle evitare, e contemporaneamente, quello di introdurre nei sistemi valutativi norme procedurali e sostanziali per minimizzare gli effetti distorsivi dei bias sulle decisioni dei vari esperti (giudici, psicologi, criminologi,...).

In particolare, un primo modo efficace per ridurre l'effetto dei bias (specie l'effetto è quello di invitare a sforzarsi di impostare il ragionamento che conduce alla decisione tenendo conto di tutti i punti di vista.

Inoltre, un efficace strumento di contrasto ai vizi di ragionamento è quello di limitare l'impiego di euristiche a contesti ben definiti.

Gli esperti devono essere in grado di fondare le proprie decisioni su elementi oggettivi ed esterni, diversi dal loro grado di "sicurezza personale" in ordine alla correttezza della valutazione.

L'altra possibile soluzione del problema consiste nella formulazione di vere e proprie regole, procedurali.