

## Tecniche di interrogatorio con soggetti adulti: una rassegna internazionale

### Interviewing techniques with adult subjects: An international review

Letizia Caso • Nicola Palena

#### **Abstract**

Credibility assessment is a central theme in juridical settings, whose study needs synergies with other disciplines, in particular with psychological sciences. Indeed, several techniques, which have been developed through the collaboration between the criminal and the psychological settings, are available in the literature, especially in the international scenario. The main goal of this work is to present the strategies which are available today. To attain this aim, most recent work on the topic has been reviewed, and we underlined the strengths and the weaknesses of each of the reported techniques. In conclusion, the efficacy of some of these techniques appears clear, as well as the fact that police forces may benefit from their use.

**Key words:** interrogation, testimony, credibility assessment, structured interviews

#### **Riassunto**

La credibilità della persona sottoposta ad interrogatorio è un tema centrale per l'ambito giudiziario e il cui studio richiede sinergie con altre discipline, in particolare le scienze psicologiche. Infatti in letteratura, soprattutto internazionale, sono disponibili diverse tecniche sviluppate a partire da collaborazioni tra mondo della giustizia e psicologia. Lo scopo di questo lavoro è presentare le diverse strategie ad oggi presenti. A tal fine, sono stati passati in rassegna i lavori più recenti, cercando di sottolineare i pro e i contro di ogni tecnica presentata. In conclusione, risultano chiari l'efficacia di alcune di queste ed il beneficio che il loro utilizzo da parte delle forze di polizia potrebbe portare.

**Parole chiave:** interrogatorio, testimonianza, credibilità, interviste strutturate

---

Per corrispondenza: Letizia Caso, Università di Bergamo • email: [letizia.caso@unibg.it](mailto:letizia.caso@unibg.it)

Letizia CASO, Professore Associato, Dipartimento di Scienze Umane e Sociali, Università di Bergamo.  
Nicola PALENA, Psicologo e Dottorando, Dipartimento di Scienze Umane e Sociali, Università di Bergamo.

## Introduzione

In Italia, sul tema degli interrogatori dei sospettati, assistiamo ad una diversità di prassi operative. Infatti, le nostre forze dell'ordine raramente frequentano specifici corsi sulle tecniche di interrogatorio. Piuttosto, apprendono come condurre un'intervista investigativa sulla base dell'esperienza e degli insegnamenti dei colleghi più anziani. Inoltre, nel caso di interrogatorio a soggetti adulti presunti reati, sono presenti anche delle limitazioni di carattere normativo; non è infatti prevista la presenza di uno psicologo che coadiuvi tale fase se non in particolari condizioni (articoli da 220 a 232 e 508 c.p.p.). Tuttavia sappiamo che in ogni iter investigativo l'interrogatorio è una parte importantissima: le prime rilevazioni testimoniali possono indirizzare in un senso rispetto ad un altro le indagini successive, per cui comprendere velocemente se la persona che viene interrogata è credibile e se dice o meno il vero è una questione molto importante. Infine la giustizia, oltre che a trattare casi cosiddetti "ordinari", deve confrontarsi sempre più spesso con situazioni complesse, come ad esempio quelle dove ad essere interrogati sono i collaboratori di giustizia ed i soggetti coinvolti in atti terroristici. Ad oggi non troviamo in Italia ricerche che discutano degli elementi psicologici a supporto di tecniche vantaggiose per chi interroga, mentre la letteratura internazionale si sta connotando di ricerche interessanti che stanno cercando di convergere verso protocolli scientificamente validi e condivisi anche dalla giustizia.

Scopo principale di questo lavoro è quindi analizzare lo sviluppo delle tecniche di intervista utilizzate con gli adulti, soprattutto in un'ottica di valutazione della credibilità, e mettere in luce pro e contro di ognuna di esse. Verranno presi in considerazione sia gli approcci già strutturati che quelli in via di sviluppo. Nel primo caso, si parla di tecniche basate su una metodologia prestabilita e sottoposte ad analisi sperimentale. Nel secondo caso invece vengono incluse quelle tecniche che, pur avendo ricevuto supporto empirico, non siano ancora state sviluppate in un protocollo strutturato. I presupposti teorici sui quali poggiano tali tecniche sono sia di origine cognitiva (codifica e recupero del ricordo, presa di decisione, ruolo della memoria di lavoro) che sociale (ruolo dell'interazione intervistatore-intervistato, *rapport*, ecc.). Al fine di raggiungere questo obiettivo, è stata fatta una ricerca degli articoli scientifici che trattano le varie tecniche di interrogatorio ed intervista attraverso i più comuni database (es.: PsychInfo) con le parole chiave "Investigative Interviewing", "Interrogation" e "Deception Detection". L'analisi ha prodotto oltre 300 articoli, i quali sono stati scremati sulla base degli obiettivi di questa revisione ed escludendo articoli che hanno utilizzato le stesse metodologie o quelli troppo specifici. Allo stesso modo, sono stati esclusi quegli articoli che non erano ine-

renti al focus di questo lavoro e quelli di taglio puramente teorico. Alla fine di questa scrematura, sono stati selezionati 74 lavori.

## 1. Tecniche di intervista (semi)strutturate

### *Intervista Cognitiva*

Una delle più note tecniche di intervista è l'Intervista Cognitiva (Fisher & Geiselman, 1992; Fisher, Geiselman, Raymond, Jurkevich, & Warhaftig, 1987; Sooniste, Granhag, Strömwall, & Vrij, 2015), comunemente utilizzata dalle forze di polizia di alcuni paesi come Germania e Regno Unito (Milne & Bull, 1999). Essa ha come obiettivo principale quello di aumentare il numero delle informazioni riportate dall'intervistato, senza che ne venga influenzata negativamente l'attendibilità. Questa tecnica di intervista è stata sviluppata partendo da presupposti psicologici che si basano su aspetti sociali, mnemonici e comunicativi. Da una parte, viene prestata particolare attenzione alle relazioni interpersonali tra l'intervistatore e l'intervistato, con lo scopo principale di gestire le interviste di soggetti ansiosi o in difficoltà. Dall'altra viene riconosciuta l'importanza di una tecnica pulita e strutturata al fine di migliorare il recupero dei ricordi, attraverso l'utilizzo di tecniche specifiche che derivano direttamente dalla ricerca empirica sulla memoria, soprattutto tenendo in considerazione che la memoria può essere facilmente influenzata.

La persona intervistata viene inoltre invitata a mantenere un ruolo attivo, sia al fine di metterla a proprio agio, sia perché in questo modo l'intervista stessa risulta più efficace. È infatti riconosciuta l'importanza del creare una relazione positiva tra intervistatore ed intervistato (in inglese *rapport*) al fine di produrre un ambiente privo di *stressors* negativi, nei limiti del possibile.

Per quanto riguarda invece le specifiche mnemotecniche l'Intervista Cognitiva ne prevede quattro (cfr. De Leo, Scali, & Caso, 2005; Dodson, Powers, & Lytell, 2015):

- *Reintegrare il contesto*: viene chiesto al soggetto di rievocare e ricreare il contesto all'interno del quale è successo l'evento. Si chiede quindi di ricordare posti, suoni, odori, emozioni e pensieri che egli stava vivendo in quel momento. Tali tecniche permettono un migliore recupero del ricordo, e sono legati alla teoria della specificità della codifica (Bui, 2015; Tulving & Thomson, 1973)
- *Riferire ogni cosa*: spesso le persone intervistate credono che gli unici dettagli di interesse siano quelli strettamente legati all'evento accaduto. In realtà, in questo modo le forze di polizia potrebbero perdere informazioni molto importanti. Per questo motivo, la persona intervistata è invitata a riportare ogni cosa ricordi, anche ciò che crede essere irrilevante.

- *Ricordare e riportare gli eventi in ordine differente*: viene fatta richiesta di riportare l'evento anche con ordine non puramente cronologico, partendo ad esempio dalla fine o dalla metà dell'evento. Sebbene questa tecnica possa essere utilizzata solo a partire dagli 8 anni, essa risulta particolarmente importante in quanto l'utilizzo di ordini differenti può fungere da *cuing* (suggerimento) e far ricordare informazioni che altrimenti andrebbero dimenticate.
- *Cambiare prospettiva*: infine, il teste viene incoraggiato a riportare l'evento in una prospettiva differente da quella in prima persona, ovvero come se l'evento venisse visto da un terzo soggetto o da una specifica posizione (ad esempio come se una vittima si trovasse dietro all'abusante invece che dinanzi a lui). Questa tecnica però può essere utilizzata solo a partire dai 10 anni.

Considerando quanto detto sopra, appare evidente come l'Intervista Cognitiva sia applicabile solo a partire dagli 8 anni di età. Oltre alle tecniche appena elencate, la procedura si basa su 5 specifiche fasi:

1. Viene costruito *rapport* con il testimone, al fine di accogliere la persona intervistata e creare un'atmosfera tranquilla.
2. Racconto libero: si chiede di riportare tutto quanto viene ricordato e non si interrompe il teste.
3. Domande: in questa fase vengono poste domande specifiche, che però dovrebbero essere aperte, non suggestive, e riferite solo a ciò che è stato detto fino a quel momento.
4. Secondo racconto con specifiche modalità: si chiede nuovamente un racconto libero, facendo però richiesta di riportare l'evento secondo una delle tecniche prima esposte, come il raccontare l'evento da una prospettiva differente.
5. Fase di chiusura: in questo momento l'intervistatore porterà al termine l'intervista, con l'obiettivo primario di mettere nuovamente a proprio agio il teste per fare in modo che questi si possa rilassare e tranquillizzare.

La letteratura ha mostrato che l'Intervista Investigativa è una tecnica di intervista molto efficace (cfr. De Leo, Scali, & Caso, 2005). Una rassegna riferita ai primi dieci anni di applicazione della procedura (Geiselman, 1994, citato in De Leo, Scali, & Caso, 2005) ha trovato che come sia possibile raccogliere il 58% di informazioni corrette in più rispetto ad altre forme di intervista, e questo è parso essere vero per ogni tipologia di ricordo. Altri autori hanno replicato l'efficacia dell'Intervista Cognitiva (Cavedon & Calzolari, 1999; Hernandez-Fernaud & Alonso-Quecuty, 1997; Menon, & Stevenage, 1996; Mastroberardino 2011), rendendo quindi possibile concludere che questo protocollo è davvero utile e che può essere di aiuto nelle indagini investigative.

#### *P.E.A.C.E.*

P.E.A.C.E., acronimo di *Planning and Preparation, Engage and Explain, Account, Closure, ed Evaluation* (in italiano: Pianificazione e Preparazione, Spiegazione ed Ingaggio, Raccolta, Chiusura e Valutazione), è un protocollo sviluppato da Pe-

arse e Gudjonsson (1996) al fine di ottenere una procedura di addestramento standard ed efficace da insegnare agli investigatori, in particolare agli appartenenti alle forze di polizia. Ciò assume particolare rilievo quando si tiene in considerazione come le forze di polizia sembrano essere impreparate rispetto agli aspetti psicologici e sociali in gioco durante l'interrogatorio, sia quando ad essere intervistate sono i principali sospettati di un crimine che quando vengono intervistati dei testimoni. Impreparazione che è presente in diversi paesi, come in Italia (cfr. Caso & Vrij, 2009) e Regno Unito (Ainsworth, 2002; Baldwin, 1992; Gudjonsson, 2003; Shawyer & Milne, 2015; Snook, Eastwood, & Barron, 2014). Nella fase di Pianificazione e Preparazione l'intervistatore dovrebbe preparare l'intervista ponendo attenzione agli obiettivi principali ed agli aspetti chiave che si vogliono esplorare. Successivamente, nella fase Spiegazione ed Ingaggio, l'intervistato viene informato circa i motivi del colloquio e l'intervista parte solitamente in una forma conversazionale o discorsiva. La fase di raccolta ha invece come scopo principale quello di ottenere il maggior numero possibile di informazioni. Solitamente questo viene fatto attraverso l'Intervista Cognitiva (Dodson, Powers, & Lytell, 2015; Fisher & Geiselman, 1992), quando il teste è collaborativo, oppure con la tecnica *Conversation Management* (Shepherd, 1988) quando non lo è. Nella fase di Chiusura, l'intervistatore riassume quanto è stato detto fino a quel momento e chiede al teste se vuole in qualche modo modificare quanto detto. Infine, nella fase di Valutazione, vengono stimate l'impatto e l'importanza delle informazioni ottenute dal teste. La ricerca ha dimostrato che il protocollo PEACE risulta essere efficace, sia subito dopo che il personale è stato addestrato al suo uso, che dopo 6 mesi dalla fine del training stesso (McGurk, Carr & McGurk, 1993), dando credito a questa tecnica che risulta anche essere poco invasiva per la persona intervistata. Ciò nonostante, è stato suggerito che potrebbe essere possibile ottenere ulteriori miglioramenti se l'addestramento alla tecnica PEACE venisse ulteriormente perfezionato (Clarke, Milne, & Bull, 2011).

#### *Behavioral Analysis Interview e tecnica dei nove passi di Reid*

Una tecnica che ha uno scopo totalmente diverso da quelle precedenti è quella dei nove passi di Reid. Diversamente dall'Intervista Cognitiva e dal protocollo PEACE, infatti, l'obiettivo principale di questo approccio è quello di abbassare le difese dell'interrogato al fine di ottenere una confessione. Caso e Vrij (2009) fanno notare che i nove passi di Reid (Buckley, 2013; Inbau, 2013; Inbau, Reid, Buckley, & Jayne, 2013) vengono utilizzati solo quando esistono prove a carico dell'imputato o quando egli non è risultato credibile nella *Behavioral Analysis Interview* (BAI), prima fase del processo investigativo secondo questo approccio. Vrij (2008), nota che la BAI è una tecnica di analisi della credibilità spesso utilizzata dalle forze di polizia statunitensi, al punto da essere tra i metodi che più spesso vengono insegnati alle forze dell'ordine. L'obiettivo principale della BAI è quindi quello di valutare, in una fase preliminare, se sono presenti degli indizi che fanno pensare che l'interrogato stia mentendo o comunque nascondendo qualcosa. In caso positivo, come poc'anzi esposto, si procede all'interro-

gazione dell'indiziato a mezzo della tecnica dei nove passi. Inbau et al. (2013) sostengono che l'aspetto centrale della BAI è quello di provocare delle reazioni comportamentali nell'interrogato, reazioni che saranno poi esaminate dall'intervistatore al fine di valutarne la credibilità. La tecnica alterna domande aperte a domande pre-determinate e standardizzate e mira alla ricerca di specifici indizi di veridicità o menzogna (Caso & Vrij, 2009; Inbau et al., 2001, 2013; Vrij, 2008). Successivamente alla valutazione della credibilità dell'imputato, si procede ad un interrogatorio aggiuntivo più dettagliato, il cui scopo principale è quello di ottenere una confessione. La tecnica dei nove passi di Reid, consta dei seguenti passaggi:

1. *Confronto diretto con la persona sospettata*, dove la si informa che è considerata l'autore del reato.
2. *Sviluppo dell'argomento*, fase in cui la persona interrogata viene fronteggiata con tecniche di minimizzazione o massimizzazione a seconda del suo atteggiamento emotivo.
3. *Gestione delle negazioni*, momento in cui si cerca di persuadere il sospettato a dire la verità.
4. *Fronteggiamento delle obiezioni*.
5. *Catturare e mantenere l'attenzione del sospettato*.
6. *Gestione della passività*, fase in cui l'intervistatore dovrebbe cercare di mostrare di essere comprensivo ed emotivo, sempre col fine ultimo di incoraggiare la persona a dire la verità. Inoltre, l'intervistatore cerca di fare leva sul sentimento del rimorso presente nel colpevole.
7. *Porre domande che comprendono alternative*. In questo passaggio l'indagato ha la possibilità di giustificare il crimine commesso, ma ad ogni modo le domande vengono poste in modo tale che, quale che sia la risposta scelta dalla persona intervistata, si avrà come risultato una ammissione.
8. *Ottenere un resoconto verbale di tutti i dettagli del crimine*, il cui scopo ultimo è proprio quello di avere una ammissione di colpa completa e dettagliata.
9. *Ottenere una confessione scritta*, a partire dal passaggio precedente.

Nonostante la sequenza BAI-9 passi di Reid sia molto conosciuta e sovente utilizzata da alcune forze di polizia (Vrij, 2008), la ricerca ha mostrato i rischi che si corrono nell'utilizzare sia l'una che l'altra. Hovarth, Jayne, e Buckley (1994) sostengono che la BAI permette di valutare la veridicità degli indagati con un'accuratezza molto alta, circa 86%. Ciò nonostante, Vrij (2008) mette in evidenza gli aspetti critici della ricerca di Hovarth e colleghi. Anche altre ricerche hanno sottolineato l'inefficacia della BAI (Blair & Kooi, 2004; Kassir & Fong, 1999; Mann, Vrij, & Bull, 2004). Inoltre, la tecnica dei nove passi è stata duramente criticata (Gudjonsson, 2003; Kassir, 1997; Memon, Vrij, & Bull, 2003), perché può portare la persona intervistata a fornire delle false confessioni (Caso & Vrij, 2009). In effetti, questo protocollo prevede l'utilizzo di strategie di confronto diretto, minimizzazione e massimizzazione. Tali strategie però fanno aumentare il rischio di ottenere una falsa confessione (Caso & Vrij, 2009; Moore & Fitzsimmons, 2011). Nel confronto diretto, l'intervistatore muove forti accuse verso il sospettato, anche sulla base di prove di colpevolezza che non devono per forza essere reali (cfr. Caso & Vrij, 2009). La tec-

nica di minimizzazione prevede che l'intervistatore si mostri comprensivo nei confronti del sospettato e giustifichi moralmente quanto successo, mentre quella di massimizzazione prevede che l'intervistatore faccia leva sulla paura che la persona interrogata prova, lasciandogli credere che ormai è inutile continuare a mentire (Horgan, Russano, Meissner, & Evans, 2012). Altri fattori di estrema importanza che incidono sul rischio di una falsa confessione sono l'isolamento, la fatica e la stanchezza dovuta a lunghi interrogatori (Moore & Fitzsimmons, 2011). Infine, interrogatori estremamente suggestivi e tecniche coercitive possono persino portare al sospettato a convincersi di essere colpevole e formarsi un'immagine mentale ed un ricordo vivido dell'evento a sostegno della confessione stessa (Henkel & Coffman, 2004). In conclusione, nonostante la forte pubblicità di cui questi due protocolli godono, sarebbe opportuno smettere di usarli vista la loro inefficacia, almeno fino a quando non dovessero essere disponibili ricerche che ne sostengono la validità.

#### *Assessment Criteria Indicative of Deception*

Un protocollo relativamente recente, che si basa su un approccio totalmente diverso da quello della BAI e della tecnica dei nove passi di Reid, è quello sviluppato da Colwell e colleghi (per una trattazione completa, cfr. Colwell, Hiscock-Anisman, & Fede, 2013). Infatti, esso predilige un approccio etico e non pressante piuttosto che uno accusatorio come quello della tecnica Reid. Nell'Assessment Criteria Indicative of Deception (ACID), vengono integrate le tecniche dell'intervista cognitiva (leggermente modificata e chiamata *Reality Interview*, Colwell, Hiscock-Anisman, & Memon, 2002) con l'analisi delle dichiarazioni del sospettato. La tecnica ha ricevuto diverse conferme sperimentali, sia con persone che parlavano in Inglese che con persone che parlavano Arabo, e madrelingua spagnoli che parlavano in Inglese (Colwell et al., 2013). Inoltre, il protocollo è stato accolto positivamente anche da altri autori (cfr. Vrij, 2015a). L'ACID consta di una prima fase di *baselining*, dove viene creato *rapport* con la persona intervistata al fine di metterla a proprio agio. Successivamente, viene seguito un protocollo semi-strutturato dove si alternano domande aperte a domande forzate e tecniche di massimizzazione mnemonica come quelle presenti nell'Intervista Cognitiva. Nella fase conclusiva, la persona viene invitata a raccontare nuovamente la storia secondo il proprio punto di vista. Il presupposto di base è che le persone oneste otterranno benefici dalle tecniche messe in atto nello svolgersi dell'intervista, tecniche che permetteranno loro di ricordare un maggior numero di dettagli. Al contrario, una persona disonesta, non otterrà alcun beneficio, dal momento che tali tecniche non fungeranno da suggerimenti utili al recupero di ulteriori informazioni. Colwell et al. (2013) basano quindi la tecnica su ciò che chiamano *Differential Recall Enhancement*. Ovvero, le persone oneste aggiungeranno maggiori dettagli nelle fasi dell'intervista successive alle tecniche mnemoniche, rispetto alle persone disoneste. Inoltre, gli autori considerano anche altri aspetti, come il numero totale di parole, che risulta essere maggiore per gli onesti, e il *Type Token Ratio*, il quale è una misura di complessità linguistica delle dichiarazioni dei sospettati e si misura come rapporto tra numero

di parole uniche (non ripetute) e numero totale di parole, e che invece risulta essere maggiore per i disonesti (Colwell, Hiskock, & Memon, 2002; Colwell et al., 2013). Le ricerche sperimentali sono state molto positive, in quanto hanno permesso di raggiungere una buona accuratezza anche con un training relativamente breve. Colwell et al. (2012), per esempio, hanno trovato che le persone che hanno partecipato ad un percorso di formazione sulla tecnica ACID della durata di sole 2 ore e mezza hanno raggiunto un'accuratezza nel valutare correttamente la credibilità delle persone intervistate del 70%. Ciò porta alla luce il potenziale di questa tecnica di intervista nei procedimenti giudiziari.

### *Strategic Use of Evidence*

Lo *Strategic Use of Evidence* (SUE, uso strategico delle prove) è stato introdotto da Granhag (2010) ed è un modello che si basa su un livello strategico ed uno tattico, che mira quindi a tenere in considerazione quali sono le strategie (e le contro-strategie) messe in atto dalle persone intervistate (cfr. Granhag & Hartwig, 2015). L'aspetto strategico è di natura prettamente psicologico-sociale, e ha come focus il comportamento e i processi cognitivi dell'intervistato e la sua relazione interpersonale con l'intervistatore. Questa parte del modello è quindi indipendente dal caso sottoposto ad indagine giudiziaria (allo specifico crimine) e consta dei seguenti 4 aspetti:

1. La percezione che il sospettato ha riguardo a quante (e quali) prove l'intervistatore possiede
2. Le contro-strategie messe in atto dal sospettato per fronteggiare le strategie utilizzate dall'intervistatore
3. Le risposte (verbali) fornite dall'indagato
4. I processi psicologici di cambio di prospettiva e di teoria della mente che si attivano nell'intervistato.

Gli aspetti tattici invece sono più concreti e sono le tecniche messe in atto dall'intervistatore al fine di ottenere la verità da parte dell'intervistato. Le tecniche che compongono la parte tattica della SUE<sup>1</sup> sono:

1. La raccolta di tutte le informazioni possibili riguardanti il caso sotto indagine
2. Il tipo di domande poste all'intervistato
3. I modi ed i tempi per rivelare all'intervistato le informazioni (prove) di cui l'intervistatore è in possesso.

Il cuore del modello è quello di non lasciar trasparire di quali informazioni l'intervistatore è in possesso. In questo modo, un sospettato di fatto colpevole si troverà a fare delle dichiarazioni incoerenti con le prove. Una volta che questo sarà accaduto l'intervistatore potrà far notare tali incongruenze all'indagato e chiedergli ulteriori spiegazioni, facendogli notare che nascondere delle informazioni (o

fornire delle informazioni false) ha minato la sua credibilità. Alla persona intervistata viene quindi data la possibilità di spiegarsi meglio e di giustificare queste incongruenze. È qui che entra in gioco il fattore chiave della tecnica: una volta che il sospettato è messo alle strette tenderà a cambiare strategia ed a fornire indicazioni più precise perché teme che facendo il contrario risulterà nuovamente incongruente con quanto l'intervistatore già conosce. In realtà, in questa fase di confronto l'intervistatore possiede poche informazioni (a volte nessuna), ma il sospettato è spinto a credere il contrario. In questa maniera la persona che conduce l'interrogatorio riuscirà ad ottenere nuovi indizi (Tekin, Granhag, Strömwall, & Vrij, 2015). Purtroppo, la tecnica necessita che le forze dell'ordine siano di fatto in possesso di alcune prove (non divulgate tramite i media), rendendola quindi inapplicabile quando questo non è il caso. Quando invece delle prove sono disponibili, la SUE ha mostrato un grande potenziale<sup>2</sup>, con punte di accuratezza dell'85% nel discriminare chi mente da chi dice la verità (Hartwig, Granhag, Strömwall, & Kronkvist, 2006). Le forze di polizia potrebbero quindi beneficiare di questa tecnica allo stesso modo di come potrebbero beneficiare dell'utilizzo dell'ACID.

## 2. Tecniche di intervista non strutturate

In letteratura sono presenti diverse tecniche di intervista (semi)strutturate utilizzabili dalle forze di polizia nello svolgimento delle investigazioni, sia per ottenere più informazioni possibili dalla fonte, che per valutarne la credibilità. Similmente, sono presenti delle tecniche da utilizzare quando l'indagato è collaborativo ma anche quando non lo è. Sono presenti però anche studi empirici che hanno valutato l'efficacia di alcune strategie specifiche, le quali però non sono ancora sfociate in protocolli standardizzati. Ciò nonostante, è importante esaminarne pregi e difetti.

### *Baseline*

Si legge spesso, sia nella letteratura scientifica che in quella divulgativa, che al fine di fronteggiare le differenze interpersonali negli indizi di menzogna, sarebbe opportuno creare una baseline comportamentale dell'indagato. Ovvero, in una prima fase dell'intervista chiamata *baseline*, l'intervistatore dovrebbe porre all'intervistato alcune domande dalle quali si aspetta, certamente, una risposta onesta. Tali risposte verranno poi utilizzate come riferimento con cui confrontare le risposte che l'indagato darà alle domande relative all'evento sotto indagine (o domande *target*). L'idea di base di questo approccio è che ogni persona mostra indizi di inganno diversi: una può muovere di più le mani quando mente, un'altra quando è onesta. Quindi, al fine di valutare la credibilità di una persona non vanno ricercati specifici indizi di menzogna predeterminati. Al contrario, si valuterà la presenza di differenze comportamentali tra le due fasi dell'intervista, nel qual caso si potrà concludere che la per-

1 Per una descrizione più dettagliata della tecnica SUE si consiglia la lettura di Granhag (2010), Granhag, Strömwall, Willén, e Hartwig (2013), Granhag e Hartwig (2015) e Tekin, Granhag, Strömwall, e Vrij (2016).

2 Per una review Hartwig, Granhag, & Luke (2014).

sona intervistata sta mentendo. Uno degli aspetti più problematici della tecnica di *baselining* è che è spesso stato suggerito di creare una baseline con domande irrilevanti e risposte totalmente indipendenti dall'evento sotto indagine (cfr. Frank, Yarbrough, & Ekman, 2006). D'altra parte, come notano Ewens, Vrij, Jang, e Jo (2014) in questo modo si corrono forti rischi di falsi positivi. Infatti, è presumibile che non solo le persone che mentono, ma anche quelle che sono oneste, mostreranno differenze tra le due fasi dell'intervista. In effetti, il carico cognitivo ed emotivo, e soprattutto la posta in gioco, sono comprensibilmente differenti tra quando si parla di qualcosa di innocuo rispetto a quando si parla di qualcosa che è sotto indagine giudiziaria. Al fine di fare chiarezza, Ewens et al. (2014) hanno condotto un esperimento dove hanno chiesto a metà dei loro partecipanti di essere onesti e all'altra metà di mentire, dopo aver loro posto domande innocue utilizzate come *baseline* (alle quali tutti i partecipanti hanno risposto dicendo la verità). Come previsto, sia le persone oneste che quelle disoneste hanno mostrato delle differenze comportamentali tra le due fasi dell'intervista. Tali risultati hanno quindi mostrato che in effetti una *baseline* costruita in questo modo non è efficace e anzi bisognerebbe evitare di usarla al fine di evitare grossolani errori di giudizio. Ciò nonostante, questi risultati non bocciano totalmente la tecnica di *baselining*, quanto piuttosto il modo in cui questa viene creata. In effetti, sia Ewens et al. (2014) che Caso e Vrij (2009) e Vrij (2008) suggeriscono che un diverso tipo di *baseline* potrebbe essere efficace. Ovvero, se la fase *target* e quella di *baseline* condividono contesto, posta in gioco, carico cognitivo ed emotivo (per quanto difficile sia creare un tale tipo di riferimento) allora la strategia potrebbe funzionare. Vrij (2008) ha chiamato questa *baseline* "paragonabile" (*comparable*), proprio per sottolineare la similitudine che dovrebbe esserci tra le due fasi. Ad oggi, sono disponibili due soli studi sperimentali che hanno testato l'efficacia di una *comparable truth baseline* (Palena, Caso, Vrij, & Orthey, 2018; Palena, Caso, Carlotto, De Mizio, & Marciali, 2017). Palena et al. (2018) hanno valutato le differenze sia verbali che non verbali presenti tra la fase di *baselining* e la fase *target*, ed hanno replicato i risultati di Ewens et al. (2014) secondo i quali una tecnica di *baselining* costruita con domande irrilevanti (chiamata "small talk") è inefficace. Inoltre, essi hanno trovato che quando si analizza il comportamento non verbale neanche una *comparable truth baseline* risulta essere efficace in quanto, nuovamente, sia le persone oneste che quelle disoneste mostravano delle differenze tra le due fasi dell'intervista. Vrij (2016) nota che ciò è probabilmente dovuto alla difficoltà di creare una *baseline* di tipo non verbale. Ciò nonostante un altro risultato interessante è disponibile. Quando ad essere analizzate erano le differenze di tipo verbale, allora una *comparable truth baseline* è risultata essere efficace, dal momento che solo coloro che stavano mentendo mostravano delle differenze tra la fase di *baseline* e quella *target*. Tali risultati, come anche Vrij (2016) sostiene, ci portano a concludere due cose: primo, la tecnica di *baseline* è molto delicata e non dovrebbe essere utilizzata dalle forze di polizia fino a quando non verrà sviluppata una strategia standardizzata pulita ed efficace; secondo, la tecnica di *baselining* ha del potenziale se l'investigatore si concentra sugli aspetti verbali delle dichiarazioni dell'indagato, ma è controproducente se ad essere analizzato è il comportamento

non verbale. Purtroppo, ad oggi non sono presenti studi sull'accuratezza degli osservatori nel valutare la credibilità del mittente quando viene utilizzata la tecnica di *baselining*.

#### Porre domande inaspettate

La letteratura ha mostrato che solitamente quando siamo onesti riferiamo un maggior numero di dettagli rispetto a quando mentiamo (DePaulo et al., 2003). In effetti, il criterio "quantità di dettagli" della CBCA<sup>3</sup> è uno dei criteri più discriminativi (cfr. Caso & Vrij, 2009; Vrij, 2008). D'altra parte, bisogna anche considerare che una persona che sa che la sua credibilità verrà valutata, tenderà a preparare una storia credibile e coerente e ad immaginare quali domande le verranno poste (Granhag, Andersson, Strömwall, & Hartwig, 2004; Granhag, Strömwall, & Jonsson, 2003; Hartwig, Granhag, & Strömwall, 2007). Come conseguenza, la differenza della quantità di dettagli tra bugia e verità tenderà a diminuire (DePaulo et al., 2003). Vrij (2015b) nota che questa preparazione è efficace solo se l'indagato è in grado di anticipare correttamente quali domande gli verranno poste. In questi casi, una persona che mente sarà sottoposta ad un minore carico cognitivo quando risponderà alle domande che si è preparato, ma ad un maggiore carico cognitivo quando risponderà a quelle per le quali non si è preparato, rispetto ad una persona onesta, la quale invece non dovrebbe mostrare grosse differenze rispetto ai due tipi di domande. Infatti, una persona onesta risponde alle domande inaspettate così come risponde a quelle previste: ricordando. Al contrario, le persone che mentono rispondono alle domande previste ricordando la storia che hanno preparato, ma devono creare sul momento risposte credibili alle domande inaspettate. Questo ha portato alcuni ricercatori a valutare l'efficacia delle domande inaspettate quando l'obiettivo primario è proprio quello di valutare l'onestà del teste. Tale strategia è risultata efficace sia quando le persone venivano intervistate rispetto ad eventi passati (Lancaster, Vrij, Hope, & Waller, 2013) che quando il focus dell'intervista era riferito ad intenzioni future (Warmelink, Vrij, Mann, Jundi, & Granhag, 2012). Ciò che funziona in questa tecnica è quindi il fatto di porre domande non previste, le quali possono essere sviluppate in maniera diversa a seconda della specifica situazione. A titolo di esempio, Leins e colleghi (2011) hanno chiesto ai loro partecipanti di visitare una stanza e li hanno poi interrogati. Successivamente ai partecipanti è stato chiesto di descrivere la stanza nella quale erano stati, prima a voce e poi disegnandola. I risultati hanno mostrato che le persone che mentivano si sono con-

3 CBCA è l'acronimo di *Criteria Based Content Analysis* che, insieme ad un colloquio strutturato ed al confronto con gli elementi di prova, compone lo *Statement Validity Assessment* (SVA). Lo SVA mira a valutare la credibilità di un resoconto sulla base del contenuto verbale. L'analisi del contenuto si basa proprio sulla CBCA, che è quindi la componente centrale della SVA. La CBCA è composta da 19 criteri i quali, se presenti, aumentano l'attendibilità del resoconto. Per una descrizione dettagliata cfr. Caso & Vrij, 2009, De Leo, Scali, e Caso, 2005, e Vrij, 2008.

traddette di più delle persone oneste. Ovvero, c'era una minore congruenza tra quanto riportato a voce e quanto riportato con il disegno. Nell'esempio precedente l'aspetto non previsto dagli intervistati risiedeva nella *modalità* con la quale veniva posta la domanda. D'altra parte, può essere anche il contenuto della domanda stessa ad essere inaspettato. Ad esempio, Vrij e colleghi (2009) hanno chiesto ai loro partecipanti di andare a pranzo insieme (onesti) o fare finta di averlo fatto (disonesti). I partecipanti hanno avuto persino tempo di preparare la storia insieme. Durante l'intervista però, l'intervistatore ha posto alcune domande che i partecipanti non si aspettavano, ad esempio "Chi ha finito il pasto per primo?", oppure "Rispetto al vostro tavolo e al posto dove eri seduto, dov'erano i commensali più vicini?". Utilizzando questo approccio è stato possibile raggiungere un'accuratezza di circa l'80%. Quindi, viste le potenzialità di questa tecnica, sarebbe opportuno cercare di sviluppare un protocollo efficace che ne faccia un uso corretto.

#### *Incoraggiare a dire di più*

Caso e Vrij (2009) e De Leo, Scali, e Caso (2005) sottolineano l'importanza del porre domande efficaci agli intervistati al fine di ottenere il maggior numero di informazioni (accurate) possibile, mettendo al contempo il teste (o sospettato) a proprio agio ed evitando di suggestionarlo. In effetti, riuscire ad ottenere delle risposte elaborate da parte dell'intervistato rende più semplice valutare l'onestà della persona interrogata. In primo luogo, perché c'è più materiale che è possibile analizzare: è diverso valutare la credibilità di una persona che risponde "sì" o "no" rispetto ad una che racconta in dettaglio l'evento accaduto. In secondo luogo, incoraggiando a dire di più si mettono in difficoltà le persone che mentono, in quanto il loro carico cognitivo aumenta in conseguenza alla richiesta di riportare ulteriori (e quindi false, probabilmente create sul momento) informazioni. Inoltre, una credenza che hanno la maggior parte delle persone è che per essere credibili bisogna raccontare una storia in modo chiaro, coerente e privo di contraddizioni, quando la ricerca ha dimostrato che una produzione non strutturata è invece indice di verità (Caso e Vrij, 2009). Terzo, come si è visto nella sezione relativa all'ACID di Colwell et al. (2013), la richiesta di dire di più permette alle persone oneste di ricordare ulteriori dettagli (veri) del caso sotto investigazione. Uno dei metodi utilizzati è quello di fare ascoltare o leggere alla persona intervistata un *model statement*. Ovvero, le viene chiesto di leggere o ascoltare l'intervista di una terza persona che ha fornito un adeguato numero di dettagli. In questa maniera si stimola l'intervistato a dire di più e ad aggiungere ulteriori informazioni. La ricerca ha mostrato che in effetti questa richiesta ha del potenziale, e che i dettagli aggiunti dalle persone oneste erano più plausibili di quelli aggiunti dalle persone disoneste. Di conseguenza, attraverso specifiche analisi statistiche, è stato possibile raggiungere un'accuratezza nel distinguere gli onesti dai disonesti dell'80% (Leal, Vrij, Warmelink, Verham, & Fisher, 2015, citato in Vrij, 2016).

#### *Dettagli verificabili*

Sebbene buona parte delle ricerche mostri che quando diciamo la verità forniamo più dettagli rispetto a quando diciamo una bugia, ci sono alcuni casi in cui questa differenza diminuisce, ad esempio quando abbiamo la possibilità di prepararci all'intervista (DePaulo et al., 2003). Questo accade perché un indagato sa che inserendo maggiori dettagli risulterà più credibile (Vrij, 2016). Inoltre, la letteratura ha anche mostrato che addestrare la persona intervistata rispetto al come risultare credibile, rende vana l'efficacia di strumenti di analisi verbale come la CBCA (Caso, Vrij, Mann, & De Leo, 2006; Vrij, Akehurst, Soukara, & Bull, 2002, 2004). D'altra parte, un indagato può aggiungere dettagli quando sa che questi non potranno essere verificati dalla polizia e quando questi, come abbiamo visto nella tecnica SUE, non contraddicono le prove di cui sono in possesso gli inquirenti. Da questo ragionamento è nata l'ipotesi di Nahari, Vrij, e Fisher (2014a, 2014b) di esplorare se l'ammontare di dettagli verificabili differisce tra persone che dicono la verità e persone che dicono una bugia. La tecnica è risultata efficace sia nel primo studio pubblicato che in studi successivi. Inoltre, l'efficacia della tecnica sviluppata da Nahari, Vrij, e Fisher (2014a) è risultata maggiore quando è stata analizzata la frequenza dei soli dettagli verificabili rispetto a quando è stato analizzato il rapporto tra dettagli verificabili e dettagli non verificabili. Nel primo caso, gli autori hanno trovato un'accuratezza del 79%, mentre nel secondo del 71%. Forse ancora più interessante, l'accuratezza calava al 63% quando non si differenziava tra dettagli verificabili e non verificabili, ed ogni differenza tra onesti e disonesti spariva quando si analizzavano solo quelle informazioni che non era possibile verificare. Questi risultati indicano che potrebbe essere utile analizzare le dichiarazioni del sospettato sia sulla base dei dettagli non verificabili che, soprattutto, di quelli che invece è possibile controllare.

#### *Interviste di coppia*

Sebbene buona parte della letteratura sulle tecniche di intervista e valutazione della credibilità si concentri sul singolo individuo, sia esso sospettato, vittima o testimone, è evidente come nella vita reale i crimini siano commessi anche da coppie o gruppi di individui. Caso e Vrij (2009) notano che questo è un importante gap presente nella letteratura scientifica in quanto è importante sviluppare dei protocolli di intervista specifici per queste situazioni. Uno dei primi studi a riguardo è stato svolto da Vrij et al. (2012). Gli autori notano che nella pratica giudiziaria si tende a separare le persone ed ad intervistarle individualmente, quando potrebbe essere più produttivo interrogarle contemporaneamente. Nel loro esperimento, gli autori hanno intervistato 43 coppie di partecipanti, metà delle quali mentivano e metà dicevano la verità. Sulla base della letteratura precedente che suggerisce come le persone oneste adottino come strategia quella di "dire semplicemente le cose per come sono accadute" ed i bugiardi quella di "raccontare una storia semplice", gli autori hanno ipotizzato che le coppie di individui che dicevano la verità si sarebbero interrotte l'un l'altra più spesso delle coppie di bugiardi. Allo stesso modo, gli autori hanno ipotizzato che gli onesti avrebbero

corretto il loro compagno più spesso dei disonesti, così come che avrebbero aggiunto più informazioni a quanto detto dal loro partner. Tutte queste previsioni sono state supportate e sono state interpretate prevalentemente sulla base della teoria della memoria transattiva (Wegner, 1987). Questo primo studio ha poi stimolato lo sviluppo di ulteriori paradigmi sperimentali volti, da una parte, alla ricerca di specifici indizi di menzogna nell'interrogatorio di coppie o gruppi; dall'altra, all'obiettivo di sviluppare una tecnica di intervista che possa essere efficacemente utilizzata in queste specifiche situazioni. Dalla revisione sulle interviste di gruppo di Vernham e Vrij (2015) si possono trarre due conclusioni principali. Primo, quando vengono intervistate delle coppie (o dei gruppi) di sospettati, diventano disponibili degli indizi di menzogna di tipo prevalentemente sociale e comunicativo (cfr. Driskell, Salas, & Driskell, 2012). Ovvero, quando ad essere intervistate erano delle persone che mentivano, mancavano tutti quegli indizi e segnali di interazioni socio-comunicativa che invece appaiono quando sono due persone oneste ad interagire. Tra questi, gli autori riportano: porsi domande a vicenda, finire la frase del proprio partner, e guardarsi. Ciò nonostante, anche aspetti di tipo cognitivo sono in gioco, come la codifica ed il recupero di una memoria condivisa. Secondo, nel caso in cui ci sia più di un sospettato, le interviste collettive non dovrebbero essere sostituire quelle individuali. Piuttosto, entrambe le tecniche dovrebbero essere utilizzate, in quanto ognuna di esse è di aiuto per il raggiungimento dell'obiettivo finale. Tra le strategie che sono state esplorate pare avere rilievo l'utilizzo di un approccio di presa di turno forzato. In Vernham, Vrij, Mann, Leal, e Hillman (2014), questa procedura è stata utilizzata interrompendo, ogni venti secondi, la persona che stava parlando, per chiedere al relativo partner di continuare la risposta. I risultati hanno mostrato che le coppie di bugiardi trovavano più difficile fronteggiare questa richiesta, in quanto non riuscivano a continuare il racconto iniziato dal proprio partner in modo fluido, tendevano ad aspettare di più prima di rispondere e, per fronteggiare questo aumento del tempo di latenza, ripetevano l'ultima parte della frase detta dal loro compagno. I risultati di Vernham et al. (2014), quelli di altri studi (Jundi et al., 2013; Vernham et al., 2014) e la prima review sulle interviste di gruppo (Vernham & Vrij, 2015), hanno quindi mostrato che tale tecnica di intervista ha del potenziale, in quanto permette la comparsa di indizi di menzogna altrimenti assenti nelle interviste dei singoli individui, quali ad esempio segnali comunicativi e di interazione sociale. Questi risultati sottolineano ancora una volta l'importanza degli indizi verbali e sociali (Buller & Burgoon, 1996) nella valutazione della credibilità, nonostante spesso venga dato invece maggior rilievo agli aspetti non verbali (Global Deception Research Team, 2006). D'altro canto, la letteratura ha chiaramente mostrato la migliore efficacia dei primi rispetto ai secondi. Infatti, anche Palena (2015) ha trovato come nelle interviste di coppia gli indizi di tipo non verbale abbiano avuto poca efficacia. Rimane comunque importante e di potenziale utilità continuare la ricerca sulle interviste di gruppo al fine di sviluppare un protocollo strutturato.

## Conclusioni

A partire dal 2012, la letteratura scientifica sulla raccolta di informazioni e sulla valutazione della credibilità ha visto un netto cambio di rotta. Si è passati dalla ricerca di indizi di menzogna allo sviluppo di tecniche di intervista investigativa. Sebbene lo scopo sia in entrambi i casi quello di mettere in evidenza l'inganno, è comunque presente una differenza di base. Nel primo caso, lo sforzo era diretto solo a valutare quali indizi potessero indicare la presenza di una bugia, spesso a prescindere dal contesto nel quale veniva condotta l'intervista e dalla struttura di quest'ultima. Nel secondo, si cerca di trovare dei metodi per far venire a galla tali indizi. Ciò è successo in quanto è parso chiaro, dopo diverse decadi di ricerca, il fatto che i marcatori di veridicità ed inganno sono deboli ed inaffidabili. Se da una parte tecniche investigative di successo, e con una solida base teorica, sono rimaste attive a tutt'oggi dopo più di 20 anni di pratica (come nel caso dell'Intervista Cognitiva), altre tecniche più mirate alla valutazione della credibilità hanno cominciato a comparire sulla scena internazionale. Tutte quante sono basate su tre presupposti teorici principali: i) il carico cognitivo che si viene a creare quanto si mente; ii) gli aspetti di interazione sociale tra la persona che interroga e l'interrogato; iii) le strategie messe in atto dalle persone intervistate per risultare credibili. Gli approcci e i protocolli che si basano su questi assunti teorici hanno mostrato un grosso potenziale, spendibile anche nel ramo applicato delle indagini di polizia giudiziaria. Di particolare rilievo, ad oggi, ci sono il protocollo ACID di Colwell et al. (2013) e l'uso strategico delle prove di Granhag (2010). Altri approcci, i quali mancano di una solida base teorica, si sono invece dimostrati inefficaci. È questo il caso particolare della BAI e della tecnica dei nove passi di Reid (Inbau et al., 2011). Sarebbe quindi opportuno che le forze di polizia smettessero di usare tali protocolli investigativi al fine di evitare grossolani errori.

Inoltre, diverse ricerche particolarmente recenti hanno mostrato la potenziale efficacia di ulteriori strategie investigative, sebbene queste non siano ancora confluite in un vero e proprio protocollo standardizzato. Tra queste abbiamo visto ad esempio l'analisi dei dettagli verificabili, l'utilizzo di una *baseline* "paragonabile", il porre domande che sono inattese e l'incoraggiare la persona intervistata a dire di più di quanto non abbia già fatto. C'è poi il caso particolare delle strategie utilizzate per l'intervista di coppie o gruppi di individui, fino ad ora trascurate, le quali invece risultano di essenziale importanza nei procedimenti giudiziari. Alcune di esse hanno già dimostrato un impatto positivo sull'accuratezza dell'osservatore, che dalla letteratura sappiamo essere generalmente molto basso, circa il 54% (Bond & DePaulo, 2006, 2008). D'altra parte, ognuno di questi metodi è più spendibile in un contesto rispetto che in un altro. L'Intervista Cognitiva, la PEACE, la ACID ed il *model statement*, possono essere utilizzate solo quando abbiamo di fronte una persona collaborativa, o che vuole mostrarsi tale. Se ci troviamo in questa posizione abbiamo la possibilità di raggiungere un buon livello di accuratezza: tra il 70% se la decisione viene presa da un essere umano e l'80% quando la classificazione viene effettuata da analisi statistiche quali l'analisi discriminante (Leal et al., 2015). Purtroppo, nel caso di reticenza da parte dell'indagato questi



approcci diventano inapplicabili. La SUE è meno sensibile a questo problema. Infatti, anche se il sospettato parla poco, è sufficiente che contraddica le prove di cui sono in possesso le forze dell'ordine. A questo punto, la tecnica SUE spingerà la persona indagata a fornire ulteriori (nuovi) dettagli i quali, a loro volta, permetteranno di raggiungere un livello di accuratezza che può arrivare anche all'85% (Hartwig et al., 2006). La tecnica di *baselining*, l'utilizzo di domande che il sospettato non ha previsto e l'analisi dei dettagli verificabili condividono la possibilità di fare confronti tra le varie dichiarazioni dello stesso soggetto. Purtroppo ad oggi non sono presenti studi sull'impatto che la tecnica di *baselining* ha sull'accuratezza degli osservatori. Considerando però che in letteratura sono presenti dei lavori che hanno riscontrato delle differenze oggettive tra onesti e disonesti (Palena et al., 2017, 2018) è plausibile che chi interroga possa trarre benefici dal suo utilizzo. Ad ogni modo, la presenza di due singoli studi non è sufficiente a trarre conclusioni solide e affidabili, per cui è necessario che essi vengano replicati. L'utilizzo di domande non previste e dei dettagli verificabili hanno invece già dimostrato la loro utilità, dal momento che attraverso il loro utilizzo è possibile raggiungere classificazioni corrette circa nell'80% dei casi. Considerando la variabilità delle indagini, dei reati e delle persone intervistate, sarebbe auspicabile lo sviluppo di ulteriori protocolli di intervista investigativa che tengano conto, in modo armonioso, di tutti i risultati che sinora sono stati trovati. Se da una parte è vero che è impossibile creare una tecnica valida per ogni tipo di indagine, è vero anche che sarebbe utile sviluppare delle tecniche di intervista standardizzate da utilizzare a seconda dell'indagine in corso. Inoltre, nel farlo, i ricercatori dovrebbero cercare di sfruttare tutti i processi psicologici, sociali e comunicativi in gioco, evitando di concentrarsi solo su uno di questi aspetti. Lo sviluppo di tali protocolli permetterebbe sia un supporto investigativo nello svolgimento delle indagini, al fine di aumentare la probabilità di individuare tempestivamente un colpevole, che di tenere in considerazione i principi etici, i diritti e le necessità della persona intervistata.

La situazione internazionale sembra andare in questa direzione, dove non è raro trovare psicologi ed accademici (soprattutto in nord Europa) impiegati come *expert witness*. Questo è comprensibile quando si considera che le tecniche di intervista e di interrogatorio riassunte in questo elaborato paiono essere uno strumento efficace. La situazione italiana è al momento diversa, salvo per i casi di abusi sessuali su minori e, recentemente, quelli che riguardano donne maltrattate. Ad esempio, nel Regno Unito le istituzioni accademiche e le forze di polizia collaborano al fine di sviluppare specifiche linee guida e protocolli di intervista investigativa, mentre questo tipo di collaborazione è raramente presente in Italia. Sarebbe quindi auspicabile, anche nel nostro paese, una collaborazione tra accademia e forze di polizia.

## Riferimenti bibliografici

- Ainsworth, P. B. (2002). *Psychology and Policing*. Cullompton: Willan.
- Baldwin, J. (1992). *Video taping police interviews with suspects: An evaluation*. London: Home Office Police Department.
- Blair, J. P., & Kooi, B. (2004). The gap between training and research in the detection of deception. *International Journal of Police Science & Management*, 6 (2), 77-83.
- Bond Jr, C. F., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 214-234.
- Bond, C. F., Jr., & DePaulo, B. M. (2008). Individual differences in judging deception: Accuracy and bias. *Psychological Bulletin*, 134(4), 477-492.
- Buckley, J. P. (2013). The Reid Technique of Interviewing and Interrogation. In T. Williamson (Ed.), *Investigative Interviewing* (pp. 190-206). New York: Routledge.
- Bui, D. C. (2015). *Using the Encoding Specificity Principle to Assess the Nature of the Secondary Memory Component of Working Memory*. Washington University in St. Louis.
- Buller, D. B., & Burgoon, J. K. (1996). Interpersonal deception theory. *Communication theory*, 6 (3), 203-242.
- Caso, L., & Vrij, A. (2009). *L'interrogatorio giudiziario e l'intervista investigativa*. Bologna: Il Mulino.
- Caso, L., Vrij, A., Mann, S., & De Leo, G. (2006). Deceptive responses: The impact of verbal and non verbal countermeasures. *Legal and Criminological Psychology*, 11 (1), 99-111.
- Cavedon, A., & Calzolari, M. G. (1999). Interrogare un testimone: tecniche di interrogatorio a confronto. *Rivista di Psicologia Giuridica*, I/II, 23-34.
- Clarke, C., Milne, R., & Bull, R. (2011). Interviewing suspects of crime: The impact of PEACE training, supervision and the presence of a legal advisor. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 8 (2), 149-162.
- Colwell, L. H., Colwell, K., Hiscock-Anisman, C. K., Hartwig, M., Cole, L., Werdin, K., & Youschak, K. (2012). Teaching professionals to detect deception: The efficacy of a brief training workshop. *Journal of Forensic Psychology Practice*, 12 (1), 68-80.
- Colwell, K., Hiscock-Anisman, C., & Fede, J. (2013). Assessment criteria indicative of deception: An example of the new paradigm of differential recall enhancement. In B. S. Cooper, D. Griesel, & M. Ternes (Eds.), *Applied issues in investigative interviewing, eyewitness memory, and credibility assessment* (pp. 259-291). New York: Springer.
- Colwell, K., Hiscock-Anisman, C. K., & Memon, A. (2002). Interviewing techniques and the assessment of statement credibility. *Applied Cognitive Psychology*, 16 (3), 287-300.
- De Leo, G., Scali, M., & Caso, L. (2005). *La testimonianza: Problemi, metodi e strumenti nella valutazione dei testimoni*. Bologna: Il Mulino.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129 (1), 74-118.
- Dodson, C. S., Powers, E., & Lytell, M. (2015). Aging, confidence, and misinformation: Recalling information with the cognitive interview. *Psychology and aging*, 30(1), 46.
- Driskell, J. E., Salas, E., & Driskell, T. (2012). Social indicators of deception. *Human Factors*, 54 (4), 577-588.
- Ewens, S., Vrij, A., Jang, M., & Jo, E. (2014). Drop the small talk when establishing baseline behaviour in interviews. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 11 (3), 244-252. DOI: 0.1002/jip.1414
- Fisher, R. P., & Geiselman, R. E. (1992). *Memory-enhancing techniques in investigative interviewing: The cognitive interview*. Springfield, IL: Thomas.
- Fisher, R. P., Geiselman, R. E., Raymond, D. S., Jurkevich, L. M.,

- & Warhaftig, M. L. (1987). Enhancing enhanced eyewitness memory: Refining the cognitive interview. *Journal of Police Science & Administration*, 15, 291-296.
- Frank, M. G., Yarbrough, J. D., & Ekman, P. (2006). Investigative interviewing and the detection of deception. In T. Williamson (Ed.), *Investigative interviewing: Rights, research and regulation* (pp. 229-255). Cullompton, Devon: Willan.
- Global Deception Research Team. (2016). A world of lies. *Journal of cross-cultural psychology*, 37, 60-74.
- Granhag, P.A. (November 18-19, 2010). The Strategic Use of Evidence (SUE) technique: A scientific perspective. High Value Detainee Interrogation Group (HIG; FBI). HIG Research Symposium: Interrogation in the European Union, Washington, DC.
- Granhag, P.A., Andersson, L. O., Strömwall, L. A., & Hartwig, M. (2004). Imprisoned knowledge: Criminals' beliefs about deception. *Legal and Criminological Psychology*, 9 (1), 103-119.
- Granhag, P.A., & Hartwig, M. (2015). The Strategic Use of Evidence Technique: A conceptual overview. A cognitive approach to lie detection. In P. A. Granhag, A. Vrij, & B. Verschuere (Eds.), *Detecting deception: Current challenges and cognitive approaches* (pp. 231-252). Chichester: John Wiley and Sons.
- Granhag, P.A., Strömwall, L. A., & Jonsson, A. C. (2003). Partners in crime: How liars in collusion betray themselves. *Journal of Applied Social Psychology*, 33 (4), 848-868.
- Granhag, P. A., Strömwall, L. A., Willén, R. M., & Hartwig, M. (2013). Eliciting cues to deception by tactical disclosure of evidence: The first test of the Evidence Framing Matrix. *Legal and Criminological Psychology*, 18 (2), 341-355.
- Gudjonsson, G. H. (2003). *The psychology of interrogations and confessions: A handbook*. Chichester: Wiley.
- Hartwig, M., Granhag, P. A., & Luke, T. (2014). Strategic use of evidence during investigative interviews: The state of the science. In D. C. Raskin, C. R. Honts, & J. C. Kircher (Eds.), *Credibility assessment: Scientific research and applications* (pp. 1-36). Waltham, MA: Academic Press.
- Hartwig, M., Granhag, P.A., & Strömwall, L.A. (2007). Guilty and innocent suspects' strategies during police interrogations. *Psychology, Crime & Law*, 13 (2), 213-227.
- Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., & Kronkvist, O. (2006). Strategic use of evidence during police interviews: When training to detect deception works. *Law and human behavior*, 30(5), 603-619.
- Henkel, L. A., & Coffman, K. J. (2004). Memory distortions in coerced false confessions: A source monitoring framework analysis. *Applied Cognitive Psychology*, 18(5), 567-588.
- Hernández Fernaud, E., & Alonso Quecuty, M. (1997). The cognitive interview and lie detection: A new magnifying glass for Sherlock Holmes?. *Applied Cognitive Psychology*, 11 (1), 55-68.
- Horgan, A. J., Russano, M. B., Meissner, C. A., & Evans, J. R. (2012). Minimization and maximization techniques: Assessing the perceived consequences of confessing and confession diagnosticity. *Psychology, Crime & Law*, 18(1), 65-78.
- Horvath, F., Jayne, B., & Buckley, J. (1994). Differentiation of truthful and deceptive criminal suspects in behavior analysis interviews. *Journal of Forensic Science*, 39 (3), 793-807.
- Inbau, F. E. (2013). *Essentials of the Reid technique*. Burlington, MA: Jones & Bartlett Publishers.
- Inbau, F. E., Reid, J. E., Buckley, J. P., & Jayne, B. C. (2013). *Criminal interrogation and confessions, 5th edition*. Burlington, MA: Jones & Bartlett.
- Jundi, S., Vrij, A., Mann, S., Hope, L., Hillman, J., Warmelink, L., & Gahr, E. (2013). Who should I look at? Eye contact during collective interviewing as a cue to deceit. *Psychology, Crime & Law*, 19, 661-671. DOI: 10.1080/1068316X.2013.793332.
- Kassin, S. M. (1997). The psychology of confession evidence. *American Psychologist*, 52 (3), 221-233.
- Kassin, S. M., & Fong, C. T. (1999). "I'm innocent!": Effects of training on judgments of truth and deception in the interrogation room. *Law and Human Behavior*, 23 (5), 499-516.
- Lancaster, G. L., Vrij, A., Hope, L., & Waller, B. (2013). Sorting the liars from the truth tellers: The benefits of asking unanticipated questions on lie detection. *Applied Cognitive Psychology*, 27 (1), 107-114.
- Leal, S., Vrij, A., Warmelink, L., Vernham, Z., & Fisher, R. (2015). You cannot hide your telephone lies: Providing a model statement as an aid to detect deception in insurance telephone calls. *Legal and Criminological Psychology*, 20, 129-146. DOI:10.1111/lcrp.12017.
- Leins, D., Fisher, R. P., Vrij, A., Leal, S., & Mann, S. (2011). Using sketch drawing to induce inconsistency in liars. *Legal and Criminological Psychology*, 16(2), 253-265.
- Mann, S., Vrij, A., & Bull, R. (2004). Detecting true lies: police officers' ability to detect suspects' lies. *Journal of Applied Psychology*, 89 (1), 137-149.
- Mastroberardino S. (2011). *L'intervista cognitiva*, Carocci, Roma.
- McGurk, B. J., Carr, M. J., & McGurk, D. (1993). *Investigative interviewing courses for police officers: An evaluation*. Home Office Police Research Group.
- Memon, A., & Stevenage, S. V. (1996). Interviewing witnesses: What works and what doesn't. *Psychology*, 96, 217-240.
- Memon, A. A., Vrij, A., & Bull, R. (2003). *Psychology and law: Truthfulness, accuracy and credibility*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Milne, R., & Bull, R. (1999). *Investigative Interviewing: Psychology and practice*. Chichester: Wiley.
- Moore, T. E., & Fitzsimmons, C. L. (2011). Justice imperiled: False confessions and the Reid technique. *Crim. LQ*, 57, 509-542.
- Nahari, G., Vrij, A., & Fisher, R. P. (2014a). Exploiting liars' verbal strategies by examining the verifiability of details. *Legal and Criminological Psychology*, 19 (2), 227-239.
- Nahari, G., Vrij, A., & Fisher, R. P. (2014b). The verifiability approach: Countermeasures facilitate its ability to discriminate between truths and lies. *Applied Cognitive Psychology*, 28 (1), 122-128.
- Palena, N. (2015). *Non-Verbal Communication and Mimicking Behaviours among Truth Tellers and Lying Couples*. (Unpublished Master's degree dissertation). Huddersfield University, Huddersfield, UK.
- Palena, N., Caso, L., Vrij, A., & Orthey, R. (2018). Deception detection through small talk and comparable truth baselines. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 1-9. doi: 10.1002/jip.1495.
- Palena, N., Caso, L., Carlotto, G., De Mizio, L., & Marciali, M. (2017). Efficacia della tecnica di *baselining* nella valutazione della credibilità. *Giornale Italiano di Psicologia*, 4, 905-916. doi: 10.1421/88773.
- Pearse, J., & Gudjonsson, G. H. (1996). Police interviewing techniques at two south London police stations. *Psychology, Crime and Law*, 3 (1), 63-74.
- Shawyer, A., & Milne, R. (2015). PEACE in fraud interviews: Assumptions and detection of guilt and the impact on interview behaviour. *Crime Prevention and Community Safety*, 17(1), 30-46.
- Shepherd, E. (1988). Developing interview skills. In P. Southage (Ed.), *New direction in police training* (pp. 170-188). London: HMSO.
- Snook, B., Eastwood, J., & Barron, W. T. (2014). The next stage in the evolution of interrogations: The PEACE model. *Canadian Criminal Law Review*, 18(2), 219.
- Sooniste, T., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., & Vrij, A. (2015). Statements about true and false intentions: Using the Cognitive Interview to magnify the differences. *Scandinavian Journal of Psychology*, 56(4), 371-378.
- Tekin, S., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., & Vrij, A. (2016). How

- to make perpetrators in denial disclose more information about their crimes. *Psychology, Crime & Law*, 22 (6), 561-580.
- Tulving, E., & Thomson, D. M. (1973). Encoding specificity and retrieval processes in episodic memory. *Psychological Review*, 80 (5), 359-380.
- Vernham, Z., & Vrij, A. (2015). A review of the collective interviewing approach to detecting deception in pairs. *Crime Psychology Review*, 1 (1), 43-58.
- Vernham, Z., Vrij, A., Leal, S., Mann, S., & Hillman, J. (2014). Collective interviewing: A transactive memory approach towards identifying signs of truthfulness. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 3, 12-20. DOI: 10.1016/j.jarmac.2014.01.001.
- Vernham, Z., Vrij, A., Mann, S., Leal, S., & Hillman, J. (2014). Collective interviewing: Eliciting cues to deceit using a turn-taking approach. *Psychology, Public Policy, and Law*, 20 (3), 309-324.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Vrij, A. (2015a). Verbal lie detection. In P. A. Granhag, A. Vrij, & B. Verschuere (Eds.), *Detecting deception: Current challenges and cognitive approaches* (pp. 205-230). Chichester: John Wiley and Sons.
- Vrij, A. (2015b). A cognitive approach to lie detection. In P. A. Granhag, A. Vrij, & B. Verschuere (Eds.), *Detecting deception: Current challenges and cognitive approaches* (pp. 205-230). Chichester: John Wiley and Sons.
- Vrij, A. (2016). Baseline as a Lie Detection Method. *Applied Cognitive Psychology*, 30 (6), 1112-1119.
- Vrij, A., Akehurst, L., Soukara, S., & Bull, R. (2002). Will the truth come out? The effect of deception, age, status, coaching, and social skills on CBCA scores. *Law and human behavior*, 26 (3), 261.
- Vrij, A., Akehurst, L., Soukara, S., & Bull, R. (2004). Let me inform you how to tell a convincing story: CBCA and reality monitoring scores as a function of age, coaching, and deception. *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des sciences du comportement*, 36 (2), 113.
- Vrij, A., Jundi, S., Hope, L., Hillman, J., Gahr, E., Leal, S., Warmelink, L., Mann, S., Vernham, Z., & Granhag, P.A. (2012). Collective interviewing of suspects. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 1, 41-44.
- Vrij, A., Leal, S., Granhag, P.A., Mann, S., Fisher, R. P., Hillman, J., & Sperry, K. (2009). Outsmarting the liars: The benefit of asking unanticipated questions. *Law and human behavior*, 33(2), 159-166.
- Warmelink, L., Vrij, A., Mann, S., Jundi, S., & Granhag, P.A. (2012). The effect of question expectedness and experience on lying about intentions. *Acta Psychologica*, 141 (2), 178-183.
- Wegner, D.M. (1987). Transactive memory: A contemporary analysis of the group mind. In B. Mullen & G. R. Goethals (Eds.), *Theories of group behaviour* (pp. 185-208). New York: Springer-Verlag.