



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Psicologia Generale

Corso di Laurea in Scienze Psicologiche Cognitive e Psicobiologiche

Elaborato finale

**LA CONDUZIONE DELL'INTERROGATORIO INVESTIGATIVO TRA
PSICOLOGIA E GIUSTIZIA: UN'ANALISI DELLE TECNICHE E DELLE
STRATEGIE**

**Conducting investigative interview between psychology and justice: an analysis of
techniques and strategies**

Relatore

Prof. Giuseppe Sartori

Laureanda: Anastasia Stroppa

Matricola: 2013737

Anno Accademico 2022-2023

INDICE

INTRODUZIONE	pag. 5
1. L'INTERROGATORIO	pag. 7
1.1 Cos'è e a cosa serve l'interrogatorio	pag. 7
1.2 Caratteristiche e criticità della menzogna	pag. 9
1.3 La memoria nella testimonianza	pag. 10
1.3.1 I falsi ricordi	pag. 12
1.3.2 La suggestionabilità	pag. 13
2. TECNICHE PER LA RACCOLTA DI INFORMAZIONI E LA VALUTAZIONE DELLA CREDIBILITÀ	pag. 17
2.1 Basi teoriche comuni	pag. 17
2.2 <i>Verifiability Approach (VA)</i>	pag. 17
2.3 <i>Strategic Use of Evidence (SUE)</i>	pag. 19
2.4 <i>PEACE model</i>	pag. 22
3. IMPLICAZIONI NELLA GIUSTIZIA ITALIANA	pag. 25
3.1 Risvolti pratici	pag. 25
3.2 La strage di Erba	pag. 25
3.2.1 Gli interrogatori di Mario Frigerio	pag. 26
3.2.2 Discussione dei passaggi chiave	pag. 28
3.3 Conclusioni	pag. 30
BIBLIOGRAFIA	pag. 33

INTRODUZIONE

Possiamo stabilire con assoluta certezza che qualcuno ci stia mentendo? Per rispondere a questa domanda, la ricerca si è impegnata non poco, giungendo, però, alla conclusione che è impossibile ottenere uno strumento, una tecnica o un metodo che possano accertare senza alcun dubbio che una persona stia mentendo. Sarebbe sicuramente molto utile, ad esempio nel contesto dell'interrogatorio investigativo, avere un modo per distinguere con la massima accuratezza una persona che mente da una persona che dice la verità, ma, come è stato già detto, non possiamo appurare in modo certo questa distinzione. Ciò che si può fare è trovare un metodo con cui condurre l'interrogatorio, che porti al maggior grado di accuratezza possibile, ma, per fare ciò è necessario sviscerare questa pratica, identificare e descrivere le sue componenti, il suo scopo, i fattori che la influenzano e da cui dipende, e, ultimo ma non meno importante, conoscere e definire i ruoli dei due attori principali: l'interrogato e l'interrogante. Nel fare tutto ciò, la psicologia può offrire un fruttuoso contributo, in quanto, l'interrogatorio, come vedremo in seguito, si basa in parte su principi psicologici e, anche molte delle tecniche che saranno citate e descritte hanno le loro fondamenta nella psicologia.

In questo elaborato verrà, in primo luogo, descritto l'interrogatorio investigativo come strumento, verranno presentati dei concetti chiave riguardanti la menzogna, il menzognero, ma anche l'onesto, colui che dice la verità, verranno esposti i rischi che si corrono durante la fase di raccolta delle informazioni, ed anche alcuni modi per evitarli, o, per ridurli.

In seguito, saranno presentate e analizzate alcune tecniche nuove, frutto della ricerca sempre più fiorente in questo ambito, saranno esaminati i limiti e le virtù con sguardo critico e attenendosi alla letteratura presente ad oggi.

Infine, verranno riportati alcuni frammenti di interrogatori avvenuti durante le indagini di uno dei più noti casi di cronaca italiana, evidenziandone i passaggi fondamentali e analizzando, sia l'atteggiamento degli inquirenti, sia la condizione dell'interrogato, così da poter far luce su alcuni dei fattori chiave che regolano il colloquio nell'interrogatorio investigativo.

1. L'INTERROGATORIO

1.1 Cos'è e a cosa serve l'interrogatorio

“1. La persona sottoposta alle indagini, anche se in stato di custodia cautelare [284, 285, 286 c.p.p.] o se detenuta per altra causa, interviene libera all'interrogatorio. [294, 375, 388, 391 c.p.p.], salve le cautele necessarie per prevenire il pericolo di fuga o di violenze [188, 474 c.p.p., 22 disp. att.]

2. Non possono essere utilizzati, neppure con il consenso della persona interrogata, metodi o tecniche idonei a influire sulla libertà di autodeterminazione o ad alterare la capacità di ricordare e di valutare i fatti.

3. Prima che abbia inizio l'interrogatorio, la persona deve essere avvertita che:

- a) le sue dichiarazioni potranno sempre essere utilizzate nei suoi confronti;*
- b) salvo quanto disposto dall'articolo 66, comma 1, ha facoltà di non rispondere ad alcuna domanda, ma comunque il procedimento seguirà il suo corso;*
- c) se renderà dichiarazioni su fatti che concernono la responsabilità di altri, assumerà, in ordine a tali fatti, l'ufficio di testimone, salve le incompatibilità previste dall'articolo 197 e le garanzie di cui all'articolo 197 bis. [...]” (ex art 64 c.p.p).*

L'articolo qui riportato appartiene al Codice di Procedura Penale ed espone le regole generali per l'interrogatorio. Non andremo ad analizzare ogni comma dell'articolo, in quanto non è nelle competenze di chi scrive e nemmeno nell'interesse della Psicologia, ci occuperemo prevalentemente del comma 2 e del comma 3, che fungeranno come punto di partenza per una discussione più dettagliata e approfondita sull'argomento. Tuttavia, prima di entrare nel dettaglio di ciò che viene esposto dall'articolo, è importante definire cosa sia l'interrogatorio investigativo.

L'interrogatorio investigativo è uno strumento, utilizzato durante il processo, sia in fase preliminare, sia in fasi più avanzate, attraverso cui è possibile ottenere informazioni, che potrebbero essere utili agli inquirenti nella conduzione delle indagini. Lo scopo, dunque, è quello di far luce sui fatti divenuti oggetto d'indagine. Comunemente, si ha l'idea che l'interrogatorio sia volto ad ottenere una confessione, tuttavia, negli anni, è stato definito uno scopo più generale, cioè quello di ottenere delle informazioni dalla persona

interrogata, che possono fungere sia da prove, sia come strumenti per verificare elementi ottenuti da altre fonti, sia, in alcuni casi, come confessioni (Caso & Palena, 2022). Da ciò che è stato detto poc'anzi, ne deduciamo che la persona sottoposta all'interrogatorio può essere un sospettato, un testimone, o anche una vittima, mentre, colui che pone le domande, nell'interrogatorio investigativo è il Pubblico Ministero (PM), o un ufficiale della polizia giudiziaria. Tra le due figure sopra descritte avviene uno scambio comunicativo, perciò, possiamo dire che uno dei principi intrinseci alla pratica dell'interrogatorio è la presenza di comunicazione, sia di natura verbale, sia di natura non verbale. Dunque, affinché venga raggiunto il fine dell'interrogatorio, ovvero l'ottenimento di informazioni, e, affinché queste siano inerenti all'oggetto d'indagine, e quindi utili agli inquirenti, c'è la necessità che tale comunicazione avvenga in modo che sia rispettata, in primo luogo, la persona che dovrà rispondere alle domande, e che, in secondo luogo, sia raggiunto lo scopo dell'interrogatorio. Il primo passo per fare in modo che la comunicazione avvenga in modo corretto è spiegare all'interrogato quali sono i suoi diritti e quali saranno le conseguenze delle sue dichiarazioni. In altre parole, come vediamo nel comma 3 dell'articolo 64 del Codice di Procedura Penale (pag. 7), si espongono degli avvertimenti, in particolare, al punto b) viene detto che la persona può avvalersi della facoltà di non rispondere.

Dunque, abbiamo finora due casi che possono verificarsi nel momento in cui una persona venga sottoposta ad interrogatorio, il primo, è che risponda alle domande in modo sincero, cioè dicendo la verità, il secondo, è che la persona si avvalga della facoltà di non rispondere, dunque che taccia. Nella realtà, spesso può verificarsi un terzo scenario, in cui chi viene interrogato decide di rispondere alle domande, ma lo fa dichiarando il falso, cioè mentendo. Di conseguenza, a meno che non si abbiano già delle prove che falsifichino innegabilmente quanto detto dall'interrogato, l'inquirente viene posto di fronte alla difficoltà di capire e di decidere se ciò che la persona sta dicendo sia una menzogna o la verità. Nel prossimo paragrafo ci occuperemo di descrivere e analizzare le caratteristiche della menzogna e del menzognero, spiegando anche i limiti e le difficoltà che si incontrano quando bisogna valutare la credibilità dell'interrogato.

1.2 Caratteristiche e criticità della menzogna

Aldert Vrij, Professore all'Università di Portsmouth, nonché uno dei massimi esperti nel campo della psicologia della testimonianza e della *lie detection*, definisce così la menzogna: “*la menzogna è un tentativo, riuscito o meno, di creare in un'altra persona una credenza che il mittente considera falsa*” (Caso & Palena, 2022). Questa definizione è tanto semplice, quanto incisiva, e spiega in modo chiaro il concetto di menzogna, che, ricordiamolo, è anch'essa una forma di comunicazione, e presuppone che, nell'atto di mentire, le persone coinvolte siano almeno due: il mentitore e chi lo ascolta.

Nel contesto dell'interrogatorio investigativo, l'interrogato potrebbe mentire per una serie di svariate ragioni, ad esempio, per proteggere qualcuno, per paura del giudizio negativo degli inquirenti, o dell'opinione pubblica. Più banalmente, l'imputato potrebbe mentire per non essere incriminato, nonostante sia effettivamente colpevole. Oltre a dichiarare il falso, la persona potrebbe anche distorcere alcune informazioni, sminuire alcuni eventi o esagerarli, o fingere di non ricordare delle informazioni che in realtà ricorda (Caso & Palena, 2022).

Il contesto dell'interrogatorio, però, non è l'unico in cui una persona può mentire, lo si può fare in qualsiasi altra situazione, anche nella vita quotidiana. Tutti mentiamo e tutti abbiamo mentito almeno una volta nella vita, può essere stato per svariate cause e l'intento della menzogna non necessariamente deve essere stato quello di nuocere a qualcuno, paradossalmente, si può mentire anche per fare del bene, infatti, esistono le cosiddette “*white lies*”, in gergo comune sono definite “bugie a fin di bene”. Detto ciò, una domanda che verrebbe da porsi è: “*Perché mentiamo?*”.

Ci sono diversi ricercatori e studiosi che hanno tentato di trovare una risposta a questa domanda, sicuramente una delle spiegazioni più accreditate è la teoria dei fattori multipli (Zuckerman et al., 1981). Secondo tale teoria, ci sono tre aspetti principali che influenzano gli indizi di menzogna:

1. Aspetto emotivo: colui che mente prova nervosismo e, potrebbe provare tre tipi di emozione:
 - a) Paura di essere scoperto
 - b) Senso di colpa per aver mentito

- c) Soddisfazione per essere riuscito a non farsi scoprire
- 2. Carico cognitivo: si presuppone che mentire, nella maggior parte dei casi, richieda un maggiore sforzo cognitivo rispetto al dire la verità. Effettivamente, inventare una storia plausibile, essere coerenti e non contraddirsi nelle dichiarazioni, mettere a tacere la verità, l'automonitoraggio, sia a livello di espressioni verbali, che non verbali, sono tutti processi che richiedono molto più impegno e sforzo cognitivo, rispetto ad esporre semplicemente la verità. Tutto ciò ha delle conseguenze, sia a livello di comportamento verbale, sia di comportamento non verbale.
- 3. Tentato controllo: chi mente tenta di controllare il proprio comportamento, ma, così facendo, in realtà, mette a disposizione degli osservatori degli elementi che possono fungere da indizio che la persona interrogata stia mentendo.

Chiaramente, questi fattori sono a loro volta influenzati dalle peculiarità di ogni individuo, vi sono infatti delle differenze individuali molto eterogenee, di conseguenza, vi saranno persone che sono maggiormente soggette all'influenza dei tre fattori, mentre altre che lo saranno in misura minore. Questa teoria rende bene l'idea delle sensazioni che potrebbe provare una persona che mente, tuttavia, prende in considerazione prevalentemente l'atteggiamento del menzognero, mettendo in secondo piano l'aspetto comunicativo dell'atto di mentire, in cui, bisogna tenere in considerazione la presenza di due attori principali: chi mente e chi ascolta (Caso & Palena, 2022).

Questo dualismo viene considerato da Burgoon e Buller (1994) nella *Interpersonal Deception Theory*, secondo la quale, la menzogna è un processo dinamico di reciproca influenza tra il mittente che manipola le informazioni per distorcere la verità, e colui che riceve tali informazioni e cerca di stabilire se siano vere oppure no (Buller & Burgoon, 1996). Dunque, entrambe le parti sono coinvolte attivamente nella comunicazione menzognera.

Dopo aver elaborato il concetto di menzogna, occorre tenere in considerazione altri aspetti che possono influenzare la comunicazione tra l'inquirente e l'interrogato, e che possono portare quest'ultimo a mentire o a distorcere parzialmente la realtà dei fatti.

1.3 La memoria nella testimonianza

In questo paragrafo spiegheremo brevemente il funzionamento della memoria esclusivamente in relazione alla testimonianza, essendo la memoria nella sua totalità un concetto molto vasto e complesso, non è possibile approfondirlo completamente in questo elaborato.

Comunemente, siamo portati a pensare alla nostra memoria come un videoregistratore, dunque, crediamo che ogni evento a cui partecipiamo venga codificato, a livello sensoriale, affettivo e percettivo, in modo esattamente corrispondente alla realtà dei fatti, quindi, attribuiamo alla memoria una natura riproduttiva. Sarebbe più opportuno parlare di memoria ricostruttiva (Schacter & Addis, 2007), soggetta ad errori ed inganni, nella quale sono in gioco molti fattori, che è bene tenere in considerazione, soprattutto quando affrontiamo il tema della testimonianza.

Il primo fra questi è il fenomeno della cecità al cambiamento, cioè l'incapacità di accorgersi dei cambiamenti all'interno di una scena o di un contesto. Tale fenomeno è dovuto ad un limite dell'attenzione, e costituisce un problema soprattutto nel momento in cui chiediamo a qualcuno di ricordare un evento in modo dettagliato. A causa di questo fenomeno, quindi, potrebbero esserci delle imprecisioni nelle testimonianze, soprattutto per quanto riguarda i testimoni oculari (Fitzgerald et al., 2016). Le persone, però, non sanno di essere cieche al cambiamento, questo significa che meta-cognitivamente sopravvalutiamo la nostra capacità di rilevare il cambiamento. Dunque, non solo siamo ciechi al cambiamento, ma siamo anche ciechi alla cecità al cambiamento (Levin et al., 2002).

Il secondo elemento che potrebbe influenzare il ricordo consiste nell'aspettativa che si può avere rispetto ad un determinato evento. Come abbiamo già detto, la nostra attenzione è limitata, così come la nostra percezione, perciò, per colmare i vuoti causati da queste limitazioni, utilizziamo i processi top-down, che consistono nella formazione di schemi di eventi all'interno della nostra mente, anche detti script (Bartlett, 1932). Riportiamo un breve esempio per comprendere meglio: se penso ad una rapina, la scena che mi viene in mente è quella di una banca, in cui entra un uomo con il passamontagna, uno zaino e una pistola e mette in atto l'azione criminosa. Se mai dovessi assistere ad una rapina in cui il

criminale è una donna armata di coltello, e se avessi il ruolo di testimone oculare, probabilmente potrei sbagliarmi in buona fede e dichiarare che l'arma impugnata dalla donna era una pistola, poiché sono guidata dalle aspettative che avevo riguardo l'evento, dunque dallo script nella mia testa.

Come terzo fattore non si possono non menzionare le forti emozioni, soprattutto negative, che si provano quando si assiste ad un crimine o quando si è vittima di esso. È importante tenere in considerazione in che misura un testimone possa essere sottoposto a stress e/o a violenza potenziale o effettiva e, soprattutto, quanto poi questi fattori influenzino la qualità, la precisione e l'intensità del ricordo. In particolare, lo stress produce una focalizzazione dell'attenzione sui dettagli che generano maggiore ansia e paura, portando la persona a ignorare quelli periferici, che saranno mal ricordati (Baddeley, Alan et al., 2021). Per comprendere meglio questo fenomeno, citiamo l'effetto di focalizzazione sull'arma, che fa sì che il testimone di un crimine si focalizzi principalmente sull'arma utilizzata, poiché è l'elemento che genera maggiore stress e paura, tralasciando tutte le altre componenti della scena, che, in seguito, quando gli verrà chiesto di rievocare l'evento, non ricorderà. L'esistenza di questo effetto è stata sostenuta da Elizabeth Loftus e colleghi, i quali hanno condotto molti studi per attestarla.

1.3.1 I falsi ricordi

Uno dei rischi derivanti dalle caratteristiche e dalle limitazioni della memoria è quello che, durante l'interrogatorio, la persona fornisca un falso ricordo. La causa di questo fenomeno può dipendere dalle domande e dalle informazioni che vengono comunicate all'interrogato da chi conduce l'interrogatorio, e uno dei fattori che meglio spiega la creazione dei falsi ricordi è il cosiddetto *misinformation effect* (effetto di disinformazione). Si parla di *misinformation effect* quando l'inquirente, in sede di interrogatorio, fornisce delle informazioni che causano una distorsione del ricordo dell'interrogato, o, quando pone delle domande, le cosiddette *leading questions* (Caso & Palena, 2022), che indirizzano, con il loro contenuto, la risposta dell'interrogato. Per dare una spiegazione più approfondita di questo fenomeno, citiamo un famoso studio di Loftus e Palmer (1974) in cui ai partecipanti veniva mostrato un video di un incidente tra due automobili, successivamente avevano il compito di dare una descrizione del video e gli venivano fatte alcune domande. In seguito, ad alcuni partecipanti veniva chiesto "A che

velocità andavano le auto quando si sono urtate?”, mentre ad altri, veniva fatta la stessa domanda, ma al posto del termine “urtate” (*hit*), venivano usati i termini “*smashed*” (scontrarsi), “*collided*” (entrare in collisione), “*bumped*” (colpirsi) e “*contacted*” (entrare in contatto). I ricercatori hanno scoperto che la stima della velocità era superiore quando veniva usato nella domanda il termine “*smashed*”, per poi diminuire progressivamente con l’uso degli altri termini: “*collided*”, “*bumped*”, “*hit*” e “*contacted*”. Dopo una settimana agli stessi partecipanti veniva chiesto se nella scena dell’incidente ci fossero dei vetri rotti, in realtà non c’erano dei vetri rotti, nonostante ciò, il 32% delle persone a cui era stata posta la domanda usando la parola “*smashed*” rispondevano in modo affermativo sulla presenza di vetri rotti, mentre, la maggior parte dei partecipanti a cui era stata posta la domanda utilizzando la parola “*hit*” rispondevano di no (Loftus & Palmer, 1974). I risultati di questo esperimento spiegano come il contenuto delle domande possa influenzare in modo rilevante il ricordo di eventi, generando, in alcuni casi, la creazione di falsi ricordi (casistica dei vetri rotti), poiché, un’informazione fuorviante presentata dopo l’evento (nell’esperimento era presentata dopo una settimana), può causare distorsioni nel ricordo dell’evento stesso.

1.3.2 La suggestione e la suggestionabilità

Le informazioni fuorvianti, oltre al rischio di creare dei falsi ricordi nell’interrogato, generano anche il rischio di suggestionare quest’ultimo, così da portarlo a fornire dichiarazioni false. Vi è da fare una breve specifica riguardo la terminologia, prima di addentrarsi in questo concetto, si parla di “suggestione” quando ci si riferisce allo stimolo, cioè al contenuto dell’informazione o alla forma in cui viene espressa, mentre parliamo di “suggestionabilità” come caratteristica della persona che riceve l’informazione, di conseguenza abbiamo persone maggiormente suggestionabili, e persone che lo sono in misura minore (Caso & Palena, 2022).

Uno degli studiosi che più si è occupato della suggestione e della suggestionabilità è Gisli H. Gudjonsson, che, in primo luogo, ha puntualizzato come la suggestionabilità all’interno del contesto interrogativo (*interrogative suggestibility*) si distingue dagli altri tipi di suggestionabilità (Gudjonsson, 1987). Per comodità, nel corso del paragrafo e dell’elaborato la suggestionabilità nel contesto interrogativo verrà chiamata semplicemente suggestionabilità. Gudjonsson e colleghi hanno anche esplorato il

background storico della suggestionabilità, concetto che è stato introdotto da Binet (1900) e Stern (1938), quest'ultimo, in particolare, ha dimostrato con i suoi esperimenti, che le domande allusive (*leading questions*) producono risposte distorte poiché sono formulate in modo da suggerire la risposta desiderata, sia che essa sia corretta (vera), sia che essa sia non corretta (falsa) (Stern, 1938).

Più tardi, una definizione più precisa della suggestionabilità è stata fornita proprio dallo stesso Gudjonsson insieme a Noel K. Clark, che definiscono questo fenomeno come “*la misura in cui, all'interno di un'interazione sociale chiusa, le persone arrivano ad accettare i messaggi comunicati durante l'interrogatorio formale, a seguito del quale la loro successiva risposta comportamentale è influenzata*”. Questa definizione contiene cinque componenti correlate: la natura dell'interazione sociale, la procedura di interrogatorio, la domanda che funge da stimolo suggestivo, la forma di accettazione dello stimolo come messaggio e la risposta comportamentale (Gudjonsson, 1987).

Gudjonsson ha ideato due scale di misura capaci di valutare il grado di suggestionabilità dell'interrogato, le *Gudjonsson Suggestibility Scale1* (GSS1) e la *Gudjonsson Suggestibility Scale2* (GSS2) (Gudjonsson, 1983, 1987). Le due scale servono a misurare le risposte ai due principali tipi di stimoli suggestivi su cui, si pensa, si basi la suggestionabilità: le *leading questions* e la pressione interrogativa (Gudjonsson, 1983). Non entreremo nei dettagli delle due scale, ma è importante citarle per far comprendere che esse in un certo senso misurano la qualità della comunicazione tra l'inquirente e l'interrogato, più precisamente, misurano il grado di suggestione e di suggestionabilità presente nel contenuto e nella forma della comunicazione. Grazie a numerosi studi sappiamo che il comportamento dell'inquirente è cruciale per determinare la presenza o l'assenza di suggestione, infatti, generalmente è preferibile uno stile cordiale, disponibile e rispettoso, piuttosto che uno stile brusco, minaccioso e pressante (Bain & Baxter, 2000). Al fine di raccogliere informazioni corrette e utili, è meglio evitare di fornire un feedback negativo, non mettere sotto pressione l'interrogato ed evitare le informazioni o le domande fuorvianti.

Un altro elemento fondamentale è la *compliance*, cioè la condiscendenza, che Gudjonsson definisce come la tendenza ad assecondare richieste, istruzioni o proposte che giungono dall'esterno, così da ottenere un guadagno immediato. La condiscendenza può essere una

causa del feedback negativo comunicato in maniera ostile e pressante, essa infatti si potrebbe verificare nel caso in cui gli interrogati, volendo soddisfare le aspettative degli inquirenti, o evitare il confronto, cedano ai suggerimenti o distorcano le loro risposte dopo aver ricevuto il feedback negativo, pur sapendo nella loro testa che le risposte sono sbagliate (Baxter & Boon, 2000).

Tutto ciò che è stato spiegato finora ci fa comprendere l'importanza dell'instaurare una buona comunicazione tra i due protagonisti dell'interrogatorio. Sappiamo, infatti, che il comportamento dell'inquirente potrebbe influenzare considerevolmente l'atteggiamento e le risposte dell'interrogato. Il rischio potrebbe essere quello di produrre un setting di interrogatorio in cui l'interrogato, sentendosi minacciato, giudicato negativamente e messo sotto torchio, non dia informazioni utili per le indagini, o, peggio, fornisca dei falsi ricordi o false informazioni, causate dalle domande suggestive e dall'atteggiamento ostile degli inquirenti. Dunque, come fare per ottenere informazioni utili alle indagini, che siano vere, ma allo stesso tempo, rispettando l'interrogato, non mettendolo sotto pressione e instaurando un rapporto di fiducia con lui?

Nel prossimo capitolo approfondiremo alcune tecniche, frutto della ricerca degli ultimi anni, che potrebbero rappresentare la soluzione per la conduzione di un buon interrogatorio in cui siano rispettati e tenuti in conto tutti gli elementi di cui abbiamo discusso nel seguente capitolo.

2. TECNICHE PER LA RACCOLTA DI INFORMAZIONI E LA VALUTAZIONE DELLA CREDIBILITÀ

2.1 Basi teoriche comuni

Come è stato già esposto in precedenza, la credibilità dell'interrogato è un elemento cruciale all'interno del contesto dell'interrogatorio, così come lo è l'attendibilità delle sue dichiarazioni. Cionondimeno, è altrettanto importante che le tecniche e le strategie adottate dagli inquirenti, al fine di raccogliere delle dichiarazioni utili e attendibili, non influiscano sulla libertà di autodeterminazione dell'interrogato e non alterino la sua capacità di ricordare e valutare i fatti (2° co. art 64 c.p.p.). Dunque, sarebbe bene evitare che il teste produca falsi ricordi, informazioni distorte, false testimonianze o dichiarazioni influenzate dalla suggestione. Tali elementi sono stati precedentemente approfonditi nel primo capitolo dell'elaborato.

Negli anni la ricerca ha prodotto degli eloquenti studi con lo scopo di istituire delle tecniche e delle strategie che potessero rispettare tutti i requisiti già citati e che potessero essere applicate nel mondo reale e non solo in laboratorio, dando luce a dei buoni risultati. In questo capitolo, di tutte le nuove tecniche che sono state elaborate, ne verranno prese in esame tre, riguardo le quali è stata prodotta più letteratura.

2.2 *Verifiability Approach* (VA)

Il *Verifiability Approach* (VA) si basa sull'uso dei dettagli verificabili all'interno dell'interrogatorio investigativo, questo protocollo è stato ideato da Galit Nahari, Docente a capo del dipartimento di Criminologia all'Università di Bar-Ilan in Israele. Questa tecnica si basa sull'assunto che la verificabilità, attuale o potenziale, di un'informazione possa essere utilizzata come indicatore per distinguere una menzogna dalla verità (Nahari, 2018).

Dunque, esistono delle differenze qualitative e quantitative nel tipo di dettagli che una persona può fornire, ed è grazie all'analisi di tali differenze che si potrebbero distinguere gli onesti dai menzogneri. Secondo la teoria del *Reality Monitoring* (RM) (Johnson & Raye, 1981), quando facciamo esperienza di un evento, ne estraiamo, attraverso i sensi, delle caratteristiche percettive (odori, suoni, gusti, sensazioni tattili) e degli stati emotivi.

Quindi, una persona che non ha direttamente esperito un evento, ma che lo ha solo immaginato, troverà più difficile fornire al racconto dettagli contestuali e percettivi, rispetto ad una persona che ha realmente vissuto lo stesso evento (Nahari, 2018). Questo mette i bugiardi di fronte ad un dilemma: da una parte, pensano che inserendo numerosi dettagli nel loro racconto risulteranno più credibili, dall'altra, sono meno propensi ad aggiungere dettagli falsi, poiché se essi venissero verificati, si scoprirebbe che hanno mentito (Nahari, 2018).

Al fine di comprendere meglio gli aspetti salienti di questa tecnica, saranno brevemente descritti i tre tipi di dettagli contestuali e percettivi che possono essere verificati.

- a) Dettagli relativi ad eventi che sono stati documentati: molti tipi di eventi possono essere documentati da materiale raccolto manualmente o grazie alla tecnologia. Chiamate telefoniche, filmati delle telecamere di sicurezza, firme su registri, cronologia delle ricerche, e-mail... sono tutti elementi rintracciabili e di cui può essere verificata la presenza.
- b) Dettagli relativi ad attività a cui si è partecipato in compagnia di una persona identificabile: si può verificare la veridicità della dichiarazione di un teste interrogando una persona che era con lui durante un determinato evento (amici, parenti, conoscenti, colleghi...).
- c) Dettagli relativi ad eventi testimoniabili da una persona identificabile: quando si parla di testimoni oculari si intende proprio questo, cioè una persona identificabile che possa testimoniare la nostra presenza e il nostro comportamento in un caso specifico.

Da numerosi studi condotti riguardo questa tecnica, si evince che il VA è maggiormente efficace se viene fornito un *information protocol* (Harvey, Vrij, Leal, et al., 2017; Harvey, Vrij, Nahari, et al., 2017; Palena et al., 2021). In particolare, si è constatato che quando veniva data ai soggetti l'istruzione di fornire dei dettagli verificabili (*information protocol*), gli onesti ne riportavano in maggiore quantità rispetto alla condizione in cui non era presente nessuna istruzione, mentre, la quantità di dettagli riportata dai menzogneri non differiva da una condizione all'altra.

Uno dei possibili limiti di questa tecnica è che non sempre chi mente non fornisce alcun dettaglio che sia verificabile, potrebbe infatti integrare dei dettagli veri e verificabili

all'interno di un racconto menzognero (Nahari, 2018). In questo caso si parla di *embedded lies*, cioè “bugie integrate”. Ciò significa che la presenza “legale” di una persona in un determinato luogo non implica necessariamente che essa si trovi lì per azioni illegali, in questo caso quindi è più facile utilizzare una *embedded lie* (Caso & Palena, 2022).

Un altro dei limiti di questa strategia è che non esiste un numero di dettagli verificabili al di sotto del quale si può essere sicuri che una persona stia mentendo, non c'è un punteggio di soglia, di conseguenza è difficile stabilire un *cut-off* (Nahari, 2018). Da una parte questo potrebbe anche essere un punto di forza, in quanto, se ci fosse un punteggio di soglia, sarebbe svantaggiato chi, pur dicendo la verità, ricorda meno dettagli a causa di una cattiva memoria, o chi, per natura non è molto dettagliato nei racconti.

Dopo aver analizzato gli aspetti salienti di questa strategia, si può concludere come ad oggi sia una delle più testate, sia in esperimenti che simulano atti criminali, sia nel campo delle frodi assicurative. Il *Verifiability Approach* è maggiormente efficace se utilizzato insieme ad un *information protocol*, è una tecnica che non richiede eccessivo tempo e risorse, e nemmeno un training specifico, infatti agli inquirenti è richiesto esclusivamente di raccogliere e contare i dettagli che possono essere potenzialmente verificati (Nahari, 2018).

2.3 Strategic Use of Evidence (SUE)

A differenza del *Verifiability Approach*, che rientra nelle tecniche di intervista non strutturate, lo *Strategic Use of Evidence* (SUE, uso strategico delle prove) fa parte delle tecniche di intervista semi-strutturate (Caso & Palena, s.d.). La tecnica di cui ci occuperemo ora è stata introdotta da Granhag (2010), e consta di due fondamentali livelli: uno strategico ed uno tattico. Il livello strategico è di natura astratta e si fonda su principi generali alla base del modello. Il livello tattico, invece, è più pratico e si basa su specifiche strategie adottate dai soggetti intervistati (Granhag & Hartwig, 2014). Dunque, dopo aver condotto una breve panoramica sul modello, ci accingiamo a descrivere più nel dettaglio i due livelli che lo compongono.

Il livello strategico, come è stato anticipato, si basa su quattro principi fondanti, tre dei quali sono relativi al sospettato, mentre il quarto riguarda l'inquirente. Di seguito descriviamo tali principi:

- 1) La percezione che ha il sospettato riguardo quante e quali prove possiede l'inquirente.
- 2) Le contro-strategie usate dal sospettato per fronteggiare le strategie usate dall'inquirente.
- 3) Le risposte verbali del sospettato sono la base sia per gli indizi di verità/menzogna, sia per le nuove informazioni, prodotte durante l'interrogatorio, rilevanti per le indagini.
- 4) Processi di cambio di prospettiva dell'inquirente, cioè quanto egli sia in grado di cambiare punto di vista.

Questi principi non giocano un ruolo a sé stante all'interno dell'interrogatorio, bensì, sono in relazione l'uno con l'altro. In particolare, vi sono due relazioni fondamentali alla base del livello strategico (Granhag & Hartwig, 2014).

- A. In primo luogo, la percezione del sospettato riguardo le prove detenute dall'inquirente influenzerà la scelta della contro-strategia, che a sua volta influenzerà le risposte verbali del sospettato.
- B. In secondo luogo, è plausibile che, un inquirente che si rende conto che il sospettato è impegnato nell'utilizzare una strategia, e ne comprende la dinamica, sarà in una posizione di vantaggio per la conduzione dell'interrogatorio, rispetto ad un inquirente che ignora questi elementi. In particolare, questa relazione si basa sulla capacità dell'inquirente di assumere una diversa prospettiva. (Granhag & Hartwig, 2014).

Passiamo ora alla descrizione degli aspetti tattici, cioè delle strategie messe in atto dall'inquirente per ottenere dichiarazioni attendibili dall'interrogato.

- 1) Raccogliere il maggior numero di informazioni possibile riguardanti il caso
- 2) Il tipo di domande da porre all'intervistato
- 3) Quando e come rendere cosciente il sospettato delle prove in possesso dell'inquirente.

Tutti gli aspetti di cui abbiamo parlato finora possono essere combinati insieme, al fine di dar luce a diverse tattiche che si basano sul modello SUE, ed ognuna di esse produce

un diverso effetto (Granhag & Hartwig, 2014). Tuttavia, il meccanismo al di sotto delle varie strategie è lo stesso, poiché basato sui principi precedentemente esposti. Inoltre, ogni tattica ha lo stesso scopo, cioè quello di alterare la percezione che il soggetto ha riguardo le prove.

L'uso strategico delle prove si basa sull'assunto che la formazione di una percezione riguardo le prove sia un processo dinamico: la percezione iniziale è soggetta a diversi fattori che la potrebbero influenzare, e potrebbe cambiare nel corso dell'interrogatorio (Granhag & Hartwig, 2014).

Sviluppiamo un breve esempio per comprendere meglio, prendendo il caso di un colpevole menzognero. Inizialmente l'inquirente dovrebbe evitare di far trasparire le prove che ha a disposizione, in modo che il sospettato produca un racconto libero, che non sia basato sulla sua conoscenza di alcuni indizi. Successivamente, l'intervistatore, può scoprire qualche carta e far notare al sospettato che tra il suo racconto e le prove vi sono delle incongruenze. Così facendo, l'interrogato sarà costretto a rivedere il suo racconto, e a cercare di fornire una giustificazione a tali incongruenze, inoltre, potrà anche notare come, agli occhi dell'inquirente, abbia perso di credibilità. Con questo metodo, il sospettato tenderà a fornire informazioni sempre più specifiche, in quanto sa che facendo il contrario potrebbe essere ritenuto non credibile, e offrirà degli indizi di cui l'inquirente non era ancora in possesso, così da facilitare le indagini.

Il modello SUE offre la possibilità di guadagnare informazioni ancora sconosciute grazie all'utilizzo di prove già note, in modo strategico e corretto dal punto di vista etico (Tekin et al., 2016).

Ora sappiamo che è bene non presentare fin da subito le prove che si hanno a disposizione, ma è preferibile farlo in un secondo momento. Sorge spontanea, dunque, una domanda: quando e come? Un gruppo di ricercatori guidato da Granhag ha indagato riguardo questo aspetto e sono stati trovati due metodi utilizzabili.

Il primo modello è il *SUE-Basic* (*SUE-B*), che consiste nel chiedere, in primo luogo, un racconto libero da parte dell'interrogato; in secondo luogo, si iniziano a porre delle domande più specifiche. Ci si aspetta che nella prima fase di racconto libero, il sospettato

utilizzi una strategia evitante e che ometta determinati elementi, mentre, nelle domande specifiche ci si aspetta che utilizzi una strategia di negazione (Granhag et al., 2013). In terzo luogo, al sospettato vengono presentate le prove a suo carico.

Il secondo modello è detto *SUE-Incremental (SUE-I)*, e si basa *sull'Evidence Frame Matrix* (Granhag et al., 2013). Secondo questa teoria, ogni prova è caratterizzata da due dimensioni: l'affidabilità della fonte della prova, che può variare nel grado di forza e debolezza, e il grado di precisione della prova, che può variare da più alto a più basso (Granhag et al., 2013). Dunque, l'inquirente presenta al sospettato le prove in maniera incrementale, a seconda dell'intensità che le due dimensioni descritte *dall'Evidence Frame Matrix* presentano in ogni prova.

I risultati degli studi condotti utilizzando il metodo SUE sono piuttosto positivi e questa tecnica mostra un buon grado di accuratezza. L'uso strategico delle prove sottolinea la natura strategica sottostante la menzogna, ed usa questa caratteristica a favore delle indagini, nonostante, sia un ambito molto spinoso e particolarmente soggetto ad errori. Pur essendoci ancora molta ricerca da fare, questo modello sembra essere scientificamente valido ed efficace da utilizzare anche nel contesto reale (Hartwig et al., 2014).

2.4 PEACE model

Finora sono state esposte delle tecniche, più che dei modelli; infatti, non si è parlato di fasi o di step, ma di strategie singole che possono essere utilizzate all'interno di un'intervista investigativa.

In questo paragrafo ci occuperemo di un modello, introdotto dopo che furono scoperti numerosi errori giudiziari in Gran Bretagna (1992), che ebbero come esito delle condanne ingiuste (Caso & Palena, 2022). Così, nel 1992 vennero prodotti e divulgati dall'Home Office (dipartimento governativo del governo britannico che si occupa degli affari interni) i sette Principi dell'Interrogatorio Investigativo (Milne et al., 2007):

1. Il ruolo dell'interrogatorio investigativo è quello di ottenere informazioni accurate e affidabili da indagati, testimoni o vittime, al fine di scoprire la verità su fatti oggetto d'indagine.

2. Affrontare l'interrogatorio con una mente aperta e confrontare le informazioni fornite dall'interrogato con ciò che è a disposizione dell'inquirente.
3. L'inquirente deve agire correttamente in relazione al singolo contesto di ogni caso.
4. L'inquirente non è tenuto ad accettare la prima risposta data, la perseveranza non rende l'interrogatorio ingiusto, se perseguita correttamente.
5. Anche quando l'imputato si avvale della facoltà di non rispondere, si ha il diritto di porre domande.
6. Gli inquirenti sono liberi di fare domande al fine di ottenere la verità [...].
7. Osservare una particolare attenzione nei confronti di persone vulnerabili, quali vittime, testimoni o sospettati.

Sulla base di questi principi, è stato prodotto da Pearse e Gudjonsson (1996) il modello PEACE, un protocollo di intervista mnemonico, che delinea la struttura da applicare ad ogni tipo di intervista investigativa (Milne et al., 2007). PEACE è l'acronimo di *Planning and Preparation, Engage and Explaining, Account, Closure ed Evaluation*; questi termini corrispondono alle varie fasi dell'intervista, che ora andremo ad esporre in modo più dettagliato.

1. Pianificazione e preparazione: in questa fase, gli inquirenti pianificano l'intervista, il loro compito è quello di stabilirne gli obiettivi e i contenuti (Caso & Palena, 2022). Inoltre, raccolgono informazioni sull'intervistato (età, presenza di malattie...), sviluppano una cronologia degli eventi, preparano le domande, anche quelle emerse dall'analisi delle prove (Snook et al., s.d.).
2. Spiegazione e ingaggio (*Engage and Explaining*): il nucleo centrale di questa fase consiste nella creazione del rapporto tra l'inquirente e l'interrogato, e nello spiegare a quest'ultimo cosa accadrà durante l'intervista. Questa fase dovrebbe essere propedeutica allo sviluppo di un clima piacevole e di alleanza tra i due protagonisti dell'interrogatorio (Snook et al., s.d.).
3. Raccolta di informazioni (*Account*): generalmente, il primo obiettivo di questa fase è quello di ottenere dall'interrogato un racconto libero della propria versione dell'evento (Snook et al., s.d.). Naturalmente, nei casi in cui l'intervistato sia restio a fornire un racconto libero, si procede con delle domande precedentemente pianificate. È qui che entrano in gioco le strategie di intervista che più si adattano al tipo di interrogato che si ha davanti; ad esempio, con un intervistato

collaborativo e disponibile si può usare l'Intervista Cognitiva (IC) (Fisher & Geiselman, 1992), mentre, con chi è restio al dialogo, si propone il *Conversation Management Approach* (CM), introdotto da Sheperd e Griffiths (2013) (Caso & Palena, 2022).

4. Chiusura (*Closure*): una volta che le informazioni sono state ottenute e gli obiettivi del colloquio sono stati raggiunti, l'inquirente può chiudere l'intervista. Si dovrebbero riassumere i punti fondamentali, e dare all'interrogato l'opportunità di correggere o aggiungere informazioni (Caso & Palena, 2022; Snook et al., s.d.)
5. Valutazione (*Evaluation*): dopo aver concluso, l'inquirente è tenuto a condurre un'autovalutazione della propria prestazione e i supervisori sono tenuti a fornire dei feedback sull'intervista (Snook et al., s.d.).

Il protocollo PEACE si contrappone fortemente alle strategie accusatorie spesso utilizzate da alcuni inquirenti. Il modello in questione si basa sulla concezione dell'interrogatorio investigativo con lo scopo di raccolta di informazioni (*information gathering*), a differenza di approcci che puntano ad ottenere una confessione, sottoponendo l'interrogato a pressione e manipolazione di natura psicologica, e, in alcuni casi, anche fisica.

I principi sottostanti il *PEACE model* sono gli stessi sui quali si basano il *Verifiability Approach* e lo *Strategic Use of Evidence*. Queste tecniche, infatti, nascono dalla necessità di trovare un nuovo approccio per la conduzione del colloquio nell'ambito dell'interrogatorio investigativo, che sia attivo e mirato a raccogliere il maggior numero di informazioni possibile dalla fonte. In primo luogo, ognuno dei metodi illustrati nel paragrafo necessita della costruzione del *rapport* tra l'inquirente e l'interrogato, esso infatti, dovrebbe essere considerato come uno "stato di alleanza comunicativa" tra i due protagonisti del colloquio (Abbe & Brandon, 2013). In secondo luogo, chi conduce l'intervista investigativa dovrebbe avere come obiettivo quello di raccogliere informazioni (*information gathering*), piuttosto che quello di ottenere una confessione. In terzo e ultimo luogo, gli inquirenti non dovrebbero commettere l'errore di farsi influenzare da ipotesi precostituite, convinzioni e teorie proprie sul caso. Dunque, sarebbe opportuno mantenere una mente aperta e flessibile, e far trasparire tali apertura e flessibilità anche nel dialogo e nella comunicazione con l'interrogato.

3. IMPLICAZIONI NELLA GIUSTIZIA ITALIANA

3.1 Risvolti pratici

Nei capitoli precedenti sono stati definiti e affrontati, dal punto di vista teorico, dei concetti chiave riguardanti l'interrogatorio investigativo, la memoria in relazione alla testimonianza, e la menzogna. Inoltre, sono stati anche descritti e approfonditi alcuni metodi per la conduzione dell'intervista investigativa, che hanno le loro fondamenta in principi psicologici e dati empirici.

In questo terzo e ultimo capitolo ci occuperemo dei risvolti pratici che un interrogatorio mal condotto può comportare nella giustizia. In particolare, si andranno ad analizzare alcuni passaggi di un interrogatorio a cui è stato sottoposto il testimone di uno dei delitti più noti della cronaca nera italiana; si evidenzieranno tutti quegli elementi che la scienza considera errati, facendo riferimento ai concetti illustrati nei precedenti capitoli dell'elaborato.

3.2 La strage di Erba

Il caso a cui è stato accennato poc'anzi è conosciuto in Italia come la strage di Erba, ed è uno dei casi di cronaca nera più noti nel nostro Paese, sia per la risonanza mediatica che ha avuto, sia per l'efferatezza in sé dei delitti.

L'11 dicembre 2006 a Erba, in provincia di Como, vennero uccise quattro persone: Raffaella Castagna, il figlio Youssef Marzouk, Paola Galli, madre di Raffaella, e la vicina di casa Valeria Cherubini. Ci fu un unico sopravvissuto, Mario Frigerio, marito di Valeria Cherubini, che venne colpito con una coltellata alla gola, ma che riuscì a salvarsi grazie ad una malformazione congenita alla carotide. Il massacro avvenne nell'appartamento di Raffaella Castagna, a cui poi venne dato fuoco. A scontare l'ergastolo per questa violenta strage ci sono Angela Rosa Bazzi e Olindo Romano, due coniugi che vivevano nello stesso palazzo delle vittime, i quali sono stati considerati colpevoli in tutti e tre i gradi di giudizio.

Naturalmente non entreremo nel dettaglio del caso e delle indagini, non essendo utile ai fini dell'elaborato. Si tratteranno esclusivamente alcuni frammenti degli interrogatori a cui è stato sottoposto il testimone Mario Frigerio, che fungeranno da esempio pratico per quanto riguarda diversi concetti che sono stati precedentemente affrontati.

3.2.1 Gli interrogatori di Mario Frigerio

Il 15/12/2006 Mario Frigerio si trova in ospedale, insieme a lui c'è il figlio Andrea, il PM Simone Pizzotti, che si occupa di fare le domande, l'avvocato di Frigerio, Manuel Gabrielli, e l'ispettore che trascrive il verbale. In questo primo interrogatorio, il sig. Frigerio, dopo aver riportato la dinamica dei fatti avvenuti la sera della strage, fornisce una prima descrizione dell'aggressore, che sarà riportata di seguito.

Dal verbale di sommarie informazioni del 15/12/2006:

"[...] Posso descrivere l'uomo come segue: corporatura robusta, tanti capelli corti neri, carnagione olivastra, occhi scuri, senza baffi, era vestito di scuro, ma non so precisare il colore. [...] L'aggressore aveva una forza bruta. [...] Gli aggressori ci hanno trattato come capre, non so che lingua parlassero, perché non li ho sentiti parlare."

Infine, Frigerio fa aggiungere una postilla, con il seguente contenuto:

"Si dà atto che il Frigerio ha altresì dichiarato che l'appartamento dei Castagna era frequentemente frequentato da extracomunitari di etnia araba."

Questa è la prima rappresentazione dell'aggressore fornita dal testimone-vittima, che lo descrive nelle sue singole caratteristiche fisiche.

A distanza di cinque giorni, il 20/12/2006, a far visita da Frigerio arriva il luogotenente Luciano Gallorini, la conversazione tra i due viene intercettata da cimici ambientali.

Verranno riportati alcuni passaggi chiave su cui poi si discuterà in seguito.

GALLORINI: Non fuma nessuno.

FRIGERIO: Nessuno.

GALLORINI: Lei conosce il signor Olindo, il suo vicino di casa? Che abita nella palazzina lì vicino?

FRIGERIO: (inc.).

GALLORINI: Cioè l'ha visto, cioè lo sa com'è fatto, cioè lo conosce? Lo saprebbe riconoscere, insomma?

FRIGERIO: (inc.).

GALLORINI: Voglio dire, se avesse visto l'Olindo, l'avrebbe riconosciuto. (inc.). Diciamo, per assurdo. Però lo dobbiamo fare (inc.). se lei avesse avuto di fronte l'Olindo, avrebbe saputo che era Olindo?

FRIGERIO: Penso di sì.

GALLORINI: Pensa di sì? Ma non ne è sicuro?

FRIGERIO: (inc.).

(parlano di altro)

GALLORINI: Però ripeto, non...ma tornando all'Olindo, allora, vorrei tornare...Adesso che c'ha pensato, quindi le è venuto in mente, perché è lei che c'è in casa...la domanda: poteva essere l'Olindo?

FRIGERIO: (inc.).

GALLORINI: No, (inc.), assolutamente, io...la domanda che abbiamo fatto prima era (inc.), lei è ritornato nell'argomento, quindi noi (inc.) però...Allora a questo punto, da parte nostra diventa doveroso chiederglielo: poteva essere...cioè lei...mi sembra dubbioso.

FRIGERIO: (inc.).

(parlano di altro)

GALLORINI: No. Ah cioè...mi diceva subito "è lui", "non è lui", il soggetto non l'Olindo?

FRIGERIO: Sì.

GALLORINI: Le ho messo il dubbio?

FRIGERIO: (inc.).

(parlano di altro)

GALLORINI: Il modo di guardare. Lei ha mai guardato l'Olindo?

FRIGERIO: (inc.).

GALLORINI: Ecco. Se mi permette... quindi ricordando quello sguardo e ripensando al fatto... cosa dice?

FRIGERIO: (inc.).

GALLORINI: Le viene un po' di dubbio? Le viene un po' di dubbio che potrebbe essere lui o è quel dubbio che non potrebbe essere lui?

FRIGERIO: (inc.).

GALLORINI: Che potrebbe essere lui.

Come si è visto, inizialmente Frigerio dà una descrizione spontanea del suo aggressore, elencando delle singole caratteristiche fisiche, che non hanno nulla a che fare con la persona che in seguito verrà identificata come uno dei colpevoli della strage, cioè Olindo Romano. Nonostante le condizioni fisiche e psicologiche in cui si trovasse, il testimone sembra rispondere in maniera lucida alle domande del PM durante l'interrogatorio del 15/12/2006, non sono presenti confabulazioni e nemmeno elementi che fanno supporre dei dubbi.

Successivamente, dopo gli interrogatori del 20/12/2006, il Frigerio dichiarerà con crescente certezza di aver riconosciuto in Olindo Romano il suo aggressore, tanto che, anche quando al processo si troverà di fronte a lui e a sua moglie Rosa Bazzi, li indicherà come i due assassini.

Ora, sorge spontanea una domanda: come è stato possibile che il sig. Frigerio, che inizialmente ha fornito una descrizione opposta rispetto a quella di Olindo Romano, ha poi riconosciuto in quest'ultimo il suo aggressore?

3.2.2 Discussione dei passaggi chiave

In primo luogo, è importante descrivere la condizione fisica e psicologica di Mario Frigerio; egli, infatti, aveva vissuto un evento fortemente shockante, con una notevole componente emotiva di natura negativa e stressante. Oltre ad essere stato quasi ucciso, Frigerio aveva perso tragicamente la moglie, Valeria Cherubini, per mano degli stessi assassini che avevano tentato di togliergli la vita. Inoltre, aveva anche subito un'intossicazione da monossido di carbonio, essendo rimasto esposto ai fumi dell'incendio provocato sul luogo della strage, infatti, la TAC evidenziava una lesione cerebrale riconducibile agli effetti dell'emorragia e del monossido di carbonio (Sartori, 2021). Si tratta, dunque, di un testimone estremamente vulnerabile, che oltre ad aver assistito alla strage, è stato in parte anche vittima di essa, in quanto gravemente ferito e

portatore di danni sia di natura fisica (intossicazione, lesioni, danno alle corde vocali...), che psicologica (perdita della moglie, shock derivante dall'aggressione...).

In secondo luogo, veniamo all'analisi vera e propria del contenuto delle domande che gli vengono poste dal luogotenente Gallorini durante la giornata del 20/12/2006. Come si può notare, Gallorini ripete il nome "Olindo" svariate volte, nonostante Frigerio non avesse mai nominato prima né lui, né sua moglie Rosa. Il testimone non aveva mai lontanamente fatto riferimento ai suoi due vicini di casa, anzi, ha ripetutamente ribadito durante i colloqui di non aver mai visto prima il suo aggressore. Dunque, si può affermare che il Gallorini abbia posto a Frigerio delle domande con un alto contenuto suggestivo, delle vere e proprie *leading questions*, che sono uno degli elementi alla base della suggestionabilità interrogativa (Gudjonsson, 1987). Dalle trascrizioni si coglie il tentativo dell'inquirente di insinuare il dubbio nel testimone, inizialmente sembra farlo con domande apparentemente innocue e disinteressate, così da introdurlo a poco a poco, per poi, arrivare a porre la domanda in modo diretto ("*Le viene un po' di dubbio che potrebbe essere lui o è quel dubbio che non potrebbe essere lui?*"). Il fatto che Frigerio abbia ricevuto tali informazioni fuorvianti e diverse suggestioni, unito al fatto che, per le ragioni precedentemente esposte, fosse un testimone profondamente fragile e vulnerabile, potrebbe aver causato la produzione di falsi ricordi nel suo racconto. Dunque, i ricordi genuini e spontanei emersi durante l'interrogatorio del 15/12/2006, potrebbero essere stati contaminati e inquinati dalle domande suggestive e fuorvianti poste dal Gallorini durante la giornata del 20/12/2006, portando, in questo modo, al riconoscimento tardivo di Olindo Romano. Quest'ultimo, oltre a non corrispondere alla prima descrizione fornita dal testimone, era una persona ampiamente familiare a Frigerio, e sappiamo, grazie alla ricerca, che è scientificamente impossibile il riconoscimento tardivo di una faccia nota (cioè quella di Olindo), che prima non era stata riconosciuta come tale (Sartori, 2021)

Nonostante ciò, la testimonianza di Frigerio verrà considerata dalla Cassazione come altamente attendibile e fungerà come una delle prove fondamentali che contribuiranno all'iter processuale, che si concluderà poi con l'ergastolo per Rosa Bazzi e Olindo Romano.

3.3 Conclusioni

Lo scopo di questo elaborato non è discutere della colpevolezza o meno di due condannati all'ergastolo, tantomeno, è quello di raccontare un processo. È stato esposto il caso in questione per fornire un'idea delle implicazioni giuridiche derivanti dalle dichiarazioni dei testimoni, o dei sospettati. Tali dichiarazioni, come è stato esposto precedentemente, molto spesso non sono semplicemente il prodotto della memoria, bensì, possono essere contaminate dal contenuto delle domande dell'inquirente e dai processi che la memoria umana mette in atto nel momento in cui è sottoposta a suggestione.

Dunque, è necessario sottolineare ancora una volta come la comunicazione abbia un ruolo centrale all'interno dell'intervista investigativa, e, soprattutto, è importante tenere in considerazione la portata dei rischi che potrebbe causare una comunicazione errata.

Ci sono molti aspetti di cui un inquirente dovrebbe avere cura, in primo luogo, tenere conto della vulnerabilità del soggetto che si ha di fronte (Milne et al., 2007), valutare il suo grado di coinvolgimento nei fatti oggetto d'indagine, e le sue condizioni fisiche e psicologiche al momento del colloquio.

In secondo luogo, è bene che l'interrogante si impegni nella costruzione del *rapport*, creando un clima di reciproca alleanza e di fiducia, evitando comportamenti ostili e accusatori (Vrij et al., 2017).

È necessario, in terzo luogo, che l'inquirente limiti il più possibile le proprie convinzioni e che adotti una prospettiva per lo più imparziale, così da poter condurre il colloquio con la massima apertura mentale e libero da pregiudizi e opinioni precostituite (Milne et al., 2007).

In quarto e ultimo luogo, è di cruciale importanza fare attenzione alle domande che vengono poste, evitare ogni tipo di stimolo suggestivo e informazione fuorviante, ed evitare le *leading questions*, cioè le domande che nel loro contenuto suggeriscono la risposta. In questo modo si potranno ridurre le possibilità che vengano forniti dei falsi ricordi, delle false confessioni, o delle menzogne (Bain & Baxter, 2000; Gudjonsson, 1987).

Data la variabilità dei singoli casi, delle indagini e delle persone interrogate, possiamo concludere che è impossibile trovare un'unica tecnica che garantisca la massima accuratezza in ogni indagine. Tuttavia, sarebbe auspicabile sviluppare diversi protocolli standardizzati, da utilizzare a seconda della tipologia d'indagine (Caso & Palena, s.d.). Le strategie e i modelli discussi in questo elaborato hanno un alto potenziale e hanno già riscosso ottimi risultati, tuttavia, è essenziale che la ricerca non si fermi e che si raggiunga un'accuratezza tale da poterle mettere in pratica sul campo. Le tecniche che sono state precedentemente esposte sono un chiaro esempio di quanto la psicologia e il diritto possano cooperare al fine di creare degli strumenti che garantiscano una performance sempre più precisa nella valutazione della credibilità e nell'ottenimento delle informazioni, tenendo conto anche della persona interrogata nella sua totalità.

Ciò che ci si augura per il futuro è che la ricerca in questo campo progredisca e che continui a dare i suoi frutti, impegnandosi nel collaudare protocolli validi e applicabili. Ciò implicherebbe la necessaria collaborazione tra accademici e forze di polizia, in modo che vengano realizzati dei veri e propri *training* e corsi di formazione per coloro che conducono gli interrogatori, al fine di sostituire le strategie accusatorie mirate a far confessare l'interrogato, con approcci volti alla raccolta di informazioni basati principi psicologici, sociali e comunicativi (Caso & Palena, s.d.).

BIBLIOGRAFIA

- Abbe, A., & Brandon, S. E. (2013). The Role of Rapport in Investigative Interviewing: A Review: The role of rapport in investigative interviewing. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 10(3), 237–249.
<https://doi.org/10.1002/jip.1386>
- Baddeley, Alan, Eysenck, Michael W., & Anderson, Michael C. (2021). *La memoria* (Seconda edizione). il Mulino.
- Bain, S. A., & Baxter, J. S. (2000). Interrogative suggestibility: The role of interviewer behaviour. *Legal and Criminological Psychology*, 5(1), 123–133.
<https://doi.org/10.1348/135532500168029>
- Baxter, J. S., & Boon, J. C. W. (2000). Interrogative suggestibility: The importance of being earnest. *Personality and Individual Differences*, 28(4), 753–762.
[https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(99\)00136-1](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00136-1)
- Buller, D. B., & Burgoon, J. K. (1996). Interpersonal Deception Theory. *Communication Theory*, 6(3), 203–242. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.1996.tb00127.x>
- Caso, L., & Palena, N. (s.d.). *Tecniche di interrogatorio con soggetti adulti: Una rassegna internazionale Interviewing techniques with adult subjects: An international review*.
- Caso, L., & Palena, N. (2022). *Interrogare Metodi e strategie per la raccolta delle informazioni e la valutazione della credibilità*. il Mulino.
- Fitzgerald, R. J., Oriet, C., & Price, H. L. (2016). Change blindness and eyewitness identification: Effects on accuracy and confidence. *Legal and Criminological Psychology*, 21(1), 189–201. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12044>
- Granhag, P. A., & Hartwig, M. (2014). The Strategic Use of Evidence Technique: A Conceptual Overview. In P. A. Granhag, A. Vrij, & B. Verschuere (A c. Di), *Detecting Deception* (pp. 231–251). John Wiley & Sons, Ltd.
<https://doi.org/10.1002/9781118510001.ch10>
- 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: *Tactical disclosure of evidence*. *Legal and Criminological Psychology*, 18(2), 341–355. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8333.2012.02047.x>

- Gudjonsson, G. H. (1987). Historical background to suggestibility: How interrogative suggestibility differs from other types of suggestibility. *Personality and Individual Differences*, 8(3), 347–355. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(87\)90035-3](https://doi.org/10.1016/0191-8869(87)90035-3)
- Hartwig, M., Granhag, P. A., & Luke, T. (2014). Strategic Use of Evidence During Investigative Interviews. In *Credibility Assessment* (pp. 1–36). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-394433-7.00001-4>
- Harvey, A. C., Vrij, A., Leal, S., Lafferty, M., & Nahari, G. (2017). Insurance based lie detection: Enhancing the verifiability approach with a model statement component. *Acta Psychologica*, 174, 1–8. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2017.01.001>
- Harvey, A. C., Vrij, A., Nahari, G., & Ludwig, K. (2017). Applying the Verifiability Approach to insurance claims settings: Exploring the effect of the information protocol. *Legal and Criminological Psychology*, 22(1), 47–59. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12092>
- Johnson, M. K., & Raye, C. L. (1981). Reality monitoring. *Psychological Review*, 88(1), 67–85. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.88.1.67>
- Levin, D. T., Drivdahl, S. B., Momen, N., & Beck, M. R. (2002). False predictions about the detectability of visual changes: The role of beliefs about attention, memory, and the continuity of attended objects in causing change blindness blindness. *Consciousness and Cognition*, 11(4), 507–527. [https://doi.org/10.1016/S1053-8100\(02\)00020-X](https://doi.org/10.1016/S1053-8100(02)00020-X)
- Loftus, E. F., & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13(5), 585–589. [https://doi.org/10.1016/S0022-5371\(74\)80011-3](https://doi.org/10.1016/S0022-5371(74)80011-3)
- Milne, B., Shaw, G., & Bull, R. (2007). Investigative Interviewing: The Role of Research. In D. Carson, R. Milne, F. Pakes, K. Shalev, & A. Shawyer (A c. Di), *Applying Psychology to Criminal Justice* (pp. 65–80). John Wiley & Sons Ltd. <https://doi.org/10.1002/9780470713068.ch4>

- Nahari, G. (2018). The Applicability of the Verifiability Approach to the Real World. In *Detecting Concealed Information and Deception* (pp. 329–349). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-812729-2.00014-8>
- Palena, N., Caso, L., Vrij, A., & Nahari, G. (2021). The verifiability approach: A meta-analysis. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, *10*(1), 155–166. <https://doi.org/10.1037/h0101785>
- Sartori, G. (2021). *La memoria del testimone: Dati scientifici utili a Magistrati, Avvocati e Consulenti*. Giuffrè Francis Lefebvre.
- Schacter, D. L., & Addis, D. R. (2007). The cognitive neuroscience of constructive memory: Remembering the past and imagining the future. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, *362*(1481), 773–786. <https://doi.org/10.1098/rstb.2007.2087>
- Snook, B., Eastwood, J., & Barron, W. T. (s.d.). *The Next Stage in the Evolution of Interrogations: The PEACE Model*.
- SPECIALE STRAGE DI ERBA - 3. Frigerio e le intercettazioni mancanti*. (2011, aprile 12). Oggi - Attualità. <https://www.oggi.it/attualita/notizie/2011/04/12/speciale-strage-di-erba-3-frigerio-e-le-intercettazioni-mancanti/>
- 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. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2016.1168425>
- Vrij, A., Meissner, C. A., Fisher, R. P., Kassin, S. M., Morgan, C. A., & Kleinman, S. M. (2017). Psychological Perspectives on Interrogation. *Perspectives on Psychological Science*, *12*(6), 927–955. <https://doi.org/10.1177/1745691617706515>
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and Nonverbal Communication of Deception. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 14, pp. 1–59). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60369-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60369-X)