



A LEZIONE NEL METAVERSO

Un po' di storia

Nella **formazione**, poco è cambiato negli ultimi 100 anni ma oggi la sperimentazione sta diventando necessaria.



La prima generazione di **“DESTABILIZZATORI DIGITALI”** nel settore dell'istruzione è stata costituita dai corsi online aperti di massa (MOOC), da **edX** e **Coursera** a **Lynda.com**, **Udacity**, **Udemy** e **2U.com**.



Obiettivo

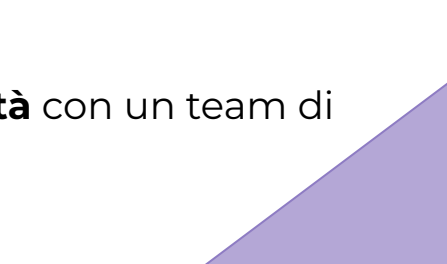
L'obiettivo non è quello di sostituire i corsi tradizionali con **corsi VR + METAVERSO**, ma di esplorare come queste tecnologie nascenti possano aumentare l'esperienza di apprendimento.



Progetti in place

- L'**ESSEC** ha introdotto lo scorso anno lezioni basate sulla VR.
- L'**INSEAD** ha utilizzato la VR sia nei suoi programmi di formazione executive che in quelli di laurea.
- Il **NEOMA** ha creato un campus completamente virtuale.

6 Pillar dello sviluppo di una lezione nel metaverso

1. **Apprendimento e discussione** dei concetti fondamentali della contrattazione in un'aula fisica.
 2. **Incontro con imprenditori** che hanno effettuato contrattazioni.
 3. Identificazione dei punti salienti di una contrattazione obiettivi e metodo per ottenere risultati (report studenti).
 4. **Studio del caso** della contrattazione specifica con le caratteristiche dei diversi personaggi e i diversi obiettivi.
 5. La **contrattazione** viene svolta sia nel **metaverso** che nella **realtà** con un team di professori che osserva.
 6. Docenti e studenti definiscono **punti di forza e debolezza**.
- 

Progetto dell'Università di Torino Una contrattazione nel metaverso



UNIVERSITÀ
DI TORINO

- Esperti di innovazione
- Sociologo
- Psicologo



- Relazioni istituzionali
- Sviluppatore metaverso

synesthesia

- Direttore creativo
- UX Designer
- 3D Artist
- Sviluppatore

PRIVACY E ETICA BY DESIGN

Il caso simulato sia nel metaverso sia nella realtà

Amira Rashad (MBA 1988)
co-founder e CEO di **BulkWhiz** un
ecommerce e delivery basato a
Dubai.



Agli studenti verrà fornito materiale di contesto sul caso, sui personaggi e sul luogo della contrattazione

Amira Rashad:
CEO BulkWhiz



Yousef Hammal:
Beco Capital



Lucy Chow:
Women's Angel
Investor Network



Yusuf Saber:
CTO
BulkWhiz



Shannon Grewer:
Women's Angel
investor Network





AMIRA RASHAD

INCARICO: CEO dell'azienda BulkWhiz

BIOGRAFIA: In qualità di responsabile del marchio di Facebook, ha lavorato fianco a fianco con i principali attori dell'ecosistema startup dell'area MENA (Middle East, North Africa & Pakistan) . Dopo aver fornito consulenza a società Fortune 500 come consulente senior presso Booz Allen Hamilton, ha guidato anche team di PepsiCo, Yahoo, Dun & Bradstreet e Leo Burnett Advertising, lavorando negli Stati Uniti, in Europa, Medio Oriente e Africa.

OBIETTIVI: Acquisire più finanziamenti possibili da parte degli investitori

Rappresentante

**TECNOLOGIA
SELEZIONATA**
Spatial.io (<https://spatial.io/>)

Ready player me
(<https://readyplayer.me/it>)



I PERSONAGGI DELLA CONTRATTAZIONE



AMIRA RASHAD
CEO BulkWhiz



YUSEF HAMMAL
Beco Capital



LUCY CHOW
Women's Angel Investor
Network



YUSUF Saber
CTO BulkWhiz



SHANNON GREWER
Women's Angel Investor
Network





La simulazione avverrà per valutare le ricadute didattiche e tecniche

RICADUTE DIDATTICHE

- Capacità di utilizzare le **informazioni di contesto** e sui **personaggi**.
- **Risultato** generale e particolare (ossia per ogni personaggio) migliore.
- **Durata** della contrattazione.
- Applicazione della **teoria** spiegate sulla contrattazione.
- Capacità di problem solving
- La gestione dei **bias espliciti** e **impliciti**.

RICADUTE TECNOLOGICHE

- Individuazione e **superamento** delle **problematiche tecniche**
- Creazione di un **ambiente sicuro**
- Studio e progettazione della **User experience**



Risultati da un breve esperimento già effettuato

1. La **VR** è molto più motivante della lettura. Gli studenti sono spesso riluttanti a leggere casi di studio di 20 pagine o a dedicare più tempo alle discussioni su **Zoom**.
1. In un primo esperimento abbiamo riscontrato che gli studenti hanno mantenuto un'intensa **concentrazione** su una lezione nel **metaverso**.



Conclusioni

La **pandemia** ha portato incertezza ma ci ha offerto nuove **opportunità** di apprendimento.

Quando le attività tipiche non sono possibili, sono necessarie **alternative** radicali e le organizzazioni e le università devono essere aperte alla **sperimentazione**.

I **corsi in VR/Metaver** sono innovazione a **basso costo**, che richiede una frazione delle risorse che una **B-school** spenderebbe altrimenti in viaggi.

E mentre molti di questi esperimenti falliranno, quelli che avranno successo potrebbero **trasformare il futuro**.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



UNIVERSITÀ
DI TORINO



synesthesia