



# 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**