

Fidest – Agenzia giornalistica/press agency

Intelligenza artificiale



Finanziato dall'Unione Europea nell'ambito del Programma "LLP – KA3 Multilateral projects", "ENACT" (Enhancing Negotiation skills through on-line Assessment of Competencies and interactive mobile Training) rappresenta una pietra miliare nella formazione e valutazione psicologica: metodologie di modellizzazione psicologica, uso di tecnologie innovative (e-learning, mobile app, internet, intelligenza artificiale), sistemi di intelligenza artificiale.

Al progetto ENACT, coordinato dall'Università di Plymouth, partecipano l'Università di Napoli "Federico II", la start-up innovativa specializzata in robotica e intelligenza artificiale "Aidvanced srl", Fondazione Mondo Digitale, il Ministero dello Sport della Turchia e Fundetec. Nei primi mesi di attività, i ricercatori hanno testato la piattaforma su numerosi target tra cui: studenti di scuola superiore (Italia, Roma), studenti universitari impegnati in corsi di dottorato (Italia, Napoli; UK), giovani coinvolti in formazione e partecipazione sportiva (Turchia), managers SME (Spagna). Oggi tutti possono già testare la piattaforma andando sul sito del progetto (enactskills.eu): un personaggio virtuale interagisce con l'utente collocandolo in uno scenario di negoziazione. L'utente dialoga con questo personaggio, scegliendo una tra quattro possibili risposte. Le risposte vengono poi utilizzate per valutare lo stile di negoziazione dell'utente. Lo scopo di ENACT – spiega Davide Marocco, docente di Scienze Computazionali, Elettronica e Matematica presso l'Università di Plymouth e coordinatore del progetto – è sviluppare e testare una metodologia didattica e di valutazione innovativa per migliorare le capacità di negoziazione e di comunicazione in contesti educativi formali e informali. Il gioco on line che abbiamo progettato come metodologia di formazione innovativa può essere utilizzato sia come

strumento per l'auto-apprendimento, sia in contesti di apprendimento collaborativo contestualmente alle metodologie di formazione tradizionale. "Per la realizzazione del software – precisa Onofrio Gigliotta, ricercatore di Psicologia alla Federico II di Napoli e tra i responsabili del progetto – è stato utilizzato il modello di Rahim e Bonoma. Questo perché esso mette l'accento sul fatto che gli stili di negoziazione si possano imparare; non determina una visione normativa degli stili e non fornisce giudizi di valore, per esempio sottolineando che uno stile è meglio dell'altro, ma specifica che tutti gli stili possano essere usati, in base alle esigenze; tale modello, infine, è fondato su un sistema facilmente strutturabile in operazioni e algoritmi". Fino ad oggi la gestione delle risorse umane è stata esclusivamente affidata a professionisti di psicologia del lavoro che sottopongono numerose batterie di test ai candidati. Si tratta di un processo che ha dei costi non più sostenibili, perlomeno dalle piccole e medie imprese, che tutt'ora continuano a rappresentare la stragrande maggioranza del tessuto produttivo europeo: Il 91,8% delle aziende europee conta meno di 9 dipendenti, percentuale che in Italia sale al 95% del totale. Ciò costituisce chiaramente un limite, in quanto limita la capacità di valorizzare le competenze dei candidati sulla base delle loro competenze sia tecniche sia sociali. Grazie alla creazione di un ambiente virtuale e di un innovativo uso delle tecnologie di intelligenza artificiale, ENACT pone le basi per la creazione del primo strumento low-cost, inclusivo e