

## ENACT, DECIDERE È UN GIOCO: ROBA DA INTELLIGENZA (ARTIFICIALE)



**Allenare una squadra di calcio**, portare avanti un progetto scientifico o condividere strategie di business con clienti, per quanto attività molto diverse tra loro, poggiano tutte sullo stesso pilastro: la capacità di negoziare. Che si tratti di colleghi di università, compagni di squadra o soci in affari, saper negoziare tra ipotesi emergenti e in continuo mutamento è un'abilità essenziale per la riuscita di qualunque progetto. Basato su un innovativo gioco online, "Enact" punta a migliorare le abilità di negoziazione delle persone attraverso una delle piattaforme più innovative finora sviluppate in Europa. Si tratta di un'autentica pietra miliare nella formazione e valutazione psicologica: basato su recenti metodologie di modellizzazione cognitiva Enact è una piattaforma online molto duttile che fa dell'intelligenza artificiale il motore di una innovativa metodologia di training. Utilissimo acronimo per "Enhancing Negotiation skills through on-line Assessment of Competencies and interactive mobile Training", Enact sta destando l'attenzione della comunità



scientifica europea per la sua versatilità sia di applicazione sia di target.

*“Vale a dire che la nostra piattaforma – spiega **Onofrio Gigliotta**, ricercatore di Psicologia generale alla Federico II di Napoli e tra i responsabili del progetto - riesce a essere utilizzata sia da giovani ricercatori sia da businessman, o anche da atleti, con l’obiettivo di rendere più efficaci le proprie abilità di negoziazione”*. Il che, nove volte su dieci, significa saper prendere le decisioni giuste nei tempi giusti. La Federico II è l’unico ateneo italiano del progetto e, insieme ai partner, ha

presentato i risultati parziali della ricerca ieri a Roma presso lo Spazio Europa, a margine di un convegno niternaizionale. A guidare Enact è l’Università di Plymouth che, oltre all’ateneo federiciano, coordina un team composto dalla startup innovativa specializzata in robotica e intelligenza artificiale “Aidvanded srl”, dalla Fondazione Mondo Digitale, dal Ministero dello Sport della Turchia e da Fundetec (Fondazione spagnola impegnata sul digital divide). Avviato nel gennaio del 2014 e della durata di 24 mesi, il progetto vale 532.000 euro (di cui 400.000 finanziati dall’Unione Europea). *“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 può essere utilizzato sia come strumento per l’auto-apprendimento, sia in contesti di apprendimento collaborativo insieme a metodologie di formazione tradizionale”*. 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 alternative. Il tipo di risposte dato viene poi analizzato e utilizzato per fornire un assessment degli stili di negoziazione dell’utente. *“Per la realizzazione del software – precisa Gigliotta - 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, per esempio sottolineando che uno stile è meglio dell’altro, ma specifica che tutti gli stili possano essere usati, in base alle esigenze; questo modello è fondato su un sistema a due variabili facilmente strutturabile in operazioni e algoritmi”*.