



*Dipartimento
di Impresa e Management*

The new generation's skill
Sviluppo di un modello di correlazione fra
Nativi Digitali e Intelligenza Emotiva

RELATORE

Prof. Alessio Maria Braccini

CANDIDATO

Alessandro Falfari

Matr. 154541

2012/2013

Indice.....

INTRODUZIONE

CAPITOLO I - DIGITAL NATIVES & EMOTIONAL INTELLIGENCE

1.1. La Rivoluzione Digitale	p.4
1.1.1. The New Economy	p.9
1.1.2. Una nuova generazione	p.12
1.1.3. Digital Native in a Digital World	p.15
1.2. L'Intelligenza Emotiva	p.21
1.2.1. Rassegna dei modelli teorici	p.23

CAPITOLO II - METODOLOGIA

2.1. Studio e scelta fra i principali strumenti di Valutazione dell'EI	p.29
2.1.1. EQ,i di Bar-On	p.33
2.2. L'identikit dei Digital Natives	p.37
2.2.1. Stage 1 La creazione delle variabili per i Nativi Digitali	p.37
2.2.2. Stage 2 La creazione degli Indicatori	p.46
2.2.3. Stage 3 Analisi della validità degli item: Il Card Sorting	p.47
2.2.3.1 La procedura di <i>card sorting</i>	p.47
2.3. La composizione del Questionario	p.50

CAPITOLO III – I RISULTATI

3.1. Il PLS Method	p.52
3.2 Discussione risultati	p.55

CONCLUSIONE

BIBLIOGRAFIA

INTRODUZIONE

Per mezzo di questo lavoro ci siamo prefissati l'obiettivo primo di andare ad implementare un modello che fosse in grado di mettere in relazione due ancora separati universi della ricerca scientifica che in questi ultimi anni hanno acceso il dibattito accademico, stiamo parlando di due oggetti di argomento apparentemente molto distanti: i Nativi Digitali e l'Intelligenza Emotiva (EI).

È sempre difficile da chi vi è dentro capire come e in che direzione avviene un cambiamento; a volte accade in maniera lenta e progressiva, così che viene facilmente metabolizzato e una volta passato non ci rendiamo neanche conto che qualcosa è mutato; altre volte invece avviene in maniera più palese, repentina e drastica, così da dover costringerci a correre per non rimanere indietro.

Ad oggi stiamo vivendo in un contesto globale che, dopo l'avvento digitale, sta subendo un drastico cambiamento di tutti gli aspetti dell'essere; cambiano usi e abitudini e continuano a cambiare sempre più velocemente cavalcando in cresta l'onda della Rivoluzione Digitale. Ma lo tsunami tecnologico non ha solo stravolto improvvisamente le nostre vite, ma ha dato avvio ad uno stravolgimento silenzioso dal quale ormai non si può più tornare indietro e i cui effetti si incominciano solo ora a manifestare.

Protagonisti e prodotti di questi stravolgimenti sono i Nativi Digitali; una nuova generazione che presenta caratteri tanto peculiari da essere considerata alla stregua di una nuova frontiera evolutiva dell'uomo.

I Nativi presentano delle *skill* comportamentali e di pensiero che li allontanano e distinguono chiaramente dalle generazioni precedenti; è lecito quindi pensare che i modelli di riferimento appartenenti alla sfera dell'Intelligenza, possano aver subito dei cambiamenti a seguito di tutto questo.

Alla luce di ciò, è allora giusto interrogarci sulla direzione di questi cambiamenti; chiederci verso che mondo futuro ci stiamo avvicinando e soprattutto se e come è possibile imbrigliare tale cambiamento e provare così noi a direzionarlo.

Digital Natives e Intelligenza Emotiva. Gli uni progenie della Tecnologia, l'altro figlio della Mente. Questi due oggetti di ricerca tanto diversi scopriremo infine essere più vicini, nati dallo stesso Mondo che cambia.

Capitolo primo - Digital Natives & Emotional Intelligence

1.1 La Rivoluzione Digitale

Nella storia dell'evoluzione sono pochi quegli stadi in cui un'innovazione, una scoperta o un'idea sono state in grado di mutare in maniera drastica ed irreversibile la vita, la cultura e la mente dell'uomo; fra queste va sicuramente annoverata tale facoltà alla Rivoluzione Digitale. Il motore di tale rivoluzione è da identificarsi nell'introduzione e diffusione, negli ultimi 30anni circa, delle tecnologie digitali le quali, non solo hanno rappresentato un enorme balzo in avanti dal punto di vista scientifico e tecnologico, ma sono divenute elementi trainanti di uno stravolgimento, a livello sociale ed individuale, nella nostra vita di tutti i giorni.

La strada che oggi percorriamo rappresenta la soglia di una nuova frontiera evolutiva, poiché il cambiamento intrapreso è stato in grado di andare a stravolgere i nostri modi di comunicare, socializzare ed apprendere; di modificare la percezione del tempo e dello spazio, modificando e ampliando le nostre possibilità sensoriali e mentali; con il risultato ultimo di plasmare una nuova percezione del mondo e di noi stessi. Tale cambiamento ci ha permesso così di esplorare nuovi universi di conoscenza e soprattutto d'esperienza, ne consegue che l'evoluzione bioculturale, che presenta caratteri di natura "epidemica"¹, negli'ultimi anni ha subito un'improvvisa accelerazione verso una nuova direzione mai esplorata e pensata prima, caratterizzata da tecnologie sempre più umanizzate e da uomini sempre più tecnologizzati².

¹ Longo Giuseppe O. : *Nascere digitali. Verso un mutamento antropologico?* MONDO DIGITALE, n°4, Dicembre 2009.

² Cantelmi Tonino: *L'era digitale e la sua valenza antropologica: I Nativi Digitali*, in Relazione presentata al III Convegno Internazionale della Società italiana di Psicotecnologie e Clinica dei nuovi Media, Palermo, 23-25 Novembre 2009.

Non parliamo quindi della rivoluzione di un singolo campo d'interesse; alcuni autori identificano quattro grandi cambiamenti che sono stati in grado di produrre effetti significativi e duraturi. Il primo di essi riguarda un nuovo modo di comunicare, un secondo ha riguardato il mondo del lavoro, il terzo compete alla sfera dell'intrattenimento e del tempo libero, il quarto, tutt'ora in atto, è il cambiamento portato dall'avvento di Internet. Questi cambiamenti hanno permesso di mutare ed, in un certo qual modo, di evolvere, la nostra percezione dell'essere e dell'ambiente a noi intorno.

Si deduce quindi come le nuove tecnologie abbiano permesso di prolungare l'evoluzione biologica in un'evoluzione biotecnologica e bioculturale, andando a modificare le categorie della percezione e della cognizione e influenzando anche sugli effetti³.

I cambiamenti culturali si possono facilmente identificare e far derivare, nella giusta misura, anche dal rapporto dell'uomo con le nuove tecnologie, infatti, come sottolinea Castells, l'utilizzo di queste ha subito un rapido evolversi percorrendo diversi stadi: partendo dalla "semplice" automazione dei compiti e passando poi per la sperimentazione di nuovi utilizzi, sino ad arrivare alla riconfigurazione delle applicazioni. Nelle prime due fasi lo sviluppo e l'assorbimento delle tecnologie si sono implementate secondo una logica learning by using, mentre nell'ultima fase tramite il learning by doing.

Lo sviluppo così descritto, dell'approccio al mondo digitale, evidenzia, a mio avviso, la progressiva confidenza con cui la nostra cultura ha internalizzato l'uso quotidiano di tali strumenti, divenuti ormai indispensabili.

È ormai impensabile oggi fare a meno del Personal Computer, del telefono cellulare o di Internet, e non perché siano diventati improvvisamente necessari alla nostra sopravvivenza, ma in quanto la nostra cultura, la nostra società ha intrapreso una strada evolutiva in cui lo strumento digitale, rimasta

³ Dinelli Serena: *La macchina degli affetti. Che cosa ci accade guardando la TV?* Franco Angeli, Milano, 1999.

l'accezione, non è più uno strumento, bensì è divenuto un fattore moltiplicatore di idee, di scelte, di creatività, d'esperienza. Da alcuni studi condotti dalla Harvard University è emerso che negli ultimi dieci anni abbiamo imparato a considerare l'evoluzione tecnologica come una parte integrante della nostra vita, come se fosse una cosa del tutto naturale e, forse, quasi "dovuta".

Quanto detto si evince facilmente anche dai dati in nostro possesso. Secondo le ultime indagini ISTAT da più di dieci anni a questa parte si evidenzia un trend crescente riguardo l'uso degli strumenti digitali da parte della popolazione italiana sia per classe, che per età e sesso. In particolare analizzando il report *Cittadini e nuove Tecnologie* (Report ISTAT, 2011) (Tabella 1) possiamo porre il focus su alcuni punti:

- a) La quota di famiglie che possiede un personal computer è il 58,8% che equivale ad 1,2 punti percentuali in più rispetto al 2010 e quella che possiede un cellulare è 91,6% (+1,1% rispetto al 2010);
- b) Le famiglie con almeno un minorenne sono le più tecnologizzate: l'84,4% possiede un personal computer, il 78,9% ha accesso ad Internet;
- c) Nel 2011 il 52,2% della popolazione di 3 anni e più utilizza il personal computer e il 51,5% della popolazione di 6 anni e più naviga su Internet. Rispetto al 2010 l'utilizzo del personal computer è cresciuto di 1,2 punti percentuali e quello di Internet di 2,6;
- d) Gli utenti di Internet hanno utilizzato la rete prevalentemente per spedire o ricevere e-mail (80,7%) e per cercare informazioni su merci e servizi (68,2%). Cresce rispetto al 2010 la quota di coloro che usano Internet per leggere news o giornali online (+7 punti percentuali), per informarsi su merci e servizi (+5,4);

- e) È soprattutto attraverso la pratica che gli utenti del web hanno acquisito le proprie competenze (75,9%), assieme all'aiuto ricevuto da colleghi, parenti e amici (68,7%).

PROSPETTO 6. PERSONE DI 3 ANNI E PIÙ CHE HANNO UTILIZZATO IL PERSONAL COMPUTER E PERSONE DI 6 ANNI E PIÙ CHE HANNO UTILIZZATO INTERNET PER SESSO, CLASSE DI ETÀ, RIPARTIZIONE GEOGRAFICA E CONDIZIONE OCCUPAZIONALE. Anni 2005-2011, valori per 100 persone con le stesse caratteristiche

Sesso, classi di età, ripartizioni geografiche e condizione occupazionale	Uso del personal computer (b)							Uso di Internet (c)						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
SESSO														
Maschi	45,3	46,9	47,2	50,4	52,8	56,5	57,2	37,1	39,5	42,3	45,8	49,8	54,6	56,6
Femmine	34,7	36,1	36,6	39,7	42,5	45,8	47,4	26,9	29,0	31,7	35,0	39,4	43,6	46,7
Totale	39,9	41,4	41,7	44,9	47,5	51,0	52,2	31,8	34,1	36,9	40,2	44,4	48,9	51,5
CLASSI D'ETÀ														
3-5	16,9	13,9	13,8	15,6	16,9	18,0	17,7	-	-	-	-	-	-	-
6-10	53,2	54,0	52,4	57,4	56,9	59,1	56,7	13,0	15,4	18,0	22,2	30,5	36,7	38,2
11-14	73,8	74,3	74,3	77,6	81,4	83,6	81,9	44,2	48,1	55,8	59,3	69,6	75,7	78,0
15-17	80,2	79,7	77,8	81,9	86,0	89,3	88,9	63,5	67,2	70,1	76,7	82,1	87,2	89,1
18-19	75,9	77,4	77,4	80,0	86,0	89,8	88,2	67,4	68,6	74,8	77,2	83,7	90,4	88,7
20-24	69,1	72,4	71,9	73,8	79,0	82,8	85,0	63,1	66,2	68,4	71,0	77,6	82,1	85,5
25-34	57,1	60,4	61,5	65,5	69,6	74,3	77,1	50,7	54,4	58,7	62,6	67,9	73,3	77,0
35-44	52,0	53,8	54,1	58,6	62,0	66,6	70,0	43,1	45,7	48,5	53,8	58,2	64,6	69,4
45-54	40,5	43,6	44,2	48,7	51,6	55,9	57,1	32,4	36,4	39,2	44,0	48,6	53,0	56,0
55-59	25,0	26,7	29,9	33,6	36,0	44,1	43,8	19,4	21,5	26,3	29,7	33,1	41,0	42,2
60-64	13,8	16,4	17,5	20,5	25,0	28,3	29,7	10,8	12,3	14,9	18,0	22,8	25,2	28,6
65-74	5,5	7,0	6,9	9,1	9,9	13,7	14,9	3,9	4,8	5,5	7,2	8,5	12,1	13,8
75 e più	1,5	1,4	2,1	1,9	2,4	2,7	3,3	1,0	0,9	1,5	1,3	1,5	2,0	2,7
Totale	39,9	41,4	41,7	44,9	47,5	51,0	52,2	31,8	34,1	36,9	40,2	44,4	48,9	51,5
RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE														
Nord-ovest	43,7	46,4	46,9	49,4	51,8	55,6	56,9	35,8	39,0	41,9	44,7	48,3	53,6	56,5
Nord-est	44,1	44,8	45,7	49,6	51,1	54,1	57,0	35,6	38,1	41,2	45,4	48,2	51,3	55,9
Centro	42,4	43,2	43,1	46,9	48,8	53,1	54,4	35,9	37,0	38,7	42,9	46,8	51,3	54,2
Sud	33,7	34,4	34,3	37,3	40,7	43,5	44,4	24,8	26,2	29,6	32,1	37,3	41,9	43,6
Isole	32,8	35,6	36,5	38,5	43,2	47,0	45,3	24,5	27,7	29,8	33,5	39,5	44,5	44,0
Italia	39,9	41,4	41,7	44,9	47,5	51,0	52,2	31,8	34,1	36,9	40,2	44,4	48,9	51,5
CONDIZIONE OCCUPAZIONALE (d)														
Occupati	56,4	58,7	58,6	63,4	66,7	71,1	72,3	48,0	51,0	54,1	59,0	63,6	68,7	71,7
<i>Dirigenti, Imprenditori, Liberi</i>	72,2	76,0	74,9	80,5	81,3	85,9	85,5	66,9	69,8	72,1	77,5	79,1	85,0	84,8
<i>Direttivi, Quadri, Impiegati</i>	78,3	78,7	79,6	84,3	85,4	87,3	89,3	68,6	71,0	74,9	80,4	82,9	85,1	88,3
<i>Operai, Apprendisti</i>	31,4	35,4	35,2	39,9	45,1	51,4	53,9	22,8	27,3	30,0	34,7	40,9	48,4	53,4
<i>Lavoratori in proprio e Coadiuvanti</i>	39,1	43,0	43,4	48,7	53,8	59,2	60,6	32,4	35,3	39,4	43,7	50,5	56,8	60,4
In cerca di nuova occupazione	33,5	36,8	40,6	43,7	50,1	56,1	59,5	27,0	31,1	36,3	40,0	47,5	54,8	58,8
In cerca di prima occupazione	43,5	48,2	51,5	45,3	57,6	61,7	68,6	35,8	39,9	47,4	41,7	55,3	59,7	68,9
Casalinghe	8,8	10,7	10,9	13,3	16,3	18,4	20,6	5,7	7,5	8,0	10,8	14,3	17,1	19,5
Studenti	86,5	87,3	85,0	88,0	90,2	92,1	92,1	76,5	79,9	80,6	85,0	88,3	91,8	92,3
Ritirati dal lavoro	8,0	9,3	9,7	11,2	12,4	15,4	15,6	5,9	6,5	7,8	9,3	10,6	13,3	14,7
Altra condizione	12,9	12,7	12,5	14,5	16,2	23,8	24,0	10,4	9,9	10,9	12,2	16,2	22,6	23,2
Totale	38,3	40,1	40,6	43,7	46,5	50,3	51,8	32,3	34,4	37,0	40,3	44,1	48,4	51,1

(a) Negli ultimi 12 mesi.

(b) Per 100 persone di 3 anni e più con le stesse caratteristiche.

(c) Per 100 persone di 6 anni e più con le stesse caratteristiche.

(d) Per 100 persone di 15 anni e più con le stesse caratteristiche.

Da tali dati si riesce a capire la portata dell'invasione tecnologica, tenendo conto che l'Italia non rappresenta affatto un Paese la cui popolazione si può dire tecnologizzata. Se andiamo infatti ad analizzare qualche altro dato vediamo come la percentuale di famiglie italiane con almeno un componente fra i 16 e i 74 anni che possiede un accesso ad internet da casa risulta pari al 62% che vale all'Italia il ventiduesimo posto, a pari merito con la Lituania nella graduatoria europea; a fronte di una media pari al 73% e a paesi come Olanda (94%), Lussemburgo (91%), Svezia (91%) e Danimarca (90%), che hanno raggiunto livelli prossimi alla saturazione.

Nonostante ciò è possibile cogliere delle importanti tendenze generali un po' a tutti i paesi, per così dire, informatizzati.

Risulta infatti che:

1. La popolazione che usufruisce di internet, di un personal computer o del cellulare è in progressivo aumento e che la forza trainante di tale incremento è rappresentata dalla popolazione più giovane, vedi punti (a), (b) e (c);
2. Il veloce moltiplicarsi degli usi ed utilizzi di Internet da parte dei cybernauti (d), segno che il mondo si sta abituando ad un utilizzo di Internet privo di diffidenza e più coscienzioso delle sue possibilità e che a sua volta Internet si sta dimostrando come una macchina plasmabile e plasmata secondo le vecchie e nuove esigenze, attirando ed affascinando così sempre più persone di ogni sesso, classe ed età;
3. Ed in fine quella logica learning by doing (e) individuata da Castells che rappresenta uno degli elementi più caratteristici dei nuovi strumenti digitali, Internet in testa.

1.1.1 The New Economy

“Siamo in un’era caratterizzata da una nuova forma di capitalismo, che potremmo definire, informazionale o immateriale”

Manuel Castells⁴

Prima di affrontare i cambiamenti culturali derivanti dall’impatto delle nuove tecnologie, non ci si può non soffermare sull’impatto della Digital Revolution nel mondo dell’economia.

Società ed economia sono l’una il riflesso dell’altra, affermavano i grandi economisti Max Webber e Carl Marx, è quindi impensabile che un immenso cambiamento delle dinamiche sociali possa lasciare inalterati l’insieme dei fenomeni economici.

In accordo con i due grandi pensatori è difficile se non impossibile affermare se la forza propulsiva che ha portato alla deflagrazione digitale trovi le proprie origini in un’esigenza economica o sociale; sta di fatto che l’avvento della tecnologia, oltre a mutare la società, ha permesso di sviluppare ed evolvere il nostro sistema economico.

Con il termine *New Economy* Kevin Kelly, che per primo coniò tale locuzione nel suo best-seller *“New Rules for a New Economy”*, descriveva l’impatto e l’implementazione delle nuove tecnologie nell’economia moderna, distinguendo la classica “economia industriale” da una nuova forma economica caratterizzata da alcuni tratti peculiari.

Il primo carattere della *New Economy* è senza dubbio il ricorso al *Web*, la possibilità di accedere in qualsiasi momento e tutti allo stesso modo ad una rete di contatti ed informazioni pressoché infinita ha permesso lo sviluppo della mondializzazione degli scambi, creando così un mercato globale ed

⁴ Castells Manuel, *“L’Età dell’informazione : Economia, Società, Cultura”*, Milano, 2003

abbattendo i costi di gestione, permettendo alle imprese di non essere più vincolate ad uno spazio fisico limitato, quale la sede fisica, ma di poter facilmente ed economicamente raggiungere ogni punto di interesse nel globo.

Direttamente legato all'uso di Internet è anche la seconda caratteristica peculiare della New Economy, ossia, l'importanza rivestita dai beni immateriali rispetto a quelli materiali. Idee, informazioni, servizi ricoprono un ruolo cardine, divenendo una fonte di profitto ed un prezioso bene di scambio (si guardi ad esempio al valore economico di alcuni Software o Siti Internet).

Le nostre economie, come sosteneva Peter Drucker, sono divenute “Economie della conoscenza”⁵, poiché la possibilità di accedere al sapere e alle informazioni è la chiave per competere con successo. Il capitale conoscitivo e quello umano assumono un ruolo paritario e a volte anche maggiore rispetto a quello finanziario, andando così a riconfigurare il ruolo e le competenze del singolo individuo all'interno della propria organizzazione e, di conseguenza, anche i modelli organizzativi classici.

Se da un lato, infatti, le nuove tecnologie hanno stravolto il modo di relazionare delle aziende con l'ambiente esterno, altrettanto grande è il mutamento apportato nel modo di fare impresa.

La valorizzazione del capitale umano è divenuto ormai un fattore potenziale di vantaggio economico che non può essere trascurato nell'organizzazione e nel *modus operandi* di un'azienda che punta a conquistare il mercato; in tale contesto l'avvento delle tecnologie digitali ha permesso l'implementazione di organizzazioni aziendali che, per dimensione e complessità, sarebbero state difficili da porre in essere senza l'ausilio di sistemi informatici, tutto questo senza incorrere nel “pericoloso” *trade off* fra il mantenimento di un controllo verticale e la delega sempre maggiore di responsabilità ai propri dipendenti.

⁵ Peter Drucker, “*Post-Capitalist Society*”, 1993

Nell'economia della conoscenza, quindi, non valgono più gli stessi principi di gestione che potevano funzionare ai tempi del "fordismo"; è oggi invece necessario ripensare a nuovi tipi di azienda, a nuovi stili di leadership, che permettano il pieno sfruttamento del potenziale di tutte le persone che ne fanno parte.

In campo economico la Rivoluzione Digitale ha spianato la strada alla creazione di mercati reali e finanziari sempre più efficienti, sicuri, globali e pionieristici, rivalutando, nel contempo, le potenzialità e capacità di ogni singolo partecipante.

Oggi il dibattito sull'avvento delle nuove tecnologie e sulla progressiva dipendenza della fruizione che ne facciamo è più che mai acceso e vivace. I giudizi sono diversissimi e contrastanti fra loro; di fronte a chi come Boorstin, Meyrowitz e tanti altri, vede le possibilità di progresso che si formano e nascono dai nuovi metodi d'informazione, comunicazione e socializzazione, si contrappongono altrettanti studiosi, e non, che identificano in tali strumenti la causa principale della decadenza del senso di comunità e d'individuo. Immaginare però, come il filosofo Paul Virilio, che chi naviga in Internet sia bloccato davanti ad uno schermo è riduttivo, al contrario chi utilizza Internet, in senso metaforico, "viaggia" molto ed incontra una infinità di persone.

Il vero fenomeno al quale stiamo assistendo è quello di un aumento generale dei contatti, delle connessioni, degli scambi di ogni genere: fisici, affettivi, economici, intellettuali, estetici e così via. Effettivamente stiamo costruendo un'umanità sempre più vicina a se stessa⁶.

⁶ Pierre Levy, *"Due filosofie confronto. Intelligenza collettiva e intelligenza connettiva: alcune riflessioni"*, Firenze – Mediartech, 27/03/1998

“Combattere” la rivoluzione digitale, e ciò che oggi rappresenta, è un’impresa paragonabile a quella del Don Chisciotte, soprattutto considerando che ormai l’era digitale ha partorito i suoi figli, una generazione che non ha mai visto un mondo privo di cellulari, di internet o di computer, una generazione che sia consciamente, che non, dà per scontato un universo su due livelli: quello reale e quello virtuale; sono i cosiddetti Nativi digitali.

1.1.2 Una nuova generazione

I remember walking into [our] home office one evening when David, now 21, was in high school. I watched in amazement as he talked on a cell phone and a land-line phone simultaneously, while monitoring several instant message conversations on the net, fingers flying over the keyboard. This was just his background noise to accompany his homework, which he was also doing. I remember thinking that something is going on here. I am good with computers and the net, but nothing like this. (Himestra, 2005)⁷

La rivoluzione digitale ed il suo impatto nelle società moderne, è ormai andata oltre i confini inizialmente previsti ed immaginati. Sviluppata nel campo scientifico-tecnologico come strumento ausiliare alle attività più complesse per l’uomo, ha rapidamente invaso ogni aspetto della vita di quest’ultimo, dimostrando le sue infinite potenzialità. L’era digitale si prefigura quindi come una svolta epocale nella storia umana, in quanto in grado di dare vita ad un vero e proprio mutamento antropologico.

Protagonisti di questo mutamento sono i Nativi Digitali, ossia quella generazione di individui i quali, essendo nati all’interno dell’era digitale,

⁷ Himestra G., *Why books, why libraries?*, in Idhao Libraries Futures Conference blog, 19/04/2006.

hanno sviluppato, grazie alle loro esperienze con un mondo reale sempre più tecnologizzato, delle caratteristiche sociali, emotive e cognitive peculiari, che non sono affatto riscontrabili nelle generazioni precedenti.

L'uomo è una creatura della comunicazione e dello scambio: la sua struttura corporea e la sua intelligenza si sono co-evolute in stretta interazione con un ambiente che ha impresso nella specie il proprio sigillo, dando origine a un apparato neuro-sensoriale e cognitivo che filtra le stimolazioni della realtà e costruisce il mondo da noi percepito, che è diverso da quello di ogni altra specie.⁸

I nuovi media si caratterizzano per la loro interattività, l'automazione, la variabilità, la modularità; tali caratteri ci aiutano a capire e a delineare i tratti di nuove identità.

Chi per primo utilizzò l'appellativo di Nativi Digitali, ad indicare la generazione nata nel Digital World, andando così a distinguerla dagli Immigrati Digitali, coloro nati precedentemente, fu lo studioso Marc Prensky⁹ nel suo ormai celebre articolo, pubblicato sul "On the Horizon", intitolato appunto "*Digital Natives , Digital Immigrants*".

L'utilizzo di tali acronimi venne successivamente adottato in tutto il mondo diventando, da subito, sinonimo di persone che agiscono e pensano in un determinato modo.

Nel suo studio Prensky individua il gap generazionale che divide gli studenti di oggi dai loro insegnanti analizzando il rapporto tra le nuove tecnologie e le giovani generazioni. Egli sostiene che gli studenti di oggi sono radicalmente cambiati poiché appartengono alla prima generazione che è cresciuta con le

⁸ Longo Giuseppe O. : *Nascere digitali. Verso un mutamento antropologico?* MONDO DIGITALE, n°4, Dicembre 2009.

⁹ Marc Prensky, "*Digital Natives , Digital Immigrants*", On the Horizon, 2001.

nuove tecnologie¹⁰. Per tale motivo li definisce “Digital Natives”, poiché gli studenti d’oggi sono “native speakers” del linguaggio digitale dei computer, dei video games e di Internet¹¹; la *digital language* non ha bisogno di chiavi di lettura ed interpretazioni per i Nativi, a differenza dei loro predecessori, poiché rappresenta la loro seconda lingua naturale, in quanto i nuovi media sono per loro un habitat naturale.

La tecnologia, dunque, ha per sempre separato due generazioni creando un gap incolmabile¹², infatti non si parla soltanto del cambiamento dello stile, della moda, dello slang o della filosofia di vita, così come era successo per le generazioni precedenti; ma oggi a cambiare, nei Nativi Digitali, è, da un punto di vista scientifico, la loro mente, ed è soprattutto questo a portare Prensky a definire questo processo come “singolare”, in quanto trasforma radicalmente le cose in modo tale da rendere impossibile guardare al passato¹³.

I Nativi Digitali stanno lentamente plasmando una nuova morfologia sociale del nostro pianeta, hanno, attitudini ed abitudini diverse; possiedono una diversa percezione del tempo e dello spazio, sono perennemente connessi fra di loro e si confrontano e, a volte, scontrano, quotidianamente con un mondo e con generazioni che spesso si dimostrano inadeguati ai loro ritmi, ai loro modi di pensare e relazionare. Compito di quelle generazioni nate nella prima e seconda metà del XX secolo sarà quello quindi d’intercettare le aspettative e le potenzialità dei Nativi Digitali, gettando le fondamenta per quel mondo futuro che un giorno gli apparterrà.

Ma chi sono realmente i Nativi Digitali, come si comportano, come pensano, come si rapportano con il mondo moderno?

¹⁰ Cheri A. Toledo, “*Digital cultur: Immigrants and tourist responding to the Natives drumbeat*”, International Journal of teaching and learning in higher education, volume 19 n7, 2007.

¹¹ Marc Prensky, “Digital Natives , Digital Immigrants”, On the Horizon, 2001.

¹² Timothy van Slike, “*Digital Natives, Digital Immigrants: Some thoughts from the generation gap*”, a publication of the Michigan Virtual University, 2003

¹³ Marc Prensky, “Digital Natives , Digital Immigrants”, On the Horizon, 2001.

1.1.3 Digital Native in a Digital World

La definizione più semplice ma allo stesso tempo più incisiva nell'identificare i Nativi Digitali è quella offertaci da Brooks e Young che li descrivono come gli “*utenti di tecnologia sotto i 30 anni di età che sono nati nel digital world*” (Brooks-Young 2005)¹⁴. Questa definizione potrebbe all'apparenza sembrare generale e qualunquista; potrebbero esservi infatti persone sotto i trentanni e nati nel Digital World che non si sentano appartenenti, per usi ed abitudini proprie, alla generazione digital; allo stesso tempo vi potrebbero essere Immigrati digitali che per motivi di lavoro, passione o altro si sentano personalmente più Nativi che Immigrati. In verità Brooks e Young con la loro definizione sembrerebbero voler mandarci un messaggio abbastanza chiaro e deciso, ossia che Nativi digitali si nasce non si diventa.

Prensky, a riguardo, nel suo articolo sottolinea come il processo d'informazione e di pensiero dei giovani di oggi sia profondamente lontano da quello delle generazioni precedenti e, per affermare ciò, si affida alla neuroscienza citando il Dr. Bruce Perry della Baylor Collage of Medicine; secondo il Dr. Perry infatti “*differenti tipi di esperienze portano a differenti strutture cerebrali*”¹⁵.

Il Dr. Bruce Perry non è l'unico noto scienziato ad aver iniziato a studiare l'impatto delle nuove tecnologie sui circuiti neurali del nostro cervello.

Per la prima volta, infatti, la neuroscienza, una disciplina di matrice chimico-fisica, si avvicina al discorso sui media, evidenziando come la tecnologia digitale modifica i circuiti neurali nel cervello, innescando, nelle nuove generazioni, un processo evolutivo del tutto nuovo.

Gary Small è un noto scienziato e professore di psichiatria , sostiene che i

¹⁴ Brooks-Young, in *Integration issues fpr 21st-century teachers*, Gennaio/Febbraio 2005.

¹⁵ Marc Prensky, “Digital Natives , Digital Immigrants”, On the Horizon, 2001

nuovi strumenti digitali sono stati in grado di andare a modificare il nostro cervello, dimostrando così che la “plasticità del cervello, cioè l’abilità di modificarsi in risposta a diversi stimoli, esiste”¹⁶. Per fare ciò Small ed il suo team hanno condotto un esperimento, attraverso l’utilizzo della risonanza magnetica, sul cervello di volontari fra i 55 e i 76 anni di età; alcuni di questi erano dediti costantemente alla ricerca su Internet, gli altri no.

Il loro cervello è stato monitorato nella simulazione di una ricerca sul web e nella lettura di un libro.

Tutti i partecipanti hanno mostrato una significativa attività celebrale durante la lettura del libro. Le attività di ricerca su internet, invece, hanno fatto registrare un livello doppio di attivazione celebrale rispetto alla sola lettura; questo perché la vastità di informazioni che caratterizza Internet richiede agli individui di decidere cosa cliccare per reperire le informazioni di cui si necessita.

I risultati di questa ricerca hanno dimostrato che le funzioni cerebrali dei cibernetici, dediti quotidianamente a ricerche on line, sono migliori rispetto a quelle di chi con Internet ha poca dimestichezza, in quanto vengono attivate tutte quelle aree cerebrali che hanno a che fare con i processi decisionali.

Le conclusioni pubblicate sul giornale americano di Psicologia Geriatrica hanno, dunque, suggerito che la navigazione in rete aumenta la capacità del cervello ad essere stimolato in quanto attiva più regioni del cervello rispetto alla semplice lettura di un libro.

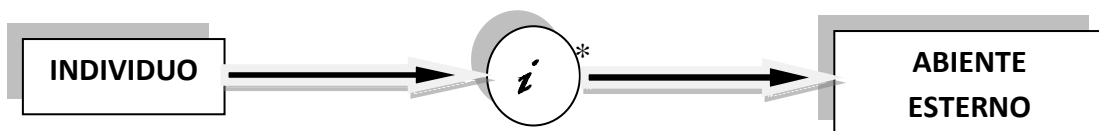
Tali ricerche, inoltre, hanno messo in luce che chi naviga costantemente in Internet possiede migliore memoria, apprende più facilmente, ha una maggiore autostima e una crescita distribuita dell’intelligenza in generale.

Accanto a queste abilità però si accompagnano anche la perdita di alcune capacità come ad esempio la capacità di relazionarsi face to face con gli altri. La differenza tra chi usa la rete e chi no apparirebbe sicuramente ancora più

¹⁶ Jeneen Interlandi, “*Reading this will change your brain*”, in NewsWeek, 14 Ottobre 2008.

significativa se si confrontassero gli Immigrati Digitali con i più giovani Nativi.

La chiave per comprendere l'origine dei Nativi e le loro differenze con le altre generazioni è quindi rappresentata dall'*esperienza*, ossia da quello scambio costante d'informazioni che lega l'individuo con l'ambiente che lo circonda:



* *i* rappresenta l'informazione, fonte di esperienza

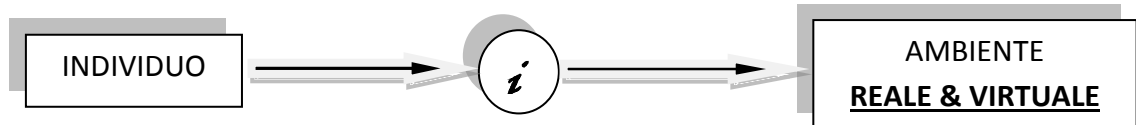
La tecnologia è divenuta oggi un ambiente da abitare, un'estensione della mente umana, un mondo che si intreccia con il mondo reale e che determina vere e proprie ristrutturazioni cognitive, emotive e sociali dell'esperienza, capace di rideterminare la costruzione dell'identità e delle relazioni, nonché il vissuto dell'esperire¹⁷. L'esempio più significativo in questo senso è rappresentato dal World Wide Web, che Levy paragona ad un paesaggio variegato la cui caratteristica principale che lo distingue, da quelli che potremmo definire i media classici, è che gli individui possono quasi tutti contribuire alla costruzione di tale paesaggio.

La differenza fra Nativi ed Immigrati è da ricercare nel differente approccio all'esperienza, e quindi al mondo virtuale che è letteralmente vissuto con significati diversi.

¹⁷ Cantelmi Tonino: L'era digitale e la sua valenza antropologica: I Nativi Digitali, in Relazione presentata al III Convegno Internazionale della Società italiana di Psicotecnologie e Clinica dei nuovi Media, Palermo, 23-25 Novembre 2009.

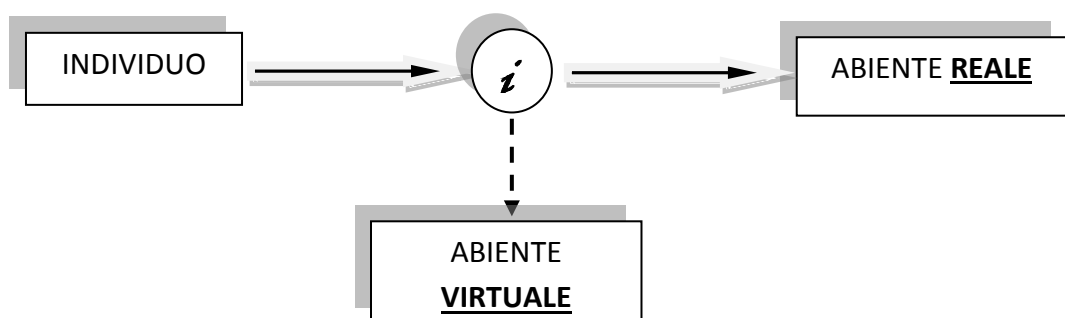
Nei Nativi Digitali l'esperienza virtuale si fonde a quella reale divenendo un tutt'uno sia dal punto di vista cognitivo che socio-emotivo; il Digital World con le sue regole e i suoi paradigmi diventa un universo complementare e con un legame inscindibile con quello reale. Il Nativo quindi, vive ed opera simultaneamente in due ambienti differenti, quello reale e quello virtuale:

NATIVI DIGITALI:



Negli Immigrati, invece, l'esperienza virtuale si affianca solamente a quella reale in maniera unicamente strumentale alla seconda. L'ambiente digitale è visto unicamente come un mezzo, un veicolo, più o meno impersonale, attraverso il quale l'individuo, soddisfa parte del suo bisogno che si completa successivamente nell'ambiente reale:

IMMIGRATI DIGITALI:



L'approccio ed il confronto con l'esperienza, reale o virtuale che sia, diviene quindi la chiave di lettura per l'analisi del gap generazionale fra Nativi ed Immigrati. Oggi, probabilmente più che in ogni altra epoca, le nostre menti sono bombardate costantemente da una grande mole d'informazioni che si presentano sotto le più svariate forme.

L'informazione (*i*), a prescindere da tutte le modalità con cui si presenta: dati, individui, lettere, parole, icone etc.; e a prescindere anche dalla fonte da cui provenga, dal mondo reale, o da quello virtuale; rappresenta la fonte della nostra esperienza.

i la dobbiamo quindi considerare come un processo, il quale sarà composto da cinque attività basilari e comuni a tutti:

1. La **RICERCA**
2. Lo **SCAMBIO**
3. L'**ANALISI**
4. L'**ELABORAZIONE**
5. La **RISPOSTA**

Sotto tale aspetto, la rivoluzione digitale, caratterizzata dalla comparsa delle *macchine della mente o tecnologia informazionale*¹⁸, ha reso sensibilmente più veloce tale processo (*i*) e ne ha ampliato lo spettro d'azione. Ciò è bene illustrato da quanto dice Levy in un'intervista rilasciata nel '98, il quale alla domanda di come è cambiato il concetto di spazio e tempo dopo Internet compara i diversi media: *"...credo che sia necessario mettere in prospettiva, quindi descrivere la rivoluzione delle comunicazioni apportata da Internet insieme agli altri mezzi di comunicazione....quello che fanno i media classici - che di solito rappresentiamo come delle emittenti con un gran numero di ricevitori, più o meno passivi e isolati gli uni dagli altri- è scavare un immenso "attrattore" nel quale tutti i telespettatori cadono. I telespettatori*

¹⁸ Longo Giuseppe O. : Nascere digitali. Verso un mutamento antropologico? MONDO DIGITALE, n°4, Dicembre 2009.

sono attirati verso il viso e verso quello che un personaggio dice, tutti insieme nello stesso tempo, ed è come se si scavasse un canale "attrattore" nello spazio all'interno della topologia collettiva. Se si guarda come funziona il telefono, possiamo trovare un'altra tipologia d'esperienza: si crea una grande rete nella quale ci sono piccoli punti, piccoli nodi, e la particolarità di questa rete è che qualunque nodo può diventare immediatamente molto vicino a qualsiasi altro nodo. I nodi si riuniscono sempre due a due ed è uno spazio che funziona in questo modo. E' un insieme di punti dispersi sul territorio che hanno una proprietà molto particolare. Questa particolarità sta nel fatto che in qualsiasi momento li si voglia, questi punti li si può riavvicinare ad un altro. Uno dei due punti può riavvicinarsi ad un altro e così via. Lo spazio è sempre rigido tra i due punti e solo i due punti possono agganciarsi tra loro. Internet crea un altro ulteriore spazio. La particolarità di questo mezzo è che integra tratti già appartenenti ad altri media. Direi che, in generale, Internet sia simile ad un paesaggio variegato, all'interno del quale si riproduce un gran numero di tipologie diverse ma la grande originalità in rapporto ai media classici è che gli individui possono quasi tutti contribuire alla costruzione di questo paesaggio. Lo si potrebbe rappresentare come un immenso mondo virtuale a partecipazione collettiva, con multipartecipanti.”¹⁹

¹⁹ Pierre Levy, “Due filosofia confronto. Intelligenza collettiva e intelligenza connettiva: alcune riflessioni”, Firenze – Mediartech, 27/03/1998

1.2 L'Intelligenza Emotiva

La crescente importanza nella New Economy delle abilità coltivate, come la creatività, lo spirito di iniziativa e la capacità di operare in team, rispetto alle competenze acquisite, delinea una nuova configurazione dei tratti richiesti agli individui tanto nel mondo del lavoro che in quello delle relazioni sociali.

Non è quindi un caso se a partire dagli anni '90 la ricerca, attraverso numerosi studi, si è prefissata di completare il complesso quadro che concerne il concetto d'intelligenza, andando ad affiancare a quella classica, il QI, una nuova forma di intendere l'intelligenza: stiamo parlando dell'*Emotional Intelligence*.

Ad oggi, rispondere univocamente alla domanda "*cosa è l'Intelligenza Emotiva?*" risulta ancora un compito di non facile entità.

Si tratta infatti di un concetto relativamente giovane nel panorama scientifico che in poco più di quindici anni ha visto avvicinarsi e avvicinarsi innumerevoli specialisti, e non, della psicologia di tutto il mondo. Tante sono infatti le teorie formulate ed altrettante le domande ancora senza una risposta apparentemente definitiva. Occorre dunque chiedersi cosa è l'EI: una capacità mentale o una dimensione di personalità, una variabile psichica prima inesplorata o un nome nuovo per qualcosa di scientificamente già noto, una scoperta o un'invenzione?²⁰

Una volta studiate le innumerevoli teorie che si sono succedute, completate e confutate, a partire dal 1990, ci si accorge di come quando si tratti di Intelligenza Emotiva, ci si riferisca ad un concetto apparentemente facile da individuare, ma non altrettanto da spiegare. Tale fattore è indicativo, e

²⁰ De Caro, D'Amico, "*Intelligenza Emotiva: rassegna dei principali modelli teorici, degli strumenti di valutazione e dei primi risultati di ricerca*", in *GIORNALE ITALIANO DI PSICOLOGIA*, a. XXXV, n.4, dicembre 2008.

risponde al perché della costellazione di teorie che formano il panorama di costrutti fin qui ipotizzati riguardanti l'EI.

Una cosa però accomuna tutte le teorie, quando ci si riferisce all' EI si parla di un complesso di abilità complementari e distinte dalle capacità cognitive a cui si riferisce l'intelligenza classicamente intesa.

Questi due diversi tipi di intelligenza, quella intellettuale, misurata dal QI e quella emotiva misurata dal EI, esprimono attività di parti differenti del nostro cervello.

La prima, si basa infatti sulle elaborazioni che hanno luogo a livello della neocorteccia, ossia degli strati superiori del cervello, di più recente evoluzione. I centri emotivi che danno vita all'intelligenza emotiva, si trovano invece in profondità nelle regioni sottocorticali più antiche. L'intelligenza emotiva comporta il funzionamento integrato di questi centri con quelli intellettuali e va ad assumere un ruolo determinante e perfino superiore a quello dell'intelligenza classicamente intesa nel successo delle persone e nella loro predisposizione alla leadership.

La realizzazione di una prestazione intelligente coinvolge, infatti, i processi cognitivi ma non è separabile dallo sviluppo delle capacità affettive ed emotive. La chiave del successo si configura quindi come il raggiungimento del giusto equilibrio fra le capacità intellettuali e lo sviluppo delle competenze socio-emotive

Nei prossimi paragrafi non ci si prefiggerà l'obiettivo di fare chiarezza e trovare risposte uniche e definitive agli interrogativi riguardanti l'EI, bensì quello, assai meno arduo, di offrire una panoramica il più possibile esaustiva dei diversi costrutti e teorie ipotizzate fino ad oggi.

1.2.1 Rassegna dei modelli teorici

Benché la teoria dell'*Emotional Intelligence* non manchi di aspetti innovativi, essa si configura come uno sviluppo ed uno approfondimento di una serie di proposte teoriche nell'ambito degli studi sull'Intelligenza.²¹

Tra le teorie classiche di intelligenza si è visto come alcune abbiano optato nel porre il *focus* sulle abilità cognitive di base (Binet 1905; Spearman, 1923), altre sui fattori concorrenti alla definizione di Intelligenza come Thurstone (1938), Cattell (1971), rivolgendo anche l'attenzione al contesto che circonda l'individuo. Altri studiosi, percorrendo la tematica centrale del costrutto di EI, hanno messo in evidenza nei loro studi, l'influenza dei fattori motivazionali ed emotivo-affettivi nel concorrere alla definizione dell'intelligenza.

In passato, una certa letteratura (Young 1936; Schaffer, Gilmer e Schoen 1940; Woodworth 1940) aveva posto in antitesi pensiero ed emozioni, al punto da considerare quest'ultime come fattori che rallentassero ed ostacolassero il pensiero razionale. Al contrario già negli studi del 1920 ad opera di Thorndike, si faceva riferimento al concetto di *intelligenza sociale* intesa come abilità di comprendere e gestire le emozioni.

Tuttavia è solo con Gardner (1983, 1993) che le emozioni assumono per la prima volta lo *status* di vere e proprie espressioni d'intelligenza; egli, infatti, nella sua teoria delle intelligenze multiple, affianca all'intelligenza linguistica, logico-matematica, corporeo-cinestetica, spaziale e musicale, anche un'intelligenza *inter-personale* e *intra-personale*, considerando la prima come la capacità di avere accesso ai propri sentimenti e la seconda, come la capacità di comprendere i sentimenti altrui comportandosi di conseguenza.

²¹ De Caro, D'Amico, "Intelligenza Emotiva: rassegna dei principali modelli teorici, degli strumenti di valutazione e dei primi risultati di ricerca", in *GIORNALE ITALIANO DI PSICOLOGIA*, a. XXXV, n.4, dicembre 2008.

Nel 1990 sul *Journal of Personality Assessment*, vennero pubblicati due articoli ad opera degli studiosi Peter Salovey e John D. Mayer²² che presentarono per la prima volta un costrutto teorico riguardo l'*Emotional Intelligence*. L'EI venne definita come l'abilità di comprendere e monitorare i sentimenti in sé e negli altri e di utilizzarli come fonti di informazione per il pensiero e l'azione, e venne suddivisa in tre componenti: Valutazione ed espressione, Regolazione ed Utilizzazione delle emozioni.

Tale concettualizzazione nel tempo verrà rivisitata più volte dai due autori; ad oggi l'EI viene da loro definita come un set di abilità cognitive di elaborazione di informazioni di tipo emotivo-affettivo, riguardanti sia la sfera personale che intrapersonale. Queste abilità vengono suddivise in quattro ambiti principali ordinati gerarchicamente: 1) percepire accuratamente, valutare ed esprimere le emozioni; 2) generare e/o utilizzare le emozioni per facilitare il pensiero; 3) comprendere le emozioni, le loro relazioni causali, le loro trasformazioni e combinazioni di stati emotivi; 4) regolare e gestire le emozioni per promuovere la crescita emotiva ed intellettuale (Mayer e Salovey, 1997)²³.

In questa prospettiva l'intelligenza emotiva si pone come una vera e propria abilità cognitiva che interagisce sinergicamente con le nostre funzioni cognitive di base non risultando significativamente influenzata dalle particolari differenze culturali degli individui.

Successivamente alla teoria di Mayer e Salovey, nel 1995 Goleman²⁴, con il suo famosissimo studio, rese popolare l'EI definendo il suo ruolo fondamentale nel successo della vita delle persone.

²² Salovey P., Mayer J.D., *Emotional intelligence. Imagination, Cognition and Personality*, 9, 185-211, 1990.

²³ Mayer J.D., Salovey P., *What is emotional intelligence?* In P. Salovey, D. Sluyter (eds.) *Emotional development and emotional intelligence: Implications for educators*, New York: Basic Book, pp. 3-31, 1997.

²⁴ Goleman D. *Emotional Intelligence*, New York: Bantam, 1995.

Nel suo modello Goleman fa propria la definizione di *competenza emotiva* proposta da Boyatzis, definita come l'abilità di riconoscere, comprendere e usare l'informazione emozionale relativa a se stessi e agli altri che viene identificata come la causa di *performance* efficaci o superiori alla media.

Secondo Goleman l'intelligenza emotiva è riconducibile a due principali competenze: una **competenza personale** ed una **sociale**.

La versione attuale del modello teorizzato da Goleman individua un set di competenze (*skill*) suddivise in quattro domini definiti come:

self-awareness, consapevolezza delle proprie emozioni ed il loro utilizzo nel *decision making*; *social-awareness*, empatia e comprensione delle relazioni sociali; *self-managment*, controllo delle proprie emozioni e capacità d'adattamento alle diverse situazioni; *relationship-managment*, gestione delle relazioni sociali.

Sempre più spesso, in particolare nel mondo lavorativo, vengono richieste qualità personali quali l'iniziativa, l'empatia, la capacità di adattarsi e di essere persuasivi, mentre le conoscenze tecniche ed intellettuali divengono requisiti di base per svolgere qualsiasi lavoro, ma quasi secondari quando si parla di raggiungere risultati ottimali.

Reuven Bar-On nel 2004 propose una nuova definizione del costrutto dell'EI, descrivendolo come punto d'incontro fra le competenze emotive e sociali, intese come abilità e facilitatori che determinano la comprensione di noi stessi e degli altri, il nostro modo di esprimerci, di relazionarci e di fare fronte alle richieste quotidiane. <<*Emotional Social Intelligence is a cross section of interrelated emotional and social competencies skills and that determines*

how effectively we understand and express ourselves, understand others and relate with them and cope with daily demands>>²⁵.

L'intelligenza emotiva assume quindi un ruolo adattivo nel contesto sociale degli individui e tale ruolo mette in evidenza ulteriormente la relazione fra tale tipo di intelligenza e l'intelligenza sociale, considerata come componente di uno stesso costrutto multifattoriale, che si articola in abilità emotive, personali e sociali, le quali correlate fra di loro permettono di superare efficacemente le problematiche provenienti dall'ambiente esterno²⁶.

Si parla quindi di *Intelligenza emotiva-sociale* che si basa sulla connessione fra l'autorealizzazione ed il benessere individuale. Per questo motivo Bar-On, come Goleman, si sofferma sullo stretto legame tra tale intelligenza e la capacità degli individui di auto realizzarsi, concetto quest'ultimo di cui le origini possono essere rintracciate in Abraham Maslow (1954)

È evidente che orientarsi tra i vari modelli esistenti di EI, viste le loro profonde differenze, è tutt'altro che semplice; un modo efficace per organizzarli è quello proposto da Petrides e Furnham, che hanno proposto uno schema distinguendo tra *trait EI* e *ability EI*.

Il primo tipo va a tenere in considerazione anche i tratti di personalità come rilevanti per le differenze individuali nei processi emotivi, come per i costrutti di Bar-On o di Goleman; alla seconda categoria apparterebbe il modello teorico di Mayer e Salovey, in cui sono ritenute componenti costruttive dell'EI soltanto variabili di tipo cognitivo e abilità mentali, mentre dimensioni riguardanti le differenze fra gli individui non vengono prese in considerazione

²⁵ Bar-On R. The Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ.i):Rationale, Description and summary of psychometric properties, in G. Geher (ed.), *Measuring emotional intelligence*. New York: Nova Science Publishers, pp.115-145, 2004.

²⁶ Franco Manuela, Laura Tappatà, *Emotional Quotient Inventory (EQ-i) di R. Bar-On: strumento per la valutazione dell'intelligenza emotiva*, in Items.giuntios.it, <http://items.giuntios.it/showArticolo.do?idArt=136&print=true>

perché non possono incontrare i criteri classicamente predefiniti per l'intelligenza (Mayer, Caruso e Salovey 1999).

Tale categorizzazione proposta da Petrides e Furnham, sarà anche successivamente ripresa nell'analisi dei diversi strumenti di misurazione dell'EI (vd cap.II)

Dalla prima definizione dell'*Emotional Intelligence* di Mayer e Salovey ad oggi, sono innumerevoli le posizioni teoriche che hanno posto l'EI, ora all'interno di una certa area della psiche (socio-affettiva o di personalità) ora di un'altra (cognitiva o metacognitiva), rendendone i tratti sempre più vaghi ed indefiniti. Inoltre a fronte degli innumerevoli contributi teorici, ancora si contano poche ricerche empiriche sui diversi modelli di EI.

Conseguenza di quanto detto è che ad oggi ancora è difficile individuare un costrutto univoco e definitivo per l'Intelligenza Emotiva.

Capitolo secondo – Metodologia

In questo capitolo verrà illustrato il procedimento messo in atto per lo sviluppo di un questionario, quale strumento utilizzato per l'analisi della correlazione che intercorre fra gli oggetti della nostra indagine: i Nativi Digitali e l'Intelligenza Emotiva.

Benché la ricerca in questi ultimi anni abbia prodotto un elevato numero di lavori con oggetto Nativi ed EI, sino ad oggi questi due campi di studio sono rimasti l'uno quasi estraneo all'altro.

Lavori precedenti hanno permesso di mettere in relazione i Nativi con il concetto di Leadership²⁷ (strettamente collegato con l'EI) ma mai si è cercato di identificare una relazione che potesse legare i Nativi Digitali all'Intelligenza Emotiva.

Obbiettivo di questo lavoro risulta quindi quello di identificare le eventuali connessioni e di studiarne il loro comportamento.

Dai risultati delle ricerche in questi due differenti campi di studio è stato possibile identificare la presenza di un buon numero di strumenti utili ai fini dell'analisi in merito all'intelligenza emotiva; al contrario, la ricerca non ha ancora sviluppato un numero consistente di strumenti che descrivano e "misurino" i così detti Nativi Digitali.

²⁷ Alessio Maria Braccini (2013) Does ICT influence Organizational Behaviour? An Investigation of Digital Natives Leadership Potential, 11-19. In Organization change and Information Systems - working and living together in new ways.

Alessio Maria Braccini, Antonio Marturano, Alessandro D'Atri (2011) Digital Natives in a Knowledge Economy: will a New Kind of Leadership Emerge?, 243-253. In Emerging Themes in Information Systems and Organization Studies.

Ai fini dello studio per lo sviluppo e la creazione del questionario, si è proceduto quindi secondo due filoni di indagine paralleli. Il primo, ha preso in considerazione l'analisi dei diversi modelli di costrutti EI e dei relativi strumenti di misurazione per poi procedere alla scelta fra uno di quest'ultimi; il secondo ha interessato, invece, lo studio del caso dei Nativi digitali, portando allo sviluppo di un efficace strumento atto ad identificarli e caratterizzarli.

2.1 Studio e scelta fra i principali strumenti di Valutazione dell'EI

La prima fase di studio per lo sviluppo del Questionario, ha previsto la raccolta e l'analisi dei differenti modelli teorici e degli strumenti di valutazione sviluppati nell'ambito dell'EI.

Per inquadrare le diverse metodologie di *assessment* esistenti, si faccia riferimento ancora una volta allo schema proposto da Petrides e Furnham, i quali hanno classificato i vari modelli EI ed i rispettivi strumenti di valutazione sulla base di due macrocategorie, ovvero distinguendo tra *trait EI* ed *ability EI*. (vd cap I)

Per la struttura intrinseca dei modelli teorici di EI ipotizzati, risulta consequenziale che anche i rispettivi strumenti di misurazione presentino delle sostanziali differenze. In particolare, nel caso della *trait EI*, si ricorre a strumenti di tipo auto percettivo (*self-repported*) o ancora a strumenti che affiancano a scale di auto-valutazione scale di etero-valutazione; nel caso dell'*ability EI*, invece, si ricorre a strumenti di tipo oggettivo, basati sulla misura della *performance* emotiva.

In merito ai questionari relativi alla *Trait EI*, i più notoriamente diffusi sono: l'*Emotional Quotient Inventory* (EQ-i) di Bar-On (1997a, 1997b), l'*Emotional Competence Inventory* (ECI) di Sala (2002) e il *Trait Emotional Intelligence Questionnaire* (TEIQue) di Petrides e Furnham (2003).

L'EQ-i di Bar-On è in larga misura lo strumento più noto e diffuso per la misura dell'EI. È composto da 133 *item* che prevedono la possibilità di risposta su di una scala Likert di cinque livelli. Dà luogo ad un risultato totale e ad altri cinque risultati relativi alle corrispondenti sottoscale: Intrapersonale, Interpersonale, Adattabilità e Umore Generale.

Se da un lato, la consistenza interna del test, con *alpha* di Cronbach pari a .93 (Dawda e Hart, 2000) appare robusta, dall'altro la struttura fattoriale non appare, invece, congruente con il modello teorico a cinque fattori che ne costituisce la base; gli *item* e le sottoscale tendono, infatti, a ricadere in un unico fattore generale. (De Caro e D'Amico, 2008)²⁸.

Per ciò che riguarda invece la validità discriminante dello strumento si è provata l'indipendenza tra il costrutto di EI e quello di Intelligenza classicamente intesa e misurata attraverso strumenti quali la WAIS (1955) o le Matrici Progressive di Raven (1958).

Il secondo strumento di misurazione, relativo alla *trait EI*, che si è provveduto ad analizzare, è l'*Emotional Competence Inventory* (ECI, Sala, 2002). Costituito da 63 indici con risposta su scala Likert a sette livelli.

Per garantire una completa valutazione delle competenze dell'intervistato l'ECI si configura come un questionario *multi-source*, poiché prevede, oltre che all'autovalutazione dell'intervistato, anche la valutazione di ogni competenza da parte di persone a lui vicino (colleghi, familiari, etc.).

²⁸ De Caro, D'Amico, "Intelligenza Emotiva: rassegna dei principali modelli teorici, degli strumenti di valutazione e dei primi risultati di ricerca", in *GIORNALE ITALIANO DI PSICOLOGIA*, a. XXXV, n.4, dicembre 2008.

Dalle analisi fattoriali condotte, si evince che la maggior parte dei punteggi ricadono in due fattori; il primo, denominato “*working with others*”, riguarda l’uso personale delle emozioni e la sensibilità nel lavorare in team. Il secondo, “*lead others*”, relativo, invece, all’uso delle proprie emozioni per guidare gli altri nell’adattarsi ai cambiamenti (Boyatzis, Sala, 2004).

La consistenza interna dell’ECI presenta un *alpha* di Cronbach $>.80$.

Ultimo strumento di *assessment* che si è analizzato è il *Trait Emotional Intelligence Questionnaire* (TEIQue) di Petrides e Furnham.

Questo strumento, relativamente recente all’interno del panorama dei *self-report* sull’EI, consta di 144 *item* suddivisi per 15 variabili, che caratterizzano e compongono l’EI nel modello teorico proposto dai due studiosi. Esse sono: Adattabilità, Assertività, Empatia, Felicità, Impulsività, Ottimismo, Autostima, Automotivazione, Competenza Sociale, Gestione dello Stress, Espressione delle Emozioni, Gestione delle Emozioni, Percezione delle Emozioni, Regolazione Emotiva ed Abilità Relazionali.

Allo stato attuale dell’arte, il TEIQue è in corso di validazione; Petrides e Furnham riportano una consistenza interna dello strumento pari ad *alpha* di Cronbach uguale a $.86$.

Spostando l’attenzione allo studio degli strumenti di misurazione della *ability EI*, e dunque a quei modelli di valutazione in forma di test di *performance*, l’unico risultato disponibile è il *Mayer, Salovey & Caruso Emotional Intelligence Test* (MSCEIT) di Mayer, Salovey e Caruso (2002a, 2002b).

In linea teorica, presupponendo che l’EI rappresenti un’abilità cognitiva a tutti gli effetti, gli autori affermano che, come per l’intelligenza classica, è preferibile la misurazione mediante un test basato sulla *performance* dei soggetti relative alle abilità che sono state individuate come componenti dell’EI.

Il MSCEIT è composto da 141 *item* suddivisi in otto compiti, due per ogni ambito; i compiti a cui i soggetti sono sottoposti sono di diverso tipo. Si passa da quelli verbali, al riconoscimento delle emozioni dalle espressioni facciali. Dalla loro esecuzione risultano quattro punteggi: uno totale, uno per ciascun ambito, e due di area (*Experiential EI*, che comprende gli ambiti relativi alla percezione e all'uso delle emozioni, e *Strategic EI*, che ingloba gli ambiti relativi alla comprensione e alla gestione delle emozioni).

La numerosità degli strumenti di misura, fino ad oggi elaborati, rimanda inevitabilmente alla questione del costrutto teorico di riferimento, poiché se le diverse misure non sono tra loro correlate, verosimilmente anche la dimensione psicologica che vanno a misurare è di natura e tipo diverso. (De Caro e D'Amico, 2008). Viceversa, se le misure sono correlate fra loro è probabile che si stia misurando un'unica effettiva dimensione (Geher e Restrom, 2004). In definitiva bisogna chiedersi se quando si parla di *trait e ability EI*, ci si riferisca a due dimensioni distinte o meno.

Tutt'oggi il dibattito risulta ancora aperto e gli studi di correlazione condotti hanno portato anch'essi a interpretazioni discordanti.

Nella scelta in merito al modello di misurazione da adottare, al fine di implementare il nostro Questionario, si è deciso di procedere fra uno di quelli che rientrano nella categoria dei *trait EI*, andando così a scartare il MSCEIT; infatti si è ritenuto di concordare con gli studiosi Zeidner Matthews e Roberts (2001) che sostengono che uno strumento oggettivo, quale quello sviluppato da Mayer, Salovey e Caruso, non misuri il reale livello di EI, quanto piuttosto quello che loro definiscono l'*emotional knowledge*, ossia la conoscenza che ciascuno di noi possiede sulle emozioni e quindi solo una piccola componente del concetto più ampio di EI.

In conclusione, a seguito dello studio e dell'analisi dei modelli teorici e dei rispettivi strumenti di misurazione sopra descritti, la scelta per lo sviluppo del

nostro questionario è ricaduta sull' EQ.i di Bar-On, in virtù dei risultati positivi degli studi riguardo la sua consistenza interna, la validità discriminante dello strumento e la sua correlazione con gli strumenti di *ability EI* (MSCEIT per primo).

2.1.1 EQ.i di Bar-On

L'*Emotional Quotient Inventory* si articola sul modello teorico dell'*intelligenza emotiva-sociale* basato su cinque scale principali: *Intrapersonale*, *Interpersonale*, *Adattabilità*, *Gestione dello Stress e Umore Generale*, ognuna delle quali è composta da specifiche sottoscale.

La variabile ***Intrapersonale*** (*RAeq*) si riferisce alla consapevolezza, e comprensione delle emozioni ed alla capacità di esprimere i sentimenti; si articola su cinque sottoscale:

- ***Autoconsapevolezza Emotiva*** (*Emotional Self-Awareness – ES*) descrive la capacità di comprendere le nostre emozioni e di essere in grado di discriminarle e comprendere da cosa hanno origine.
- ***Assertività*** (*Assertiveness – AS*) va a valutare la capacità di esprimere in maniera efficace i propri sentimenti e di difendere i propri diritti e punti di vista.
- ***Consapevolezza di Sé*** (*Self-Regard – SR*) esprime la capacità di considerare se stessi. Questa sottoscala esprime il senso di sicurezza e di fiducia nelle proprie potenzialità, oltre che l'autostima.
- ***Realizzazione di Sé*** (*Self-Actualization – SA*) misura l'energia impiegata da un individuo per raggiungere i suoi obiettivi e la capacità di sfruttare tutto il suo potenziale. Le persone che tendono

all'autorealizzazione infatti tendono a dare sempre il meglio di sé ed hanno costanza nel cercare di raggiungere i propri traguardi.

- **Indipendenza** (*Indipendence – IN*) esprime la tendenza ad essere sicuri ed autonomi, senza cercare di ricorrere agli altri per soddisfare i propri bisogni emotivi.

La scala **Interpersonale** (*EReq*) va ad esprimere la capacità dei soggetti nel comprendere ed essere consapevoli delle emozioni e dei sentimenti altrui, intrattenendo relazioni interpersonali soddisfacenti; consta di tre sottoscale:

- **Empatia** (*Empathy – EM*) descrive l'abilità nel saper "leggere" ed accettare le emozioni altrui; le persone empatiche si preoccupano per gli altri e mostrano interesse verso di loro.
- **Relazioni Interpersonali** (*Interpersonal Relationship – IR*) mostra la capacità nell'instaurare e mantenere relazioni interpersonali soddisfacenti, oltre che la capacità di sentirsi a proprio agio in queste relazioni, stabilendo rapporti affettivi duraturi nel tempo.
- **Responsabilità Sociale** (*Social Responsibility – RE*) misura la capacità di un individuo ad essere cooperativo e a sentirsi parte integrante di un gruppo sociale. Questo comporta il rispetto sia delle regole che degli altri.

La scala **Adattabilità** (*ADeq*) fa riferimento all'abilità di verificare oggettivamente i propri stati d'animo e quelli degli altri in relazione alle pressioni derivanti dall'ambiente esterno, mostrando sensibilità e flessibilità nel gestire e modificare emozioni e pensieri al cambiare delle situazioni. Implica tre sottoscale:

- ***Problem Solving*** (*Problem Solving – PS*) esprime la capacità di un individuo a trovare soluzioni efficaci ai problemi che gli si presentano. Le persone che presentano un'elevata capacità di *problem solving* risultano sicure nell'affrontare i problemi, ipotizzando anche molteplici soluzioni.
- ***Esame di Realtà*** (*Reality Testing – RT*) tale sottoscala indica la propensione degli individui a valutare oggettivamente i propri sentimenti e pensieri. Riguarda anche l'abilità di vedere le cose nella giusta prospettiva, senza fantasticarci troppo sopra, cogliendo la differenza fra ciò che prova e ciò che realmente avviene.
- ***Flessibilità*** (*Flexibility – FL*) misura la capacità di un soggetto a reagire non rigidamente al cambiamento. Le persone flessibili sono in grado di cambiare senza difficoltà la propria opinione quando viene dimostrato loro di avere torto, risultano aperti e tolleranti verso le idee ed opinioni altrui.

La ***Gestione dello Stress*** (*SMeq*) è la scala che descrive la capacità dei soggetti a tenere sotto controllo le emozioni forti in condizioni stress. È composta da due sottoscale:

- ***Tolleranza dello Stress*** (*Stress Tolerance - ST*) esprime la capacità di controllare efficacemente le emozioni, affrontando le situazioni di stress in maniera positiva senza farsi sopraffare da sentimenti di incapacità o inadeguatezza.
- ***Controllo degli Impulsi*** (*Impulse Control – IC*) si traduce nella capacità di controllo dei propri impulsi, evitando che questi si trasformino in azioni avventate e irrazionali.

La scala ***Umore Generale*** (*GMeq*) esprime la capacità di essere ottimisti, di saper provare ed esprimere sentimenti positivi. L'umore si configura come un'importante componente motivazionale che influenza la capacità di *problem*

solving e sulla scelta di strategie per la gestione dello stress; implica due sottoscale:

- **Felicità** (*Happiness - HA*) misura la capacità ad essere soddisfatti di se stessi, di provare piacere per ciò che si fa e di riuscire ad apprezzare le relazioni interpersonali che si intrattengono.
- **Ottimismo** (*Optimism - OP*) descrive la capacità di mantenere un atteggiamento positivo nei confronti della propria vita, anche di fronte a situazioni spiacevoli. Viene considerato come un facilitatore dell'Intelligenza Emotiva.

Nella Tabella 2 seguente sono riportati gli item relativi alle variabili dell'EI selezionati.

<p>INTRAPERSONAL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ho difficoltà ad esprimere le mie idee (R) 2. Solitamente lascio prendere agli altri le decisioni (R) 3. Mi risulta complesso capire i miei stati d'animo 4. Ho raggiunto pochi risultati in passato 5. Trovo difficile prendere decisioni (R) 6. Non mi è facile esprimere i miei sentimenti (R) 7. In un team sono solito seguire piuttosto che condurre (R) 8. Gli altri pensano che non sia una persona decisa (R) 9. Trovo difficile descrivere i miei sentimenti (R) 10. Mi è difficile far valere i miei diritti (opinioni) (R) <p>INTERPERSONAL</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mi piace aiutare le persone 2. Non riesco facilmente a capire le emozioni delle altre persone (R) 3. Sono bravo a capire i sentimenti delle altre persone 4. Gli amici solitamente mi confidano cose personali 5. Sono interessato a ciò che accade alle altre persone 6. Sono solito rispettare gli altri 7. Sono sensibile ai sentimenti degli altri 8. Intrattengo buoni rapporti con le altre persone 9. Le altre persone pensano che sia una persona socievole 	<p>ADAPTABILITY</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Supero i problemi affrontandoli un passo alla volta 2. Non sono solito fantasticare o sognare ad occhi aperti 3. Trovo facile raccogliere informazioni a me utili nelle situazioni difficili 4. Analizzo un problema da diversi punti di vista prima risolverlo. 5. Solitamente mi fermo a pensare prima di risolvere i problemi 6. Considero tutte le possibilità per risolvere i problemi 7. Penso a molteplici approcci per trovare soluzione ad una situazione <p>STRESS MANAGMENT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Trovo difficile controllare la mia rabbia (R) 2. La mia impulsività mi causa problemi (R) 3. Ho difficoltà nel controllare l'ansia (R) 4. Esploso facilmente con rabbia (R) 5. Trovo difficoltà a controllare i miei impulsi (R) 6. Sono una persona impulsiva (R) 7. Solitamente sono una persona impaziente (R) <p>GENERAL MOOD* <i>(Ripresi da TEL.que)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. In generale non trovo la vita piacevole 2. Nell'insieme sono contento della mia vita 3. Nel complesso ho una visione triste della maggior parte delle cose 4. Generalmente penso che nella vita le cose mi andranno bene
---	---

Tabella 2

2.2 L'identikit dei Digital Natives

Stabilito il modello EQ.i di Bar-On per la misurazione delle EI, è stato, quindi, vincolante procedere allo sviluppo di uno strumento di tipo auto-percettivo anche per i Nativi Digitali al fine di conferire omogeneità al questionario.

Il procedimento utilizzato si è basato su quello sviluppato da Moore e Banbasat per il loro studio “*Development of an Instrument to Measure the Perception of Adopting an Information Technology Innovation*”²⁹.

Questa metodologia si articola in tre differenti fasi; la Prima ha per oggetto l'individuazione di una serie di fattori latenti che caratterizzino e descrivano la categoria dei Nativi digitali; nel secondo stage si è provveduto alla creazione di un pool di indici in funzione della definizione di ciascuna delle variabili identificate.

Infine il successivo ed ultimo *step* ha avuto un duplice obiettivo: sia quello di valutare la validità del costrutto di item precedentemente formulati che di identificare e di revisionare gli indici che risultassero più ambigui.

I paragrafi seguenti descrivono nel dettaglio le singole fasi di sviluppo.

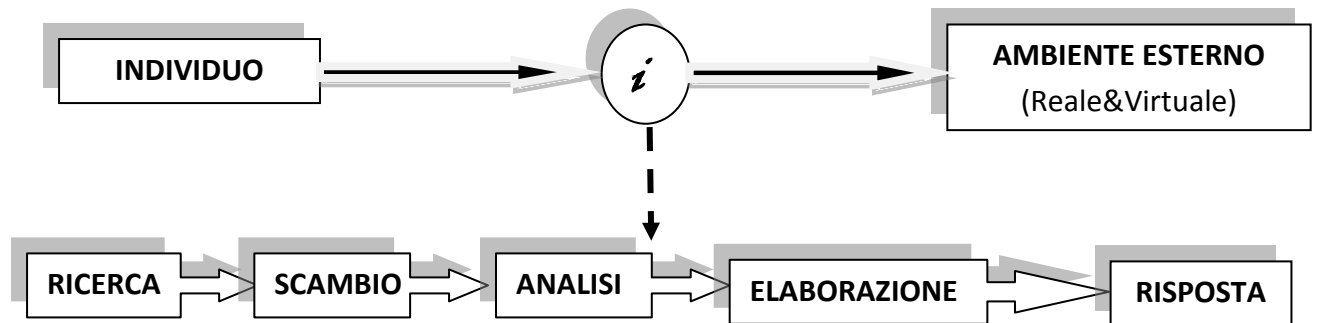
2.2.1 Stage 1 La creazione delle variabili per i Nativi Digitali

L'individuazione dei tratti che siano elementi caratterizzanti dei Digital Native, e, allo stesso tempo, variabili di distinzione fra la nuova e le vecchie generazioni, è, ad oggi, un compito complesso e di enorme importanza, in

²⁹ Moore, G. C., & Benbasat, I. , *Development of an Instrument to Measure the Perceptions of Adopting an Information Technology Innovation. Information Systems Research*, 1991

quanto permettente ad individuare la direzione evolutiva, culturale e sociale intrapresa, che ci sta conducendo in un mondo nuovo.

Come affermato precedentemente, la chiave interpretativa scelta in questo studio, per adempiere a questo difficile compito, è *l'Esperienza* che possiamo così riassumere e schematizzare:



È solo attraverso lo studio e l'analisi comportamentale dei Nativi ed Immigrati nelle varie attività che compongono il processo *i* che è possibile distinguere gli elementi caratterizzanti il gap generazionale.

In primo luogo, si può operare una distinzione in base alla natura delle diverse attività; le attività di Ricerca, di Scambio e di Risposta sono quelle che si esplicano concretamente nelle diverse relazioni fra individuo e ambiente esterno e riguardano, quindi, quelli che sono gli aspetti socio-emotivi dell'individuo. Di contro, le attività di Analisi ed Elaborazione, riguardano gli aspetti cognitivi che avvengono all'” interno ” dell'individuo e perciò non si esplicano direttamente in relazioni con l'ambiente esterno ma sono comunque ad esso strettamente legati, in quanto ne subiscono l'azione e, a loro volta, lo influenzano attraverso gli effetti.

Per cogliere le variabili che differenziano Nativi ed Immigrati dobbiamo necessariamente prendere in considerazione quelle fasi del processo che riguardano l'esplicito legame fra individuo ed ambiente. L'Analisi e

l'Elaborazione sono fasi intime dell'individuo che dipendono dalle modalità e dal tipo di rapporto che egli cinge con l'esterno, e risultano funzionali all'elaborazione dell'ultima fase del processo, quella di Risposta. Queste tre fasi mal si prestano alla distinzione delle due generazioni a confronto, poiché, per quanto influenzate dal mondo circostante, dipendono da un'infinità eterogenea di fattori, come ad esempio il livello d'istruzione, esperienze passate, il ceto sociale, e così via, personalissimi per ogni individuo.

Il focus dell'analisi si deve necessariamente spostare sull'attività di Ricerca e di Scambio che rappresentano le fasi d'incontro fra individuo e ambiente, ed essendo maggiormente condizionate da quest'ultimo fattore esterno, risultano più oggettive e quindi consone nell'individuare trend comuni a più persone.

La distinzione di cui sopra si è fornita spiegazione, risulta fondamentale per cogliere e distinguere quelli che sono i tratti sociali, che si esplicitano in una relazione dell'individuo verso l'esterno, e quelli cognitivi, relativi ai processi decisionali ed emotivi interni a quest'ultimo.

Tenendo conto di questa categorizzazione, è possibile, in secondo luogo, analizzare le singole attività ed individuare così i caratteri endemici dei Nativi, attraverso i quali è possibile distinguerli dagli Immigrati Digitali.

L'attività di **RICERCA**, riguarda le particolari modalità attraverso cui l'individuo raggiunge l'informazione, ma, anche, come quest'ultima giunge al primo. Tale attività è strettamente legata a quella di **SCAMBIO** in quanto assieme definiscono la prima fase di confronto che l'individuo intraprende con l'ambiente che lo circonda.

Più l'ambiente risulta conosciuto e familiare più un individuo possiede un certo grado di praticità nel muoversi al suo interno, nel relazionarsi con esso e

nel ricercare e ricevere le informazioni; e ciò a prescindere dal fatto che l'ambiente in esame sia una casa, una città o il World Wild Web.

In considerazione dell'ultimo caso ipotizzato e della teoria dei Nativi Digitali dobbiamo tener conto della maggiore attitudine di quest'ultimi nel muoversi, nel leggere e nel relazionarsi all'interno del Digital World, rispetto agli Immigrati Digitali.

I Nativi posseggono, infatti, un enorme capacità d'interazione manipolativa e manifestano un'abilità opportunistica senza pari nel piegare i dispositivi [digitali] ai propri scopi³⁰, sintomo della familiarità e padronanza verso un ambiente, quello virtuale, per loro naturale.

La **DISPOSITION** degli individui, che intendiamo come il *grado di disinvoltura percepito dall'utente nel confrontarsi con l'esperienza virtuale*, risulta quindi, alla luce di quanto detto, una variabile di distinzione fra i Nativi e gli Immigrati; i primi "agili" e "veloci", i secondi "lenti" ed "impacciati" nel muoversi ed esplorare il mondo digitale.

Altro aspetto importante da tener conto nello studio dei rapporti fra individuo ed ambiente è la tipologia ed il carattere del legame che si instaura fra i due; attraverso la Disposition si analizza la fase di Ricerca da un punto di vista capacitativo dell'individuo, poiché studia tale fase solo attraverso le modalità con cui si implementa.

Rimane quindi fuori da questa prima analisi lo studio del legame e dei caratteri logici, che portano l'individuo a relazionarsi con un determinato ambiente.

Rimanendo nell'ambito dell'oggetto del nostro studio, teorizzata la differente *Disposition* al Digital World fra Immigrati e Nativi, è il momento di approcciarci ad una analisi che ci porti a scovare ulteriori variabili distintive.

³⁰ Longo Giuseppe O. : *Nascere digitali. Verso un mutamento antropologico?* MONDO DIGITALE, n°4, Dicembre 2009.

Quando entriamo all'interno di un ambiente, che sia reale o virtuale, ognuno di noi è spinto da una motivazione, questa sembrerebbe sufficiente a spiegare totalmente il "perché" della nostra azione, ma in realtà non è propriamente così.

Per ben illustrare ciò a cui voglio giungere, vorrei partire da un esempio: immaginate di dover inviare un pacco; con questa motivazione ci recheremmo nel più vicino ufficio postale per spedirlo. In questo caso la motivazione di spedire il pacco rappresenta lo "scopo-fine" della nostra attività ma per fare ciò siamo "costretti" a relazionarci con un ambiente: l'ufficio postale che rappresenta lo "scopo-mezzo" ed esula dalla nostra arbitrarietà. Siamo, in un certo qual modo, costretti a relazionarci e creare così un legame con tale ambiente, a prescindere dalla nostra volontà, anche se in realtà percepiamo ciò come una cosa naturale.

Tornando al discorso di Nativi ed Immigrati, ci accorgiamo, da quanto detto, che per capire ed individuare una variabile di distinzione fra questi non possiamo tener conto dello "scopo-fine", ma dobbiamo concentrarci sullo "scopo-mezzo", ossia quella relazione di logicità e dipendenza che lega un individuo all'ambiente virtuale.

A dimostrazione di ciò, ci avvaliamo di un altro esempio: un individuo che necessita di acquistare un biglietto ferroviario. L'ambiente di riferimento potrebbe essere tanto la biglietteria della stazione, tanto il sito internet della compagnia.

L'approccio per il soddisfacimento di tale necessità, quindi, può passare tanto per un ambiente reale che per un ambiente virtuale.

Se tuttavia per il Nativo Digitale è naturale ricorrere all'esperienza virtuale per soddisfare una sua necessità, non lo è altrettanto per l'Immigrato, che in ragione della sua minore *Disposition* preferirà recarsi personalmente alla biglietteria della stazione.

L'**ARBITRARIETA'**, ossia il *grado in cui un individuo percepisce come liberamente autonomo il ricorso all'esperienza virtuale*, rappresenta un elemento distintivo fra le due generazioni, ed è una rappresentazione del grado di naturalezza ed integrazione con cui viene percepito il mondo digitale rispetto a quello reale.

Strettamente connesso al concetto di *Arbitrarietà* risulta anche quello di **DIPENDENZA**, da intendere come il *grado in cui un individuo percepisce l'esperienza virtuale come necessaria al soddisfacimento dei propri bisogni materiali e/o sociali*.

Molti sono gli aspetti della nostra vita che, ad oggi, dipendono strettamente dall'utilizzo degli strumenti digitali, ma anche in tale contesto si può osservare come per i Nativi lo spettro d'utilizzo si rifletta praticamente a tutte le attività. La *Dipendenza* deve essere analizzata a partire dal presupposto che "più necessita allora più utilizzo", in tale modo è possibile analizzare l'intensità di utilizzo da un punto di vista percettivo e non in senso assoluto.

L'apporto digitale come sopra detto ha aumentato sia la velocità che lo spettro d'azione dell'attività **i**, questo ha portato ad una nuova percezione Spazio-Temporale, riducendo lo spazio e (congiuntamente) il tempo percepito dagli individui. Cambia quindi, la distanza relativa/percepita fra individuo e informazione, sia essa dato o altro individuo. L'avvento dell'era digitale va a cambiare quindi quell'attività di **SCAMBIO** di informazioni, ossia il nostro modo di comunicare.

L'entità dell'impatto apportato dalla rivoluzione delle comunicazioni, a seguito della Digital Revolution, è stato probabilmente il più determinante nel cambiamento degli usi ed abitudini a livello sociale ed individuale.

Tale argomento può essere analizzato sotto un duplice aspetto: uno prettamente Economico/lavorativo con caratteri strumentali, che per tale

motivo mal si adatta ad operare una distinzione fra Nativi ed Immigrati, ed un secondo, a noi utile, legato all'aspetto sociale.

Comunicazione è sinonimo di socialità. L'analisi del Nativo si concentra, quindi, sulla sua capacità d' interazione con altri individui dentro e fuori l'ambiente virtuale.

Oltre alla comunicazione fra gli individui, a cambiare è stata anche la loro capacità nel relazionarsi. La comunicatività, intesa come una capacità individuale, oggi procede parallelamente su due binari, uno reale l'altro virtuale.

Studiosi quali Cantelmi e Toledo hanno sottolineato come i Nativi prediligano le relazioni tecno-mediate, evidenziando una riduzione nell'abilità di relazionarsi *face to face*. L'esempio che ad oggi balza più all'occhio è sicuramente quello del fenomeno Social Network; i rapporti che si creano su queste piattaforme, infatti, rappresentano la nuova forma di relazionarsi e comunicare sempre più diffusa fra i ragazzi. In questo contesto, un altro concetto che segna la differenza tra i mondi di Nativi ed Immigrati è quello di amicizia. Solo pochi anni fa avere mille amici era impossibile e quasi assurdo pensarlo, oggi invece se ne possono avere anche di più grazie a Facebook. Per gli Immigrati che utilizzano raramente applicazioni come i Social Network, un rapporto d'amicizia significa stringere la mano a qualcuno di persona, avere un contatto fisico; per i Nativi un amico può anche essere una persona mai incontrata faccia a faccia ma solo ed unicamente attraverso lo schermo del PC.

In seno al concetto di comunicatività è quindi possibile distinguere due diverse variabili di distinzione: la **COMUNICATIVITA' REALE** e la **COMUNICATIVITA' VIRTUALE** definite rispettivamente come il *grado di facilità percepito dall'individuo nel relazionarsi personalmente (face-to-face) con altre persone*, la prima, ed *attraverso dispositivi digitali* la seconda.

La rivoluzione delle comunicazioni non ha solo cambiato il nostro modo di socializzare ma anche il modo di percepire la società nel suo complesso. È difficile dire se il mutamento dei rapporti sociali sia una causa o conseguenza della nuova percezione di collettività; sta di fatto che entrambi i cambiamenti si possono in gran parte far derivare dal protagonismo partecipativo degli utenti dei nuovi strumenti digitali, *in primis* Internet. Ciò ha assunto un ruolo importante nell'attività cognitiva e sociale che si svolge nella rete o grazie alla rete.

La percezione di un grado di utilità per gli altri, attribuita ad una generica esperienza virtuale, si fonda sulla condivisione di esperienze, conoscenze o impressioni. La consapevolezza dei sentimenti, delle esigenze e la necessaria comprensione degli altri avviene ora anche attraverso canali che esulano dall'ambiente reale, non a caso i Nativi Digitali sono abilissimi nel rappresentare le emozioni (attraverso la tecnomediazione delle relazioni), un po' meno nel viverle, anzi apprendono a scomporre l'esperienza emotiva e a viverla su due binari spesso non paralleli, quello dell'esperienza propria e quello della sua rappresentazione. (Cantelmi, *L'era digitale e la sua valenza antropologica: I native digitali*)

Il concetto di **UTILITY**, definito come il *grado in cui un individuo percepisce la propria esperienza virtuale come utile per gli altri*, è un carattere molto più sviluppato nei Nativi Digitali, perennemente connessi fra loro, coscienti e padroni delle potenzialità del Digitale, la cui concezione evolve da mero strumento e fonte di ricerca, a vero proprio ambiente di condivisione.

Infine, la *Comunicatività* e l'*Utility* da sole non completano il quadro dell'attività di **Scambio**, poiché vanno a sottolineare solo quello che è l'aspetto relazionale fra individuo ed individuo, tralasciando invece quelli che rappresentano gli aspetti cognitivi.

L'informazione, oggetto della relazione di scambio fra l'uomo e l'ambiente, non è solamente rappresentata da altri individui. Oggi siamo perennemente bombardati da informazioni di ogni sorta e provenienza, questo ha influito, come ci dice la neuroscienza, ad un progressivo cambiamento del funzionamento del nostro cervello.

In particolare nei Nativi Digitali si riscontrano due caratteri apparentemente assenti negli Immigrati: (1) un'elevata capacità **MULTITASKING**, la quale è possibile riscontrare sotto due aspetti, come *grado di facilità percepito dall'individuo nell'operare contemporaneamente attività con strumenti digitali differenti (**Instrumental Multitasking**)* e come *il grado di facilità percepito dall'individuo nell'operare contemporaneamente attività diverse con lo stesso strumento digitale (**Functional Multitasking**)*; e (2) un aumentato *grado di preferenza percepito dall'utente nell'utilizzo di strumenti grafico-multimediali per l'acquisizione d'informazioni utili* (rispetto al semplice testo) che definisce una nuova forma di **PERCETTIVITA' DELL'INFORMAZIONE**.

Nell'elenco sottostante sono ricapitolati le 9 Variabili identificate con le loro definizioni:

1. **DISPOSITION**: *grado di disinvoltura percepito dall'utente nel confrontarsi con l'esperienza virtuale.*
2. **ARBITRARIETA'**: *grado in cui un individuo percepisce come liberamente autonomo il ricorso all'uso di dispositivi digitali.*
3. **DIPENDENZA**: *grado in cui un individuo percepisce il ricorso a dispositivi digitali come necessaria al soddisfacimento dei propri bisogni materiali e/o sociali.*
4. **INSTRUMENTAL MULTITASKING**: *grado di facilità percepito dall'individuo nell'operare contemporaneamente attività con strumenti digitali differenti.*
5. **FUNCTIONAL MULTITASKING**: *grado di facilità percepito dall'individuo nell'operare contemporaneamente attività diverse con lo stesso strumento digitale*

6. **COMUNICATIVITA' REALE:** grado di facilità percepito dall'individuo nel relazionarsi personalmente (face-to-face) con altre persone, rispetto che attraverso relazioni tecno-mediate.
7. **COMUNICATIVITA' VIRTUALE:** grado di facilità percepito dall'individuo nel relazionarsi con altre persone per mezzo di relazioni tecno-mediate, rispetto che attraverso relazioni face-to-face.
8. **PERCETTIVITA' DELL'INFORMAZIONE:** grado di preferenza percepito dall'utente nell'utilizzo di strumenti interattivi-multimediali per l'acquisizione d'informazioni utili.
9. **UTILITY:** grado in cui un individuo percepisce la propria esperienza virtuale come utile per gli altri.

2.2.2 Stage 2 La creazione degli Indicatori

L'obiettivo di questo secondo *step* è stato quello di sviluppare un pool di indicatori che descrivessero, nella maniera più esaustiva, ogni aspetto riconducibile alle variabili create e alle loro definizioni.

L'approccio utilizzato per la creazione di questi indicatori è che tendessero ad essere delle affermazioni di tipo riflessivo (tecnicamente definite item riflessivi) alle quali sarebbe stato chiesto all'intervistato di rispondere indicando il suo grado di accordo/disaccordo mediante l'utilizzo di una scala Likert a 5 punti (da (1) *Completamente in disaccordo* a (5) *Completamente d'accordo*).

Il processo di redazione degli item è passato per numerose modifiche ed aggiustamenti per cercare di eliminare ogni affermazione che potesse risultare ambigua e così confondibile fra più variabili.

Alla fine sono stati creati 92 item così suddivisi fra le 9 Variabili:

Disposition:	11	Comunicatività Reale:	10
Arbitrarietà:	12	Comunicatività Virtuale:	10
Dipendenza:	12	Percettività info:	10
Instrumental Multitasking:	10	Utility:	7
Functional Multitasking:	10		

2.2.3 Stage 3 Analisi della validità degli item: Il Card Sorting

Il terzo ed ultimo stage ha avuto il duplice scopo di analizzare la validità degli item formulati per ogni variabile, ed in virtù dei risultati ottenuti, la revisione o eliminazione degli indici risultanti ambigui e l'identificazione di quelli definitivi.

Per il conseguimento del primo scopo ci siamo avvalsi della metodologia del *Card Sorting*.

2.2.3.1 La procedura di card sorting

La procedura di *card sorting* è stata implementata attraverso due fasi.

La prima fase ha visto la creazione di un questionario composto da due documenti separati, nel primo sono presenti le istruzioni per i giudici e le definizioni delle 9 Variabili, nel secondo una lista dei 92 item, in ordine casuale, accanto ad ognuno dei quali è stato chiesto ai giudici di segnare la variabile che secondo loro andava descrivere.

Prima della compilazione del questionario i giudici hanno letto il set di istruzioni standard, le quali erano state preventivamente testate con un giudice diverso per assicurarsi della loro comprensibilità. Chiariti eventuali dubbi, i giudici hanno provveduto a compilare il test separatamente l'uno dall'altro.

Come indicatore della validità del costrutto si è andato ad analizzare la convergenza e divergenza degli indici nelle rispettive categorie; se un item era costantemente assegnato dai giudici alla variabile di appartenenza si poteva

considerare dimostrata la sua validità. Il primo *sorting* ha evidenziato tali risultati:

	DISPOSITION	ARBITRARIETA'	DIPENDENZA	INST. MULT.	FUN. MULT.	COM. REALE	COM. VIRTUALE	PERC. INFO	UTILITY	TOT.	% Hits
DISPOSITION	28				2			3		33	85%
ARBITRARIETA'		34				2				36	94%
DIPENDENZA			36							36	100%
INSTRUMENTAL MULTITASKING				28	1			1		30	93%
FUNCTIONAL MULTITASKING	1				28			1		30	93%
COMUNICATIVITA' REALE						26	4			30	87%
COMUNICATIVITA' VIRTUALE						2	28			30	93%
PERCETTIVITA' DELL'INFO	1	1	3					25		30	83%
UTILITY								1	20	21	95%
Total Item Placements: 276				Hits: 253				Overall Hit Ratio: 91,5%			

Tabella 3

La Overall Hit Ratio risultante dal primo *round* del *card sorting* (Tabella 3) è pari al 91,5%, con 253 item, su un totale di 276, assegnati giustamente alle proprie variabili di riferimento. Il maggior numero di errori è riscontrabile nelle variabili della *Disposition*, della *Percettività dell'informazione* e della *Comunicatività Reale*, dove la percentuale di Hits è stata rispettivamente dell'85%, del 83% e dell'87%.

L'analisi di questi risultati ha messo in luce l'ambiguità di sette item dei quali si è proceduto alla revisione di sei e all'eliminazione di uno.

Gli item così riveduti sono stati riproposti nelle modalità sopra descritte agli stessi giudici ottenendo nel secondo round i seguenti risultati:

	DISPOSITION	ARBITRARIETA'	DIPENDENZA	INST. MULT.	FUN. MULT.	COM. REALE	COM. VIRTUALE	PERC. INFO	UTILITY	TOT.	% Hits
DISPOSITION	28				1			4		33	85%
ARBITRARIETA'		32	3					1		36	89%
DIPENDENZA			36							36	100%
INSTRUMENTAL MULTITASKING				30						30	100%
FUNCTIONAL MULTITASKING				1	29					30	97%
COMUNICATIVITA' REALE						25	5			30	83%
COMUNICATIVITA' VIRTUALE						1	29			30	97%
PERCETTIVITA' DELL'INFO							1	28		29	97%
UTILITY									21	21	100%
Total Item Placements: 273				Hits: 256				Overall Hit Ratio: 94%			

Tabella 4

Rispetto ai risultati del primo *round*, nel secondo *card sorting* (Tabella 4), si è potuto constatare un aumento della percentuale generale di indici giustamente assegnati dai giudici, la *Overall hit Ratio*, infatti risulta aumentata dal 91,5% al 94%.

L'analisi sui singoli indici ha fatto emergere, in considerazione anche del primo *round*, l'ambiguità riscontrata dai giudici su due item, i quali erano stati precedentemente oggetto di revisione. Si è provveduto così all'eliminazione di quest'ultimi.

I risultati ottenuti nel secondo *card sorting* sono stati quindi considerati complessivamente soddisfacenti visti sia la *Overall hits ratio* (94%), sia la corrispondenza nell'assegnazione degli indicatori superstiti nelle rispettive variabili da parte giudici. Ottenuti tali risultati si è ritenuto di non dover procedere ad ulteriori *card sorting*.

A seguito dell'implementazione della procedura di *card sorting*, l'ammontare complessivo degli item risulta, così, ridotto dai 92 iniziali, a 89 item, così ripartiti tra le variabili:

Disposition:	10	Comunicatività Reale:	9
Arbitrarietà:	12	Comunicatività Virtuale:	10
Dipendenza:	12	Percettività info:	9
Instrumental Multitasking:	10	Utility:	7
Functional Multitasking:	10		

2.3 La composizione del Questionario

Avendo formulato, identificato e validato gli item per l'EI e per i Nativi Digitali, si è proceduto alla composizione del Questionario.

Il Questionario è stato strutturato dividendolo in due sezioni distinte: nella prima ritroviamo una selezione in ordine casuale degli item dei Nativi e dell'EI, ordinati secondo estrazione; nella seconda sezione sono presenti un pool di domande a carattere discriminante.

Nell'Appendice 1 è riportato il Questionario completo.

Capitolo terzo – I risultati

La somministrazione del Questionario al campione dell'indagine è stata implementata per mezzo della piattaforma LimeSurvey, accessibile a tutti tramite un link.

La sezione dedicata alla compilazione del Questionario è preceduta da una pagina di “benvenuto” in cui sono indicate le istruzioni nonché la descrizione e le finalità del lavoro.

05/09/13 Nativi Digitali & Intelligenza Emotiva

Nativi Digitali & Intelligenza Emotiva
Benvenuti e grazie per aver deciso di partecipare alla nostra indagine

ISTRUZIONI: Completare il questionario individualmente, leggere ogni affermazione del questionario e segnare il numero che meglio riflette il livello di accordo/disaccordo personale. Puoi scegliere uno dei cinque livelli di accordo/disaccordo tra : **1= totale disaccordo con l'affermazione, a**
5= completamente d'accordo con l'affermazione. Non esistono risposte giuste o sbagliate .

PRESENTAZIONE ED OBIETTIVI DELL'INDAGINE: *La rivoluzione digitale ed il suo impatto nelle società moderne, è ormai andata oltre i confini inizialmente previsti ed immaginati. Sviluppata nel campo scientifico-tecnologico, ha rapidamente invaso ogni aspetto della vita dell'uomo, dimostrando le sue infinite potenzialità. Protagonisti di questo mutamento sono i Nativi Digitali, ossia quella generazione di individui i quali, essendo nati all'interno dell'era digitale, hanno sviluppato, grazie alle loro esperienze con un mondo reale sempre più tecnologizzato, delle caratteristiche sociali, emotive e cognitive peculiari, che non sono affatto riscontrabili nelle generazioni precedenti.*

I mutamenti sociali, e non, fin qui riscontrati dagli studiosi hanno permesso di analizzare la figura del Nativo Digitale sotto molteplici aspetti, ma una delineazione completa e definita dei tratti di questa nuova figura del panorama sociale risulta ancora incompleta.

Il seguente Questionario rappresenta uno strumento d'indagine mediante il quale vogliamo analizzare e studiare la correlazione fra i concetti di Nativo Digitale e di Intelligenza Emotiva, ossia quella capacità mentale o dimensione di personalità, che assume un ruolo determinante e perfino superiore a quello dell'intelligenza classicamente intesa nel successo delle persone e nella loro predisposizione alla leadership.

All'interno della ricerca e del questionario ricoprono logicamente un ruolo importante gli apparecchi o strumenti digitali, benché tutti riconosciamo tali strumenti nelle nostre vite quotidiane è importante però chiarire quelli che ai fini del nostro studio ricoprono un'importanza principale e di cui dovrete tenere conto durante le risposte: PC, SMARTPHONE, TABLET, INTERNET, CONSOLE PER VIDEOGIOCHI, LETTORE DVD

Questa indagine è composta da 79 domande.

Il questionario è stato compilato volontariamente da 102 individui, di questi, 71 lo hanno completato correttamente (il 69,6%); il campione dell'indagine è risultato eterogeneo secondo sesso, età ed occupazione.

I dati derivanti dall'indagine sono stati analizzati tramite il modello PLS.

3.1 Il PLS Method

Il metodo PLS (Partial Least Squares) nacque attorno al 1975 grazie ad Hermann Wold ed è un metodo per relazionare due matrici di dati, X e Y, attraverso un modello multivariato.

L'analisi PLS si rivolge precisamente allo studio delle relazioni fra una variabile dipendente (latente), ed una serie di variabili casuali (manifeste) grazie all'uso dello strumento statistico della regressione multipla.

Nella pratica empirica del nostro caso, per eseguire la PLS Analysis, ci siamo avvalsi del software *SmartPLS*.

La prima operazione che si è effettuata è stata la “costruzione”, nel software, del modello strutturale (Tabella 5) che descrivesse le relazioni di causalità tra le variabili latenti e i rispettivi indicatori e fra le variabili latenti di Nativi ed EI stesse.

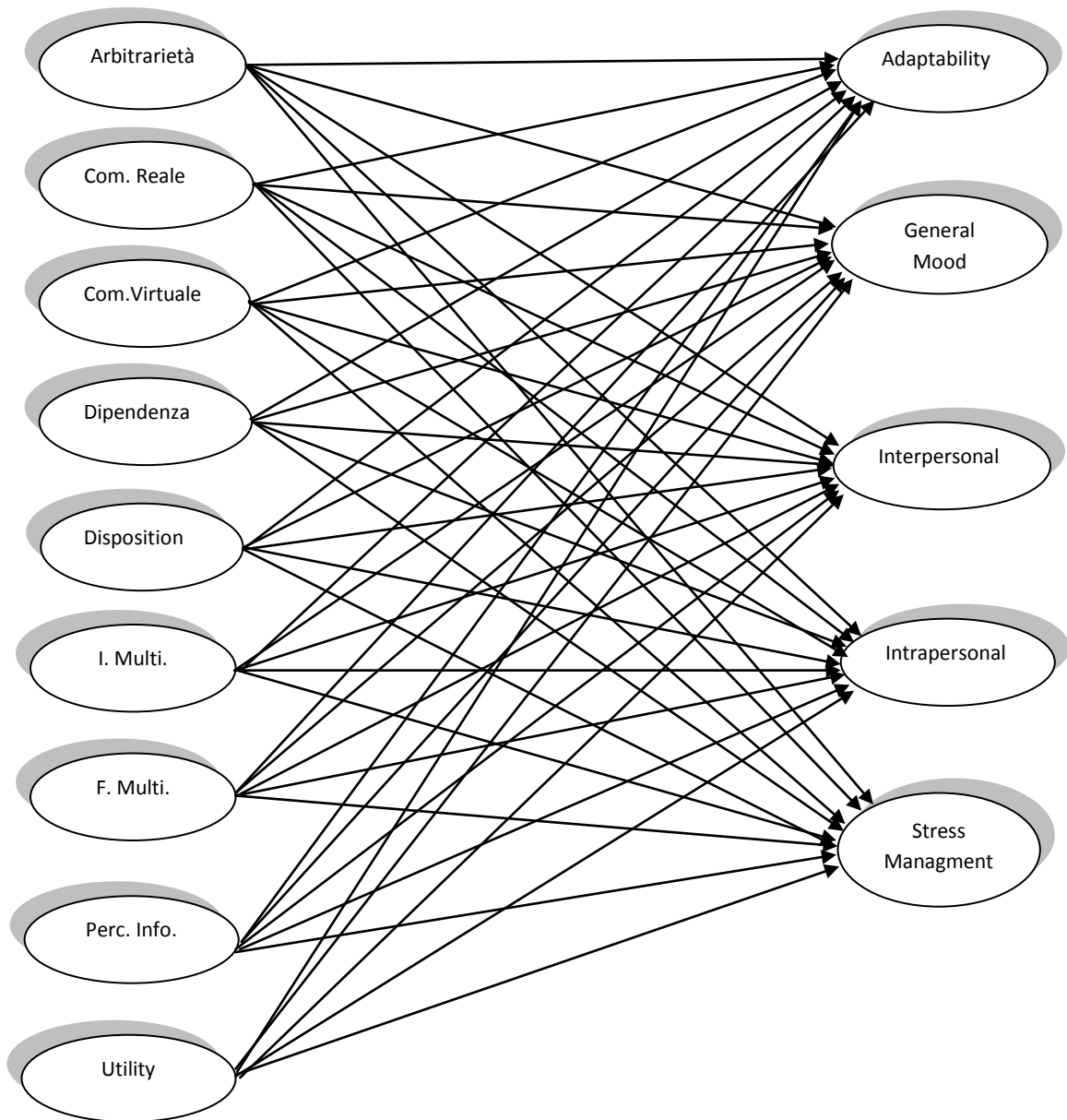


Tabella 5

Immessi i dati all'interno del software, si è potuto procedere con la *path analysis*; il primo obiettivo è quello di constatare la validità del modello di misurazione, questo viene fatto per mezzo dell'analisi di tre indici.

Il primo pool di risultati presi in esame sono quelli relativi al *Factor Loading* (Tabella 6) che indica il coefficiente di correlazione fra le Variabili Latenti ed

i rispettivi indicatori, ossia quanto ogni specifico indicatore “descrive” bene la variabile a cui appartiene.

Il *loading*, visto il carattere esplorativo dell’indagine, è considerato significativo se il suo valore è superiore a 0.5; gli indicatori che non raggiungono tale valore sono segnati in grassetto e colore rosso nella Tabella 6, e, vista la loro scarsa significatività, non sono presi in considerazione.

Continuando lo studio riguardo la validità del modello di misurazione, prendiamo in esame i dati riportati nella Tabella 7, qui sono esposti altri due indici fondamentali al nostro scopo: AVE (Average Variance Extracted) e la Composite Reliability.

L’AVE fu inizialmente proposto da Fornell e Larcker (1981)³¹ con lo scopo di constatare l’affidabilità delle variabili latenti attraverso il calcolo della parte di varianza che una VL prende dai suoi items rispetto alla quantità derivante dall’errore di misurazione; l’AVE dovrebbe assumere valori maggiori di .50³² (Chin, 1998).

Ultimo valore che andiamo a prendere in considerazione nello studio della validità del modello di misurazione è quello che ci indica la Composite Reliability del costrutto.

Per mezzo di questo indice si va ad analizzare la consistenza interna degli items, ossia la loro unidimensionalità rispetto alla variabile latente di appartenenza; secondo la regola che ogni item deve andare a descrivere e misurare unicamente la propria VL. Un valore superiore a .60 è ritenuto accettabile per lo scopo esplorativo (Chin, 1998)³³.

³¹ Fornell C. , Larcker D. F. , *Evaluating structural equation models with unobserved variables and measurement error*, in Journal of Marketing Research n.18, pp.39-50, 1981.

³² Chin, W.W. , *The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling*, in Marcoulides, G.A. (ed.), *Modern Methods for Business Research*, pp. 295-336, Londra, 1998.

³³ *ibidem*

Stabilità la validità del modello di misurazione, il passo successivo ha come obiettivo quello di assicurarsi che il modello strutturale creato rispecchi quello teorico idealizzato.

Specificamente la forza predittiva del modello strutturale è misurata dall' R^2 value che rappresenta l'ammontare di varianza, nel costrutto (VL) in questione, la quale può essere spiegata dal modello (Tabella 7).

Per la stima del livello di significatività, nell'analisi PLS si utilizza la tecnica del *bootstrapping*. La tecnica *bootstrap* rappresenta un approccio non parametrico per stimare la precisione dei risultati derivanti da PLS³⁴ e ci permette di approssimare media e varianza di uno stimatore, di costruire intervalli di confidenza e calcolare il *p-values* del questionario; nella Tabella 3 sono riportati i risultati.

3.2 Discussione risultati

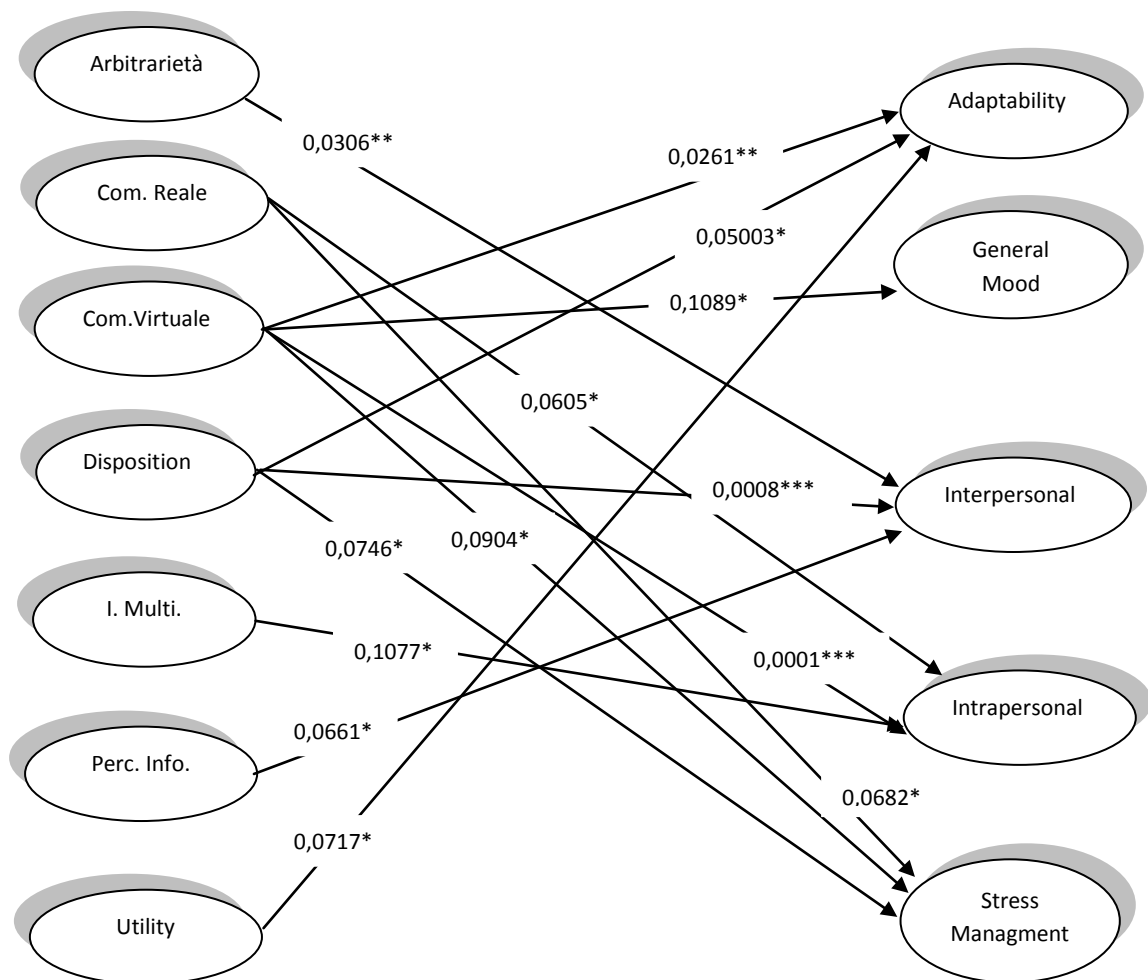
Ottenuti tutti i dati di cui abbiamo bisogno procediamo con la discussione dei risultati ricavati; come prima cosa bisogna ricordare che non tutti gli indicatori hanno soddisfatto il *loading* a 0.5 e questi non sono stati presi in esame per il calcolo degli indici successivi.

Gli indici relativi all'AVE e alla Composite Reliability sono risultati soddisfacenti per tutte le variabili tranne una; infatti l'Utility presenta un Average Varaince Extracted (accettabile per valori $>.50$) pari a 0.452.

Nonostante ciò per questa variabile, visto il carattere esplorativo dell'indagine, si è deciso di ritenere tale valore (Utility's AVE=0.452) accettabile.

³⁴ Chin, W.W. , The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling, in Marcoulides, G.A. (ed.), Modern Methods for Business Research, pp.675, Londra, 1998.

Andando ad analizzare gli effetti totali fra le variabili di Nativi ed EI (Tabella 9) potremmo così schematizzare e riassumere le relazioni più significative:



Come si evince dalla Tabella 9 e anche dal grafico precedente le variabili del costrutto dei Nativi Digitali che più vanno ad influenzare quelle dell'EI risultano essere la Comunicatività Virtuale e la Disposition.

La Comunicatività Virtuale ha effetti diretti sull'Intrapersonal (p-value=0,0001), sulla variabile Adaptability (p-value= 0,0261), General Mood e Stress Managment (p-value rispettivamente pari a 0,1089 e 0,0904).

La preferenza dei Nativi a relazionarsi tramite dispositivi digitali si configura quindi come un tratto comportamentale in grado di influenzare l'Intelligenza Emotiva di un individuo, ed in particolare, le sue capacità intrapersonali.

Come riscontrato e già evidenziato nei capitoli precedenti, i Nativi posseggono un'aumentata capacità di identificare, descrivere e scomporre le proprie emozioni e tale caratteristica è confermata dalla significatività delle relazioni fra Comunicatività Virtuale e la variabile EI Intrapersonal ($p\text{-value}=0,0001$).

Allo stesso modo la Comunicatività Virtuale produce effetti diretti anche sull'umore generale, sulla gestione dello stress e più in particolare sulla capacità di verificare oggettivamente i propri stati d'animo e quelli degli altri in relazione all'ambiente esterno e a gestire e modificare le emozioni e i pensieri al cambiare delle situazioni.

Per quanto riguarda la Disposition, questa influenza significativamente le variabili Interpersonal ($p\text{-value}=0,0008$), e in maniera minore Adaptability ($p\text{-value}=0,05003$) e Stress Management ($p\text{-value}=0,07467$).

La significatività della relazione fra Disposition, che ricordiamo è stata definita come il grado di disinvoltura percepito dall'utente nel confrontarsi con l'esperienza virtuale, e Interpersonal, la capacità dei soggetti nel comprendere ed essere consapevoli delle emozioni e dei sentimenti altrui, permette di evidenziare una relazione per nulla scontata. Infatti, la naturale predisposizione dei Nativi ad esplorare e a relazionarsi con gli altri restando davanti ad un terminale asettico, non prescinde ed inficia la capacità di comprensione degli stati d'animo altrui, questo grazie ormai ad un linguaggio codificato e ad una maturata concezione degli strumenti digitali intesi come "naturali" estensione delle nostre capacità.

Insieme a Disposition e Comunicatività Virtuale anche altre variabili dei Nativi sono risultate significativamente relazionate con il costrutto EI; evidenziamo in particolare la relazione fra Arbitrarietà e Interpersonal, con

p-value pari a 0,0306. In linea concettuale, infatti, l'Arbitrarietà è fortemente legata alla Disposition, ed è consequenzialmente logico pensare che la libertà percepita da un individuo nell'uso degli strumenti digitali sia un fattore importante nella possibilità di instaurare rapporti interpersonali soddisfacenti.

Altre ipotesi avvalorate dai risultati ottenuti riguarda gli effetti fra Comunicatività Reale ed Intrapersonal (p-value= 0,0605) e fra Comunicatività Reale e Stress Management (p-value=0,0682). Proprio come visto per la Comunicatività Virtuale, anche quella Reale tende a produrre effetti diretti sia sull'Intrapersonal che sullo Stress Management.

Il ruolo che ricopre la comunicazione nella capacità di comprendere le nostre emozioni e viverle rappresenta un elemento di interesse scaturito dall'indagine.

Emerge infatti come la conoscenza, o meglio la capacità di conoscere noi stessi, passi anche per la predisposizione alla comunicazione di ogni individuo; ossia conoscere gl'altri aiuta a capire se stessi.

Se infatti la relazione inversa fra Comunicatività e Intrapersonal può essere intuitiva (è lecito pensare che una persona assertiva, indipendente e con una buona consapevolezza di sé e delle sue emozioni possa essere più predisposto ad instaurare rapporti con altre personali), non è altrettanto immediata la connessione emersa dai dati.

Le altre *skill* dei Digital Natives che vanno ad instaurare rapporti di causalità fra i due costrutti oggetto del lavoro sono l'Instrumental Multitasking ed l'Intrapersonal (p-value= 0,1077), la Percettività dell'Informazione e l'Interpersonal (p-value= 0,0661) e fra Utility e Adaptability (p-value= 0,0717). Da queste relazioni risulta, in particolare, come il modello ipotizzato per i Nativi evidenzi tratti comportamentali peculiari, come il Multitasking, la Percettività delle informazioni e l'Utility, in grado di accrescere e modificare la conoscenza e l'esperienza emotiva delle nuove generazioni.

CONCLUSIONI

La nostra analisi è volta sostanzialmente a capire se esistono e come si comportano le relazioni dirette fra Nativi Digitali e l'Intelligenza Emotiva.

Alla luce di quanto emerso si può affermare che l'appartenenza alla generazione digital presuppone lo sviluppo innato di determinati comportamenti caratteristici che influenzano l'Intelligenza emozionale delle nuove generazioni.

I Nativi Digitali e le loro peculiarità hanno ormai assunto un ruolo che non può essere trascurato nel processo di sviluppo di ogni attività della vita quotidiana; questo lo vediamo tutti i giorni in un mondo che cambia e si modella su di loro e per loro.

A tali cambiamenti non si può sottrarre nessun ambito dello scibile, dalle attività più banali fino alle più complesse, l'avvento tecnologico ha rappresentato un balzo in avanti dal quale è difficile fare ritorno.

È difficile affermare se la strada verso la nuova configurazione mondiale sia guidata dai Nativi e le loro nuove esigenze, o se siano essi a essere guidati; sta di fatto che sia direttamente che indirettamente i Digital Natives stanno riconfigurando il nostro modo di vivere e di pensare.

Questo lavoro può rappresentare la base per lo sviluppo di modelli tesi all'identificazione di quelle skills richieste ai manager del futuro, in maniera tale da individuare i nuovi tratti di leadership per i Nativi Digitali.

	AVE	Composite Reliability	R Square	Cronbachs Alpha	Communality	Redundancy
ADAPTABILITY	0,5593	0,8627	0,3095	0,8008	0,5593	0,015
ARBITRARIETA'	0,5074	0,8026	0	0,6893	0,5074	0
COM.REALE	0,6027	0,8196	0	0,6712	0,6027	0
COM.VIRTUALE	0,5586	0,8339	0	0,7331	0,5586	0
DIPENDENZA	0,6075	0,8222	0	0,6749	0,6075	0
DISPOSITION	0,6021	0,8574	0	0,7834	0,6021	0
FUNCTIONAL MULTI.	0,7992	0,9227	0	0,8762	0,7992	0
GENERAL MOOD	0,6333	0,0318	0,2731	-1,1754	0,6333	-0,0098
INSTRUMENTMULTI.	0,6446	0,8771	0	0,8131	0,6446	0
INTERPERSONAL	0,5581	0,8625	0,301	0,8077	0,5581	-0,0523
INTRAPERSONAL	0,5125	0,8931	0,3843	0,8639	0,5125	0,0071
PERCETTIVITA'INFO	0,5188	0,8062	0	0,7096	0,5188	0
STRESS MANAGEMENT	0,6806	0,9369	0,2903	0,9208	0,6806	0,0052
UTILITY	0,452	0,7643	0	0,5978	0,452	0

Tabella 7

LV Correlation	ADAPTAB/ARBITRAR	COM.REAL	COM.VIRT	DIPENDEN	DISPOSITI	FUNCTION GENERAL	INSTRUM	INTERPER	INTRAPER	PERCETTI	STRESS MI	UTILITY	
ADAPTABILITY	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ARBITRARIETA'	0,1856	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COM.REALE	0,0399	-0,2493	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COM.VIRTUALE	-0,2351	0,3583	-0,468	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
DIPENDENZA	-0,1417	0,3793	-0,0705	0,341	1	0	0	0	0	0	0	0	
DISPOSITION	0,3107	0,5373	-0,3048	0,2027	0,1747	1	0	0	0	0	0	0	
FUNCTIONAL MULTI.	0,1082	0,5705	-0,4246	0,2144	0,2846	0,5999	1	0	0	0	0	0	
GENERAL MOOD	-0,1997	0,0797	0,0583	0,3625	0,0921	-0,1247	-0,0452	1	0	0	0	0	
INSTRUMENTMULTI.	0,1506	0,5197	-0,4904	0,2577	0,2037	0,6254	0,8319	-0,1246	1	0	0	0	
INTERPERSONAL	0,4141	-0,1243	0,1103	-0,2061	-0,1928	0,2164	-0,081	-0,2843	-0,0771	1	0	0	
INTRAPERSONAL	-0,2394	0,1452	0,1572	0,3813	0,2314	-0,136	-0,1631	0,5179	-0,251	-0,2002	1	0	
PERCETTIVITA'INFO	0,1164	0,6402	-0,2492	0,2636	0,1885	0,3367	0,4739	0,1881	0,3948	0,1186	0,0261	1	
STRESS MANAGEMENT	-0,2639	0,1206	0,2147	0,161	0,1881	-0,2091	-0,0337	0,4617	-0,167	-0,3561	0,5408	0,1619	1
UTILITY	0,2538	0,5561	-0,1435	0,273	0,2865	0,3369	0,1493	0,2375	0,0177	0,1827	0,5562	0,2956	1

Tabella 8

TOTAL EFFECTS	Original Sample	Sample Mean	Standard Deviation	Standard Error	T Statistics	p-value
ARBITRARIETA' -> ADAPTABILITY	0,1063	0,0804	0,1947	0,1947	0,5458	0,585227777
ARBITRARIETA' -> GENERAL MOOD	-0,0693	-0,0307	0,211	0,211	0,3287	0,742396223
ARBITRARIETA' -> INTERPERSONAL	-0,4386	-0,3255	0,2028	0,2028	2,1626	0,03061923
ARBITRARIETA' -> INTRAPERSONAL	0,2222	0,1283	0,2117	0,2117	1,0496	0,293952796
ARBITRARIETA' -> STRESS MANAGMENT	0,038	0,0036	0,2232	0,2232	0,1701	0,864938377
COM.REALE -> ADAPTABILITY	-0,0002	0,0252	0,1483	0,1483	0,0016	0,998723449
COM.REALE -> GENERAL MOOD	0,2533	0,1892	0,2198	0,2198	1,1524	0,249211846
COM.REALE -> INTERPERSONAL	0,0559	0,0562	0,1557	0,1557	0,3591	0,719535448
COM.REALE -> INTRAPERSONAL	0,2667	0,2701	0,142	0,142	1,8774	0,060521474
COM.REALE -> STRESS MANAGMENT	0,3062	0,3003	0,1679	0,1679	1,8235	0,068287382
COM.VIRTUALE -> ADAPTABILITY	-0,3463	-0,3086	0,1557	0,1557	2,2243	0,026172759
COM.VIRTUALE -> GENERAL MOOD	0,5182	0,4046	0,3233	0,3233	1,603	0,108997831
COM.VIRTUALE -> INTERPERSONAL	-0,1574	-0,1516	0,1581	0,1581	0,9956	0,319492723
COM.VIRTUALE -> INTRAPERSONAL	0,5075	0,5155	0,1306	0,1306	3,8863	0,000103101
COM.VIRTUALE -> STRESS MANAGMENT	0,2526	0,2692	0,1492	0,1492	1,6934	0,090441657
DIPENDENZA -> ADAPTABILITY	-0,1705	-0,1477	0,1268	0,1268	1,345	0,178686248
DIPENDENZA -> GENERAL MOOD	-0,0632	-0,0446	0,1297	0,1297	0,4874	0,625996266
DIPENDENZA -> INTERPERSONAL	-0,0838	-0,1181	0,1423	0,1423	0,5892	0,555753742
DIPENDENZA -> INTRAPERSONAL	0,0571	0,0821	0,1366	0,1366	0,4175	0,676330654
DIPENDENZA -> STRESS MANAGMENT	0,0536	0,0698	0,1351	0,1351	0,3967	0,691605634
DISPOSITION -> ADAPTABILITY	0,3499	0,3225	0,1785	0,1785	1,9601	0,050039573
DISPOSITION -> GENERAL MOOD	-0,1418	-0,1103	0,2117	0,2117	0,67	0,502888737
DISPOSITION -> INTERPERSONAL	0,5612	0,4773	0,1684	0,1684	3,3321	0,000868193
DISPOSITION -> INTRAPERSONAL	-0,0897	-0,0598	0,183	0,183	0,4901	0,624084646
DISPOSITION -> STRESS MANAGMENT	-0,2851	-0,2919	0,1599	0,1599	1,7828	0,074679531
FUNCTIONAL MULTI. -> ADAPTABILITY	-0,2477	-0,1893	0,2327	0,2327	1,0646	0,287108398
FUNCTIONAL MULTI. -> GENERAL MOOD	0,1879	0,1353	0,243	0,243	0,7736	0,439203952
FUNCTIONAL MULTI. -> INTERPERSONAL	-0,1845	-0,1662	0,2233	0,2233	0,8263	0,408673368
FUNCTIONAL MULTI. -> INTRAPERSONAL	0,0761	0,0348	0,2019	0,2019	0,3769	0,706263919
FUNCTIONAL MULTI. -> STRESS MANAGMENT	0,2554	0,2413	0,2278	0,2278	1,1213	0,262214045
INSTRUMENTMULTI. -> ADAPTABILITY	0,1572	0,1584	0,2438	0,2438	0,6446	0,519216012
INSTRUMENTMULTI. -> GENERAL MOOD	-0,2416	-0,2055	0,2681	0,2681	0,9013	0,367472254
INSTRUMENTMULTI. -> INTERPERSONAL	-0,129	-0,0918	0,2371	0,2371	0,5442	0,586328123
INSTRUMENTMULTI. -> INTRAPERSONAL	-0,3646	-0,3067	0,2266	0,2266	1,6088	0,107723226
INSTRUMENTMULTI. -> STRESS MANAGMENT	-0,2311	-0,2165	0,2358	0,2358	0,98	0,327133543
PERCETTIVITA'INFO -> ADAPTABILITY	-0,0845	-0,064	0,2091	0,2091	0,4041	0,686156471
PERCETTIVITA'INFO -> GENERAL MOOD	0,2223	0,162	0,2068	0,2068	1,075	0,28242661
PERCETTIVITA'INFO -> INTERPERSONAL	0,3692	0,2613	0,2009	0,2009	1,8381	0,066106972
PERCETTIVITA'INFO -> INTRAPERSONAL	-0,1012	-0,0506	0,1848	0,1848	0,5476	0,583991037
PERCETTIVITA'INFO -> STRESS MANAGMENT	0,0768	0,101	0,1716	0,1716	0,4475	0,654533477
UTILITY -> ADAPTABILITY	0,3485	0,2905	0,1935	0,1935	1,8009	0,071778889
UTILITY -> GENERAL MOOD	0,0048	0,0162	0,1716	0,1716	0,0281	0,977583516
UTILITY -> INTERPERSONAL	0,0913	0,0893	0,1539	0,1539	0,5937	0,552739645
UTILITY -> INTRAPERSONAL	0,0809	0,0917	0,1268	0,1268	0,6381	0,523437815
UTILITY -> STRESS MANAGMENT	0,2276	0,217	0,171	0,171	1,3306	0,183381353

Tabella 9

QUESTIONARIO

PRESENTAZIONE E OBIETTIVI DELL'INDAGINE: *La rivoluzione digitale ed il suo impatto nelle società moderne, è ormai andata oltre i confini inizialmente previsti ed immaginati. Sviluppata nel campo scientifico-tecnologico, ha rapidamente invaso ogni aspetto della vita dell'uomo, dimostrando le sue infinite potenzialità. Protagonisti di questo mutamento sono i Nativi Digitali, ossia quella generazione di individui i quali, essendo nati all'interno dell'era digitale, hanno sviluppato, grazie alle loro esperienze con un mondo reale sempre più tecnologizzato, delle caratteristiche sociali, emotive e cognitive peculiari, che non sono affatto riscontrabili nelle generazioni precedenti. I mutamenti sociali, e non, fin qui riscontrati dagli studiosi hanno permesso di analizzare la figura del Nativo Digitale sotto molteplici aspetti, ma una delineaazione completa e definita dei tratti di questa nuova figura del panorama sociale risulta ancora incompleta.*

Il seguente Questionario rappresenta uno strumento d'indagine mediante il quale vogliamo analizzare e studiare la correlazione fra i concetti di Nativo Digitale e di Intelligenza Emotiva, ossia quella capacità mentale o dimensione di mentalità, che assume un ruolo determinante e perfino superiore a quello dell'intelligenza classicamente intesa nel successo delle persone e nella loro predisposizione alla leadership. All'interno della ricerca e del questionario ricoprono logicamente un ruolo importante gli apparecchi o strumenti digitali, benché tutti riconosciamo tali strumenti nelle nostre vite quotidiane è importante però chiarire quelli che ai fini del nostro studio ricoprono un'importanza principale e di cui dovrete tenere conto durante le risposte: PC, SMARTPHONE, TABLET, INTERNET, CONSOLE PER VIDEOGIOCHI, LETTORE DVD, VIDEOCAMERA E FOTOCAMERA DIGITALE.

SEZIONE 1

ISTRUZIONI: Completare il questionario individualmente, leggere ogni affermazione del questionario e segnare il numero che meglio riflette il livello di accordo/disaccordo personale. Puoi scegliere uno dei cinque livelli di accordo/disaccordo tra : 1= totale disaccordo con l'affermazione, a 5= completamente d'accordo con l'affermazione. **Non esistono risposte giuste o sbagliate .**

1. Non sono solito fantasticare o sognare ad occhi aperti
2. Riscontro maggiori difficoltà a conoscere nuove persone attraverso l'uso di apparecchi digitali anziché attraverso relazioni face-to-face.
3. Condivido attraverso i nuovi strumenti digitali informazioni ed esperienze personali pensando che possano risultare utili agli altri utenti.
4. Ho raggiunto pochi risultati in passato
5. In generale non trovo la vita piacevole
6. Ho difficoltà ad esprimere le mie idee
7. Sono bravo a capire i sentimenti delle altre persone
8. Nel complesso ho una visione triste della maggior parte delle cose
9. Non riscontro particolari impedimenti quando utilizzo più dispositivi contemporaneamente.
10. Preferisco ricorrere liberamente a strumenti digitali, anche se ho la possibilità di farne a meno.
11. In un team sono solito seguire piuttosto che condurre
12. Mi avvalgo liberamente dell'esperienza virtuale per esigenze lavorative e di studio.
13. Solitamente preferisco acquisire informazioni per mezzo di strumenti interattivo-multimediali.
14. Stringo intimi rapporti solo se conosco di persona quel determinato individuo.
15. Comunicare tramite apparecchi digitali mi crea difficoltà rispetto ad una relazione diretta di persona.
16. Devo ricorrere necessariamente all'utilizzo di dispositivi digitali per motivi personali.
17. Penso a molteplici approcci per trovare soluzione ad una situazione
18. Solitamente lascio prendere agli altri le decisioni
19. Mi risulta complesso capire i miei stati d'animo
20. Nell'insieme sono contento della mia vita
21. Utilizzo facilmente più dispositivi digitali contemporaneamente.

22. Mi è difficile far valere i miei diritti (opinioni)
23. Apprendo più facilmente da testi scritti con l'aiuto di strumenti interattivi multimediali.
24. Analizzo un problema da diversi punti di vista prima risolverlo.
25. Sono interessato a ciò che accade alle altre persone
26. Necessito dell'utilizzo di un terminale informatico all'interno del mio ambito lavorativo o di studio.
27. La mia impulsività mi causa problemi
28. Sono solito rispettare gli altri
29. Non riesco facilmente a capire le emozioni delle altre persone
30. Penso che comunicare attraverso l'uso di strumenti digitali sia più semplice rispetto a parlare faccia a faccia.
31. Le altre persone pensano che sia una persona socievole
32. Non necessito di assistenza per poter utilizzare dispositivi digitali.
33. Trovo difficile descrivere i miei sentimenti
34. Trovo difficile controllare la mia rabbia
35. Con più facilità conosco gente attraverso relazioni tecno-mediate , piuttosto che di persona.
36. Trovo difficoltà a controllare i miei impulsi
37. Per le mie esigenze personali di solito utilizzo liberamente strumenti digitali a prescindere della possibilità di non farne eventualmente uso.
38. Sono sensibile ai sentimenti degli altri
39. Non riscontro particolari problemi a capire e farmi capire dalle persone quando mi relazio con esse per mezzo di rapporti tecno-mediate, a differenza di quanto accade quando comunico face-to-face.
40. Supero i problemi affrontandoli un passo alla volta
41. Opero con facilità su uno stesso dispositivo digitale diverse attività contemporaneamente.
42. Ho difficoltà nel controllare l'ansia
43. Sono una persona impulsiva
44. Non ho difficoltà a impiegare strumenti digitali per motivi di lavoro o di studio.
45. Riesco a concentrarmi su una determinata attività nonostante usi contemporaneamente strumenti differenti anche non pertinenti .
46. Trovo difficile prendere decisioni
47. Adopero con semplicità più apparecchi digitali simultaneamente per adempiere a un mio bisogno.
48. Non ho difficoltà nel concentrarmi contemporaneamente su attività differenti sullo stesso strumento digitale.
49. Non posso non utilizzare dispositivi digitali all'interno della mia vita privata.
50. Solitamente mi fermo a pensare prima di risolvere i problemi
51. Intrattengo buoni rapporti con le altre persone
52. Preferisco adoperare dispositivi digitali dall'interfaccia interattiva-multimediale rispetto a testi cartacei.
53. Sono solito ricercare contemporaneamente da più fonti, su uno stesso dispositivo, le informazioni di mio interesse.
54. Considero tutte le possibilità per risolvere i problemi
55. Ricorro liberamente ad apparecchiature digitali per le mie necessità informative.
56. Penso che alcune delle attività svolte con l'uso dei nuovi strumenti digitali siano un valido strumento di utilità sociale.
57. Ho la necessità di ricorrere all'utilizzo dei dispositivi digitali per contattare altri individui, per motivi lavorativi e personali.

58. Penso che l'analisi d'informazioni attraverso l'uso di dispositivi interattivi e multimediali permetta un apprendimento più semplice, immediato ed intuitivo.
59. Penso che contribuire all'approfondimento, per mezzo degli strumenti digitali, dell'analisi di un determinato oggetto, possa essere utile per gl'altri utenti.
60. Solitamente non usufruisco di manuali d'istruzione per comprendere ed imparare a utilizzare un nuovo dispositivo digitale.
61. Non mi è facile esprimere i miei sentimenti
62. Comunico con più facilità con altri individui attraverso relazioni face-to-face anziché tramite i dispositivi digitali.
63. Mi piace aiutare le persone
64. Generalmente penso che nella vita le cose mi andranno bene
65. Solitamente sono una persona impaziente
66. Non riscontro gravi problematiche nel soddisfare eventuali necessità attraverso i servizi, a me offerti, dai dispositivi digitali.
67. Gli amici solitamente mi confidano cose personali
68. Esplodo facilmente di rabbia
69. Gli altri pensano che non sia una persona decisa
70. Penso che partecipare attivamente in Internet a discussioni di mio interesse possa arrecare utilità a coloro in cerca di soluzioni ai loro problemi.
71. Sono solito operare diverse attività contemporaneamente su uno stesso dispositivo.
72. Comunico più facilmente con altri individui, attraverso l'uso di strumenti digitali rispetto che tramite rapporti face-to-face.
73. Trovo facile raccogliere informazioni a me utili nelle situazioni difficili

QUESTIONARIO SEZIONE 2

GENERE:

- Maschio Femmina

ANNO DI NASCITA 19 __ __

LUOGO IN CUI VIVI:

- Paese Città Grande Città Altro

CORRENTE OCCUPAZIONE (Tirocini e Stage compresi) NEL SETTORE:

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Settore Privato, Industriale | <input type="checkbox"/> Settore Privato, Servizi | <input type="checkbox"/> Forze Armate |
| <input type="checkbox"/> Settore Sanitario | <input type="checkbox"/> Altro Settore Pubblico | <input type="checkbox"/> Settore Volontariato/Beneficenza |
| <input type="checkbox"/> Universitario/Istruzione | <input type="checkbox"/> Lavoratore Autonomo | <input type="checkbox"/> Studente |
| <input type="checkbox"/> Disoccupato | <input type="checkbox"/> Altro | |

PRECEDENTE OCCUPAZIONE (Esperienze con durata limitata, Tirocini e Stage, compresi) NEL SETTORE:

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Settore Privato, Industriale | <input type="checkbox"/> Settore Privato, Servizi | <input type="checkbox"/> Forze Armate |
| <input type="checkbox"/> Settore Sanitario | <input type="checkbox"/> Altro Settore Pubblico | <input type="checkbox"/> Settore Volontariato/Beneficenza |
| <input type="checkbox"/> Universitario/Istruzione | <input type="checkbox"/> Lavoratore Autonomo | <input type="checkbox"/> Studente |
| <input type="checkbox"/> Disoccupato | <input type="checkbox"/> Altro | |

LIVELLO EDUCATIVO: Istruzione Primaria Istruzione Secondaria Istruzione Superiore

Bibliografia.....

Bar-On R. The Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ.i):Rationale, Description and summary of psychometric properties, in G. Geher (ed.), Measuring emotional intelligence. New York: Nova Science Publishers, pp.115-145, 2004.

Braccini Alessio Maria (2013) Does ICT influence Organizational Behaviour? An Investigation of Digital Natives Leadership Potential, pp.11-19. In Organization change and Information Systems - working and living together in new ways.

Braccini Alessio Maria, Marturano Antonio, D'Atri Alessandro (2011) Digital Natives in a Knowledge Economy: will a New Kind of Leadership Emerge?, pp.243-253. In Emerging Themes in Information Systems and Organization Studies.

Brooks-Young, in *Integration issues fpr 21[^]-centuary teachers*, Gennaio/Febbraio 2005.

Cantelmi Tonino: L'era digitale e la sua valenza antropologica: I Nativi Digitali, in *Relazione presentata al III Convegno Internazionale della Società italiana di Psicotecnologie e Clinica dei nuovi Media*, Palermo, 23-25 Novembre 2009.

Castells Manuel, "*L'Età dell'informazione : Economia, Società, Cultura*", Milano, 2003

Chin, W.W. , *The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling*, in Marcoulides, G.A. (ed.), *Modern Methods for Business Research*, pp. 295-336, Londra, 1998.

De Caro, D'Amico, "*Intelligenza Emotiva: rassegna dei principali modelli teorici, degli strumenti di valutazione e dei primi risultati di ricerca*", in *GIORNALE ITALIANO DI PSICOLOGIA*, a. XXXV, n.4, dicembre 2008.

Dinelli Serena: *La macchina degli affetti. Che cosa ci accade guardando la TV?* Franco Angeli, Milano, 1999.

Drucker Peter, "*Post-Capitalist Society*", 1993

Fornell C. , Larcker D. F. , *Evaluating structural equation models with unobserved variables and measurement error*, in *Journal of Marketing Research* n.18, pp.39-50, 1981.

Franco Manuela, Laura Tappatà, *Emotional Quotient Inventory (EQ-i) di R. Bar-On: strumento per la valutazione dell'intelligenza emotiva*, in *Items.giuntios.it*, <http://items.giuntios.it/showArticolo.do?idArt=136&print=true>

Goleman D. *Emotional Intelligence*, New York: Bantam, 1995.

Himestra G., *Why books, why libraries?*, in *Idhao Libraries Futures Conference blog*, 19/04/2006.

Interlandi Jeneen, “*Reading this will change your brain*”, in *NewsWeek*, 14 Ottobre 2008.

ISTAT, Report *Cittadini e nuove Tecnologie* (Report, 2011)

Levy Pierre, “*Due filosofia confronto. Intelligenza collettiva e intelligenza connettiva: alcune riflessioni*”, Firenze – Mediatech, 27/03/1998

Longo Giuseppe O. : *Nascere digitali. Verso un mutamento antropologico?* MONDO DIGITALE, n°4, Dicembre 2009.

Mayer J.D. , Salovey P., *What is emotional intelligence?* In P. Salovey, D. Sluyter (eds.) *Emotional development ean emotional intelligence: Implications for educators*, New York: Basic Book, pp. 3-31, 1997.

Moore, G. C., & Benbasat, I. , *Development of an Instrument to Measure the Perceptions of Adopting an Information Technology Innovation. Information Systems*

Prensky Marc, “*Digital Natives , Digital Immigrants*”, *On the Horizon*, 2001

Salovey P., Mayer J.D., *Emotional intelligence. Imagination, Cognition and Personality*, 9, 185-211, 1990.

Toledo Cheri A., “*Digital cultur: Immigrants and tourist responding to the Natives drumbeat*”, *International Journal of teaching and learning in higher education*, volume 19 n7, 2007.

van Slike Timothy, “*Digital Natives, Digital Immigrants: Some thoughts from the generation gap*” , a publication of the Michigan Virtual University, 2003