

Digital Talks: quando il sapere si fa esperienza e connessione

scritto da Lavinia Furlani | 30 Giugno 2025



Digital Talks a Cagliari ha offerto un'esperienza immersiva su impresa, AI e relazioni umane. Non solo un convegno, ma un laboratorio dove imparare il valore della formazione continua, del network autentico e del pensiero critico. L'evento ha evidenziato l'importanza di condividere competenze e resistere alla superficialità in un'era di "guerra cognitiva", riscoprendo il valore della fatica e della strategia.

Quando ho ricevuto l'invito da parte di Roberto Serra a partecipare a Digital Talks, confesso che non sapevo esattamente cosa aspettarmi. Sapevo che sarebbe stato un evento esclusivo, riservato a un numero selezionato di imprenditori, ma non immaginavo quanto avrebbe inciso sul mio

modo di vedere la formazione, l'imprenditorialità e, più in generale, il mio modo di stare nel mondo del lavoro oggi. Digital Talks non è stato solo un convegno. **È stato un laboratorio vivo di pensiero, ascolto, confronto e crescita.** Abbiamo discusso di AI, strategia, etica, comunicazione e impresa. Ma soprattutto, abbiamo riscoperto il valore di stare insieme per imparare a mettere in circolo competenze e visioni.

Sono tornata arricchita, con lo zaino pieno di riflessioni, domande e nuovi legami. Ecco, in sintesi, cosa ho imparato.

Cosa ho imparato a Digital Talks

1. Non si finisce mai di imparare

Sembra una frase fatta, ma viverla in prima persona ha tutto un altro sapore. In mezzo a decine di imprenditori, tutti con percorsi diversi ma ugualmente curiosi e affamati di conoscenza, ho capito quanto sia fondamentale **ritagliarsi del tempo per la formazione continua.** Essere imprenditori non significa solo “fare”, ma anche “riflettere”, studiare, aggiornarsi.

2. Il valore del network autentico

Il network non è una parola da convegno, è **un'attitudine alla relazione vera.** Roberto Serra e il suo team sono stati straordinari nel creare un contesto in cui confrontarsi era naturale, fluido. Ho conosciuto imprenditori con cui condividere dubbi, visioni e progetti. Ho capito che **le relazioni non sono accessorie al business: sono il business.** Allargarsi, contaminarsi, aprirsi: è da qui che nasce il valore.

3. Condividere sapere è un atto di forza, non di debolezza

Viviamo in un'epoca in cui il possesso delle competenze è spesso visto come un vantaggio competitivo da proteggere. Ma a Digital Talks ho sperimentato l'esatto contrario: **chi sa, condivide.** I relatori hanno messo a disposizione il meglio delle loro esperienze, senza paura di “regalare troppo”. Ed è

lì che ho capito che **diffondere conoscenza è l'unico modo per elevare il sistema nel suo insieme.**

4. Il pensiero critico non va mai smesso di allenare

In un mondo dove l'AI può scrivere testi, rispondere a mail e analizzare dati, il rischio più grande è quello di **abdicare al pensiero critico**. E invece, oggi più che mai, serve interrogarsi, porsi domande, restare vigili. Ho ritrovato in questa esperienza l'importanza della mia laurea in filosofia: un esercizio mentale continuo che mi aiuta a non dare nulla per scontato. Perché la vera differenza, oggi, sta nella capacità di **interpretare ciò che l'AI produce**, non solo nell'usarla.

5. La fatica è un valore, non un nemico

L'intelligenza artificiale può semplificare molti processi, ma non può sostituire **l'allenamento alla complessità, alla fatica del pensare e del decidere**. A Digital Talks ho riscoperto che il "tutto e subito" non è sinonimo di qualità. La pappa pronta dell'AI, se mal gestita, rischia di indebolirci invece che potenziarci.

6. Siamo nel mezzo di una guerra cognitiva

Un concetto potente emerso durante l'evento è quello della "guerra cognitiva": ogni giorno siamo bombardati da informazioni, stimoli, automatismi. L'unica difesa è **la conoscenza**, quella vera, costruita con studio, confronto e analisi. Ecco perché Digital Talks è stato molto più che un evento: è stato **un presidio attivo di consapevolezza**, in cui ci siamo allenati a riconoscere le trappole del pensiero veloce e superficiale.

7. I dati sono il nuovo petrolio. Ma solo se li sappiamo leggere

Non basta avere dati: bisogna **capire quali leggere, come interpretarli e come trasformarli in scelte strategiche**. Ho imparato che i dati strutturati e non strutturati sono una risorsa enorme, ma solo se c'è qualcuno che sa dar loro un

senso. E questo è (ancora) un lavoro umano.

8. La strategia non si improvvisa

Non basta avere strumenti. Serve una visione. A Digital Talks ho compreso ancora di più che **una strategia di business non è mai figlia dell'intuito del momento**, ma della coerenza, della fatica quotidiana, della capacità di ascoltare e progettare nel lungo periodo.

Grazie a Roberto Serra per avermi invitata a questa esperienza intensa e illuminante. È stato un privilegio esserci, dialogare con relatori straordinari e imprenditori autentici. E sì, lo confesso: ero in Sardegna a fine giugno, a dieci minuti dal mare... e non ho fatto nemmeno un bagno. Ma non me ne pento. Perché il mare, quello vero, l'ho trovato nelle profondità delle relazioni umane e delle idee che abbiamo condiviso.

[Agenzia SEO Serra](#)



Punti chiave

- **Non si finisce mai di imparare:** la formazione continua è

cruciale per ogni imprenditore.

- **Il valore del network autentico:** le relazioni vere sono il cuore del business e della crescita.
- **Condividere sapere è forza:** la conoscenza diffusa eleva il sistema complessivo.
- **Il pensiero critico va allenato:** essenziale per interpretare e dare senso all'AI.
- **La fatica è un valore:** l'AI non sostituisce l'allenamento alla complessità e alla decisione.