

Документ подписан простой электронной подписью

1

Информация о владельце:

ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 02.07.2024 10:21:01

Уникальный программный ключ:

0b817ca911e6668abb13a5d426d79e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

МИНОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)

Кафедра философии и социологии

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

О.Г. Локтионова

« 27 » 06 2024 г.



**СТОРИТЕЛЛИНГ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ
И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРАКТИКАХ**

Методические указания по подготовке к практическим занятиям и
выполнению самостоятельной работы для обучающихся,
осваивающих ОПОП ВО – программы магистратуры, реализуемые
по модели элитного обучения

Курск – 2024

УДК 621.(076.1)

Составитель: Т.И. Мерзликина

Рецензент

Кандидат химических наук, начальник учебно-методического
управления *В.В. Протасов*

Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках: методические указания по подготовке к практическим занятиям и выполнению самостоятельной работы для обучающихся, осваивающих ОПОП ВО – программы магистратуры, реализуемые по модели элитного обучения / Минобрнауки России, Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: Т.И. Мерзликина. – Курск, 2024. – 76 с.:– Библиогр.: с. 76.

Методические указания структурированы по темам дисциплины, знакомят обучающихся с планом проведения каждого практического занятия; включают вопросы и задания, предлагаемые обучающимся на практических занятиях; задания для самостоятельной работы по каждой теме; примеры правильного выполнения отдельных заданий; краткие методические советы по организации работы для выполнения заданий и вопросы для самоконтроля.

Предназначены для обучающихся по очной форме обучения по ОПОП ВО – программам магистратуры, реализуемым по модели элитного обучения, осваивающих дисциплину «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках».

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать *24.06.24* Формат 60x84 1/16.

Усл.печ. л. 4,4. Уч.-изд. л. 3,9.

Тираж 100 экз. Заказ *559* Бесплатно.

Юго-Западный государственный университет.
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дисциплина «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» в ОПОП ВО – программах магистратуры, реализуемых в ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» по модели элитного обучения, является уникальной в силу своей стопроцентной практикоориентированности: по дисциплине полностью отсутствуют лекционные занятия; теоретические положения сведены к минимуму; каждое теоретическое положение сначала рассматривается на практических примерах (иллюстрируется средствами самого сторителлинга – историями) и затем осваивается на практике (обучающиеся учатся самостоятельно составлять и разрабатывать эффективные деловые истории в различных социальных и профессиональных контекстах).

В связи с высокой практикоориентированностью дисциплины все практические занятия проводятся в форме *воркшопа*. Воркшоп в данном случае понимается как форма проведения аудиторного занятия, на котором обучающиеся в самостоятельной практической творческой деятельности осваивают новую технологию, технику, метод, прием, умение, знание, продемонстрированные и кратко прокомментированные до этого преподавателем. В отличие от мастер-класса, обучающиеся не просто повторяют правильные действия преподавателя под его компетентным руководством, а самостоятельно и творчески выполняют иные задания на ином материале.

Воркшоп подразумевает особое отношение к ошибкам, совершаемым обучающимися: ошибки не подсчитываются и не наказываются, а исправляются совместными усилиями всех присутствующих на занятии; основной методический посыл практических занятий состоит в убежденности обучающего (преподавателя) и обучающихся в том, что своевременная рефлексия совершенных ошибок – это самый надежный в сторителлинге путь к мастерству.

Стандартное практическое занятие в форме воркшопа организуется по дисциплине «Сторителлинг в современных

социальных и профессиональных практиках» по следующему алгоритму и таймингу:

№	Этапы воркшопа	Тайминг (мин.)
1	Ознакомление обучающихся с темой и целью практического занятия	3
2	<i>Рабочая мастерская обучающихся:</i> проверка выполнения заданий для самостоятельной работы по теме предыдущего занятия, выполненных обучающимися дома	12
3	<i>Рабочая мастерская преподавателя:</i> введение новых терминов; практикоориентированное (с приведением примеров) освещение теоретических вопросов по теме практического занятия	20
4	<i>Рабочая мастерская обучающихся:</i> выполнение практических заданий по рассматриваемой теме, направленных на формирование знаний, умений, приобретение опыта деятельности	32
5	<i>Блок «обратной связи»:</i> текущий контроль успеваемости по рассматриваемой теме	20
5	<i>Домашнее задание:</i> формулировка заданий для самостоятельной работы обучающихся по рассмотренной теме	3
<i>Всего минут</i>		90

Допускаются методически оправданные вариации описанного выше алгоритма: на практическом занятии №1 мастерская преподавателя значительно превосходит по таймингу мастерскую обучающихся; на некоторых занятиях мастерские преподавателя и обучающихся последовательно чередуются несколько раз в ином тайминге; на последнем занятии мастерская обучающихся занимает значительно больше времени, чем мастерская преподавателя. При этом методическое требование «минимум теории – максимум практики, самостоятельности и творчества» является общим для всех практических занятий.

В связи с тем что дисциплина направлена на развитие у обучающихся эмоционального интеллекта и эмпатии, большое внимание на практических занятиях уделяется текстам (историям), с которыми работают обучающиеся. На практических занятиях обучающиеся услышат от преподавателя и друг от друга в общей сложности не менее 60 историй. Тексты (истории) подобраны таким образом, чтобы они вызывали у обучающихся различные эмоции и чувства («гамму чувств»): одни тексты (истории) вызывают «высокие», яркие и сильные чувства катарсиса, потрясения, сострадания героям, другие – обычные, хорошо знакомые, «повседневные» чувства удивления, любопытства, радости, умиротворения.

В подборе текстов (историй) принципиальным являлись их «жизненность», правдоподобность, реалистичность, а также разговорный стиль речи, которым они излагаются (литературные тексты, тексты, написанные литературным стилем, по этой причине намеренно не рассматриваются).

На практических занятиях обучающиеся работают с 2 видами историй: одни из них – это истории, «готовые» для рассказа; другие – это истории, которые должны вдохновить обучающихся на создание собственных историй (некоторые истории отвечают сразу обоим признакам).

Тексты (истории), представляемые на практических занятиях, отвечают еще одному важному методическому требованию сторителлинга: они интересны для чтения.

ТЕМА № 1

СТОРИТЕЛЛИНГ КАК КОММУНИКАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Цель практического занятия – формирование у обучающихся минимальной терминологической и теоретической базы и первичного эмпирического опыта, необходимых для освоения технологии сторителлинга и развития эмоционального интеллекта.

Планируемые результаты обучения:

Знать:

понятия «сторимейкинг», «сторителлер», «эмоция», «эмоциональный интеллект»; цель и особенности сторителлинга как коммуникационной технологии; традиционные (устный и письменный сюжетный рассказ) и современные форматы сторителлинга (блог, видеоролик, анимация, подкаст, презентация, профайл); основные источники историй.

Уметь:

находить и самостоятельно создавать оригинальную историю, необходимую для отстаивания своей позиции и защищаемой идеи; осознавать и идентифицировать собственные эмоции и состояния; понимать эмоции, состояния и мотивацию партнеров по коммуникации.

Иметь опыт:

публичного представления результатов своей деятельности с применением технологии сторителлинга; эмоциональной рефлексии.

Необходимое материально–техническое оборудование: мультимедийный проектор, ноутбук, экран, мобильные устройства преподавателя и обучающихся.

ПЛАН ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

I. Вопросы, рассматриваемые на практическом занятии (рабочие мастерские преподавателя и обучающихся):

1. Понятия «история» и «сторителлинг».
2. Виды сторителлинга.
3. История возникновения, формирования и развития сторителлинга.
4. Особенности сторителлинга как коммуникационной технологии (влияние на эмоциональный интеллект слушателей).
5. Сферы применения сторителлинга.
6. Цель сторителлинга.
7. Традиционные и современные формы сторителлинга.
8. Источники историй.

II. Текущий контроль успеваемости: решение ситуационной задачи (текст ситуационной задачи, шкала и критерии оценивания приведены в оценочных средствах по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» для данной ОПОП ВО, которые размещены на официальном сайте университета по ссылке <https://swsu.ru/sveden/education/eduop/>).

Практические задания для рабочей мастерской обучающихся по теме № 1

Задание 1.

Прочитайте историю *«Как превратить \$128 в \$3612, используя только текст»*:

«В 2009 году журналист Роб Уокер и писатель Джошуа Гленн поставили эксперимент, целью которого было определить, как истории влияют на ценность вещей и влияют ли.

Они купили в секонд-хендах и на распродажах 100 небольших предметов, заплатив в общей сложности \$128,74. Это были: пластиковый банан, керамическая ракушка, варежка-прихватка для

кухни, свечи для торта, кружки, столовые приборы, мелкие игрушки и сувениры.

Затем был проведен эксперимент. К участию в нем привлекли 100 писателей. Вещи были распределены между сотней писателей, которые написали про каждую из этих вещей небольшие истории. Сто вещей вместе со 100 их историями были выставлены на продажу на Интернет-аукционе eBay.

Поскольку обман покупателей не входил в планы экспериментаторов, они предупредили покупателей, что все истории – вымысел. Начались торги. Выигравший торг покупатель получал не только предмет, но и посвященную ему историю. В результате совокупный доход составил \$3612,51. Истории, таким образом, увеличили стоимость предметов в 28 раз.».

Ответьте на вопросы и выполните задания:

– Объясните описанный в тексте феномен: как связаны эмоциональный интеллект и прибыль от продаж предметов с «историей».

– Среди никчемных предметов, которые купили экспериментаторы, была маленькая хромированная черепашка, которая стоила всего \$2 (благодаря придуманной истории была продана за \$57). Придумайте свою историю, после чтения которой кому-нибудь захотелось бы купить ее за цену более чем в 25 раз более высокую.

– Расскажите вслух свою историю (заслушивается 1 история). Назовите эмоции, которые вы хотели вызвать своей историей у слушателей и поделитесь наблюдениями о том, какие эмоции вы увидели в момент произнесения своего рассказа на лицах слушателей. Проанализируйте, какие средства вы использовали для усиления именно этих эмоций.

– Познакомьтесь с историей, написанной профессиональным американским писателем, благодаря которой цена черепашки на аукционе eBay на самом деле «взлетела» в 25 раз (рассказывает преподаватель). Назовите эмоции, которые она у вас вызвала и назовите, какие средства для этого использовал автор.

Задание 2.

Перед вами – история о том, как один российский блогер решил повторить эксперимент американцев по продаже вещей с «историей»:

«Я решил повторить опыт американцев Роба Уокера и Джошуа Гленна.

Взял самую обыкновенную синюю ручку. Таких ручек тысячи. Стоит такая ручка копейки. Сфотал ее, выложил фотку на Avito и сопроводил ее такой предпродажной историей:

«10 лет назад я женился. Этой ручкой я, влюбленный и счастливый, поставил в ЗАГСе в книге записей актов гражданского состояния свою подпись, свидетельствующую о моей любви и нежности к красавице-жене, а также об ответственности за нее, нашу семью и наших будущих детей.

Я украл эту ручку тогда под шумок, и все эти 10 лет она лежала у меня дома в ящике письменного стола. Временами я доставал ее, крутил в руках, вспоминал тот яркий солнечный летний день, тетю в черном бархатном платье, поздравлявшую нашу «ячейку общества», свою невесту, похожую в облаке белой фаты на зефирку (так прям и съел бы!)... От этих воспоминаний становилось светло на душе.

... Сегодня, спустя 10 лет, у меня нет жены. Мы развелись сегодня. «Зефирка» ушла от меня к своему окороку-боссу. Сегодня я поставил свою подпись в ЗАГСе в нашем «приговоре» этой же ручкой.

Верчу ее в руках. Зачем она мне теперь? Выбросить – жаль, мы прожили с ней вместе 10 лет, и она, в отличие от жены, всегда понимала меня, а я всегда был ей рад.

Ребята, продаю свои воспоминания, грустные и счастливые! 500 рублей – и ручка ваша!»

Сопроводив фотку обыкновенной копеечной ручки такой романтической историей, я стал ждать.».

Ответьте на вопросы:

– Назовите эмоции, которые российский блогер рассчитывал вызвать у своих партнеров по коммуникации, написав такую историю. Определите, какие средства он для этого использовал.

– Сделайте предположение: удалось ли ему продать свою ручку за 500 рублей. Аргументируйте свое предположение.

– Послушайте финал истории российского блогера:

«Ждать пришлось недолго. Народу откликнулось много. 70% сообщений были такого рода: «Продаешь ручку за 500 рублей?! С ума сошел, что ли?!»

Но две девушки выразили желание купить мою ручку. Одна жила в другом городе и не рискнула купить ее с доставкой. А другая приехала ко мне и купила мою ручку за 500 рублей. «Мне нравятся вещи с историей», – сказала она. Я воскликнул: «Я же мог тебя обмануть!» «Я для себя ее уже продала», – загадочно улыбнулась покупательница.»

Ответьте на вопросы и выполните задания:

– Объясните, как вы понимаете последнюю загадочную фразу девушки. Поразмышляйте: о каких эмоциях, вызванных историей ручки в посетительнице, говорит эта фраза.

– Придумайте историю о том, кому, как и зачем героиня продала эту ручку.

Задания для самостоятельной работы обучающихся по теме № 1

Задание № 1.

В соответствии с фразеологизмами со словом «история», существующими в русском языке, в историю можно «влипнуть», в историю можно «попасть», в историю можно «войти». В связи с этим вспомните наиболее интересную историю:

- в которую вы однажды «влипли»;
- в которую вы когда-то «попали»;
- в которую вы «вошли».

Выберите из них самую, по-вашему, яркую и интересную. Расскажите свою историю вслух или запишите текст.

Задание № 2.

Критически оцените свой рассказ и самого себя как начинающего сторителлера: определите «плюсы» и «минусы» своего «выступления».

Задание № 3.

Назовите эмоции, которые ваш рассказ должен вызвать у аудитории. Подумайте, как можно сделать вашу историю еще более яркой и интересной, чтобы она вызывала у слушателей еще более сильные эмоции. Сделайте в тексте необходимые дополнения.

Задание № 4.

Сформулируйте тезис, который ваша история могла бы доказать или опровергнуть. Внесите необходимые в связи с этим дополнения в свой текст.

Задание № 5.

Подберите ситуацию из своей обычной социальной и (или) учебной практики, в которой вашу историю было бы вполне уместно рассказать.

Задание № 6.

Расскажите выбранную историю вслух и запишите свой рассказ на диктофон. Принесите аудиозапись на следующее практическое занятие.

Методические указания по выполнению заданий для самостоятельной работы обучающихся по теме № 1

Задание № 1. Для выполнения задания обучающемуся рекомендуется вспомнить реальную историю, которая произошла в его жизни. При отсутствии требуемых сюжетов можно использовать историю, произошедшую с другим человеком из своего окружения, но переделать ее таким образом, чтобы главным действующим лицом стал сам обучающийся.

Для примера ниже (под заголовком «Пример выполнения задания № 1 для самостоятельной работы обучающихся») приведен текст истории на одну из предложенных тем. С данным текстом обучающемуся полезно ознакомиться на начальном этапе выполнения задания № 1, чтобы затем по аналогии придумать собственную историю.

Необходимо помнить, что продолжительность рассказа должна составлять не более 3 минут.

Задание № 2. «Плюсы» и «минусы» своего выступления рекомендуется зафиксировать письменно. Для этого можно разделить лист бумаги вертикальной чертой пополам, слева поставить знак «+», справа – знак «-». Оценку необходимо формулировать кратко и точно, например:

+	-
Интересный сюжет	Скучный сюжет
Богатый словарный запас	Недостаточный словарный запас
Паузы используются для создания особого эффекта	Длинные неоправданные паузы
Точность и правильность речи	Много лишних слов (или нехватка слов)
Интонационное разнообразие	Монотонность речи
Регламент соблюдается (не более 3 минут)	Регламент не соблюдается (более 3 минут)
...	...

Задание № 3. Необходимо вставить в текст детали, активизирующие эмоции, которые обучающийся рассчитывает вызвать у слушателей.

Задание № 4. Тезис должен быть сформулирован кратко, желательно – в одном предложении. Рекомендуется представить тезис в форме афоризма, пословицы, стихотворной строки и т.п.

Задание № 5. Выбранную ситуацию необходимо обрисовать несколькими словами в самом начале своего текста. В качестве примера можно обратиться к первым абзацам истории, приведенной под заголовком «Пример выполнения задания № 1 для самостоятельной работы обучающихся»

Задание № 6. Аудиозапись должна быть доступна к прослушиванию с любого гаджета и не иметь посторонних шумов.

Пример выполнения задания № 1 для самостоятельной работы обучающихся

Перед началом работы над выполнением заданий для самостоятельной работы обучающимся рекомендуется ознакомиться с историей на одну из предложенных в задании № 1

тем, рассказанной преподавателем одного из российских университетов на курсах повышения квалификации по сторителлингу *«История, в которую я однажды «попала»:*

«В группе, куратором которой я являюсь, учатся ребята, поступившие в университет сразу после школы, и ребята, пришедшие к нам после техникума. Последние принесли в группу свою субкультуру, сложившуюся у них в техникуме. Эти ребята стали вести себя по-хамски и разговаривать с другими студентами очень грубо. Поскольку они старше других, то поначалу в группе доминировали именно они и именно они навязывали всем остальным свою манеру поведения.

Я боролась с этим как могла, но вот однажды на моем занятии происходит такая сцена: один мальчик поворачивается к сидящему сзади него и молча бьет его прямо в нос. У того сразу из носа хлынула кровь, он вскочил и заорал: «Ты не знаешь, с кем ты связался! Мой отец тебя посадит! Знаешь, какие у него связи! Я сейчас пойду возьму у врача справку о тяжелых телесных повреждениях! Здесь все – свидетели! Иди суши сухари!» Парень, нанесший удар, спокойно ему отвечает: «Я тебя предупреждал: еще раз назовешь меня так – получишь в глаз».

Далее выяснилось, что ребята, пришедшие из техникума, всем однокурсникам придумали клички и обращаются к ним только по кличкам. А мальчика, который ударил своего обидчика, вообще травили: ему дали унижительную и очень обидную кличку. Дело действительно могло дойти до суда. Чтобы предотвратить такой поворот событий, я поговорила с обоими участниками конфликта порознь. Понимала, что читать им мораль о том, что обзывать и драться нехорошо, бесполезно – не тот возраст. Поэтому я поступила иначе.

С тем, кто получил в нос, состоялась такая беседа. Я спросила, знает ли он, кто такой Александр Федорович Кони. Фамилия великого русского адвоката парня очень рассмешила. Этот студент – из тех, кто интеллектом явно не перегружен. Я рассказала ему о самой короткой и самой эффективной речи адвоката Кони в суде.

...Судили мальчика–гимназиста за то, что он ударил ножом своего одноклассника. Причиной его поступка была ежедневно возобновлявшаяся травля. Мальчик был горбатым. Пострадавший

на протяжении нескольких лет каждый день встречал его в классе такими возгласами: «Здорово, Горбун!», «Привет, Горбун!», «О, смотрите: Горбун пришел!»

Свою речь в суде Кони начал так:

«Здравствуйте, уважаемые присяжные заседатели!»

«Здравствуйте, Анатолий Федорович!» – ответили присяжные заседатели.

«Здравствуйте, уважаемые присяжные заседатели!»

«Здравствуйте, Анатолий Федорович!» – вновь, но уже с недоумением ответили присяжные.

«Здравствуйте, уважаемые присяжные заседатели!»

«Да здравствуйте уже, наконец, Анатолий Федорович!» – ответили присяжные с сильным раздражением.

Кони снова и снова повторял свое приветствие, пока и присяжные, и судьи, и все присутствующие не взорвались от ярости и не потребовали вывести «этого сумасшедшего» из зала суда. А один из присяжных заявил: «Если Вы еще раз произнесете эту фразу, я за себя не ручаюсь! Я вас побью!»

«Обратите внимание, – сказал Кони, – я всего лишь 37 раз обратился к вам и обратился вежливо, уважительно, а вам уже захотелось меня побить! А моего подзащитного унижали 7 лет подряд каждый день, напоминая о его физическом недостатке».

После этого присяжные оправдали мальчика.

– Ты понял, что я тебе хочу сказать? – спросила я пострадавшего.

– Чё здесь непонятного–то?.. – пробурчал он.

....Со вторым участником конфликта разговаривать было проще. Это очень интеллигентный парень из интеллигентной семьи. Ему я рассказала о том, как избавился от своей клички знаменитый физик, лауреат Нобелевской премии Эрнест Резерфорд. Студенты Кембриджского университета, в котором он преподавал, за глаза всегда называли его Крокодиллом (это животное никогда не поворачивает назад, а Резерфорд был известен своим упрямством). И вот как-то Резерфорд на торжественном открытии нового лабораторного корпуса сдернул белое полотно, закрывавшее фасад здания, и студенты ахнули: на торцевой стороне двухэтажного здания был высечен по камню огромный, во всю

стену...ЗЕЛЕНЬЙ КРОКОДИЛ. Собранным коллегам Резерфорд с улыбкой объяснял: «Смотрите: это я!» Потом добавил язвительно: «Не правда ли, господа студенты?». Студенты краснели и прятали от стыда глаза. Второй удар под дых они получили, когда увидели, что входную дверь Резерфорд торжественно открыл позолоченным ключом, который был сделан в форме ...КРОКОДИЛА.

После этого в Кембридже никто даже за глаза не называл Резерфорда Крокодиллом.

– Понял, – заявила мне вторая сторона. И это «понял» меня очень обнадежило.

...Кем работает папа пострадавшего и какие у него связи, мы с ребятами не знаем до сих пор. Нос у этого парня вот уже полтора года «смотрит» слегка вправо... Глядя на эту «асимметрию», я каждый раз вспоминаю Кони, Резерфорда и курсы сторителлинга. Они помогли мне выкрутиться из ситуации, которая действительно могла закончиться судом. Вот в такую непростую историю я однажды «попала».

Вопросы для самоконтроля по теме № 1

В завершение освоения данной темы обучающемуся рекомендуется ответить дома на следующие вопросы (для тренинга навыков публичного выступления рекомендуется отвечать на вопросы вслух):

– Что означают термины «сторителлинг» и «сторителлер» в дословном переводе с английского языка? Как вы думаете, насколько оправданным является использование англицизмов вместо аналогичных русских слов «рассказывание историй» и «рассказчик»?

– Кто и где впервые официально применил термин «сторителлинг»?

– Какое особое значение приобретает термин «история» в сторителлинге?

– Какие виды сторителлинга существуют в настоящее время?

– Какие доказательства приводят ученые в доказательство существования сторителлинга на протяжении всей истории человечества?

– В чем суть технологии сторителлинга?

– Как сторителлинг влияет на развитие эмоционального интеллекта слушателей?

– Почему сторителлинг стал популярной во всем мире коммуникационной технологией?

– Какие формы сторителлинга относятся к традиционным, какие – к современным?

– Что может стать для сторителлера источником истории? Какие источники лично для вас являются наиболее удобными и почему?

ТЕМА № 2

СТОРИМЕЙКИНГ КАК ОСНОВА СТОРИТЕЛЛИНГА. ТРЕБОВАНИЯ К СТОРИТЕЛЛЕРУ

Цель практического занятия – овладение алгоритмом создания истории, техниками управления собственными эмоциями и влияния на эмоции слушателей.

Планируемые результаты обучения:

Знать:

понятия «эмоция», «сторимейкинг»; алгоритм создания истории; требования к сторителлеру; основные техники управления собственными эмоциями; основные техники положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию

Уметь:

управлять собственными эмоциями и состояниями в различных ситуациях взаимодействия с партнерами по социальной и профессиональной коммуникации; применять технологию сторителлинга для оказания положительного влияния на эмоции, состояния,

Иметь опыт:

уравновешивания собственных эмоций при взаимодействии с партнерами с целью достижения положительных результатов диалога; применения на практике технологии сторителлинга для оказания положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по

партнеров по коммуникации; стандартные и нестандартные формы представления результатов своей деятельности (печатка, лифт-тест, лекции-TED talks, фэйл-конференция, митап и др.).

намерения и мотивацию партнеров по коммуникации; находить и самостоятельно создавать оригинальную историю, необходимую для отстаивания своей позиции и защищаемой идеи; осознавать и идентифицировать собственные эмоции и состояния; понимать эмоции, состояния и мотивацию партнеров по коммуникации.

коммуникации; публичного представления результатов своей деятельности с применением технологии сторителлинга; эмоциональной рефлексии.

Необходимое материально–техническое оборудование: мультимедийный проектор, ноутбук, экран, мобильные устройства преподавателя и обучающихся.

ПЛАН ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

I. Проверка самостоятельной работы обучающихся: выбор, заслушивание и коллективное оценивание 3 историй (история, в которую автор однажды: 1) «влип», 2) «попал», 3) «вошел»), подготовленных обучающимися самостоятельно по результатам практического занятия № 1.

II. Вопросы, рассматриваемые на практическом занятии (рабочие мастерские преподавателя и обучающихся):

1. Понятие «сторимейкинг».

2. Алгоритм создания истории.

3. Требования к истории.

4. Способы повышения эмоционального воздействия истории на аудиторию с помощью аудиовизуальных и мультимедийных эффектов.

5. Требования к сторителлеру. Основные техники управления собственными эмоциями и основные техники влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации.

6. Стандартные и нестандартные формы рассказывания историй. Общий обзор нестандартных форм рассказывания историй.

III. Текущий контроль успеваемости: решение кейса *«История о Clocky, или Сбежавший будильник, принесший автору всемирную славу и коммерческий успех»* (текст кейса и вопросы и задания к нему, вспомогательные материалы, шкала и критерии оценивания приведены в оценочных средствах по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» для данной ОПОП ВО, которые размещены на официальном сайте университета по ссылке <https://swsu.ru/sveden/education/eduop/>).

Практические задания для рабочей мастерской обучающихся по теме № 2

Задание 1.

Прочитайте историю:

«В прежние времена, если и допускалось присутствие женщин на лекциях в Оксфорде, то это считалось дерзким явлением и многих возмущало. Когда же, наконец, их начали пускать, один преподаватель до такой степени ненавидел женщин, что начинал все свои лекции приветствием: «Джентльмены!» – обращаясь только к мужчинам.

В течение триместра к нему на занятия приходило все меньше и меньше слушателей. В конце концов, осталось несколько дюжин женщин и один мужчина. Профессор обратился к публике: «Джентльмен!».

А в следующий раз, когда уже ни одного мужчины не было в лекционном зале, он оглянулся и сказал: «Так как сегодня никто не пришел на мою лекцию, я прощаюсь с вами».

Ответьте на вопросы и выполните задания:

– Опишите композицию, по которой построена данная история: это 3-частная или 5-частная композиция?

– Перечитайте завязку и оцените, насколько она отвечает предъявляемым требованиям. Придумайте сами такую завязку для данной истории, чтобы она отвечала требованиям знаменитого кинорежиссера А. Хичкока к началу художественного фильма: «В начале хорошего фильма должно произойти землетрясение, а потом напряжение должно только нарастать!» Создайте «землетрясение» в своей завязке.

– Найдите описания времени, места и героя истории. Оцените выразительность деталей.

– Выделите фрагмент текста, в котором осуществляется развитие сюжета.

– Перечитайте кульминацию.

– Найдите вывод.

– Подберите к получившейся истории более яркое название, которое одновременно стало бы доказываемым историей тезисом..

– Придумайте другую – по-настоящему интригующую – завязку для этого сюжета.

– В народе говорят: «Без прикрас – не рассказ». Действительно, выразительные детали могут украсить даже самый скучный текст. Добавьте яркие детали в «сухой» эпизод из жизни Оксфордского университета, являющегося одним из старейших и лучших университетов мира.

– Сформулируйте вывод. Попробуйте это сделать нетривиально и остроумно.

– Перестройте эту историю по 5-частной композиции.

– Выскажите свое мнение: какой вариант истории будет более интересным для слушателей – «черновой» или отредактированный и дополненный вами? Назовите эмоции, которые вызовут у слушателей «черновая» история и ее отредактированный вариант.

Задание 2.

«Конец – делу венец» учит русская пословица.

«Запоминается последняя фраза – это Штирлиц вывел для себя, словно математическое доказательство. Важно, как войти в нужный разговор, но еще важнее искусство выхода из разговора» – это цитата из всенародно любимого художественного фильма «Семнадцать мгновений весны».

Конец истории крайне важен, и его нужно уметь «делать» эффектно. Разделитесь на 2 команды: первая команда должна придумать не менее 3 пессимистических финалов, вторая – не менее 3 оптимистических финалов к сказке «Выборы» Феликса Кривина [2]:

«На выборах главного погонщика баллотировались два кандидата: Кнут и Пряник. Кнут в своей предвыборной программе обещал навести порядок твердой рукой, а Пряник – до отвала накормить население.

Пряника хочется больше, чем кнута, поэтому в погонщики прошел Пряник. Прошел, но накормить всех не смог. Накормил только ближайшее окружение.

На следующих выборах в погонщики снова победил Пряник, но накормить всех не смог.

И в третий раз был выбран Пряник, и опять не смог всех накормить.

Затем в погонщики прошел Кнут – и ...».

Ответьте на вопросы:

- Опишите эмоции, которые эта сказка вызывает у вас.
- Предположите, какие эмоции вызовут у слушателей придуманные вами финалы.

Задание 3.

Прочитайте сценку «В редакции журнала»:

Редактор: Принес репортаж?

Журналист: Принес (*подает рукопись. Редактор читает ее*).

Редактор: Ты что написал?! «Машинист резко нажал на тормоз, и поезд мгновенно остановился».

Журналист: А что Вас не устраивает? Все именно так и было. Я сам видел.

Редактор: А это?! «Теплоход проплыл мимо меня, и я любовался красиво переливающейся под прозрачной водой красной ватерлинией, тянувшейся по всему борту теплохода».

Журналист: А здесь что Вам не нравится?

Редактор: Слушай: «Свет, рождающийся в недрах Луны, манил и зазывал туда, откуда он появился». Ты, наверно, прогулял уроки физики и астрономии в школе? А это что? «Тонкий писк комара, издаваемый его тонюсенькими голосовыми связками, мешал мне заснуть». На уроках биологии, видимо, тебя тоже не было. Нельзя в печать это отдавать: засмеют и тебя, и редакцию! У нас серьезный журнал, и без элементарных научных знаний здесь делать нечего! Поищи работу в какой-нибудь дешевой «желтой» газетенке! Только там тебе место!

Журналист хватает школьные учебники и садится их читать.».

Ответьте на вопросы:

– Назовите эмоции редактора от чтения его «произведения», которые предполагал журналист. Найдите детали в его «произведении», которые об этом говорят. Сравните эмоции, в которых был заинтересован журналист, с теми, которые эти детали в реальности вызвали у редактора.

– Объясните, что именно журналист сможет узнать из научной литературы по поводу сделанных редактором замечаний о неточности деталей в его «произведении». В случае затруднения ознакомьтесь с ответами (приведены в конце описания практического занятия № 2).

– Сделайте на основе данной сценки короткую (2 минуты) юмористическую историю на тему «Дьявол кроется в деталях», которую вы могли бы рассказать своим брату, сестре или ребенку-школьнику, не любящему писать школьные сочинения.

Задание для самостоятельной работы обучающихся по теме № 2

Нет на свете человека, в жизни которого не случилось бы чего-нибудь «эдакого»: громкого успеха или такого же громкого

провала. Удачи и неудачи – это доказательства амбивалентности нашей жизни. Не бывает так, чтобы одному постоянно везло, а кто-то постоянно попадал впросак. Всем людям знакомы оба эти состояния. Придумайте по 3-частной композиции короткую историю (3 минуты) на одну из тем:

– *Моя минута славы.*

– *Мой самый сокрушительный провал.*

Не бойтесь взять вторую тему и рассказать о своем провале. Пусть вас поддержат в этом выборе слова основателя компании IBM Томаса Ватсона, который однажды сказал: «Если вы хотите преуспеть, удвойте количество своих ошибок».

Постарайтесь выполнить все требования к истории, о которых вы узнали на практическом занятии № 2.

Подумайте заранее: какие эмоции в слушателях вы хотите вызвать своим рассказом? Подберите побольше деталей, углубляющих в слушателях данную эмоцию.

Назовите технику влияния на эмоции партнеров по коммуникации, которую вы применили. Объясните свое понимание наставления начинающим ораторам (оно актуально и для сторителлеров) античного поэта Горация: «Плачь сам, если хочешь, чтобы я плакал».

Методические рекомендации по выполнению заданий для самостоятельной работы обучающихся по теме № 2

Обучающемуся рекомендуется подумать над обеими темами, припомнить эпизоды своей жизни, которые он вспоминает с гордостью за самого себя, свое поведение, свои слова, поступки и (или) свои достижения, а также те ситуации, с которыми он не справился, в которых выглядел не самым лучшим образом, сказал что-то, чего не следовало бы говорить, неправильно поступил и т.п. Затем нужно выбрать один наиболее выигрышный для сторителлинга эпизод и, заранее определив, какую эмоцию рассказчику хотелось бы вызвать в слушателях, придумать короткую (2 минуты) историю по алгоритму, рассмотренному на практическом занятии.

Пример выполнения задания для самостоятельной работы обучающихся

Прочитайте небольшой фрагмент рассказа знаменитого советского литературоведа, одного из выдающихся рассказчиков (сегодня сказали бы – сторителлеров) Ираклия Андроникова «Первый раз на эстраде» [1], в котором автор вспоминает о своем сокрушительном провале – самом первом выступлении с лекцией, предваряющей концерт симфонической музыки в известной на весь мир Ленинградской филармонии

Перед выступлением герой очень волновался, и знакомый дирижер дал ему несколько дельных советов для преодоления волнения. Первый совет – нужно спокойно пройти мимо оркестрантов и встать на тумбу, на которой обычно стоит дирижер, но, в отличие от дирижера, нужно повернуться лицом не к оркестру, а к зрительному залу. Второй совет – во время вступительной речи нельзя стоять, как вбитый гвоздь, нужно слегка жестикулировать, но при этом не махать бестолково руками во все стороны, чтобы не свалиться с тумбы. Третий – нужно кратко рассказать о планах филармонии на предстоящий концертный сезон и немного – о композиторе Танееве, чьи произведения сегодня будут исполняться. Четвертый – нужно найти душевные, теплые интонации, а для этого можно найти какого-нибудь зрителя в 32-м ряду и произносить свою речь, глядя ему в глаза, и так, как будто это твой ближайший друг и ты рассказываешь все именно ему. И пятый, последний, совет – нужно говорить четко и внятно, потому что акустика зала великолепна для музыки, но плоха для устной речи; говорить нужно громко – так, чтобы было слышно не только в 1-м, но и в 32-м ряду. И вот как герой внял всем этим замечательным советам:

«...Я остался один за кулисами, не зная, с чего начать мое слово, чем кончить.... Инспектор оркестра, сказал: «Оркестр уже на местах... Ну, вы у меня новичок, давайте я вас провожу». Он взял меня рукою за талию. И я пошел на негнущихся деревянных ногах той дорогой, которая всю жизнь казалась мне дорогою к славе.

Я уже вступал в оркестр. И тут инспектор сделал то, чего я меньше всего ожидал: он что-то пробормотал – что именно, я не расслышал – и убрал с моей спины руку. А я так на нее опирался,

что чуть не упал навзничь, и, падая, схватился за плечо контрабасиста. Сказал: «Извините!» – и въехал локтем в физиономию виолончелиста. Сказал: «Я нечаянно», – наскочил на скрипичный смычок, смахнул полрой пиджака ноты с его пюпитра... И по узенькой тропинке между скрипками и виолончелями, по которой, казалось мне, надо было не идти, а слегка побежать, чтоб взлететь на дирижерское возвышение, как это делали некоторые любимые Ленинградом заграничные дирижеры, я стал пробираться по этой тропинке, цепляясь, извиняясь, здороваясь, улыбаясь...

А когда добрался, наконец, до дирижерского пульта, то выяснилось, что меня навестило несчастье нового рода: у меня не гнулись ноги в коленях. И я понимал, что если даже сумею втащить на подставку левую ногу, то... улечу в первый ряд. Тогда я применил новую тактику: согнувшись, я рукой подбил правое колено, втянул правую ногу на площадку, потом повторил эту манипуляцию с левой ногой, распрямился... окинул взглядом оркестр... Кто-то из оркестрантов сказал: «Повернитесь к залу лицом!» Я повернулся – и обомлел... Я не понял, что это объясняется тем, что я ... вижу его с новой точки. Я решил, что потерял перпендикуляр между собою и залом, и стал потихоньку его восстанавливать, все более и более отклоняясь назад, и восстанавливал до тех пор, покуда не отыскал руками за спиной дирижерский пульт и не улегся на него, отдуваясь, как жаба. ... я уже не мог ни сообразить ничего, ни собраться, потому что в этот момент был весь как... отсиженная нога!.. Все стало тихо.

... Я вырвал глазом старуху из тридцать второго ряда, повитую рыжими косами, – мне показалось, что она улыбается мне. Решил, что буду рассказывать все именно ей. И, отворив рот, возопил: «СЕ-ГО-ДНЯ МЫ ОТЫ-КРЫ-ВАЕМММ СЕ-ЗО-НЫЫЫ ЛЕ-НИН-ГРАДЫ-СЫ-КОЙ ГО-СУ-ДАААР-СТВЕНННОЙ ФИ-ЛА-РЫ-МОНИИИ!..» И почти одновременно услышал: «...АДЫЫЫСКОЙ». И это эхо так меня оглушило, что я уже не мог понять, что я сказал, что говорю и что собираюсь сказать. Из разных углов ко мне прилетали некомплектные обрывки фраз, между которыми не было никакой связи. Я стал путаться, потерялся, кричал, как в лесу... Потом мне стало ужасно

скучно. Мне стало казаться, что я давно уже кричу один и тот же текст.

...Я подумал: «Зачем я это сделал? Как бы меня не выгнали!» А потом услышал очень громкий свой голос: «А СЕ-ВО-ДЫ-НЯ МЫ ИС-ПАААЛ-НЯЕМ ТА-НЕЕЕВА. ПЕР-ВУУУ-Ю СИМФОНИИЮ. ЦЕ-МОООЛЬ. ДО-МИНОООР.. ЭТО Я К ТОМУ ГОВОРЮ, ЧТО ЦЕ-МОЛЬ – ПО-ЛАТЫНИ, А ДО-МИНОР... ТОЖЕ ПО-ЛАТЫНИ!» Подумал: «Господи, что это я такое болтаю!» И ничего больше не помню. Помню только, что зал вдруг взревел от хохота! А я не мог понять, что я такого сказал. Подошел к краю подставки и спросил: «А что случилось?» И тут снова раздался дружный хохот. После этого все для меня окинулось каким-то туманом. Помню еще: раздалось четыре жидких хлопка, и я, поддерживая ноги руками, соскочил с дирижерской подставки ...

... Я понял, что провалился, и так деморализовался от этого, что потерял дорогу за кулисы. Бегаю среди инструментов и оркестрантов, путаюсь, и снова меня выносит к дирижерскому пульту. В зале валяются со смеху. В оркестре что-то шепчут, направляют куда-то, подталкивают. Наконец, с величайшим трудом, между флейтами и виолончелями, между четвертым и пятым контрабасами, я пробился в неположенном месте к красным занавескам, отбросил их, выскочил за кулисы...».

Ответьте на вопросы:

– Назовите эмоции, которые вызвала в вас история о самом сокрушительном провале И. Андроникова. Подумайте: как сторителлер этого добивается; какими техниками влияния на эмоции слушателей он пользуется?

– Найдите завязку истории.

– Перечитайте и прокомментируйте описания времени и места в истории.

– Опишите героя. Оцените: владеет ли он техниками управления собственными эмоциями. Перечислите и оцените советы, которые ему дал знакомый дирижер, искренне желавший помочь. Дополните его совета своими советами: расскажите, какие техники управления собственными эмоциями вы применили бы, если бы оказались на его месте.

- Найдите кульминацию.
- Перечитайте вывод.
- Для того чтобы узнать, чем закончилась эта история и какой вывод сделал герой, найдите полный текст рассказа «Первый раз на эстраде» и прочитайте его целиком.

Вопросы для самоконтроля по теме № 2

В завершение освоения данной темы обучающемуся рекомендуется ответить дома на следующие вопросы (для тренинга навыков публичного выступления рекомендуется отвечать на вопросы вслух):

- Дайте определение термина «сторимейкинг».
- Объясните разницу между 3-частной и 5-частной композицией истории.
- Опишите алгоритм создания истории.
- Перечислите требования, которым должна соответствовать любая история, рассчитывающая на успех у слушателей.
- Назовите существующие способы повышения эмоционального воздействия истории на аудиторию с помощью аудиовизуальных и мультимедийных эффектов.
- Расскажите об основных техниках управления собственными эмоциями.
- Охарактеризуйте основные техники влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации.
- Перечислите нестандартные формы рассказывания историй и назовите те, которыми вы сами хотели бы овладеть.

[Ответы на вопросы задания 3 (см. Практические задания для рабочей мастерской обучающихся по теме № 2):

1. Поезд в силу своей инертности не может мгновенно остановиться.
2. Ватерлиния не может быть под водой, она показывает допустимую осадку судна.
3. Свет Луны не рождается в ее недрах. Луна светит отраженным солнечным светом.
4. Писк комара создается колебаниями его крылышек, а не голосовыми связками.]

ТЕМА № 3

СТОРИТЕЛЛИНГ И СТОРИМЕЙКИНГ В ДИПЛОМАТИИ, ПОЛИТИКЕ, ИДЕОЛОГИИ, ПРОПАГАНДЕ И ПРАВЕ

Цель практического занятия – приобретение опыта практического сторимейкинга и практического сторителлинга для решения задач дипломатического, политического и правового характера.

Планируемые результаты обучения:

Знать:

алгоритм создания истории;
требования к истории и сторителлеру;
основные техники управления собственными эмоциями;
основные техники положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;
стандартные и нестандартные формы представления результатов своей деятельности (митап, фейл-конференция, лифт-тест).

Уметь:

управлять собственными эмоциями и состояниями в различных ситуациях взаимодействия с партнерами по социальной и профессиональной коммуникации;
применять технологию сторителлинга для оказания положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;
находить и самостоятельно создавать оригинальную историю,

Иметь опыт:

уравновешивания собственных эмоций при взаимодействии с партнерами с целью достижения положительных результатов диалога; применения на практике технологии сторителлинга для оказания положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации; публичного представления результатов своей деятельности с применением технологии сторителлинга.

необходимую для отстаивания своей позиции и защищаемой идеи; осознавать и идентифицировать собственные эмоции и состояния; понимать эмоции, состояния и мотивацию партнеров по коммуникации.

Необходимое материально–техническое оборудование: мультимедийный проектор, ноутбук, экран, мобильные устройства преподавателя и обучающихся.

ПЛАН ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

I. Проверка самостоятельной работы обучающихся и освоение нестандартных форма рассказывания историй:

а) митап (выбор, заслушивание и коллективное оценивание 3 историй «Моя минута славы»);

б) фейл-конференция (выбор, заслушивание и коллективное оценивание 3 историй «Мой самый сокрушительный провал»).

II. Практический сторимейкинг и практический сторителлинг (создание и рассказывание историй под конкретные задачи на рабочих мастерских преподавателя и обучающихся):

1. Сторителлинг в дипломатии как средство достижения компромисса и взаимопонимания.

2. Сторителлинг как технология влияния на электорат и мифологизации образов и биографий выдающихся политиков. Сторителлинг в государственной идеологии и пропаганде (истории о героях Великой Отечественной войны, участниках СВО, героях и

участниках акции «Бессмертный полк» и т.д.). Создание идеологом на основе мифологизированных историй о героях своего времени.

3. Использование историй в праве и юриспруденции: речи выдающихся адвокатов и прокуроров.

4. Нестандартные формы рассказывания историй: лифт-тест.

III. Текущий контроль успеваемости: деловая игра «Выступление в Государственной Думе Российской Федерации» и разбор конкретной ситуации (правила игры и задания к ней, описание конкретной ситуации для анализа, шкалы и критерии оценивания приведены в оценочных средствах по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» для данной ОПОП ВО, которые размещены на официальном сайте университета по ссылке <https://swsu.ru/sveden/education/eduop/>).

Методические указания к участию обучающихся в митапе и фейл-конференции

В ходе проверки самостоятельной работы по теме предыдущего практического занятия обучающиеся осваивают 2 нестандартные формы сторителлинга: митап и фейл-конференция.

Слово «митап» является калькой английского словосочетания «meet up» («встречаться»). Под митапом понимают неформальную встречу специалистов одной профессии или сферы, на которой обсуждают заранее заявленную тему. На таких собраниях обмениваются опытом, новыми идеями, новыми проектами, выступают с неформальными докладами, сообщениями. У митапов и конференций много общего: приглашают специалистов из одного профессионального сообщества, спикеры выступают с докладами. Мероприятия различаются количеством участников, продолжительностью, длительностью подготовки – в целом, митап более простое и неформальное мероприятие, чем конференция. В такой форме легко похвастаться своими достижениями и рассказать о своей «минуте славы».

Фейл-конференция – формат публичного мероприятия (неформальная конференция), основу которого составляют выступления спикеров о совершенных ими ошибках, неудачах и неверных решениях. На фейл-конференции, на которой все

участники рассказывают о своих больших или малых промахах, гораздо проще отрефлексировать собственную ошибку, может быть, даже посмеяться над ней. Фейл-конференция – возможность предупредить других участников коммуникации от повторения ранее допущенных промахов.

Практические задания для рабочей мастерской обучающихся по теме № 3

Задание 1.

В дипломатической среде Великобритании имеет хождение история об одном из ректоров Оксфордского университета, возглавлявших его в конце 30-х годов XX века:

«... Перед началом II мировой войны в Оксфорде мощную поддержку имело общественное движение, которое боролось за то, чтобы избежать грядущей войны Великобритании с Германией.

Тогдашний ректор университета господин Бауэр, один из лидеров этого общественного движения, был убежден, что избежать войны можно дипломатическими мерами. Бауэр отправился в Берлин и правдами и неправдами сумел добиться аудиенции у Гитлера.

Гитлер принял его в тронном зале, очень важно сошел с возвышения навстречу профессору и вдруг, резко выбросив правую руку вперед, оглушительно выкрикнул: «Хайль, Гитлер!».

Бауэр, опешив от резкого звука, остановился. Потом шаркнул ногой – так, как обычно это делают на дипломатических приемах при знакомстве с высокопоставленными лицами, и с достоинством произнес: «Хайль, Бауэр».

... Как ни странно, Бауэр вышел из тронного зала живым и невредимым.».

Ответьте на вопросы:

– Объясните на примере данной истории, как сторителлинг работает на мифологизацию образов и биографий героев своего времени.

– Назовите идеологему, которая сформирована средствами сторителлинга в Оксфорде и сохраняется в дипломатической субкультуре Великобритании по сей день.

– Назовите техники влияния на эмоции партнеров по коммуникации, использованные обоими участниками аудитории.

– Назовите средства, с помощью которых достигается эмпатия слушателей по отношению к личности ректора Оксфордского университета.

– Определите феномен влияния данной истории на формирование эмоционального интеллекта дипломатов.

– Назовите ситуации, в которых вы сочли бы уместным рассказать эту историю в качестве доказательства какого-либо тезиса.

Задание 2.

Сторителлинг может успешно работать как на мифологизацию образа политика, дипломата, так и на развенчание его образа. Прочитайте историю, развенчивающую образ одного из известных американских политиков:

«Неосторожное слово Президента США Джорджа Буша-младшего однажды едва не обрушило, казалось бы, сильную и устойчивую экономику Японии.

В 2002 году Президент США провел встречу с премьер-министром Японии Дзюньитиро Коидзуми. После беседы Буш рассказал журналистам, что в числе прочих вопросов обсуждалась девальвация иены. После его заявления по всему миру стали резко избавляться от японской валюты, ее курс падал буквально на глазах. Однако позже выяснилось, что причиной паники на валютном рынке стала оговорка Буша.

Через несколько дней Белый дом объявил, что Джордж Буш-младший оговорился и имел в виду не девальвацию иены, а дефляцию – то есть усиление по отношению к другим валютам.»

Ответьте на вопросы:

– Придумайте заголовок к этой истории. Подумайте, какая русская пословица подошла бы в качестве заголовка.

– Назовите современных политиков, дипломатов, которым стоило бы ознакомиться с данной историей с целью извлечения урока.

– Переделайте эту историю так, как ее изложили бы указанные ниже лица в указанных ниже ситуациях для указанных ниже партнеров по коммуникации:

а) премьер-министр Японии Дзюньитиро Коидзуми в беседе с императором Японии;

б) Президент США Джордж Буш-младший при выступлении с докладом о своем визите в Японию в американском Сенате;

в) автор американского учебника по политологии для студентов американских университетов.

Задание 3.

В юридической практике сторителлинг применяется с давних времен в различных случаях с различными целями и весьма эффективно. Истории в качестве доказательства используют следователи, криминалисты, прокуроры, адвокаты, судьи и даже обвиняемые. Прочтите описание одного показательного случая, произошедшего еще в Древней Греции:

«Известный греческий оратор Демосфен, выступая в суде, заметил, что судьи рассеянны и невнимательны к его речи. Он прервал речь и стал рассказывать увлекательную историю о человеке, который однажды нанял осла с погонщиком.

«Устав, седок, – рассказывал Демосфен, – слез с осла и сел отдохнуть в его тени. Но тут хитрый погонщик заявил, что отдал внаем только осла, но не тень его и стал требовать дополнительной оплаты. Они заспорили. Каждый настаивал на своем. Один требовал платы, другой платить не желал. Спор превратился в судебную тяжбу...» На этом месте Демосфен умолк. Заинтересовавшиеся исходом дела судьи попросили его закончить начатую историю, он с упреком сказал им: «Историю о тени осла вы готовы слушать, а важное дело выслушать не желаете».

Пристыженные судьи вернулись к рассмотрению вопроса с возобновленным интересом. Речь Демосфена выслушали и, более того, приняли решение, к которому он склонял судей.

... А после вынесения решения судьи попросили Демосфена рассказать им все-таки финал истории об изворотливом седоке и хитром погонщике. Так простая история об осле и его тени помогла находчивому оратору добиться своего в суде.»

Ответьте на вопросы:

– Поясните, зачем Демосфену пришлось рассказывать историю, не относящуюся к рассматриваемому делу. Назовите технику влияния на эмоции, мотивацию и намерения партнеров по коммуникации, которую он использовал, и эмоции, которые незамысловатая история вызвала в судьях.

– Придумайте финал истории об осле и его тени – такой, чтобы он был поучителен для современных юристов.

Задание 4.

Лифт-тест

Представьте себе, что вашему другу, серьезно пострадавшему в ДТП и лежащему в настоящий момент в больнице в реанимации, нужен хороший адвокат, иначе противоположная сторона (истинный виновник ДТП), имеющая серьезные связи в следственных органах, уйдет от уголовного преследования и сделает виновником ДТП вашего друга.

Узнав о самом лучшем адвокате Курской области по такого рода делам, вы несколько дней тщетно искали встречи с ним: бегали за ним из одного офисного здания в другое, пытаясь с ним поговорить. И вот в одном из офисных зданий Вы случайно оказались вдвоем с ним в лифте. Вы знаете, что адвокат очень загружен и может отказаться от вашего предложения. У вас есть 1,5 минуты в замкнутом пространстве лифта для того, чтобы убедить его взяться защищать вашего лучшего друга. Придумайте историю (использование алгоритма обязательно), которая заставит адвоката обратить внимание на вас, и (или) вашу просьбу, и (или) вашего друга, и (или) его проблему и мотивирует назначить вам встречу для серьезного разговора.

Задание для самостоятельной работы обучающихся по теме № 3

Подберите из истории и практики российской или зарубежной дипломатии факт в подтверждение одной из важнейших заповедей мировой дипломатии, которую когда-то сформулировал Уинстон Черчилль, премьер-министр Великобритании, один из выдающихся

дипломатов XX века: *«Дипломат – это человек, который дважды подумает, прежде чем ничего не сказать».*

Придумайте историю на основе данного факта по 3-частному алгоритму, в которой выводом станут слова У. Черчилля.

Пример выполнения задания для самостоятельной работы обучающихся

Прочитайте историю, которая подойдет для иллюстрации высказывания У. Черчилля, и нуждается только в правильной интерпретации и финальном выводе (сделайте это сами):

«Уинстон Черчилль принимал участие в англо-бурской войне в качестве военного корреспондента и попал в плен к бурам. Ему удалось бежать. На товарном поезде Черчилль добрался до Мозамбика, который тогда был португальской колонией.

Прибыв в декабре 1899 года в Лоренсу-Маркиш (сегодня Мапуту), он первым делом направился в британское консульство, представился и попросил о помощи. Однако после долгого путешествия в товарном вагоне выглядел Черчилль весьма непрезентабельно. Консул, приняв его за кочегара с одного из стоявших в порту кораблей, отказался признать в нем потомка аристократического рода Мальборо. Черчиллю было указано на дверь и сказано примерно следующее: «Если вы являетесь тем, за кого себя выдаете, то я – королева Великобритании».

Оскорбленный Черчилль немедленно отправил телеграмму своим родственникам с просьбой повлиять на спесивого дипломата.

На следующий день британский консул получил срочную депешу из Лондона: «Настоящим подтверждаем, что посетивший вас господин действительно является британским журналистом и сыном лорда Черчилля. Одновременно сообщаем, что вы НЕ являетесь королевой Великобритании, также как и консулом Ее Величества в Лоренсу-Маркише».».

Вопросы для самоконтроля по теме № 3

В завершение освоения данной темы обучающемуся рекомендуется ответить дома на следующие вопросы (для тренинга навыков публичного выступления рекомендуется отвечать на вопросы вслух):

– Каковы особые требования к истории и сторителлеру, о которых нужно помнить при решении задач в таких сложных областях коммуникации, как дипломатия, политика, право и юриспруденция?

– Какие техники управления собственными эмоциями приемлемы в указанных областях?

– О каких техниках положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации, допустимых в дипломатической, политической и юридической практиках, вы узнали из историй, прозвучавших на практическом занятии № 3?

– В чем особенности митапа, фейл-конференции и лифт-теста как нестандартных форм сторителлинга?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4

СТОРИТЕЛЛИНГ И СТОРИМЕЙКИНГ В БИЗНЕСЕ, БРЕНДИНГЕ, РЕКЛАМЕ, МАРКЕТИНГЕ И МЕНЕДЖМЕНТЕ

Цель практического занятия – приобретение опыта практического сторимейкинга и практического сторителлинга для решения задач в области бизнеса, брендинга, рекламы, маркетинга и менеджмента.

Планируемые результаты обучения:

Знать:

термины «сториномика», «сторибренд», «сторибрендинг»; алгоритм создания истории; основные источники историй; требования к истории и сторителлеру;

Уметь:

управлять собственными эмоциями и состояниями в различных ситуациях взаимодействия с партнерами по социальной и профессиональной коммуникации; применять

Иметь опыт:

уравновешивания собственных эмоций при взаимодействии с партнерами с целью достижения положительных результатов диалога; применения на практике технологии сторителлинга для оказания

<p>основные техники управления собственными эмоциями;</p> <p>основные техники положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;</p> <p>стандартные и нестандартные формы представления результатов своей деятельности (печатка).</p>	<p>технологии сторителлинга для оказания положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;</p> <p>находить и самостоятельно создавать оригинальную историю, необходимую для отстаивания своей позиции и защищаемой идеи;</p> <p>осознавать и идентифицировать собственные эмоции и состояния;</p> <p>понимать эмоции, состояния и мотивацию партнеров по коммуникации.</p>	<p>положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;</p> <p>публичного представления результатов своей деятельности с применением технологии сторителлинга; эмоциональной рефлексии;</p> <p>участия в различных дискуссиях на государственном языке РФ с применением технологии сторителлинга для отстаивания своей позиции и защищаемой идеи.</p>
--	--	--

Необходимое материально–техническое оборудование: мультимедийный проектор, ноутбук, экран, мобильные устройства преподавателя и обучающихся.

ПЛАН ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

I. Проверка самостоятельной работы обучающихся: выбор, заслушивание и коллективное оценивание 2 историй в подтверждение высказывания У. Черчилля «Дипломат – это человек, который дважды подумает, прежде чем ничего не сказать», подготовленных обучающимися самостоятельно по результатам практического занятия № 3.

II. Практический сторимейкинг и практический сторителлинг (создание и рассказывание историй под конкретные задачи на рабочих мастерских преподавателя и обучающихся):

1. Сториномика – сторителлинг, работающий на благо бизнеса.

2. Понятия «сторибренд» и «сторибрендинг». Легендарные бренды и их легендарные истории. Формы сторибрендинга: личная история, бизнес-история, история о продукте, история о потребителе.

3. Сторителлинг в рекламе («продающий» сторителлинг): история как мощный инструмент продвижения продукта, услуги, технологии, компании на национальном и мировом рынке.

4. Нестандартные формы рассказывания историй: печка-куча.

III. Текущий контроль успеваемости: деловая игра «*STORY о клиенте, который ...*» и разбор конкретной ситуации (правила игры и задания к ней, описание конкретной ситуации для анализа, шкалы и критерии оценивания приведены в оценочных средствах по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» для данной ОПОП ВО, которые размещены на официальном сайте университета по ссылке <https://swsu.ru/sveden/education/eduop/>).

Практические задания для рабочей мастерской обучающихся по теме № 4

Задание 1.

Сторителлинг широко применяется в менеджменте с различными целями, в частности, для формирования имиджа руководителя. Прослушайте в формате печка-куча подобную

историю, рассказанную одним из лучших американских преподавателей сторителлинга Аннет Симмонс [4] (обучающиеся слушают рассказ преподавателя и смотрят 20 слайдов, каждый из которых демонстрируется 20 секунд; в совокупности история занимает 6 минут 40 секунд).

Краткое содержание истории:

Скип смотрел в лица акционеров, на которых явственно читалась настороженность и даже враждебность, и лихорадочно соображал, чем их можно убедить. Ему 35 лет, но выглядит он как подросток, и к тому же богач в третьем поколении: сочетание подозрительное. Неудивительно, что его назначение на должность руководителя компании кажется им катастрофой. И тогда Скип решил рассказать им историю.

«На первой моей работе, – начал он, – я занимался проектированием судовых электросетей. Ошибки при проектировании и составлении чертежей не допускались, потому что после укладки проводов и кабелей форму заливали стекловолокном и малейшая оплошность могла стоить компании миллион долларов, не меньше. К 25 годам у меня имелись уже две магистерские степени. Я провел на кораблях, казалось, всю жизнь, и в конце концов эти чертежи, эти схемы превратились для меня, честно говоря, в бессмысленную рутину.

Однажды рано утром мне позвонил какой-то работяга с верфи – из тех, кто зарабатывает \$6 в час, – и спросил: «Уверены ли Вы в своей схеме?»: Я вспылил: «Конечно же, уверен! Заливайте эту проклятую форму и не будите меня в такую рань!»

Через час мне позвонил бригадир того парня и снова спросил, уверен ли я в том, что схема правильная. Это совершенно вывело меня из себя. Я заорал, что был уверен в этом час назад и уверен до сих пор.

Только после того, как мне позвонил президент компании и задал тот же вопрос, я, наконец, вылез из постели и примчался на работу. Если они хотят, чтобы я лично ткнул их носом в чертеж, что ж, ткну. Я разыскал рабочего, который позвонил мне первым. Он сидел у стола над моей схемой и внимательно рассматривал ее, странно наклонив голову. Из всех сил стараясь держать себя в

руках, я принялся терпеливо объяснять. По мере того как я говорил, голос мой становился все менее уверенным, а голова приобрела тот же странный наклон, что и у рабочего. Оказалось, я (будучи от природы левшой) перепутал стороны и поменял местами правый и левый борта, и в результате получилось зеркальное изображение того, что должно было быть. Слава богу, рабочий сумел вовремя заметить мою ошибку.

На следующий день я нашел на своем столе коробку. Чтобы предостеречь меня от будущих ошибок, ребята подарили мне пару разноцветных теннисных туфель: красную левую – для левого борта, зеленую правую – для правого борта. Эти туфли напоминают мне не только о расположении бортов, но и о том, что надо прислушиваться к тому, что тебе говорят, даже если ты на 100% уверен в своей правоте». И Слип поднял над головой те самые разноцветные туфли.

Акционеры заулыбались и успокоились. Если этот юнец уже получил щелчок по носу за свое высокомерие и смог извлечь из этого нужный урок, то, наверное, он сможет понять, как руководить компанией.

Ответьте на вопросы:

– Назовите особенности формата выступления сторителлера, который называется печка-куча. Найдите дополнения об этом формате в сети Интернет.

– Объясните, какие эмоции и почему вызвал новый руководитель компании у аукционеров. Предположите, какого человека они предпочли бы видеть на его месте.

– Объясните, почему герой выбрал эпизод из своей профессиональной деятельности, более пригодный для фейл-конференции, чем для первого представления в должности топ-менеджера.

– Назовите эмоции, которые герой хотел вызвать у своих партнеров по коммуникации, и техники, которые он сознательно для этого использует.

– Сформулируйте вывод, который сделали из этой истории акционеры.

– Представьте себя в подобной ситуации. Расскажите о себе историю, которая расположила бы к вам заранее негативно настроенных по отношению к вам руководителя и работника кадровой службы предприятия, в которое вы решили трудоустроиться по окончании университета.

Задание 2.

В современном бизнесе сторителлинг широко используется для создания корпоративных ценностей и поддержания корпоративной культуры: в течение десятилетий, из поколения в поколение, сотрудники официально или неофициально передают друг другу бесценный опыт с помощью поучительных историй, когда-то произошедших в их компании с руководителями и (или) с рядовыми сотрудниками.

Прочитайте и сравните 3 такие истории, которые приводит в своей книге один из лучших американских специалистов-практиков по сторителлингу Пол Смит [5].

История 1.

Чарльз Ревсон, глава компании Revlon Corporation, настаивал, чтобы каждый сотрудник записывал время своего прибытия в офис в журнал, который хранился в его приемной.

Однажды в компанию пришла новая администратор. Увидев в конце первой недели работы незнакомого мужчину, который зашел в приемную, взял в руки пресловутый журнал и пошел с ним обратно к дверям, она догнала его и сказала: «Извините, сэр. Его нельзя забирать. У меня есть на этот счет строгие инструкции».

Ревсон медленно повернулся, изумленно поглядел на нее, а затем усмехнулся: «Этим вечером, получив свой последний чек с зарплатой, спросите у бывших коллег, кто я такой».

История 2.

Однажды Том Уотсон, председатель IBM, в сопровождении своих заместителей собирался въехать в ворота одного из самых охраняемых зданий компании – и тут выяснилось, что у него нет пропуска. Девятнадцатилетняя сотрудница службы безопасности отказала Уотсону во въезде. Один из сопровождавших зашипел на

нее: «Вы что, не знаете, кто это? Он же председатель совета директоров компании!» Но Уотсон велел ему замолчать. «Она полностью права, – сказал он. – Мы сами приняли эти правила и теперь должны им следовать».

История 3.

В крупную сеть супермаркетов был назначен новый топ-менеджер. Он убеждал всех сотрудников в том, что клиент должен быть у компании на первом месте. Одним из первых его нововведений стало перераспределение парковочных мест в пользу покупателей. До этого все парковочные места были распределены в определенном порядке. Старшие менеджеры получали места, самые близкие к въезду, младшие – подальше. Новая политика требовала от всех руководителей парковать свои машины в самом дальнем конце стоянки, чтобы освободить пространство для клиентов вблизи входа в супермаркет.

Вскоре после этого топ-менеджер решил посетить несколько супермаркетов. В один из них он приехал во время сильного ливня. Припарковаться вдали и намочить дорогой костюм? Или в виде исключения поставить машину поближе к входу на одном из многих свободных мест? Сотрудники ждали босса внутри супермаркета, нервно глядя на кружащую по стоянке в поиске места машину. Через несколько минут они увидели бегущего под проливным дождем начальника в дорогом костюме, промокшем до нитки.

Ответьте на вопросы и выполните задания:

– Назовите эмоции, которые у вас вызывает каждый из 3 руководителей, являющихся героями прочитанных историй.

– Назовите корпоративные ценности каждой из 3 компаний, которые передаются с помощью этих историй всем новым сотрудникам.

– Назовите одну из 3 историй, которую вы взяли бы в свою персональную «золотую коллекцию» историй. Опишите ситуацию, в которой, как вам кажется, ее уместно было бы рассказать.

– Попросите своих родителей вспомнить историю, циркулирующую в коллективе, в котором они работают,

рассказывающую о том, как их руководитель продемонстрировал своим поступком верность каким-либо корпоративным ценностям.

Задание 3.

Послушайте в формате печатной истории о рождении бренда американской транснациональной компании Nike, специализирующейся на разработке, производстве и продаже спортивной и повседневной одежды и обуви (обучающиеся слушают рассказ преподавателя и смотрят 20 слайдов, каждый из которых демонстрируется 20 секунд; в совокупности история занимает 6 минут 40 секунд).

Краткое содержание истории:

Сегодня фирменный логотип Nike – «галочку», образованную двумя широкими плавными линиями, – знают во всем мире. А вот почему именно она стала логотипом компании, выпускающей спортивную одежду и обувь, знают далеко не все.

В далеком 1971 году основатель нового спортивного бренда Фил Найт обратился к студентке факультета графического дизайна Портлендского университета Кэролин Дэвидсон и попросил ее в кратчайшие сроки придумать простой рисунок, который был бы как-то связан с древнегреческой богиней победы Никой (по-английски ее имя звучит как Nike (Найки)). Так вместе с другими своими партнерами он решил назвать свою компанию.

Дэвидсон сделала несколько десятков рисунков. Все они не нравились Филу Найту, но один из них Найт все-таки выбрал и, хотя этот рисунок тоже не очень ему понравился, обещал «привыкнуть к нему». На рисунке была изображена «галочка» (по-английски «Swoosh»). В Древней Греции Нику изображали в виде женщины с крыльями, а «свуш» напоминает очертаниями ее крыло. Крыло этой богини является символом полета, движения, скорости и победы. Все эти качества нужны спортсмену для успеха. Все это гарантируют технологии, которые применяет компания при изготовлении товаров для спорта. Так «галочка», напоминающая о богине победы, стала символом одного из лучших спортивных брендов.

В далеком 1971 году Дэвидсон получила за свою работу всего \$35. Правда, в 1983 году Фил Найт прислал создательнице удачного

логотипа бриллиантовое кольцо в форме «галочки» и конверт с 500 акциями Nike. Позже Дэвидсон стала владеть 8000 акциями Nike.

Сегодня обыкновенная «галочка» ассоциируется у покупателей со всего мира не только со скоростью и победой, но и с модой, красотой, комфортом и безукоризненным качеством. Если вы носите кроссовки или футболки производства Nike – это «зачетно», как выражается молодежь. Вдохновляющая философия бренда пользуется невероятным успехом!

Ответьте на вопросы и выполните задания:

– Проверьте по доступным источникам, насколько реалистична история о логотипе Nike или в ней имеют место элементы домысла, фантазии.

– Назовите эмоции потенциальных покупателей, на которые рассчитывали создатели бренда, назвав свою фирму именем древнегреческой богини победы и связав свой логотип с ее изображением.

– Назовите составляющие эффективной «продающей» истории, которые использованы в данной истории.

– Назовите особенности формата выступления сторителлера, который называется печка-куча. Найдите дополнения об этом формате в сети Интернет.

Задание для самостоятельной работы обучающихся по теме № 4

Преподаватель делит учебную группу на 2 команды и дает задание каждой из них.

Первый слоган компании Nike звучал так: «THERE IS NO FINAL LINE» («ФИНИШНОЙ ЛИНИИ НЕ СУЩЕСТВУЕТ»). Первая команда должна придумать или подобрать из доступных источников историю, подтверждающую справедливость этого слогана в бизнесе.

В настоящее время слоганом компании Nike является фраза «JUST DO IT» («ПРОСТО СДЕЛАЙ ЭТО»). (Кстати, этот слоган признан вторым по краткости, красоте, силе и значимости в мире (после слогана компании De Beers «A Diamond is Forever»

(«Бриллиант – это навсегда»)). Вторая команда готовит историю, подтверждающую справедливость данного слогана в бизнесе.

Обе истории могут быть связаны как с компанией Nike, так и с любой другой компанией (предприятием), в том числе вымышленной обучающимися.

Обе команды должны подготовить свою историю в формате печка-куча (20 слайдов x 20 секунд = 6 минут 40 секунд).

Методические указания по выполнению задания для самостоятельной работы обучающихся по теме № 4

Перед выполнением задания каждой команде необходимо систематизировать требования к формату печка-куча, о которых они узнали на занятии и из дополнительных источников в сети Интернет.

Формат печка-куча возник в 2003 году в Японии. Архитекторы Астрид Кляйн и Марк Дэйтем захотели устроить встречу молодых дизайнеров, на которой каждый мог бы представить свой проект, но с одним условием: это должно быть зажигательно. Никаких унылых докладов и зевающих зрителей, как обычно бывает на конференциях, не позволялось. Вряд ли они рассчитывали, что их вечеринка превратится в общественное движение мирового масштаба, но вышло именно так: сегодня формат печка-куча популярен во всем мире. Печка-кучу провели уже более 10 000 раз в более чем 140 странах. И это только статистика официальных встреч. «Стихийные» печка-кучи, которые проводятся в офисах, университетах и школах, никто не считает.

Слово «печка-куча» (Pecha Kucha) в японском языке является звукоподражательным и «воспроизводит» звуки, производимые толпой одновременно говорящих людей (в русском языке подобными звукоподражаниями являются слова «бла-бла-бла» и «бу-бу-бу»). При этом пустую болтовню формат печка-куча категорически не допускает.

Печка-куча – формат лаконичного выступления, сопровождаемого столь же лаконичной мультимедийной презентацией. Обязательным требованием формата является устное выступление спикера с демонстрацией 20 слайдов (длительность просмотра каждого составляет ровно 20 секунд), переключающихся

автоматически, таким образом выступление спикера составляет 6 минут 40 секунд.

Тема выступления в формате печатка может быть любой. Можно говорить о совершенной сделке, нововведении в компании, итогах года, очередном бизнес-проекте и т.д. Все чаще печатку применяют в образовании.

К достоинствам данного формата относятся:

для слушателей

– высокая информативность выступлений (у спикера всего 400 секунд на представление своей темы, на «воду» в докладе нет времени; материал подается предельно кратко и просто);

– яркая эмоциональность (хорошее выступление на печатке напоминает интеллектуальный стендап: в ход идут истории из жизни, мемы, интерактив).

для докладчиков:

– прокачка навыков сторителлера (подготовка доклада к печатке – возможность научиться чувствовать время, сосредотачиваться на главном, развить ораторские способности, творческие качества и чувство юмора);

– дружественная атмосфера (мероприятия проходят в непринужденной обстановке: здесь принято не критиковать, а поддерживать друг друга).

Методические рекомендации командам:

1. Перечитайте слоган, который должна доказывать ваша история.

2. Определите главную мысль своей истории и эмоции, которые она должна вызвать у слушателей.

3. Поищите интересные истории в открытых источниках или сами придумайте интересную историю с завязкой, кульминацией и развязкой.

4. Разбейте историю на 20 фраз, которые спикер (спикеры) будет (будут) произносить по каждому слайду (продолжительность каждой фразы – не более 20 секунд). Текст должен быть точным, выразительным, но кратким, чтобы не пришлось говорить слишком быстро. Не будет ошибкой, если текст закончится немного раньше, чем переключится слайд.

5. Подготовьте мультимедийную презентацию. Важно уделить внимание каждому слайду. Картинки должны быть высокого качества, чтобы не расплывались на большом экране. Не перегружайте слайды текстом – лучше сообщить подробности устно. Выступление не должно сводиться к чтению слайдов: визуальный ряд иллюстрирует и направляет мысль, но главное – не он, а ваша история.

6. Прорепетируйте выступление. От команды может выступать как один спикер, так и несколько. Отработайте выступление до стадии «текст отскакивает от зубов». Напомните сами себе о паузах и дыхании. По ходу репетиций корректируйте текст: если какие-то фразы сложно или неудобно произносить – упрощайте.

7. Выступая на практическом занятии, не волнуйтесь. Преподаватель знает, что это непросто (на занятии он сам выступал перед вами в этом формате). Помните: даже если что-то пойдет не так, вас никто не осудит. Вы пока еще только учитесь.

Вопросы для самоконтроля по теме № 4

В завершение освоения данной темы обучающемуся рекомендуется ответить дома на следующие вопросы (для тренинга навыков публичного выступления рекомендуется отвечать на вопросы вслух):

– Дайте определения следующих терминов: «сториномика», «сторибренд», «сторибрендинг».

– Приведите примеры использования в сторибрендинге личных историй, бизнес-историй, историй о продукте, историй о потребителе.

– Каковы основные составляющие эффективной «продающей» истории?

– Что представляет собой печка-куча как нестандартная форма сторителлинга?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5 **СТОРИТЕЛЛИНГ И СТОРИМЕЙКИНГ В ОБРАЗОВАНИИ,** **ВОСПИТАНИИ, НАУКЕ, ИСКУССТВЕ И РЕЛИГИИ**

Цель практического занятия – приобретение опыта практического сторимейкинга и практического сторителлинга для решения задач, связанных с образованием, воспитанием, наукой, искусством и религией.

Планируемые результаты обучения:

Знать:

алгоритм создания истории;
основные источники историй;
требования к истории и сторителлеру;
основные техники управления собственными эмоциями;
основные техники положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;
стандартные и нестандартные формы представления результатов своей деятельности (публичное

Уметь:

управлять собственными эмоциями и состояниями в различных ситуациях взаимодействия с партнерами по социальной и профессиональной коммуникации;
применять технологию сторителлинга для оказания положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;
находить и самостоятельно создавать оригинальную историю,

Иметь опыт:

уравновешивания собственных эмоций при взаимодействии с партнерами с целью достижения положительных результатов диалога; применения на практике технологии сторителлинга для оказания положительного влияния на эмоции, состояния, намерения и мотивацию партнеров по коммуникации;
публичного представления результатов своей деятельности с применением технологии сторителлинга; участия в различных

выступление в формате TED-лекций (TED talks)	необходимую для отстаивания своей позиции и защищаемой идеи; осознавать и идентифицировать собственные эмоции и состояния; понимать эмоции, состояния и мотивацию партнеров по коммуникации.	дискуссиях на государственном языке РФ с применением сторителлинга для отстаивания своей позиции и защищаемой идеи.
--	--	---

Необходимое материально–техническое оборудование: мультимедийный проектор, ноутбук, экран, мобильные устройства преподавателя и обучающихся.

ПЛАН ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

I. Проверка самостоятельной работы обучающихся, выполненной обучающимися по результатам практического занятия № 4:

а) выступление первой команды сторителлеров в формате печатка с историей, доказывающей верность в бизнесе слогана «THERE IS NO FINAL LINE» («ФИНИШНОЙ ЛИНИИ НЕ СУЩЕСТВУЕТ»);

б) выступление второй команды сторителлеров в формате печатка с историей, доказывающей силу посыла «JUST DO IT» в бизнесе («ПРОСТО СДЕЛАЙ ЭТО»).

II. Практический сторимейкинг и практический сторителлинг (создание и рассказывание историй под конкретные задачи на рабочих мастерских преподавателя и обучающихся):

1. Истории о личном примере в образовательном и воспитательном контекстах.

2. История развития науки как повествование о ярких личностях и выдающихся открытиях.

3. Роль сторителлинга в утверждении культурных и духовных ценностей. Истории в основе сюжетов выдающихся произведений искусства (литературы, живописи, театра и кино). Истории о духовных ценностях (жизия святых, истории о церковных подвижниках, истории о земной жизни создателей религиозных учений). Значение повествований о жизненном пути основателей мировых религий в религиозном воспитании и мировом искусстве.

4. Нестандартные формы рассказывания историй: публичное выступление в формате TED-лекций (TED talks).

III. Текущий контроль успеваемости: разбор конкретной ситуации (описание конкретной ситуации для анализа, шкалы и критерии оценивания приведены в оценочных средствах по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» для данной ОПОП ВО, которые размещены на официальном сайте университета по ссылке <https://swsu.ru/sveden/education/eduop/>).

Практические задания для рабочей мастерской обучающихся по теме № 5

Задание 1.

Прочтите историю:

«К великому суфийскому святому и поэту Джалаладдину Руми пришла женщина с мальчиком и сказала: «Мой сын ест слишком много сахара. Скажите, пожалуйста, ему, чтобы он перестал и больше так не делал. Он Вас очень уважает и непременно послушается». Джалладдин внимательно посмотрел на ребенка и сказал женщине: «Приходите, пожалуйста, через три недели».

Женщина подумала: «Как странно, почему он не может сказать ребенку такую простую вещь», но ушла и вернулась через три недели. Руми снова сказал: «Приходите через еще три недели».

Женщина ушла в еще большем недоумении, но – как и было сказано – вернулась через три недели. И тогда Руми сказал: «Мальчик мой, послушай мой совет; не ешь много сахара, это

вредно для здоровья». Мальчик сказал: «Учитель, если Вы так говорите, я не буду больше этого делать».

Мать попросила мальчика подождать ее на улице и спросила у Руми: «Учитель, почему Вы не сказали этой простой вещи в самый первый раз?» Руми признался: «Дело в том, что я сам очень люблю сладкое. Чтобы сказать твоему сыну, чтобы он перестал есть сахар, мне нужно было самому избавиться от этой слабости. Поначалу я решил, что на это мне хватит трех недель, потом понял, что ошибся».

Ответьте на вопросы и выполните задания:

– Назовите культурные и духовные ценности, которые утверждает данная история.

– Определите, какими техниками управления собственными эмоциями владел Учитель.

– Предложите несколько ситуаций, в которых ее уместно было бы рассказать в образовательных, и (или) воспитательных, и (или) даже научных целях.

– Придумайте несколько ярких заголовков к этой истории.

Задание 2.

Прочтите 2 истории, каждая из которых одновременно иллюстрирует как особенности формата TED-лекций (TED talks), так и эффективность применения технология сторителлинга для решения задач в области науки и образования:

История 2.

На одной из TED-конференций основатель компании Microsoft Билл Гейтс выступал с речью о необходимости профилактики малярии и крупных финансовых вложений в борьбу с ней. Своей речью он хотел призвать раскошелиться толстосумов, которых было немало среди участников конференции.

В начале своего выступления оратор оперировал серьезными фактами. Рассказал, что малярия искоренена в большинстве стран с умеренным климатом, но она все еще распространена на таких континентах, как Африка и Азия, с тропическим или субтропическим климатом. Сообщил, что до 2,7 миллиона человек

в год по-прежнему умирают от малярии, 75% из которых составляют африканские дети. Гейтс грустно пошутил, сказав, что на поиск лекарства от облысения сегодня тратится гораздо больше денег, чем на разработку лекарств от малярии, хотя от облысения пока никто еще не умер и оно не заразно.

«Малярия распространяется комарами», – примерно на 5-й минуте своего выступления вежливо поведал учительским тоном отец-основатель Microsoft. Благополучная, сытая, избалованная комфортом толпа, сидевшая в зале в мягких удобных креслах, так же вежливо внимала ему.

После этого научного тезиса Гейтс неспешно взял стеклянную банку, которую принес с собой и которая до этого момента стояла рядом с ним на небольшом столике, и доверчиво сообщил: «Я принес немного». Открыв банку, он выпустил комаров в зал со словами: «Пусть полетают пока. Я не понимаю, почему малярией должны болеть только бедные!».

Публика затихла. Наступила тревожная пауза. А затем в зале раздался нервный смех и послышались жидкие, неуверенные аплодисменты. Гейтс выразительно помолчал несколько секунд, понаблюдал с улыбкой за слушателями. Нервный смех повторился громче. Гейтс ласково спросил: «Испугались? – и успокоил: – Они не заразные». После этого продолжил добивать публику научными аргументами.

... К чести Гейтса, применившего для убедительности прием, что называется, «ниже пояса», он и его жена пожертвовали 115 миллионов фунтов стерлингов на разработку вакцины от малярии.

История 2.

На TED-конференции 2015 года Билл Гейтс вышел на сцену, улыбаясь слушателям и медленно катя перед собой на хромированной тележке (такими обычно пользуются швейцары в отелях для перевозки чемоданов гостей) большую гофрированную железную бочку.

В начале своего выступления он объяснил присутствие бочки на сцене следующим образом: «Во времена моего детства мы больше всего боялись ядерной войны. Поэтому в подвалах у всех были вот такие бочки с запасами воды и консервов. В случае

ядерного удара мы все должны были спуститься вниз, затаиться и выживать на этих запасах.

В наши дни самая большая угроза глобальной катастрофы выглядит уже не так. Теперь она выглядит вот так (в этот момент на экране за спиной Гейтса демонстрируется слайд с изображением какого-то вируса под мощным электронным микроскопом).

Если что-то и способно уничтожить более 10 миллионов человек в ближайшие десятилетия, то скорее всего это будет опасный вирус, а не война. Не ракеты, а микробы».

Ответьте на вопросы:

– Сформулируйте требования к формату TED-лекций (TED talks), ставшие вам известными из этих 2 историй.

– Найдите в открытых источниках и расположенных ниже методических указаниях к самостоятельной работе обучающихся по теме № 5 ответы на вопросы: что такое TED-конференция; какова их тематика; кто из знаменитых людей выступал на них; какие требования предъявляются к TED-лекциям (TED talks).

– Сделайте предположения об эмоциональном интеллекте Билла Гейтса, вытекающие из 2 прочитанных историй.

– Назовите техники влияния на эмоции партнеров по коммуникации, которые применил Билл Гейтс в этих 2 своих TED-лекциях.

– Назовите культурные и духовные ценности, которые докладчик утверждает, целенаправленно добиваясь своими выступлениями вау-эффекта.

– Поделитесь подобными историями о вау-поступках известных ученых, или деятелей культуры, или основателей мировых религий, о которых вы знаете. Назовите культурные и духовные ценности, которые они защищали и утверждали таким образом.

Задание 2.

Ознакомьтесь с историей:

«Молодая преподавательница одного из вузов г. Курска выступала на очном туре заключительного этапа всероссийского конкурса «Молодой преподаватель вуза» в Москве. Предстоял

последний, а значит, решающий день конкурса. 10 представителей российских вузов, набравшие наивысшие баллы в заочном туре и предыдущие дни очного тура, состязались в ораторском мастерстве. Финалисты конкурса должны были подготовить 2-минутную речь на тему «Современный вузовский преподаватель: каким он должен быть?»

Все конкурсанты опирались в своей речи на аргументы, статистику, цитаты из трудов авторитетных педагогов и методистов и т.д. Жюри конкурса заметно заскучало от однообразия выступлений: кто-то из членов жюри стал что-то рисовать на бланке протокола конкурса, кто-то углубился в изучение своего смартфона, кто-то пытался сделать заинтересованный вид, но у него это плохо получалось.

И тут одной из последних на сцену вышла курянка. Она стала рассказывать историю, заглядывая слушателям прямо в глаза.

... У Паоло Коэльо в «Алхимике» я прочла притчу. Один торговец отправил своего сына узнать Секрет Счастья у Самого Мудрого Философа, у Самого Мудрого Учителя.

Учитель жил в прекрасном замке на вершине очень красивой горы. Его дом не был похож на жилище аскета. В доме было полно гостей, играл оркестр, на столе был сервирован роскошный ужин.

Юноша полагал, что Мудрый Учитель ответит ему в класс, возьмет в руки указку, учебник и начнет урок. Но тот внимательно выслушал объяснения юноши о цели его визита, сказал, что у него нет времени, чтобы раскрыть ему Секрет Счастья, и предложил молодому человеку просто прогуляться по замку и прийти снова через 2 часа.

– Однако я хочу попросить тебя об одном одолжении, – добавил мудрец и протянул юноше маленькую ложечку, в которую капнул 2 капли масла. *В этот момент участница конкурса неожиданно вынула из кармана своего пиджака позолоченную чайную ложечку и, осторожно держа ее прямо перед собой, продолжила от лица Мудреца:*

– Во время прогулки держи эту ложечку в руке так, чтобы масло не вылилось.

Юноша осторожно и медленно ходил по залам замка, не спуская глаз с ложечки (*выступающая делает несколько*

осторожных шагов и произносит эту фразу, неотрывно глядя на свою ложечку). Через 2 часа он вернулся к Учителю.

– Ну как, – спросил тот, – ты видел персидские ковры в моей столовой? Редчайшие цветы в моем саду? Старинные фолианты и пергаменты в моей библиотеке?

Юноша признался, что ничего этого не видел. Его единственной заботой было не пролить масло из ложечки (*в подтверждение слов юноши молодая преподавательница показывает ложечку слушателям так, как будто в нее что-то налито*).

– Ну что ж, возвращайся и все хорошенько осмотри, – сказал ему мудрец.

Юноша взял ложечку и снова пошел на прогулку по замку. Теперь он увидел все: картины, мебель, ковры и люстры в залах; книги в библиотеке; роскошные клумбы в саду...

Вернувшись к Учителю, он восхищенно описал то, что видел.

– А где те 2 капли масла, которые я тебе доверил? – спросил Мудрец.

Юноша с ужасом обнаружил, что ложечка пуста. (*Конкурсантка разочарованно показывает залу и жюри пустую ложечку*).

– Вот это и есть мой урок, – молвил Учитель. – Секрет Счастья состоит в том, чтобы видеть и замечать все чудеса мира, и при этом никогда не забывать о 2 каплях масла в чайной ложке.

... По-моему, современный вузовский преподаватель – это ...», – так закончила свою историю молодая преподавательница.

Конечно, она победила в конкурсе ораторского мастерства.».

Ответьте на вопросы и выполните задания:

– Докажите, что конкурсантка блестяще владела технологией сторителлинга и форматом TED-лекции (TED talks).

– Предложите свое завершение истории – такое, чтобы в нем ярко, афористично звучала какая-то сильная и нетривиальная мысль, одновременно вытекающая из истории и прямо отвечающая на вопрос: что главное в современном вузовском преподавателе. Помните: финал должен производить вау-эффект на слушателей.

– Попробуйте угадать: какой заключительный «фокус» с чайной ложечкой проделала молодая преподавательница, что он стал красивым последним аккордом в этом победном выступлении.

Задание для самостоятельной работы обучающихся по теме № 5

Отредактируйте и дополните нижеследующую историю так, чтобы она полностью соответствовала формату TED-лекции (TED talks):

«Однажды к Эрнесту Резерфорду, президенту Королевской академии Великобритании, обратился коллега за помощью. Он собирался поставить самую низкую оценку по физике одному из своих студентов, в то время как тот утверждал, что заслуживает высшего балла. Оба – преподаватель и студент – согласились положиться на суждение третьего лица, незаинтересованного арбитра. Выбор пал на Резерфорда. Экзаменационный вопрос гласил: «Объясните, каким образом можно измерить высоту здания с помощью барометра?». Ответ студента был таким: «Нужно подняться с барометром на крышу здания, спустить барометр вниз на длинной верёвке, а затем втянуть его обратно и измерить длину верёвки, которая и покажет точную высоту здания».

Случай был и впрямь сложный, так как ответ был абсолютно полным и верным! С другой стороны, экзамен был по физике, а ответ имел мало общего с применением знаний в этой области. Резерфорд предложил студенту попытаться ответить еще раз. Дав ему 6 минут на подготовку, он предупредил его, что ответ должен продемонстрировать знание физических законов.

По истечении 5 минут студент так и не написал ничего в экзаменационном листе. Резерфорд спросил его, сдаётся ли он, но тот заявил, что у него есть несколько решений проблемы, и он просто выбирает лучшее. Заинтересовавшись, Резерфорд попросил молодого человека приступить к ответу, не дожидаясь истечения отведенного срока. Новый ответ на вопрос гласил: «Поднимитесь с барометром на крышу и бросьте его вниз, замеряя время падения. Затем, используя формулу, вычислите высоту здания». Тут Резерфорд спросил своего коллегу преподавателя, доволен ли он

этим ответом. Тот, наконец, сдался, признав ответ удовлетворительным.

Однако студент упоминал, что знает несколько ответов, и его попросили открыть их.

– Есть несколько способов измерить высоту здания с помощью барометра, – начал студент. – Например, можно выйти на улицу в солнечный день и измерить высоту барометра и его тени, а также измерить длину тени здания. Затем, решив несложную пропорцию, определить высоту самого здания.

– Неплохо, – сказал Резерфорд. – Есть и другие способы?

– Да. Есть очень простой способ, который, уверен, вам понравится. Вы берете барометр в руки и поднимаетесь по лестнице, прикладывая барометр к стене и делая отметки. Сосчитав количество этих отметок и умножив его на размер барометра, вы получите высоту здания. Вполне очевидный метод.

– Если вы хотите более сложный способ, – продолжал он, – то привяжите к барометру шнурок и, раскачивая его, как маятник, определите величину гравитации у основания здания и на его крыше. Из разницы между этими величинами, в принципе, можно вычислить высоту здания. В этом же случае, привязав к барометру шнурок, вы можете подняться с вашим маятником на крышу и, раскачивая его, вычислить высоту здания по периоду прецессии.

– Наконец, – заключил он, – среди множества прочих способов решения данной проблемы лучшим, пожалуй, является такой: возьмите барометр с собой, найдите управляющего и скажите ему: «Господин управляющий, у меня есть замечательный барометр. Он ваш, если вы скажете мне высоту этого здания».

... Студент этот был Нильс Бор (1885–1962), датский физик, лауреат Нобелевской премии 1922 г.».

Методические указания к выполнению задания для самостоятельной работы обучающихся по теме № 5

Перед выполнением задания ознакомьтесь с информацией о требованиях к формату TED-лекций (TED talks).

TED (аббревиатура от англ. *technology, entertainment, design* – технология, развлечения, дизайн) – американский частный некоммерческий фонд, известный прежде всего своими

ежегодными конференциями. TED-конференции проводились с 1984 года в городе Монтерей (Калифорния, США), с 2009 года – в городе Лонг-Бич (Калифорния, США), а с 2014 года – в городе Ванкувер (Канада). В России конференции в формате TED проводятся с 2009 года.

Миссия TED-конференций состоит в распространении уникальных идей («ideas worth spreading»), слушателями являются представители американской научной, образовательной и бизнес-элиты, а также граждане всего мира, поскольку видеозаписи лекций доступны для всех пользователей Интернета на веб-сайте конференции (в настоящее время там размещено более 400 видеозаписей).

Единой темы у TED-конференции нет. Темы TED-лекций на одной конференции могут быть различными: наука, искусство, дизайн, политика, культура, бизнес, глобальные проблемы, технологии и развлечения. Например, на первой TED-конференции в 1984 году были представлены только что выпущенный персональный компьютер Macintosh, инновационный компакт-диск от Sony, математик Бенуа Мандельброт продемонстрировал практическое применение своей теории фракталов, а специалист по искусственному интеллекту Марвин Минский разъяснил новую модель разума. На другой TED-конференции конструктор дронов показал интересные концепции квадрокоптеров для разных целей, иллюзионист рассказал, как легко обмануть человека, а гейм-дизайнер провел лекцию о пользе компьютерных игр.

Среди выступавших на TED-конференциях – 42-й президент США Билл Клинтон, Нобелевские лауреаты Джеймс Уотсон, Мюррей Гелл-Манн, основатель Википедии Джимми Уэйлс, один из основателей компании Microsoft Билл Гейтс. При этом в списке спикеров можно увидеть не только известные фамилии, но и никому не известные тоже.

Выступление в формате TED – это не просто обычная речь с обычной презентацией. Это уникальный формат, который разработан для того, чтобы вдохновлять, информировать и эмоционально захватывать аудиторию за короткий промежуток времени. TED-лекция – это короткое выступление, обычно длительностью от 5 до 18 минут (18 минут – максимальный

регламент), в котором спикер делится своей идеей, исследованием или историей с аудиторией. Главное требование формата TED – ошеломить слушателей чем-то, произвести своей речью вау-эффект, вызвать в них яркий эмоциональный и интеллектуальный отклик, увлечь слушателей своей идеей и своими эмоциями, заставить пойти за собой, перевернуть мир.

Построив свое выступление на любую тему в формате TED-лекции, вы гарантированно будете услышаны и замечены аудиторией, а ваша идея, ваша история обязательно останутся в памяти каждого слушателя.

Основные требования к TED-лекции:

- Ясное сообщение: самое важное в выступлении в формате TED – это четкое и конкретное сообщение. Спикер должен сформулировать основную идею или замысел, который он хочет донести до аудитории. Это сообщение должно быть кратким и запоминающимся.

- Личная увлеченность: TED-выступление требует установления эмоциональной связи между спикером и аудиторией. Спикер должен делиться не только информацией, но и своими чувствами, опытом и историей. Это позволяет зрителям лучше понять и прочувствовать тему выступления.

- Увлекательная история: истории являются мощным инструментом в TED-выступлениях. Они делают информацию более доступной и запоминающейся. Спикер должен использовать рассказы и примеры, чтобы подкрепить свои аргументы.

- Яркая, нестандартная презентация: визуальная и вербальная презентация играют важную роль. Спикер должен использовать слайды, графику или даже демонстрировать предметы, чтобы поддержать свои слова. Голос и мимика спикера также играют большую роль в передаче эмоций и убеждений.

Методические рекомендации обучающимся по созданию истории в формате TED-лекции:

1. Выберите тему: выбор подходящей темы является фундаментальным шагом в создании выступления TED. Следует выбрать тему, которая действительно вас вдохновляет, только тогда ваша страсть и ваш интерес к этой теме будут заметны во время выступления.

2. Сформулируйте ясное сообщение: определите основную идею вашего выступления и сформулируйте ее в одном четком предложении (можно использовать афоризмы, пословицы, шутки и т.п.). Это предложение должно выразить суть вашей презентации и вызвать интерес у аудитории.

3. Изложите свою историю: используйте рассказы и примеры, чтобы подкрепить вашу идею. Рассказы делают информацию более доступной и эмоциональной. Вы можете рассказать истории из вашей жизни, истории успеха других людей или примеры из реального мира, которые подтверждают вашу точку зрения. Можно рассказать даже анекдот, в юмористической форме отражающий вашу идею.

4. Придумайте яркую, захватывающую завязку и оригинальную развязку своей истории. Первая минута выступления решает, захватите вы внимание зрителя или отпустите его засмотреться в смартфон. Но даже если вы поймали любопытство аудитории и удержали его на протяжении всего выступления, не заканчивайте речь вяло и скучно. Специалисты давно сделали вывод, что более эффективно то выступление, в котором доминирует эмоциональное начало.

5. Продумайте необычную визуализацию: создайте наглядные материалы, которые помогут аудитории лучше понять вашу тему. Это могут быть слайды, графики, фотографии, видеоролики, принесенные вами предметы. Главное, чтобы они были необычными, яркими, простыми и информативными.

6. Отрепетируйте свое выступление наедине с самим собой: практикуйтесь много раз, чтобы выступление вышло четким и уверенным. Проводите репетиции перед зеркалом или записывайте себя на видео, чтобы выявить моменты, которые требуют улучшения. Постарайтесь не читать текст, а произносить его «сердцем», глядя в глаза слушателям.

7. Подготовьтесь к вопросам: подумайте заранее о возможных вопросах, которые могут возникнуть после вашего выступления. Подготовьтесь к ответам на эти вопросы, чтобы продемонстрировать глубокое знание вашей темы и убедить аудиторию в вашей компетентности.

8. Попрактикуйтесь перед людьми, дружелюбно относящимся к вам: попробуйте выступить перед друзьями, родственниками или коллегами, чтобы получить обратную связь и улучшить свою речь. Задайте им вопросы о том, что им понравилось и что можно улучшить. Это поможет вам доработать ваше выступление и убедиться, что оно будет успешным перед настоящей аудиторией.

Пример выполнения задания для самостоятельной работы обучающихся

Чтобы углубить свое представление об особенностях формата TED-лекций (TED talks), посмотрите в сети Интернет (<https://www.yandex.ru/video/preview/1403850405012555407>) запись речи Билла Гейтса с субтитрами на русском языке, произнесенной на TED-конференции в 2015 году.

Суть этой речи Гейтса – привлечь внимание общественности к необходимости борьбы с опасными вирусами, которые несут огромную опасность для человечества, и предупреждение их распространения через африканские страны путем организации в них сильной системы здравоохранения.

Обратите внимание: в своей TED-лекции Гейтс предупреждает об опасности вирусов и призывает к борьбе с ними за 5 лет до начала пандемии коронавируса. Запись его речи в 2015 году посмотрели 36 миллионов человек. Правда, пандемию его искренний призыв к борьбе с вирусами, к сожалению, не предотвратил.

Ответьте на вопросы:

– Замерьте тайминг речи Гейтса. Выскажите свои соображения по поводу длительности выступления.

– Проанализируйте содержание речи Билла Гейтса с точки зрения сторителлинга: назовите идею выступления, найдите завязку, кульминацию, развязку, вывод.

– Выскажите свою точку зрения по вопросу: является ли речь Билла Гейтса сторителлингом в чистом виде.

– Назовите техники управления собственными эмоциями и влияния на эмоции слушателей, которыми пользуется оратор.

– Назовите достоинства мультимедийной презентации, сопровождающей речь Гейтса.

– Опишите манеру поведения Гейтса при обращении с речью к публике (внешний вид оратора; место, которое он занимает на сцене (в том числе расстояние до первого ряда слушателей); поза; движения; жесты; мимика; сила голоса; интонации). Назовите требования к сторителлеру, реализацию которых вы видите на примере Гейтса.

Вопросы для самоконтроля по теме № 5

В завершение освоения данной темы обучающемуся рекомендуется ответить дома на следующие вопросы (для тренинга навыков публичного выступления рекомендуется отвечать на вопросы вслух):

- Приведите примеры эффективного применения сторителлинга в образовательных и научных целях.
- Приведите примеры эффективного применения сторителлинга в науке, искусстве, религии.
- Каковы основные составляющие эффективной «продающей» истории?
- Каковы особенности формата TED-лекций (TED talks) как нестандартной формы сторителлинга?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6 СТОРИТЕЛЛИНГ И СТОРИМЕЙКИНГ В МАССОВОЙ КУЛЬТУРЕ, СПОРТЕ И СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРАКТИКАХ

Цель практического занятия – приобретение опыта практического сторимейкинга и практического сторителлинга в контексте массовой культуры, спорта и современных социальных практиках.

Планируемые результаты обучения:

Знать:

алгоритм создания истории;
основные источники

Уметь:

управлять собственными эмоциями и

Иметь опыт:

уравновешивания собственных эмоций при взаимодействии

историй;
 требования к
 истории и
 сторителлеру;
 основные техники
 управления
 собственными
 эмоциями;
 основные техники
 положительного
 влияния на эмоции,
 состояния,
 намерения и
 мотивацию
 партнеров по
 коммуникации;
 стандартные и
 нестандартные
 формы
 представления
 результатов своей
 деятельности.

состояниями в
 различных ситуациях
 взаимодействия с
 партнерами по
 социальной и
 профессиональной
 коммуникации;
 применять
 технологию
 сторителлинга для
 оказания
 положительного
 влияния на эмоции,
 состояния,
 намерения и
 мотивацию
 партнеров по
 коммуникации;
 находить и
 самостоятельно
 создавать
 оригинальную
 историю,
 необходимую для
 отстаивания своей
 позиции и
 защищаемой идеи;
 осознавать и
 идентифицировать
 собственные эмоции
 и состояния;
 понимать эмоции,
 состояния и
 мотивацию
 партнеров по
 коммуникации.

с партнерами с
 целью достижения
 положительных
 результатов диалога;
 применения на
 практике технологии
 сторителлинга для
 оказания
 положительного
 влияния на эмоции,
 состояния,
 намерения и
 мотивацию
 партнеров по
 коммуникации;
 публичного
 представления
 результатов своей
 деятельности с
 применением
 технологии
 сторителлинга;
 участия в различных
 дискуссиях на
 государственном
 языке РФ с
 применением
 технологии
 сторителлинга для
 отстаивания своей
 позиции и
 защищаемой идеи.

Необходимое материально–техническое оборудование: мультимедийный проектор, ноутбук, экран, мобильные устройства преподавателя и обучающихся.

ПЛАН ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

I. Проверка самостоятельной работы обучающихся, выполненной обучающимися по результатам практического занятия № 4: заслушивание 1 выступления в формате TED-лекций (TED talk).

II. Практический сторимейкинг и практический сторителлинг (создание и рассказывание историй под конкретные задачи на рабочих мастерских преподавателя и обучающихся): проведение мини-TED-конференции по изучаемой теме: выступления обучающихся с TED-лекциями (TED talk) на одну из тем:

1. Сторителлинг на ТВ, в массовой культуре и шоу-бизнесе. Создание легенд о представителях массовой культуры и шоу-бизнеса. Телевизионные ток-шоу и стендап как популярные формы сторителлинга в шоу-бизнесе.

2. Сторителлинг в спорте. Создание легенд о представителях спорта.

3. Сторителлинг в социальной и частной жизни. Сторителлинг в социальной рекламе, социальной работе и волонтерстве.

4. Сторителлинг в частной жизни и повседневной коммуникации. Рассказывание историй для личного позиционирования и решения задач собственной профессиональной и частной жизни: выступление с докладом; изложение своей позиции в споре или дискуссии; объяснение в любви и официальное предложение; воспитание детей; поздравление кого-либо со знаменательной датой; произнесение речей и тостов по профессиональным и частным поводам; рассказывание анекдотов и т.п.

5. Социальные сети ВКонтакте, Telegram, TikTok, YouTube и другие как современные площадки для сторителлинга и сторителлеров. Сторителлинг как одна из форм блогерства.

Истории в блогах как инструмент построения персонального имиджа блогеров.

6. Нестандартные формы рассказывания историй: подготовка и проведение мини-TED-конференции: публичные выступления обучающихся в формате TED-лекций (TED talks).

III. Текущий контроль успеваемости: выполнение мини-проектов (2 задания для мини-проектов, шкалы и критерии оценивания приведены в оценочных средствах по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» для данной ОПОП ВО, которые размещены на официальном сайте университета по ссылке <https://swsu.ru/sveden/education/eduop/>).

IV. Информация об ассесменте и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» (приведена в разделе II оценочных средств по дисциплине «Сторителлинг в современных социальных и профессиональных практиках» для данной ОПОП ВО, которые размещены на официальном сайте университета по ссылке <https://swsu.ru/sveden/education/eduop/>).

Практические задания для рабочей мастерской обучающихся по теме № 6

Группа делится на 7 команд (или пар). Каждая команда в ходе жеребьевки получает «билет» с заданием подготовить на базе предложенной преподавателем истории выступление в формате TED-лекции (TED talks) (каждая история связана с одним из вопросов, указанных в плане практического занятия № 6).

Время для подготовки – 7 минут, время для выступления представителя команды – не более 3 минут.

Задание 1. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате *историю о спортсмене*, рассказанную одним из лучших американских специалистов-практиков по сторителлингу Полом Смитом [5] (не забудьте придумать броское название своей речи и

четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-ТЕД-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«Мехико находится на другом конце света от Танзании, где жил Джон Стивен Аквари. Но именно в Мехико он представлял свою страну в октябре 1968 года на Олимпийских играх в качестве марафонца. К несчастью, на дистанции Аквари упал – причем не на мягкий газон, а на асфальт – и серьезно повредил ногу. Медперсонал прибыл быстро, оказал первую помощь, но пораненное колено требовало специального лечения, и для этого нужно было ехать в больницу. Однако, несмотря на предостережения медиков, Аквари поднялся и заковылял за остальными спортсменами.

Кое-как, хромя, он двигался к финишу. Через 2 часа 20 минут 26 секунд после старта эфиопец Мамо Волде первым появился на арене олимпийского стадиона. Через некоторое время там же появились и остальные участники забега. А Аквари все еще не было.

Через час на стадионе осталась всего пара тысяч зрителей. Марафон был последней дисциплиной дня, и солнце уже зашло за горизонт. Мехико вообще не самое лучшее место для проведения марафонских забегов: город расположен на высоте 2500 метров над уровнем океана, а это означает, что в воздухе здесь примерно на 23% меньше кислорода, чем на равнине. 17 из 74 стартовавших спортсменов вообще сошли с дистанции. Но Аквари был решительно настроен не стать одним из них.

Сопровождаемый полицией, изнывающий от боли, Аквари наконец показался на беговой дорожке стадиона. Ковыляя, он приближался к финишу. Окровавленные повязки болтались на ноге. Под аплодисменты оставшихся на трибунах зрителей Джон Стивен Аквари последним из участников пересек финишную черту через 3 часа 25 минут и 27 секунд после старта. Когда подбежавшие

к нему репортеры спросили, почему он, получив такую травму, все же не сошел с дистанции, Аквари ответил просто: «Моя страна послала меня за 11 000 километров не для того, чтобы я стартовал. Она послала меня, чтобы я финишировал».».

Задание 2. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате *историю о волонтере*, рассказанную одним из лучших американских специалистов-практиков по сторителлингу Полом Смитом [5] (не забудьте придумать броское название своей речи и четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-TED-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«Я увидела объявление в газете о наборе волонтеров на спортивные состязания детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), которые проходили в Лос-Анджелесе на стадионе «Колизей», и решила записаться. Мне поручили сопровождать девочку – участницу в забеге на 100 метров. 12-летняя Пенни была ребенком с синдромом Дауна и выглядела немного младше своего возраста.

В забеге участвовали 5 девочек. Они нервничали. К каждой из них прикрепили волонтера, который должен был помочь им встать в стартовые колодки и успокоиться в преддверии стартового выстрела. На трибунах собралось несколько тысяч болельщиков, в основном членов семей и знакомых.

Парень, ответственный за старт, относился к разряду типичных южнокалифорнийских красавцев. Помимо модельной внешности, он имел улыбку и голос, которые могли бы настроить на благодушный лад даже тигра. Девочки были им просто очарованы.

После нескольких фальстартов Красавчик Боб сделал еще один выстрел, и девочки сорвались с места. Однако, пробежав метров 25, моя подопечная остановилась и... вернулась обратно!

Я выскочила на беговую дорожку и стала кричать ей: «Беги вперед! Беги вперед!» Но девочка, встав в колодки, не двигалась. Остальные участники забега уже прибежали на финиш. Зрители вслед за мной начали призывать юную спортсменку: «Вперед, вперед, вперед!» Красавчик Боб бросил на меня непонимающий взгляд. Я подбежала к моей спортсменке: «Хорошая моя, беги!» А она посмотрела на меня с хитрой улыбкой и сказала: «Только после выстрела!»

Я метнулась к Красавчику Бобу: «Стреляй!» Мы на пару с ним поспешили обратно к нашей подопечной. Боб встал рядом с ней, поднял вверх стартовый пистолет. Раздается выстрел, девочка срывается с места и, пробежав 25 метров... опять останавливается. Тут наконец мы с Бобом все поняли.

Подходим к ней, трибуны скандируют: «Вперед, вперед, вперед!» Боб поднимает стартовый пистолет, командует: «На старт, внимание, марш!» Выстрел, и девочка пускается бежать, но после очередных 25 метров останавливается. Теперь и стадион понял ее игру. Боб передал мне пистолет, а сам побежал к финишу, взял финишную ленточку, опустился на колени, раскинул в стороны руки и широко улыбнулся – только для нее одной.

Зрители командуют: «На старт, внимание, марш!» – я стреляю, девчушка срывается с места и мчится вперед так быстро, как только может. Боб ловит ее на финише и подбрасывает высоко в воздух. Я навсегда запомнила ее улыбку и ликующий крик: «Я победила!»

В тот момент на стадионе не было ни одного человека, который бы сдерживал слезы...».

Задание 3. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате *историю о бизнесмене-руководителе крупной частной компании*, рассказанную российским психологом Н.А. Корягиной [3] (не забудьте придумать броское название своей речи и четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-TED-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«Американский предприниматель Илон Маск никогда не был образцовым оратором, но 2 августа 2008 года он произнес перед работниками своей компании «SpaceX» поистине выдающуюся речь.

Этот день стал поворотным пунктом в истории компании. На счету «SpaceX» уже было два неудачных запуска космических ракет, а 2 августа 2008 года предстоял третий запуск. Все понимали, что неудача приведет к закрытию компании. Космический корабль «Фалькон» взлетел со стартового стола, но ... после отделения первой ступени произошла катастрофа: корабль взорвался. Видеозапись полета прервалась.

Все 350 сотрудников собрались в конференц-зале. Люди были в полном отчаянии. Маск вышел на сцену и сказал: «Вы все знали, что будет нелегко. Несмотря на произошедшее, вы уже добились многого – такого, что удавалось лишь нескольким государствам, а не обычным частным компаниям. Вы успешно провели первый этап запуска и вывели космический корабль в открытый космос. Нужно просто собраться и продолжить работу».

А потом он с силой и яростью, неудивительной, если учесть, что он выступал после того, как более 20 часов провел на ногах, сказал: «Сам я никогда не сдамся. НИ-КОГ-ДА!»

После этих простых слов большинство сотрудников были готовы идти за ним даже во врата ада...».

Задание 4. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате *историю о поведении людей в сложной социальной ситуации*, рассказанную одним из лучших американских специалистов-практиков по сторителлингу Полом Смитом [5] (не забудьте придумать броское название своей речи и четко

сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-ТЕД-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«В 5:46 утра 17 января 1995 года японский город Кобе содрогнулся от страшного землетрясения, лишившего жизни более 5 тысяч человек и оставившего 300 тысяч ранеными или без крова над головой. Его мощность равнялась 6,9 балла по шкале Рихтера. Это было сильнейшее землетрясение, которое Япония переживала за последние 70 лет. Больше всего от него пострадал рукотворный остров Рокко площадью примерно в три километра, который находился в 450 метрах от южного побережья, в порту Кобе, связанный с материком лишь двумя мостами. Оба моста оказались сильно повреждены и непригодны для проезда. В течение нескольких дней жители не могли покинуть остров и остались без запасов продовольствия. На злополучном острове находились штаб-квартира Р&G в Северо-Восточной Азии и дома многих сотрудников компании.

В первые дни после землетрясения единственной доступной едой были продукты из торговых автоматов. Вокруг них быстро образовались очереди. У одного из таких автоматов в здании Р&G тоже возникла очередь. Среди прочих в ней находился сотрудник из США. Когда очередь дошла до него, он купил 4 банки газировки для каждого члена своей семьи, а затем ушел. Если бы он был более наблюдательным, то заметил бы, что все остальные в очереди покупали лишь по 1 банке, а затем отправлялись в конец очереди в ожидании новой возможности купить напиток по второму или третьему разу.

Справедливость – важная часть японской культуры, и поступок американского коллеги не остался незамеченным. Его поведение посчитали возмутительным даже для такой экстремальной ситуации. История об этом поступке быстро распространилась по зданию. Репутация этого мужчины была

запятнана навсегда, и он уже не мог работать руководителем. Невозможно вести за собой людей, которые тебя не уважают.

Этот человек был быстро переведен обратно в Соединенные Штаты.».

Задание 5. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате *историю о любви* (сказку Феликса Кривина [2]) (не забудьте придумать броское название своей речи и четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-TED-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«Былинка полюбила Солнце...

Конечно, на взаимность ей трудно было рассчитывать: у Солнца столько всего на земле, что где ему заметить маленькую неказистую Былинку! Да и хороша пара: Былинка – и Солнце!

Но Былинка думала, что пара была б хороша, и тянулась к Солнцу изо всех сил. Она так упорно к нему тянулась, что вытянулась в высокую, стройную Акацию.

Красивая Акация, чудесная Акация – кто узнает в ней теперь прежнюю Былинку! Вот что делает с нами любовь, даже неразделенная...».

Задание 6. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате предложенную преподавателем *историю о юбиляре* (не забудьте придумать броское название своей речи и четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-TED-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«Фотограф, снимая Уинстона Черчилля в день его восьмидесятилетия, вежливо спросил:

– Надеюсь, сэр, что и в следующем году в этот же день я снова смогу снять Вас?

– А почему нет? – улыбнулся Черчилль. – Надеюсь, со здоровьем у Вас все в порядке?».

Задание 6. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате предложенную преподавателем *историю о докладчике, выступавшем на ответственном мероприятии* (не забудьте придумать броское название своей речи и четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-TED-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«На одном парламентском слушании Черчилль подкреплял свои слова множеством цифр, даже не заглядывая в текст.

После выступления один из пораженных друзей спросил, как ему удалось раздобыть столько данных, ведь на это должно было уйти не меньше полугода. Посмеиваясь, Черчилль заметил, что столько времени потребуется его оппонентам, чтобы подтвердить неточность этих данных.».

Задание 6. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате *историю о бытовой ссоре соседей*, рассказанную одним из лучших американских специалистов-практиков по сторителлингу Полом Смитом [5] (не забудьте придумать броское название своей речи и четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-ТЕД-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«У Старины Джо был сосед. У обоих дети выросли и разъехались. Жены состарились и умерли. Старики остались вдвоем. Им поговорить-то, кроме как друг с другом, было не с кем. Но однажды они поспорили из-за телянка. Сосед обнаружил его на своем поле и сказал, что это его теленок. Старина Джо не согласился. «Смотри, – сказал он. – Видишь вот это пятнышко? Это мой теленок». Слово за слово, дело дошло до нешуточной ссоры. Они обиделись друг на друга и перестали разговаривать. Недели молчания растянулись на месяцы. Теперь соседи не испытывали друг к другу ничего, кроме горькой злобы.

Однажды в дом Старины Джо постучал бродячий плотник. Этот человек приглянулся Джо, и он предложил ему кров и работу. Джо дал плотнику тарелку супа, кусок хлеба, а когда тот поел, подвел его к окну и спросил: «Видишь вон ту лужу?» Плотник кивнул. «Вчера ее не было. Этот дурак, мой сосед, провел плугом борозду по границе между нашими участками и залил ее водой – мне назло». Плотник снова кивнул. «У меня есть для тебя работа. Поставь высокий забор, чтобы я не видел больше ни его огорода, ни его дома. Сможешь это сделать?» Плотник ответил: «Я сделаю так, что вы оба останетесь довольны». Договорились, что утром Джо покажет плотнику, где взять доски, потом поедет, как собирался, в город, а к вечеру вернется и посмотрит, как идет работа.

На следующее утро Джо уехал и пробыл в городе до позднего вечера. Возвращаясь домой, он с холма увидел, что сделал плотник. Глаза Джо налились кровью от гнева. Вместо забора плотник построил мостик через рукотворный ручей. Джо хлестнул коня и, подъехав к мосту, собрался было сказать плотнику все, что он о нем думает, как вдруг перед ним появился сосед. Джо не успел и слова вымолвить, как сосед от души обнял его. «Джо, ты намного лучше меня, – сказал он. – У меня ни за что не хватило бы духу построить

такой мост. Признаю, что тот теленок, наверное, все-таки твой. Может быть, ты простишь меня?» Джо обнял соседа, буркнул что-то насчет того, что ему «нечего прощать», потом обернулся и увидел улыбающегося плотника. Джо стал просить его остаться, но плотник отказался, сказав, что у него есть работа в другом месте.»

Задание 7. Зная требования к формату TED-лекции (TED talks) и формату TED-конференции, отредактируйте в данном формате историю о работнике социального учреждения, рассказанную одним из лучших американских преподавателей сторителлинга Симмонс [4] (не забудьте придумать броское название своей речи и четко сформулировать вывод, который вытекает из рассказанной вами истории).

Выступите с этой историей на проводимой на практическом занятии мини-TED-конференции (придумайте оригинальный способ привлечения внимания слушателей).

Допускается замена предложенной истории самостоятельно найденной историей из той же сферы деятельности.

История:

«... Я пришел работать в Sunrise (крупнейшая американская компания по уходу за пожилыми людьми). Медицинские сестры и сиделки довольно долго смотрели на меня с подозрением: молодой, очень модно одетый, самоуверенный – где такому возиться с капризными и немощными стариками...

Однажды в пятницу, около пяти часов вечера, когда я уже предавался сладостным мечтам об отдыхе, в мой кабинет вошла медсестра и сказала, что в нашем кафе возникла проблема. Я пошел за ней и увидел там одного из моих любимых пациентов. Он был когда-то преподавателем в колледже «Лиги плюща» (в Лигу входят лучшие университеты США), и, несмотря на раннюю стадию болезни Альцгеймера, его поведение и внешний вид до сих пор оставались, как говорится, «на уровне».

Он прекрасно и со вкусом одевался, и тот день не был исключением. На профессоре был твидовый пиджак, безупречно отутюженная сорочка и коричневый галстук. На ногах были модные кожаные туфли. Но вся беда заключалась в том, что между

туфлями и рубашкой на нем абсолютно ничего не было. Для такого безупречного джентльмена это было, конечно, не комильфо.

Персоналу было интересно, что я буду делать. Они уже довольно долго пытались уговорить полуголого джентльмена вернуться к себе в комнату, но он не желал об этом и слышать. Чем больше они старались, тем сильнее он сопротивлялся. Внезапно мне в голову пришла идея.

– Профессор, – сказал я, – у меня возникла одна проблема, и здесь только вы сможете мне помочь. У меня сегодня свидание, но я не знаю, что мне надеть, чтобы произвести впечатление на девушку. Вы так хорошо разбираетесь в одежде. Вы не откажетесь пойти со мной в комнату и дать мне несколько советов?

Старик расплылся в довольной улыбке. Он пошел со мной в комнату, и там мне удалось его одеть.».

Методические указания к выполнению практических заданий для рабочей мастерской обучающихся по теме № 6

Практическое занятие № 6 является последним, завершающим, поэтому практические задания для рабочей мастерской обучающихся одновременно являются и заданиями для их самостоятельной работы.

Мини-ТЕД-конференция, проводимая на занятии, является своего рода «генеральной репетицией» предстоящего ассесмента и позволяет обучающимся суммировать и закрепить на практике знания, умения и компетенции, сформированные у них в течение семестра.

Поскольку команды получают готовую историю, время на подготовку к публичному выступлению минимально. Короткий тайминг ставит обучающихся в условия, максимально приближенные к реальной жизненной практике, когда перед человеком спонтанно возникает задача – выступить с речью (обращением) перед какой-либо аудиторией. Все предлагаемые задания в очередной раз демонстрируют обучающимся «высокую силу искусства» сторителлинга.

Выступления докладчиков с ТЕД-лекциями оцениваются аплодисментами публики, в роли которой выступают сами

обучающиеся. Победитель определяется в зависимости от силы и громкости прозвучавших в его адрес аплодисментов.

Преподаватель на занятии выступает в роли одного из рядовых зрителей.

Вопросы для самоконтроля по теме практического занятия № 6

В завершение освоения данной темы обучающемуся рекомендуется ответить дома на следующие вопросы (для тренинга навыков публичного выступления рекомендуется отвечать на вопросы вслух):

– Расскажите об истории и особенностях формата TED-конференций.

– Приведите примеры эффективного применения сторителлинга в массовой культуре и спорте.

– Приведите примеры эффективного применения сторителлинга в социальной работе и волонтерстве.

– Приведите примеры эффективного применения сторителлинга в повседневной коммуникации, частной жизни людей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андроников, И.Л. Первый раз на эстраде / И.Л. Андроников. – Москва: Книга по Требованию, 2015. – 47с. – ISBN 978-5-519-48636-1. – Текст: непосредственный.

2. Кривин, Ф.Д. Сказки с моралью / Ф.Д. Кривин. Сайт электронной библиотеки RuLit.me – Текст: электронный // URL: <https://www.rulit.me/books/skazki-s-moralyu-read-117127-1.html> (дата обращения: 24.06.2024).

3. Корягина, Н.А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация / Н.А. Корягина. – Москва: ЮРАЙТ, 2023. – 381 с. – ISBN 978-5-534-16070-3. – Текст: непосредственный.

4. Симмонс, Аннет. Сторителлинг. Как использовать силу историй / Аннет Симмонс; пер. с англ. Александра Анваера. – Москва: Манн, Иванов и Фербер. 2013. – 269 с. – ISBN 978-5-91657-507-1. – Текст: непосредственный.

5. Смит, Пол. Мастер историй: увлекай, убеждай, вдохновляй.
/ Пол Смит; пер. с англ. Всеволода Ласкавого. – Москва: Манн,
Иванов и Фербер, 2017.– 278. ISBN 978-5-00100-041-9. – Текст:
непосредственный.