

**DIST Digital Storytelling for Spreading and Promoting  
Entrepreneurship  
(Promocja przedsiębiorczości poprzez wideo-historie  
biznesowe)**

Projekt numer: 2015-1-IT01-KA202-004621

Rezultat 3: 1/A5

**PRZEWODNIK  
„OPOWIADANIE HISTORII DO CELÓW  
SZKOLENIOWYCH”**



**Pratika**

## **SPIS TREŚCI**

1. Projekt DIST	str. 4
2. Struktura przewodnika	str. 7
3. Kto jest adresatem przewodnika? Co oznacza być przedsiębiorcą?	str. 10
4. Umiejętności, które można rozwinąć dzięki przewodnikowi	str. 16
5. Postawy i umiejętności, które pomagają rozwinąć przewodnik	str. 18
6. Wartości, które przewodnik ma na celu promować	str. 21
7. Czym jest opowiadanie historii? Fundamentalne zasady (Salmon, Fontana, Gottschall, Batini- Giusti)	str. 23
8. Które opowiadania są najbardziej efektywne? Na czym polegają opowiadania i jakie są ich skutki (Bruner)	str. 31
9. W jaki sposób opowiadania mogą wpłynąć na procesy poznawcze (udział nauk neurologicznych)	str. 37
10. Użycie metafor (Lakoff)	str. 41

11. Czym jest korporacyjne opowiadanie?	str. 44
12. Czym jest cyfrowe opowiadanie?	str. 49
13. Zasady i zastosowanie opowiadania w szkoleniach (Batini- Fontana)	str. 51
14. Jakie zasady stosować, aby wideo było skuteczne?	str. 60
15. Podstawowe zasady tworzenia wideo do celów szkoleniowych	str. 65
16. Podstawowe zasady analizy wideo	str. 69
17. Dwa plany zajęć	str. 71
18. Narzędzie do celów szkoleniowych dla przedsiębiorców i aspirujących przedsiębiorców: Cyfrowe CV	str. 104
19. Odwołania/odniesienia	str. 109

## 1. PROJEKT DIST

DIST jest projektem, który miał na celu szkolenie przedsiębiorców i aspirujących przedsiębiorców poprzez wideo-wywiady narracyjne, a także miał być stosowany w wielu kontekstach edukacyjnych i skierowany do wyżej zdefiniowanej grupy społeczeństwa poprzez zastosowanie opowiadania/narracji. Projekt DIST realizowany jest dzięki współpracy sześciu partnerów z czterech krajów (Włochy, Polska, Rumunia, Hiszpania).

ASEV (Agenzia per lo Sviluppo Empolese Valdelsa) jest wiodącą agencją w projekcie DIST, który skupia pozostałych pięciu partnerów: Uniwersytet Łódzki (Polska); Arges County Businessmen Association (Rumunia); Fundacio Cecot Innovacio (Hiszpania); CDi Menedżer Srl (Włochy) oraz Pratika Association (Włochy). DIST (Digital Storytelling for Spreading and Promoting Entrepreneurship- Promocja przedsiębiorczości poprzez wideo-historie biznesowe) jest współfinansowany przez Komisję Europejską w ramach programu Erasmus, KA2 (Współpraca na rzecz innowacji i wymiany dobrych praktyk - Partnerstwo Strategiczne w dziedzinie kształcenia i szkolenia zawodowego). Projekt rozpoczął się we wrześniu 2015 roku, będzie trwać 36 miesięcy i zakończy się we wrześniu 2018. Projekt oparty jest na koncepcji poczucia inicjatywy i przedsiębiorczości (SIE - zmysł inicjatywy i przedsiębiorczości): zdolność/umiejętności przedsiębiorcze mają zasadnicze znaczenie dla osiągnięcia celów wielu europejskich polityk sektorowych.

W wielu europejskich krajach, wymagane jest skupienie poważnej uwagi na rozwoju umiejętności przedsiębiorczych (które mogą być stosowane w określonym sektorze lub jako obszar kompetencji przydatnych w innych sytuacjach zawodowych) w kontekście edukacji, jak również w kontekście kształcenia zawodowego.

Ta trudność może wynikać z różnych powodów:

- kultura uczenia się, która tylko w ciągu ostatnich kilku lat ponownie odkryła wszechstronną funkcję kompetencji przedsiębiorczych;
- brak metod, ścieżek i odpowiednich instrumentów w celu promowania edukacji w tym kierunku;
- brak kompetencji tych, którzy powinni oferować dobry przykład i którzy powinni kierować rozwojem ludzi, którzy prowadzą szkolenia w tym kierunku (wielu nauczycieli nie zostało do tej pory przeszkolonych w temacie koncepcji przedsiębiorczości, a co za tym idzie, mają oni zarówno niski poziom świadomości na temat znaczenia i potrzeby rozwoju umiejętności w tej dziedzinie, a często, niewielką zdolność, aby pozyskać materiały dydaktyczne, ścieżki i strategie).

Kreatywność, innowacyjność, zdolność do podejmowania ryzyka, umiejętność planowania i zarządzania projektami w celu osiągnięcia pewnych celów, to są w dalszym ciągu obszary ściśle związane z rozwojem umiejętności przedsiębiorczych, tak że ostatecznie korzyści ze zwiększającego się znaczenia przypisywanego tym obszarom kompetencji nie mogą być odczytywane tylko w kierunku zwiększenia możliwości tworzenia nowych firm, inicjatyw przedsiębiorczych i start-upów.

Dziś, przedsiębiorczość należy do kompetencji dla wszystkich: młodzi ludzie potrzebują go w zmieniającym się środowisku pracy, gdzie ludzie muszą

doposażyć się autonomicznie, być w stanie odróżnić i wybrać (możliwość, informacje, szanse), być kreatywnym, być pewnym siebie i skutecznym.

Tak więc, celem projektu jest dostarczenie narzędzi mających na celu rozwijanie umiejętności przedsiębiorczości poprzez opowiadania. W ramach projektu opracowane zostały wideo-wywiady z innowacyjnymi przedsiębiorcami (we wszystkich krajach biorących udział w projekcie), instrumenty, ścieżki i metodologia w celu zapewnienia, że te filmy mogą być skutecznie stosowane w kontekstach edukacyjnych i mogą ułatwić osiągnięcie wyników w zakresie wzrostu umiejętności.

W konsekwencji, projekt ma na celu opracowanie metody i kilku narzędzi w celu poprawy poczucia inicjatywy i przedsiębiorczości (SIE) wśród słuchaczy profesjonalnych agencji prowadzących szkolenia, aspirujących przedsiębiorców i przedsiębiorców. Instrumenty mogą być stosowane bezpośrednio na odległość przez zainteresowane strony lub poprzez trenerów w prawdziwej klasie. Głównie wideo-wywiady zostaną wyprodukowane w trzech różnych wersjach: podstawowej, edytowanej i tematycznej.

Główne rezultaty, jakie zostaną opracowane w trakcie trwania projektu:

- przewodnik oparty na opowiadaniach historii do celów szkolenowych,
- szereg edytowanych filmów edukacyjnych, wzbogaconych edukacyjnymi narzędziami szkoleniowymi,
- tematyczne filmy do celów kształcenia i doskonalenia zawodowego,
- e-szkolenia adresowane do trenerów,
- e-szkolenia adresowane do osób bezrobotnych.

## 2. STRUKTURA PRZEWODNIKA

Celem tego przewodnika jest dostarczenie wskazówek przydatnych do stosowania, w podejściu narracyjnym, wideo-wywiadów (wyprodukowanych z udziałem innowacyjnych przedsiębiorców, którzy osiągnęli sukces) dla celów szkoleniowych wśród przedsiębiorców i aspirujących przedsiębiorców. Aby było to możliwe, zapewnione zostały wszystkie informacje metodologiczne, treść i teoretyczne ramy, aby zmaksymalizować efektywność szkolenia.

Celem przewodnika jest wyjaśnienie, jak korzystać z opowiadań i filmów wyprodukowanych w ramach projektu DIST w celach szkoleniowych. W tym celu musimy przede wszystkim wprowadzić, w ujęciu ogólnym, opowiadanie i mnogość funkcji i możliwości, które to podejście oferuje. Następnie, aby zapewnić bardziej ogólnie ramy dla metody w podejściu narracyjnym, szczegółowo zostaną opisane funkcje i charakterystyka opowiadań.

Niemniej jednak, przewodnik w szczególności koncentruje się na aspektach takich jak:

- Zasady i użyteczność opowiadania w szkoleniach
- Charakterystyka ogólna opowieści i procesów narracyjnych, które są niezbędne do świadomego wykorzystania technik opowiadania historii w edukacji.
- Jak wybrać i zebrać historie
- Funkcje filmów wideo i powiązanych e-szkoleń
- Jak korzystać z wideo w bezpośrednich szkoleniach w klasie / w trakcie warsztatów.

*“Wiedza jest tym, z czym pozostajesz  
Po tym, jak zapomnisz to, czego się nauczyłeś” .*

### Co można znaleźć w przewodniku?

Czego można się przez to nauczyć?

Prace, które można wykonać za pośrednictwem niniejszego przewodnika po to, aby wspierać przedsiębiorców i aspirujących przedsiębiorców, będą działać w następujących obszarach:

Cała nauka będzie prowadzona poprzez metodologię i historię innowacyjnymi wywiadów przeprowadzonych z przedsiębiorcami, którzy donieśli sukces	Sprawdzanie charakterystyki każdego jako przedsiębiorcy;
	Weryfikacja obszaru kompetencji każdego jako przedsiębiorcy;
	Obszar weryfikacji pomysłu biznesowego;
	Obszary metafor biznesowych, które mogą generować uczenie;
	Obszar wdrożenia ich pomysłu biznesowego, jego przekształcenie z pomysłu w projekt.



Kursy zostaną zorganizowane wokół "przewodniej narracji", która będzie stanowiła metaforę całego szkolenia.



Cele szkolenia zostaną przekazane poprzez metaforę narracji przewodnika



Ustalenie celów w trybie metaforycznym pozwala na miękkie podejście, a ten typ pracy pozwala opuścić "sztywne ramy"

### **3. DLA KOGO PRZEZNACZONY JEST PRZEWODNIK? CO TO OZNACZA BYĆ PRZEDSIĘBIORCĄ?**

Przewodnik ten pośrednio adresuje się do przedsiębiorców, poprzez trenerów i konsultantów, którzy z nimi współpracują. W tej części można znaleźć także charakterystykę przedsiębiorców i propozycję klasyfikacji typów przedsiębiorców.

Niniejszy poradnik adresuje się do trenerów i konsultantów, którzy pracują z przedsiębiorcami i aspirującymi przedsiębiorcami, aby umożliwić im korzystanie poprzez zasoby udostępnione na potrzeby projektu (w szczególności wywiady wideo z innowacyjnymi przedsiębiorcami oraz tymi, którzy odnieśli sukces) z kursów edukacyjnych adresowanych zarówno do aspirujących przedsiębiorców i już działających przedsiębiorców, stosując podejście narracyjne. W tym celu przewodnik ma na celu zapewnienie zarówno wymiaru metodycznego (związanego z opowiadaniem i powiązаныmi instrumentami), jak i treści (dotyczącej konkretnego wykorzystania wywiadów wideo z innowacyjnymi i skutecznymi przedsiębiorcami) w celu stworzenia ścieżek edukacyjnych. W tym kierunku przewodnik zawiera również ustrukturyzowane ścieżki edukacyjne, które mają być powtórzone/przeanalizowane z przedsiębiorcami i aspirującymi przedsiębiorcami.

#### **Co to oznacza być przedsiębiorcą?**

Przedsiębiorcą jest ktoś, kto podejmuje inicjatywę, organizując przedsięwzięcie, aby skorzystać z okazji, a jako decydent decyduje co, jak i jaka część dobra lub usługi zostanie wyprodukowana/dostarczona. Przedsiębiorca dostarcza kapitał wysokiego ryzyka jako podmiot podejmujący ryzyko oraz monitoruje i kontroluje

działalność gospodarczą. Przedsiębiorca jest zazwyczaj jedynym właścicielem, partnerem lub właścicielem większości udziałów w utworzonym przedsięwzięciu.

Główne cechy charakteryzujące przedsiębiorcę:

- Pełen determinacji;
- Nie boi się ryzykować;
- Posiada zdolności kierownicze i umiejętność pracy zespołowej;
- Posiada zdolności organizacyjne i umiejętności zarządzania;
- Jest kreatywny i innowacyjny;
- Posiada wizję przyszłości;
- Posiada umiejętność wykrywania potrzeb i możliwości rynku;
- Docenia wartość wysiłku i jest stały;
- Pełen determinacji i odwagi;
- Jest tolerancyjny;
- Z wysokim poziomem zaufania i pozytywizmu;
- Pożąda wiedzy;
- Rozumie, że porażka jest częścią gry;
- Wie, jak przezwyciężyć przeszkody i rozwiązać problemy;
- Pasjonat swojej działalności;
- Bardzo elastyczny;
- Dobrze rozumie zarządzanie pieniędzmi;
- Ekspert w tworzeniu sieci kontaktów;
- Posiada umiejętność sprzedaży i promowania.

Możliwe jest odróżnienie przedsiębiorcy "z powołania" od przedsiębiorcy "z konieczności". Pierwszy z nich posiada większość opisanych wyżej umiejętności, a drugi ma niewiele tych umiejętności.

Jedną z cech charakterystycznych dla przedsiębiorców (lub potencjalnych przedsiębiorców) jest ich większa motywacja do uczestniczenia w edukacji. W rzeczy samej ich ścieżki edukacyjne odpowiadają naturalnej ciekawości tych, których charakteryzują postawy przedsiębiorcze i ich skłonność do wykorzystywania tego, czego nauczyli się i do łączenia tego z ich pomysłami biznesowymi. Przedsiębiorcy i przyszli przedsiębiorcy potrzebują w rzeczywistości uwzględnić możliwość zastosowania tego, czego się już nauczyli. Ponadto dla osób znajdujących się w fazie rozwoju idei przedsiębiorczości, drogi edukacyjne stanowią cenne wsparcie dla oceny możliwości biznesowych i zdobywania umiejętności technicznych; W perspektywie dla tych, którzy są niezdecydowani, staje się okazją do większego uświadomienia sobie własnych zainteresowań i postaw, a także możliwości zamiany ich na inicjatywę przedsiębiorczości. Przeciwnie, jest mniej prawdopodobne, że przedsiębiorcy "z powołania" rozpoznają wpływ narzędzi szkoleniowych na rozwój ich pomysłu na biznes, a ogólnie rzecz biorąc, są oni znacznie mniej chętni, aby uznać formalne wartości edukacyjne. Tak więc oddziaływanie ścieżki edukacyjnej ukierunkowane na ten ostatni podrzędny cel powinno być oczywiste.

W ostatnich latach z powodu kryzysu gospodarczego wzrosła liczba przedsiębiorców "z konieczności". Generuje niższej jakości przedsiębiorców, wpływając na sukces firmy, a tym samym na przeżywalność przedsiębiorstw.

### **Praktyczne przykłady:**

Poniżej znajduje się tabela przedstawiająca sposoby radzenia sobie z problemami w klasie, które mogą powstać w biznesie wśród właścicieli firm i aspirującymi przedsiębiorcami.

Grupa docelowa 1: przedsiębiorcy aspirujący	Grupa docelowa 2: przedsiębiorcy
<b>Cel: zostać przedsiębiorcą</b>	<b>Cel: zdobycie większej wiedzy i umiejętności w prowadzeniu firmy w sposób bardziej efektywny</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- zobacz film (podziel film według konkretnego problemu i przedyskutuj: Dlaczego chciałeś zostać przedsiębiorcą? Jak zacząłeś swoją działalność ?)</li> <li>- Odgrywanie roli – próba odegrania tej samej roli, co w wywiadzie lub próba zastosowania osobistych rozwiązań</li> </ul>	<p>Określ, co powoduje problemy: Drzewo problemów (transpozycja problemu na pozytywne zdania, wytyczenie celu ogólnego, a następnie jego podział na małe cele, aby uzyskać pierwszy)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Staraj się uczyć z doświadczeń przedsiębiorców</li> <li>- Poszukaj w filmach rozwiązań swoich problemów i wątpliwości. Każda firma podejmuje takie same kroki, więc problemy są mniej więcej podobne, więc można zobaczyć, z czym dany przedsiębiorca ma do czynienia. Jak oni rozwiązali problemy?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Staraj się uczyć się na doświadczeniach innych przedsiębiorców</li> <li>- poszukaj nowych pomysłów, aby rozwiązać problemy i wątpliwości filmy. Każda firma podejmuje te same kroki, więc problemy są mniej lub bardziej podobne, dzięki czemu można zobaczyć, z czym dany przedsiębiorca ma do czynienia i jak rozwiązał problem?</li> </ul>
Po obejrzeniu filmów, uczestnicy mogą	Po obejrzeniu filmów, uczestnicy

<p>przeprowadzić wywiady między sobą. Potem mogą przeprowadzić analizę SWOT (uczestnik A może dokonać analizy SWOT uczestnika B i tak dalej...)</p>	<p>mogą przeprowadzić wywiady między sobą. Potem mogą przeprowadzić analizę SWOT (uczestnik A może dokonać analizy SWOT uczestnika B i tak dalej...)</p>
<p>Zbuduj swoją własną wersję idealnego przedsiębiorcy.</p>	<p>Zbuduj swoją własną wersję idealnego przedsiębiorcy.</p>

Aby rozwiązać ten problem, ważne jest i konieczne, aby przedsiębiorcy "z konieczności" poprawiali swoją zdolność zawodową i zarządzanie. Tak więc ciągłe szkolenie ma znaczenie dla ich postępów (wydajność, konkurencyjność, konsolidacja i rozwój firmy).

*"[Ty] nie musisz zmieniać planów/celów. Zmień ścieżkę, bądź chętny, i nie traktuj tego jak porażkę. Takie jest życie."*

Diane Hendricks

<p>Użyteczne linki:</p>
<p>Profil pomyślnego przedsiębiorcy: <a href="https://www.quora.com/What-is-the-psychological-profile-of-a-successful-entrepreneur">https://www.quora.com/What-is-the-psychological-profile-of-a-successful-entrepreneur</a></p>
<p>Jaki profil psychologiczny dla przedsiębiorcy? <a href="https://books.google.ro/books?id=cRyXe03fdq0C&amp;pg=PA14&amp;lpg=PA14&amp;dq=entrepreneur+psychological+profile&amp;source=bl&amp;ots=UoqP-Cjmq_&amp;sig=zG7NFrX65Tv6c_Dd79u6myrKY9I&amp;hl=ro&amp;sa=X&amp;sqi=2&amp;ved=0ahUKEwj6rq_r2ZjNAhUFXhQKHTgDDkwQ6AEITTAE#v=onepage&amp;q=entrepreneur%20psychological%20profile&amp;f=false">https://books.google.ro/books?id=cRyXe03fdq0C&amp;pg=PA14&amp;lpg=PA14&amp;dq=entrepreneur+psychological+profile&amp;source=bl&amp;ots=UoqP-Cjmq_&amp;sig=zG7NFrX65Tv6c_Dd79u6myrKY9I&amp;hl=ro&amp;sa=X&amp;sqi=2&amp;ved=0ahUKEwj6rq_r2ZjNAhUFXhQKHTgDDkwQ6AEITTAE#v=onepage&amp;q=entrepreneur%20psychological%20profile&amp;f=false</a></p>

Przedsiębiorca:

<https://www.entrepreneur.com/article/230350>

O profilu przedsiębiorcy:

<https://www.gallupstrengthscenter.com/EP10/en-US/About>

#### **4. UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE PRZEWODNIK POZWALA ROZWINĄĆ**

Celem tego przewodnika jest praca nad życiowymi i miękkimi umiejętnościami, które są przydatne dla przedsiębiorców i aspirujących przedsiębiorców w celu zwiększenia własnej przedsiębiorczości. Przewodnik zawiera również sugestie i przydatne narzędzia dla trenerów w celu wzmocnienia umiejętności użytkowników i umiejętności osób wyżej wymienionych.

Umiejętności, które przewodnik pomaga rozwinąć:

Zdolność dzielenia się opowieściami

- możliwość wzbogacenia przeszłych doświadczeń, błędów i porażek
- zdolność do korzystania z nowych technologii dla własnej edukacji i do samodoskonalenia
- umiejętność planowania i definiowania priorytetów
- zdolność do definiowania i osiągnięcia celów
- krytyczna postawa i obserwacja
- pozytywne i konstruktywne zarządzanie emocjami
- skuteczne zarządzanie czasem
- samoregulacja
- możliwość skupienia
- umiejętność nie odkładania
- radzenia sobie ze stresem
- pamięć związana z pracą
- rozwiązywanie problemu
- radzenie sobie i elastyczność



Podejście zaproponowane przez przewodnik i prezentowane narzędzia to współtworzenie, odbudowa i udoskonalenie historii konkretnego szlaku mentalnego prowadzonego przez każdego przedsiębiorcę lub początkującego przedsiębiorcę w celu osiągnięcia celów zawodowych i osobistych. Rozmyślanie na każdym etapie procesu, sprzyja porównaniu doświadczeń z innymi przedsiębiorcami, pomaga odkryć każdą już posiadaną indywidualną umiejętność lub wzmocnić ją w celu osiągnięcia założonego celu.

## **5. PODSTAWY I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE PRZEWODNIK POZWALA WZMOCNIĆ/ROZWINĄĆ**

Ten rozdział ma na celu wzmocnienie wszystkich wszechstronnych zachowań i postaw przydatnych osobom, które chcą założyć działalność, aby lepiej przygotować się do pracy.

### **#1- Zwiększanie doświadczeń**

Z pewnością można powiedzieć, że zanim uda się zostać skutecznym przedsiębiorcą, ważne jest, aby wykonywać wiele ćwiczeń i zdobyć doświadczenie, ważne jest wyróżnienie się wśród tłumu.

Wystarczy wspomnieć na przykład dwa przypadki: Billa Gatesa i J.K. Rowling. Założyciel firmy Microsoft zaczął odnosić sukcesy po około dziesięciu latach pracy w sektorze programowania. Znana autorka Harrego Pottera nie tylko zaczęła pielęgnować swoją pasję do pisania w młodym wieku (6 lat), ale także poświęciła 7 lat swojego życia, aby dopracować i poprawić swój styl, osiągając światową reputację dzięki swojej słynnej powieści.

### **#2- Zdolność rozwoju poprzez doświadczenie życiowe**

Umiejętności i możliwości można rozwijać przez wiele lat poprzez aktywne zaangażowanie i trwające szkolenia. Ci, którzy chcą uzyskać dobrą opinię w życiu zawodowym, muszą wykazać się umysłem nastawionym na rozwój.

### **#3- Silna dyscyplina i wytrwałość**

Aby myślenie przedsiębiorców mogło doprowadzić do sukcesu, trzeba codziennie wykazać wysoki poziom dyscypliny zarówno w zakresie osobistym, jak i zawodowym. Rygor i surowość niekoniecznie gwarantują osiągnięcie

oczekiwanych rezultatów, ale z pewnością pomagają ludziom rozwijać maksymalną jakość, siłę i determinację, co może przynieść dużą satysfakcję w sferze zatrudnienia.

#### #4- Pasja i pewność siebie

Nieograniczona pasja do własnej pracy i idei biznesowych stanowi istotny element udanego nastawienia przedsiębiorcy.

#### #5- Ciekawość

Codzienna chęć poznania i odkrywania czegoś nowego nie tylko nieustannie informuje o wiadomościach o konkretnym sektorze pracy, ale także pozwala zbliżyć się do świata konkurencji.

#### #7- Szacowanie ryzyka

Specjaliści o dobrym nastawieniu do przedsiębiorczości nie są tymi, którzy poświęcają całą swoją własność w projekty o wątpliwym potencjale, ale są tymi, którzy mając pewien apetyt na ryzyko, wiedzą, jak daleko mogą się posunąć, aby zapobiec katastrofie.

Według autora "Przedsiębiorczość dla pozostałych", Paul B. Brown, najlepsi przedsiębiorcy, nie są z definicji niechętni ryzyku, ale także potrafią narzucić sobie właściwe ograniczenia, aby ograniczyć straty ekonomiczne.

#### #8- Adaptacyjność i kreatywność

W prawidłowym zarządzaniu przedsiębiorstwem udany przedsiębiorca może dostosować się do zmian na rynku, gwarantując odpowiednią mieszankę elastyczności i dynamiki zarządzanym przedsiębiorstwom w czasie: jeśli sektor działalności proponuje mniej lub więcej częstych zmian, należy opracować

kreatywne rozwiązania, które pozwolą przedsiębiorstwu nadal przeciwstawić się konkurencji.

Ważne jest, aby określić, jak czasami w zależności od okoliczności, takie rozwiązania mogą być nawet skierowane na zakończenie niektórych działań i rozpoczęcie nowej działalności: należy wziąć pod uwagę podobne założenie, ale tylko wtedy, gdy alternatywne działanie jest bardziej skuteczne.

### #9- Świadomość ewentualnej porażki

Dobry przedsiębiorca zawsze potrafi się zatrzymać, zanim będzie za późno: poprzez wszczęcie przedsięwzięć związanych z upadłością, aby zapobiec dalszemu bezużytecznemu marnowaniu czasu i pieniędzy przez firmę.

Kiedy ktoś zdaje sobie sprawę z faktu, że niektóre przedsiębiorstwo nie jest już w stanie skutecznie konkurować na rynku, należy chronić się przed upadkiem i otworzyć się ku innym możliwościom oferowanym na rynku biznesu.

## 6. WARTOŚCI, KTÓRE PRZEWODNIK MA NA CELU PROMOWAĆ

Opowieści zawarte w niniejszym przewodniku mają na celu promowanie pozytywnych wartości, które przedsiębiorcy i przedsiębiorcy aspirujący mogą wykorzystać jako inspirację do realizacji własnego projektu.

1. **Wizja przyszłości:** należy przewidywać przyszłość, ale nie poddawać się jej. Nie chodzi o to, aby po prostu żyć teraźniejszością, ale nieustannie patrzeć w przyszłość. Miej niezłomną ciekawość, aby zrozumieć poprzez otaczające nas technologie, kultury, podróże, zawsze ucząc się z tego, co dzieje się wokół, z interdyscyplinarną perspektywą.
2. **Innowacyjna inteligencja:** należy umiejętnie wykorzystać zasoby strategiczne reprezentowane przez wiedzę, know-how, kreatywność jednostek w przedsiębiorstwie oraz przez sieć partnerów, dostawców, klientów ... Inteligentna wiedza umieszczona w centrum rozwoju i dzielona z nimi generuje kreatywność i innowacje w sposób ciągły.
3. **Badania i kreatywność:** wymiana, uczestnictwo, a także pomoc sieciowa. Wspólna wiedza jest surowcem organizacji w formie otwartej innowacji, wspólnej wiedzy.
4. **Kultura zmiany:** nie oznacza zatrzymanie się na osiągniętych wynikach, ale ponowne ich rozpoczęcie każdego dnia. Nigdy nie polegaj na pozycji przychodów i nie podchodź biernie do zmiany, co jednak narzuca rynek.

5. Społeczne sumienie: ściśle powiązanie zaangażowania społecznego, partycypacji, odpowiedzialnej etyki z zarządzaniem przedsiębiorstwami powoduje produktywność, innowacyjność i wartość dodaną.

6. Otwartość na świat: być otwartym na konfrontację, oceniając to, co dzieje się na bardziej innowacyjnych i wysokowydajnych rynkach, a podejście typowe dla partnerów dobrze zintegrowane z lokalnymi wartościami i kulturami. Myśl o globalnym działaniu na poziomie lokalnym.

## 7. CZYM SĄ OPOWIADANIA/NARRACJA? FUNDAMENTALNE ZASADY

W tej sekcji wyjaśniono, jakie są cechy i zasady opowiadania, jakiemu celowi służy, w jakich kontekstach może być używane, oraz przedstawiono procesy, które są uruchamiane, jeśli wykorzystuje się tę metodę w stosunku do grup osób / pracowników.

Od rana (kiedy wstajemy) do nocy (kiedy idziemy spać) żyjemy zanurzeni w narracyjnych kontekstach. W tych kontekstach, w których obok nacisku wywieranego przez media i różne formy marketingu zarówno na narrację, jak i autonarrację, zadaje się pytanie - jaka jest rola opowiadania? Opowiadanie nie może być po prostu zdefiniowane jako potrzeba dzielenia się opowieścią, ale jest to prawdziwe wielodyscyplinarne pole studiów, pracy i działania. Opowiadanie to metoda wpływania na docelową publiczność (czy to jest elektorat czy klienci), nauczania się i wzbogacania wiedzy i umiejętności, jest to narzędzie umożliwiające skuteczne dzielenie się doświadczeniami i metodami pracy, ścieżka, za pomocą której można zdefiniować osobistą i organizacyjną tożsamość, sposób zarządzania konsensusem i władzą, sposób sformułowania, sprawdzania i sformułowania decyzji politycznych, gospodarczych i marketingowych. Dzisiejsze opowiadanie staje się również narzędziem, które daje możliwość zarządzania własnym życiem ze znanymi nam cechami, własną tożsamością społeczną i zawodową, globalne poczucie naszego istnienia na świecie.

### **Czym jest opowiadanie/narracja?**

#### **Praktyczne przykłady**

Opowiadania to:

Dzielenie się doświadczeniem

Dzielenie emocji

Dzielenie się uczuciami

Dzielenie się poradami

Droga do osiągnięcia celu

To sposób na zrozumienie świata

Droga do kontrolowania naszego życia

Sposób konstruowania semantyki

Fikcja

Prawdziwe historie

Obrazy w książce

Babcia...

Pierwszy nauczyciel ...

Znajomość ludzi

Potężny, ale może być niebezpieczny

Sposób, aby ktoś inny symulował/udawał (doświadczenie) coś

Sposób na zmianę wydarzenia

Gra

Praca

Sposób wyjaśnienia, co widzisz

Trend

Sposób na zaangażowanie się

Historia przypadku

Droga do sprzedania czegoś,

Droga wychowania naszych dzieci



## Społeczeństwo

Jest to sposób na wyjaśnienie opinii

### **Historia narracji**

National Storytelling Network/Narodowa Sieć Narracji definiuje narrację/opowiadania jako:

*starożytną formę sztuki i cenną formę ludzkiej ekspresji. Ponieważ historia jest niezbędna dla tak wielu form artystycznych, słowo "opowiadanie" (storytelling) jest często używane na wiele sposobów.*

To, co oznacza "opowiadanie" dla większości z nas:

*Opowiadanie jest interaktywną sztuką wykorzystywania słów i działań, aby ujawnić elementy i obrazy opowieści, jednocześnie zachęcając słuchacza do użycia wyobraźni/wzmacniając wyobraźnię słuchacza.*

Opowiadanie można zdefiniować jednocześnie jako metodę, model, filozofię i codzienną praktykę: to jest zawarte w procesie redefinicji strategii komunikacji i budowy tożsamości przedsiębiorstwa, począwszy od analizy zawodu i historii życia tych ludzi, którzy tworzą tę samą organizację. Dzięki osobliwym cechom narracji, takim jak bezpośredniość, prostota, zaangażowanie, oryginalność, zdolność przekonywania i dostarczania rozrywki, opowiadanie jest w stanie uzyskać pozytywne efekty psychologiczne na ludzi. W szczególności, cechy, struktura i modus operandi historii/opowiadań działają pozytywnie na mechanizmy regulujące funkcjonowanie naszej pamięci oraz na tryb świadomego i nieświadomego uczenia się. Historia/opowiadanie może być łatwe do zapamiętania, ponieważ jest jednocześnie procesem poznawczym i emocjonalnym, ponieważ uaktywnia obie półkule mózgu i sprawia, że działa w zgodzie poprzez łączenie racjonalnych i emocjonalnych aspektów

i wzbudza zainteresowanie ludzi. Dlatego wewnętrzna siła narracji jest przydatna w celu osiągnięcia ważnych celów organizacyjnych, takich jak, na przykład, przenikanie kultury, wzmocnienie tożsamości i rozwoju wspólnych wartości; w celu sprostania zmianom, uzyskanie aktywnego udziału członków organizacji poprzez budowę bezpośredniego związku, naznaczona przez

zarządzanie emocjami i sfinalizowane słuchaniem. Opowiadania umożliwiają konstruktywne współdziałanie z ludźmi, którzy pracują w organizacji, dają możliwość współpracy, przyczynić się do tworzenia i upowszechniania nowej wiedzy, aby osiągnąć wspólne cele, aby odsłonić i rozwiązać ukryte konflikty. Jak widać, typowe procesy opowiadania różnią się znacznie od logicznego i analitycznego rozumowania i to jest właśnie ich siła: opowiadanie jest ciepłe, empatyczne, atrakcyjne i wciągające, opowiadanie osiąga ludzkie serca i uderza swoją emocjonalną sferą ponieważ przyjmuje ten sam język i współdzieli proces budowy znaczenia.

### **7.1. Opowiadanie jest interaktywne**

Opowiadanie obejmuje dwukierunkową interakcję między narratorem a słuchaczem lub większą liczbą słuchaczy. Reakcje słuchaczy wpływają na opowiadanie historii. W rzeczywistości opowieść wyłania się z interakcji i współpracy, skoordynowanych wysiłków narratora i publiczności. W szczególności opowieści nie tworzą bariery wyobraźalnej pomiędzy mówcą a słuchaczem. To jest część tego, co odróżnia opowiadanie od form teatru, które wykorzystują wyimaginowaną "czwartą ścianę". Różne kultury i sytuacje tworzą różne oczekiwania co do konkretnych ról opowiadacza i słuchacza - który mówi, jak często i kiedy, na przykład - i w ten sposób kreuje różne formy interakcji. Interaktywny charakter opowiadania częściowo odpowiada za jego

bezpośredniość i wpływ. W najlepszym wydaniu, opowiadanie może bezpośrednio i ściśle połączyć narratora z publicznością. Według Groh'a opowieści dają możliwość szybkiego komunikowania się, ponieważ przekazują idee w sposób holistyczny, a słuchacz jest w stanie zrozumieć znaczenie "w mgnieniu oka" (Groh, 2005).

Niektóre cechy są następujące:

a) Narracja/opowiadanie używa słów.

Narracja/opowiadanie używa języka, czy jest to język mówiony lub gestykulowany, takich jak amerykański język migowy. Użycie języka wyróżnia opowiadanie z większości form tańca i pantomimy.

b) Opowiadanie wykorzystuje takie czynności, jak wokalizacja, ruch fizyczny i / lub gest. Te działania są częściami mówionego lub migowego języka, innego niż słowa. Ich użycie wyróżnia opowiadanie od pisanego i opartych na tekście interakcjach komputerowych. Nie wszystkie niewerbalne zachowania językowe muszą być obecne w opowiadaniu. Niektórzy narratorzy wykorzystują ruch ciała w dużej mierze, na przykład, podczas gdy inni używają niewiele lub w ogóle.

c) Opowiadanie przedstawia historię.

Opowiadanie zawsze obejmuje prezentację historii-narracji. Wiele innych form sztuki także prezentuje historię, ale opowiadanie przedstawia je z pozostałych czterech komponentów. Każda kultura ma swoją własną definicję narracji. Co jest uznawane jako historia w jednej sytuacji, może nie zostać uznane za takie w innej sytuacji. Niektóre sytuacje wymagają na przykład spontaniczności i grę dygresji; inne wymagają niemal dokładnego powtórzenia podziwianego tekstu. Formy sztuki, takie jak recytacja poezji

i komedie typu stand-up czasami prezentują historie, a czasami nie. Ponieważ na ogół wiążą pozostałe cztery składniki, mogą być traktowane jako formy narracji ilekroć są w nich obecne historie.

d) Opowiadanie zachęca słuchaczy do aktywnego użycia wyobraźni. W opowiadaniu, słuchacz wyobraża sobie historię. Z drugiej strony, w większości tradycyjnych teatrów lub w typowym dramatycznym filmie, słuchacz cieszy się iluzją, faktycznie obserwuje postać lub wydarzenia opisane w opowieści.

e) Zadaniem słuchacza jest aktywne tworzenie żywych, wielozmysłowych obrazów, działań, postaci i wydarzeń - rzeczywistości - opowieści w swoim umyśle, na podstawie działań narratora i oraz na podstawie doświadczeń, przekonań i zrozumienia samego słuchacza. Ukończona historia dzieje się w umyśle słuchacza, niepowtarzalna i zindywidualizowana. Słuchacz staje się więc współtwórcą historii.

f) Opowieść można łączyć z innymi formami sztuki. Owoc narodzony przez istotny, współczesny ruch opowiadania obejmuje rozwój sposobów łączenia opowieści z dramaturgią, muzyką, tańcem, komedią, marionetkami i innymi formami ekspresji. Jednak nawet w miarę mieszania się w inne sztuki, istotę opowieści pozostaje rozpoznawalna jako przecięcie pięciu elementów zawartych w powyższej definicji.

g) Opowieść dzieje się w wielu sytuacjach, od rozmowy przy stole w kuchni do rytuałów religijnych, od opowiadania w trakcie innej pracy do spektakli dla tysięcy płacących słuchaczy. W niektórych sytuacjach opowiadania wymagają nieformalności; Inne są bardzo formalne. Niektóre domagają się pewnych tematów, postaw i podejścia artystycznego. Jak wspomniano

powyżej, oczekiwania dotyczące interakcji słuchacza i charakter samej historii są bardzo zróżnicowane.

h) Na Ziemi jest wiele kultur, z których każda posiada bogate tradycje, zwyczaje i możliwości dotyczące opowiadania historii. Wszystkie te formy opowiadania są cenne; Są równymi obywatelami w wielowątkowym świecie opowiadania.

## **7.2 Zasady narracji/opowiadania**

- Historie są wynikiem tego, jak my (ludzie) ewoluowaliśmy, aby zrozumieć logikę świata przyrody. Narracja jest więc wrodzonym elementem konstruktów gatunku ludzkiego, dlatego też była obecna przed logiką czy matematycznym myśleniem i kulturą.
- Zauważamy i oceniamy przyczyny i skutki, a historia jest taka, że: jest to ciąg przyczyn i skutków.
- Poprzez narrację wprowadzamy rzeczy i zdarzenia w logiczną kolejność, która jest dla nas tak ważna, aby zrozumieć świat.
- Dzielenie się narracją oznacza współużytkowanie sytuacji, emocji, efekt lustrzany daje nam siłę nie tylko pamiętania tego, co zostało powiedziane, ale także doświadczania przez symulowanie tego w naszym mózgu.
- Wartość opowieści nie zależy wyłącznie od rodzaju informacji, jaką przekazuje widzom.
- Słuchacz może wczuć się w sytuację do tego stopnia, że może nawet zamienić się z narratorem, a ich mózgi mogą zsynchronizować się.
- Cztery główne cele opowiadania historii to: bawić, informować, instruować i inspirować. Połączenie wszystkich wyżej wymienionych powinno być zawsze obecne w historii/narracji.

- Wielu z nas myśli, że po prostu nie mają żadnych dobrych opowieści, którymi zainteresują lub wzbogacą innych ludzi. (ALE TO NIE JEST PRAWDA!!)
- Połączenie pomiędzy opowiadaniem a aktywacją w mózgu. Związek pomiędzy częściami historii i częściami naszych wspomnień.
- Aby zaangażować ludzi, musisz umieścić w opowiadaniu emocje i uczucia.
- Każdy ma własne historie, którymi może podzielić się z innym, a każda historia jest wyjątkowa.
- Możesz stać się dobrym narratorem, jeśli pokonasz poczucie, że nie posiadasz ciekawej historii, którą mógłbyś podzielić się z innymi.
- Jeśli spojrzysz na interesujące rzeczy, które miały miejsce w Twoim życiu, na pewno je znajdziesz.
- Jeśli wykorzystasz historię, aby dzielić się nią ze słuchaczami, 65-70% tej opowieści pozostanie w pamięci słuchacza (w przypadku faktów tylko 5-10%).
- Wartość opowieści nie zależy tylko od rodzaju informacji, jaką daje odbiorcom. Emocje, reakcje jakie wywołują, mogą być bardzo cenne wyłącznie same w sobie.
- Bądź uważny i obecny w każdej interakcji, której doświadczasz.

## **8. JAKIE OPOWIADANIA SĄ NAJBARDZIEJ EFEKTYWNE? JAK DZIAŁAJĄ OPOWIADANIE I JAKIE PRZYNOSZĄ EFEKTY**

Ten rozdział zawiera wskazówki, jak skutecznie opowiadać historię i jak właściwie dobrać dobre opowieści. Są też pewne elementy nadające się do zrozumienia funkcjonujących historii i ich wpływu na rozwój konkretnych umiejętności i zdolności.

Całość historii ludzkiej jest "historią opowieści". Historie opowiadane, z biegiem czasu, wygenerowały inne historie, które z kolei zorientowały się na tożsamości, cele, intencje i działania ludzkich istot, którzy byli bohaterami tych opowieści i którzy je słyszeli. Narracja jest w rzeczywistości bardzo szczególnym "przedmiotem", które można by rozważyć jednocześnie jako produkcję i konsumpcję. Historię, zwłaszcza przeznaczoną jako codzienne historie, można tworzyć, gdy jest opowiadana (jest to przynajmniej prawdziwe w przypadku ustnych opowiadań), a jednocześnie jest dostępna (po raz pierwszy).

Nie jest łatwo opowiedzieć historię we właściwy sposób, gdyż istnieje wiele składających się na to elementów.

### **8.1 Opowiedz dobrą historię:**

#### **Praktyczne przykłady**

- znaczenie korzystania z obrazów i metafor
- znaczenie używania detali, całej gamy!
- znaczenie emocji i tego, jak je połączyć z zewnętrznym światem
- znaczenie zadawania pytań publiczności

- znaczenie mieszania opowieści różnych aktorów (wykorzystujących nie tylko swoją własną historię)
- znaczenie wyrażania emocji w pełni
- emocje odgrywają ważną rolę, na przykład w smutnej historii fakt, że narrator płacze podczas opowiadania historii jest bardzo ważna dla publiczności.
- znaczenie wskazywania różnic
- znaczenie używania odpowiednich obrazów i przedmiotów w celu ujawnienia emocji w sposób pośredni
- znaczenie łączenia kilku pojedynczych ram w celu stworzenia całości sensu opowieści
- pamiętaj, że każda historia może zostać opowiedziana
- znaczenie opowieści "drugiej szansy", jesteśmy pełni tych opowieści i druga możliwość działa naprawdę dobrze
- znaczenie zmiany sposobu budowania opowieści w zależności od ogólnego celu (tj. Jeśli mówię o przedsiębiorstwie lub chcę używać opowiadania w szkoleniu)
- należy pamiętać, że funkcją opowiadania, gdy używamy wielu historii, jest umożliwić i uczyć.
- znaczenie używania wielu poziomów opowiadania historii (moja własna narracja, filmy itd.)
- począwszy od końca staraj się zaangażować publiczność
- pamiętaj, że opowiadanie nie jest nauką ścisłą
- znaczenie konfliktów wewnątrz historii, choć jest to ważne dla rozwiązania konfliktu
- znaczenie wspomnień



- znaczenie opowieści w historii
- znaczenie, aby publiczność interesowała się historią
- znaczenie ukrycia głównego faktu na samym początku
- pamiętaj, że opowieść jest dobrze zorganizowanym brakiem informacji
- pamiętaj, że jeśli treść staje się statyczna, historia umrze
- pamiętaj, że opowiadanie nie ma twardych reguł/wytycznych
- pamiętaj, że historie muszą wywoływać i podsycać zdziwienie
- użyj tego, co wiesz, zacznij od swojego doświadczenia

## **8.2 Najważniejsze elementy (tajne składniki) dobrej historii**

### **Praktyczne przykłady**

- Utwórz dobre środowisko
- Za każdym razem, powinieneś zapytać siebie <Czym jest podstawowy rdzeń moralny, który staram się implementować w moim zespole? Jak mogę to sprowadzić do przekonującego pojedynczego oświadczenia?
- Pomyśl o chwili, której własne błędy doprowadziły do sukcesu w Twojej karierze
- Znajdź interesujące rzeczy, które mogą być emocjonalnymi punktami wejścia
- Podziel się swoimi kluczowymi słabościami w grupie
- Przyciągnij uwagę publiczności
- Utrzymuj kontakt wzrokowy z każdym

- Poznaj osobę, z którą rozmawiasz, i dostosuj sposób wyrażania opinii do opinii publicznej
- Utrzymuj czysty, dobry, ale nie monotony poziom głosu
- Czasami możesz zażartować
- Użyj ćwiczeń aktywizujących, które będą koncentrować uwagę słuchaczy
- Bądź kreatywny
- Użyj pozytywnej postawy
- Energia w osobie narratora
- Opracuj małe historie w głównej opowieści
- Używaj pewnych słów, które sugerują i sprawiają, że publiczność może wyobrazić sobie sytuację
- Bądź konkretny i nie przeciągaj za dużo, bo możesz stracić słuchaczy
- Nie bądź statyczny, poruszaj się
- Uwierz w to, co mówi narrator
- Postaw siebie w danej sytuacji
- Użyj swojej wyobraźni, aby znaleźć rozwiązanie problemu (mówca i słuchacze)
- Zapytaj słuchacza, co zrobiłby w tej sytuacji
- Połącz historię słuchacza z opowieścią narratora (nie wszyscy mają taką samą sytuację, ale można ją połączyć)
- Opisz przedmiot / symbol, który jest ważny w naszym życiu.
- Jak przezwyciężyć przeszkody dla osiągnięcia swojego celu?

### **8.3 Opowiadania i umiejętności**

Wykorzystywanie opowieści świadomie i w refleksyjny sposób daje możliwość rozwijania umiejętności spełniających te cele, które agencje takie jak Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) definiują jako umiejętności życiowe (umiejętności,

których potrzebujesz, aby jak najlepiej wykorzystać życie). Według Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) podstawowe umiejętności są następujące:

- podejmowanie decyzji; Doświadczenie, które pozwala nam wybrać najlepsze rozwiązanie, gdy musimy dokonać wyboru;
- rozwiązywanie problemów; Umiejętność, która pozwala nam rozwiązywać problemy życiowe w konstruktywny sposób;
- kreatywne myślenie, które pomaga nam wyjść poza bezpośrednie doświadczenie i które pozwala nam zbadać możliwe alternatywy i konsekwencje naszych działań;
- myślenie krytyczne, które ma być w stanie przeanalizować informacje i doświadczenia: umiejętność, która daje nam możliwość postawienia sobie pytania i ustalenia alternatywnych rozwiązań;
- skuteczne umiejętności komunikacyjne: umiejętność, która pozwala nam na umiejętność wyrażania się słowami w najbardziej odpowiedni sposób w zależności od kontekstu i sytuacji oraz zrozumienia tego, co mówią inni, zapewniając dokładne przekazywanie wiadomości, aby uniknąć błędnej komunikacji i błędnej interpretacji.
- umiejętności interpersonalne: umiejętność umożliwiająca nawiązywanie kontaktów z innymi i współdziałanie z nimi w sposób pełen szacunku, empatii i cywilizowany;
- umiejętności budowania samoświadomości: umiejętność pozwalająca nam mieć dobrze wyważoną opinię o sobie i o naszych działaniach na świecie;
- empatia, umiejętność wyobrażenia sobie, sytuacji z punktu widzenia innej osoby oraz zrozumienie emocji i uczuć, które ktoś inny mógłby odczuwać w danej sytuacji ...;
- radzenie sobie z emocjami: umiejętność, która pozwala nam być świadomym

wpływu emocji na nasze zachowanie i odpowiednio reagować w różnych sytuacjach przy zachowaniu zdolności rozróżniania uczuć i zachowań;  
➤ radzenie sobie ze stresem, polegające na rozpoznawaniu źródeł stresu w naszym codziennym życiu, uniemożliwiając im przytłaczanie, ograniczając jego częstotliwość i utrzymując dystans do jego skutków.

#### **8.4 Jak opowieści i / lub budowa opowieści pomagają rozwinąć te umiejętności?**

Bohaterowie opowieści dokonują wyborów, podejmują decyzje, oceniając różne metody dokonywania wyborów, podejmowania decyzji, wykorzystując historie, które pozwalają zdobywać mnogie doświadczenia dotyczące wyborów i decyzji, "trenując" nasze umiejętności.

Bohaterowie opowieści napotykają na problemy, które często rozwiązują, a także rozwiązywanie problemów zakłada niesamowitą różnorodność różnych narracyjnych form, które napotykamy. Następnie wykorzystywanie historii pozwala gromadzić repertuar zachowań, metody podejmowania decyzji, możliwe reakcje na zdarzenia i rozwiązanie problemów.

## 9. JAK NARRACJA MOŻE WPŁYWAĆ NA PROCESY POZNAWCZE?

Żyjemy zanurzeni w opowiadaniach. Myśl narracyjna jest częścią ludzkiej myśli. Historie są potężne i naruszają nasze życie, ale to nie wystarczy, aby móc nimi zarządzać i sprawić, aby rosły. Zdolność sprawiania, aby stały się silniejsze i rozwijały się, w miarę upływu czasu, zależy od ich "jakości" narracji i siły stosowanych instrumentów. Wymyślanie, opisywanie i tworzenie historii dla konkretnego celu nie jest prostym zadaniem, nawet jeśli faktycznie codziennie konfrontujemy się z materiałami narracyjnymi i dlatego ważne jest, abyśmy uważali się za ekspertów w budowie opowieści.

### 9.1 Potęga narracji

Opowieści pomagają nam zrozumieć otaczającą rzeczywistość, pozwalają nam dzielić się naszą pasją i naszymi pomysłami, pozwalając zrozumieć intencje i powody, które skłaniają nas lub innych ludzi do robienia pewnych rzeczy. Opowieści są fundamentalne, aby zrozumieć reakcje innych i zaplanować naszą przyszłość. Nasze codzienne życie jest pełne opowieści i zakłada wymiar narracyjny za każdym razem, gdy myślimy o nich lub próbujemy komunikować niektóre z ich części.

Myślą narracyjną jest taka myśl, która zajmuje się konkretnymi ludzkimi intencjami i działaniami, zmiennymi kolejami losu i wynikami. Jego celem jest usytuowanie doświadczenia w czasie i przestrzeni. Myśl logiczna i naukowa jest natomiast matematycznym i opisowym systemem, który wykorzystuje kategoryzację i konceptualizację, a skłania się do przekroczenia konkretnego

celu, dąży do osiągnięcia wysokiego stopnia abstrakcji.

Bruner napisał istotne kwestie na temat myśli narracyjnej: "Istnieją dwa tryby funkcjonowania poznawczego, dwa tryby myślenia, z których każda dostarcza odrębnych sposobów porządkowania doświadczeń, konstruowania rzeczywistości. Te dwa (choć uzupełniające się) są nieredukowalne względem siebie. Wysiłki zmierzające do zmniejszenia jednego trybu względem drugiego lub zignorowania jednego z nich kosztem drugiego nieuchronnie nie zdołają zdobyć bogatej różnorodności myśli. Każdy z sposobów posiadania wiedzy ma ponadto podstawowe zasady działania i własne kryteria dobrego kształtowania. Różnią się one diametralnie w procedurach weryfikacji. Dobra opowieść i dobrze uformowany argument to naturalnie różne rodzaje. Obie mogą być wykorzystane jako środek wzajemnego przekonywania. To, o czym przekonują, jest zasadniczo odmienne: argumenty przekonują o swojej prawdziwości, opowieści o swoim podobieństwie do życia. Jedna weryfikuje ewentualne odwołanie się do procedur ustalania formalnego i empirycznego dowodu. Drugi nie stanowi prawdy, ale prawdopodobieństwo. Twierdzi się, że jest to udoskonalenie lub pojęcie oderwane od drugiego. Ale musi to być albo fałszywe, albo prawdziwe tylko w najbardziej nieoświecający sposób. Funkcjonują one odmiennie, jak już wspomniano, a struktura dobrze uformowanego argumentu logicznego różni się znacznie od dobrze skonstruowanej opowieści[...] typy przyczynowości implikowane w obu trybach są wyraźnie odmienne. Termin "następnie" działa inaczej w logicznym twierdzeniu "jeśli x, to następnie y" i w recytacji wiersza "Król zmarł, a następnie królowa zmarła". Prowadzi to do poszukiwania uniwersalnych prawd, drugich dla prawdopodobnego szczególnego związku między dwoma wydarzeniami - śmiertelnym smutkiem, samobójstwem, gwałtowną grą (Bruner, 1986: str. 11-12).

Narracja jest procesem poznawczym, który budujemy, w istotnych czasowo jednostkach, jednostkach doświadczalnych, przypisując im porządek i związki.

Ten sam proces powtarza się, gdy słyszymy narrację: po prostu pomyśl o sposobie, w jaki zamykamy sekwencję narracyjną przez to, czego brakuje. Jeśli przyjaciel mówi nam, że musiał poczekać bardzo długo na lotnisku, wyobrażamy sobie długie czekanie na taśmociąg (a ktoś, kto czyta, nie potrzebuje specyfikacji o wspomnianym taśmociągu) ... na bagaż, kolejkę do kontroli paszportowej lub coś podobnego. Nasze doświadczenia, zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie (nie ma znaczenia, czy kiedykolwiek byłem na lotnisku, ale z pewnością widziałem zdjęcia lotniska), wchodzi w historię, aby ją ukończyć i, z tej samej historii, pobiera elementy by budować się w relacjach wzajemnej wymiany. Dzięki tej wymianie historia zakłada znaczenie, porządek i ... to samo dzieje się z naszym doświadczeniem. Myśl narracyjna jest silnie związana z wydarzeniami i działaniami bohaterów, ich intencjami, pragnieniami i wierzeniami. Myśl narracyjną można opisać jako codzienne rozumowanie typu horyzontalnego będącym "dyskursem, który w osi czasu obejmuje połączenia, kombinacje i konkatenacje, wyrażone wokół idei zamiaru i działania". Wydaje się być również wrażliwe na kontekst, intensywne i zatwierdzone w kategoriach spójności. Myśl narracyjna jest zatem fundamentalna dla zrozumienia innych, przypisywania innym i nam samym intencji, kolejności własnego doświadczenia, wyobrażania sobie i przekładu na przyszłość (wyobrażania sobie konsekwencji serii działań, wyobrażenia sobie, jak nasze życie mogłoby się rozwinąć, jeśli wybierzemy tę drogę lub inną, itd ...).

## 9.2 Zanurzony w narracji

Żyjemy zanurzeni w opowiadaniach, które z kolei dostarczają nam wzorców do zrozumienia naszych życiowych doświadczeń i rzeczywistości. Aby to zrobić, musimy "pomóc" tym opowiadaniom, które dostarczają materiału do naszego doświadczenia, rozwijając umiejętności narracyjne.

W ich ciekawym i udokumentowanym artykule Raymond A. Mar i Keith Oatley (2008) twierdzą, że pierwszą funkcją literatury, czytanej z punktu widzenia związanego z jej użytecznością, jest zapewnienie uproszczonego i skompresowanego modelu świata społecznego, w którym żyjemy. Dlatego też eksperymentowanie działaniami, reakcjami, raportami, emocjami byłoby możliwe dzięki repertuarowi znaczeń, emocji i instrukcji, jakie oferuje narracja. Tak jak instrukcja nowo zakupionego mebla "uczy nas", jak go zainstalować, tak opowieść o czymś "uczy nas", pozwala nam na bezpieczne eksperymentowanie świata życia, chwili, w której prawdopodobnie żyjemy w podobnej sytuacji lub sytuacjach, w których podobne postawy i emocje pokrywają nas bezpośrednio.

Jerome Bruner wykazał, jak wszyscy korzystają z narracji, aby opisać swoje światowe doświadczenia. Tylko poprzez wykorzystanie struktur narracyjnych możemy rozwijać naszą tożsamość. Nie będziemy w stanie zrozumieć siebie samego lub innych, bez uznania narracji kulturowych, w które się angażujemy, i które pozwalają na wzajemne zrozumienie.



## 10. UŻYCIE METAFOR

Metafora jest istotnym elementem generatywnym. Przyczynia się do tworzenia i budowy świata i rzeczywistości. Dlatego też, interweniowanie w produkcję i budowę nowych metafor, oznacza głębsze przeobrażenie percepcji.

Widzimy jedną ludzką motywację za mitami zarówno obiektywizmu, jak i subiektywizmu, a mianowicie troskę o zrozumienie. Mit obiektywizmu odzwierciedla ludzką potrzebę zrozumienia świata zewnętrznego, aby móc w nim skutecznie funkcjonować. Mitem subiektywizmu skupia się na wewnętrznych aspektach zrozumienia - co jednostka uważa za znaczące i co nadaje jego życiu sens. Doświadczalny mit sugeruje, że nie są sprzeczne z obawami. Daje to perspektywę, z której te obawy można spotkać naraz.

(Lakoff, Johnson)

Według amerykańskich badaczy cytowanych powyżej, metafora nie jest czymś wyłącznie rodzaju literackiego z celami estetycznymi, które w konsekwencji odnoszą się tylko do sfery literackiej. Metafora to mechanizm, który przenika naszą komunikację na ogromną skalę. Metafora jest momentem codziennego języka, ale według Lakoffa i Johnson'a - reprezentuje ten sposób, w jaki my, jako ludzie, konstruujemy nasze pojęcia, konsekwentnie budując naszą rzeczywistość. Dlatego metafora jest zjawiskiem kognitywnym zanim stanie się wydarzeniem lingwistycznym. Połączenie językowe jest demonstracją aktywności kognitywnej. Zdaniem tych dwóch naukowców: "Metafora jest przede wszystkim kwestią myśli i działania, a jedynie pochodną sprawą języka: nasz wspólny system pojęciowy, na podstawie którego myślimy i działamy, jest w dużej mierze metaforyczny. Pojęcia rządzące naszymi myślami nie tylko wpływają na nasz umysł, ale także regulują nasze codzienne czynności, w każdym szczególe; kształtują to, co postrzegamy, sposób, w jaki działamy na

świecie, w którym nawiązujemy kontakt z innymi ". Metafora, zdaniem dwóch autorów, jest czymś, za pomocą czego postrzegamy świat, a więc z metafor, które według nich wywodzą się z dosłownego języka.

Co właściwie jest metaforą? Jest to zrozumienie czegoś w kategoriach czegoś innego. Na przykład możemy porozmawiać o trwających negocjacjach ekonomicznych pod kątem "wojny" (ten sam termin "negocjacje" wywodzi się ze strefy semantycznej słowa "wojna"). Nie oznacza to, że będziemy negocjować uzbrojenie lub że zamierzamy zaszkodzić naszym rozmówcom, ale na przykład my mamy zamiar "zyskać grunt" podczas negocjacji; na przykład pomiędzy jednym etapem a drugim, powinniśmy mieć zamiar "zmienić strategię"; pod koniec negocjacji mogliśmy poczuć się "zwycięzcami" czy "przegranymi". Następnie metafora nie wymaga równoważności między dwoma terminami (w naszym przykładzie "wojna" i negocjacje), ale wymaga możliwości użycia pojęć i terminów metafory w celu zwiększenia znaczenia słów, do których się odnosimy, oraz do tworzenia pojęć wokół nich.

W rzeczywistości nasze codzienne czynności wykorzystują pojęcia metaforyczne bardziej niż moglibyśmy to sobie wyobrazić; po prostu zastanów się nad następującym przykładem (używanym przez Lakoff i Johnson): "Czas to pieniądz". Wiele innych wyrażen pochodzi z tego ostatniego, i należy je interpretować nie dosłownie, ale jako metafory: "nie marnuj mojego czasu", "W ten sposób zyskujemy dużo czasu", "Wychodząc tutaj oszczędzasz czas" , "Twój czas się skończył" itp. Oczywiście, te wyrażenia są zrozumiałe tylko odnosząc się do generatywnej metafory "Czas to pieniądz". W dzisiejszej kulturze w rzeczywistości czas jest bardzo cennym "źródłem" i żałujemy jego braku, a związek pomiędzy czasem i pieniądzem występuje nie

tylko w języku, ale ma wpływ na konkretne zachowania, w których czas i pieniądze są skorelowane: płacenie za godziny, miesięczne wynagrodzenie,

opłaty telefoniczne, upusty last minute, ograniczone czasowo oferty. Wykorzystywanie metafory w szkoleniach oznacza zarówno zebranie tych metafor stosowanych świadomie lub nieświadomie przez ludzi, a także zaproponowanie lub zachęcanie do tworzenia nowych w celu generowania nowych znaczeń i spojrzenia z różnych punktów widzenia: znaleźć nowe rozwiązania, zidentyfikować różne klucze interpretacyjne, skuteczniej komunikować się itd.

## 11. CZYM JEST KORPORACYJNE OPOWIADANIE?

Korporacyjne opowiadanie odnosi się do wszechświata wartości, znaczeń, symboli, które opowiadają i komunikują przedsiębiorstwo z zainteresowanymi stronami. Dzięki opowieściom możliwe jest przekazywanie emocji i odczuć, które wzbogacają informacje rozpowszechniane w przedsiębiorstwach, dzięki czemu zdobywają uwagę rozmówcy, zwiększając zaangażowanie.

### 11.1 Co to jest?

Korporacyjne opowiadanie to proces wykorzystywania narracji biznesowej, aby Twoja wiadomość została zapamiętana. Człowiek ma naturalne predyspozycje do komunikowania się za pomocą opowieści i robi to od wieków. Ważna wiedza przekazana była z pokolenia na pokolenie, wykorzystując piosenki i opowieści, ponieważ szczegóły są łatwiejsze do zapamiętania, jeśli są ubrane w narrację. Listy faktów i liczb są znacznie trudniejsze do zapamiętania bez informacji kontekstowych. Konkretnie opowiadanie korporacyjne odnosi się do wszechświata wartości, znaczeń, symboli, które opowiadają i komunikują przedsiębiorstwo z zainteresowanymi stronami. Opowiadanie staje się bardzo innowacyjnym instrumentem komunikacji i jest równie skuteczne wśród instrumentów, które są jeszcze w dyspozycji przedsiębiorstw: poprzez historie faktycznie można przekazywać emocje i odczucia, które wzbogacają informacje rozpowszechniane w przedsiębiorstwach, a tym samym skupiają uwagę rozmówcy wzmacniając jego/jej zaangażowanie. Jeśli z jednej strony komunikacja jest obecnie podstawowym elementem działań przedsiębiorstwa, ponieważ umożliwia im budowanie relacji z wszystkimi interesariuszami biznesowymi, z drugiej strony opowieść może wzmocnić ich skuteczność: dzięki narracji, jak tylko rozważano, zwykle rozpowszechnianie

informacji przekształciło się w prawdziwą historię, złożoną z postaci i sytuacji, które są bardziej pamiętne wśród opinii publicznej.

Jak wskazują Kaneklin i Scaratti, organizacje mogą zostać uznane za "przestrzeń otwartej narracji" (Cfr. Kaneklin, Scaratti, 1998: 30), a mianowicie miejsca, w których przeplatają się różne opowiadania i historie: rozmowy, dokumenty, nawet rejestry telefoniczne można rozpatrywać z punktu widzenia narracji. Taylor i inni twierdzą, że opowiadanie jest bardzo użyteczne w biznesie, ponieważ przyczynia się nie tylko do nauki organizacyjnej, ale także do rozwiązywania problemów, do asymilacji nowych pracowników i do tworzenia znaczenia (Cfr Taylor, Fisher, Dufresne, 2003: 54). Silverman twierdzi, że opowieści umożliwiają organizacjom osiągnięcie wspaniałych wyników dzięki zdolności wpływania na ludzi intelektualnie, fizycznie, emocjonalnie i duchowo (Cfr. Silverman, 2004: 48). Fontana opowiada o opowieści jako ścieżce ponownego zdefiniowania strategii wiedzy i komunikacji organizacji z gruntownej analizy i świadomego wykorzystywania opowiadań dotyczących życia i doświadczenia zawodowego ludzi, wyobraźni i doświadczeń, ich rodzajów relacji w pracy (Cfr Fontana, 2005).

## **11.2 Jak to stosować?**

Opowieści są szeroko stosowane w marketingu. Opowiadanie może stać się użytecznym narzędziem wspomagającym komunikację biznesową, pomagając poprawić wpływ, zdolność do zapamiętywania, wiarygodność, zrozumienie i skuteczność przesyłanych wiadomości zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji. Pomyśl o najlepszych reklamach, które widziałeś i na ogół opowiadają krótką historię o produkcie i o tym, jak życie mogłoby wyglądać, jeśli użyjesz

reklamowanego produktu. Oprócz reklam opowieści są wykorzystywane w broszurach, gazetach, studiach przypadków, witrynach internetowych, historiach firmy, prezentacjach, zarządzaniu zmianą, szkoleniu, a lista stale się rozwija.

Nie wszystkie historie są pisane, tradycja ustna nadal jest popularna w przypadku równorzędnych szkoleń, zarządzania zmianami i opowiadaniach o obsłudze klienta oraz wśród innych zastosowań. Zdaniem Van Riela (2000) historia organizacyjna musi posiadać cztery podstawowe cechy charakterystyczne, aby były skuteczne: po pierwsze, historie muszą być realistyczne, po drugie muszą być konkretne, innymi słowy: powiązane i skoncentrowane na kluczowej przesłance. Potem muszą rozwijać się z aktywnym nastawieniem: ponieważ opowieści są dynamicznymi podmiotami, które nieustannie zmieniają się w efekcie wzajemnych interakcji między publicznością wewnętrzną i zewnętrzną, konieczna jest zawsze gotowość do ich zmiany.

Czwarta cecha dotyczy stopnia trwałości opowieści rozumianej jako zdolność do utrzymania równowagi między wymaganiami zainteresowanych stron a pragnieniami tej samej organizacji (Van Riel in Schultz, Hatch, Larsen, 2000). Przedsiębiorca jest właśnie tym, który musi zachować równowagę. Musi być liderem narracji, stając się więc punktem wyjścia do narracji wszystkich innych opowieści na wszystkich szczeblach hierarchii. Z pewnego punktu widzenia liderzy biznesu dostarczają "dobre praktyki" innym organizacyjnym podmiotom. Opowieści przywódcze działałyby więc jako wyzwalacz dla pewnego rodzaju "narracji" w organizacji.

Według Fleming (2001), narracja może być wykorzystana do udoskonalenia trzech podstawowych umiejętności liderów: diagnozowania, komunikacji i adaptacji. Diagnozowanie oznacza umiejętność zrozumienia sytuacji, w której się znajdujesz. Na poziomie diagnozy lider może analizować historie

opowiedziane w organizacji w celu ukazania podstawowej nauki w nich zawartej. W tym sensie można powiedzieć, że opowiadanie zachęca do refleksji (Cfr. Fleming, 2001: 35). Komunikowanie nie tylko oznacza informowanie lub przekazywanie wiedzy, ale również oznacza w jaki sposób komunikacja przebiega, tj. oznacza możliwość być zrozumianym i zapamiętanym przez własną publiczność. W tym sensie opowiadanie działa w dwóch kierunkach: przede wszystkim działa w słuchaniu opowieści i narracji, co pozwala nam zrozumieć i przekazać wizję i wartości; po drugie działa w interpretacji opowieści, ucząc się kultywować tak zwaną sztukę "tag back" (Fleming, 2001: 36), co oznacza rozważenie opowieści, które pojawiają się w organizacji jako potężne narzędzie, które pozwala zrozumieć przeszłość i które jest przydatne do poruszania się po teraźniejszości i przyszłości. Dostosowanie oznacza umiejętność modyfikowania własnych przekonań lub zachowań, spójności i synergii z nieprzewidywalnością. Opowiadanie podkreśla drogi, którymi przedsiębiorstwo może podążać i alternatywy oferowane przez przyjmowanie pewnych zachowań, a nie innych. W tym znaczeniu można powiedzieć, że opowieści promują adaptacyjność organizacji.

W ostatnim artykule Harris'a skierowany jest bezpośrednio do menedżerów biznesowych, zachęcając ich do użycia opowiadań. "Jeśli starasz się poprawiać warunki swojego przedsiębiorstwa, zachęcasz zespoły do pracy lepszej i bardziej efektywnej, lub komunikujesz złożony pomysł w sposób jasny i skuteczny, to rozwiązaniem jest "opowiadanie historii ". Autor sugeruje menedżerom opowiadanie historii, które pochodzą z własnego doświadczenia.

Co więcej, sugeruje im rozwijanie dobrych umiejętności komunikacyjnych, ponieważ "może być wyjątkowy w swojej dziedzinie, ale jeśli nie jesteś w stanie przekazać swoich pomysłów, aby mogły one być zrozumiałe dla tych, którzy są z innej dziedziny, spotykają się one z pewnymi ograniczeniami "(Harris, 2005: 7).

Autor kończy swój artykuł szczegółową listą rekomendacji dla menedżerów, którzy chcą być skutecznymi narratorami. Wśród tych zaleceń moglibyśmy zapamiętać: ujawnić coś o sobie, czego publiczność nie wie, posiadać jasne i ekscytujące przesłanie, unikać sarkazmu lub negatywnych komentarzy, zawrzeć elementy, z którymi słuchacze mogą się identyfikować i komunikować empatycznie (Harris, 2005).



## 12. CZYM SĄ CYFROWE OPOWIADANIA?

*Cyfrowe opowiadanie to współczesna ekspresja starożytnej sztuki opowiadania. Wykorzystując historię, opowiadanie wykorzystuje się do dzielenia się wiedzą, mądrością i wartościami. Opowieści przyjęły wiele różnych form, zostały dostosowane do każdego kolejnego medium, które pojawiło się, poczynając od kręgu ogniska do srebrnego ekranu, a teraz do ekranu komputera.*

*([Digital Storytelling Association](#), 2011, paragraph 1)*

Cyfrowe opowiadanie to naturalny postęp w porównaniu z opowiadaniem ustnym i pisemnym. Cyfrowe opowiadanie, na jego najbardziej podstawowym poziomie, to praktyka korzystania z narzędzi komputerowych do opowiadania historii. Chodzi o połączenie sztuki opowiadania historii z różnorodnymi multimediami, w tym grafiką, audio, wideo i publikacjami internetowymi. Dzisiejsze wykorzystanie cyfrowych opowieści jest praktykowane w ośrodkach społecznych, szkołach, bibliotekach i przedsiębiorstwach. W dziedzinie edukacji nauczyciele i uczniowie korzystają z cyfrowego opowiadania w wielu różnych dziedzinach i na różnych poziomach. Cyfrowe opowiadanie to nie tylko transfer wiedzy. Każdy może uczestniczyć, bo każdy ma opowieść do opowiedzenia. Cyfrowe opowiadanie to osobisty narrator w formacie cyfrowym. Cyfrowe opowiadanie może działać poza instytucjami lub organizacjami, chociaż wiele organizacji, takich jak muzea i biblioteki, korzysta z cyfrowej opowieści, pomagając osiągnąć cele związane z zaangażowaniem społeczności. Nie wymaga się doświadczenia, ale to nie znaczy, że jest to łatwe. Skuteczne cyfrowe opowiadanie wykorzystuje elementy multimedialne narracji, tekstu, obrazów i dźwięku (np. muzyki, narracji). Wielu ludzi odkrywa cyfrowe opowiadanie w warsztatach na temat korzystania z technologii multimedialnych.

Poprzez umiejętności, kompetencje cyfrowe i umiejętności czytania w tych środowiskach, opowiadacze mogą kontynuować tworzenie własnych.

## 12.1 Jak to działa?

Choć grupy mogą współpracować z cyfrowymi opowieściami, forma ta jest dobrze dostosowana do projektów indywidualnych użytkowników. Większość programów do cyfrowych opowiadań promuje pojęcie, że użytkownicy z niewielkim lub żadnym zapleczem technicznym powinni mieć możliwość tworzenia cyfrowych historii. W zależności od elementów uwzględnionych w cyfrowej historii może być potrzebny sprzęt nagrywający i mikrofon, sprzęt i oprogramowanie do manipulowania zdjęciami i filmami lub narzędzia do robienia zdjęć i nagrywania wideo. Niektóre cyfrowe aplikacje opowiadające historie są dostępne bezpłatnie online. Cyfrowa historia zaczyna się zazwyczaj od scenariusza. Opowiadający gromadzi bogate media, aby wspomóc pomysły i emocje w tym scenariuszu, w tym muzykę lub inne efekty dźwiękowe, obrazy osobiste lub publiczne, animacje lub wideo i inne elementy elektroniczne. Opowiadający składa elementy i edytuje cyfrową historię, tworząc krótki film, zazwyczaj trwający od dwóch do czterech minut. Ludzie opowiadają historie, aby uczyć innych o swoich przekonaniach i wartościach. Cyfrowe opowieści pozwalają ludziom wyrażać się nie tylko własnymi słowami, ale także własnymi głosami, wzmacniając poczucie indywidualności i "posiadania" swoich kreacji. Jednocześnie cyfrowe opowieści dają ludziom możliwość eksperymentowania z samo-reprezentacją, opowiadając historię, która podkreśla konkretne cechy lub wydarzenia.

## **13. ZASADY I SPOSÓB UŻYCIA OPOWIADAŃ DO CELÓW SZKOLENIOWYCH**

W przypadku ścieżek edukacyjnych adresowanych do przedsiębiorców i aspirujących przedsiębiorców, w jaki sposób można wykorzystać opowiadanie w kontekście szkolenia? Jakich zasad należy przestrzegać? Jakie korzyści mogą one zaoferować? I bardziej ogólnie rzecz biorąc, w szkoleniu przedsiębiorczości? Czy w tym celu istnieją unikalne tryby pracy?

*Zalety opowiadania.*

*Historia i rozwiązywanie problemów:*

*opowiadanie pomaga zrozumieć*

*problem od wewnątrz.*

### **13.1 Użyteczność opowiadania w celach szkoleniowych**

Koncepcja "opowiadania" - co to jest i sytuacje, w których można ją zastosować. W celu promowania właściwego opowiadania w edukacji konieczne jest zapewnienie "ścieżki z przewodnikiem": nie tylko przez wstawienie opowiadań w kontekście edukacyjnym można mówić o wykorzystaniu opowieści w edukacji. Konieczne jest dokonanie pewnych rozróżnień: mówienie o edukacji opartej na zasadach opowiadania jest czymś różnym od mówienia o edukacji poprzez opowiadanie historii. Edukacja skoncentrowana na zasadach opowiadania jest opowieścią, która obejmuje momenty czytania, bodźce i narracje, przewiduje czynności narracyjne, może mieć ramy narracyjne i służy jako metafora dla budowy zmysłu, służy zachęcaniu zwielokrotniania punktów widzenia, a tym samym lepsze poznanie sytuacji. Edukacja poprzez opowiadanie oprócz tego

(oprócz wyżej wspomnianych punktów) zapewnia aktywny udział w budowie, produkcji i opowiadaniu historii grupy docelowej, zapewnia generowanie nowych metafor, innymi słowy zapewnia to narracyjna aktywizacja studentów. Narracja nie jest tylko używana, ale również przeżywana, manipulowana, współtworzona. W przypadku tego europejskiego projektu zaplanowane ścieżki (skierowane zarówno do przedsiębiorców, jak i aspirujących przedsiębiorców): jak można przetłumaczyć historię w kontekście edukacyjnym? Jakich zasad należy przestrzegać? Jakie korzyści może zaoferować? I bardziej ogólnie w szkoleniu przedsiębiorczości? W tym celu istnieją unikalne tryby?

### Praktyczne przykłady:

Typologia działań na rzecz wykorzystania podejść związanych ze opowiadaniem i zasadami, które należy przestrzegać	Edukacja aspirujących przedsiębiorców	Edukacja przedsiębiorców	Edukacja przedsiębiorczości
Działanie: propozycja "opowiadania narracyjnego", czyli historia oparta na powieściach i opowiadaniach, czy na filmach i serialach - które podczas ścieżki szkoleniowej są proponowane stopniowo (fragmenty), do których są powiązane czynności związane z produkcją	X	X	X

<p>narracyjną, analizy i samodoskonalenia przygotowane przez trenera i zaproponowane studentom. Podczas tych zajęć stale przemieszczamy się między fikcją a rzeczywistością (czasem adresowane bezpośrednio, czasami w kluczu metaforycznym), działania ułatwiają samookreślanie stażystów, badanie ich własnej charakterystyki, analiza ich pomysłów, konkretny projekt własnej przyszłości, itp.</p> <p>Zasady: Należy pamiętać, że wybór przewodnika narracji ma zasadnicze znaczenie, a tylko narracja, doświadczenie i wieloletnie wykorzystanie opowieści innego rodzaju i odpowiednia wiedza dotycząca grupy docelowej może zapewnić</p>			
---	--	--	--

<p>stosowaność wyboru. Należy pamiętać, że działania odgrywają nie tylko indywidualną rolę, funkcjonują jako forma zachęcania całej grupy. W związku z tym ważna jest socjalizacja z grupą indywidualnych produkcji (oczywiście w dodatku do możliwości zaproponowania niektórych działań grupowych) i promowanie upodmiotowienia podmiotu, jak i samej działalności. Założenie ułatwienia postaw, a nie ocenianie jednostki przez przywódcę grupy jest fundamentalne.</p>			
<p>Działanie: propozycja przykładowych opowieści (z jakiegokolwiek powodu, cechy, ogólnego zmysłu lub konkretnych wymiarów) nawiązujących do opowieści o konkretnych problemach, w których</p>	X		X

<p>trudności początkowe są pokonywane (niekoniecznie związane z biznesowymi opowieściami), o sukcesach przedsiębiorców (opowieści zaczynające się od skromnego tła, od złożonych początków i wymagających znacznego zaangażowania aż do stopniowego osiągnięcia wyników).</p> <p>Zasady: należy zachęcać do refleksji ex post, poprzez działania i / lub porównanie.</p>			
<p>Działanie: propozycja historii o błędach i problemach. Narracja zachęca do poznania najczęstszych błędów i pozwala, poprzez zastępcze doświadczenie, wykorzystywać błędy innych ludzi i nie powielać</p>	X	X	

<p>tych samych błędów. W tego typu opowieściach można zatrzymać się, aby zaoferować uczestnikom możliwe zakończenie, rozwiązanie lub sposób zapobiegania błędom itp. Zasady: możliwość zezwolenia na narrację błędów (zwłaszcza tych, którzy już mają doświadczenie) już doświadczonych przez grupę docelową, promowania podejść wielu narracji (różnych rozwiązań lub różnych wyników dla tego samego typu problemów, błędów), zachęcają do rekrutacji różnych punktów widzenia.</p>			
<p>Działanie: daj możliwość budowania narracji biznesowych za pomocą specyficznych technik narracyjnych lub jako opowieści bez określonych</p>		X	



<p>instrukcji.</p> <p>Zasady: zachęcanie do socjalizacji (podkreślanie pozytywnej cechy w każdej historii) i porównania, unikanie krystalizacji narracji sugerujących sposoby zmiany znaczeń przypisanych do wydarzeń i sprzyjać możliwości "innych narracji" tej samej historii.</p>			
<p>Działanie: użycie przerywanych opowieści i konstrukcji finału (indywidualnych lub zbiorowych przez grupę docelową) w celu ułatwienia uzyskania koncepcji "punktu widzenia" i polisemii narracji.</p> <p>Zasady: potrzeba nadania prawomocności wszystkim, aby podkreślić, że od tej samej historii można wyobrazić sobie różne zakończenia, podkreślić</p>	X	X	X

<p>potencjalny element, projekcję i planowanie przyszłości, która jest również obecna w naszej "wyobraźni" możliwych zakończeń na już wysłuchaną lub obejrzaną historię.</p>			
<p>Działanie: warsztaty twórcze. Zasady: faworyzuj ekspresję, tworząc pewien rodzaj wycofania (przynajmniej początkowo) z konkretnych zastosowań, ułatwiają badanie gatunków podstawowych struktur literackich w celu stopniowego przejścia do tematycznego pisania związanego z celami grupy (alternatywnie z realistycznym / prognozowanym / autobiograficznym trybem odzyskiwania lub stania na płaszczyznach / poziomach metaforycznych).</p>	X	X	X

Proponowane zastosowania to po prostu przykłady równoległe do zdefiniowanych struktur przewidzianych w dwóch planach lekcji w tym przewodniku. Począwszy od tych przykładów można by dokonać modyfikacji, strukturyzowania innych działań i narracji, oraz sposobów użycia opowieści. Wskaż różne sposoby, aby odślaniać publiczność w opowiadaniu, aby umożliwić im przeprowadzenie szkoleń z zainteresowaniem, jak korzystać z metafor w związku z filmami i jak to uogólnić w sposób semantyczny. Opowiadanie jest sposobem na przedstawienie różnych doświadczeń, punktu widzenia, emocji, pokazaniem różnych rozwiązań problemów, know-how, pobudzaniem wyobraźni, poradą, sposobem przewyższania przeszkód, uczenia się przez błędy i porażki popełniane przez innych, zachęcania ludzi do większej samooceny, pewności siebie; opowiadania sprawiają, że ludzie stają się bardziej otwarci.

### **13.2 W jakich sytuacjach?**

Sytuacje, w których można zastosować opowiadanie:

- edukacja (od kształcenia podstawowego do uniwersyteckiego)
- szkolenia zawodowe
- organizacje / stowarzyszenia zachęcające do postaw przedsiębiorczych
- szkolenie dla trenerów

Metody eksponowania odbiorców na opowiadanie:

- obrazy
- wykresy
- pisemne narracje
- wizualne
- słuchanie (na przykład śpiewanie ...)
- obraz

## **14. JAKIE ZASADY OBOWIĄZUJĄ W PRZYPADKU EFEKTYWNEGO VIDEO?**

Niektóre podstawowe funkcje, jakie musi posiadać film, aby był skuteczny. Zasady te będą pomocne w realizacji wideo i ułatwią dokonanie wyboru filmu, który ma być administrowany.

Film, nawet bardziej niż inne medium, w celu użycia, musi być technicznie dobrze zrobiony.

Wywiad wideo, w którym dźwięk nie jest słyszalny, ponieważ zakłócony został hałasem w tle, zostanie przerwany przez widzów i nie doprowadzi do dalszych wizualizacji.

To będzie takie same przeznaczenie filmu dokumentalnego w przypadku bardzo złego stanu oświetlenia.

Te prerogatywy dotyczą profesjonalnych filmów do celów komercyjnych i rozrywkowych oraz filmów "amatorskich" mających cele edukacyjne i szkoleniowe.

Uczenie się (aby istnieć) wymaga rzeczywistego zaangażowania użytkowników filmów; Jeśli na wizję wpływają przeszkody techniczne, uczenie się i wynikająca z tego zmiana w użytkownikach nie mogą wystąpić.

Nawet jeśli warunki techniczne są dobre, czas trwania filmu jest decydującym elementem do przewidzenia i pomiaru jego wpływu edukacyjnego.

Te filmy o celach komercyjnych i mające się stać wirusem muszą mieć bardzo krótki czas trwania między 1 minutą a 3 minutami. Oznacza to, że tego typu format nie jest celowo używany w predefiniowanym kontekście i czasie, ale częściej wizualizacja ma charakter jednorazowy, odbywa się na smartfonie lub w innych urządzeniach podczas codziennego życia.

Nieco inny jest warunek filmów o celach edukacyjnych, które wydają się

intencjonalne, z określonymi celami, w określonym czasie, a często nawet w formalnym kontekście. W tych przypadkach wizja może być kolektywna (w klasie) lub indywidualna (ale zawsze w ramach kursu prowadzonego w trybie mieszanym lub na platformie edukacyjnej, która również prowadzi innych uczniów, nauczycieli i nauczycieli). Z tych powodów czas trwania filmu do celów edukacyjnych może być znacznie dłuższy niż sugerowany powyżej. W każdym przypadku należy pamiętać o progu skupienia maksymalnej uwagi, dlatego powinien wynosić około 20 minut.

Podczas szkolenia mogą być wykorzystane filmy o dłuższym czasie trwania (do 1 godziny), uwzględniające możliwość przewidywania przerwanej wizji/sesji (z powiązanimi czynnościami) lub w częściach.

Ci, którzy korzystają z materiałów wideo w celach szkoleniowych, muszą mieć możliwość korzystania z skutecznych produktów audiowizualnych, muszą dysponować minimalnymi kompetencjami, aby prowadzić uczniów w realizacji własnych filmów wideo, a jednocześnie powinny być w stanie wybrać odpowiednią treść do zaproponowania podczas szkolenia. Poniżej przedstawiono kilka podstawowych funkcji, które muszą mieć filmy, aby były skuteczne. Zasady te będą mogły pomóc w realizacji wideo i wskazać wybór filmu, który ma być administrowany.

## **Praktyczne przykłady:**

**14.1 Aparat (nawet gdy używasz aparatu w smartphonie) musi zawsze znajdować się w pozycji poziomej**

1. **Dostosuj balans kolorów.** Przed rozpoczęciem zdjęć zawsze należy sprawdzić, czy balans kolorów jest prawidłowy. Wstępna zasada: ustaw balans bieli! Przejdź do ustawień i wybierz ustawienie Balans bieli. Tutaj można zazwyczaj wybierać między światłem naturalnym, mętnym, żarowym lub fluorescencyjnym. Alternatywnie można zostawić aparat, aby automatycznie wyregulować Balans bieli, pozostawiając wybór oprogramowaniu, jak dostosować kolory w jak najbardziej odpowiedni sposób. W każdym razie ważne jest, aby mieć świadomość, że w momencie, w którym nagle balans kolorów zmienia się bez wyraźnego powodu (na przykład dlatego, że obiekt porusza się z zewnątrz do zamkniętego środowiska) zawsze jest zły film. Musisz więc być ostrożnym, aby balans kolorów zawsze był stały.

2. **Zrób różne ujęcia tej samej sceny.** Większość użytkowników mało obeznanymi z technikami fotografowania uważa, że film jest wynikiem pojedynczego ujęcia. Każdy, kto zna podstawowe elementy techniki kierowania, wie, że produkt końcowy jest wynikiem złożenia wielu klipów zdjęciowych, które były kręcone niezależnie od siebie, nawet w tym samym czasie. Dobry film nigdy nie jest produktem pojedynczej sekwencji, ale jest produktem mądrych ujęć z różnych punktów obserwacyjnych i w różnych warunkach i płaszczyznach. Zasadnicze znaczenie ma zaplanowanie wcześniej (przed rozpoczęciem) rozwoju ujęcia; ewentualnie możliwe jest również robienie notatek opisujących to, co masz na myśli, gdy chcesz edytować ujęcie. Dzięki temu można łatwo kręcić kilka filmów na tej samej scenie, dzięki czemu można je odpowiednio połączyć, aby utworzyć ostateczny film. Zwykle wygodne jest wykonanie kilku krótkich klipów z różnymi kątami i płaszczyznami kamery, a następnie łączenie ich w celu utworzenia ciągłości w zakresie kolejnych ramek.

3. **Alternatywne szerokie i wąskie ramy/klatki.** W wyborze klatek, należy unikać tylko szerokich ujęć, ale być w stanie wybrać, co ma być szczegółowo

wyklatkowane przez zwężenie ujęcia i ewentualnie powiększanie. Ważne jest, aby pamiętać, że w końcowej edycji zwykle na przemian lub w inny sposób w kolejności szerokie i wąskie ujęcia służą poprawie jakości i estetyki ujęcia, a ponadto służą do tego, aby stała się bardziej stymulująca i wyrazista. Pamiętaj, że klatki przekazują dobrze precyzyjne komunikaty niewerbalne:

- Fotografowanie przy użyciu strategii odgórnej zmniejsza znaczenie obiektu, który pojawi się jako zmiażdżony, prawie więziony.
- Fotografowanie przy użyciu strategii oddolnej zapewnia podmiotowi pewien nacisk i autorytet, który ma być podkreślony w tego typu perspektywy
- Nie umieszczaj obiektu w środku, pozostawiając za dużo miejsca na bokach: lepiej jest zorganizować scenę tak, aby obiekt był przesuwany po prawej lub po lewej stronie.

**4. Oświetlenie jest fundamentalne!** Kierownicy specjalistów zdają sobie doskonale sprawę z tego, kiedy wybierają dyrektora fotografii. Dobry film to przede wszystkim zdolność do wykonywania pięknych ujęć po to, by umożliwić takie samo wrażenie widzowi, perfekcyjne oświetlenie sceny i wierne ujęcie - w porównaniu do tego, co widownia powinna widzieć - są fundamentalne. Tak więc, przed rozpoczęciem zdjęć, należy zbadać, jakie jest prawidłowe oświetlenie sceny, i czy fotografowany obiekt będzie miał dobre oświetlenie. Smartfony mają dobrą lampę błyskową, ale światło powinno być używane tylko wtedy, gdy nie ma innego sposobu na oświetlenie sceny, ponieważ światło lampy błyskowej będzie wyglądać jako czołowe, matowe, a przy tym dość słabe, czyniąc bardzo amatorskie filmy. Jeśli nie dysponujemy odpowiednimi urządzeniami, powinniśmy powstrzymać się od podświetlania rozmówców. Należy unikać całkowicie białych ścian: lampa, roślina, obraz czynią scenę bardziej interesującą.

**5. Zwróć uwagę na krótkie ujęcia.** Wybierz najlepsze kadrowanie, biorąc pod uwagę, że smartfony mają niewielką szerokokątną soczewkę, nie nadającą się do wykonywania krótkich zdjęć. W przypadku ujęć twarzy może być konieczne nakręcenie osoby z daleka i zastosowanie niewielkiego przybliżenia, nawet podczas redakcji, przy użyciu oprogramowania do retuszu wideo podczas edytowania. Jeśli ustawisz twarz w bliskiej odległości, w rzeczywistości otrzymasz raczej nieprzyjemne i nienaturalne odkształcenie. Z drugiej strony, jeśli zastosujesz duży zoom cyfrowy podczas fotografowania, możesz zaryzykować obraz, osiągając absolutnie niski wynik pod względem definicji obrazu. Dlatego warto spróbować sprawdzić, kiedy i w jakim stopniu możesz powiększyć obraz za pomocą smartfona, nie zmieniając zbyt jakości zdjęć.

**6. Uważaj na baterię!** Ostatnie zalecenie może wydawać się całkowicie zbędne, ale prace nad niewyobrażalną liczbą improwizowanych wideo poszły na marne, ponieważ nie wzięli pod uwagę tego: czy bateria jest wystarczająco naładowana? Jeśli masz zamiar robić filmy, warto przed podjęciem jakichkolwiek innych działań sprawdzić wcześniej, czy bateria jest na maksymalnym poziomie, ponieważ istnieje ryzyko, że urządzenie nagle przestanie działać niszcząc tym samym naszą pracę. Nagrywanie wideo, zwłaszcza gdy jest realizowane w wysokiej rozdzielczości, wymaga w dużym stopniu zasobów sprzętowych urządzenia, a zatem nawet ładowanie, które wydaje się wystarczające, może okazać się niewystarczające.



## 15. PODSTAWOWE ZASADY TWORZENIA FILMÓW DO CELÓW SZKOLENIOWYCH

Główne wskazówki dotyczące edytowania ujęć.

### 15.1 Empiryczne reguły edycji wideo

#### Praktyczne przykłady:

Oto główne przydatne wskazówki dotyczące edytowania zdjęć z aparatu. Oczywiście nie są to ściśle zasady, ale trzeba być małym ekspertem, aby tworzyć wyjątki, szczególnie w przypadku klipów wideo o charakterze eksperymentalnym.

- Nie edytuj razem scen, w których kamera porusza się. Ujęcia panoramiczne, przybliżanie i inne ruchome ujęcia muszą zawsze być przeplecione statycznymi ujęciami.
- Ujęcia sekwencyjne powinny odbywać się z różnych kątów, z kątowym odchyleniem co najmniej 45 stopni.
- Sekwencje twarzy należy nagrywać na przemian z różnych punktów widzenia.
- Zmień perspektywę podczas robienia ujęć budynków. Jeśli masz podobne ujęcia tego samego typu i wielkości, przekątna obrazu powinna się zmieniać, od lewej do prawej tylnej i odwrotnie.
- Wstaw cięcia, gdy ludzie się poruszają. Uwaga obserwatora będzie rozproszona przez ciągły ruch, a cięcie będzie niedostrzegalne. W szczególności będzie można wstawić szerokie pole w środku sceny ruchomej.
- Upewnij się, że przejścia są harmonijne, unikając gwałtownych skoków.
- Im bardziej ujęcie jest statyczne, tym krótszy będzie czas jego trwania. Ujęcia z szybkimi ruchami mogłyby mieć wzamian dłuższy czas trwania.
- Ponieważ szerokie pola mają bardziej spójną treść, ich czas trwania musi być

dłuższy.

- Nadaj rytm. Użytkownicy są przyzwyczajeni do dynamicznego wideo: zmiany w polach i planie są tym, czego można oczekiwać podczas oglądania filmu. Jeśli mamy jedną kamerę i nie możemy przestać robić ujęcia w celu zmiany perspektywy, musimy przynajmniej spróbować zmienić plan. W jaki sposób? Zaczynając np. od amerykańskiego ujęcia, a następnie dokręcając, aby osiągnąć zbliżenie. W tych przypadkach należy pamiętać, aby **WCZEŚNIEJ** rozważyć różne plany ramowania, pamiętając zawsze, że ważne jest pozostawienie kilku centymetrów przestrzeni nad głową podmiotu (co technicznie nazywa się "prześwitem").
- Zaczynaj od szerokiego pola. Jeśli jest to możliwe, zaleca się rozpoczęcie robienia ujęć otoczenia przed zbliżeniem na ludzi. W ten sposób widz, oglądając film, będzie miał czas na zrozumienie kontekstu, zanim zostanie rzucony w scenę.

Dzięki świadomej interwencji w edycję ujęć, możliwe jest nie tylko uzyskanie pożądanego efektów, ale również przesyłanie wiadomości, które nie mogą lub nie powinny być pokazane za pośrednictwem obrazów. Istnieją zasadniczo 6 sposobów komunikowania wiadomości za pomocą ostrożnej edycji:

#### 1. Edycja poprzez analogię

Edycja ujęć w danej kolejności może pobudzić skojarzenia widzów przez analogię, bez koniecznego i bezpośredniego przedstawienia prawdziwej wiadomości. Na przykład: człowiek gra na wyścigach konnych, a w najbliższej scenie kupuje luksusowy samochód z salonu samochodowego.

#### 2. Edycja równoległa

W tym samym czasie wyświetlane są dwie akcje. Film przeskakuje z jednej akcji do drugiej; Coraz krótszy czas kręcenia tworzy napięcie, która osiąga punkt kulminacyjny. Na przykład: dwa samochody jadące z różnych kierunków z dużą prędkością zbiegają w kierunku tego samego skrzyżowania.

### 3. Edycja kontrastu

Film wideo celowo zatrzymuje się na zdjęciu, a następnie ponownie uruchamia się na innym, który jest bardzo różny, aby kontrast był widoczny. Przykład: turysta leżący na plaży; następny kadr pokazuje głodujące dzieci.

### 4. Edycja wymiany

Te zdarzenia, które nie powinny lub nie mogą być reprezentowane, zastępowane są przez inne (na przykład: zamiast narodzin dziecka pokazuje się rozkwitający kwiat).

### 5. Edytowanie przyczynowe

Ujęcia są powiązane zasadą przyczynowo-skutkową; Bez pierwszego ujęcia, w rzeczywistości, drugie byłoby niezrozumiałe. Na przykład: mężczyzna kłóci się ze swoją żoną, a w następnym ujęciu śpi pod mostem.

### 6. Edycja formalna

Niektóre ujęcia, różne w treści, ale charakteryzujące się wspólnymi elementami (na przykład kolory, kształty lub ruchy) można połączyć, na przykład: kryształową kulę i ziemię; żółty płaszcz i niektóre żółte kwiaty; spadochron i opadające piórko.

Poza tymi aspektami technicznymi i ogólnymi, niektóre środki doraźne są ważne dla celów edukacyjnych i można je uznać za "motory" uczenia się.

Te środki doraźne dotyczyły głównie prezentacji graficznych, które:

- krótko przekazują cele dydaktyczne; umożliwia to między innymi energie skierowane w stronę dobrze zdefiniowanego zadania, oferując możliwość sprawdzania rzeczywistego postępu w stosunku do oczekiwanych umiejętności, a następnie dostarczenia ciągłego i rozstrzygającego narzędzia do samooceny;
- proponują pytania i przedstawiają wątpliwości na początku, w trakcie i na końcu filmu, aby wprowadzić i przewodzić refleksjom widzów;
- ujawniają kilka istotnych momentów, aby pobudzić uwagę studenta w odniesieniu do niektórych kwestii przewodnich.

## 16. PODSTAWOWE ZASADY ANALIZY VIDEO

### Podstawowe zasady analizy wideo w kontekście edukacyjnym

Podstawowe zasady analizy wideo w kontekście edukacyjnym można podsumować w kilku strategicznych zasadach, które dotyczą zarówno trenera, (zwłaszcza w etapie przygotowawczym) oraz niezbędnych starań, aby sprzyjać uczniom i ich własnej analizie. Możemy zsyntetyzować tę zasadę w następujący sposób:

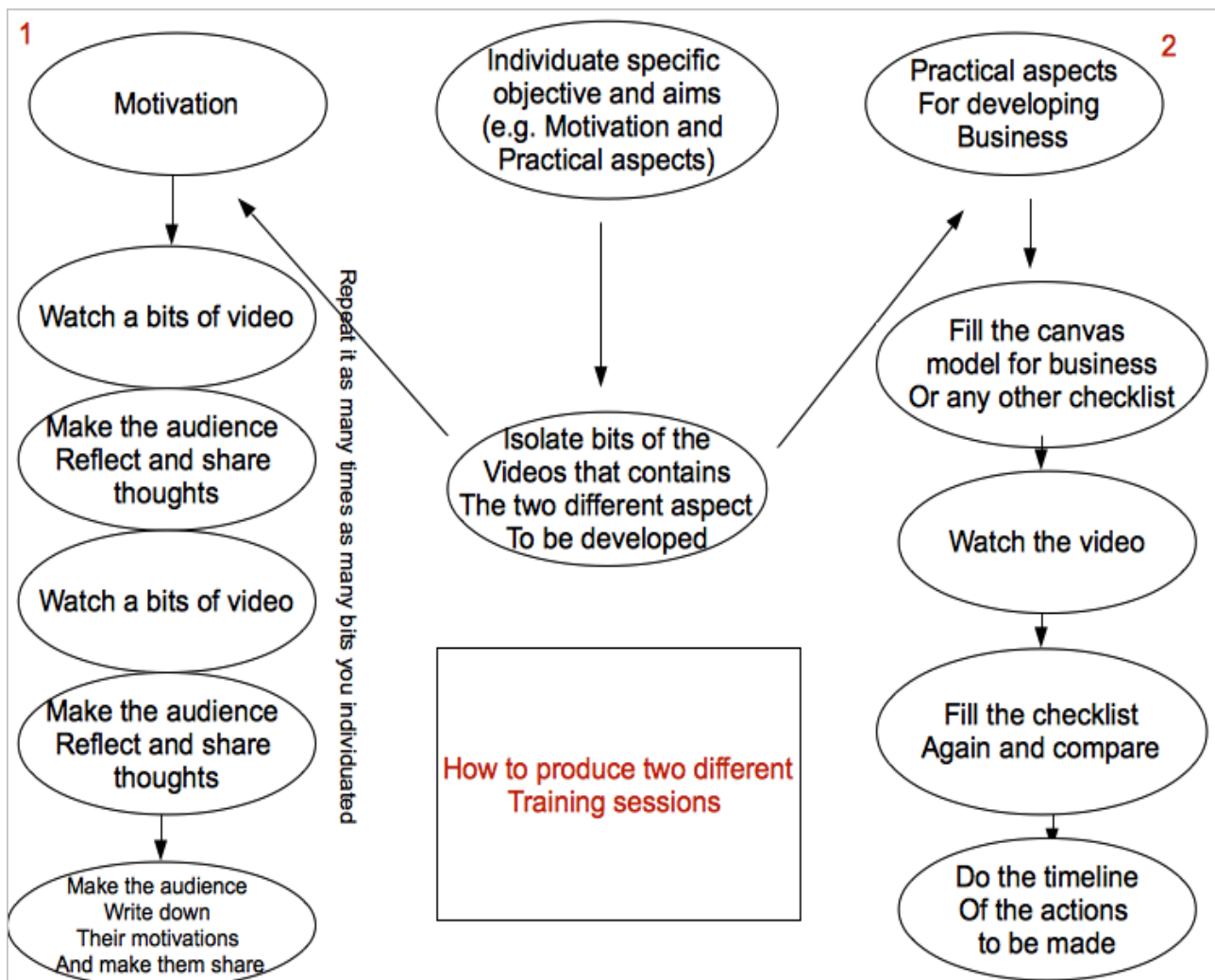
- każdy film wzbogacony jest o oglądanie filmów tematycznych;
- nie wszystkie filmy wideo są odpowiednie dla każdego rodzaju odbiorców docelowych (z powodu języka i wydania);
- analizy mogą dotyczyć zawartości dosłownej lub metaforycznej, struktury narracyjnej, elementów technicznych i ich znaczenia (zbliżenie, plany sekwencyjne ...), możliwe jest ułatwienie analizy konkretnych wizerunków najważniejszych kwestii, porozumienia / niezgody grupy lub pojedynczych osób w trakcie szkolenia;
- analizy mogą dotyczyć wyłącznie emocjonalnego sprzężenia zwrotnego osób biorących udział w szkoleniu w odniesieniu do proponowanego filmu wideo;
- ważne jest, aby zidentyfikować główną kwestię (kwestie)
- jeśli chcesz skupić uwagę na konkretnych wymiarach proponowanego filmu wideo, powinieneś je wyróżnić (poprzez pisanie, efekty, odpowiednie cięcia lub przerwy w wykonywaniu);
- niezbędne jest, aby w trakcie dyskusji przeprowadzić sesje szkoleniowe, aby nie dopuścić do właściwej / złej dynamiki, przyjmując z wdzięcznością i szanując każdą opinię i punkt widzenia, nawet jeśli nie zgadzasz się z proponowaną interpretacją,

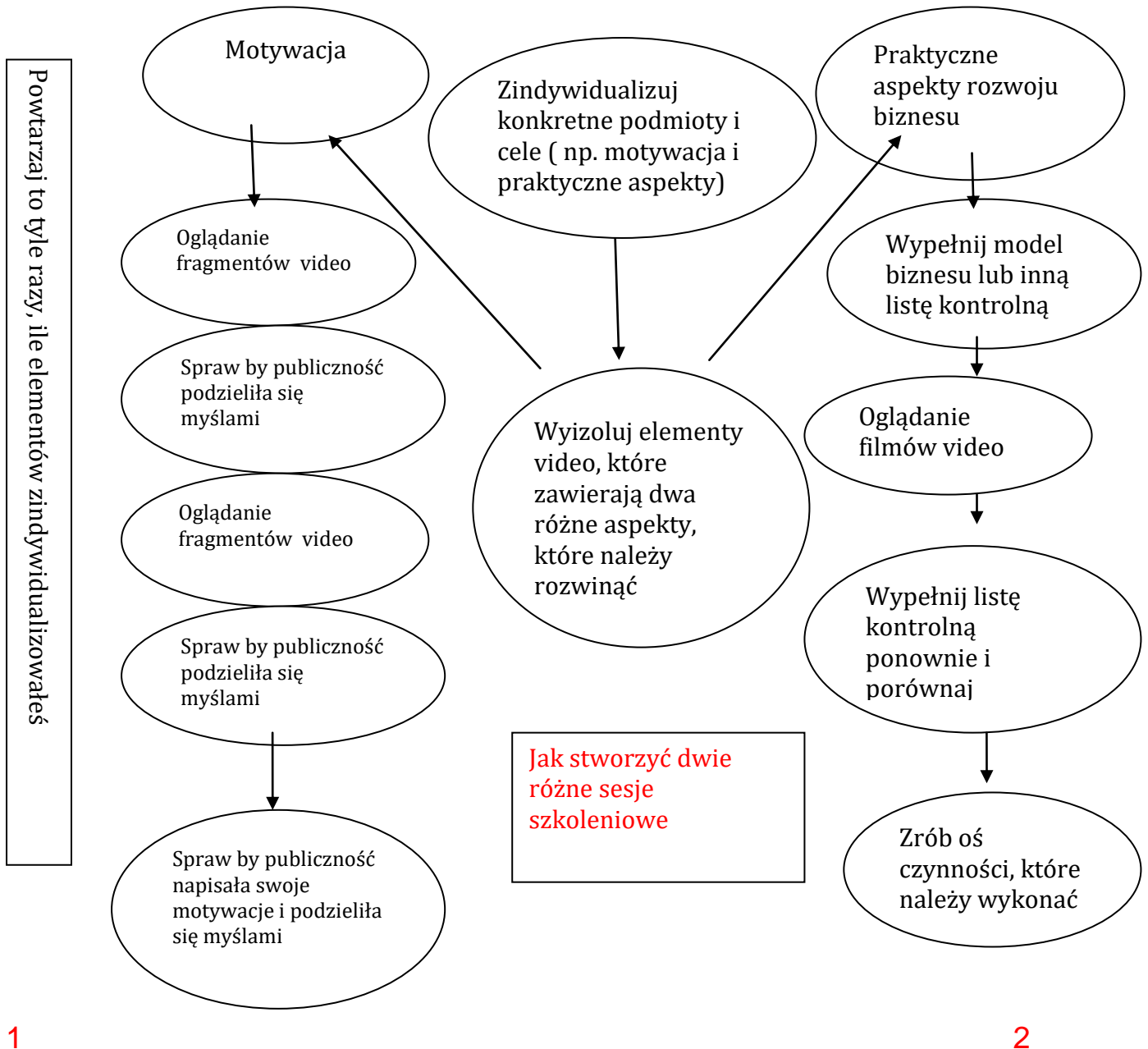
- promować identyfikację "generatywnych metafor" w proponowanych filmach;
- promować oddzielne interpretacje (indywidualne lub grupowe) w celu zachęcenia do własnej socjalizacji i podkreślania bogactwa mnogości;
- faworyzowanie interpretacji, które mogłyby oddzielić użycie obrazów od struktury narracyjnej (izolowanie obrazów, odczytywanie obrazów jako niezależnych od "głosów" lub "narracji") i vice versa;
- zwróć uwagę na znajomość i oryginalność obrazów / bohaterów proponowanego filmu w odniesieniu do grupy docelowej, która sprzyja zrównoważeniu obu wymiarów.

## 17. DWA PLANY ZAJĘĆ

Poniższa tabela zawiera dwa możliwe biegi szkolenia: w jednym przypadku działa opierając się na motywacji, podczas gdy w drugim przypadku na praktycznych aspektach wpływających na działalność biznesową.

### Praktyczne przykłady:







Szkolenie dotyczące organizacji pracy jest ważne, aby dać siłę możliwościom operacyjnym, wiedzy, zdolnościom umysłowym i interpersonalnym. Tradycyjnie, fazy konstrukcyjne działania są cztery: identyfikacja potrzeb, projektowanie, dostarczanie i ocena. Kiedy to się stanie, należy ponownie zastanowić się nad tym samym działaniem, aby poprawić krytyczną kwestię rekurencyjnie.

Najprostsze modele w zakresie organizacji:

- **Ekspozycja / Dedukcyjny** wahający się od abstrakcyjnych zasad do konkretnych faktów. Powinno się pracować nad faktami i procedurami, na temat zamkniętej wiedzy i rozpocząć nowe tematy. Jest to najbardziej klasyczne podejście, docenione jako sprawne i szybkie.

- **Doświadczalny / indukcyjny** z konkretnych faktów do abstrakcyjnych zasad. Opracowanie pojęć abstrakcyjnych i zachowań interpersonalnych jest przydatne, aby ułatwić pracę z ekspertami w danych sprawach. Dłużej niż poprzednio.

Które modele mogą być użyte?

### **Praktyczne przykłady:**

Zachęcanie do korzystania z nowych zachowań interpersonalnych:

1. Lekcja> Odgrywanie roli (klasyczna)
2. Film> Lekcja> Odgrywanie roli (indukcyjne)
3. Lekcja> Filmy> Odgrywanie roli (stopniowe)

Praca nad umiejętnościami społecznymi

1. Przypadek otwarty> Lekcja (dla ekspertów)
2. Lekcja> Przypadek otwarty (dla złożonych umiejętności)

Dla możliwości operacyjnych

1. Lekcja> Demonstracja> Ćwiczenia (klasyczne)
2. Ćwiczenie> Lekcja> Demonstracja> Ćwiczenie (dla eksperta)
3. Demonstracja> Lekcja> Demonstracja> Ćwiczenie (dla złożonych)

umiejętności)

Aby zmieniać już istniejące zachowania

1. Film> Lekcja> Odgrywanie roli (klasyczna)
2. Odgrywanie roli > Lekcja> Odgrywanie roli (indukcyjne)
3. Film> Lekcja> Filmy> Odgrywanie roli (stopniowe)

<b>Plan zajęć dla aspirujących przedsiębiorców 1° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Pomysł na biznes i modele biznesowe
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Tale of the Unknown Island" by José Saramago	Prośba o łódź i rozmowa z królem. Od początku książki do strony 20.
Cel zajęć	Pomóc aspirującemu przedsiębiorcy zdefiniować pomysł na biznes i motywacje.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, filmy tematyczne.
<p>Wprowadzenie:</p> <p>Kto przygotowuje się do rozpoczęcia działalności gospodarczej, musi starać się rozwinąć w jak największym stopniu pomysł na biznes, o którym myśli i co może go poprzeć, z zamiarem wzmocnienia części motywacyjnej, w tym poprzez porównanie z modelami istniejących firm. Dokładnie, jak przygotować się do podróży, wyznaczasz cel do osiągnięcia, napędzany motywami osobistymi.</p>	
Czas	Opis aktywności
20 min	→ Powitanie Prezentacja podróży. Wprowadzenie uczestników. Prezentacja spotkania.
45 min	→ Działanie 1: Czytanie książki Saramago od początku do str. 20 Wypełnianie karty 1- Początek podróży: Twój pomysł na biznes.
25 min	→ Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia.
10 min	→ Przerwa
25 min	→ Wyświetlanie tematycznych filmów o metaforach motywacyjnych / budowanie metafor
35 min	→ Działanie 2: Wypełnianie karty 2- Początek podróży: motywacje.
20 min	→ Dyskusja na sesji plenarnej i przydzielanie zadań
Filmy tematyczne: Motywacja (Temat 1).	
<p>Propozycje działań trenera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Zachęć uczestników do określenia w jak największym stopniu ich pomysłu.</li> <li>→ Zwiększ motywację pytając "dlaczego" ... (dlaczego ten pomysł, dlaczego uważają, że model jest dobry ...).</li> <li>→ Poproś o odpowiedzi w oparciu o rzeczywistość</li> </ul>	

## **ZAJĘCIA PIERWSZE/KARTA 1**

### **POCZĄTEK PODRÓŻY: TWÓJ POMYSŁ NA BIZNES**

*“Król zadał trzy pytania, jedno za drugim, Czego chcesz, Dlaczego nie powiedziałeś czego chcesz wprost, Czy myślisz, że nie mam nic lepszego do roboty, ale mężczyzna odpowiedział tylko na pierwsze pytanie, Daj mi łódź, powiedział mężczyzna. [...]. A czy można wiedzieć po co cił a łódź, [...], By wyruszyć na poszukiwania nieznannej wyspy, odpowiedział mężczyzna”.*

A ty? W jaka podróż jesteś gotów wyruszyć? Dlaczego chcesz wyruszyć w podróż?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Czym jest twoja wyspa?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## **ZAJĘCIA PIERWSZE/KARTA 2**

### **POCZĄTEK PODRÓŻY: TWOJA MOTYWACJA**

*“Cóż, idź i powiedz mu, że nie ruszę się stąd dopóki nie przyjdzie tu osobiście, by dowiedzieć się czego chcę, powiedział mężczyzna, i położył się wpoprzek schodów, okrywając się kocem przed zimnem . [...] Jako rezultat rozważań wad i zalet, po trzech dniach, król w swej królewskiej osobie poszedł do drzwi do spraw petycji, aby dowiedzieć się, kim jest ten sprawca kłopotów, który odmówił przekazania swojego żądania za pośrednictwem właściwych biurokratycznych kanałów ”.*

A ty? Kogo poprosisz o łódź?

.....  
.....  
.....

Co jesteś w stanie zrobić?

Jakie są twoje motywacje, które wspomagają cię?

.....  
.....  
.....

Zadanie domowe:

Zidentyfikuj i przeanalizuj główne przepisy dotyczące firm.

Zidentyfikuj funkcjonalną formę prawną dla swojej firmy.

.....  
.....  
.....

<b>Plan zajęć dla aspirujących przedsiębiorców 2° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Ścieżki tworzenia firmy
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Tale of the Unknown Island" by José Saramago	Rozmowa z kapitanem portu od str. 20 do str. 24.
Cel zajęć	Pomóc początkującemu przedsiębiorcy w określeniu umiejętności niezbędnych do prowadzenia biznesu. Rozpoznaj swoje umiejętności.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, filmy tematyczne
<p>Wprowadzenie: Umiejętności opisują i definiują profesjonalizm każdej osoby. Aby osiągnąć określony wynik biznesowy, każdy z nich ma szereg zasobów do zarządzania i nadzorowania różnych obszarów działalności. Ważne jest, aby znać swoje zasoby, aby rozpocząć działalność, tak jak żeglarz zna swoją łódź i załogę.</p>	
<p>Czas: 30 min</p> <p>50 min</p> <p>10 min 10 min</p> <p>25 min 10 min 25 min</p> <p>20 min</p>	<p>Opis aktywności</p> <p>→ Podsumowanie wcześniejszych zajęć. Uwagi dotyczące zadania domowego. Krótkie wprowadzenie drugich zajęć (Zdefiniowanie wiedzy, zdolności, umiejętności. Zdefiniuj formalne, nieformalne, domeny).</p> <p>→ Działanie 1: Czytanie książki Saramago od str. 20 do str. 24 Wypełnianie karty 1. Które umiejętności potrzebne są do prowadzenia biznesu? (część pierwsza).</p> <p>→ Przegląd filmów tematycznych (umiejętności osobiste)</p> <p>→ Wypełnianie karty 1. Które umiejętności potrzebne są do prowadzenia biznesu? (część druga).</p> <p>→ Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia. → Przerwa.</p> <p>→ Działanie 2: Wypełnianie karty 2 - Samoocena własnych umiejętności (pierwsze pytanie)</p> <p>→ Wyświetlanie tematycznych filmów wideo (ścieżka profesjonalna i edukacyjna).</p> <p>→ Aktywność 3: → Wypełnianie karty 2- Samodzielna ocena własnych umiejętności. (pierwsze pytanie)</p> <p>→ Dyskusja na sesji plenarnej i przydzielanie zadań.</p>
Tematyczne filmy video: Umiejętności personalne (temat 5) oraz ścieżka profesjonalna i edukacyjna (temat 2).	
<p>Propozycje działań trenera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zdefiniuj jak największą liczbę pomysłów. Należy dobrze określić, co rozumie się przez obszary formalne, nieformalne i pozaformalne</li> </ul>	

- doświadczenie, wiedząc także o konkretnych przykładach
- popychać uczestników do określenia umiejętności, a nie tylko wiedzy i umiejętności.
  - zmusić uczestników do określenia umiejętności, a nie tylko wiedzy i umiejętności

**ZAJĘCIA DRUGIE-KARTA 1**

**JAKIE UMIEJĘTNOŚCI POTRZEBNE SĄ DO ZROBIENIA BIZNESU?**

*“Kapitan [...] zadał pytanie, o którym zapomniał był król, Czy wiesz jak żeglować, czy masz patent żeglarski, na co odpowiedział mężczyzna, nauczę się na morzu”.*

Jakie są twoim zdaniem rzeczy, które już potrafisz robić i te, których nauczysz się na morzu?

RZECZY, KTÓRE JUŻ POTRAFIĘ ROBIĆ MORZU	RZECZY, KTÓRE NAUCZĘ SIĘ NA MORZU
.....	
.....	
.....	
.....	

**(OGLĄDANIE VIDEO-TEMAT 5)**

Po obejrzeniu filmów video, czy chcesz coś dodać?

.....

.....

.....

Staraj się nadać pierwszeństwo rozpoznany umiejętnościom

.....

.....

.....

## DRUGIE ZAJĘCIA- KARTA 2

### SAMODZIELNA OCENA UMIEJĘTNOŚCI

Jak kurs pomógł ci osiągnąć ten punkt?

Jak to może ci pomóc w przyszłości?

.....

.....

.....

Inna dziedzina wiedzy (nieformalna i nieformalna) była cenna dla Twojego wykształcenia?

.....

.....

.....

W jaki sposób pomogła Twoja edukacja pozaformalna i nieformalna pomogła? Co, z tego czego się nauczyłeś, może być przydatne w pracy?

.....

.....

.....

Zadanie domowe:

Określ co najmniej 3 dodatkowe możliwości uczenia się, które są funkcjonalne dla Twojego projektu

.....

.....

.....



<b>Plan zajęć dla aspirujących przedsiębiorców 3° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Rozwój pomysłu
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Tale of the Unknown Island" by José Saramago	Decyzja i działanie aby naprawić łódź i znaleźć załogę od str. 24 do str. 25
Cel zajęć	Pomóc aspirującemu przedsiębiorcy rozwinąć biznes.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy.
<p><b>Wprowadzenie:</b> Wszystko zaczyna się jako myśl, jako pomysł. Aby stać się czymś konkretnym, musisz zaplanować kroki tak, aby z idealnego stanu otrzymać stan rzeczywistego. Ci, którzy zdecydują się rozpocząć navigację na morzu, muszą przeszukać i wykorzystać własne zasoby.</p>	
<p>Czas 20 min</p> <p>60 min</p> <p>25 min 10 min 20 min 20 min 25 min</p>	<p>Opis aktywności</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Podsumowanie wcześniejszych zajęć.</li> <li>Uwagi do pracy domowej.</li> <li>Krótką prezentacją trzecich zajęć.</li> <li>→ Działanie 1: Czytanie książki Saramago od str. 24 do str. 25.</li> <li>Wypełnianie karty 1- Mapa nawigacji.</li> <li>→ Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia</li> <li>→ Przerwa</li> <li>→ Oglądanie tematycznych filmów wideo</li> <li>→ Powtórka karty 1.</li> <li>→ Sesja plenarna i przydzielanie zadań</li> </ul>
<p>Tematyczne filmy video: Rozwój pomysłu na biznes (temat 3).</p>	
<p>Sugestie dotyczące działalności trenera::</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bycie przygotowanym do korzystania z map mentalnych.</li> <li>➤ Pamiętaj, że dobrze jest zidentyfikować "gałęzie" o unikalnej nazwie lub rysunku.</li> </ul>	

## TRZECIE ZAJĘCIA - KARTA 1

### MAPA NAWIGACYJNA

*“Ona zajmie się wszystkim, zamierzam zrekrutować załogę, powiedział mężczyzna i odszedł”.*

Teraz nadszedł czas, aby narysować mapę dla żeglarstwa ...

Czy kiedykolwiek stworzyłeś mapę mentalną? Postępuj zgodnie z tymi wskazówkami, aby zacząć opracowywać pomysł na biznes.

1 Weź arkusz, umieść go poziomo i w środku "narysuj pomysł", który chcesz rozwijać, to jest twoja wyspa; Jeśli nie możesz, po prostu napisz koncepcję i nakreśl wokół okrąg tak, aby była wyraźnie widoczna.

2 Kiedy myślisz o "wyspie", co przychodzi ci do głowy? Każda idea związana jest z gałęzią, która rozprzestrzenia się z centrum, narysuj gałązkę i wpisz słowo nad nią (jedno słowo na gałązkę) i / lub narysuj ten pomysł. Niech to będzie dużego rozmiaru, jakby to była gałąź, która wypływa z trzonu/korpusu.

3 Nadal myśl spontanicznie. Jeśli pojawi się nowy pomysł, napisz to w nowej gałęzi; Jeśli jest to szczegółowy opis istniejącego pomysłu, wtedy utwórz podgałąź. Podgałęzie są cieńsze niż główne gałęzie.

4 Każda gałąź lub podgałąź może mieć tyle rozgałęzień, co związane z nimi pomysły. (Możesz mieć gałąź z 10 pogałęziami i inną gałąź z tylko 2 rozgałęzieniami, ale głęboką na 10 poziomów).

5 Jeśli pomysł na gałęzi prowadzi do innego w innej gałęzi, możesz narysować strzałkę, która łączy je.

#### PRACA DOMOWA:

Pracuj dalej nad mapą swojego pomysłu.

Jeśli potrzebujesz, zrób czystopis.

<b>Plan zajęć dla aspirujących przedsiębiorców 4° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Przeszkody i wsparcie
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Tale of the Unknown Island" by José Saramago	Prośba o łódź i rozmowa z królem od str. 25 do str. 31
Cel zajęć	Pomóż aspirującemu przedsiębiorcy zidentyfikować co może być przeszkodą w realizacji biznesu i co może być wsparciem.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy video.
<p>Wprowadzenie: Każda podróż, każda przygoda, każdy biznes ma możliwe przeszkody. Niektóre są nieprzewidywalne. Wiedząc, jakie wsparcie masz, warto spróbować zmierzyć się z tym, co przychodzi. Żeglarz wie, że morze może być zdradzieckie, "ciemne"; Ale wie, że ma załogę i zasoby, na których może polegać, aby poradzić sobie z przeszkodami.</p>	
<p>Czas</p> <p>20 min</p> <p>45 min</p> <p>25 min</p> <p>10 min</p> <p>20 min</p> <p>40 min</p> <p>20 min</p>	<p>Opis czynności</p> <p>→ Podsumowanie wcześniejszych zajęć. Uwagi do pracy domowej. Krótka prezentacja czwartych zajęć.</p> <p>→ Działanie 1: Czytanie książki Saramago od str. 25 do str. 31 Wypełnianie karty 1 - przeszkody w przeszłości. Wypełnianie karty 2 – Wsparcie w przeszłości → Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia → Przerwa → Oglądanie tematycznych filmów wideo → Działanie 2: Wypełnianie karty 3 - przeszkody w przyszłości. Wypełnianie karty 4 - wsparcie w przyszłości. → Debata na sesji plenarnej i przydzielanie zadań.</p>
<p>Tematyczne filmy video: Główne napotkane przeszkody i rodzaj otrzymanego wsparcia (temat 4).</p>	
<p>Propozycje dotyczące działań trenera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kontynuuj czynności według kroków, bez uprzedzania uczestników, jakie są następne polecenia (o co zostaną poproszeni w następnej karcie pracy).</li> </ul>	

## **CZWARTE ZAJĘCIA - KARTA 1**

### **PRZESZKODY W RETROSPEKCJI**

*“Była tylko w połowie drogi łączącej burtę statku z nabrzeżem, gdy te bestie rzuciły się na nią, krzycząc wściekle, z otwartymi dziobami, jakby chciały pożreć ją”.*

A ty? Spójrz za siebie...

Jakie przeszkody, trudności i utrudnienia napotkałeś na swojej drodze?

Na co się natknąłeś?

.....

.....

.....

.....

.....

## **CZWARTE ZAJĘCIA - KARTA 2**

### **WSPARCIE W RETROSPEKCJI**

*“Nie wiedzieliśmy, z kim mamy do czynienia. Kobieta sprzątająca rzuciła wiadro, wsunęła klucze za deklot, stanęła pewnie w przejściu, wirując miotłą wokół siebie, jakby to był pałasz z czasów starożytnych, zdołała przegonić mordercze stado”.*

Co zrobiłeś, by stawić czoła przeszkodom?

.....

.....

.....

Jakie umiejętności wykształciłeś stawiając czoła trudnościom?

.....

.....

.....

### **CZWARTE ZAJĘCIA - KARTA 3**

#### **PRZESZKODY W PRZYSZŁOŚCI**

*“I co im powiedziałaś, że morze jest zawsze ciemne, I nie powiedziałaś im o nieznannej wyspie, Jak mogłem im powiedzieć o nieznannej wyspie, jeśli nawet nie wiem, gdzie to jest, Ale jesteś pewien, że istnieje, Tak pewien, jak to, że morze jest ciemne”.*

A teraz spójrz przed siebie...

Kiedy morze wygląda na “ciemne”?

.....

.....

.....

Jakie przeszkody, trudności i utrudnienia możesz napotkać w trakcie żeglowania?

.....

.....

.....

### **CZWARTE ZAJĘCIA - KARTA 4**

#### **WSPARCIE W PRZYSZŁOŚCI**

*“Jak myślisz, co zrobisz, jeśli nie masz załogi, Jeszcze nie wiem, moglibyśmy tu mieszkać, a ja mógłbym pracować czyszcząc łodzie wpływające do zatoki, A ty, Ja, Ty musisz mieć jakieś umiejętności, rzemiosło, zawód, jak nazywają to dzisiaj, Mam to, Miałem to, Zdobędę to w razie potrzeby”.*

Jakie umiejętności i zdolności potrzebujesz rozwinąć, by stawić czoła morzu?

.....

.....

.....

Kto lub co może być pomocne w trakcie żeglowania?

.....

.....

.....

<b>Plan zajęć dla aspirujących przedsiębiorców 5° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Definicja celu
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Tale of the Unknown Island" by José Saramago	Od str .31 do końca
Cel zajęć	Pomóż aspirującemu przedsiębiorcy zdefiniować cel, aby zrealizować projekt.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy video.
<p><b>Wprowadzenie:</b> W zarządzaniu, definiowanie i osiąganie cele, są celami, dla których się prowadzi działania, a także sposobem na zapewnienie, że rzeczy są zrobione/osiągnięte. Cele powinny być czytelne i możliwe do zmierzenia. Ci, którzy decydują się zmierzyć z morzem, mają na celu dotarcie i ustalenie, jak dotrzeć do niego.</p>	
Times	Opis czynności
20 min	→ Podsumowanie wcześniejszych zajęć. Uwagi do pracy domowej.
40 min	Krótką prezentacja piątych zajęć. → Działanie 1: Czytanie książki Saramago od str. 31 do końca. Wypełnienie karty 1- do końca ...
20 min	→ Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia
50 min	→ Działanie 2: Prezentacja metody SMART. Wypełnienie karty 2 - Twoje cele SMART.
20 min	→ Przegląd tematycznego filmu wideo na temat rozwoju pomysłu na biznes (pytanie 3).
30 min	→ Dyskusja na sesji plenarnej i podsumowanie kursu.
Tematyczne video: rozwój pomysłu na biznes	
Propozycje dotyczące aktywności trenera:	
➤ Muisz być przygotowanym na definiowanie celów za pomocą metody SMART.	

**PIĄTE ZAJĘCIA - KARTA 1**

**ZAKOŃCZENIE...**

*"[...] Ale ja chcę znaleźć nieznaną wyspę, chcę dowiedzieć się, kim jestem, kiedy tam będę, Czy nie wiesz, Jeśli nie wyjdiesz poza siebie, nigdy nie dowiesz się, kim jesteś, [...], musisz opuścić wyspę, aby zobaczyć wyspę".*

Jaka jest twoja interpretacja opowiadania?

Jakie znaczenie ma dla ciebie opowiadanie?

.....

.....

.....

Jakie napisałbyś zakończenie?

.....

.....

.....

**PIĄTE ZAJĘCIA - KARTA 2**

**TWOJE CELE SMART**

*"Ale te rzeczy nie są zrobione nagle, zajmują trochę czasu, mój dziadek mówił, że kto żeglujecie po morzu, najpierw musi przygotować się na lądzie, a on nie był nawet żeglarzem [...], a my musimy zapewnić statek na tę podróż, ponieważ nie wiemy, gdzie to może nas zaprowadzić, Oczywiście, a potem będziemy musieli poczekać na właściwą porę i wyruszyć w trakcie dobrego przyptywu, na ludzi by przyszli na nabrzeże by życzyć nam bezpiecznej podróży".*

Jakie są twoje cele? Zdefiniuj je postępując zgodnie z metodą SMART.

**SZCZEGÓŁOWE–MIERZALNE–MOŻLIWE DO OSIĄGNIĘCIA–REALISTYCZNE-NA CZAS**

.....
.....
.....



<b>Plan zajęć dla przedsiębiorców 1° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Narodziny pomysłu na biznes
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Mały książę" Antoine de Saint-Exupéry	Od początku do końca rozdziału 3.
Cel zajęć	Odtworzenie z przedsiębiorcami drogi, którą obrali, począwszy od pomysłu, powodów, które przeniosły ich do ich przedsiębiorstwa.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy video.
<p><b>Wprowadzenie:</b> Kto przygotowuje się do założenia firmy ma marzenie, aspirację, pasję, która go przemieszcza i rozwija się, aby sprostać rzeczywistości. Czasami może to być pośredniczenie lub coś zupełnie odmiennego od początkowej idei, postępowanie w krokach i rozwiązywanie wszelkich trudności i przeszkód.</p>	
<p>Czas 20 min</p> <p>60 min</p> <p>30 min 50 min</p> <p>20 min</p>	<p>Opis czynności:</p> <p>Powitanie: Prezentacja podróży. Prezentacja uczestników. Prezentacja pierwszych zajęć.</p> <p>→ Działanie 1: Czytanie książki Saint-Exupéry od początku do końca rozdziału 3. Wypełnienie karty 1 - początek lotu. Przeglądanie tematycznego filmu o motywacji.</p> <p>→ Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia</p> <p>→ Działanie 2: Przeglądanie tematycznych filmów wideo na temat opracowywania pomysłu biznesowego. Wypełnienie karty 2: Twoja planeta. Przeglądanie tematycznego filmu wideo dotyczące przeszkód i wsparcia.</p> <p>→ Dyskusja na sesji plenarnej i rozdzielenie zadania.</p>
Filmy tematyczne: Motywacja (temat 1), Rozwój idei biznesowych (temat 3), przeszkody i wsparcie (temat 4).	

**PIERWSZE ZAJĘCIA – KARTA 1**

**POCZĄTEK LOTU**

*" W ten sposób mając sześć lat porzuciłem wspaniałą karierę malarską [...]. Wybrałem więc inny zawód i nauczyłem się pilotować samoloty "*

Co sprawiło, że zdecydowałeś się latać?

.....  
.....  
.....

Co musiałeś zrobić żeby nauczyć się latać?

.....  
.....  
.....

Czy miałeś na myśli jakiś konkretny model dla twojego biznesu?

.....  
.....  
.....

## **PIERWSZE ZAJĘCIA – KARTA 2**

### **TWOJA PLANETA**

*"po chwili powiedział: A więc ty też spadłeś z nieba! Z jakiej planety pochodzisz? W tym momencie rozjaśnił mi się nieco mrok otaczający jego zjawienie się i spytałem natychmiast: Więc ty przybyłeś z innej planety? Ale on nie odpowiadał. Schylił głowę i uważnie przyglądał się memu samolotowi. To prawda. Przy pomocy czegoś takiego nie mogłeś przybyć z daleka"*

A ty? Z jakiej planet pochodzisz? Spróbuj opisać swoją planetę bardzo metaforycznie.

.....  
.....  
.....

(PRZEGLĄDANIE TEMATYCZNYCH FILMÓW VIDEO 4 – PRZESZKODY I WSPARCIE)

Czy kiedykolwiek spadłeś z nieba? Co się stało??

.....  
.....  
.....

Na kogo wpadłeś? Kto lub co przyszło ci z pomocą?

.....  
.....  
.....

Zadanie domowe:

Zidentyfikuj co najmniej 3 umiejętności zdobyte podczas prowadzenia Twojego biznesu.

Plan zajęć dla przedsiębiorców 2° zajęcia	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Trening
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Mały książkę" Antoine de Saint-Exupéry	Od początku rozdziału 4 do końca rozdz. 6
Cel zajęć	Przeanalizuj wspólnie z przedsiębiorcami, związek pomiędzy wykształceniem a przedsiębiorstwem, jak również umiejętności potrzebne do prowadzenia biznesu
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy video.
<b>Wprowadzenie:</b> Przeanalizuj wspólnie z przedsiębiorcami, związek pomiędzy wykształceniem a przedsiębiorstwem, jak również umiejętności potrzebne do prowadzenia biznesu.	
Czas 30 min  45 min  25 min 10 min 50 min  20 min	<b>Opis aktywności</b> → Podsumowanie poprzednich zajęć. Podsumowanie informacji zwrotnych. Krótka prezentacja drugich zajęć (Zdefiniowanie wiedzy, zdolności i umiejętności. Zdefiniuj formalne, i nieformalne domeny). → Działanie 1: Czytanie książki Saint-Exupéry rozdziały 4 i 5 Wypełnienie karty 1- Szkolenie. Przeglądanie tematycznych filmów dotyczących szkoleń i ścieżki zawodowej. → Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia → Przerwa → Działanie 2: Wypełnianie karty 2- Które umiejętności należy posiadać, by prowadzić przedsiębiorstwo? (pierwsza część). Przeglądanie tematycznych filmów o umiejętnościach osobistych. Wypełnianie karty 2. Które umiejętności należy posiadać, by prowadzić przedsiębiorstwo? (druga część). → Dyskusja na sesji plenarnej i przydzielanie zadań
Filmy tematyczne: szkolenie i ścieżka zawodowa (temat 2) i umiejętności osobiste (temat 5)	
<b>Propozycje aktywności trenera:</b> → Zdefiniuj dobrze, co oznacza formalna, nieformalna i poza formalna dziedzina doświadczania, znając także konkretne przykłady. → Zachęć uczestników do identyfikowania umiejętności nie tylko zdolności i wiedzy.	

## DRUGIE ZAJĘCIA-KARTA 1

### EDUKACJA

*“Latałem trochę po całym świecie: i rzeczywiście znajomość geografii bardzo mi się przydała. Na pierwszy rzut oka mogę odróżnić Chiny od Arizony, a jeśli ktoś zgubi się w nocy, ta wiedza jest bardzo pomocna. Spotkałem wielu poważnych ludzi w moim życiu, przez wiele lat mieszkałem wśród dorosłych. Poznałem ich dokładnie, obserwowałem ich z bliska”*

Jaka wiedza jest pomocna w przypadku twojego lotu? Czy wspomaga cię w sposób w jaki myślisz i prowadzisz przedsiębiorstwo?

.....  
.....  
.....

W jaki sposób twja edukacja pomogła ci dotrzeć w to miejsce?

Czy twoje studia sa związane z typem biznesu jaki zbudowałeś?

.....  
.....  
.....

W jakim kontekście (nieoficjalnym i nieoficjalnym) poznałeś ważne osoby, "wybitne" i miałeś szansę trzymać z nimi? W jaki sposób były cenne dla Twojego wykształcenia?

.....  
.....  
.....

## **DRUGIE ZAJĘCIA – KARTA 2**

### **JAKIE UMIEJĘTNOŚCI SĄ PRZYDATNE W PROWADZENIU BIZNESU?**

*“Codziennie dowiadywałem się czegoś nowego o planecie, o wyjeździe, o podróży. Wiadomości te gromadziły się z wolna i przypadkowo. I tak trzeciego dnia poznałem dramat baobabów. [...]. "Ale nim baobaby staną się drzewami, są małe". "To prawda! Ale dlaczego chcesz, aby baranki zjadały małe baobaby? "Cóż, to łatwe", odpowiedział, jakby to było oczywiste. I to kosztowało mnie wiele wysiłku umysłowego, aby samemu zrozumieć problem”*

Czego się nauczyłeś odkąd wystartowałeś?

.....  
.....  
.....

Czego twoim zdaniem powinienś się jeszcze nauczyć? Dlaczego to będzie ważne?

.....  
.....  
.....

(oglądanie filmów video - temat 5)

Czy chcesz coś dodać po obejrzeniu filmu?

.....  
.....  
.....

Czy możesz określić priorytety zidentyfikowanych umiejętności?

.....  
.....  
.....

**PRACA DOMOWA:**

Zidentyfikuj co najmniej trzy sposoby na wykorzystanie umiejętności, które uważasz, że musisz wzmocnić.

<b>Plan zajęć dla przedsiębiorców 3° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Doświadczenie i ludzie
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Mały książę" Antoine de Saint-Exupéry	Od początku rozdziału 7 do końca rozdziału 10.
Cel zajęć	Pomóż zidentyfikować przedsiębiorcy doświadczenie i osoby znaczące dla jego biznesu .
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy video.
Wprowadzenie: Identyfikacja i poznanie zasobów, rozumianych jako ludzie i doświadczenia, ma decydujące znaczenie w prowadzeniu firmy. W kategoriach bezpośrednich i perspektywicznych.	
Czas 20 min	Opis aktywności → Podsumowanie wcześniejszych zajęć. Uwagi do pracy domowej. Krótka prezentacja trzecich zajęć.
50 min	→ Działanie 1: Czytanie książki Saint-Exupéry od początku roz. 7 do końca roz. 10 Wypełnienie karty 1- Moje zasoby.
25 min	→ Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia.
10 min	→ Przerwa
50 min	→ Działanie 2 Przeglądanie tematycznych filmów wideo dotyczących podejmowania decyzji. Wypełnienie karty 2- Moje przyszłe zasoby.
25 min	→ Dyskusja na sesji plenarnej i przydzielanie zadań.
Tematyczne filmy wideo – podejmowanie decyzji (temat 6).	
Sugestie dotyczące działalności trenera: → Zachęcaj przedsiębiorcę do dokładnego przeanalizowania sposobu jego pracy.	

## TRZECIE ZAJĘCIA - KARTA 1

### MOJE ZASOBY

*"Powinieniem odnaleźć w niej czułość pod pokrywką małych przebiegłostek. Kwiaty mają w sobie tyle sprzeczności. Lecz byłem za młody, by umieć jć kochać."*

Czy są ludzie i doświadczenia, które możesz zidentyfikować, nawiązując do swojej firmy, jako "kwiaty"? Bez których może nie byłbyś teraz w miejscu, gdzie jesteś. Opisz swoje "kwiaty".

.....  
.....  
.....

*"Spróbuj być szczęśliwy. Zostaw spokojnie tę planetę, nie chcę ciebie więcej ".  
"Ale przeciągi ..." "Nie jestem już tak bardzo zakatarzona. Chłodne powietrze nocy dobrze mi robi. Jestem kwiatem ". "Ale dzikie bestie". "Muszę poznać dwie lub trzy gąsienice, jeśli chcę zawrzeć znajomość z motylem. To podobno takie rozkoszne. Bo któż by mnie potem odwiedzał, gdy będziesz daleko. A jeśli chodzi o dzikie bestie, nie boję się nikogo."*

Jakie zadanie przydzielibyś osobom, by podążyły za Tobą w twoim przedsięwzięciu?

.....  
.....  
.....



## TRZECIE ZAJĘCIA - KARTA 2

### MOJE PRZYSZŁE ZASOBY

*“Jeśli rozkażę generałowi, aby jak motyl przeleciał z jednego kwiatka na drugi, albo rozkażę mu napisać tragedię, albo zmienić się w morskiego, a generał nie wykona otrzymanego rozkazu, kto z nas nie będzie miał racji: ja czy on?” „Jego Królewska Mość – odpowiedział stanowczo Mały Książę.” „ Słusznie. Należy wymagać tego, co można otrzymać- odrzekł król- Autorytet opiera się na rozsądku”*

Czego potrzeba, by zostać dobrym “królem”?

.....  
.....  
.....

W jaki sposób podejmowane są ważne decyzje?

W jaki sposób rozdzielane są zadania w twojej firmie? Na jakiej podstawie?

.....  
.....  
.....

Praca domowa:

Pomyśl więcej o przyszłości: czy jest coś, co musisz zmienić w prowadzeniu Twojej firmy?

<b>Plan zajęć dla przedsiębiorców 4° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Planowanie przyszłości
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Mały książę" Antoine de Saint-Exupéry	Od początku rozdziału 11 do końca rozdziału 14
Cel zajęć	Pomóc przedsiębiorcy zaplanować jego przyszłą karierę, własność i firmę.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy video.
<p>Wprowadzenie:            Dążenie do celu i posiadanie krótko- i długoterminowych celów ułatwia postępy oraz rozwój osobisty i firmy.            Cele muszą być osiągalne, weryfikowalne, a następnie weryfikowane.</p>	
Czas	Opis aktywności
20 min	→ Podsumowanie wcześniejszych zajęć. Uwagi do pracy domowej. Krótka prezentacja czwartych zajęć.
45 min	→ Działanie 1: Czytanie książki Saint-Exupéry od początku rozdz. 11 do końca rozdz. 14 Wypełnienie karty 1- Twoje gwiazdy Przeglądanie tematycznych filmów o planowaniu.
20 min	→ Socjalizacja, wymiana i wyjaśnienia.
10 min	→ Przerwa
45 min	→ Działanie 2 Przeglądanie tematycznych filmów z zarządzania czasem i zarządzania stresem. Wypełnienie karty 2- Twoje zarządzanie
20 min	→ Dyskusja na sesji plenarnej i przydzielanie zadań.
Tematyczne filmy video: Planowanie (temat 8); zarządzanie czasem (temat 13); zarządzanie stresem (temat 14)	
Sugestie dotyczące działalności trenera:	
→ Zachęcanie przedsiębiorców do myślenia na poziomie metaforycznym	
→ Zezwalaj na indywidualne zrozumienie metafor.	

## CZWARTE ZAJĘCIA – KARTA 1

### TWOJE GWIAZDY

*“Jeśli znajdziesz diament, który jest niczyj, należy on do ciebie. Jeśli odkryjesz wyspę, która nie należy do nikogo, jest twoja. Jeśli zrobisz wynalazek i opatentujesz go, jest twój. Ja mam gwiazdy, ponieważ nikt przede mną nie pomyślał, żeby je zagarnąć.” „To prawda, rzekł Mały Książę - A co robisz z nimi?” „Zarządzam, liczę je i przeliczam – powiedział bankier.” [...] „Ale jaką korzyść mają z ciebie gwiazdy?” „Bankier otworzył usta, lecz nie znalazł odpowiedzi...”*

Ty odpowiedz. Jak możesz być użyteczny dla „gwiazd”?

.....

.....

.....

Dokąd możesz doprowadzić swoją firmę?

.....

.....

.....

Co twoim zdaniem jest konieczne, aby dotrzeć tam, gdzie chcesz?

.....

.....

.....

Czego w dalszym ciągu potrzebujesz, by dotrzeć gdzie chcesz?

.....

.....

.....

Spośród rzeczy opisanych wyżej, co możesz zrobić w ciągu 6 najbliższych miesięcy ?

.....

.....

.....

## **CZWARTE ZAJĘCIA- KARTA 2**

### **TWOJE ZARZĄDZANIE**

*“Mam straszną pracę. Kiedyś miała sens. Gasilem latarnie rano, a zapalałem wieczorem. W dzień mogłem odpoczywać, a w nocy spałem...”*” A czy teraz zmienił się rozkaz?”  
*“Rozkaz się nie zmienił. Na tym polega tragizm sytuacji. Z roku na rok planeta obraca się coraz szybciej, a rozkaz się nie zmienia”.* “Więc? – spytał Mały Książę” „Więc dzisiaj, gdy planeta robi obrót w ciągu minuty, nie mam chwili odpoczynku. W ciągu każdej minuty muszę zapalić ją i zgasić!”

Jakie rozwiązanie sugerujesz latarnikowi? Jak poradziłbyś sobie z nową trudnością planety, która wiruje coraz szybciej?

.....  
.....  
.....

W jaki sposób zaproponowałbyś latarnikowi zarządzanie stresem powodowane ciągłym zapalaniem i gaszeniem latarni?

.....  
.....  
.....

#### **PRACA DOMOWA:**

Do następnych zajęć, spróbuj znaleźć pół godziny dziennie na odpoczynek. Możesz to zrobić? Co zrobisz w tym czasie? Zanotuj to.

<b>Plan zajęć dla przedsiębiorców 5° zajęcia</b>	
Całkowita liczba zajęć	5
Temat	Panowanie przyszłości/Porady
Liczba uczestników	
Rekomendowany czas trwania	3 godziny
Odniesienie do literatury: "Mały książę" Antoine de Saint-Exupéry	Od początku rozdziału 18 do końca rozdz. 21
Cel zajęć	Pomóż przedsiębiorcy skupić się na planowaniu celów, dbaniu i doskonaleniu biznesu.
Potrzebne materiały:	Kartki, długopisy, PC, projektor, tematyczne filmy video.
<p>Wprowadzenie: Nawet działająca i dobrze prosperująca firma potrzebuje codziennej troski i działań z myślą o ciągłych udoskonaleniach, których nie można pozostawić przypadkowi czy wyjątkowym sytuacjom.</p>	
<p>Czas 20 min</p> <p>60 min</p> <p>20 min 50 min</p> <p>30 min</p>	<p>Opis aktywności</p> <p>→ Podsumowanie wcześniejszych zajęć. Zadanie domowe. Krótka prezentacja piątych zajęć.</p> <p>→ Działanie 1: Czytanie książki Saint-Exupéry od początku rozdz. 18 do końca rozdz. 21 Wypełnienie karty 1 - pustynia. → Socjalizacja, wymiana i doprecyzowanie.</p> <p>→ Działanie 2: Przeglądanie tematycznych filmów dotyczących Przywództwa / Budowania zespołu. Wypełnienie karty 2- Twoja róża. → Dyskusja na sesji plenarnej i zakończenie kursu.</p>
<p>Tematyczne filmy video: Przywództwo / Budowanie zespołu. (Temat 10).</p>	
<p>Sugestie dotyczące działania trenera:</p> <p>→ Niech metafory zostaną osobiście interpretowane przez uczestników</p> <p>→ Zachęć przedsiębiorców do uzasadnienia na poziomie metaforycznym.</p>	

## PIĄTE ZAJĘCIA - KARTA 1

### PUSTYNIA

*“Ach... więc Ziemia nie jest zaludniona?” „Jesteśmy na pustyni. Na pustyni nikogo nie ma. Ziemia jest wielka – odrzekła żmija” Mały Książę usiadł na kamieniu i wznosił oczy ku niebu. „Zadaję sobie pytanie – powiedział – czy gwiazdy świecą po to, aby każdy mógł znaleźć swoją? [...] “Po co tu przybyłeś?” “Mam pewne trudności z różą – powiedział Mały Książę.” „Ach tak... - rzekła żmija.” I oboje umilkli. „Gdzie są ludzie? – zaczął znowu Mały Książę. – Czuję się trochę osamotniony na pustyni..”*

Czy kiedykolwiek miałeś wrażenie, w odniesieniu do twojej firmy, jakbyś był na pustyni?  
Czy możesz opowiedzieć anegdotę?

.....  
.....  
.....

W jakim kierunku miałbyś iść, aby wreszcie odnaleźć ludzi? Czy otrzymałeś jakieś wskazówki lub wsparcie od kogoś?

.....  
.....  
.....

Jaki kierunek/ jakie sugestie wskazałbyś Małemu Księciu, gdybyś go spotkał na pustyni?

.....  
.....  
.....

Co możesz dotąd zrobić aby uniknąć ryzyka znalezienia się na “pustyni”?

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

## PIĄTE ZAJĘCIA- KARTA 2

### TWOJA RÓŻA

*“Lecz dla mnie ona ma większe znaczenie niż wy wszystkie razem, ponieważ ją właśnie podlewałem. Ponieważ ją przykrywałem kloszem. Ponieważ ją właśnie osłaniałem. Ponieważ właśnie dla jej bezpieczeństwa zabijałem gąsienice (z wyjątkiem dwóch czy trzech, z których chciałem mieć motyle). Ponieważ słuchałem jej skarg, jej wychwalań się a czasem jej milczenia. Ponieważ .... jest moją różą”*

Co zrobiłeś dla swojej ”róży” ... aby stała się dla ciebie ważna?

.....

.....

.....

Co mógłbyś zrobić dla swojej “róży” , aby zaczęła rosnąć i aby się wzmocniła?

.....

.....

.....

Jak ją osłonisz?

.....

.....

.....

## 18. NARZĘDZIE DO ĆWICZEŃ Z PRZEDSIĘBIORCAMI I ASPIRUJĄCYMI PRZEDSIĘBIORCAMI: CYFROWE CV

Charakterystyka i sposoby tworzenia użyteczne w budowaniu cyfrowego CV  
Historia: krótka historia osobista łącząca dźwięk, obrazy, zdjęcia itd.

*“ Gdyby historia były nauczana w formie opowiadań, nigdy nie zostałyby zapomniane”  
(R. KIPLING)*

Cyfrowe CV jest krótką osobistą opowieścią o długości dwóch i pół minuty łącząca nagrania audio, obrazy, sekwencje fotograficzne i / lub elementy filmowe.

Opowiada historię osoby z punktu widzenia jego umiejętności i zdolności, motywacji, wartości, pasji i profesjonalnego powołania ...

Cyfrowe CV wprowadza innowacje i poprawia bardziej życiorys, ponieważ ...

- Używa innego stylu komunikacji
- Opowiada o osobowości opowiadacza, historia może w sposób emocjonalny zaangażować słuchacza
- Daje to dodatkową wartość do tradycyjnego CV, ponieważ można go używać, aby rekruter lepiej mógł nas poznać. Można przez to pokazać swoje motywacje, wartości, pasje i umiejętności
- To narzędzie do samooceny umiejętności (umiejętności, które masz w formalnych, nieformalnych i pozaformalnych kontekstach, takich jak miejsce pracy, szkoła, rodzina, społeczność, wolontariat, codzienne życie). Np. praca zespołowa, tworzenie sieci, zarządzanie stresem, rozwiązywanie problemów, kreatywność, umiejętności komunikacyjne, przedsiębiorczość itp
- Cyfrowe CV jest również:



- opowieścią stworzoną wokół profesjonalnej sfery w formacie cyfrowym
- twórczym narzędziem do wyświetlania kluczowych kompetencji (nie tylko cyfrowych)
- urządzeniem oceniającym ex post proces szkoleniowy lub oceną umiejętności
- sposobem dzielenia się osobistym i zawodowym doświadczeniem z innymi
- procesem ciągłego rozwoju.

W chwili obecnej możliwe zastosowania cyfrowego CV to:

- **PRZEDSIĘBIORSTWA:** w celu komunikowania strategii w sektorze reklamy / marketingu (wizja firmy, marka);
- **SZKOŁA:** w celu rozwijania umiejętności pisania, wypowiedzi ustnej, umiejętności technologicznych, kreatywności, problemów z prezentacją, umiejętności słuchania, jako kluczowych umiejętności;
- **SPOŁECZEŃSTWO:** w celu rozpowszechniania projektów i działań; Dzielenie się doświadczeniami; poznawanie historii i profili zawodowych;
- **ŚCIEŻKI DOTYCZĄCE KIEROWANIA I ROZPOZNAWANIE UMIEJĘTNOŚCI:** jako narzędzie do oceny ex-post, nadające znaczenie ścieżkom i wprowadzania ścieżek w znaczeniu osobistego marketingu i wzmocnienia swojej pozycji.

Aby wprowadzić w życie cyfrowe CV, implementujemy:

- umiejętności narracyjne, aby nauczyć się opowiadać historię osobistą (czytanie i rozumienie, pisanie poprawne, synteza, wzbogacenie słownictwa, edycja, produkcja różnych rodzajów tekstów, skuteczna komunikacja ...);
- umiejętności relacyjne w celu dzielenia się i współpracy;
- umiejętności cyfrowe do tworzenia opowieści wideo;
- umiejętności metapoznawcze w celu współmiernej oceny procesu i ścieżki kształcenia.

Efekty uczenia się cyfrowego procesu prezentacji są kilka:

- dla uniwersytetu: mówienie o umiejętnościach kulturowych i zawodowych osoby, myślenie o doświadczeniu; uaktywnienie ścieżek dotyczących kierowania przez całe życie i wzmocnienie własnej pozycji.
- dla moderatorów: zbadanie niewidzialnych umiejętności osób zaangażowanych i zachęcenie ich w ramach procesów uczenia się przez całe życie do poprawy jakości i skuteczności usług.
- dla zaangażowanych osób: aktywowanie kluczowych i przekrojowych kompetencji, wskazanie i promowanie sukcesu, motywacji i aktywnego uczestnictwa.
- w odniesieniu do terytorium i firm: znalezienie talentu w celu kultywowania pomysłów lub możliwości samodzielnego zatrudnienia młodzieży; Dokumentowanie życia i ścieżek związanych z możliwością zatrudnienia.

Cyfrowe CV staje się projektem, szlakiem, procesem, narzędziem badawczym i partycypacyjnym działaniem na rzecz ponownego aktywowania i mobilizacji zasobów jednostki w kategoriach motywacji i wskazówek oraz do ponownego włączania profilu osobistego i zawodowego poprzez ciągły dialog pomiędzy sferą zewnętrzną (produkt medialny) i wewnętrzną (opowieści tematyczne).

### **Praktyczne przykłady:**

5-stopniowy proces cyfrowego CV to:

- Robienie notatek i przygotowanie do pisania
- Pisanie / przepisywanie
- Nagrywanie
- Edycja
- Dzielenie się

Dowiesz się, jak tworzyć i pisać własną historię w około 250 słowach i jak przedstawiać ją w krótkim filmie, który trwa tylko dwie do trzech minut, ale nadal

osiąga zamierzony efekt.

To, co jest istotne w warsztatach, zwłaszcza w procesie wyszukiwania i tworzenia indywidualnej opowieści to: przyniesienie zdjęć, aby zilustrować swoją historię. Ilość 15 do 20 zdjęć byłoby idealnym rozwiązaniem, ale nie martw się, jeśli nie masz wielu, bardzo dobre cyfrowe CV może być opowiedziane tylko za pomocą trzech zdjęć. Ale powinieneś przynieść ich tak dużo, jak to możliwe (do 20).

Przed przystąpieniem do pisania ważne są następujące elementy:

- Opowiedz o epizodzie, który podkreśla twoje umiejętności osobiste / zawodowe
- Osiągnięcia zawodowe
- Momenty zmian, które miały miejsce w twoim życiu osobistym / zawodowym
- Krytyczne sytuacje z pozytywnymi wynikami
- Pasja, talenty, cele
- Motywacje, wartości
- Twoje mocne strony
- Lekcja życia, która miała największe znaczenie dla ciebie
- Wizja o przyszłości
- Kim chciałbyś zostać

Kiedy zaczniesz pisać, musisz wziąć pod uwagę serce swojej historii i opisać sposób mówienia.

Pilnuj, by historia była zwięzła: od 250 do 320 słów. Możesz zacząć swoją historię zdaniami, które zwracają uwagę i ciekawość słuchacza (Np: pytania itp.).

Opowiadając historię, którą możesz przenieść się od terażniejszości do

przeszłości i przyszłości ... (opowieść jest osobistą podróżą narratora). Pamiętaj, aby napisać dobry początek i dobre zakończenie i unikać bycia dramatycznym. Przed nagraniem konieczne jest przeczytanie kilukrotnie scenariusza; Zrelaksuj się i nie spiesz się, mów wolno i wyraźnie. Zdjęcia muszą być Twoje (ze względu na prawa autorskie) i powinny mieć osobiste powiązania z Tobą i historią. Jeśli nie masz wystarczająco dużo zdjęć, zapoznaj się z bezpłatnymi zbiorami obrazów w Internecie. Ale zrób to tylko wtedy, gdy jest to naprawdę konieczne: cyfrowa historia jest o wiele lepsza, gdy ma osobiste połączenie z narratorem. Możesz także wybrać obrazy i muzykę z sieci. Musisz zawsze sprawdzić, czy zdjęcia i muzyka nie są objęte prawami autorskimi. Poniżej znajdują się linki, w których można znaleźć:

- *darmowe zdjęcia:*

[http://www.ma-no.org/it/content/index\\_13-siti-per-scaricare-foto-gratis-e-senza-copyright\\_1701.php#!prettyPhoto](http://www.ma-no.org/it/content/index_13-siti-per-scaricare-foto-gratis-e-senza-copyright_1701.php#!prettyPhoto)

- *darmową muzykę:*

[http://www.ma-no.org/it/content/index\\_21-siti-web-per-scaricare-musica-royalty-free\\_1693.php](http://www.ma-no.org/it/content/index_21-siti-web-per-scaricare-musica-royalty-free_1693.php)

- *Creative Commons:*

Wyszukiwarka przydatna w wyszukiwaniu obrazków, wideo i dźwięku:

<http://search.creativecommons.org>

## 19. ODNIESIENIA

### **Bibliografia**

Angelini L., *Storytelling: il potere delle storie d'impresa. Dal prodotto alla storytelling organization*, Milano, Franco Angeli, 2015

Batini F., Fontana A., *Storytelling Kit*, Milano, Etas, 2010

Batini F., Giusti S. (a cura di) *Le storie siamo noi. Gestire le scelte e costruire la propria vita con le narrazioni*, Napoli, Liguori editore, 2009

Bettini A., *Non siamo mica la Coca-Cola, ma abbiamo una bella storia da raccontare. Usare il corporate storytelling senza essere una multinazionale*, Milano, Franco Angeli, 2015

Cortese C., *L'organizzazione si racconta*, Milano, Guerini, 2000

Davis D., *Telling Your Own Stories (American Storytelling)*, August House, 2005

De Angelis B., *L'ascolto atto cosciente e virtù civile. Riflessioni educative*, Roma, Anicia, 2013

Deitz K., Silverman L.L., *Business Storytelling for Dummies*, 2013

Demetrio D., *Raccontarsi. L'autobiografia come cura di sé*, Milano, Raffaello Cortina editore, 1995

De Rossi M., Petrucco C., *Narrare con il digital storytelling a scuola e nelle organizzazioni*, Roma, Carocci, 2009

De Rossi M., Petrucco C., *Le narrazioni digitali per l'educazione e la formazione*, Roma, Carocci Editore, 2013

Evans K., Metzger D., *Storytelling*, ASTD, 2000

Ferraro G., *Teorie della narrazione. Dai racconti tradizionali all'odierno «storytelling»*, Roma, Carocci, 2015

Fontana A., *Storytelling d'impresa. La guida definitiva*, Milano, Hoepli, 2016

- Fontana A., «*Space drama*». *Raccontare gli spazi commerciali. Appunti per ideare e allestire fiere, store ed exhibition con lo storytelling*, Milano, 24 ore Cultura, 2015
- Fontana A., *Storyselling. Strategie del racconto per vendere se stessi, i propri prodotti, le proprie aziende*, Milano, Etas, 2010
- Fontana A., *Manuale di Storytelling*, Milano, Etas-Rizzoli, 2009
- Fontana A., Sassoon J., Soranzo R., *Marketing narrativo*, Milano, Franco Angeli, 2010
- Karia A., *TED Talks Storytelling: 23 Storytelling Techniques from the Best TED Talks*, 2015
- Lipman D., *Improving your Storytelling: beyond the basics for all who tell stories in work or play*, London, August House, 1999
- Lipman D., *The Storytelling Coach: How to Listen, Praise, and Bring out People's Best*, London, August House, 1995
- Lipman D., *Storytelling Games: Creative Activities for Language, Communication, and Composition Across the Curriculum*, Oryx, 1994
- Maguire J., *The Power of Personal Storytelling: Spinning Tales to Connect with Others*, TarcherPerigee, 1198
- Petrucco C., De Rossi M., *Narrare con il digital storytelling a scuola e nelle organizzazioni*, Roma, Carocci Editore, 2009
- Read Mc Donald M., *The Storyteller's Start-Up Book: Finding, Learning, Performing and Using Folktales*, August House, 1993
- Salmon C., *Storytelling. La Fabbrica delle Storie*, Roma, Fazi, 2008
- Sassoon J., *Web storytelling. Costruire storie di marca nei social media*, Milano, Franco Angeli, 2016
- Truby J., *The Anatomy of Story: 22 Steps to Becoming a Master Storyteller*, 2008

Viceconte E., *Contar Storie*, Persone e Conoscenze n.54, 2010

Walsh J., *The Art of Storytelling: Easy Steps to Presenting an Unforgettable Story*, Moody, 2014

### **Użyteczne artykuły z adresami stron www**

#### **Motywacyjne filmy dla przedsiębiorców**

Andrew Stanton: *The clues to a great story*

<https://www.youtube.com/watch?v=KxDwieKpawg>

Chimamanda Ngozi Adichie: *The Danger of a Single Story*

<https://www.youtube.com/watch?v=D9lhs241zeg>

Tan Le: *My immigration story*

<https://www.youtube.com/watch?v=hCop3IGZH2o>

Steve Jobs: *Speech at Stanford*

<https://www.youtube.com/watch?v=gO6cFMRqXqU>

#### **Przedsiębiorcy mogą zmienić świat**

Przesłanie: Wszystko jest możliwe, dopóki utrzymujesz perspektywę dziecięcą.

<https://www.youtube.com/watch?v=T6MhAwQ64c0>

#### **Skąd pochodzą dobre pomysły**

Przesłanie: Pomysły nie zdarzają się tak prosto. Zaczyna się od powolnych

przeczuć. A twoje odczucia muszą zderzać się z odczuciami innych ludzi, aby być w pełni ukształtowanymi. Internet ułatwia łączenie się z przeczuciami innych ludzi, które zachęcają do świetnych pomysłów.

<https://www.youtube.com/watch?v=NugRZGDbPFU>

### **Wszystko zaczęło się od zera**

Przesłanie: największe firmy, osoby, które odniosły sukces i najbardziej niesamowite historie mają jedną wspólną cechę. Zaczynają się od zera, jak nic wartościowego. Jest to film Nick Scheidies i zrobiłem z wywiadów audio naszą książkę

<https://www.youtube.com/watch?v=7YxYR2QbDN4>

### **Zaskakująca prawda o tym, co nas motywuje**

Przesłanie: Badanie po studiach wykazało, że wyższe nagrody pieniężne nie prowadzą do lepszych wyników, jeśli dotyczą koncepcyjnego, twórczego myślenia. Zapłacić ludziom tyle, aby myśleli wyłącznie o pracy. Następnie zapewnij autonomię, mistrzostwo i cel, jeśli chcesz stworzyć niezwykły zespół.

<https://www.youtube.com/watch?v=u6XAPnuFjJc>

### **Potężna inspirująca prawdziwa historia ... Nie poddawaj się!**

**Przesłanie:** Gdyby Derek Redmond wygrał wyścig, jak wszyscy oczekiwali, nigdy byśmy nie poznali jego imienia. Czasem rzeczy pójdą strasznie źle. Masz dwie możliwości. Poddać się lub iść naprzód. Sposób w jaki poradzisz sobie z porażką określi, ile znacysz.

<https://www.youtube.com/watch?v=kZIXWp6vFdE>

### **Motywacyjny film dla początkujących i przedsiębiorców**

<https://www.youtube.com/watch?v=8NxDO6fA5rU>



## **Profil psychologiczny przedsiębiorcy, który osiągnął sukces**

<https://www.quora.com/What-is-the-psychological-profile-of-a-successful-entrepreneur>

<https://www.entrepreneur.com/article/230350>

<https://www.gallupstrengthscenter.com/EP10/en-US/About>

## **NARZĘDZIA DLA ....**

- Cyfrowa opowieść i edycja audio-wideo

### **Oprogramowanie do pobierania filmów za darmo:**

<http://download.html.it/tagsoftware/programma-per-creare-video-con-foto-e-musica-gratis/>

<http://www.nchsoftware.com/videopad/it/>

<http://www.videosoftdev.com/it/free-video-editor>

### **Cyfrowe CV:**

- *Darmowe zdjęcia:*

[http://www.ma-no.org/it/content/index\\_13-siti-per-scaricare-foto-gratis-e-senza-copyright\\_1701.php#!prettyPhoto](http://www.ma-no.org/it/content/index_13-siti-per-scaricare-foto-gratis-e-senza-copyright_1701.php#!prettyPhoto)

- *Darmowa muzyka:*

[http://www.ma-no.org/it/content/index\\_21-siti-web-per-scaricare-musica-royalty-free\\_1693.php](http://www.ma-no.org/it/content/index_21-siti-web-per-scaricare-musica-royalty-free_1693.php)

- *Creative Commons:*

Wyszukiwarka przydatna w wyszukiwaniu obrazków, wideo i dźwięku:

<http://search.creativecommons.org>

<http://www.techlearning.com/news/0002/defining-digital-curriculum/62269>

<https://andreaciantar.com/video-curriculum-e-digital-story-telling/>