ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 3 - number 88 Wednesday 06 november 2019

Storytelling e apprendimento basato sullo scenario, alcuni esempi concreti

Creare uno scenario realistico e raccontare una storia che i discenti possono usare sul posto di lavoro è un ottimo modo per massimizzare il coinvolgimento e l'efficacia di un corso online. Ecco alcuni esempi concreti.

Abbiamo già trattato in altri articoli la tematica dell'e Learning basato sullo scenario e dello storytelling basato sullo scenario.

Raccontare una storia che aiuti ad aumentare le vendite, rispettare nuove normative o prendere decisioni sul posto di lavoro regala un tocco di realismo a un corso online che, in questo modo, viene sentito più vicino alla vita lavorativa dei beneficiari. I due strumenti usati nell'e-learning per coinvolgere i beneficiari sono lo storytelling e lo scenario. Qual è la differenza e come possono agire insieme concretamente?

Storytelling e apprendimento basato sullo scenario a confronto

Tecnicamente lo storytelling è la capacità di raccontare una storia dove c'è un protagonista, varie vicissitudini e un finale in cui si superano le difficoltà. Lo scenario, invece è una storia con personaggi inventati, ma realistica, che pone un problema reale e richiede all'ascoltatore di prendere una decisione per aiutare il personaggio a trovare la soluzione. Lo storytelling, quindi è l'arte del raccontare una storia che coinvolge emotivamente e lo scenario l'arte del calare una storia nella realtà dei beneficiari facendo in modo che agiscano. È facile quindi, integrare la tecnica dello storytelling nella creazione di uno scenario come in questi esempi tratti dal web.

Aumentare le vendite con un corso online

Sara è un personaggio immaginario che lavora in un'azienda che deve lanciare sul mercato una nuova serie di prodotti. Il responsabile del reparto di Sara le chiede di aumentare le vendite suggerendo ai clienti il prodotto più adatto alle proprie necessità. Il problema di Sara è che invece di ascoltare i clienti quando le parlano, è distratta dall'obiettivo di vendita da raggiungere e finisce sempre per consigliare il prodotto sbagliato, puntualmente rifiutato dal cliente. Tutto questo si può presentare con fotografie, audio in cui un cliente potenziale interagisce con Sara, un quiz interattivo dove deve essere il beneficiario a fare la scelta giusta. Ce la farà Sara a sviluppare la sua capacità di ascolto e raggiungere gli obiettivi di vendita?

Garantire la conformità esercitandosi con uno scenario

Giulio è un Responsabile conformità e deve assicurarsi che la propria azienda rispetti i requisiti in materia di protezione dei dati personali. Da solo, però, non riuscirebbe a raggiungere tutti i dipartimenti interessati in tempo e ha chiesto ad alcuni membri del personale di aiutarlo ad analizzare la situazione nei reparti prima di organizzare un corso di formazione sulla conformità al GDPR. A ognuno assegna delle domande che, ovviamente, evidenziano qualche criticità. Riusciranno i collaboratori di Giulio a capire quali sono le criticità nei vari reparti e aiutarlo a stilare una lista dei bisogni di formazione? Un videogioco, una presentazione PowerPoint o un video possono illustrare questo scenario.

La tecnica dello storytelling è facilmente impiegata all'interno di uno scenario, un racconto realistico ma con elementi di finzione. Insieme aiutano i beneficiari di un corso online a immedesimarsi in situazioni lavorative che potrebbero verificarsi davvero e imparare ad agire per risolvere i problemi. Il tutto con la multimedialità che solo l'e-learning sa dare alla formazione aziendale.