

I

Tecniche di storytelling

COME MI SENTO?



Skimming: di cosa parla il testo? _____

Prelettura: di cosa parlerà nello specifico? _____ ?
_____ ?
_____ ?

Preconoscenze: cosa so già? _____

Il monomito



La tecnica del monomito segue la storia di un eroe in ordine cronologico. Momento dopo momento seguiamo l'eroe mentre affronta sfide ed ostacoli che lo cambiano e gli fanno vedere la vita in modo diverso.

Un esempio di monomito è la storia del Re Leone, durante il racconto noi seguiamo la vita di Simba da quando nasce al momento in cui sconfigge suo zio e diventa il Re della Savana.

Se decido di usare la tecnica del monomito, il mio discorso inizierà con:

- perché è successa una certa cosa
- cosa è successo
- come si è sentito il protagonista

In media res

La tecnica in media res butta il tuo pubblico in mezzo all'azione, li fa iniziare direttamente nel momento eccitante. Dopo aver fatto vedere al pubblico il momento eccitante, si torna all'inizio e si spiega come si è arrivati a quel punto.

Questa tecnica per esempio viene usata nei film che scelgono di iniziare il video con la battaglia finale.



Il falso inizio

La tecnica del falso inizio serve per convincere le persone che stia succedendo una cosa e poi prenderle di sorpresa cambiando completamente direzione.

Cominci a raccontare la storia in un certo modo creando determinate aspettative nelle persone e poi cambi direzione all'improvviso sorprendendoli tutti.

Un esempio di falso inizio è il libro “Ensel e Krete” in cui lo scrittore Walter Moers fa credere per mezzo libro che stia succedendo una cosa, poi all'improvviso ti riporta alle prime scene e ti dice che tutto quello che è successo fino a quel momento è stato un sogno e che la vita reale dei due bambini si svolge in modo del tutto diverso.



La sequenza di Monroe

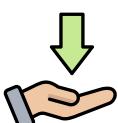
La sequenza di Monroe è una tecnica che può essere usata per organizzare i discorsi.



Ottieni l'attenzione del pubblico con qualcosa di inaspettato e sorprendente, (per esempio raccontando una storia, raccontando cose che le persone non si aspettano...)



Genera un bisogno, questo è il momento di legare l'argomento di cui stai parlando ai sentimenti delle persone che ti ascoltano (per esempio chiedi “prova a pensare a... come ti sei sentito?”)



Soddisfa il bisogno, promettendo al tuo pubblico quello che sta cercando



Visualizza un futuro in cui il bisogno è soddisfatto o non c'è più conflitto



Proponi un azione, un primo e semplice passo verso la soluzione del conflitto o della soddisfazione del bisogno.

Ripetizione: cos'ho dimenticato?

TUTTO CHIARO?



Ripasso creativo: trasforma il testo in qualcos'altro che userai per studiare.

Puoi fare disegni, mappe, sketchnote, lapbook, riassunti, giochi, canzoni... scegli tu.

