

# Гайд: Storytelling в обучении

*Как упаковать скучную теорию в интересный кейс*

Корпоративный университет КФУ, 2026



# Вступление

Почему мы помним сюжеты фильмов спустя годы, но забываем теорему через час после экзамена? Потому что **мозг не запоминает факты — он запоминает истории.**

Когда вы говорите: «Кривая спроса падает при росте цены» — это информация. Когда вы говорите: «Представьте, вы продавец зонтов в центре Петербурга. В понедельник идёт дождь, и вы поднимаете цену. Во вторник — солнце, и никто не покупает даже со скидкой. Что произошло с вашей выручкой?» — это история, которая встраивает понятие «эластичность спроса» в опыт.

**Этот гайд научит вас превращать любую теорию в историю, которую студенты не забудут.**

# Шаг 1. Анатомия учебной истории: 4 обязательных элемента

Любая запоминающаяся история в обучении строится по простой схеме. Запишите её как формулу:

① Герой + Проблема + Неожиданный поворот + Решение (и теория)

## 1. Герой.

Не абстрактный «потребитель», а конкретный человек (или компания), с которым студент может себя идентифицировать. У героя должна быть цель.

## 2. Проблема (Конфликт).

То, что мешает герою достичь цели. Это создаёт напряжение и интерес. Если нет проблемы — нет истории.

## 3. Неожиданный поворот.

Момент «вот это поворот!». То, что заставляет мозг включиться и искать ответ. Именно здесь вы создаёте когнитивный диссонанс, который требует разрешения.

## 4. Решение (и теория).

Кульминация. Герой применяет *то самое правило/закон/теорию*, которую вы изучаете, и решает проблему. Теория становится инструментом спасения.

# Шаг 2. Как «упаковать» теорию: пошаговый алгоритм

Допустим, вам нужно объяснить скучную тему. Возьмём для примера **«Закон убывающей предельной полезности»** (в экономике) или **«Второй закон Ньютона»** (в физике). Разберём алгоритм.

## Алгоритм действий преподавателя:



### Найдите житейский контекст.

Где в обычной жизни человек сталкивается с этим явлением?

- *Для экономики:* Человек ест пиццу.
- *Для физики:* Человек толкает диван.



### Создайте героя с целью.

- *Экономика:* Студент Вася, который очень голоден после пары. У него есть 500 рублей.
- *Физика:* Студентка Оля, которая переезжает в общежитие и пытается затаскать тяжёлый диван в комнату одна.



### Добавьте проблему и неожиданный поворот.

- *Экономика:* Вася покупает первый кусок пиццы — блаженство. Второй — ещё вкусно. Третий — он уже наелся. Четвёртый — его тошнит. **Вопрос:** Почему он готов заплатить за первый кусок 200 рублей, а за четвёртый — только 20?
- *Физика:* Оля толкает диван — он не двигается. Она зовёт друга — диван едет легче. Она зовёт ещё двоих — диван летит так, что они не могут его остановить. **Вопрос:** Почему чем больше людей (сила), тем быстрее разгоняется диван?



### Введите теорию как решение.

- *Экономика:* «Вот это, Вася, и есть **закон убывающей предельной полезности**. Каждая последующая единица блага приносит меньше удовлетворения. Именно поэтому цена не может быть линейной».
- *Физика:* «Оля, это **второй закон Ньютона**. Ускорение тела прямо пропорционально приложенной силе. Законы физики работают, даже когда ты просто затаскиваешь мебель».

# Шаг 3. Где брать сюжеты? 5 источников для вдохновения

Преподаватели часто говорят: «Моя тема слишком сложная/скучная для историй». Это неправда. Истории можно найти везде.



## 1. Реальные кейсы из индустрии (самый ценный источник).

- **Пример:** Если вы учите маркетологов, расскажите про провал Coca-Cola с New Coke в 1985 году. История о том, как гигант проигнорировал эмоциональную привязку людей к бренду, идеально иллюстрирует тему «Маркетинговые исследования и психология бренда».
- **Пример для юристов:** История о том, как женщина выиграла суд у McDonald's из-за горячего кофе (знаменитое дело Liebeck v. McDonald's). Она иллюстрирует тему «Ответственность производителя и абсурдность судебной системы» (или наоборот — защита прав потребителей).



## 2. Исторические аналогии.

- **Пример:** Рассказывая про управление проектами или логистику, вспомните экспедицию Шеклтона в Антарктиду. Как он сохранил команду в катастрофе? Это идеальный кейс про лидерство, риск-менеджмент и командную работу.



## 3. Кино и литература (культурный код).

- **Пример:** В теме про конфликты или переговоры покажите фрагмент из фильма «Социальная сеть» (сцена, где Марк Цукерберг общается с адвокатами). Разберите приёмы манипуляции и защиты.



## 4. Случаи из жизни преподавателя (ваш личный опыт).

Это работает безотказно. Студенты любят живые истории. «Когда я работал на заводе в 90-х...» или «На прошлой неделе я попал в ситуацию...». Это создаёт невероятный контакт.



## 5. Провокационные «что, если» (гипотетические сценарии).

- **Пример:** «Что, если завтра отключат весь интернет на месяц? Как будет работать банковская система?» — отличный старт для темы про кибербезопасность или резервное копирование.

# Шаг 4. Примеры «упаковки» теории для разных дисциплин

Чтобы было совсем понятно, вот несколько готовых набросков.

## Менеджмент — Теория мотивации Герцберга

**Скучно:** Герцберг выделил гигиенические факторы и мотиваторы...

**История:** «В одной IT-компании разработчики массово увольнялись, хотя зарплата была выше рынка. Директор нанял дорогого HR-консультанта. Тот прошёл по офису и сказал: "Уберите жёлтый свет и сломанную кофемашину." Люди уходили не из-за денег, а из-за условий и отсутствия признания — классическая иллюстрация разделения Герцберга.»

## Программирование — Тема: «Технический долг»

**Скучно:** Технический долг — это метафора, отражающая стоимость дополнительных переделок...

**История:** «Вы купили старую квартиру и сделали косметический ремонт: наклеили обои поверх старых. Через год обои отвалились вместе со штукатуркой. Пришлось сдирать всё до бетона и делать капитальный ремонт, потратив в 5× больше. В коде это — быстрые костыли вместо рефакторинга.»

## Медицина — Тема: «Диагностика и дифференциальный диагноз»

**Скучно:** Дифференциальный диагноз — это процесс исключения заболеваний на основе симптомов...

**История:** «Пациент приходит к врачу с жалобой на боль в груди. Врач сразу думает: инфаркт? Но потом спрашивает: когда началось? После стресса? Боль острая или ноющая? Усиливается при движении? Оказывается, это мышечное воспаление, а не сердце. Вот это — дифференциальный диагноз. Врач не сразу прыгает на самый страшный диагноз, а методично исключает варианты, как детектив в расследовании.»

# Шаг 4. Примеры «упаковки» теории для разных дисциплин

## Экономика — Тема: «Инфляция»

- **Скучно:** Инфляция — это повышение общего уровня цен...
- **История:** «В 1923 году в Германии рабочие получали зарплату каждый день и бежали с чемоданами денег в магазин, потому что завтра на ту же сумму можно было купить в два раза меньше. Один мужчина оставил сумку с деньгами без присмотра на улице, а когда вернулся — сумка лежала на месте, а деньги кто-то выбросил. Ему нужна была сумка. Это — гиперинфляция. Теперь представьте, что будет с вашими накоплениями, если государство начнёт печатать слишком много денег».





Шаг 5.

## Техники усиления истории



### Детали.

Не «компания», а «небольшая пекарня на Садовой улице». Не «сотрудник», а «уборщица тётя Зина, которая проработала 20 лет». Детали создают картинку.



### Эмоции.

Сделайте паузу в напряжённый момент. Спросите: «Как вы думаете, что он почувствовал?»



### Вовлечение.

Не рассказывайте историю до конца. Остановитесь на кульминации и спросите: «Что бы вы сделали на его месте?» Пусть студенты предложат свои варианты решения, и только потом выдайте «теорию» как идеальное решение.

## Чек-лист: готова ли ваша история?

- Есть ли в истории герой (конкретный человек/компания)?
- Есть ли у героя проблема, которая понятна студентам?
- Создаёт ли история напряжение или вопрос?
- Является ли теория/правило тем самым инструментом, который решает проблему героя?
- Уложились ли вы в 2-3 минуты рассказа? (Длинные истории утомляют).

# Рабочая тетрадь: Применяем на практике

1. Вспомните вашу самую «скучную» тему. Какую теорию студенты традиционно не любят или не понимают? Напишите её название.



2. Найдите житейскую аналогию. Где в обычной жизни человек сталкивается с этим явлением? (Пример: трение в физике — подошва скользит на льду; спрос и предложение — очереди за айфонами). Запишите.



3. Создайте героя. Придумайте имя и контекст для героя вашей истории. Кто он? Студент, бизнесмен, врач, инженер?



4. Придумайте неожиданный поворот. Что должно пойти не так, чтобы герой оказался в тупике? Запишите 2-3 варианта.



5. Свяжите с теорией. Напишите финал истории одной фразой: «И тогда герой понял, что это работает закон... (название закона), потому что...»



6. Проверка на коллеге. Расскажите эту историю коллеге (не специалисту в вашей теме). Понял ли он суть? Было ли ему интересно?





# Резюме

Сторителлинг — это не украшение для лекции, это механизм упаковки смыслов. Теория, прожитая через героя и проблему, становится частью опыта студента. Начните с малого: возьмите одну тему и превратите её в двухминутную историю по нашей формуле.

“

## Главное:

**Не бойтесь быть артистичным. Сухие факты запоминает таблица Excel, а живые истории запоминают люди.**

”