

## Geschichten erzählen und Herzen gewinnen (Teil 1)

Warum Sie „Storytelling“ in Ihren Reden und Präsentationen nutzen sollten

Als ich klein und ein Kind war, gab es einen magischen Satz, mit dem meine Mutter im Handumdrehen dafür sorgen konnte, dass das Toben endlich aufhörte: „Komm, ich erzähle dir eine Geschichte.“ Kaum ausgesprochen, saß ich schon auf ihrem Schoß, um ihr gebannt zuzuhören. – Wer möchte schon eine gute Geschichte verpassen?

Heute möchte ich Ihnen erzählen, warum auch Sie die Kraft der erzählten Geschichte in Ihren Reden und Präsentationen für sich nutzen sollten. Denn wer das so genannte „Storytelling“ für sich nutzt, dem ist die Aufmerksamkeit seiner Zuhörer gewiss und der kann sein Publikum auf sympathische Weise für die eigenen Botschaften gewinnen.

Der kleine Satz „Ich möchte Ihnen eine Geschichte erzählen.“ verfehlt seine Publikumswirkung fast nie. Das Flüstern stoppt, Blicke wenden sich von den Unterlagen (oder dem Handy) zum Vortragenden, die Zuhörer lehnen sich leicht nach vorn, die Aufmerksamkeit liegt wieder bei 100 %. Trotzdem werden Geschichten als rhetorische Verstärker in der Überzeugungsarbeit immer noch zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt.

Zu Unrecht, wie ich finde. Denn Geschichten funktionieren.

### Warum „Storytelling“ funktioniert

- **Geschichten erzählen ist eine zentrale menschliche Tradition**, die bis in die Urzeiten zurückreicht. Ganz am Anfang haben Geschichten sogar geholfen, unser Überleben zu sichern. Denn

wie hätten die Menschen sonst lernen sollen, dass es keine gute Idee ist, einen Säbelzahniger zu streicheln?

- **Geschichten involvieren.** Wo Zuhörer die meisten Präsentationen meist passiv aufnehmen (oder einfach ignorieren), werden sie hier aktive Teilnehmer: Sie *visualisieren* vor ihrem inneren Auge die Geschichten, die Sie erzählen. Sie setzen sich zu dem Erzählten in Bezug und *fragen* sich Dinge wie „Was hätte ich in der Situation getan?“. Sie *vergleichen* Ihre Geschichte mit Dingen, die sie selbst erlebt haben.
- **Geschichten erzählen ist natürlich.** Als Redner müssen Sie sich Ihre Hauptargumente entweder einprägen oder Aufzeichnungen verwenden. Geschichten, die Sie selbst erlebt haben, werden sie dagegen ganz leicht aus dem Stegreif wiedergeben können. Oder benötigen Sie etwa Karteikarten, um die Geschichte Ihres ersten Liebeskummers zu erzählen?
- **Geschichten verbinden.** Sie können sich mit einer Geschichte Ihrem Publikum emotional nähern und dabei ganz nebenbei auch Ihre Botschaften an den Mann und die Frau bringen. Und zwar nachhaltig, denn Ihre Zuhörer werden sich an Ihre Geschichte erinnern, selbst wenn sie sich nicht eine einzige Notiz gemacht haben.

All dies sind gute Gründe dafür, Geschichten auch in Ihren Vorträgen einzusetzen. Denn mit ihnen können Sie Ihre Präsentation spannender gestalten und Ihren Botschaften Leben einhauchen. – „Storytelling“ passt fast immer, selbst wenn Sie ein knochentrockenes oder techniklastiges Thema präsentieren.

Sie müssen einfach nur die passende Geschichte finden.

## Begeben Sie sich auf die Suche nach guten Story-Ideen

Die gute Nachricht: Geschichten sind überall. Sie finden Sie in antiken Mythen, in der Tageszeitung, im Kino, in Ihrem eigenen Leben und im Leben Ihrer Freunde und Bekannte.

Die meisten Geschichten lassen sich in zwei Kategorien einordnen: Persönliche Geschichten und allgemeine Geschichten.

Machen Sie einmal ein kleines Brainstorming und schreiben Sie ein paar Geschichten auf, die des Erzählens würdig sind.

Ihre Geschichte soll am Ende natürlich zum Thema passen und sich mit Ihren Botschaften verbinden lassen, doch bei dieser kleinen Übung sollten Sie ganz offen bleiben. Ich kann Ihnen sagen: Die wenigsten Geschichten passen auf den ersten Blick. Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf und versuchen Sie erst in einem nächsten Schritt, Ihre Themen mit Ihren Geschichtenideen in Verbindung zu setzen.

In der Kategorie „persönliche Geschichten“ können Sie zum Beispiel große Meilensteine in Ihrem Leben aufschreiben, die Momente in Ihrem Leben, die Sie zu der Person gemacht haben, die Sie jetzt sind. Aber vergessen Sie dabei nicht, die kleineren Ereignisse zu erwähnen: die Momente der Überraschung, der Freude, der Frustration und der Wut.

In die Kategorie „allgemeine Geschichten“ können Sie Mythen und Fabeln aufnehmen, Filme oder Theaterstücke, deren Themen Sie gefesselt haben, Artikel, die Sie gelesen haben, tagesaktuelle Geschehnisse und gute Geschichten, die Sie von anderen gehört haben. Auch gute Witze gehören dazu.

Wenn Sie diese kleine Übung mitgemacht haben, dann besitzen Sie schon jetzt einen ganz ordentlichen Fundus, aus dem Sie Ihre zukünftigen Geschichtenideen auswählen können. – Gratulation! Ein wichtiger erster Schritt.

Dass sich Geschichten wirklich ganz einfach mit Botschaften verbinden lassen, möchte ich Ihnen

anhand einer Rede von Steve Jobs, dem CEO der Computerfirma Apple, illustrieren.

## „Storytelling“ in Action – Steve Jobs’ Rede an der Stanford Universität in Kalifornien

Im Jahr 2005 hielt Steve Jobs eine Motivationsrede vor dem bis auf den letzten Platz gefüllten Auditorium der Stanford Universität in Kalifornien. Schon in den ersten Sekunden seiner Rede unterbreitete er seinem Publikum folgendes: „Ich möchte Ihnen heute drei Geschichten aus meinem Leben erzählen. Das ist alles. Keine große Sache. Nur drei kleine Geschichten.“

Von wegen „keine große Sache“. Der begnadete Rhetoriker Jobs wusste, dass sein „Storytelling“ dafür sorgen würde, dass hunderte von Studenten an seinen Lippen klebten und nicht etwa Pläne für die nächste Studentenparty schmiedeten.

Von den drei Geschichten möchte ich Ihnen eine zum Lesen geben. Steve Jobs erzählt darin, wie er als Gasthörer an einem Kalligraphieseminar teilgenommen hat, nachdem er die Uni geschmissen hatte.

*„Ich habe Serifen- und serifenlose Schriften kennengelernt und gesehen, wie der Platz zwischen verschiedenen Buchstaben je nach Buchstabe variiert. Ich habe ganz einfach erfahren, was großartige Typographie ausmacht. (...) Zu dem Zeitpunkt hatte ich nicht den Hauch einer Hoffnung, dass ich dieses Wissen irgendwann in einmal praktisch anwenden könnte. Doch dann, als wir zehn Jahre später den ersten Macintosh-Computer designen haben, habe ich mich plötzlich an alles erinnert. Und wir haben alles in den Mac integriert. Es war der erste Computer, der eine schöne Typographie hatte. Und wenn ich nicht zufällig dieses eine Seminar an der Uni besucht hätte, gäbe es beim Mac keine verschiedenen Schriftarten und proportional stimmige Leerräume zwi-*

*schen den Buchstaben. Und da Windows den Mac ja kopiert hat, ist es wahrscheinlich, dass gar kein Computer diese hätte. Wenn ich die Uni nicht geschmissen hätte, hätte ich nie dieses Kalligraphieseminar besucht und Computer hätten vielleicht nicht die schöne Typographie, die sie jetzt haben. Natürlich war es völlig unmöglich, diese Ereignisse auf diese Art zu verbinden, als ich an der Uni war und in die Zukunft blickte. Aber es war sehr, sehr klar, als ich zehn Jahre später zurück blickte. Ich sage es noch einmal: Einzelne Ereignisse ergeben keinen Zusammenhang, wenn man in die Zukunft blickt. Das tun sie nur im Rückblick. – Also musst du einfach darauf vertrauen, dass sich die einzelnen Ereignisse irgendwie in der Zukunft zusammenfügen.“*

### Was tut Steve Jobs?

- Er nimmt sein Publikum mit auf eine Reise von Resignation („Zu dem Zeitpunkt hatte ich nicht den Hauch einer Hoffnung, dass ich dieses Wissen irgendwann in einmal praktisch anwenden könnte.“) zu positiver Realisation, dass er mit seiner Einschätzung völlig falsch lag („Wenn ich die Uni nicht geschmissen hätte, hätte ich nie dieses Kalligraphieseminar besucht und Computer hätten vielleicht nicht die schöne Typographie, die sie jetzt haben.“).

- Er würzt die Geschichte mit ein wenig Humor, wenn er einen kleinen Seitenhieb an den Wettbewerber Microsoft austeilt („Und da Windows den Mac ja kopiert hat...“) – auch wenn die PC-Nutzer im Publikum vielleicht die Augen verdreht haben, konnte sich die in den USA sehr große Zahl der Mac-Nutzer in einem kurzen solidarischen Moment mit ihm verbünden.
- Die Botschaft, dass man auch Fehler machen und das eigene Leben trotzdem zu großem Erfolg führen kann, dürfte die Studenten inspiriert haben und ihnen vielleicht sogar ein bisschen mehr Mut zur Hoffnung gegeben haben („Also musst du einfach darauf vertrauen, dass sich die einzelnen Ereignisse irgendwie in der Zukunft zusammenfügen.“).

Was sagen Sie? Würden Sie auch gern eine Ihrer nächsten Präsentationen mit dem magischen Satz „Lassen Sie mich eine kurze Geschichte erzählen.“ zu einem echten Publikumserfolg machen? Dann brauchen Sie nur meinem nächsten Artikel lesen. Denn darin verrate ich Ihnen, wie Sie Ihre Geschichten in Ihre Vorträge einflechten.  
Bis dahin –

Kommen Sie gut an!

Ihr  
René Borbonus