



Handout: Storytelling

Seminar der Rhetorikhelden

- **Das Talent zum Storytelling steckt bereits in dir:** Transportiere das Mundwerk privater Geschichten in den beruflichen Kontext. Sie sind geprägt von Bildern und Emotionen, die im Gedächtnis bleiben.
- **Konzentriere dich auf einen einzigen Aspekt** – nicht auf „Viel hilft viel“. Storytelling ist das Gegenteil von „Zahlen, Daten und Fakten runterrattern“. Je ausführlicher und detaillierter du Produkte, Arbeitsschritte und Kompetenzen erläuterst, desto eher bleiben Bilder in Verbindung mit Produkten in den Köpfen deiner Zuhörer:innen.
- **Orientiere dich an starken Bildern oder Metaphern** (Berg, Brücke, Flaggschiff, Der goldene Weg, ein Bild deiner Wahl) und kombiniere sie mit deinen Produkten („Die Zuckerrübe – unser Flaggschiff“).
- **Suche und finde immer mehr Bilder zu einem Bild bzw. einer Metapher** (Bsp. Flaggschiff: Wind in den Segeln, Rückenwind, „Unsere Crew übersteht jeden Sturm!“, „Wir erobern neue Gebiete!“, etc.).
- **Vermeide „abgedroschene“ Formulierungen**, die in jeder Branche universell eingesetzt werden: Produkt, Innovation, Lösung, Effizienz, Optimierung, Migration, Prozesse, Synergien, Implementierung, etc.
- **Nutze die agile Methode „The Golden Circle“** oder: „Start with the why“: Das „Was (machen wir)“ und „Wie (machen wir es)“ ist einfach – das „Warum (tun wir es)“ ist vielen unklar und wird häufig gar nicht erst hinterfragt. Doch hier steckt die wahre Kraft des Storytellings.
- **Bei einer modernen Story steht der:die Kund:in im Vordergrund** („Du“ / „Ihr“ / „Sie“) und manifestiert Nutzen und Mehrwert deiner Zielgruppe. Die Selbstbelobpudlung der eigenen Produkte („Wir“ / „Unser:e“) steht für konservative Unternehmenskommunikation.

- **Erinnere dich an den „Theken-Transfer“:** Wenn du beim Bierchen mit Freund:innen nach deinem Job gefragt wirst, sagst du niemals: „Ich bin nicht vorbereitet, ich muss mir kurz Stichpunkte machen.“
Vertrau dir selbst, nicht nur deinen Zahlen, Daten und Fakten.
- **Übung macht den Meister.** Verbalisiere deine Story und trainiere sie mit deinem Smartphone. Tipp: Sprich deine Story (2-3 Minuten) schon 2-3 mal laut aus und du verspürst deutlich mehr Sicherheit.
- **Storytelling ist Rhetorik für Fortgeschrittene.** Trainiere die wichtigsten Grundlagen der Rhetorik (vgl. Tims 10 Top-Tipps) und artikuliere die Story zu deinen Produkten überzeugend und begeisternd.

Tims absoluter Top-Tipp:

Storytelling beginnt mit einer prägnanten Kernbotschaft, die dir gut über die Lippen geht („Yes we can“). Formulierst du eine einfache Kernbotschaft mehrfach in deiner Präsentation, erinnern sich deine Zuhörer:innen leichter an komplizierte Inhalte. Die Kernbotschaft ist der Beginn deiner individuellen Storyline – physisch wie digital.

Sei mutig und bewaise dir selbst:

#KeinerHELDdichauf

Eine kleine Bitte: Du machst mein Team und mich sehr glücklich, wenn du uns ein kurzes Feedback zu unserer Arbeit gibst. Diese Rückmeldungen sind sehr wichtig für kleine Unternehmen wie uns. Ich bedanke mich sehr herzlich bei dir.

Tim