

MICHAEL HETTEGGER

STORYTELLING

WARUM STORYTELLING

- ▶ Publikum erzeugt ein mentales Bild der Geschichte
 - ▶ lebt die Geschichte mit
 - ▶ versteht den Sprecher besser
 - ▶ baut Verbindung mit dem Sprecher auf
- ▶ Geschichten fesseln Zuhörer
- ▶ Unser Gehirn merkt sich Geschichten viel besser

**“PEOPLE DON’T REMEMBER WHAT YOU SAY AS MUCH AS THEY
REMEMBER WHAT THEY SEE WHEN YOU SAY IT.”**

DIE WICHTIGSTEN STORYTELLING TECHNIKEN

1. WIE MAN DIE REDE BEGINNT

WIE MAN DIE REGE BEGINNT

- ▶ Der erste Eindruck ist extrem wichtig. Das Publikum ist neugierig.
- ▶ Die Rede soll so starten, dass sich das Publikum nach 30 Sekunden denkt: „Wow, das wird interessant!“
- ▶ Wenn man das nicht schafft, wird es sehr schwer das Publikum zurückzuholen
- ▶ Idealerweise startet man mit einer Geschichte

WIE MAN DIE REDE BEGINNT

- ▶ "Kannst du dich an einen Moment erinnern, als dir eine brillante Idee in den Kopf geschossen ist?" -> Eröffnung einer Toastmaster Weltmeister Rede
- ▶ „Der 21. Dezember 1999 war der schwerste Tag meines Lebens“
- ▶ "Als ich 1989 meinen Abschluss machte, erzählte mir mein Professor etwas, das mein Leben verändert hat ... und es könnte auch dein Leben verändern."

WIE MAN DIE REGE NICHT BEGINNT

- ▶ Alles was andere machen
- ▶ Alles was von den Zuhörern erwartet wird
- ▶ Einleitung und Struktur
- ▶ „Vielen Dank für die Einladung“
- ▶ „Worum geht es heute“

WIE MAN DIE REGE BEGINNT BEISPIEL

- ▶ [TED Talk - The Power of Introverts, Susan Cain](#)
- ▶ Der Start ist anders als jeder andere
- ▶ Fantasie wird angeregt
- ▶ Publikum stellt sich Teile der Geschichte vor (Susan, Koffer, Bücher)
- ▶ Zuhörer erinnern sich an eigene ähnliche Geschichten und bauen eine Verbindung zum Redner auf

2. BASIS ELEMENTE EINER GESCHICHTE



CHARACTER



CONFLICT



SPARK



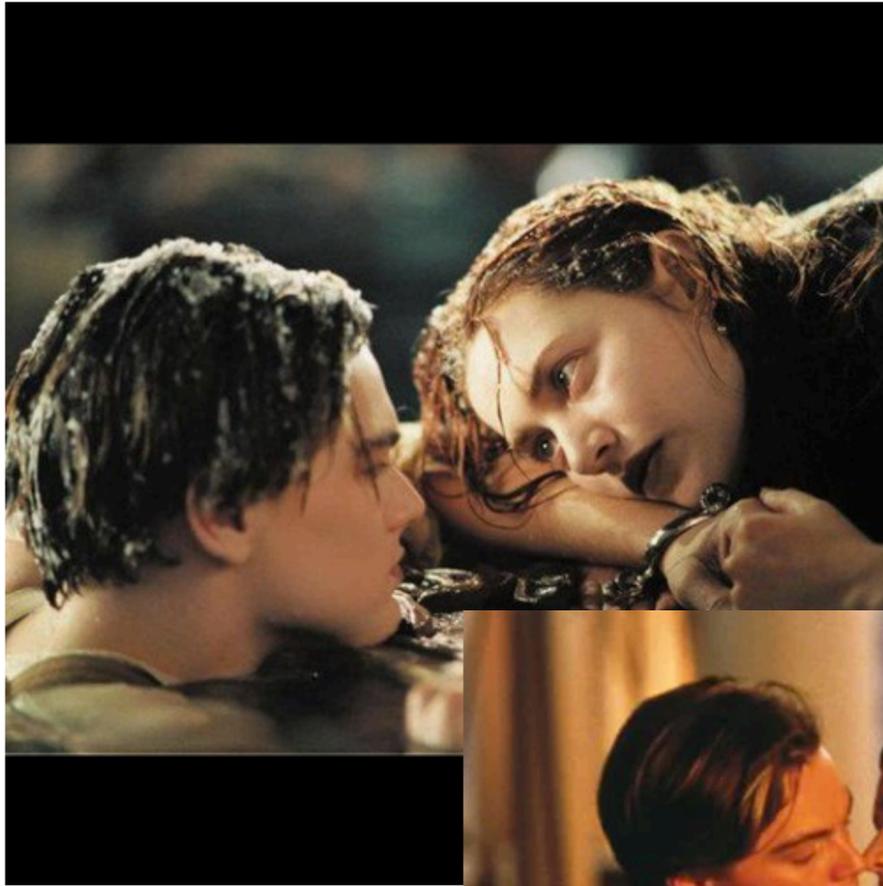
CHANGE



TAKE AWAY



- ▶ Erzeugt Spannung und Neugier weil Ausgang nicht klar ist
- ▶ Gut gegen Böse
- ▶ Leben oder Tot
- ▶ Freiheit oder Unterdrückung
- ▶ "Was wird als nächstes passieren?"
- ▶ Wie geht die Geschichte aus?



**LEBEN ODER
STERBEN**



**ZU WENIGE
RETTUNGSBOOTE**



LIEBE

**REICH
GEGEN ARM**



BEISPIEL TED TALK

- ▶ [TED Talk: Why domestic violence victims don't leave | Leslie Morgan Steiner](#)
- ▶ Konflikt: Sie wird von ihrem Ehemann misshandelt aber sie kann ihn nicht verlassen, weil sie ihn liebt -> was für ein Konflikt!!!
- ▶ Man leidet mit ihr bzw. man hilft zu ihr und hofft, dass sie am Ende „gewinnen“ wird
- ▶ Man überlegt, was man selber machen würde in dieser Situation -> Emotionale Verbindung mit Redner

DER KONFLIKT

- ▶ Fragt euch selber:
 - ▶ Wo ist der Konflikt in der Geschichte?
 - ▶ Wie stark ist der Konflikt
- ▶ Fragt sich das Publikum: Was passiert als nächstes?



CHARACTER



CONFLICT



SPARK



CHANGE



TAKE AWAY

BASIS ELEMENTE EINER GESCHICHTE

- ▶ [TED Talk: Why domestic violence victims don't leave | Leslie Morgan Steiner](#)
- ▶ Charakter: Ihr Mann (Conor) und sie
- ▶ Konflikt: Ehemann misshandelt sie aber sie liebt ihn und glaubt er wird sich bessern
- ▶ Spark: Der letzte Prügel denn sie eingesteckt hat und erkannt hat früher oder später würde er sie töten
- ▶ Veränderung: Am Anfang schweigt sie und sagt es keinem. Irgendwann erzählt sie es allen und nun steht sie auf der Bühne und erzählt es der Welt.
- ▶ Kernaussage: Opfern die in solchen Beziehungen bleiben nicht die schuld zu geben.



Ihr Mann
(Conor) und
sie



Er misshandelt
sie aber sie liebt
ihn und glaubt er
wird sich bessern



Der letzte
Prügel denn
sie eingesteckt
hat und
erkannt hat
früher oder
später würde
er sie töten.



Am Anfang
schweigt sie
aber dann
erzählt sie
es allen und
nun steht sie
auf der
Bühne.



Opfern die in
solchen
Beziehungen
bleiben nicht die
schuld zu geben.

3. DETAILS EINER GESCHICHTE

**“PEOPLE DON’T REMEMBER WHAT YOU SAY AS MUCH AS THEY
REMEMBER WHAT THEY SEE WHEN YOU SAY IT.”**

DETAILS DEINER GESCHICHTE

- ▶ Gute Geschichten werden nicht nur gehört sondern miterlebt!
- ▶ **“People don’t remember what you say as much as they remember what they see when you say it.”**
- ▶ Man muss mentale Bilder erzeugen und dafür braucht man Details eine Geschichte
 - ▶ Wie hat die Person ausgesehen (Größe, Haare, Kleidung)

BEISPIEL DETAILS

- ▶ Eher Zeigen statt sagen:
 - ▶ Michael ist ein Alkoholiker -> in einem Satz alles verraten -> kein mentales Bild
 - ▶ Stattdessen: Michael ist Jungunternehmer und deswegen oft gestresst. Den Stress erwürgt er meistens mit einer Dose Bier nach der Arbeit. **Jeden Tag** sitzt er alleine auf der Couch und **vernichtet** eine Dose nach der anderen, bis die **Palette leer** ist oder er **auf dem Tisch einschläft**.

BEISPIEL TED TALK

- ▶ [TED Talk: Choice, happiness and spaghetti sauce | Malcolm Gladwell](#)
- ▶ Er beschreibt Details seiner Charakters: Größe, Gewicht, Brillen, Haare,...
- ▶ Er lässt Zuhörer ein mentales Bild erzeugen:
 - ▶ "has a parrot, and he loves the opera, and he's a great aficionado of medieval history." -> jeder kann sich dann selber etwas darunter vorstellen und erzeugt somit ein eigenes mentales Bild

4. VAKOG



Visuell
sehen



Auditiv
hören



Kinästhetisch
fühlen



Olfaktorisch
riechen



Gustatorisch
schmecken

ower your p

**UMSO MEHR SINNE DIE GESCHICHTE ANSPRUCHT UMSO
INTENSIVER WIRD DER MENTALE FILM**

VAKOG

- ▶ Umso mehr Sinne die Geschichte anspricht umso intensiver wird der mentale Film
- ▶ Die fünf Sinne:
 - ▶ **V**isuell - Was siehst du?
 - ▶ **A**uditiv - Was hörst du?
 - ▶ **K**inästhetisch - Wie fühlt es sich für dich an?
 - ▶ **O**lfaktorisch - Kannst du etwas riechen?
 - ▶ **G**ustatorisch - Wie schmeckt es?

BEISPIEL TED TALK

- ▶ [TED Talk: Learning from dirty jobs | Mike Rowe](#)
- ▶ Visuell -> big thumb and well-calloused forefinger."
- ▶ Auditiv - > "like Velcro being yanked off a sticky wall." -> wie eine Klebeband, dass von einer Wand gerissen wird
- ▶ Kinästhetisch -> holding the scrotum in hand
- ▶ Kinästhetisch -> the sheeps pain

**“PEOPLE DON’T REMEMBER WHAT YOU SAY AS MUCH AS THEY REMEMBER
WHAT THEY SEE / HEAR / FEEL / SMELL / TASTE WHEN YOU SAY IT.”**

5. SPEZIFISCHE INFORMATIONEN

**SPEZIFISCHE (QUANTIFIZIERBARE) INFORMATIONEN MACHEN
DIE GESCHICHTE UND DICH GLAUBWÜRDIGER**

SPEZIFISCHE INFORMATIONEN

- ▶ Für **mentales Bild** und auch für die **Glaubwürdigkeit** ist es wichtig, spezifische (genaue) Details zu beschreiben
- ▶ Vor allem bei quantifizierbaren Informationen (Größe, Anzahl,...)
- ▶ Wichtig bei Charakteren, Szenen und Zeitlichen Abfolgen
- ▶ „ein große Gruppe“ -> „500 CEOs aus der DACH Region“
- ▶ „sie war sehr groß“ -> „sie war 1,80 groß“ oder „sie war einen Kopf größer als ich“
- ▶ „zu Weihnachten als ich 6 war“ -> „am 21 Dezember 1994“
- ▶ Achtung: Nicht spezifisch sein wenn man die Zahl Symbolisch mächtiger machen möchte
 - ▶ „In diesen Popcorn sind 70g Fett“ -> „Diesen Popcorn enthalten mehr Fett als ein Big Mag“

BEISPIEL TED TALK

- ▶ [Ted Talk: My stroke of insight | Jill Bolte Taylor](#)
- ▶ Genaues Datum
- ▶ Blutgefäß in der linken Seite meines Gehirns geplatzt
- ▶ Innerhalb von 4 Stunden...

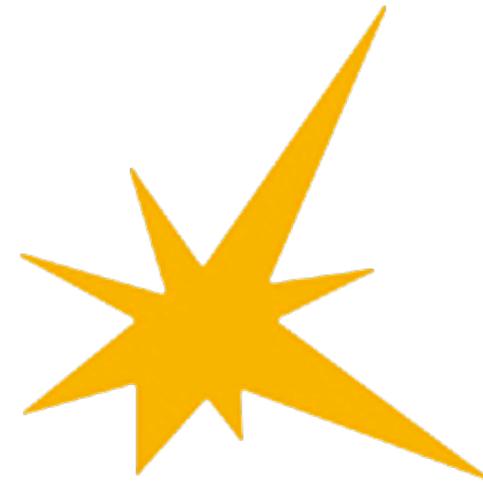
6. POSITIVE VS. NEGATIVE KERNAUSSAGE

YOU'RE TELLING A STORY, NOT WRITING A NOVEL!

TELL A STORY. MAKE A POINT

WHAT'S IN IT FOR ME?

POSITIVE KERNAUSSAGE



CHARACTER

CONFLICT

SPARK

CHANGE

TAKE AWAY

Meistert den Konflikt

Charakter wird weiser

Inspiriert Publikum - > emotionales Hoch

NEGATIVE KERNAUSSAGE



CHARACTER



CONFLICT

Scheitert am Konflikt



SPARK



CHANGE



TAKE AWAY

Lehrt Publikum aber inspiriert nicht -> emotionales Tief

POSITIVE VS. NEGATIVE KERNAUSSAGE

▶ Positive Kernaussagen:

- ▶ Der Charakter meistert die Herausforderung -> Konflikt gelöst -> Charakter hat sich verändert -> ist weiser geworden -> hat etwas gelernt
- ▶ Inspiriert das Publikum -> Jeder nimmt sich etwas mit nach Hause!
- ▶ Das Publikum verlässt den Raum mit einem emotionalen Hoch!

▶ Negative Kernaussagen:

- ▶ Charakter scheitert am Konflikt -> hat zwar etwas gelernt -> Allerdings nur, wie man es nicht macht
- ▶ Lehrt das Publikum aber inspiriert nicht
- ▶ Das Publikum verlässt den Raum mit einem emotionalen Tief!

BEISPIEL TED TALK

- ▶ [Ted Talk: Do school kill creativity | Ken Robinson](#)

7. DIREKTER VS. INDIREKTER DIALOG

DIREKTER VS. INDIREKTER DIALOG

- ▶ Direkte Dialoge sind immer zu bevorzugen!
 - ▶ bauen Spannung auf
 - ▶ setzen das Publikum in die Szene
 - ▶ verstärken eine Kernaussage
- ▶ ermöglichen eine Änderung der Geschwindigkeit oder der Lautstärke und machen die Geschichte dynamischer und lebendiger

BEISPIEL TED TALK

- ▶ [Ted Talk: Do school kill creativity | Ken Robinson](#)

8. FRAGEN

VERBINDUNGSFRAGEN

VERBINDUNGSFRAGEN

- ▶ Fragen an das Publikum sind ein Werkzeug um eine Verbindung zwischen der Geschichte und dem Publikum zu erzeugen und deren eigenen Emotionen zu entlocken.
- ▶ Zum Beispiel, bevor ich die Geschichte erzähle, in der Schule gemobbt zu werden, frage ich:
 - ▶ "Wurdest du jemals gemobbt? Oder kennst du jemanden, der gemobbt wurde? (Und dann tauche ich in meine Geschichte) ".
- ▶ Indem ich diese Fragen stelle, bin ich in der Lage, die Emotionen und Erfahrungen meines Publikums zu dem Thema zu extrahieren und dann diese Emotionen zu nutzen, um sie noch kraftvoller durch meine Geschichte zu führen.

NEUGIER ERWECKENDE FRAGEN

- ▶ Die zweite Möglichkeit, Fragen zu verwenden, besteht darin, Wissenslücken zu schaffen.
- ▶ Es ist eine Kluft zwischen dem, was die Zuhörer wissen und dem, was sie nicht wissen.
- ▶ Diese Kluft schafft Neugier, da die Menschen fest mit dem Wunsch verbunden sind, Wissenslücken zu schließen.
- ▶ Beispiel: Simon Sinek
- ▶ Indem er diese Fragen stellt, baut Simon die Neugier des Publikums auf.
- ▶ Wenn er also in die Geschichte über Apple eintaucht, ist sein Publikum schon für die Fahrt geschnallt!

BEISPIEL TED TALK

- ▶ [Ted Talk: Start with why -- how great leaders inspire action | Simon Sinek](#)

WELCHE GESCHICHTEN

TELL YOUR OWN STORY

**“PEOPLE DON’T REMEMBER WHAT YOU SAY AS MUCH AS THEY
REMEMBER WHAT THEY SEE WHEN YOU SAY IT.”**

QUELLEN

- ▶ TED Talks Storytelling: 23 Storytelling Techniques from the Best TED Talks, 2015, Akash Karia
- ▶ Sparkol (<https://www.sparkol.com/en/Blog/8-Classic-storytelling-techniques-for-engaging-presentations>)
- ▶ Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others die, 2010, Chip Heath
- ▶ Resonate: Present Visual Stories that Transform, 2010, Nancy Duarte
- ▶ Pitch Anything: An Innovative Method for Presenting, Persuading, and Winning the Deal, 2011, Oren Klaff

RECHTE

- ▶ Diese Präsentation wurde als Übungsmaterial für die Teilnehmer von Sprech Turbo entworfen.
- ▶ Diese Präsentation darf nicht öffentlich zugänglich gemacht werden oder für kommerzielle Zwecke eingesetzt werden.

MICHAEL HETTEGGER

STORYTELLING