

Inhalt

Die unheimliche Macht der Geschichte

- Warum wir Geschichten brauchen 6
- Ursprünge der Erzählkunst 23
- Storytelling – was ist das? 27

Storytelling wirkt (fast) überall 33

- Marketing – Kunden gewinnen 34
- Präsentieren – überzeugen und begeistern 36
- Coaching – innehalten, um handlungsfähig zu bleiben 39
- Selbstmarketing – die anderen für sich gewinnen 40
- Das narrative Management – eine Idee für die Zukunft 42

Der Weg zur guten Geschichte 47

- Der Klassiker: die Heldenreise 48
- Ausbruch, Flucht, Befreiung 59
- Verwandlung und Veränderung 62
- Kampf, Rivalität, Wettbewerb 65
- Reifeprüfung 69
- Liebe 73
- Reise und Abenteuer 77
- Ermittlung 80

Zutaten für das Storytelling 83

- Geschichten aufspüren 84
- Protagonist mit Kernbotschaft 85
- Perspektive 93
- Spannung 96
- Humor 99
- Emotionen 102

Wie Sie Storytelling gezielt einsetzen 107

- Im Vorstellungsgespräch 108
- Beim Mitarbeitergespräch 109
- Wenn Sie präsentieren 115
- Beim Verkaufen 116
- Übungen zum Storytelling 120
- Stichwortverzeichnis 124