

Inhalt

**Vorwort: Was du nicht verkaufst,
verkaufen die anderen 11**

1 Warum du dieses Buch unbedingt lesen solltest 13

- #001 Meine Story: Wie alles begann 14**
- #002 Meine Reise und meine Begleitung 15**
- #003 Als alles noch viel leichter war 16**
- #004 Nichts zu verschenken 17**
- #005 Vom Bedarf zur Sättigung 18**
- #006 Das beste Produkt ist nicht das beste Produkt 19**
- #007 Wir kennen unsere Kundschaft 20**
- #008 Einfach anders sein 21**

2 Warum gute Storys wirken 23

- #009 Warum es Geschichten braucht 24**
- #010 Menschen suchen keine Werbung 25**
- #011 Warum du stets mit Erzählungen beginnen solltest 26**
- #012 Überliste dein Gehirn 27**
- #013 Herzlich willkommen bei ... 28**
- #014 Beste Qualität, innovatives Unternehmen,
ausgezeichnet ... 29**
- #015 Ist mehr wirklich mehr? 30**
- #016 Mit »George Clooney« im Zug 31**
- #017 Der rote Ferrari – oder »die große Idee« 32**
- #018 Wie Worte wahr werden 33**
- #019 Verstanden werden: Von Biergärten
und Schweinshaxen 34**
- #020 Beste Kommunikation umfasst fünf Punkte 36**

3 Warum wir uns schon immer gute Geschichten erzählen 39

- #021 »Storytelling im Business«: Wie alles begann 40**
- #022 Der Schmied und sein Pflug 41**
- #023 Der doppelte Michelin 42**
- #024 Wer will guten Kuchen backen,
der muss haben sieben Sachen 43**
- #025 Von Seifenopern und Seifen-
und Waschmittelherstellern 44**
- #026 Storytelling – mehr als nur
ein Glühwürmchen 45**
- #027 Vom Sehen, Hören und Fühlen 47**
- #028 Nur mal angenommen ... 48**
- #029 Das Aneinandervorbeireden möglichst
verhindern 50**
- #030 Vorbereitet sein 53**
- #031 Mit Storytelling zum Nobelpreis 54**
- #032 Rot – Gelb – Grün: die Dreierstruktur 56**
- #033 Gestern, heute, morgen 57**
- #034 Just do It 60**
- #035 Wir sind Papst! 61**
- #036 Per Autostopp unterwegs 62**
- #037 Warum überhaupt WARUM? 63**
- #038 Woher nur kenne ich diese Person? 64**
- #030 Glück, Talent, Kunst oder Können – gern auch
mit Unterstützung 65**
- #040 Schlechte Storys? Nimmermehr! 67**
- #041 Die nackten Redner:innen 70**
- #042 Denken lassen 71**
- #043 Die einfache Erdbeere 72**
- #044 Die Muse könnte sich verspäten! 74**
- #045 Die Wahrheit über die Wahrheit 78**

4 Warum Werbung so gut wie immer wirkt 79

- #046 Du hast zwei Ohren 80**
- #047 Heldinnen und Helden aus Hollywood 81**
- #048 Im Geheimdienst Ihrer Majestät 82**
- #049 Ich bin nicht James Bond 84**
- #050 Die glorreichen Sieben 85**
- #051 Die Figur, das Problem und der Mentor 86**
- #052 Der Plan 87**
- #053 Die Aufforderung 88**
- #054 Der Gewinn 89**
- #055 Der Erfolg 89**
- #056 Fehler vermeiden 91**
- #057 Spannung erhöhen, wie es weitergeht 92**
- #058 Geschichten zahlen sich aus 93**
- #059 Worte statt Bilder 93**

5 Warum du in der überladenen Medienwelt auffallen musst, oder: Die Bausteine zum Erfolg einer Story 95

- #060 Die glorreichen Sieben – Reloaded 96**
- #061 Die Entscheidung: »schlechter«
Content oder Storytelling 97**
- #062 Was die da draußen wollen: Expertenstatus
aufbauen 98**
- #063 Online, offline – what line? 99**
- #064 Menschen in den Vordergrund stellen 100**
- #065 Storytelling statt Faktenporno 101**
- #066 Der perfekte Kanal 102**
- #067 Aufmerksamkeit ist nicht immer gut 103**
- #068 Schlauer Fuchs oder einfacher Igel? 104**
- #069 Damit was hängen bleibt 105**

6 Warum einfach einfach einfacher ist 107

- #070 Die 21-Tage-Regel 108**
- #071 66 Tage sind besser, ist doch logisch! 109**
- #072 Jeden Tag 10.000 Schritte 110**
- #073 Gedrucktes kann man nicht einfach »löschen« 111**
- #074 Reputation ist ein Verb 113**
- #075 Weil es wirkt, wie es wirkt 114**
- #076 Wirkungskompetenz überholt Sachkompetenz 115**
- #077 Die rosarote Brille 116**
- #078 Der Tag ist schön 117**
- #079 Der Sonne entgegen 118**
- #080 Die Blumenwiese 119**
- #081 Freude gewinnen, Schmerz vermeiden 120**
- #082 Freude bereiten 121**
- #083 Nur nicht(s) verlieren 122**
- #084 Gutes gegen Neues tauschen 123**
- #085 Kundentypen: von negativ bis anspruchsvoll 124**
- #086 Interessentenfreundlich, aber kundenfeindlich 125**
- #087 Einfach nett und sympathisch 126**
- #088 Das habe ich selbst gemacht! 127**
- #089 Der etwas andere IKEA-Effekt 128**
- #090 Die Illusion des Zusammenhangs 129**
- #091 Wenn aus Kaputtem Neues entsteht 130**

7 Warum Menschen von Menschen kaufen: Die Welt der Kunden 133

- #092 Schreiben ist das neue Reden 134**
- #093 Wir reiten in die Stadt, der Rest ergibt sich 135**
- #094 Lieber selten und gut als permanent und schlecht 136**
- #095 Professionelle Oberflächlichkeit 137**
- #096 Same procedure as every year 138**
- #097 Die Zielgruppe ist nicht statisch und starr 139**
- #098 Gemeinsamkeit verbindet 140**
- #099 99 Luftballons 141**
- #100 Und jetzt? 142**

- #101 Ist Wissen noch Macht? 143**
- #102 Niemand liebt Werbung 144**
- #103 Die Beta-Version der Kommunikation 145**
- #104 Sich selbst verstehen 146**
- #105 Wo kämen wir denn da hin? 147**
- #106 Was bin ich? 148**
- #107 Ich habe nie was anderes gemacht 149**
- #108 Wir leben in verschiedenen Welten 150**
- #109 Wie heißt der Hund? 152**
- #110 Frodo Beutlin, Katniss Everdeen und Co 153**
- #111 Der Sumoringer und das Baby 154**
- #112 Der Besuch in der Apotheke 156**
- #113 Da werden Sie geholfen 157**
- #114 Schneiden und Wachsen 158**
- #115 Ja, aber ... 159**
- #116 Denke nicht für andere Menschen 160**

8 Warum nicht einfach mal machen!

Das richtige Mindset für Erfolg im Business 161

- #117 Das Mondschwein 162**
- #118 Sortenrein und handverlesen:
Preise anders aussehen lassen 163**
- #119 Weniger ist mehr 165**
- #120 Die Mitte ist der beste Deal 166**
- #121 Wie viele Wochen hat ein Monat? 167**
- #122 Von »Dumm und faul« bis »Klug und fleißig« 168**
- #123 Interessant ist, was du nicht siehst:
die Bikini-Strategie 169**
- #124 Wie sage ich es nur? Das Kontrast-Prinzip 170**
- #125 Als Kind warst du eine Spitzenverkaufskraft:
Werde wieder zum Kind 171**
- #126 Was du von Columbo lernen kannst 176**
- #127 Wenn du es nicht verkaufst ... 177**
- #128 Einfach dranbleiben 178**
- #129 Hühner sind auch nur Menschen 179**
- #130 Billiger geht (leider) immer! 180**

#131	Kennen, können und tun	181
#132	Stifte Identität	182
#133	Wenn der Boss spricht	183
#134	Erkenne die Chancen	184
#135	30 Cent pro Lacher	185
#136	Seife, Backpulver und Kaugummi	186
#137	Mit Gackern zum Weltmarktführer	187
#138	Nichts zu verschenken?	188
#139	Autorität kommt von Autor	189
#140	Das wird nie im Leben fertig	190
#141	Du musst nicht allen gefallen	191
#142	Ab heute wird es nicht leichter, aber anders	192
#143	Jetzt werden Marktführer geboren	193
#144	Bitte um Vergebung	194
#145	Jedermann, Jemand, Irgendwer und Niemand	195
#146	Früher war alles besser	196
#147	Das Geheimnis des Könnens liegt im Können	198
#148	Der Dummste im Meeting	199
#149	Die Not-to-do-Liste	200
#150	Aufstehen! Aber wofür?	201
#151	Statt eines Schlusswortes:	
	Worauf bist du die Antwort?	201

Über den Autor 203

Literaturverzeichnis 204

Anmerkungen 206

Die letzte Seite 208