

SEMINARUNTERLAGEN

STORY- TELLING

Rede weniger. Sag mehr.
Storytelling für Präsentationen, Pitches und
Gespräche im Job.

TIM CHRISTOPHER GASSE

New Era of Presence · Hannover



BUSINESS STORYTELLING

REDE WENIGER. SAG MEHR.

Storytelling für Präsentationen, Pitches und Gespräche im Job

KLARE KERNBOTSCHAFT

ROTER FADEN

STARKE BILDER

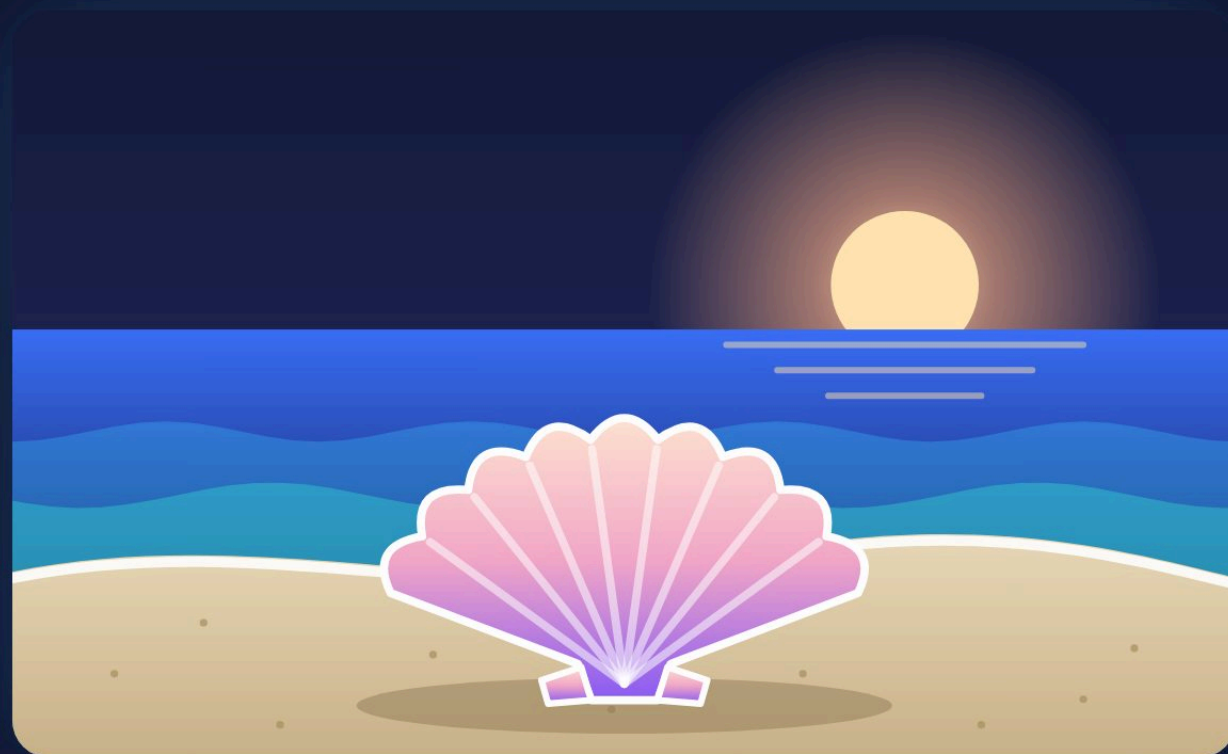
ÜBUNG · STEGREIF-REDE

KOMMENTIERE 3 MINUTEN DIE MUSCHEL

3:00

DEINE AUFGABE

Frei sprechen.
Ohne Vorbereitung.
Drei Minuten lang.



STORYTELLING

ZAHLEN ERZÄHLEN KEINE GESCHICHTE.

2014

Gründungsjahr

253

Mitarbeitende

4.720

Weiterbildungen

98,7 %

Zufriedenheit

100 %

Eigenkapitalquote

+30 %

Kundenwachstum

DU SCHON.

MERK DIR DIESES BILD

DENK IMMER AN DEN RITTER IM FITNESS- STUDIO



DEIN TRAINER

ICH BIN TIM CHRISTOPHER GASSE



... und ich habe Storytelling in **Radio, TV & Moderation** gelernt.

ZUR EINORDNUNG

MIT WEM ICH ARBEITE

MANAGEMENT

Geschäftsführung · Vorstand · Management

LEITUNG & FÜHRUNG

Menschen in Leitungs- und Führungspositionen

TEAMS IN UNTERNEHMEN

Young Professionals · Consultants · Fachkräfte

ZUR EINORDNUNG

WARUM STORYTELLING OFT NICHT FUNKTIONIERT



„Warum machen die da unten das nicht einfacher?“

**ALLE WOLLEN STORYTELLING —
ABER NIEMAND REDET MITEINANDER.**

„Die da oben wollen das nicht.“

ZUR EINORDNUNG

MENSCH VS. ORGANISATION

DER MENSCH

- **AUFTRITT**
- **WIRKUNG**
- **KLARHEIT**
- **PRÄSENZ**



DIE ORGANISATION

- **STRUKTUREN**
- **ABLÄUFE · PROZESSE**
- **E-MAILS**

*„Das haben wir schon
immer so gemacht.“*

GERADE BEIM STORYTELLING SPIELEN SICH BEIDE GEGENEINANDER AUS.

AUF EINER SKALA VON 1 BIS 10

WIE BEWERTEST DU DEINE RHETORISCHEN FÄHIGKEITEN?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

AUSBAUFÄHIG

SOUVERÄN

Nenn eine Zahl. Ehrlich, ohne nachzudenken.

BUSINESS STORYTELLING

WAS SIND DEINE ZIELE, WÜNSCHE UND ANWENDUNGSBEREICHE?

**ZIELE**

Was willst du
erreichen?

**WÜNSCHE**

Wie soll es sich
anfühlen?

**ANWENDUNG**

Wo sprichst du –
Meeting, Pitch, Bühne?

EHRlich GESAGT

**AUCH ICH HABE
DIE WEISHEIT
NICHT MIT DEM
GOLDENEN LÖFFEL
GEFRESSEN.**

MERKE

Sprechen ist eine Fertigkeit, keine Wissensfrage.



STORYTELLING

WORAN DENKST DU BEI STORYTELLING?

STRUKTUR · AUFBAU · VORBEREITUNG

WIRKUNG

10 %**DENKEN AN WIRKUNG:**Mut · Gefühl ·
Souveränität**90 %** DENKEN AN STRUKTUR

STORYTELLING

STORY TELLING

STORY

INHALT · STRUKTUR

TELLING

WIRKUNG · MUT · GEFÜHL · SOUVERÄNITÄT

HIER ENTSTEHT DIE WIRKUNG

BERUFLICHE KOMMUNIKATION

KOMPLIZIERTES EINFACH ERKLÄREN

KOMPLIZIERT ERKLÄREN



... kann jeder.

EINFACH ERKLÄREN



DIE KÖNIGSDISZIPLIN

GUTE NACHRICHT

STORYTELLING IST KOPFSACHE

DU KANNST ES NÄMLICH SCHON ...

Jeden Tag erzählst du Geschichten — beim Essen,
am Telefon, an der Theke.



THEKEN-TRANSFER

WAS MACHST DU DENN BERUFLICH GANZ GENAU?



THEKEN-TRANSFER

DAS STEHT AUF KEINEM BIERDECKEL.

WAS MACHST DU SO?

Also, beruflich bin ich jetzt seit

2014 **absoluter Experte**

wir **optimieren Lösungen**

schaffen Synergien

sind sehr **innovativ**

und werden jetzt **neue Prozesse**

implementieren ...

AN DER THEKE ERZÄHLST DU

✓ **BILDlich**

✓ **EMOTIONAL**

✓ **EINFACH**

GENAU DAS BLEIBT HÄNGEN

WORUM ES HEUTE GEHT

ES GEHT UMS GUTE GEFÜHL



BEIM REDEN ÜBER BERUFLICHE THEMEN

ÜBUNG 1 · STORYTELLING

REDE EINE MINUTE ÜBER DEINEN BERUF

DEINE AUFGABE

Sprich eine Minute frei über deinen Beruf.

Nimm dich mit dem Smartphone auf – ohne Skript, ohne Schnitt.



DAS SELFIE-COACHING · IN 60 SEKUNDEN

DER SELFIE-KREISLAUF



DER DENKFEHLER

INFO, INFO, INFO ...

- | | | | |
|---|-------|-----------------------|---|
| 1 | _____ | ZAHLEN, DATEN, FAKTEN | ✓ |
| 2 | _____ | ZAHLEN, DATEN, FAKTEN | ✓ |
| 3 | _____ | ZAHLEN, DATEN, FAKTEN | ✓ |
| 4 | _____ | ZAHLEN, DATEN, FAKTEN | ✓ |
| 5 | _____ | ZAHLEN, DATEN, FAKTEN | ✓ |
| 6 | _____ | ZAHLEN, DATEN, FAKTEN | ✗ |
| 7 | _____ | ZAHLEN, DATEN, FAKTEN | |

BEFUND

**IRGENDWANN
HÖRT NIEMAND
MEHR ZU.**

WAS SICH EINSCHLEIFT

DADURCH ENTSTEHEN MUSTER & GLAUBENSSÄTZE



„Redetalent wurde mir nicht in die Wiege gelegt.“



„Ich komme nicht so richtig auf den Punkt.“



„Ich bin immer nervös, angespannt, unsicher.“



„Ich rede immer so schnell.“

GLAUBENSSATZ

**„ICH REDE IMMER
VIEL ZU SCHNELL.“**

**NEIN,
TUST DU NICHT!**



DEIN WERKZEUGKASTEN

3 WICHTIGE TOOLS FÜR BUSINESS STORYTELLING



01

KERN- BOTSCHAFTEN

Ein Satz, der trägt.



02

KLARE FOLIEN

Verstärker, kein Dokument.



03

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Dein Sparringspartner.

SECHS SCHRITTE ZU DEINER ANTWORT

WOFÜR STEHST DU?

01

PRÄGUNG

Woher deine Haltung kommt

02

WERTE

Was dich wirklich steuert

03

STÄRKEN

Deine seltene Kombination

04

KERNBOTSCHAFT

Ein Satz, den andere wiedergeben

05

BELEGE

Drei Nachweise, die überzeugen

06

WIEDERHOLUNG

Wie eine Position entsteht

DEINE (SELBST-)PRÄSENTATION

TRIFFST DU DEN KERN DEINER STORY?



WAS

Fakten, Produkt, Aufgabe



WIE

Vorgehen, Methode



WARUM

Haltung, Antrieb, Sinn

KERN DER STORY

KERN DES STORYTELLINGS

„FEEL THE WHY“

Begeistere Menschen — mit deinem Warum.



GOLDEN CIRCLE

START WITH THE WHY



WARUM? → **BEGEISTERN**

WIE? → **ÜBERZEUGEN**

WAS? → **ERKLÄREN**

WAS IST DER UNTERSCHIED?

MIT DEM WARUM RÜCKT DEIN PUBLIKUM IN DEN VORDERGRUND

ICH-PERSPEKTIVE

**WAS WIR MACHEN.
WIE WIR ES MACHEN.**

Informiert — aber berührt niemanden.



DU-PERSPEKTIVE

**WAS HAT DEIN
PUBLIKUM DAVON?**

MEHRWERT

NUTZEN

VORTEILE

SELBSTBILD

DU SELBST BIST DEIN GRÖSSTER KRITIKER

DEIN SELBSTBILD



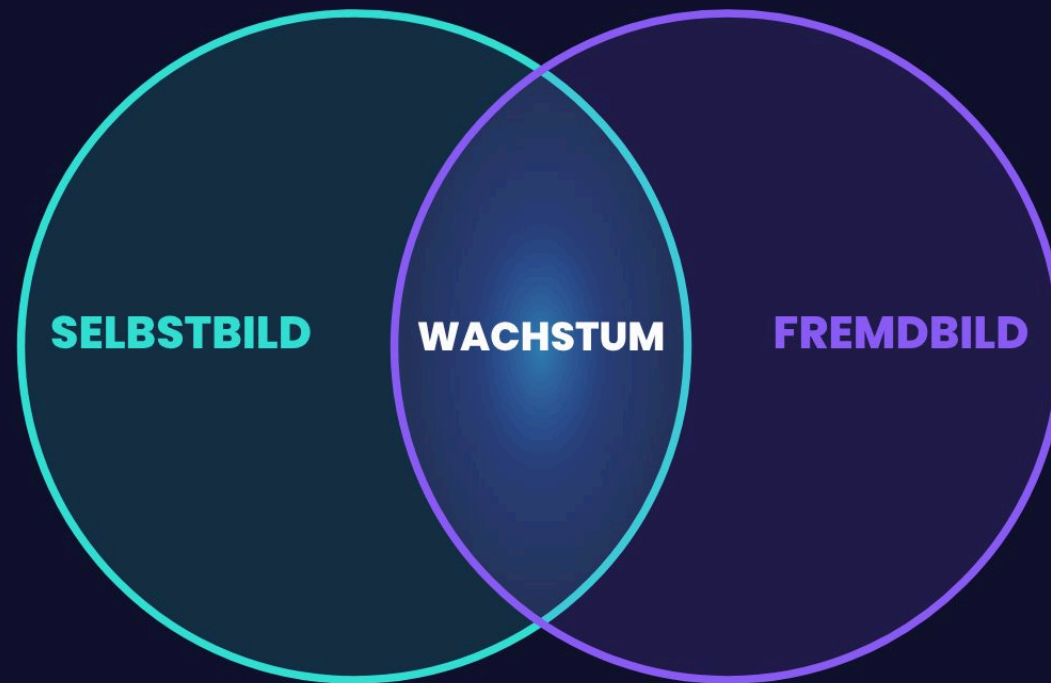
WIE ANDERE DICH SEHEN



Andere sehen dich meist deutlich positiver, als du erwartest.

WARUM DAS SELFIE-COACHING WIRKT

DER ABGLEICH VON SELBST- & FREMDBILD



FOLIEN UND DU

FOLIEN SIND FABELHAFTE WIRKUNGSVERSTÄRKER

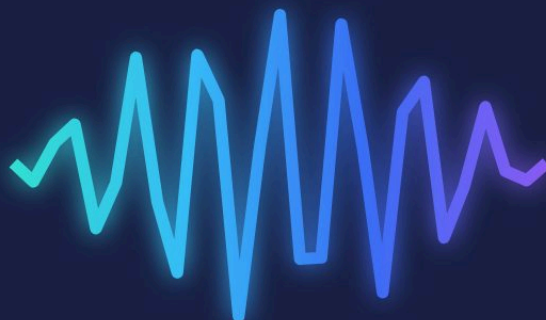
VERSTÄRKER



DU



FOLIE



WIRKUNG

ALLHEILMITTEL?



NEIN

VERSTÄRKER: JA. ALLHEILMITTEL: NEIN.

STORYTELLING IN POWERPOINT

WAS IST DER GRÖSSTE FEIND DES STORYTELLINGS?



01 5 KENNZAHLEN GLEICHZEITIG

02 12 AUFZÄHLUNGSPUNKTE

03 HEADLINE BENENNT NUR EIN THEMA

04 SCHRIFT KLEINER ALS 12 PT

ÜBERLADENE FOLIENSÄTZE

DER GRÖSSTE MYTHOS DER UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

**„WENN ES AUF DER FOLIE STEHT,
WIRD ES AUCH VERSTANDEN.“**



WAS BEIM PUBLIKUM ANKOMMT



18 %

GELESEN IST NICHT VERSTANDEN

DIE HEADLINE-TECHNIK

EINE HEADLINE MACHT EINE AUSSAGE

~~Umsatzentwicklung~~

**DER UMSATZ WÄCHST —
ABER NUR IN ZWEI REGIONEN.**

 **THEMA**

sagt, worüber du sprichst.

 **AUSSAGE**

sagt, was dein Publikum denken soll.

DEINE STORY AUF FOLIEN

STORYTELLING IN POWERPOINT: ES GIBT ZWEI STUFEN

STUFE 1 · STRUKTUR

DEINE STORY. DEINE KERNBOTSCHAFT.

Auf 3, 4, 5 Folien.

STUFE 2 · BILDSPRACHE

**STARKE BILDER UND METAPHERN,
DIE HÄNGEN BLEIBEN.**

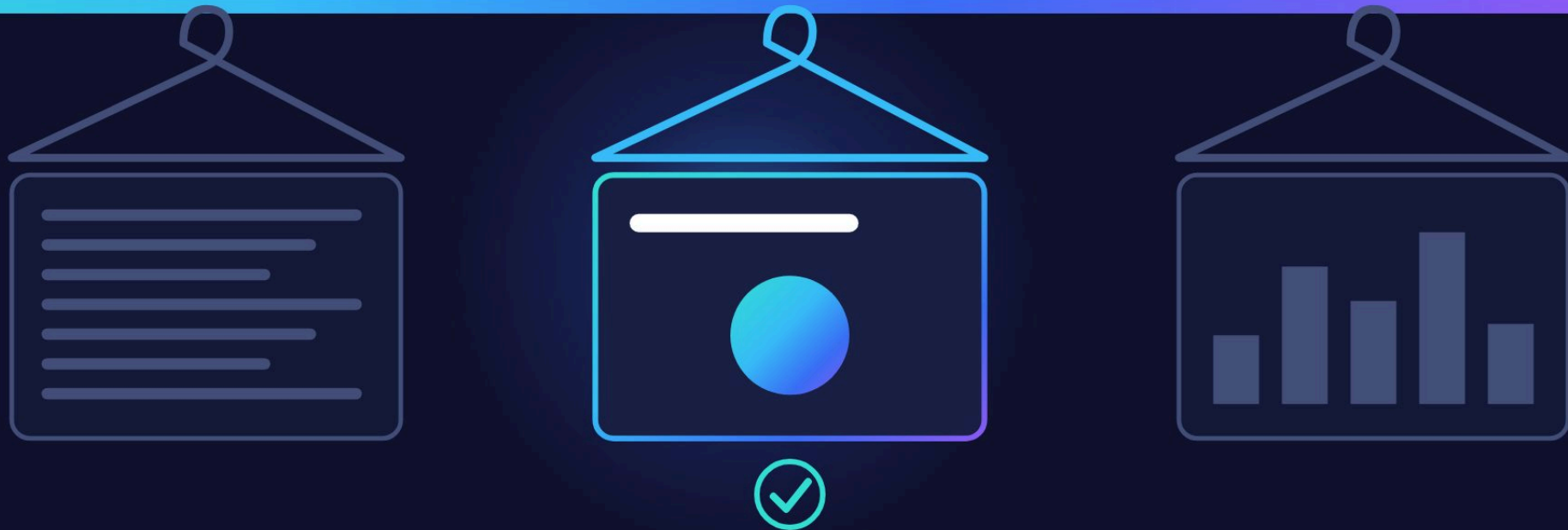
“

**WIR NEHMEN DIE
MACHETE IN DIE HAND.**

Beispiel aus der Wirtschaftsprüfung: Klarheit im Dschungel der Zahlen.

DEIN PRÄSENTATIONSTIL

FOLIENSÄTZE SIND WIE DEINE KLEIDUNG



Passen sie nicht zu deinem Präsentationsstil, fühlt es sich nicht gut an.

KERNBOTSCHAFT

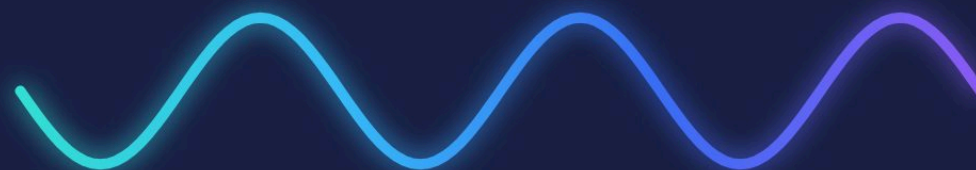
DIE „PERFEKTE“ KERNBOTSCHAFT GEHT DIR GUT ÜBER DIE LIPPEN

HOLPERT



Zu lang, verschachtelt, voller Fachbegriffe.

GEHT ÜBER DIE LIPPEN



Ein Satz, den andere korrekt wiedergeben können.

KURZ • KLAR • WIEDERHOLBAR

ÜBUNG · KERNBOTSCHAFT

NOTIERE DEINE „PERFEKTE“ KERNBOTSCHAFT

DEINE KERNBOTSCHAFT



- ✓ EIN EINZIGER SATZ
- ✓ FREI AUSSPRECHBAR
- ✓ ANDERE KÖNNEN IHN WIEDERGEHEN

KERNBOTSCHAFT(EN)

DER ROTE FADEN DEINER GESCHICHTE

Die Kernbotschaft kehrt immer wieder — vom ersten bis zum letzten Satz.



STORYTELLING

EGAL OB 1 ODER 20 MINUTEN: DIE STORYLINE TRÄGT

PRÄSENTATION

VERKAUF

VIDEO-PROJEKT

MESSE

PITCH



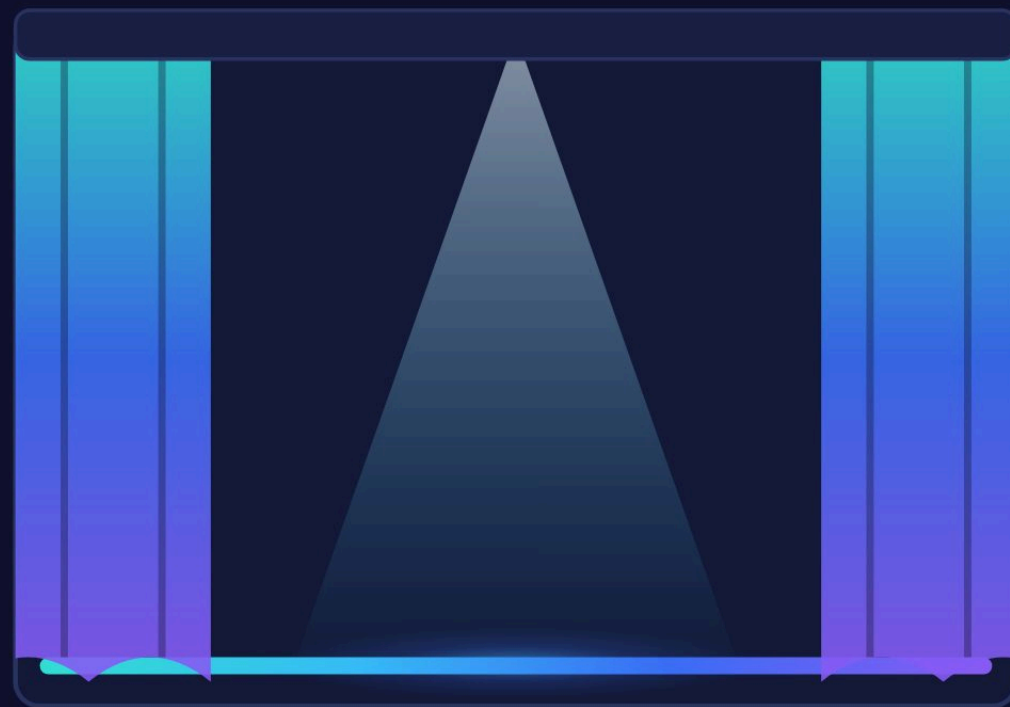
1 Min.

20 Min.

STORYLINE: KERNBOTSCHAFT AM ANFANG, IN DER MITTE, AM ENDE

SO BEGINNT JEDE GESCHICHTE

STELL DIR MAL VOR...



STORYTELLING SCHNELL UND WIRKSAM UMSETZEN

ES SIND NUR 3 DINGE

1

LERNE MIT KI ZU SPRECHEN.

Dein Sparringspartner für Storyline und Sprache.

2

DU BIST DIE PRÄSENTATION.

Nicht deine PowerPoint-Folien.

3

KLARE KERNBOTSCHAFTEN.

Das Fundament von Storytelling und Rhetorik.

DING 1 · SPRECHEN, NICHT TIPPEN

LERNE MIT KI ZU SPRECHEN

● ● ● SPRECH-VORLAGE · STORYTELLING MIT KI

Ich suche eine starke Storyline für meinen Kunden ...

Die größte Herausforderung in diesem Projekt ist ...

Gib mir eine Geschichte, die diese Zahlen menschlich macht ...



DING 2

DU BIST DIE PRÄSENTATION.

NICHT DEINE
POWERPOINT-FOLIEN.

MERKE

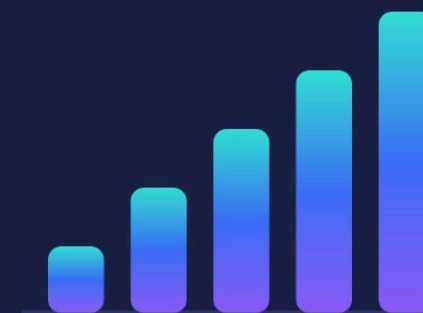
REDEN LERNST DU NUR DURCH REDEN.

... und nicht, wenn du über das Reden nachdenkst.

NACHDENKEN



REDEN



ZUM SCHLUSS

MACH WAS DRAUS.

Dein nächster Auftritt beginnt mit der nächsten Aufnahme.

JETZT AUFNEHMEN

TIM CHRISTOPHER GASSE
New Era of Presence · Hannover

BLEIB IN KONTAKT

WIE GEHT ES WEITER?



DEIN TRAINER

**TIM CHRISTOPHER
GASSE**

Gründer & Lead Coach · NEOP

Storytelling gelernt in Radio, TV und Moderation.
Heute trainiert er Fach- und Führungskräfte für
Auftritte, die wirken.



[LINKEDIN.COM/IN/TIM-CHRISTOPHER-GASSE](https://www.linkedin.com/in/tim-christopher-gasse)



DIE SPEAKER-AUSBILDUNG

**DU BIST DER
REDE WERT**

[DUBISTDERREDEWERT.DE](https://dubistderredewert.de)