

WORKBOOK

Faszination Storytelling

So hältst Du
Präsentationen, die
begeistern und in
Erinnerung bleiben.

www.presentationpower.de

MELANIE KUHLMANN


Wer bin ich?

Ich bin das, was man eine **Powerfrau** nennt: Präsentations-Coach mit Leib und Seele, Diplom-Betriebswirtin, Soft Skill Coach, Agile Coach Trainerin und zertifizierte Motivanalyse-Expertin. Seit über **25 Jahren** motiviere ich Führungskräfte, Teams und Mitarbeiter großer und mittelständischer Unternehmen, ihr **Potenzial** im Unternehmen sichtbar und erlebbar zu machen. In meinen Präsentations-seminaren und -coachings vermittele ich das erforderliche **Know-how für den perfekten Auftritt** in Wort und Bild.

Ich lebe mit meiner **Familie sowie Hund** und Katz in Fürstentfeldbruck bei München. In meiner Freizeit singe und tanze ich sehr gerne oder mache mit meiner Labradorhündin die heimischen Wälder unsicher. Außerdem liebe ich neben meiner Arbeit meine wundervolle Familie und Freunde, Italien, gutes Essen, schöne Strände, das Meer und Segeln.

*Mein Motto: Do what you love
and love what you do.*

ROTER FADEN UND STORYTELLING



Eine gute Rede hat einen
guten Anfang und ein
gutes Ende und beide
sollten möglichst dicht
beieinander liegen.

Mark Twain

US-amerikanischer Schriftsteller

FASZINATION STORYTELLING

Wähle einen fesselnden Einstieg und eine spannende Story

Eine Präsentation hat grundsätzlich drei Phasen

1. Der Einstieg

Hier geht es darum, Deine Zielgruppe abzuholen, Dich selber vorzustellen und Interesse für das Präsentationsthema zu wecken.

2. Der Hauptteil

Im Hauptteil präsentierst Du den Inhalt möglichst in einer attraktiven Story und untermauerst den Inhalt durch anschauliche Bilder und Beispiele, die im Kopf bleiben und zum gewünschten Handeln motivieren.

3. Der Schluss

Am Schluss bietest Du ein Fazit oder eine Zusammenfassung an. Du kannst auch gemeinsam mit Deinen Zuhörern Lessons Learned erarbeiten.

Was nie fehlen darf, ist der Call to Action, die konkrete Handlungsaufforderung.

Was soll die Zielgruppe hinterher denken/fühlen/tun?

WAS IST STORYTELLING?

Storytelling bedeutet, Geschichten zu erzählen. Erfolgreiches Storytelling lebt von zwei Bestandteilen:

- Interessante Geschichten (Stories)
- Spannende Erzählweise (Telling)

Da Geschichten emotional aktivieren, ist es für Deine Zuhörer viel einfacher, Sachverhalte aufzunehmen, zu verstehen und zu erinnern.

WARUM STORYTELLING?

Deine Zuhörer werden nur in etwa 5% Deines Vortrags erinnern, wenn Du nur Zahlen, Daten, Fakten aneinanderreihst.

65% werden sie erinnern, wenn Du nicht nur einer klaren Struktur folgst, sondern Deine Inhalte auch mit Geschichten untermalst und veranschaulichst.

Wie findest Du die „richtige“ Geschichte?

Welche Story gut zu Deinem Thema passt, hängt davon ab, welches Ziel Du mit Deiner Präsentation erreichen willst. Wenn Du beispielsweise inspirieren oder motivieren möchtest, erzählst Du am besten Geschichten von Dir selbst, in denen Du Dein eigenes Leben wieder auf Kurs gebracht hast. Solche Geschichten sind glaubwürdig und nachvollziehbar und haben daher eine hohe Wirkung auf Deine Zuhörer.

Ebenso gut eignen sich natürlich Märchen, Fabeln, Volksweisheiten oder Gleichnisse wie das folgende:

„Ein junger und ein alter Mönch laufen einen Pfad entlang. Sie kommen zu einem Fluss mit starker Strömung. Als sie sich bereit machen, ihn zu überqueren, sehen sie eine hübsche junge Frau, die nicht ans andere Ufer gelangt. Sie bemerkt die Mönche und bittet sie um Hilfe. Der alte Mönch nimmt sie auf die Schulter und trägt sie über den Fluss. Sie bedankt sich und geht ihrer Wege. Der junge Mönch ist sauer. So richtig sauer.“

Stunden später ist er noch immer sauer. Der alte Mönch fragt ihn, was los ist. „Mönchen ist es nicht erlaubt, junge Frauen anzufassen! Wie konntest Du sie über den Fluss tragen?“ Der alte Mönch antwortet: „Ich habe die Frau vor Stunden am Ufer gelassen, aber wie’s aussieht, trägst Du sie noch immer mit Dir herum.“

Diese Geschichte kannst Du zum Beispiel nutzen, um in Themen Veränderungen anzustoßen, Vorurteile aus der Welt zu räumen, Achtsamkeit oder mentale Stärke einzuführen.

Der Vorteil von Geschichten ist, dass sie Erinnerungen an eigene Erlebnisse wecken und ein persönlicher Bezug entsteht. Geschichten lassen dabei Bilder im Kopf entstehen und fesseln die Zuhörer von Anfang an.

Wenn Du dabei eine eigene Geschichte erzählst, ist es nicht wichtig, dass diese Geschichte tatsächlich so passiert ist. Wichtig ist nur, dass sie sich so hätte zutragen können und dass Du sie glaubwürdig rüberbringst.

Du beginnst eine Geschichte mit "Dazu möchte ich Ihnen eine Geschichte erzählen" oder "Das erinnert mich an eine Begebenheit, die ich gerne mit Ihnen teilen möchte" oder "Ich möchte Ihnen gerne berichten, wie es mir damals ergangen ist."

Sprich langsam und deutlich und setze Pausen ein. Am besten nutzt Du kurze Sätze mit vielen Verben und wenigen Substantiven.

Die Geschichte selber erzählst Du immer in der Gegenwartsform.

Dialoge gibst Du im wörtlichen Zitat wieder.

Echte Profis variieren beim Präsentieren auch noch in der Lautstärke und Geschwindigkeit, um der Story noch mehr Lebendigkeit zu verleihen.

Setze Bilder ein und unterstütze die emotionale Wirkung.

Hierzu möchte ich Dir ein Beispiel nennen. Es gibt im Internet einen Vortrag von dem sogenannten Scary Guy. Earl Kenneth Kaufmann ist ein US-amerikanischer Motivationstrainer, der sich weltweit gegen Hass, Gewalt, Vorurteile und Mobbing einsetzt. Seine Nase, Augenbrauen und Ohren sind gepierct, 85 Prozent seines Körpers sind mit Tattoos bedeckt.

Während eines TEDx Talks zeigte er von Beginn an das Bild eines Bartes. Die Zuhörer fragten sich, was dieser Bart mit dem Präsentationsthema zu tun habe. Er ging erst im Lauf des Vortrags auf dieses Bild ein und sagte sinngemäß: „Ich bin tätowiert und gepierct, aber seit ich diesen langen Bart trage, ernte ich noch viel mehr Vorurteile, Ablehnung und kritische Blicke als je zuvor.“

Dieser eine Satz reichte, um in jedem Zuschauer die Botschaft zu verankern, wie stark wir uns alle von Äußerlichkeiten leiten lassen.

Damit Du immer eine passende Geschichte parat hast, empfehle ich Dir, Dir ein Geschichtenbuch oder eine Geschichtendatei anzulegen. Dort sammelst Du eigene und fremde Geschichten. So hast Du einen Fundus, aus dem Du jederzeit schöpfen kannst.

Ich bediene mich beispielsweise gerne auch bei den Zitaten meiner Vorbilder wie beispielsweise Jens Corssen, Simon Sinek, Byron Katie, Gerald Hüther, dem erwähnten Scary Guy, Tobias Beck und Tony Robbins. Außerdem sammle ich meine eigenen Geschichten und streue sie in meinen Keynotes an passender Stelle ein.

WELCHE ARTEN VON STORIES GIBT ES?

Emotionale und sachlich-faktische

1. Emotionale Stories:



Persönliche Geschichten aus Deinem Leben. „Als ich in dieser Firma angefangen habe ...“ „Ich war nicht immer so erfolgreich. Meine größte Niederlage und was ich daraus gelernt habe...“

2. Stories von „höheren Instanzen“:



Hier erzählst Du Geschichten von Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens: „Barack Obama hat einmal erzählt, wie er ...“ „Vom Dalai Lama wird berichtet, dass er...“



3. Parabeln:

„Der Esel und der Tiger streiten sich um die Farbe des Himmels. Der Tiger sagt ...“

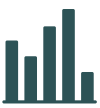
4. Studien:



Hier nur 3 Fakten nennen:

Wer hat sie wann gemacht? Was wurde getestet? Welches Ergebnis?

5. Statistiken:



Auch hier nur 3 Fakten nennen und Analogien herstellen. Die reinen Zahlen sagen den meisten Menschen nichts.

„25 Prozent aller Menschen werden wegen Burnout arbeitsunfähig. Das ist unter Euch also jeder vierte. Du und Du und Du.“



6. Praktische Übung:

Gut anleiten und erklären. „Steht bitte auf, stellt Euch gegenüber ...“ „Verschränkt bitte die Arme so wie immer. Jetzt andersrum.“

Tipp:

Wichtig: Jede Story endet mit der Botschaft: „Was sagt uns das?“, „Was bedeutet das für uns?“, „Was lernen wir daraus?“



GOLDEN RULES BEIM STORYTELLING

*Auf welche fünf Dinge musst Du achten,
wenn Du Geschichten erzählst?*

Was jede gute Geschichte braucht, ist Spannung!
Aber wie bringst Du diese Spannung rüber?

Hier sind die fünf Golden Rules: ↓



Immer in der Gegenwart erzählen: "Thomas betritt den Raum und sagt..."



Direkte Rede nutzen: "Er schaut mich an und fragt: 'Glaubst Du wirklich, dass das funktioniert?'"



Zooming In: "Ich sehe seine Stirnfalten, während er die Augenbrauen zusammenzieht. Die Sorge in seinen Augen ist unverkennbar."



Loops öffnen und schließen: "In diesem Moment denke ich, er ist wütend auf mich. Aber ich werde erst später erkennen, dass es um etwas ganz anderes geht."



Zooming Out: "Was bedeutet das nun für unser Team? Wie können wir gemeinsam voranschreiten?"

Mit diesen Techniken schaffst Du es, Dein Publikum in Deine Geschichte zu entführen. Sie werden sich darin wiederfinden und mit Dir auf eine emotionale Reise gehen.

7 MÖGLICHKEITEN FÜR EINEN GELUNGENEN EINSTIEG

Der erste Eindruck hat keine zweite Chance.

Stell zwei Fragen

"Wieviele von Ihnen haben sich schon mal gefragt, warum 78 Prozent aller Präsentationen als langweilig empfunden werden? Und wieviele von Ihnen möchten wissen, wie sie so präsentieren können, dass ihre Zielgruppe genau weiß, was sie tun soll?"

Wussten Sie schon?

„Laut Gallup-Studie arbeiten 70 Prozent aller Mitarbeiter in Deutschland nach dem Prinzip: Dienst nach Vorschrift. Damit das in unserem Unternehmen nicht passiert, zeige ich Ihnen heute, wie wir...“

Vision-Telling

"Stellen Sie sich mal vor, Sie könnten so präsentieren, dass alle Ihre Ideen und Vorschläge die Zustimmung Ihres Gegenübers finden? Wäre das nicht großartig?"

Provokation

„50 Prozent unserer Mitarbeiter wissen doch gar nicht, was Sie tun. Und warum? Weil in unserem Unternehmen keine Transparenz herrscht.“

Zitat oder Rätsel

„Albert Einstein hat einmal gesagt: Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.“ Deshalb schlage ich ein völlig neuartiges Konzept vor, mit dem wir ...

Zustimmung einholen

„Kennen Sie das? Wer hat heute schon? Waren Sie auch schon mal?“

Anekdote

„Als ich vor vier Jahren in diesem Unternehmen angefangen habe, ...“

DAS MAGISCHE TEMPLATE

Leitfaden für einen wirkungsvollen Einstieg.

1. Scan the Room

Nimm Dir 2 bis 3 Sekunden Zeit, bevor Du anfängst zu reden. Nimm Blickkontakt auf und stelle eine Verbindung zu Deinen Zuhörern her.

2. Einstiegssatz / Einstiegsfrage

Beginne niemals mit „Hallo, ich erzähle Ihnen heute etwas über...“ Stell' eine Frage, verwende ein Zitat oder erzähle eine persönliche Anekdote. Wichtig ist, dass Du bereits zu Beginn in die Interaktion mit Deinen Zuhörern gehst. Die verschiedenen Varianten findest Du unter “Tipps für einen gelungenen Einstieg”.

3. Name und Thema

„Ich bin und mein heutiges Thema ist...“

Selbst wenn Dich alle schon kennen, musst Du Deinen Namen natürlich nicht nennen. Wichtig ist, dass Du einen griffigen Präsentationstitel hast, der neugierig macht, aber noch nicht zuviel verrät.

4. Danke

„Danke, dass Sie sich die Zeit nehmen, heute über dieses wichtige Thema zu diskutieren.“ oder auch “Ich freue mich, dass Sie sich die Zeit nehmen / mir Gelegenheit geben ...”

5. Nutzen der Zielgruppe

„In den nächsten 15 Minuten zeige ich Ihnen ... das bedeutet für Sie ... Sie werden anschließend wissen, wie...“

Zeig Deiner Zielgruppe, dass Du Dir Gedanken gemacht hast, welche Informationen wirklich relevant für sie sind, welche Wissenslücken Du schließt, welche Bedenken und Sorgen Du aushebelst, welche konkreten Verbesserungen Du im Gepäck hast. Dabei nicht zu viel verraten, nur neugierig machen.

6. Earn the Right

Jetzt folgt Dein Kompetenzbeweis. Warum sprichst ausgerechnet **Du** über dieses Thema. „Ich habe mich in den letzten Monaten/Jahren intensiv mit [Thema] beschäftigt. Deshalb kann ich Ihnen heute die neuesten Erkenntnisse vorstellen.“

7. Dein Warum

„Das Thema fasziniert mich, weil ...“

Hier zeigst Du Deinen persönlichen Bezug zum Thema. Du kannst auch innerhalb der Präsentation immer wieder einstreuen, was Du bei dem jeweiligen Punkt für besonders wichtig hältst, was Deine Erfahrungen sind. Das ist glaubwürdig und authentisch.

Tipp:

Du kannst die einzelnen Bestandteile in der Reihenfolge variieren.





**Du willst
mit mir
zusammen-
arbeiten?**

Ich bin eine Powerfrau und Präsentationstrainerin mit Leib und Seele. Ausgebildet bin ich als Diplom-Betriebswirtin, Soft Skill Coach, Agile Coach Trainer und zertifizierte Motivanalyse-Expertin.

Seit über 25 Jahren motiviere ich Führungskräfte, Teams und Mitarbeiter großer und mittelständischer Unternehmen in Präsentationstrainings und Workshops, ihr Potenzial voll auszuschöpfen und im Unternehmen sichtbar zu machen.

Es ist mir ein Herzensanliegen, ein vertrauensvolles und wertschätzendes Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem Frauen und Männer respektvoll und auf Augenhöhe miteinander kommunizieren.

Hier kannst Du mich erreichen:

mk@presentationpower.de

Vereinbare noch heute Deinen...

Melanie Kuhlmann
presentationpower by Melanie Kuhlmann
82256 Fürstenfeldbruck



Kostenfreien
POTENZIAL-Call

www.presentationpower.de