

## Storytelling

Mit Geschichten überzeugen

Bearbeitet von  
Gregor Adamczyk

2. Auflage 2015. Taschenbuch. 128 S. Paperback  
ISBN 978 3 648 07221 9

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:  
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

# Inhalt

<b>Die unheimliche Macht der Geschichte</b>	<b>5</b>
▪ Warum wir Geschichten brauchen	6
▪ Ursprünge der Erzählkunst	23
▪ Storytelling – was ist das?	27
<b>Storytelling wirkt (fast) überall</b>	<b>33</b>
▪ 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
<b>Der Weg zur guten Geschichte</b>	<b>47</b>
▪ 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

<b>Zutaten für das Storytelling</b>	<b>83</b>
▪ Geschichten aufspüren	84
▪ Protagonist mit Kernbotschaft	85
▪ Perspektive	93
▪ Spannung	96
▪ Humor	99
▪ Emotionen	102
<b>Wie Sie Storytelling gezielt einsetzen</b>	<b>107</b>
▪ Im Vorstellungsgespräch	108
▪ Beim Mitarbeitergespräch	109
▪ Wenn Sie präsentieren	115
▪ Beim Verkaufen	116
▪ Übungen zum Storytelling	120
▪ Stichwortverzeichnis	124