

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

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung 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

| | |
|--|-----------|
| Die unheimliche Macht der Geschichte | 5 |
| ▪ 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 |