

Geschichten vermitteln Sinn

Seit zum ersten Mal Menschen um ein Lagerfeuer gesessen haben, werden Geschichten erzählt, um emotionale Verbindungen zu schaffen. In vielen Gesellschaften werden sie fast unverändert von Generation zu Generation weitergereicht. Die besten Geschichten aller Zeiten waren so gut verpackt und wurden so gut übermittelt, dass Hunderte Generationen von Analphabeten sie wiederholen konnten. Unsere frühen Vorfahren hatten Mythen, um alltägliche Naturphänomene zu erklären – warum beispielsweise die Sonne auf- und untergeht –, aber auch übergreifende Meta-Erzählungen über den Sinn des Lebens. **Geschichten sind das wirkungsvollste Werkzeug, um Informationen zu transportieren, wirkungsvoller und dauerhafter als jede andere Kunstform.**

Menschen lieben Geschichten, weil das Leben voller Abenteuer steckt und wir darauf programmiert sind, Erfahrungen zu machen, indem wir Veränderungen an anderen beobachten. Das Leben ist vertrackt, deshalb können wir uns in Figuren hineinversetzen, die denselben Herausforderungen des wirklichen Lebens ausgesetzt sind wie wir. Wenn wir eine Geschichte hören, verändern sich die chemischen Reaktionen in unserem Körper und unser Geist hält inne.⁵ Wir sind gefesselt, wenn eine Figur in eine gefährliche Situation gerät und sind freudig erregt, wenn sie die Gefahr abwehrt und belohnt wird.

Es geht Ihnen wie den meisten Fachleuten, wenn Sie es als unnatürlich empfinden, mit Geschichten an die Gefühle Ihres Publikums zu appellieren, weil man dabei anderen Menschen, die man nicht *allzu* gut persönlich kennt, zumindest eine gewisse Verletzlichkeit zeigen muss. Eine persönliche Geschichte zu erzählen kann besonders beängstigend sein, weil gute persönliche Geschichten einen Konflikt oder eine Komplikation zum Gegenstand haben, die Ihre menschliche Seite oder Ihre Mängel

offenlegen. Allerdings sind genau das auch die Geschichten, die von Natur aus die größte Kraft besitzen, andere Menschen zu verändern. Menschen lieben es, einem Führer zu folgen, der persönliche Herausforderungen gemeistert hat und entspannt von seinen Kämpfen und Siegen (oder Niederlagen) erzählen kann.

„Eine Idee und ein Gefühl kann man am besten miteinander verbinden, indem man eine fesselnde Geschichte erzählt. In eine Geschichte webt man nicht nur zahlreiche Informationen ein, man weckt auch die Gefühle und Energien seiner Zuhörer. Es ist nicht leicht, mit einer Geschichte zu überzeugen. Jeder intelligente Mensch kann sich hinsetzen und Listen erstellen. Man braucht Vernunft, aber nur wenig Kreativität, um mithilfe der üblichen Rhetorik ein Argument zu entwickeln. Aber es erfordert anschauliche Erkenntnisse und gute Erzählfähigkeiten, um eine Idee so zu präsentieren, dass sie über genug emotionale Kraft verfügt, um im Gedächtnis haften zu bleiben. Wenn Sie Vorstellungskraft und die Prinzipien einer gut erzählten Geschichte einsetzen, können Sie erreichen, dass die Zuhörer aufspringen und Sie mit donnerndem Applaus belohnen, statt zu gähnen und Sie zu ignorieren.“

Robert McKee⁶

Information ist statisch; Geschichten sind dynamisch – sie helfen dem Publikum, sich bildlich vorzustellen, was Sie tun oder was Sie glauben. Erzählen Sie eine Geschichte und die Menschen werden die Ideen, die Sie vermitteln, besser annehmen und empfänglicher für sie sein. **Geschichten stellen eine Verbindung zwischen den Herzen der Menschen her. Werte, Überzeugungen und Normen verflechten sich miteinander. Wenn das passiert, wird sich Ihre Idee viel leichter als Realität in den Köpfen Ihrer Zuhörer festsetzen.**



Lagerfeuer wurden durch Projektor-
birnen ersetzt und bei den Präsentatoren in der heutigen Arbeitswelt ist die Macht von Geschichten in Vergessenheit geraten.

Nicht Sie sind der Held

Wenn Sie versuchen, bei einer Präsentation Verbundenheit mit anderen Menschen herzustellen, müssen Sie immer daran denken, dass es nicht *nur* um Sie geht. Das Publikum hasst Arroganz und Egozentrik. Sie rufen das selbe Gefühl hervor, das Sie bekommen, wenn Sie eine Party besuchen, bei der sich alle Anwesenden um einen schrecklichen, egozentrischen Besserwisser scharen. Der spricht über seine eigenen Interessen, wie cool und wie großartig er ist, während Sie nur denken: „So ein Idiot“, und versuchen, sich bei der nächstbesten Gelegenheit aus dem Staub zu machen. Wie kommt das? Es kommt daher, dass Sie, Ihre Ideen oder Ihre Sichtweisen nicht in die Unterhaltung einbezogen werden. **Egozentrische Menschen stellen keine Verbundenheit her. Niemand will sich mit einer derartigen Person verabreden, mit ihr zusammenarbeiten oder in einer von ihr abgehaltenen Präsentation sitzen.** Warum also sind so viele Präsentationen voller egozentrischer Inhalte?

ich bin rund um die Uhr verfügbar

ich habe jede Menge Angestellte an den verschiedensten Standorten

ich bin in einer Win-Win-Situation

ich bin flexibel und anpassungsfähig

Mein Börsenwert ist IMMENS

ich gehöre zu den Besten

ich habe Synergien

Es geht nur um mich

ich habe coole Partner

ich bin großartig!

Kunden & Analysten lieben mich

Lassen Sie mich noch mehr von mir erzählen

Sie brauchen meine Hilfe

Mein Produkt ist das beste



Das Publikum ist der Held

Sie müssen auf Ihr Publikum eingehen, denn wenn Ihre Zuhörer Ihre Botschaft nicht annehmen und nicht daran glauben, sind Sie der Verlierer. Ohne die Hilfe Ihres Publikums wird Ihre Idee misslingen.

Sie sind nicht der Held, der das Publikum rettet; das Publikum ist Ihr Held.

Der Drehbuchautor Chad Hodge betont in der *Harvard Business Review*, dass wir „Menschen [dabei unterstützen sollten], sich selbst als Held einer Geschichte zu sehen, ganz egal, ob es darum geht, die Bösen zu besiegen oder irgendein großes Geschäftsziel zu erreichen. Jeder möchte ein Star sein oder zumindest das Gefühl haben, dass sich die Geschichte an ihn persönlich richtet oder von ihm handelt.“⁷ Führungskräfte sollten sich das zu Herzen nehmen; sie sollten die Menschen im Publikum ins Zentrum des Geschehens rücken und ihnen das Gefühl geben, dass sich die Präsentation an sie ganz persönlich richtet.

Wenn Sie präsentieren, sollten Sie statt dieser arroganten „Alles-dreht-sich-um-mich-Einstellung“ eine bescheidene „Alles-dreht-sich-um-die-anderen-Haltung“ einnehmen. Vergessen Sie nicht, dass Ihr Erfolg und der Erfolg Ihres Unternehmens von den anderen abhängt, und nicht anders herum. Sie brauchen die anderen.

Welches ist also Ihre Rolle? Sie sind der Mentor. Sie sind Yoda, nicht Luke Skywalker. Die Menschen im Publikum sind diejenigen, die die schwere Bürde auf sich nehmen, Ihnen dabei zu helfen, Ihre Ziele zu erreichen. Sie sind nur eine Stimme, die ihnen hilft, auf ihrer Reise nicht zu stranden.

Der Mentor wird oft als besonders weise dargestellt, so wie das Orakel in *Matrix* oder sogar Mr. Miyagi in *Karate Kid*. Als Mentor ist es Ihre Aufgabe, dem Helden Orientierung,

Selbstvertrauen, Einsichten, Ratschläge, Belehrung zu geben oder ihm sogar magische Gaben zu verleihen, damit er seine ursprünglichen Ängste überwinden und die neue Reise mit Ihnen antreten kann.

Wenn Sie Ihre Haltung ändern und Ihre Rolle als Mentor annehmen, statt zu denken, dass Sie selbst der Held sind, ändert sich Ihr Blickwinkel. Sie treten bescheiden auf und machen sich zum Adjutanten Ihres Publikums. Ein Mentor handelt selbstlos und ist bereit, persönliche Opfer auf sich zu nehmen, damit der Held die Belohnung erhalten kann.

Die meisten Mentoren waren selbst Helden. Sie haben genug Erfahrungen gesammelt, um anderen zu vermitteln, welches spezielle Rüstzeug und welche besonderen Kräfte sie auf ihrer Lebensreise erworben haben. Mentoren sind den Weg des Helden schon ein- oder mehrmals gegangen, und sie haben Fähigkeiten erworben, die sie an den Helden weitergeben können.

Wenn Sie vortreten, um eine Präsentation abzuhalten, sind Sie in diesem Raum vielleicht der Mensch mit dem größten Wissen, aber werden Sie auch weise und bescheiden mit diesem Wissen umgehen? Präsentationen sollten nicht als Gelegenheit betrachtet werden, anderen zu beweisen, wie intelligent Sie sind. Stattdessen sollte das Publikum am Ende sagen: „Wow, es hat sich wirklich gelohnt, Zeit in diese Präsentation mit (setzen Sie hier Ihren Namen ein) zu investieren. Ich verfüge jetzt über Erkenntnisse, die ich vorher nicht hatte, und über das nötige Rüstzeug, um erfolgreich zu sein.“

Wenn Sie statt der Rolle des Helden die Rolle des Mentors einnehmen, wird Ihnen das Bescheidenheit verleihen und Ihnen helfen, Dinge aus einer anderen Perspektive zu sehen. **Erkenntnisse und Resonanz beim Publikum können nur entstehen, wenn ein Präsentator eine bescheidene Haltung einnimmt.**



Das Publikum
ist der Held.

Das sind Sie!

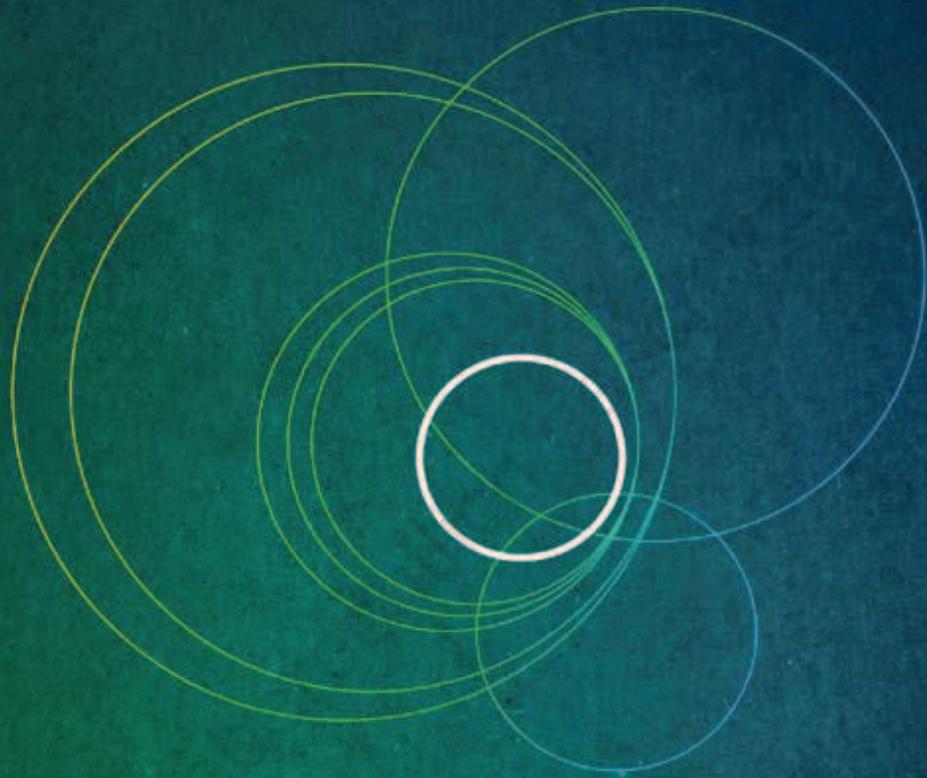
Luke Skywalker und Yoda
Star Wars: Episode V – Das Imperium schlägt zurück

Präsentationen haben die Macht, die Welt zu verändern. Fast alle Bewegungen und Entscheidungen, bei denen viel auf dem Spiel steht, haben eine Gemeinsamkeit: Sie beruhen darauf, dass das gesprochene Wort Zugkraft entwickelt; und Präsentationen sind eine wirkungsvolle Plattform, um Überzeugungsarbeit zu leisten.

Leider sind Präsentationen in Verruf geraten; sie werden als notwendiges Übel betrachtet, statt als Werkzeug mit großer Macht. Die Macht liegt in der Fähigkeit des Präsentators, tiefe persönliche Verbundenheit mit anderen herzustellen. Statt Verbundenheit mit anderen herzustellen, neigen Präsentationen jedoch zu Egozentrik, und das verstimmt die Zuhörer. Die Chance, Veränderung zu bewirken, schwindet, wenn das Publikum keine Verbundenheit spürt.

Wenn Sie Ihre Haltung verändern und vom Helden zu einem weisen Geschichtenerzähler werden, wird sich das Publikum Ihren Ideen verbunden fühlen, und ein Publikum, das sich Ihren Ideen verbunden fühlt, wird sich verändern.

Urheberrechtlich geschützt



Regel Nr. 1

**Resonanz bewirkt
Veränderung.**