



Detlef Pässeick

## Wie Geschichten bei Vorträgen helfen

*Geschichten sorgen für Spannung, erzeugen Emotionen, sichern die Aufmerksamkeit und erzielen damit in Reden und Vorträgen nachhaltige Wirkung: vom Storytelling und seinem Erfolgsgeheimnis.*

Foto: lightpoet – Fotolia.com

**D**as kennt jeder: Kaum hat der Vortragende seiner Freude darüber Ausdruck verliehen, dass die Zuhörenden so zahlreich erschienen sind, schon schließen sich zig Folien und ein 30-minütiger Vortrag an. Und ebenso schnell lehnen sich die Zuhörenden zurück, verschränken die Arme vor dem Brustkorb, schauen angestrengt aus dem Fenster und denken darüber nach, was sie in der Zeit alles hätten erledigen können.

### Folienwahn

Im Oktober 2015 versuchte die „Anti-Power-Point-Partei“ (APPP) in der Schweiz, mindestens einen Sitz bei den Parlamentswahlen zu erreichen. Mit knapp 4.000 Stimmen und einer Prozentzahl unter-

halb der Wahrnehmungsgrenze konnte sich Parteiengründer Matthias Pöhm keine breite Aufmerksamkeit sichern. Aber mit der Kernbotschaft dieses PR-Gags traf er einen Nerv: Lasst es endlich sein mit Power-Point. Der Folienwahn bei Konferenzen, in Schulklassen und Vorlesungssälen hat epidemische Ausmaße angenommen. Doch hängen bleiben oftmals nur Fetzen von Fakten, Andeutungen von Argumenten, Versatzstücke von Lösungen, weil das menschliche Gehirn suboptimal angesprochen wird.

Abstrakte Informationen und wissenschaftliche Erkenntnisse – häufig gut verpackt im Fachchinesisch – sind ein Graus für die Synapsen im menschlichen Gehirn. Wenn diese keine Lust haben, arbeiten sie extrem langsam. Mehr als 40 bis 50 Bit schaffen sie nicht in einer Sekunde. Das entspricht etwa der Leistung eines Rechners aus der Computer-Steinzeit. Verglichen mit den unmittelbaren Sinneindrücken ist das so gut wie nichts. Neurowissenschaftler haben herausgefunden, dass alles, was emotional mit Augen, Ohren, Nase und Haut verarbeitet wird, mit der Geschwindigkeit eines Düsenjets ankommt: bis zu 11 Millionen Bits pro Sekunde.

Das menschliche Gehirn bewertet Informationen nach Bedeutung. Diese Bewertung übernimmt das limbische System, der Sitz der emotionalen Intelligenz. Dort sit-

zen auch die Wünsche, Motive und Emotionen des Menschen. Es bewertet, was das Gehirn tut. Der weltbekannte Neurologe Antonio Damasio hat bewiesen, dass Emotionen Voraussetzung für rationale Entscheidungen sind. Alles Denken hat einen unbewussten Ursprung.

### Erzählkunst

Genau diese Erkenntnis gilt es zu nutzen, wenn Vortragende Aussagen langfristig bei ihrem Publikum verankern wollen. Eine gute Methode, um dieses Ziel zu erreichen, heißt: Storytelling. Denn wenn das Hirn Geschichten hört, die darüber hinaus gut erzählt sind, dann explodiert es förmlich: Die aktiven 11 Millionen Bits verknüpfen die Geschichten mit Emotionen und fräsen sich in die Erinnerung ein. Deshalb der ultimative Tipp für Vortragende: Geschichten erzählen, und zwar spannend. Welches Problem hat die Heldin/der Held? Wie probiert sie/er etwas aus? Warum geht es schief? Wie kommt es zum Happy End? Wer dann noch mit Bildern und Vergleichen arbeitet, wer Anaphern (Wiederholungen) einsetzt und auf tote Plastikwörter verzichtet, die sich in jeder Bürokratie finden lassen, der kann mit seiner Rede – unabhängig vom Thema – Energie erzeugen und Wirkung erzielen.

Aber woher gute Geschichten nehmen? Die Antwort ist lapidar: Einfach stehlen. Vortragende holen ihr Publikum ab, indem

Workshop der Andreas Hermes Akademie zum Thema „Storytelling“ am 9. und 10. Mai im Dietrich-Bonhoeffer-Haus in Berlin (Infos: <http://andreas-hermes-akademie.de/ueber-die-aha/aktuelles/>)



Foto: Henrik5000 – iStock.com

*Spannende Erzählungen erzeugen Emotionen im menschlichen Gehirn, lösen Aufmerksamkeit aus und bleiben im Gedächtnis verankert.*

sie auf gemeinsame Erinnerungen verweisen, beispielsweise auf einen bekannten Film. Ob das nun „Casablanca“ ist, in dem Humphrey Bogart als Rick seine große Liebe ziehen lässt, oder „Der Herr der Ringe“, in dem der kleine Hobbit Frodo trotz enormer Widerstände die Menschheit rettet. Diese Beispiele nennt Peter Lüder, Regisseur und Rhetoriktrainer, auf seiner Internet-Seite [www.berlinerredekurse.de](http://www.berlinerredekurse.de).

Die Muster sind immer gleich. Eine gute Geschichte braucht genau vier Zutaten. Sie braucht erstens einen Helden oder eine Heldin, die zweitens eine schwierige Aufgabe bewältigen müssen. Es folgen drittens Widerstände aller Art (je größer desto spannender die Geschichte) und schließlich viertens ein Ziel, am besten ein Happy End. Die Zuhörer werden von der Handlung gepackt, gehen mit der Geschichte mit und bleiben hellwach, wenn der Spannungsbogen stimmt.

## Persönliche Stories

Nicht nur Film- oder Literaturklassiker eignen sich zum Storytelling. Wenn die vier Zutaten für eine gute Geschichte stimmen, lässt sich jedes persönliche Erlebnis in einen Vortrag einbauen. Sicherlich benötigt ein guter Vortrag auch

Daten, Fakten und gute Argumente. Diese sollten sich aus den Geschichten herauslesen lassen und vom Vortragenden auf den Punkt gebracht werden. Das kann auch mithilfe von Power-Point geschehen, wenn die Folien sparsam und nur zur Unterstützung, nicht aber als Teleprompter eingesetzt werden.

Wie aber kommen Vortragende zu guten Geschichten aus dem eigenen Leben? Gregor Adamczyk hat in seinem Taschenguide „Storytelling – Mit Geschichten überzeugen“ zahlreiche Fragen formuliert, die zu einer guten „Story“ aus dem eigenen Leben führen können. Hier eine kleine Auswahl:

- Welche Träume und Sehnsüchte haben Sie in die große Welt getrieben? Was ist heute daraus geworden?
- Welche Kindheits- und Jugenderfahrungen, Menschen und Orte haben Sie geprägt?
- Mit welchen Widrigkeiten, Herausforderungen mussten Sie sich plagen? Worauf sind Sie heute stolz? Wovon haben Sie sich getrennt, trennen müssen?
- Welche ersten großen Lebensentscheidungen haben Sie getroffen oder treffen müssen? Was genau ist passiert? Wer war beteiligt? Wie haben die anderen reagiert?



Foto: George Clerk – iStock.com

Mit den richtigen Zutaten für eine gute Geschichte lassen sich die Zuhörer fesseln.

- Gibt es eine Situation, in der Sie sich Ihrer theoretischen Annahmen, Denkstrukturen und Verhaltensmuster bewusst wurden und sie in Frage stellen?
- Persönliche Kulturschocks. Sind Sie Menschen begegnet, die Ihnen etwas klar gemacht haben, Sie zu einer Einsicht geführt, gezwungen haben?
- Sind Sie schlechten Vorbildern begegnet, abschreckenden Beispielen? Was haben Sie daraus gelernt?
- Gab es eine konkrete Situation, in der Sie zum ersten Mal Solidarität, echte Freundschaft, große Enttäuschung, große Trauer erlebt haben?
- Was waren Ihre liebsten Jugendsünden, Dummheiten? Gab es falsche Freunde? Was haben Sie daraus gelernt?

Wenn keine dieser Fragen zu einer guten Geschichte führt, hilft es oft, sich an Erlebnisse zu erinnern, die andere erzählt haben.

Storytelling hat ein einfaches Erfolgsrezept: Erzählte Geschichten werden emotional durchlebt. Es zeigen sich sichtbare Auswirkungen in der neuronalen Vernetzung des Gehirns. Erzählungen können Denk- und Verhaltensmuster prägen und gestalten. Diese Fähigkeit nennen Hirnforscher „narrative Integration“. Und damit gewinnen Vortrag und Vortragende: nämlich die Aufmerksamkeit des Publikums.

## Literatur

**Adamczyk, G. (2015):** Storytelling: Mit Geschichten überzeugen. Haufe-Lexware, Freiburg.  
**Lüder, P. (2012):** Storytelling – Beispielhafte Geschichten als rhetorisches Mittel überzeugend und mitreißend erzählen. URL: <http://www.berlinerredekurse.de/2012/08/17/storytelling-%E2%80%93-beispielhafte-geschichten-als-rhetorisches-mittel-ueberzeugend-und-mitreisend-erzaehlen#more-1052> (Abruf: 22.2.2016).

## Der Autor



**Detlef Passeick**  
 Freier Kommunikations- und Rhetoriktrainer, Berater für Öffentlichkeitsarbeit in der Landwirtschaft bei der Andreas-Hermes Akademie (AHA) [d.passeick@andreas-hermes-akademie.de](mailto:d.passeick@andreas-hermes-akademie.de)

## Bundesgesetzblatt Januar bis Februar 2016

- Elfte Verordnung zur Änderung weinrechtlicher Vorschriften vom 4.1.2016 (BGBl Teil I Nr. 1)
- Erstes Gesetz zur Änderung des Lebensmittelspécialitätengesetzes vom 16.1.2016 (BGBl Teil I Nr. 3)
- Zweites Gesetz zur Änderung agrarmarktrechtlicher Bestimmungen vom 16.1.2016 (BGBl Teil I Nr. 3)
- Verordnung zur Änderung des Lebensmittel- und Futtermittelgesetzbuches sowie anderer Vorschriften vom 26.1.2016 (BGBl Teil I Nr. 4)
- Erste Verordnung zur Änderung der Lebensmittelspécialitätenverordnung vom 27.1.2016 (BGBl Teil I Nr. 5)
- Achte Verordnung zur Änderung der Lebensmittelrechtlichen Straf- und Bußgeldverordnung vom 9.2.2016 (BGBl Teil I Nr. 7)
- Berichtigung der Zweiten Verordnung zur Änderung von Vorschriften über die Berufsausbildung in der Landwirtschaft vom 25.2.2016 (BGBl I Nr. 10)
- Verordnung über die Berufsausbildung zum Fischwirt und zur Fischwirtin (Fischwirts-ausbildungsverordnung FischwAusbV) vom 26.2.2016 (BGBl Teil I Nr. 10)

Unter [www.bundesgesetzblatt.de](http://www.bundesgesetzblatt.de) finden Sie einen Bürgerzugang, über den Sie – kostenlos und ohne Anmeldung – direkten Zugriff auf das komplette Archiv des Bundesgesetzblattes haben.