

DR. VEIT ETZOLD

Strategie > Wirkung > Umsetzung

EXPERTE UND SPEAKER ZU STRATEGIE UND STORYTELLING



To Tell is to Sell – Female Storytelling

Wie Frauen mit der richtigen Story ihre Karriere voranbringen.

Storytelling-Seminar mit Dr. Veit Etzold

Wenn Sie etwas gesagt haben wollen,
gehen Sie zu einem Mann.
Wenn Sie etwas erledigt haben wollen,
gehen Sie zu einer Frau.

Margaret Thatcher

Frauen und Karriere

Vertrauen kommt wie eine Schnecke. Und galoppiert davon wie ein Pferd. Die Frage, wer wann warum befördert wird, entscheidet sich meist dadurch, wie groß das Vertrauen ist, das der Vorgesetzte zu der Person hat, um die es geht. Diese „moments of truth“, in denen Sie zeigen können, dass es sich lohnt, in Sie zu vertrauen, sind leider im Unternehmensalltag spärlich gesät. Dabei erleben gerade Frauen drei Herausforderungen, die sie meistern müssen, wenn sie nach oben kommen und sich gegen die noch immer übermächtige Konkurrenz der Männer durchsetzen wollen:

- **Old Boys Networks:** Sie kennen sie alle. Die Führungsspitze von Unternehmen ist meist von Männern geprägt, Frauenquote hin oder her. Ob Sie es wollen oder nicht: Als Frau werden Sie dabei mit unterbewussten Vorurteilen konfrontiert.
- **Die Art zu kommunizieren:** Während es Männern oft gelingt, sich selbst in einem guten Licht darzustellen und sich als Retter der Firma zu inszenieren, stellen Frauen ihr Licht nur allzu gerne unter den Scheffel. Männer hingegen hauen erst einmal auf die Pauke, bekommen den Job und entschuldigen sich zur Not später.
- **Die fehlenden Antennen:** Wenn ein Mann gute Antennen hat, so sollte man meinen, könnte der doch die Fähigkeiten einer Frau auch hinter einer langweiligen Story erkennen. Doch leider fehlen gerade männlichen Führungskräften diese Antennen. Ja, oft sind für Männer, die Karriere machen wollen oder gemacht haben, diese Antennen sogar hinderlich, wenn es darum geht, durchsetzungsstark und manchmal auch skrupellos ihre Projekte durchzuziehen. Mit dem Resultat, dass es in der Kommunikation zwischen Frauen und Männern oft zu Missverständnissen kommt.

Gerade aufgrund dieser drei Aspekte fällt es Frauen ungleich schwerer als Männern, Karriere entsprechend ihrer Fähigkeiten und Leistungen zu machen.

Die Lösung? Sie müssen es schaffen, Vertrauen aufzubauen und Ihr Gegenüber in kürzester Zeit von sich zu überzeugen. Womit? Mit Storytelling. Female Storytelling!

Die drei Regeln einer guten Story

Regel 1: Der Mensch ist ein Storyteller

Der Mensch ist es seit Anbeginn der Zeit gewohnt, in Bildern und Storys zu denken, während die klinische und sterile Kommunikation à la PowerPoint erst seit knapp 30 Jahren auf dem Vormarsch ist und daher von unserem „Türsteher“ im Gehirn nicht durchgelassen wird. Darum schlafen bei Präsentationen auch viele Teilnehmer ein und darum lesen Menschen bis drei Uhr morgens Dan Brown, auch wenn sie am nächsten Morgen früh aufstehen müssen. Weil Berichte per se langweilig und Storys per se spannend sind. Darum wirkt Klatsch und Tratsch im Unternehmen auch immer viel nachhaltiger und glaubhafter als die faktenschweren E-Mails der Corporate Communications. Im Umkehrschluss bedeutet das: Wenn Sie keine Story erzählen, erzählt jemand anders Ihre Story.

Regel 2: Der erste Eindruck zählt – Ihre Story in einer Minute

„You never get a second chance to make a first impression“, sagt man im Management und insbesondere im Personalwesen. Bei der Kommunikation scheint dies allerdings nicht zu gelten. So ist oft der erste Satz einer Imagebroschüre oder einer Verkaufsansprache derart langweilig, austauschbar und nichtssagend, dass man diese Machwerke getrost als nicht verschreibungspflichtige Schlafmittel bezeichnen kann. Wer am Anfang der Geschichte keine Aufmerksamkeit erzeugt, hat sie für immer verloren.

Regel 3: Heldin und Schurke – was ist unsere Story und was passiert, wenn wir nichts tun?

Was in jeder guten Geschichte auftaucht, jedoch in der Kommunikation von Unternehmen und im gesellschaftlichen Bereich fast immer fehlt, sind Heldin und Schurke einer Story. Jede Story braucht eine Heldin. Und jede Heldin braucht einen Schurken.

Im Unternehmen wird allerdings häufig so kommuniziert, als gäbe es keine Bedrohung. Was bei den Mitarbeitern, die es besser wissen, stets zu Klatsch und Tratsch (mit einem Bösewicht), aber auch zu Zynismus führt. Gutes Storytelling ermöglicht es, Gefahren für das Unternehmen offen zu thematisieren, ohne in Fatalismus zu verfallen. Ebenso hilft ein „Bösewicht“ dabei, eine „Was wäre, wenn?“-Situation zu erschaffen, die für die nötige Dringlichkeit sowohl bei Projektdurchführungen als auch bei Verkaufssituationen sorgt.

Mit Storytelling kommt man schneller ans Ziel. Das Gros der notwendigen Fähigkeiten für eine gute Story steckt bereits in uns. Wir müssen es nur nutzen.



DR. VEIT ETZOLD

Strategie > Wirkung > Umsetzung

EXPERTE UND SPEAKER ZU STRATEGIE UND STORYTELLING

Exemplarischer Ablauf eines eintägigen Storytelling-Seminars

BLOCK I: FRAUEN ALS STORYTELLER

- Teilnehmerinnen erläutern ihre gegenwärtigen Kommunikationsherausforderungen
- Warum Storys spannend und Fakten langweilig sind
- „Message und Messenger“ – erzählen Sie Ihre Story: Wie sind Sie in Ihr Unternehmen gekommen und warum sind Sie die Richtige für diese Position?

BLOCK II: DIE MAGIE DES ANFANGS

- Warum man zu Beginn überzeugen muss und wie Sie den „Klappentext“ für die eigene Story formulieren

BLOCK III: DRAMA IN DIE STORY BRINGEN

- Die Heldin, der Schurke und die Selbstpositionierung als Heldin und Bringerin des „Happy End“
- „Situation, Komplikation, Lösung“ – den Höhepunkt der Story und den Call-to-Action am Ende entwickeln

BLOCK IV: DAS STORY-ALBUM

- Wie Sie in unterschiedlichen Themenfeldern eine gute Story finden
- Welche Story, welcher Film oder welche Szene passt am besten zu Ihnen?
- Formulierung der Gesamt-Story für Ihre Kommunikationsherausforderung

Gerne passen wir die Agenda in maßgeschneiderten Seminaren an Ihre individuellen Bedürfnisse an.



DR. VEIT ETZOLD

Strategie > Wirkung > Umsetzung

EXPERTE UND SPEAKER ZU STRATEGIE UND STORYTELLING

Der Dozent Dr. Veit Etzold, MBA

Dr. Veit Etzold ist **Speaker, Berater und Dozent** für **Strategie** und **Storytelling** für internationale Unternehmen und **Bestsellerautor von Thrillern**. Seine Thriller „**Final Cut**“, „**Seelenangst**“ und „**Todeswächter**“ (2014) (Bastei Lübbe) standen viele Wochen auf der **SPIEGEL-Bestsellerliste** und wurden in **sieben Sprachen** übersetzt. Sein Buch „**Der weiße Hai im Weltraum – Storytelling für Manager**“ wurde „**Karrierebuch des Jahres 2013**“.



Dr. Etzold arbeitete bei der **Dresdner Bank**, der **Boston Consulting Group**, **Booz & Company** und der **ESMT, European School of Management and Technology**. Zudem ist er Autor diverser preisgekrönter Fallstudien (Case Studies) für MBA-Programme.

Dr. Etzold studierte in Oldenburg, Barcelona und London, promovierte in Medienwissenschaften über den Film „**Matrix**“ und besitzt einen **MBA der IESE Business School**.

Publikationen von Dr. Veit Etzold zu Storytelling
Immer im Fokus: die Anwendbarkeit der Storys

Essay:
Harvard Business Manager

Buch:
„Storytelling für Manager“,
September 2013

Essay:
European Financial Review
(englisch)



DR. VEIT ETZOLD
Strategie > Wirkung > Umsetzung

EXPERTE UND SPEAKER ZU STRATEGIE UND STORYTELLING

Auch Equity Storys brauchen Storys!

Käufer und Investoren zahlen mehr für ein Unternehmen, wenn sie die Story kaufen.

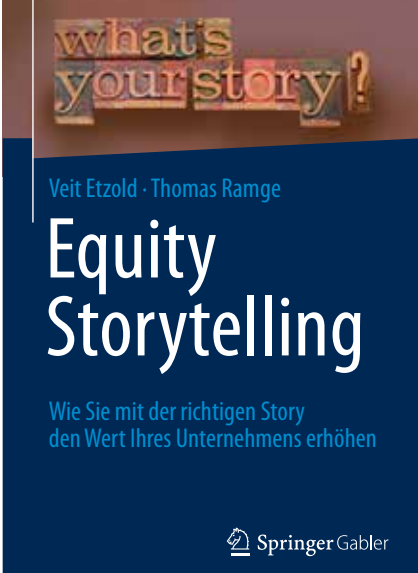
Denn: To Tell is to Sell!

Equity Storytelling von Dr. Veit Etzold (gemeinsam mit Thomas Ramge von brand eins/The Economist) zeigt, wie Sie mit der richtigen Story den Wert Ihres Unternehmens erhöhen können.

Essay: European Financial Review, „To Tell is to Sell“, Juni 2014 (englisch)



Buch: „Equity Storytelling“, April 2014 (deutsch)



Wissen, wie man spannende Storys erzählt: Thriller von Dr. Veit Etzold bereits in sieben Sprachen übersetzt

„Final Cut“, SPIEGEL-Bestseller, Mai 2012



„Seelenangst“, SPIEGEL-Bestseller, August 2013



„Todeswächter“, SPIEGEL-Bestseller, August 2014



DR. VEIT ETZOLD
Strategie > Wirkung > Umsetzung

EXPERTE UND SPEAKER ZU STRATEGIE UND STORYTELLING

DR. VEIT ETZOLD

Strategie > Wirkung > Umsetzung

EXPERTE UND SPEAKER ZU STRATEGIE UND STORYTELLING



Kontakt:

Dr. Veit Etzold
Strategie, Wirkung, Umsetzung
Postfach 610103
10921 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 39 74 36 67
Fax: +49 (0) 30 89 67 78 64 1
E-Mail: info@veit-etzold.de
www.veit-etzold.de
