

Playbook: Das Storytelling-System

Operatives Handbuch auf Basis des Buchs von Wilfried Bechtle

Abgeleitet aus dem hochgeladenen Buch „Das Storytelling-System – Wie du mit Geschichten verkaufst, führst und Menschen nachhaltig überzeugst“.

Dieses Playbook übersetzt die Kernlogik des Buchs in ein alltagstaugliches Arbeitsdokument. Es ist nicht als Nacherzählung gedacht, sondern als praktische Umsetzungshilfe für Gespräche, Texte, Akquise, Positionierung, Führung und Präsentationen.

1. Zweck

Dieses Playbook hilft dir, Storytelling als Klarheitswerkzeug einzusetzen: weniger erklären, früher den Punkt sichtbar machen, schneller Relevanz erzeugen.

Der Fokus liegt nicht auf Unterhaltung oder Dramaturgie, sondern auf verständlicher Ordnung in Kommunikation.

Nutze das Dokument vor Gesprächen, vor Texten, vor Vorträgen und beim Schärfen von Angeboten, Positionierung oder Kundengeschichten.

2. Grundprinzip

Storytelling ist in diesem System keine Schmuckschicht über einem Inhalt. Es ist die Art, Bedeutung so zu ordnen, dass andere schneller erkennen, worauf es ankommt.

Im Zentrum steht nicht die große Geschichte, sondern das klare Bild. Gute Kommunikation macht nicht alles sichtbar, sondern das Richtige.

Darum wirkt Storytelling besonders dann, wenn ein Gegenüber seine Situation wiedererkennt, eine Reibung spürt und den eigentlichen Unterschied versteht.

3. Zielgruppe/Niveau

Geeignet für Selbstständige, Berater, Vertrieb, Marketing, Führung, Training und alle, die komplexe Inhalte verständlich und wirksam vermitteln müssen.

Das Playbook ist für die Praxis gebaut: kurze Vorbereitung, klare Prüfstruktur, direkte Übertragbarkeit in Alltagssituationen.

Du brauchst keine außergewöhnlichen Erlebnisse. Typische Situationen aus deinem Arbeitsalltag reichen völlig aus.

4. Kernproblem

Viele Inhalte sind fachlich sauber und bleiben trotzdem ohne Wirkung.

Typische Ursachen: zu viel Erklärung, zu spätes Sichtbarwerden des Kerns, fehlende Reibung, unklarer Unterschied, zu viele Details und kein verdichtetes Repertoire.

Die Folge: Gespräche laufen freundlich, aber ohne klare Entscheidung; Texte sind korrekt, aber nicht greifbar; Meetings wirken geordnet, erzeugen aber unterschiedliche Bilder.

5. Lösungssystem

Das Buch arbeitet mit einer kompakten Kernstruktur aus vier Bausteinen: Lage, Reibung, Unterschied, Folge.

Lage verankert die Geschichte in einer konkreten Realität. **Reibung** zeigt, wo trotz guter Ausgangslage Wirkung verloren geht. **Unterschied** benennt den blinden Fleck. **Folge** macht sichtbar, was danach klarer, leichter oder wirksamer wird.

Ergänzt wird diese Struktur durch fünf Prüffragen: Welche Lage? Welche Reibung? Welcher Unterschied? Was wird danach klarer? Bleibt ein Bild?

6. Vorgehen Schritt für Schritt

Schritt	Praxisanweisung
Schritt 1: Situation wählen	Nimm eine reale Alltagssituation: ein Gespräch, ein Meeting, eine Mail, ein Kundencase, einen Vertriebstermin, einen Text oder eine Positionierungsfrage.
Schritt 2: Lage benennen	Formuliere in einem Satz, worum es in der Wirklichkeit geht. Nicht Theorie, sondern eine konkrete Ausgangslage.
Schritt 3: Reibung sichtbar machen	Zeige, wo etwas trotz guter Absicht nicht trägt. Hier entsteht Relevanz. Starte möglichst nicht mit der Lösung.
Schritt 4: Unterschied zuspitzen	Benenne, was vorher übersehen oder falsch gewichtet wurde. Oft funktioniert die Form: Nicht X war das Problem, sondern Y.
Schritt 5: Folge anschließen	Zeige, was sich durch die neue Klarheit verändert: kürzere Gespräche, klarere Entscheidungen, weniger Missverständnisse, stärkere Positionierung.
Schritt 6: Kurzform bauen	Verdichte die Geschichte auf vier bis sechs Sätze. Im Alltag gewinnt fast immer die kurze, tragfähige Version.
Schritt 7: Im Format testen	Prüfe die Geschichte in genau dem Kanal, in dem du sie brauchst: Gespräch, Mail, Webseite, LinkedIn-Post, Vertriebscall, Teammeeting, Vortrag.
Schritt 8: Im System ablegen	Sammele nur die stärksten Geschichten in einem kleinen Kernrepertoire. Aus dem Buch lässt sich klar ableiten: lieber wenige schnell greifbare Bausteine als ein großes Archiv.

7. Beispiele/Mini-Cases

Verkauf: Ein Anbieter erklärt sein Angebot gründlich. Der Gesprächspartner versteht vieles, erkennt aber den Unterschied nicht. Erst als die Reibung des Kunden und der entscheidende Unterschied früher sichtbar werden, werden Gespräche greifbarer.

Führung: Ein Teammeeting verläuft ruhig und sachlich. Später zeigt sich, dass Prioritäten unterschiedlich verstanden wurden. Der Unterschied: Einigkeit im Raum ist noch keine gemeinsame Eindeutigkeit danach.

Positionierung: Eine Marke ist an vielen Stellen sichtbar und bleibt trotzdem austauschbar. Das Problem ist nicht fehlende Sichtbarkeit, sondern fehlende Linie.

Akquise: Ein Erstkontakt bleibt höflich, aber ohne nächsten Schritt. Die Reibung liegt nicht im fehlenden Interesse, sondern in zu spät sichtbarer Relevanz.

Content: Ein Text ist korrekt und vollständig, aber nichts bleibt hängen. Der Unterschied: Nicht mehr Inhalt fehlt, sondern bessere Gewichtung im Kern.

8. Häufige Fehler + Korrektur

Fehler	Korrektur
Zu früh mit der Lösung starten	Erst die Reibung sichtbar machen. Lösungen bekommen erst danach Gewicht.
Zu viel erklären	Kürzen. Den Kern vorziehen. Nur Details behalten, die Reibung oder Unterschied tragen.
Zu abstrakt bleiben	Mit einer Lage beginnen, die im Alltag verankert ist.
Zu viel Material sammeln	Auf ein kleines Kernrepertoire reduzieren: wenige starke Stories, klar geordnet.
Kein Unterschied sichtbar	Frage: Was wurde bisher zu kurz gesehen? Genau das benennen.
Keine Folge zeigen	Sichtbar machen, was danach klarer, kürzer, ruhiger oder wirksamer wird.
Theorie statt Anwendung	Eine Geschichte sofort in einem realen Format testen.

9. Checkliste

- Beginnt mein Einstieg mit einer realen Lage statt mit Theorie?
- Ist die Reibung konkret genug, dass ein inneres „Ja, genau so ist es“ entstehen kann?
- Wird der Unterschied klar benannt und nicht nur angedeutet?
- Zeige ich eine Folge, die für mein Gegenüber praktisch relevant ist?
- Kommt der Kern früh genug?
- Sind unnötige Details entfernt?
- Bleibt am Ende ein Bild statt nur vieler richtiger Sätze?
- Kann ich die Geschichte in vier bis sechs Sätzen erzählen?
- Ist die Geschichte in meinem Alltag mehrfach nutzbar?
- Kann ich daraus einen klaren Einstiegs- oder Abschlusssatz ableiten?

10. Nächster Schritt

Baue dir aus diesem Playbook ein kleines persönliches Repertoire: fünf wichtigste Reibungen, fünf Kernstories in Kurzform, drei Einstiege, drei Abschlüsse, fünf Kernfragen.

Plane eine minimale Wochenroutine: einmal pro Woche drei Reibungen notieren, eine davon verdichten, einen Text oder Gesprächseinstieg mit den Kernfragen prüfen.

Arbeite bewusst mit Wiederholung statt Perfektion. Das Buch betont klar: Routine entsteht durch Anwendung, nicht durch einmaliges Verstehen.

Kontakt:

www.wilfriedbechtle.com