

## Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Voices of Experience Juli / August 2017

Moderation des Original-Podcasts: Kate Delaney

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience, dem Podcast der National Speakers Association.

Motto dieser Ausgabe: Dies und das

### Global Reisen - Ruby Newell-Legner, CSP

Es ist wichtig sich auf die lokalen Sitten vorzubereiten. Am besten man liest ein Buch über das Land, in das man reisen wird. Das Sprichwort «Wer eine Reise tut, hat etwas zu erzählen.» wird noch oft genug zur Anwendung kommen.

Ruby nimmt all die Dinge mit auf die Reise, mit denen sie sich wohl fühlt. Entsprechend gross sind jeweils ihre Koffer.

Bei der Reservation des Hotels stellt sie sicher, dass sie zwar in der Nähe des Lifts ist, aber nicht gleich daneben. Das kann in grossen Hotels ein Thema sein. Das habe ich selbst schon auf grossen Conventions in den USA erlebt. Allerdings vergibt man sich dann den Morgensport.

### Hör nicht auf zu schreiben! - Chris Clarke-Epstein, CSP (w)

Muss man als Speaker ein Buch geschrieben haben? Nein, vermutlich wirst Du es aber wollen. Ein Buch vergrössert die Reichweite. Ausserdem lässt sich ein Buch auch noch Jahre später lesen.

Wie wird man ein erfolgreicher Autor? So wie man überall erfolgreich wird: Übung macht den Meister.

Sie empfiehlt als Erstes ein Manuskript zu schreiben. Diese Meinung steht im Gegensatz zu derjenigen, die sagt, man solle erst ein Konzept schreiben und dann bereits den Verlag oder Agenten suchen.

Das Schönste an einem Buch ist, es in der Hand zu halten und seinen eigenen Namen darauf zu sehen.

Chris gibt eine Buchempfehlung und Hausaufgabe: Off the grid, P.J. Tracy, Kapitel 6. Es soll ein sehr gut geschriebener Krimi sein - sehr gut beschrieben und wirklich spannend. Ich habe es eben bei Amazon bestellt.

## Jill's schmackhafte Technik-Häppchen - Jill Schiefelbein

Sie notiert alle eigenen Medienartikel und Beiträge in einer Excel-Tabelle. Ihr Beispiel ist zu finden auf [bit.ly/jillsjuicybytes](http://bit.ly/jillsjuicybytes). Monatlich setzt sie in den sozialen Medien einen Post ab, der auf einen dieser Beiträge verweist. Sie macht dies mit Hootsuite. Ich benutze sometoo.de. Auf diese werden die eigenen Beiträge nochmals nützlich und derjenige, der den Beitrag publiziert hat, ist auch glücklich, weil er mehr Klicks resp. Besucher erhält, vorausgesetzt ich habe dessen Name ebenfalls erwähnt.

Sie empfiehlt die Tabelle in der Wolke zu speichern. So kann sie sie mit einem virtuellen Assistenten teilen, der dann Vorschläge für Tweets schreibt. Jill braucht die Tweets dann nur noch freizugeben. Das ist eine grosse Zeitersparnis für sie.

## Es dreht sich alles um Einfluss - Melinda Marcus, CSP

Sie plädiert für ein Elevator Gespräch, statt für einen Elevator Pitch. Der eine Satz muss dazu führen, dass der Gesprächspartner sagt: "Ach, wie interessant. Erzähl mir mehr." Oder besser: "Lassen Sie mich Ihre Visitenkarte haben. Ich kenne da jemanden, der sie braucht." Und somit kommt es zu einem Gespräch.

Der eine Satz soll enthalten was es zu verlieren gibt, wenn man Deine Dienstleistung nicht nutzt. Den Tipp hat sie von Tom Wininger. Ein Beispiel: "Ich zeige Führungskräften wie sie Entscheidungen beeinflussen können, bevor sie eine grosse Chance vergeben."

Ein zweites Beispiel: Vorher: "Ich zeige Leuten wie sie gehört werden." Nachher: "Ich zeige Leuten wie sie gehört werden, so dass sie nicht unsichtbar bleiben."

Mein neuer Satz müsste also etwa so lauten: "Ich zeige Führungskräften wie sie überzeugend präsentieren können, damit Ihnen kein Auftrag durch die Lappen geht."

Noch bevor ich jemanden treffe, kann ich ihn positiv beeinflussen. Finde heraus, was sie am meisten beschäftigt. Schicke ihnen eine Nachricht darüber mit einem Vorschlag wie damit umzugehen ist.

## Eine Minute mit Dave Lieber, CSP - Dave Lieber, CSP

Das Unterbewusstsein lässt sich durch Müsiggang gut anzapfen. Jeder muss für sich herausfinden, welche Musse ihm am meisten bringt, sei es Musik hören, ein Spaziergang im Wald machen oder meditieren. Entscheidend ist nur, dass man dadurch kreative Ideen finden kann.

## Einen Volltreffer landen - Kate Delaney mit Karen Jacobsen

Karen Jacobsen: Wie kann man erfolgreich unterwegs sein/bleiben?

1. Man muss sich erst mal bewusst sein, dass man eine falsche Richtung eingeschlagen hat.
2. Dann muss man bereit sein die Richtung zu wechseln.
3. Dann muss man das Ziel festlegen.

### Gehört werden - Kate Delaney mit Brian Walter, CSP, CPAE

Brian plädiert für einen einzigen zusammenfassenden Satz, der die Neugierde des Gesprächspartners weckt. Die Antwort auf die Frage "Was machen Sie beruflich?" könnte sein: "Ich bin Speaker und Autor." Unweigerlich wird die Anschlussfrage kommen: "Worüber sprechen/schreiben Sie denn?" Jetzt kommt der zusammenfassende, kurze Satz. Er darf den Gesprächspartner nicht erschlagen, sondern weiterhin neugierig machen. Also z.B.: "Ich spreche über Führung in einer digitalen Welt." Daraufhin wird mit grosser Wahrscheinlichkeit eine weitere Frage folgen. Und schon ist man im Gespräch. So wie es auch Melinda Marcus in ihrem Beitrag empfohlen hat.