

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Voices of Experience Mai 2017

Moderation des Originals: 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: Humor

Humor im Beruf - Kelli Vrla, CSP

In der Speaker-Szene gibt es das geflügelte Wort: "Du musst nur unterhaltend und lustig sein, wenn Du als Speaker engagiert werden möchtest." Stimmt das? In den meisten Fällen kann ich dem voll und ganz beipflichten.

Es geht nicht darum aus Jux und Dollerei eine rote Nase oder einen ungewöhnlichen Schlips zu tragen. Es geht darum, die Mitarbeiter so zu bewegen, dass sie den vollen Einsatz geben. Das ist auch die Motivation für Firmen einen Redner und Trainer für das Thema Humor zu engagieren.

Tipps:

- Es braucht Respekt.
- Du musst das Publikum kennen.
- Du darfst niemanden exponieren. Die Zuschauer müssen immer gut aussehen.

Beispiel aus der GSA: „Der Arzt ihres Vertrauens“: Roman Szeliga

Der singende Geschichtenerzähler - Patrick Henry, CSP

Er wollte Sänger werden, nicht Speaker. Jetzt nutzt er seine Gitarre um seine Reden zu unterstreichen und ergänzen. Damit er frisch bleibt, schreibt er ständig neue Geschichten und neue Lieder. Er arbeitet am besten unter Druck.

Auch er ist der Meinung, dass Humor ein wichtiges Element einer guten Rede ist. Jeffrey Gitomer unterstreicht das mit dem Satz: Unmittelbar nach dem Lachen sind die Zuschauer am aufnahmefähigsten.

Eine Geschäftsidee, die Patrick Henry umgesetzt hat: Patrick schreibt im Auftrag massgeschneiderte Lieder. Oft sind sie humorvoll.

Wie kann man Humor verkaufen? - Michael Hoffman, CSP

Die Antwort: Du musst den Humor mit dem „Return on Investment“ (ROI) verknüpfen. Den Kunden zu überzeugen, dass Humor hilfreich ist die Mitarbeiter zu erreichen, ist schwierig, insbesondere auf dem Papier (mit einer Offerte). Deshalb ist es entscheidend sich mit dem Kunden zusammzusetzen und ihm das Konzept, das Programm und Programmpunkte zu erklären.

Michael Hoffman wurde von einem Kunden immer und immer wieder engagiert. Insgesamt 6 Mal. Beim 7. Mal hatte das Management gewechselt. Das Management und er hatten sich leider keine Zeit genommen, das Programm ausführlich zu besprechen. Alle Interaktionen und unterhaltenden Elemente von Michael mit dem Publikum wurden gestrichen. Entsprechend langweilig war die Veranstaltung. Er wurde danach nicht mehr eingeladen.

Michael legt nicht alle Schritte offen. Trotzdem erzählt er genug, damit der Kunde nachvollziehen kann, dass es sich lohnt, das Risiko „Humor“ einzugehen.

Jill's schmackhafte Technik-Häppchen - Jill Schiefelbein

Jill empfiehlt das eigene Profil auf LinkedIn (und XING) aktuell zu halten.

Was gehört in das Profil?

- Schreibe in den Titel die Suchbegriffe unter denen Du gefunden werden willst, z.B. Speaker on Presentation Skills. Das hat einen direkten Einfluss auf die Suchresultate in Suchmaschinen.
- In der Beschreibung empfiehlt sie konkrete Arbeitsbeispiele zu nennen.
- Ergänze ein Video von Dir.
- Trage Links zu Websites und sozialen Medien ein, sofern Du dort tatsächlich aktiv bist. Sonst macht es wenig Sinn.

Je nach dem wo man aktiv ist, sollten auch Facebook und Instagram auf dem neuesten Stand gehalten werden.

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

Verlasse die ausgetretenen Pfade. Dave hat beispielsweise als Journalist das Oberhaupt des Ku-Klux-Klans interviewt. Einmal war er 3 Tage lang in einem Nudisten-Zentrum. Dank dieser Art von Interviews / Reportagen wurde er noch und noch engagiert - weil er bereit war Ungewöhnliches auszuprobieren - aus seiner Komfortzone herauszutreten.

Einen Volltreffer landen - Casey McNeal

Was ist lustig? Lustig ist alles was die Leute zum Lachen bringt. Es gibt eine Punch-Line. Die Punch-Line geht entgegen den Erwartungen.

Du musst nicht alles selber erfinden. Es gibt kilometerweise Bücher und Material über Humor. Du brauchst Sie bloss zu lesen.

Buchempfehlung

[Die besten Ideen für mehr Humor](#): Erfolgreiche Speaker verraten ihre besten Konzepte und geben Impulse für die Praxis (Affiliate-Link)