

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Voices of Experience Juni 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: Frauenpower

Willkommen - Kate Delaney

Es gibt technische Probleme: Kate hat die Aufnahme vom November erwischt! Was kann ich daraus lernen? Mache einen Technik-Check.

LinkedIn wirksam einsetzen - Phil Gerbyshak

Sein Motto: Ohne Fleiss, kein Preis. Insbesondere bei LinkedIn.

1. Das Profil muss überzeugen. Denn das Profil ist das zweite Suchergebnis von Google - nach der eigenen Website.
2. Die Zielgruppe muss klar sein. LinkedIn wird angeblich in Zukunft nur noch eine beschränkte Zahl von Besuchern zulassen, es sein denn man zahlt. Umso wichtiger wird es also, dass die Besucher auch die richtigen Besucher sind.
3. Wenn es gelingt mit jemandem in Kontakt zu treten, dann darf man es nicht bei diesem einen Kontakt belassen. Dann heisst es: am Ball bleiben.
4. Sobald die Verbindung auf LinkedIn besteht, sollte man den Kontakt auf einem anderen Kanal weiterverfolgen - mit massgeschneiderten, nützlichen Botschaften.

Lange Rede, kurzer Sinn: Content Marketing ist entscheidend um auf dem Radar der potentiellen Kunden aufzutauchen und zu bleiben. Dann besteht auch die Chance auf einen Auftrag.

Technische Hilfsmittel voll anzapfen - Sierra Modro, CSP

Technische Hilfsmittel sind ein Weg um die Interaktion mit dem Publikum zu verbessern.

1. Wir sehen immer öfter den Einsatz des Mobiltelefons, welches ja eh jeder dabei hat. Aber Vorsicht: Ich habe die Erfahrung gemacht, dass das WLAN des Hotels nicht immer mitkommt.
2. Man kann direkt auf die Folien zeichnen, auf dem Tablet oder dem Laptop. So ist man nicht auf den Flip Chart oder das Whiteboard beschränkt um etwas im Moment zu zeichnen. Auf diese Weise ist es möglich mit einem viel grösseren Publikum zu arbeiten. Das ist ganz einfach möglich mit PowerPoint und Keynote.

Für die erste Variante kommt beispielsweise Kiwilive in Frage. Diese App macht es möglich, den Namen und die E-Mail des Konferenzteilnehmers abzufragen. Nur dann kann er z.B. die Präsentation runterladen. Die Kosten sind USD 19.-/Mt. plus ein Fixbetrag pro Anlass. Die App scheint nur auf Englisch zu funktionieren. Am besten man probiert es aus.

In Sierra Modros Speakergruppe haben sie verglichen wie viele Teilnehmer sich eintragen, wenn sie eine Liste aus Papier rumgehen lassen mit der elektronischen Version. Mit der Papierversion haben sie angeblich gerade mal eine 10%ige Rücklaufquote gehabt, elektronisch 70-90%.

Das muss man sicherlich ausprobieren. Meine Erfahrung zeigt auch eine 70-90%ige Rücklaufquote mit einer Papierliste. Entscheidend ist das Publikum und die Art und Weise wie man es macht.

Eine gute Möglichkeit um mit technischen Hilfsmitteln einzusteigen ist gemäss Sierra Modro Facebook Live. Diese Videos kann man zusätzlich auf Youtube hochladen. Dadurch kann man das Video ein zweites Mal verwerten. Man kann es dann natürlich auch der eigenen Website einbinden.

Wie sieht die Zukunft aus? Diese Thema kann ganze Bücher füllen. Eines ist klar: Der Trend zu mehr Technik wird nicht weggehen. Die Zukunft wird mobiler. Wir werden künstliche Intelligenz (AI) sehen und mit Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR) arbeiten.

Ihre wichtigste Botschaft: Jeder sollte die technischen Möglichkeiten ausprobieren. So lernt jeder dazu. Das wird es ihm einfacher machen in Zukunft dabei zu bleiben.

Das weibliche Gehirn - Sandi Leyva

Sandi ist eine Neurowissenschaftlerin. Sie weist darauf hin, dass in Tierversuchen meistens ausschliesslich männliche Tiere eingesetzt werden. Weil sie einfacher zu testen sind. Nicht erstaunlich, dass das negative Auswirkungen auf die Wirkungsweise von Medikamenten auf Frauen hat.

Genauso soll es bei der Forschung zum menschlichen Verhalten in Unternehmen sein: die Unterschiede zwischen Mann und Frau werden vernachlässigt. Es werden vor allem Methoden empfohlen, die für Männer funktionieren. Frauen sind beispielsweise meist viel stärker im Lesen von Körpersprache, im Verhandeln, im Aufbauen von Beziehungen.

Ihre Konklusion: Man muss die Stärken beider Geschlechter vermehrt einsetzen. Ein Grund weshalb Frauen ein Unternehmen oft verlassen bevor sie in der Führungsetage angelangt sind, ist der Stress. Frauen sind auch in dieser Beziehung anders verdrahtet als Männer. Statt Kampf oder Flucht ("fight or flight") für Männer, gilt für Frauen Hegen und Pflegen ("tend and befriend"). Für Frauen braucht es unterschiedliche organisatorische Regeln, damit sie zu Höchstleistungen auflaufen

können. Z.B. mögen Frauen viel mehr kontinuierliches Feedback als ein Jahresgespräch.

Außergewöhnliche Strategien für den Erfolg - Connie Podesta, CSP, CPAE

Sie hat ein Buch geschrieben mit 70 Strategien um im Geschäft als Speaker erfolgreicher zu sein. Die Strategien basieren auf ihren Erfahrungen aus den letzten 30 Jahren.

Sie empfiehlt den eigenen Namen zu vermarkten. Es braucht keinen zusätzlichen Brand.

Glaubenssätze steuern unseren Erfolg. Glaubenssätze zu den Themen Geld, Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen, Selbstwert. Alles hat einen Einfluss auf den Erfolg als Redner.

Connie sagt: "Gib nicht auf dich zu verbessern."

Einen Volltreffer landen - Kate Delaney with Olympia LePoint

Sie ist in Algebra, Geometrie, Mathematik und Chemie durchgefallen. Danach hat ein Lehrer sie unter seine Flügel genommen. Er hat ihr erklärt wie das Hirn funktioniert. So konnte sie Ihre Angst vor Niederlagen überwinden. Danach hat sie bei der NASA mitgeholfen Raketen in die Umlaufbahn zu bringen. Mathematik wurde also zu ihrer täglichen Arbeit. Fazit: Alles ist möglich! Im Film Hidden Figures wird die Geschichte von Olympia LePoint erzählt. Wer mehr wissen möchte wie Olympia zum Erfolg fand, kann sich ihre TED-Rede "Reprogramming your brain" ansehen