

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience April 2020

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von «Voices of Experience» VoE, dem Podcast der National Speakers Association NSA

Michelle Poler: Wie geht man mit Veränderung um?

Versuche die Situation positiv zu sehen und den Stier an den Hörnern zu packen. Sie empfiehlt jetzt die Chance zu nutzen und aus der Komfortzone auszubrechen und beispielsweise einen Online-Kurs zu entwickeln. Angst hält viele von uns davon ab die Komfortzone zu verlassen. Es gibt universelle, kulturelle und persönliche Ängste. Universelle Ängste sind Höhenangst, Angst vor Spinnen ... Universelle Ängste helfen gesund zu bleiben. Daneben gibt es kulturelle Ängste, welche nicht lebensbedrohlich sind, aber Einfluss auf unser Verhalten haben. Dann gibt es die persönlichen Ängste, welche uns zurück halten Neues auszuprobieren. Dies zeigt sich besonders dann, wenn man sich selbst für einen Versager hält, wenn man etwas ausprobiert hat und es hat nicht funktioniert. Sie empfiehlt das Gegenteil zu denken: "Du bist ein Versager, wenn Du nichts Neues versuchst. Was ist das Beste, was passieren könnte, wenn ich das mache?!"

Matt Ward: Die Kunst von Beziehungen und Networking

Versuche nicht so sehr eine Beziehung zu potenziellen Kunden aufzubauen, sondern mit Leuten, die Dich weiterempfehlen, z.B. die Kollegen aus der GSA.

Wie pflegt man Kontakte?

1. Vom Posteingang zum Briefkasten: Die selbstgeschriebene, handschriftliche Postkarte macht einen grossen Eindruck.
2. Schicke Ihnen ein Video
3. Persönlicher Telefonanruf (innerhalb von 48 Stunden) mit einem Dankeschön Du brauchst ein CRM!

Du musst auf Networking Events auftauchen um Dich um Deine Kontakte zu kümmern, nicht um etwas zu verkaufen.

Susan Robertson: Auftreten für Verbände

Verbände suchen regelmässig gute Redner. Die American Society of Association Executives (ASAE) ist ein unglaublich grosser Verband in den USA. Sie organisieren 365'000 Veranstaltungen pro Jahr!

Mundpropaganda funktioniert am besten um als Speaker vermittelt zu werden. Wichtig ist es seine Rede dem Publikum anzupassen.

Auf der ASAE-Website www.aseacenter.org findet man die Themen, die den Verband derzeit bewegen. (<https://www.asaeacenter.org/publications/109508-drivers-of-change-summaries-of-41-key-trends-identified-by-asae-foresightworkspdf>)

Wie hoch ist das Honorar? Oft erhält man kein Honorar, dafür sitzen lauter Geschäftsleitungsmitglieder im Publikum. Ausserdem kann man versuchen sein Buch zu verkaufen.

Julie Holmes: Diversifizieren mit Produkten

Dank den Produkten, die Julie entwickelt hat, verdient sie zusätzlich über USD 100'000.- pro Jahr.

Wenn alle Einkommensströme in derselben Industrie erzielt werden, hast Du ein Klumpenrisiko. Es reicht also nicht, nur ein Buch oder einen Online-Kurs zum selben Thema zu haben, über das Du üblicherweise sprichst.

Schreibe Dir Deine Ideen auf. Julie hat beispielsweise ein portables Bluetooth-Mikrofon entwickelt: Hey Mic! So hast Du bei Videoaufnahmen mit dem Smartphone auch gleich noch einen guten Ton. (<https://loveheymic.com/>; Kosten: USD 80.- bis 140.-)

Wenn Du eine Idee hast, solltest Du es so einfach wie möglich umsetzen - nicht Über-Engineering. Suche Dir für die Produktion gute Partner. In vielen Fällen lässt sich klein anfangen. Du brauchst nicht Millionen für Deine Investition. Schau Dir gerne auch mal Kickstarter an.

Denke daran, dass es viel Zeit braucht, um ein neues Produkt zu vermarkten. Tipp: Wenn das Produkt sehr erklärungsbedürftig ist, wird es schwieriger es zu verkaufen, wie wenn sie es sofort verstehen.

Brian Fanzo: Virtuelle Events

Virtuelle Events müssen interaktiv sein. Interaktivität behält die Aufmerksamkeit des Publikums.

Zwei Ideen, die meine Aufmerksamkeit auf sich gezogen haben:

1. Wenn Du während einem Teil Deines Online-Auftritts keine Interaktion vorgesehen hast, ist es besser, das Video schon vorher aufzunehmen. So kannst Du auf den perfekten Sound und Schnitt achten. Wenn mal was nicht funktioniert hat, kannst du die Stelle nochmals aufnehmen und schneiden. Während die Konserve läuft, kannst Du Dich um den Chat kümmern, also Fragen beantworten, Links einstellen etc.
2. Live-Video hat den grossen Vorteil, dass es ungefiltert daherkommt. Du kannst unmittelbar auf Reaktionen des Publikums eingehen, ihm Fragen stellen.

Die Kombination von beidem ist der Königsweg. Er empfiehlt sich in die Haut eines Film-Produzenten zu versetzen. So hast Du den richtigen Blick auf den virtuellen Event.

In der GSA ist Ralf Schmitt von den Impulspiloten zu diesem Thema vorne dabei.

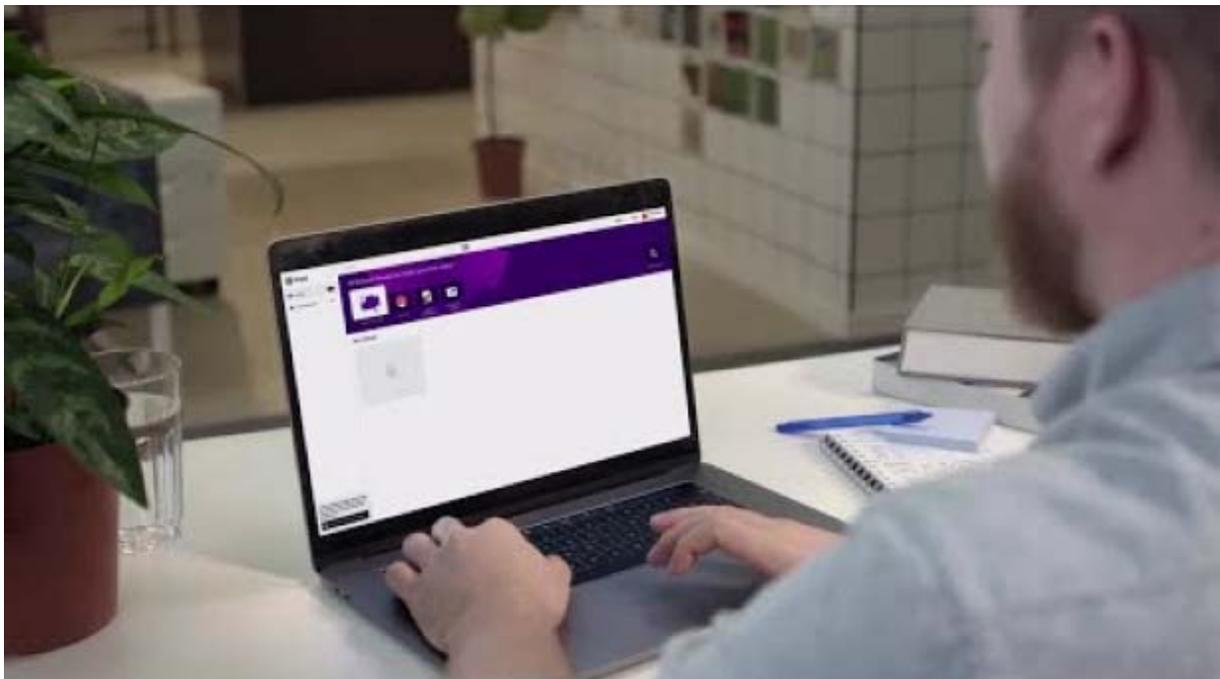
Er empfiehlt die folgenden technischen Komponenten:

1. Du brauchst eine separate Webcam. Die Qualität der Webcams an einem Laptop ist schlecht.
2. Benutze ein externes Mikrofon. Du bist freier als mit einem Headset oder Kopfhörer.

3. Die Belichtung muss stimmen. Das Licht muss von vorne kommen. Ring-Lichter sind das Beste. Sie kosten ca. CHF 150.-.
4. Du solltest stehen können. Auf diese Weise hast Du viel mehr Bewegungsfreiheit.
5. Die Kamera sollte auf Augenhöhe sein.

Darüber hinaus empfiehlt Brian die folgende Software:

Prezi Video ist eine neue Software, die sicherlich gut ankommt, weil sie noch neu ist. Sie erlaubt eine zusätzliche Ebene in demselben Fenster einzublenden, auf dem Du angezeigt wirst. In diesem kleinen Video auf YouTube siehst Du sofort was gemeint ist: [Introducing Prezi Video](#).



Ecamm Live (nur für Mac): Mit dieser Software kannst Du wie in einem Fernsehstudio arbeiten. Mit Schaltflächen entscheidest Du, was gerade angezeigt / gestreamt werden soll. So kannst Du verschiedene Kameras auswählen, YouTube Clips, PowerPoint-Präsentationen etc.

Falls Du lieber mit Hardware arbeitest - also lieber Knöpfe drückst, um den Input zu wechseln - kannst Du das Elgato-Streamdeck (Empfehlung von Thorsten Jekel) nutzen.

Die Windows-Alternative zu Ecamm ist Vmix.

Er teilt seine Inhalte in 8-Minuten-Abschnitte auf. Jeder Teil nutzt eine andere Technik: Prezi-Video, Hologramm, Portrait-Ansicht.

Bill Stainton, CSP, CPAE: Innovation für jeden

Man muss nicht gleich etwas wie Leonardo Da Vinci erfinden, um innovativ zu sein. Kleine Änderungen können schon reichen.

Er empfiehlt eine Übung, um seine Innovationsfähigkeit zu stärken: Nimm zwei Zeitungen und von jeder einen Artikel aus einem unverwandten Teil. Sie haben also nichts miteinander zu tun. Dann versuche eine Gemeinsamkeit zu finden. Das gibt Dir die Übung für einen Auftritt auf der Bühne etwas aus der aktuellen Zeitung zu nehmen und mit der Rede zu verknüpfen.

Benutze eine physische Zeitung. Du kannst sie während deiner Keynote gleich als Requisite nutzen. "Haben Sie gesehen was heute in der Zeitung stand? ..."

Ausserdem empfiehlt er zwei Fragen zu stellen:

1. Wie ist das (was ich sehe) gleich wie das (andere)?
2. Wie kann ich das mit meinem Geschäft verbinden?

So kommt er immer wieder auf unerwartete Ideen. Das ist Innovation.

Letzter Tipp: Lies Magazine, die sonst keiner liest. Du inklusive. Das wird Dich mit den genannten Fragen auf neue Ideen bringen. Und Du kannst sicher sein, dass kein anderer auf diese Idee gekommen ist. Branchenmagazine lesen hingegen kann und tut nämlich jeder.

Die gesprochene Version des gesamten Interviews findest Du auf <https://thomas-skipwith.com/podcasts/>. Und demnächst auf iTunes und YouTube.