

Hi, my name is Tiffany Yu and I'm thrilled to be apart of the Women's Freedom Conference. I've been asked to come and speak today about being a woman of color in finance and business.

A little on my background, I started my career at Goldman Sach's, working in investment banking covering health care companies. And since then, I transitioned over to the media and entertainment industry where I'm currently the director of business development at Revolt Media and TV, the number one name in music. I want you to come away from this talk today, knowing that you are a powerful businesswoman and we're all bosses. So I wanted to share with you seven tips that I have used to build and elevate my own personal brand in the business world.

Number One: Fake it until you make it. I've struggled with imposter syndrome, this idea that I'm going to get found out. That I'm an imposter, and I don't deserve the praise that I got, the recognition, the job promotion, the pay. And it's really stepping over this idea of "not good enough", just step on it, and give it, and leave it at the door. I've realized that a lot of the times we feel like we're imposters because we look at where we are, and we forget of how hard we worked to get there. There's a piece of advice that I received when I started my career, it was "master your poker face", and I think that's really relevant here too. People can sometimes tell if we're disappointed or scared, and so by mastering that poker face it just shows that you're ready to take on anything and any new challenges.

Number 2: If you don't ask the answer is always "no". I will think about what's the worse that can happen, right? The worse that can happen if I ask for a promotion is a "no", but if I never ask for it in the first place there's no conversation to be had at all. This can also come down to negotiating, just negotiating for yourself in general. You are fierce woman, you know what you're worth. Ask for that new role, ask for that promotion, ask for that assignment, step out of your comfort zone, and just remember "what is the worse thing that can happen?".

Number 3: Use your differences to your advantage. I think oftentimes we'll find that, especially when it comes to the finance world we're the only woman in the meeting, or we're the only person of color in the meeting, or maybe both, people actually remember difference. If you use that to your advantage, people remember how awesome you were in that meeting, how you commanded the room, how you, you know, led that meeting. Embrace you difference and continue to speak with strength and grace.

Number 4: Continue to build your tribe. To me, that's my board of advisors, it's my mentors, it's my sponsors, it's my peer-mentors. These are the people I go to, to ask for advice. I've even gotten job opportunities from my network and my tribe. Continuing to build through those relationships can be really beneficial to your career.

Number 5: Remember your why. I often struggle with comparison syndrome. So I'm looking to my left, I'm looking to my right, I'm comparing myself to what everyone else is doing, and I'm so consumed in others that I forget why I'm here. I forget that I am on my own unique journey, and that we're all on our own unique journeys and we're all writing our own stories. What I do with

this is I set goals, and I stick to them. And once I focus that comparison or competitiveness inward, that's really when I start to shine.

Number 6: Attitude is everything. People want to work with people who have positive attitudes, and generally have a good energy about them. The business world is so small, it doesn't make sense for me not to be kind. I want to be kind to everyone, treat everyone with respect, and not burn any bridges. It just is not the best use of your energy to have negative energy and to hold that with you.

Number 7: Be an entrepreneur. Even if you work at a larger company, you can be an entrepreneur, but what this means to me is just continuing the hustle. Pushing the limits of what you see as success. And when you look at yourself as entrepreneur, I myself am a business, I am a brand. You'll just continue to grow and knock it out of the park.

Those are my seven tips with that said, I would love to hear what are some of your tips for just crushing it in the business world. Looking forward to continuing the conversation on Twitter, and thanks again.

Espanol

Hola, mi nombre es Tiffany Yu y estoy muy emocionado de ser parte de la Conferencia de Libertad de las Mujeres. Me han pedido venir a hablar hoy acerca de ser una mujer de color en las finanzas y los negocios.

Un poco sobre mi experiencia, comencé mi carrera en Goldman Sach de, trabajando en la banca de inversión que cubren las compañías de cuidado de la salud. Y desde entonces, me transitioned a los medios de comunicación y la industria del entretenimiento, donde estoy actualmente el director de desarrollo de negocio de Revuelta Medios y TV, el número de un nombre en la música. Quiero que vengas lejos de esta charla de hoy, sabiendo que usted es una poderosa empresaria y estamos todos los Jefes. Así que quería compartir con ustedes siete consejos que he utilizado para construir y elevar mi propia marca personal en el mundo de los negocios.

Número uno: Finge hasta que lo hagas. He luchado con el síndrome de impostor, esta idea de que yo voy a ser descubierto. Que soy un impostor, y yo no merezco la alabanza que me dieron, el reconocimiento, la promoción del empleo, la paga. Y está realmente pasando por encima de esta idea de "lo suficientemente bueno", simplemente caminar en él, y darle, y dejarlo en la puerta. Me he dado cuenta de que muchas de las veces nos sentimos como si estuviéramos impostores porque nos fijamos en dónde estamos, y nos olvidamos de lo duro que trabajamos para llegar allí. Hay un consejo que recibí cuando empecé mi carrera, que era "dominar su cara de póquer", y creo que eso es realmente relevante aquí también. La gente a veces pueden decir si estamos decepcionados o asustado, y así por el dominio de esa cara de póquer que sólo demuestra que usted está listo para tomar en cualquier cosa y cualquier nuevos retos.

Número 2: Si usted no pide la respuesta es siempre "no". Voy a pensar en lo que es lo peor que le puede pasar, ¿verdad? Lo peor que le puede pasar si pido una promoción es un "no", pero si no lo pido en primer lugar, no hay conversación que se tenía en absoluto. Esto también puede venir a negociar, simplemente negociar por sí mismo en general. Usted es mujer feroz, ya sabes lo que vales. Pida que el nuevo papel, pida que la promoción, pide que la asignación, salir de su zona de confort, y sólo recuerda "qué es lo peor que puede pasar?".

Número 3: Utilice sus diferencias a su favor. Creo que muchas veces encontraremos que, sobre todo en lo que respecta al mundo financiero que somos la única mujer en la reunión, o somos la única persona de color en la reunión, o tal vez ambas cosas, la gente realmente recordamos diferencia. Si utiliza eso a su ventaja, la gente recuerda lo maravilloso que estabas en esa reunión, cómo se ordena la habitación, cómo, sabes, llevado esa reunión. Abrazas diferencia y seguir hablando con la fuerza y la gracia.

Número 4: Continuar la construcción de su tribu. Para mí, ese es mi consejo de asesores, es mis mentores, es mis patrocinadores, son mis compañeros-mentores. Estas son las personas las que voy, para pedir consejo. Incluso me he metido las oportunidades de trabajo de mi red y mi tribu. Continuando para construir a través de esas relaciones puede ser muy beneficioso para su carrera.

Número 5: Recuerde que su por qué. A menudo lucho con síndrome de comparación. Así que estoy buscando a mi izquierda, estoy buscando a mi derecha, estoy compararme con lo que hacen los demás, y yo estoy tan consumida en otros que me olvido por qué estoy aquí. Me olvido de que estoy en mi propio viaje único, y que todos estamos en nuestros propios viajes únicos y todos estamos escribiendo nuestra propia historia. Lo que hago con esto es que pongo metas, y se adhieren a ellos. Y una vez que me enfoco esa comparación o la competitividad interna, eso es realmente cuando empiezo a brillar.

Número 6: La actitud lo es todo. La gente quiere trabajar con personas que tienen una actitud positiva, y en general una buena energía de ellos. El mundo de los negocios es tan pequeño, que no tiene sentido para mí no ser amable. Quiero ser amable con todos, tratar a todos con respeto, y no quemar ningún puente. Simplemente no es el mejor uso de su energía para tener la energía negativa y para celebrar con ustedes.

Número 7: Ser un empresario. Incluso si usted trabaja en una compañía grande, puede ser un empresario, pero ¿qué significa esto para mí es sólo la continuación de la prisa. Empujar los límites de lo que se ve como el éxito. Y cuando se mira a sí mismo como empresario, yo mismo soy un negocio, soy una marca. Usted acaba de seguir creciendo y golpear fuera del parque.

Esas son mis siete consejos dicho esto, me encantaría saber cuáles son algunos de sus consejos para apenas aplastándolo en el mundo de los negocios. Mirando hacia adelante a continuar la conversación en Twitter, y gracias de nuevo.

Français

Salut, mon nom est Tiffany Yu et je suis ravi d'être en dehors de la Conférence de la liberté des femmes. On m'a demandé de venir parler aujourd'hui d'être une femme de couleur dans la finance et des affaires.

Un peu sur mon parcours, je commencé ma carrière chez Goldman Sach de, travailler dans la banque d'investissement couvrant les entreprises de soins de santé. Et depuis lors, je transitionné plus à l'industrie du divertissement et des médias où je suis actuellement le directeur du développement des affaires au Révolte des médias et de la télévision, le numéro un nom dans la musique. Je veux que tu viennes loin de ce discours aujourd'hui, sachant que vous êtes une femme d'affaires puissante et nous sommes tous les patrons. Donc, je voulais partager avec vous des sept conseils que je l'ai utilisé pour construire et d'élever ma propre marque personnelle dans le monde des affaires.

Number One: faux jusqu'à ce que vous en faites. Je l'ai eu du mal avec le syndrome de l'imposteur, cette idée que je vais me faire découvert. Que je suis un imposteur, et je ne mérite pas les éloges que je suis, la reconnaissance, la promotion de l'emploi, le salaire. Et il est vraiment enjambant cette idée de "pas assez bon", à quelques pas seulement sur elle, et lui donner, et de le laisser à la porte. Je me suis rendu compte que beaucoup de temps nous nous sentons comme nous sommes des imposteurs parce que nous regardons où nous en sommes, et nous oublions de la façon dont nous avons travaillé dur pour y arriver. Il ya un morceau de conseils que je recevais quand je commencé ma carrière, il était "maîtriser votre poker face", et je pense que ce vraiment pertinent ici aussi. Les gens peuvent parfois dire si nous sommes déçus ou effrayés, et ainsi par la maîtrise de ce visage de poker, il montre juste que vous êtes prêt à prendre sur tout et tous les nouveaux défis.

Numéro 2: Si vous ne demandez pas la réponse est toujours «non». Je vais réfléchir à ce qui est le pire qui puisse arriver, non? Le pire qui puisse arriver si je demande une promotion est un «non», mais si je ne demande jamais pour elle en premier lieu il n'y a pas la conversation à avoir du tout. Cela peut aussi descendre à la négociation, à la négociation pour vous-même en général. Vous êtes femme féroce, vous savez ce que vous valez. Demandez ce nouveau rôle, demandez que la promotion, demandez que l'affectation, de sortir de votre zone de confort, et rappelez-vous juste "ce qui est la pire chose qui puisse arriver?".

Numéro 3: Utilisez vos différences à votre avantage. Je pense que souvent nous constatons que, surtout quand il vient au monde de la finance, nous sommes la seule femme à la réunion, ou nous sommes la seule personne de couleur à la réunion, ou peut-être les deux, les gens se souviennent réellement la différence. Si vous utilisez à votre avantage, les gens se souviennent combien impressionnant vous étiez à cette réunion, comment vous commandiez la salle, comment vous, vous le savez, a dirigé cette réunion. Vous embrasser la différence et de continuer à parler avec force et grâce.

Numéro 4: Continuer à construire votre tribu. Pour moi, cela est ma planche de conseillers, ce sont mes mentors, ce sont mes sponsors, ce sont mes pairs-mentors. Ce sont les gens que je vais aller, pour demander des conseils. Je l'ai même eu des possibilités d'emploi de mon réseau et ma tribu. Continuer à bâtir à travers ces relations peut être vraiment bénéfique pour votre carrière.

Numéro 5: Rappelez-vous votre pourquoi. Je me bats souvent avec le syndrome de comparaison. Donc, je suis à la recherche, à ma gauche, je suis à la recherche, à ma droite, je me compare à ce que tout le monde fait, et je suis tellement consommée dans d'autres que je oublie pourquoi je suis ici. Je ne me souviens que je suis sur mon propre voyage unique, et que nous sommes tous sur nos propres voyages uniques et nous sommes tous d'écrire nos propres histoires. Ce que je fais avec cela est que je fixe des objectifs, et je colle à eux. Et une fois que je me concentre cette comparaison ou de la compétitivité intérieure, qui est vraiment quand je commence à briller.

Numéro 6: L'attitude est tout. Les gens veulent travailler avec des gens qui ont une attitude positive, et ont généralement une bonne énergie à leur sujet. Le monde des affaires est si petit, il n'a pas de sens pour moi de ne pas être gentil. Je veux être gentil avec tout le monde, traiter tout le monde avec respect, et non pas brûler les ponts. Il est tout simplement pas le meilleur usage de votre énergie pour avoir l'énergie négative et de tenir avec vous.

Numéro 7: être un entrepreneur. Même si vous travaillez dans une grande entreprise, vous pouvez être un entrepreneur, mais ce que cela signifie pour moi est juste continuer l'agitation. Repousser les limites de ce que vous voyez comme un succès. Et quand vous vous regardez en tant qu'entrepreneur, je suis moi-même une entreprise, je suis une marque. Vous aurez juste continuer à croître et frapper hors du parc.

Ce sont mes sept conseils, avec cela dit, je serais ravi d'entendre ce que sont certains de vos conseils pour seulement écraser dans le monde des affaires. Impatients de poursuivre la conversation sur Twitter, et merci encore.

## Chinese

嗨，我的名字是蒂芙尼，我很高兴能成为除了妇女自由会议。我一直在问来，今天谈论是颜色的财务和业务的女人。

有一点对我的背景，我开始了我的职业生涯，在高盛公司，在投资银行工作涵盖医疗保健公司。从那以后，我转变了到我目前的业务发展反叛媒体和电视，在音乐的头号名导演的媒体和娱乐行业。我希望你能走到今天离开这个谈话，知道你是一个强大的商人，我们都太老板。所以，我想与我有用来构建和提升自己的个人品牌在商业世界里，你7点妙法分享。

一：假的，直到你做到这一点。我挣扎冒充者综合征，这种想法，我会得到发现。我是一个骗子，我不配，我得到了好评，认可，职位晋升，薪酬。它真的跨过这一理念“不够好”，只是一步

就可以了，并给它，让它在门口。我已经意识到，有很多值得我们觉得我们是骗子，因为我们看一下我们在哪里，和时代，我们忘记了我们是如何努力工作到那里。还有一个忠告，当我开始我的职业生涯，我接受，这是“掌握你的扑克脸”，我认为这是真正相关这里。人们有时会说，如果我们失望或恐惧，所以通过掌握的扑克脸，它只是表明你已经准备好采取任何东西，任何新的挑战。

数2：如果你不问的回答总是“不”。我会思考什么是可能发生的更糟糕，不是吗？这可能发生，如果我问了升迁的更严重的是一个“不”，但如果我从来没有要求它摆在首位没有对话将在所有了。这也可以归结为谈判，只是在一般的谈判为自己。你是猛女，你知道你的价值。询问新的角色，请求升职，请问该分配，走出自己的安乐窝，而只记得“什么更糟糕的事情会发生？”。

数3：使用你的不同，你的优势。我认为，通常情况下，我们会发现，特别是当它涉及到金融世界中，我们是唯一的女性在一次会议上，或者我们是颜色的唯一的人会议，或者二者，人们实际上记住的区别。如果你用它来你的优势，人们记住你是在该次会议上如何真棒，你怎么指挥室，你怎么了，你知道的，导致该次会议。拥抱你的区别，并继续说话的力量和优雅。

号码4：继续建立自己的部落。对我来说，这就是我的顾问委员会，这是我的导师，这是我的赞助商，这是我的同行导师。这些都是人，我去，求教。我甚至得到了就业机会，从我的网络，我的族人。继续通过建立这些关系可以是你的职业生涯真的很有益的。

5号：记住你的原因。我经常疲于应对比较综合征。所以我希望我的左边，我在寻找我的没错，我比较自己别人都在做什么，我很消耗在别人认为我忘了为什么我在这里。我忘了，我对我自己独特的旅程，而且我们都在我们自己独特的旅程，我们都在写自己的故事。我做这个是我设定的目标，而我坚持给他们。一旦我重点是比较和竞争力的内在，这是真的，当我开始大放异彩。

6号：态度决定一切。人们希望的人谁也积极的态度，一般有关于他们良好的节能工作。商业世界是如此之小，它没有任何意义，我不是要厚道。我想善待每一个人，对待每一个人尊重，而不是留条后路。它只是是不是最好的利用你的能量有负能量，并保持与您合作。

号码7：成为一名企业家。即使你在一家大公司工作，你可以成为一名企业家，但是这对我只是不断的喧嚣。推你所看到的是成功的限制。当你看看你自己是企业家，我自己是一个企业，我是一个品牌。你只是不断发展壮大，敲出来的公园。

这些都是我7点妙法随着中说，我很想听听有你的一些技巧刚刚粉碎它在商业世界。再次期待着继续在Twitter上的对话，并感谢。