

# Warum Ihre Kunden lieber auf dem Handy spielen ...

MONIKA MATSCHNIG// ... und wie Sie das ändern



**L**iebe Führungskräfte, Finanz- und Anlagevermittler, lassen Sie uns heute einmal satirisch den Finger in die Wunde legen. Sie sind die Hüter des Wohlstands, die Architekten finanzieller Sicherheit, die Meister der Investments. Ihre Worte sollten inspirieren, Ihre Visionen leuchten und Ihre Teams und Kunden in Ekstase versetzen. Doch in Wirklichkeit sehen Sie oft nur eines: Ihre Kunden oder

Ihr Publikum checkt im besten Fall die Börsenkurse auf dem Handy, anstatt Ihnen zuzuhören. Warum? Weil Ihre Präsentationen genauso spannend sind wie eine Steuererklärung am Sonntagabend. Aber keine Sorge, ich bin hier, um Ihnen zu zeigen, wie Sie das ändern können – und dabei auch noch Spaß haben. Hier einige Grundtechniken, damit Ihre Kunden das Smartphone gerne zur Seite legen:

## Vom Eichhörnchen zum Zen-Meister

Stellen Sie sich vor, ein Redner betritt die Bühne und hüpf von links nach rechts wie ein nervöses Eichhörnchen auf Koffein. Diese hektische Bewegung überträgt sich sofort auf das Publikum. Die Körpersprache des Redners schreit, „Ich bin nervös!“, und seine Zuhörer denken nur noch an Flucht. Sie fragen sich, ob er nicht lieber beim nächsten Zirkus anheuern sollte, statt die finanzielle Zukunft anderer zu managen. Der erste Eindruck zählt. Wenn Sie Ihre „Bühne“ betreten, tun Sie es ruhig und gelassen, wie ein Zen-Meister auf Beruhigungstee. Nehmen Sie gelassen den Raum ein, halten Sie inne und lassen Sie Ihren Blick klar und sicher schweifen. Diese Stille erzeugt Spannung. Die Beobachter fragen sich: „Was kommt jetzt?“ Und voilà, Sie haben ihre Aufmerksamkeit – zumindest für die nächsten 30 Sekunden.

## Der fesselnde Einstieg

Starten Sie anders. Starten Sie besser. Ein klassischer Anfängerfehler ist ein langweiliger Einstieg à la „Vielen Dank für die Einladung. Heute besprechen wir, wie Sie Ihre finanzielle Freiheit erlangen.“ Damit töten Sie jede Neugier im Keim. Nutzen Sie stattdessen die 4A+B-Formel (Anders als alle anderen und besser): Eine provokative Frage, eine packende Geschichte, eine Herausforderung oder ein persönliches Bekenntnis. Fragen Sie rhetorisch: „Was hat dieser Kugelschreiber mit unserer Anlagestrategie zu tun?“ Erzählen Sie eine kraftvolle Geschichte: „Vor einigen Wochen war ich in Berlin und traf – ich hätte es mir nie träumen lassen – einen Lama-Züchter, der mir die besten Tipps für Investitionen gab.“ Oder fordern Sie Ihr Publikum heraus: „Was hat eine Ananas mit unserer neuen Finanzsoftware gemeinsam?“ Diese Ansätze ziehen Ihr Publikum in den Bann und lassen keine Langeweile aufkommen.

## Bühnenpräsenz – Der Tanz mit dem Lampenfieber

Nervosität ist wie ein ungebetener Gast, der sich vor einem entscheidenden Gespräch einschleichen kann. Die klassische Reaktion: Fight, Flight oder Freeze. Mein Tipp: Betrachten Sie Nervosität anders. Es ist ein Zeichen dafür, dass Ihnen diese Sache wichtig ist. Da sollte der Adrenalinpegel nach oben schellen. Der Vorteil, Sie bieten auch mehr Leistung. Und spätestens nach 2 Minuten hat sich der ungebetene Gast wie eine Wolke aufgelöst.

## Pausen sind Ihre geheimen Verbündeten!

Denken Sie daran: Nehmen Sie das Gefühl einfach wahr, OHNE es zu bewerten!

## Äääähhhhhhhmm – Der Feind der Klarheit

Lückenfüller wie „ähm“ sind die kleinen Saboteure jeden Gesprächs oder Präsentation. Zu viele davon, und Ihr Gegenüber denkt, Sie seien unsicher, nervös, nicht bei der Sache oder – Gott bewahre – lügen. Stattdessen: Pausen. Pausen sind Ihre geheimen Verbündeten! Sie wirken wie Cliffhanger und erzeugen Spannung. Also üben Sie sich darin, statt „ähm“ eine Pause zu machen. Wenn es für Sie unangenehm lang erscheint, ist es für Ihr Gegenüber genau richtig.

## Beweglichkeit – Die Freiheit der Gestik

Nervosität lässt uns oft in eine starre Haltung verfallen: die Merkel-Raute oder die Freistoß-Haltung. Ihre Hände sind dafür da, benutzt zu werden! Gesten verdeutlichen und unterstreichen das Gesagte. Synchronisieren Sie Ihre Worte mit Ihren Gesten. Keine Sorge, es ist das Natürlichste der Welt, und mit ein wenig Übung werden Sie richtig Spaß daran haben.

## Power Point macht doof!

In meinen Beratungen und Trainings zerstöre ich oft die PowerPoint-Präsentationen meiner Kunden. Warum? Weil nicht die Charts im Mittelpunkt stehen sollen, sondern Sie! PowerPoint ist ein unterstützendes Element, kein Handout. Doch der Trend zum „Sharen wir mal den Screen“ führt zu Zoom-Fatigue und Ablenkung. Überladene Folien und unverständliche Grafiken machen aus Präsentationen eine ermüdende Leseübung. Eine großartige Strategie und herausragende Produkte bringen nichts, wenn Sie Ihre Kunden mit Charts erschlagen. Die meisten PPTs schaden mehr, als sie nützen. Ausreden wie „Das haben wir schon immer so gemacht“ oder „Der Chef fordert es“ sind nicht akzeptabel.

### Tipps für die optimale Nutzung von PowerPoint:

1. *Handout vs. Präsentation:*  
Ein Handout kann alleine gelesen werden. Präsentationen sollten Zielgruppen gerecht und flexibel gestaltet sein.
2. *Kleinere Einheiten:*  
Gliedern Sie Ihre Präsentation in kleine, verständliche Abschnitte und arbeiten Sie mit der Marketingabteilung zusammen.
3. *Zahlen und Fakten bildhaft präsentieren:*  
Stellen Sie wichtige Zahlen groß dar und verwenden Sie anschauliche Vergleiche, um sie greifbar zu machen. Zu viele Grafiken, Zahlen, Daten Fakten erschlagen das Gegenüber.
4. *Vielfalt in den Materialien:*  
Nutzen Sie neben Folien auch Videos, Kundenreferenzen und emotionale Bilder, aber vermeiden Sie zu viele Animationen.

Fassen wir zusammen: Für eine mitreißende Präsentation braucht es nicht nur Worte und Fakten, sondern auch Präsenz, Pausen und Beweglichkeit. Es ist die Kunst, Menschen zu berühren, zu inspirieren und zu führen. Nutzen Sie diese Impulse, um Ihre Präsentationen unvergesslich zu machen. Dann werden Ihre Worte nicht nur gehört, sondern auch gefühlt und gelebt. Und wo lernen Sie das? In meinem Intensiv-Training „**Wirkung. Immer. Überall.**“ – mein absoluter Klassiker! Ich garantiere Ihnen, Sie werden von sich selbst begeistert sein! Ihre Monika Matschnig, Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance ■

Scan me! →

Hier geht es direkt zu meinem Intensiv-Training „**Wirkung. Immer. Überall.**“



### MONIKA MATSCHNIG



Dipl. Psychologin, Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance  
Wirkung. Immer. Überall.  
Das ist ihr Versprechen!  
Ihre Vielseitigkeit kann

sich sehen lassen! Sie begeistert seit über 20 Jahren Tausende von Menschen. Als Diplom-Psychologin, Beraterin und Therapeutin, hat sie zahlreiche Zertifizierungen und Weiterbildungen absolviert und hat als mehrfache Bestseller-Autorin eine außergewöhnliche Kompetenz für Wirkungsexzellenz. Sie hat viele nationale und internationale Auszeichnungen für ihre Arbeit bekommen – Hall of Fame, Red Fox Award, Speaker des Jahres 2017, 2021. Sie trifft den Menschen mitten ins Herz – egal ob bei ihrem Vortrag, einem Coaching oder ihren Workshops. Wirkung. Immer. Überall. Das ist ihr Versprechen! Mehr Infos unter:

[www.matschnig.com](http://www.matschnig.com)

