

## Wie präsent bin ich? Der Test.

Bereiten Sie sich doch einmal anders auf ein Gespräch oder eine Präsentation vor.

Beantworten Sie für sich die folgenden Fragen:

### Erwartungen und Glaubenssätze

Welche Erwartungen und Glaubenssätze fallen Ihnen im Zusammenhang mit der Situation ein?

(Falls negativ, dann bitte positiv umformulieren)

---

---

---

---

### Einstellung, Gestimmtheit und Körperhaltung

Wie ist Ihre Einstellung zur Situation, zum Gespräch, zum Gegenüber?

Ihre derzeitige, jetzige Stimmung?

Wie drückt sich das in Ihrer Haltung aus?

---

---

---

---

---

### Atem, Bewegung und Raum

Wie viel „Luft“, sprich Zeit, haben Sie zur Verfügung?

Haben Sie einen „langen Atem“, d.h. halten Sie lang aus? Haben Sie ausreichend Stoff zum Thema?

Wie beweglich und erfahren sind Sie in der Situation und mit dem Thema?

Wie viel Raum haben Sie für eigene Gestaltung bzw. eigene Entscheidungen?

Wie können Sie sich Ihren Raum angenehm herrichten?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Stimme und Intention

Wie gut sind Sie inhaltlich vorbereitet? Ist Ihnen Ihr Ziel oder sind Ihnen die verschiedenen Ziele klar?

Haben Sie eine klare Botschaft, zu der Sie stehen?

Wie stehen Sie zu Ihrem Gegenüber (in Bezug auf das Erreichen Ihrer Ziele)?

---

---

---

---

---

---

---

---

### Stimme und Kontakt

Sind Sie bereit für den Kontakt mit dem Gegenüber? Und wie gut sind Sie vorbereitet?

Wie stehen Sie zu Ihrem Gegenüber (in Bezug auf Nähe und Distanz)?

Werden Sie Resonanz gewinnen können?

Wie gestaltet sich Ihr Kontakt mit anderen Menschen generell? Gibt es Unterschiede im Kontakt?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Stimme und (Laut-)Stärke

Wie bewusst sind Sie sich Ihrer eigenen (Laut-)Stärke?

Wie flexibel sind Sie im Umgang damit?

Wie gut sind Sie dazu in der Lage, andere zu motivieren und zu überzeugen?

---

---

---

---

---

---

---

---

### **Artikulation und Deutlichkeit**

Wie klar ist Ihnen die Situation und sind Ihnen die Ziele des Gegenübers?

Ist Ihre Präsentation klar und gut strukturiert?

---

---

---

---

### **(Sprech-)Tonlage und Register**

Welche „Register“ wollen Sie ziehen? Welche Tonlage treffen?

Wie viele „Register“ haben Sie parat?

---

---

---

---

### **Sprache**

Treffen Sie mit Ihrer Sprache die Sprache Ihres Gegenübers?

Ist die Wortwahl angemessen?

Formulieren Sie aus der Sicht der anderen?

---

---

---

---

### **(Stimm-)Stärken und Charismafaktoren**

Was sind Ihre persönlichen (stimmlichen) Stärken?

Welche „Charismafaktoren“ setzen Sie ein?

---

---

---

---