

独検過去問題サンプル

〈1 級〉

聞き取り試験

解答の手引き

Erster Teil

1. Lesen Sie zuerst die fünf Fragen von (A) bis (E) zu einem Interview mit dem Verhandlungsberater Matthias Schraner, einem ehemaligen Polizisten.
2. Nach zwei Minuten hören Sie dann das Interview. Sie können beim Hören Notizen machen.
3. Hören Sie danach vier alternative Antworten zu jeder Frage. Wählen Sie von 1 bis 4 die geeignete Antwort aus und tragen Sie die Nummer in den entsprechenden Antwortkästen ein.
4. Nach einer Minute hören Sie das Interview, die Fragen und die Antworten noch einmal.
5. Nach 30 Sekunden endet der erste Teil des Hörverstehens.

(A) Wie bereitet sich Matthias Schraner auf Verhandlungen vor?

- | | |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 3 | 4 |

(B) Welche Strategie sollte bei einer erfolgreichen Verhandlung verfolgt werden?

- | | |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 3 | 4 |

(C) Wodurch kann man bei einer Verhandlung Fehler vermeiden?

- | | |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 3 | 4 |

(D) Worauf sollte bei einer Verhandlung mit einem Verbrecher abgezielt werden?

- | | |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 3 | 4 |

(E) Was hat Matthias Schraner durch Erfahrungen als Verhandlungsführer der Polizei gelernt?

- | | |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 3 | 4 |

Zweiter Teil

1. Lesen Sie zuerst die Aussagen **1** bis **9**. Nach drei Minuten hören Sie dann einen Text. Sie dürfen beim Hören Notizen machen.
2. Welche der Aussagen **1** bis **9** entsprechen dem Inhalt des Textes? Wählen Sie vier passende Aussagen aus und tragen Sie die Nummern in die Antwortkästen ein. Nach einer Minute hören Sie den Text noch einmal.
3. Zwei Minuten nach dem zweiten Hören wird das Ende der Prüfung angesagt. Bitte bleiben Sie so lange sitzen, bis die Antwortblätter eingesammelt worden sind.

- 1 Was ein Händedruck vermittelt, hängt größtenteils von den unterschiedlichen Kulturen ab.
- 2 Körpersprache offenbart die Emotionen der Menschen schneller als die verbale Sprache.
- 3 Dominante Menschen drehen die Hand des Anderen nach unten und verursachen gelegentlich Schmerzen.
- 4 Die Menschen reagieren unterschiedlich auf einen dominanten Händedruck.
- 5 Wer die Führungsrolle des Anderen akzeptiert, vermeidet den direkten Blickkontakt.
- 6 Wer einen Ring trägt, sollte die Hand des Anderen nicht allzu kräftig schütteln.
- 7 Wenn man beim Händeschütteln die Hand rundet, signalisiert man Distanz.
- 8 Anders als das lange Ausstrecken des ganzen Armes ist das energetische Händeschütteln ein guter Einstieg in Verhandlungen.
- 9 Der optimale Händedruck zeigt dem Anderen, dass man unbewaffnet ist.