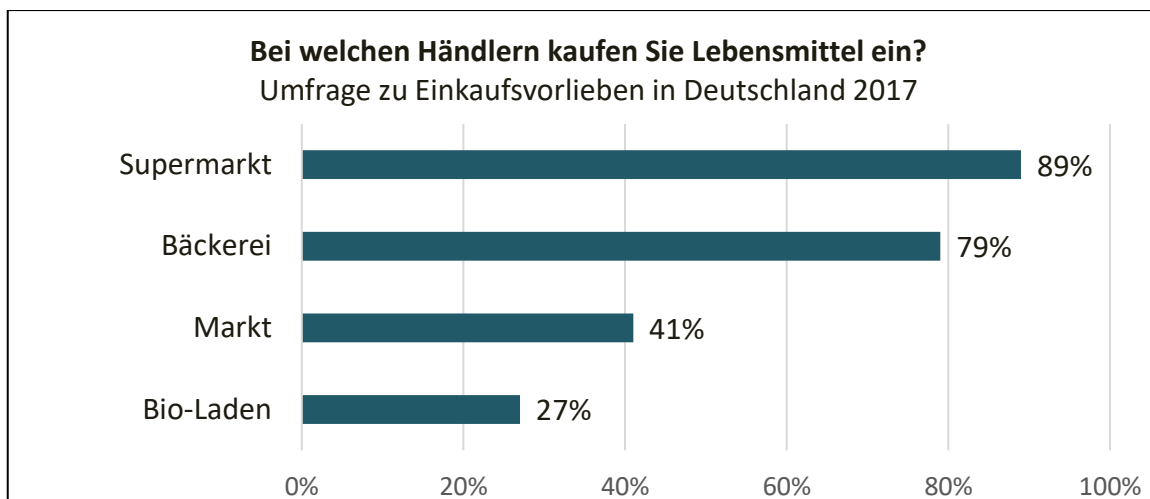


1. MONOLOG**PIRMOJO POROS KANDIDATO**

Dauer: 3–4 Minuten

Thema: **Einkaufen**

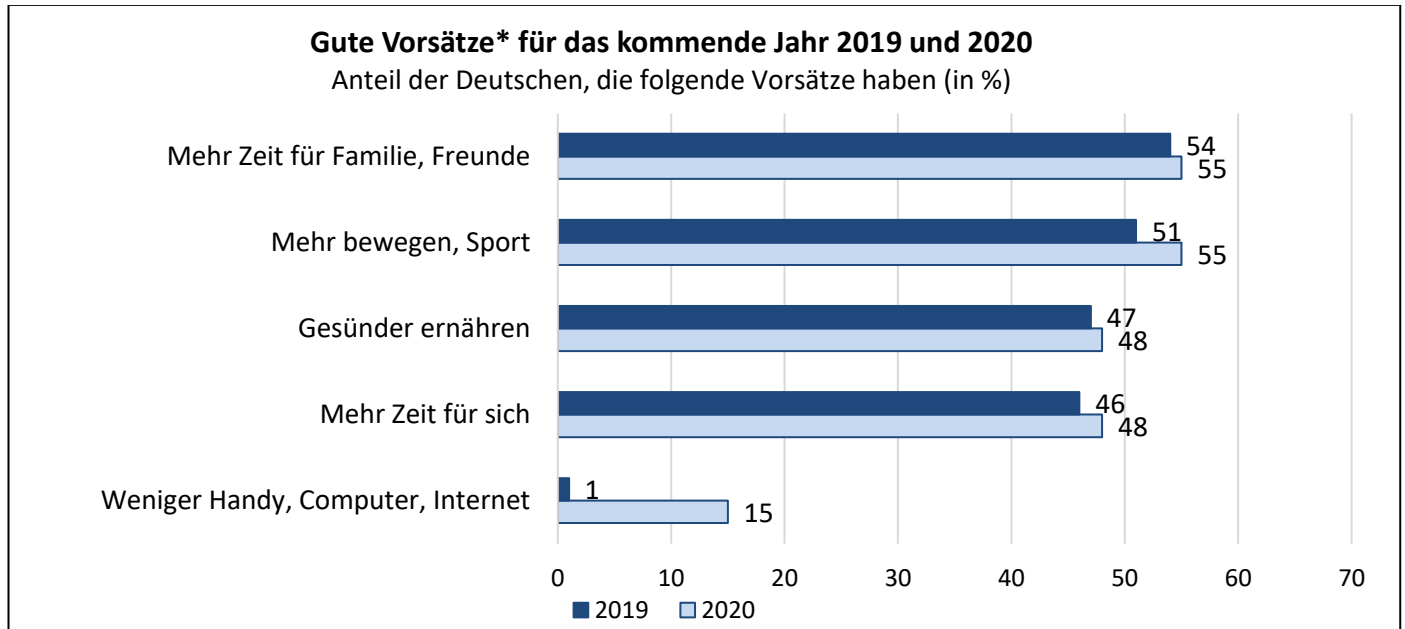
Aufgabe: Schauen Sie sich die Grafik an und sprechen Sie zum Thema nach folgenden Fragen.



- Welche Informationen sehen Sie in der Grafik?
Welche Einkaufsmöglichkeiten gibt es in Ihrer Stadt/Ihrem Dorf? Wo kaufen Ihre Freunde/Bekannten ein? Nennen Sie mindestens 2 Beispiele.
- Wo kaufen Sie gewöhnlich ein? Wo würden Sie gerne einkaufen? Was halten Sie von dem Online-Shopping? Warum? Nennen Sie mindestens 2 Beispiele/Argumente.
- Es heißt: „Es gibt Dinge, die man für Geld nicht kaufen kann“. Was sind das für Dinge? Begründen Sie Ihre Meinung. Führen Sie mindestens 2 Argumente an.

Zusätzliche Fragen:

- *Willy Meurer hat gesagt: „Vor dem Einkaufen sollte man sich zu Hause umsehen, was man schon alles hat, das man gar nicht braucht.“ Stimmen Sie zu? Begründen Sie Ihre Meinung.*
- *Was kann man ruhig online kaufen? Was sollte man online lieber nicht kaufen? Warum?*

1. MONOLOG**ANTROJO POROS KANDIDATO****Dauer:** 3–4 Minuten**Thema:** **Zukunftspläne****Aufgabe:** Schauen Sie sich die Grafik an und sprechen Sie zum Thema nach folgenden Fragen.

* Vorsätze – Pläne oder Ziele

- Welche Informationen über die Wünsche der Deutschen sehen Sie in der Grafik? Welche Pläne haben Ihre Schulfreunde? Nennen Sie mindestens 2 Beispiele.
- Was haben Sie in Ihrer Zukunft vor? Was sind Ihre Wünsche und Träume? Warum? Nennen Sie mindestens 2 Beispiele/Argumente.
- Wozu würden Sie einer Person raten, die weniger fernsehen will, aber nicht weiß, wie sie es schaffen soll? Begründen Sie Ihre Meinung. Führen Sie mindestens 2 Argumente an.

Zusätzliche Fragen:

- *Warum werden manche Träume im Leben nicht realisiert?*
- *Warum sind Menschen oft mit der Realität unzufrieden und wollen sie ändern?*

2. DIALOG**KANDIDATŲ POROS****Dauer:** 4–5 Minuten**Thema:** **Umwelt****Situation:** Sie planen mit Ihrem Gesprächspartner/Ihrer Gesprächspartnerin eine Altpapiersammelaktion.**Aufgabe:** Besprechen Sie folgende Aspekte:

- die Zeit;
- das Werbeplakat;
- die Teilnehmer/innen.

- Drücken Sie Ihre Meinung aus, machen Sie Vorschläge und begründen Sie sie.
- Fragen Sie Ihren Gesprächspartner/Ihre Gesprächspartnerin nach seiner/ihrer Meinung. Gehen Sie auf seine/ihre Ideen und Argumente ein.
- Versuchen Sie, sich mit dem Gesprächspartner/der Gesprächspartnerin zu einigen.

Der erste Kandidat/die erste Kandidatin fängt das Gespräch an.