

Sprechen

Goethe-Zertifikat C2

Kandidatenblätter · 15 Minuten · Übungssatz 1

In diesem Heft

Teil 1 Teil 1 – Produktion

Teil 2 Teil 2 – Interaktion

Bearbeiten Sie die Aufgaben auf Papier. Auf Faust finden Sie die interaktive Übung und weitere Materialien.

[Auf faustacademy.com weiterüben →](https://www.faustacademy.com)

Unabhängiges Übungsmaterial. Nicht vom Goethe-Institut herausgegeben oder geprüft.

C2 · Sprechen

Übung im Goethe-Prüfungsformat

Übungssatz 1

Arbeitszeit: 15 Minuten

Vorbereitungszeit: 15 Minuten

Teil 1 – Produktion

Arbeitszeit: 10 Minuten

Wählen Sie eines von zwei Themen. Halten Sie dazu einen circa fünfminütigen Vortrag und beantworten Sie anschließend Fragen.

Thema 1: Braucht Kultur einen festen Ort?

Sie nehmen an einem kulturpolitischen Seminar teil und halten einen Vortrag über die Frage, welche Bedeutung ein dauerhafter Spielort für eine Kultureinrichtung hat. Wägen Sie unterschiedliche Standpunkte ab. Sie können sich an den drei Zitaten orientieren. Geben Sie auch Beispiele. Im Anschluss beantworten Sie Fragen zu Ihrem Vortrag.

„Ein festes Haus verankert Kultur im Viertel und schafft verlässliche Beziehungen.“

„Wer den Ort wechselt, gewinnt Beweglichkeit, riskiert aber den Kontakt zum Stammpublikum.“

„Entscheidend ist nicht die Adresse, sondern die erkennbare künstlerische Handschrift.“

- Strukturieren Sie Ihren Vortrag klar und nachvollziehbar.
- Setzen Sie einen differenzierten Wortschatz und komplexe sprachliche Strukturen ein.
- Machen Sie Ihre persönliche Einstellung zum Thema deutlich.

Thema 2: Zwischennutzung als Chance für die Stadt?

Sie nehmen an einem Seminar zur Stadtentwicklung teil und halten einen Vortrag über die zeitlich begrenzte kulturelle Nutzung leer stehender Gebäude. Wägen Sie unterschiedliche Standpunkte ab. Sie können sich an den drei Zitaten orientieren. Geben Sie auch Beispiele. Im Anschluss beantworten Sie Fragen zu Ihrem Vortrag.

„Zwischennutzungen beleben Leerstände, solange sie Raum für Experimente statt bloßer Dekoration bieten.“

„Ein Ablaufdatum erschwert Planung, Finanzierung und dauerhafte Bindungen im Quartier.“

„Aus einem Provisorium kann ein Impuls entstehen, den die Stadt langfristig aufnimmt.“

- Gliedern Sie Ihren Vortrag in einen klaren Einstieg, einen ausführlichen Hauptteil und einen passenden Schluss.
- Verwenden Sie anspruchsvolle und dem Thema angemessene sprachliche Mittel.
- Legen Sie Ihre persönliche Position nachvollziehbar dar.

Teil 2 – Interaktion

Arbeitszeit: 5 Minuten

Wählen Sie eines von zwei Themen und führen Sie darüber ein circa fünfminütiges Gespräch mit Ihrer Prüferin oder Ihrem Prüfer.

Thema 1: Soll die Energieversorgung stärker dezentral organisiert werden?

Sie sind zu einer öffentlichen Gesprächsrunde eingeladen und erörtern mit Ihrem Gegenüber, ob viele kleinere, regional verteilte Anlagen die Energieversorgung widerstandsfähiger machen. Entscheiden Sie sich für eines der beiden Statements und beginnen Sie die Diskussion.

Pro: „Viele regionale Anlagen begrenzen Ausfälle und beschleunigen die Wiederherstellung.“

Contra: „Zentral koordinierte Netze sichern Versorgung effizienter als viele kleinteilige Zuständigkeiten.“

- Vertreten Sie Ihre Meinung und begründen Sie sie mit Beispielen.
- Gehen Sie auf die Argumente Ihres Gegenübers ein.
- Versuchen Sie, Ihr Gegenüber von Ihren Argumenten zu überzeugen.

Thema 2: Verbindliche Sicherheitsvorgaben für kritische Infrastruktur?

Sie sind zu einer wirtschaftspolitischen Gesprächsrunde eingeladen und diskutieren mit Ihrem Gegenüber, ob der Staat privaten Betreibern kritischer Infrastruktur strengere verbindliche Sicherheitsvorgaben machen sollte. Entscheiden Sie sich für eines der beiden Statements und beginnen Sie die Diskussion.

Pro: „Private Betreiber brauchen verbindliche staatliche Mindeststandards für wirksamen Schutz.“

Contra: „Betreiber kennen ihre Risiken besser und benötigen flexible Sicherheitsentscheidungen.“

- Vertreten Sie Ihre Meinung und veranschaulichen Sie Ihre Argumente durch Beispiele.
- Greifen Sie die Einwände und Argumente Ihres Gegenübers auf.
- Versuchen Sie, Ihr Gegenüber für Ihre Position zu gewinnen.