

NEU: Niveaustufe C1



SICHER!
DEUTSCH ALS FREMDSPRACHE
KURSBUCH



Jetzt komplett für
die Niveaustufen
B1+, B2 und C1!



SICHER!

Das Lehrwerk im Baukastensystem

Hueber

SICHER! zum Lernerfolg

Alltag, Beruf, Studium oder Ausbildung – was immer Ihre Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer noch vorhaben: Auf **SICHER!** können Sie bauen!

- entwickelt für fortgeschrittene Deutschlernerinnen und Deutschler von heute
- konzipiert nach dem bewährten Baukastensystem
- von den Erfolgsautorinnen Michaela Perlmann-Balme, Susanne Schwalb und Magdalena Matussek

Das ist SICHER!

- vielfältige Themen und Textsorten
- abwechslungsreiche, fundierte Aufgaben- und Übungstypologie
- Training aller Fertigkeiten
- Extra-Seite zum Hör-Sehverstehen mit kursbegleitenden Film-DVDs
- geeignet für den Unterricht auf den Stufen B1+, B2 und C1 nach den Vorgaben des gemeinsamen europäischen Referenzrahmens



NEU

SICHER! C1 erhältlich als Ausgabe in Vollbänden



SICHER! C1
Kursbuch
ISBN 978-3-19-001208-4

SICHER! C1
Arbeitsbuch mit CD-ROM
ISBN 978-3-19-011208-1

SICHER! C1 erhältlich als Ausgabe in Halbbänden



SICHER! C1.1
Kurs- und Arbeitsbuch mit
CD-ROM zum Arbeitsbuch
Lektion 1–6
ISBN 978-3-19-501208-9



SICHER! C1.2
Kurs- und Arbeitsbuch mit
CD-ROM zum Arbeitsbuch
Lektion 7–12
ISBN 978-3-19-701208-7

Das Lehrwerk im Überblick

SICHER! verfügt über einen umfangreichen Produktkranz und erscheint sowohl als bewährtes Printmedium als auch in digitaler Form.

SICHER! für Lernende

Kursbuch



Arbeitsbuch
mit Audio-CD



oder

Arbeitsbuch
mit CD-ROM



Digitalisiertes Kursbuch
oder digitalisiertes
Arbeitsbuch
mit integrierten Audio-
und Videodateien



Lehrwerksservice



Moodle-Kursraum



SICHER! für Kursleiter/innen



Kursbuch



Digitalisiertes Kursbuch
oder digitalisiertes
Arbeitsbuch mit integrierten
Audio- und Videodateien



Medienpaket
mit Audio-CDs
zum Kursbuch + DVDs
für den Unterricht



Lehrerhandbuch



Interaktives Kursbuch
für Whiteboard und
Beamer



Digitales Unterrichtspaket
zur Unterrichtsvorbereitung
und zur Nutzung am
interaktiven Whiteboard,
mit Medienbibliothek



Lehrwerksservice



Moodle-Kursraum

Unser Lehrwerksservice im Internet

- Inhaltsverzeichnisse, Musterseiten und Hörproben
- kostenlose Unterrichtspläne mit methodisch-didaktischen Hinweisen zu jedem Übungsschritt
- interaktive Übungen und Grammatikübersichten für die Lernenden
- Transkriptionen aller Hörtexte
- Kursbuch-Hörtexte als MP3-Dateien
- Lösungen zum Arbeitsbuch
- aktuelle Lesetexte und Internetrecherchen für den Unterricht
- ergänzende berufsorientierte Materialien (kostenpflichtig)



www.hueber.de/sicher

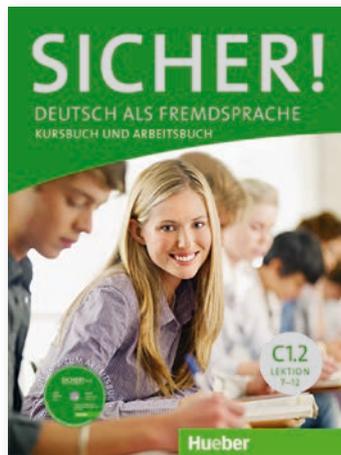
Das Kursbuch

NEU

... im intelligenten Baukastensystem bietet Übersichtlichkeit und Flexibilität

Die Bausteine

- Einstiegsseite
- Lesen
- Sprechen
- Wortschatz
- Hören
- Schreiben
- Sehen und Hören
- Grammatik



NEU

Einstiegsseite: Interessante und ansprechende Bilder als Sprech Anlass und zur Aktivierung des Vorwissens.

7

FINANZEN

1 Umgang mit Geld

- a Arbeiten Sie zu dritt. Sehen Sie das Foto an. Was machen die Personen wohl und warum?
- b Lesen Sie die folgenden Aussagen. Beschreiben Sie Personen (Geschlecht, Alter, Beruf, Konsumverhalten), die hinter diesen Aussagen stehen könnten.

2 Sparen

Wie kann man im täglichen Leben sparen? Schreiben Sie einen Tipp auf einen Zettel. Alle Zettel werden eingesammelt und neu verteilt. Lesen Sie die Tipps im Kurzor und diskutieren Sie, was Sie von den Ideen halten.

Wenn ich mir etwas wünsche, kaufe ich es mir, egal wie viel Geld ich auf dem Konto habe!

Ich spare monatlich immer etwas für unerwartete Ausgaben.

Könnte immer die 2-Curt-Touren aus dem Dorfzentrum und wirf sie in eine Spardose.

8

PSYCHOLOGIE

1 Zwei Köpfe

- a Sehen Sie das Bild genauer an. Was soll damit ausgedrückt werden? Schreiben Sie spontan Ihre Ideen dazu auf.
- b Jeder liest nun seine Ideen vor. Stellen Sie im Kurs die Aussagen, die inhaltlich miteinander zu tun haben, zusammen und finden Sie jeweils eine Überschrift für das gemeinsame Thema, zum Beispiel Individualität und Unterschiede.

2 Begriffe aus der Psychologie

Arbeiten Sie zu zweit. Wählen Sie einen der folgenden Begriffe aus und überlegen Sie, was man damit verstehen könnte. Diskutieren Sie dann in Kleingruppen über die Begriffe.

Emotionale Intelligenz • Empathie • Psychosomatik • Depression • Psychotherapie

Ich glaube, Emotionale Intelligenz hat nicht so sehr mit der Fähigkeit zu denken zu tun, sondern

9

STADT UND DORF

1 Visionen für die Zukunft

- a Arbeiten Sie in Kleingruppen. Sammeln Sie W-Fragen zum Bild und schreiben Sie sie auf einen Zettel.
- b Geben Sie nun die Fragen Ihrer Gruppe an eine andere Gruppe weiter. Diese überlegt sich mögliche Antworten.
- c Die Gruppen tragen dann ihre Vermutungen zu den Fragen in im Kurs vor.

2 Unser Lebensraum in der Zukunft

Wie sieht die Umgebung aus, in der Sie in Zukunft leben wollen? Wählen Sie zwei Stichpunkte aus oder ergänzen Sie eigene Begriffe. Sprechen Sie nun in Kleingruppen drei Minuten lang über diese Wörter.

Lage • Natur • Landschaft • Wohngebäude • Arbeitsplätze • Orte zur Entspannung und Unterhaltung • Verkehrsmittel • Straßen, Wege, Schienen • ...

Wir können sich, die sie Gebäude beinhalten?

Wir glauben, dass es sich um den Entwurf von Häusern in der Zukunft handelt ...

Ich möchte unbedingt in der Natur leben, wenn es irgendwie möglich ist, weil ...

Hören: Authentische Hörtexte vermitteln realitätsnahe Themen und relevante Textsorten.

HÖREN

1 Gewissensfragen → AB 172/U8

Arbeiten Sie in Kleingruppen. Jede Gruppe beantwortet eine der beiden Fragen. Stellen Sie Ihre Antwort im Kurs vor und begründen Sie sie.

- 1 Sie sind zu einem Geschäftsessen im Restaurant eingeladen. Das Essen ist nicht gut. Dürfen Sie die Frage der Bedienung „Hat es geschmeckt?“ ehrlich beantworten?
- 2 Sie sind zu einem Geschäftsessen eingeladen. Die Speisen sind nicht das, was Sie bestellt haben, aber nicht bekommen. Sollen Sie es im Nachhinein die Reise zu Ihren Geschäftspartnern positionieren?

2 Interkulturelle Missverständnisse in der beruflichen Kommunikation

- a Was erwarten Sie von einem Vortrag zu diesem Thema? Welche Missverständnisse sind Ihnen bekannt? Sammeln Sie in Kleingruppen.
- b Hören Sie den Vortrag in Abschnitten. Lesen Sie jeweils vor dem Hören die Aufgaben.

CD 17
CD 2

Abschnitt 1

Ergänzen Sie Stichpunkte.

- 1 Wenn Deutsche „Ja“ sagen, _____
- 2 Die Sache, über die gesprochen wird, _____
- 3 Die Beziehung wird _____
- 4 In Asien _____

CD 18
CD 2

Abschnitt 2

Erklären Sie die beiden Standpunkte in eigenen Worten.

- 1 Der deutsche Chef denkt: _____
- 2 Die chinesische Mitarbeiterin denkt: _____

CD 19
CD 2

Abschnitt 3

- 1 Was ist für diese Gesellschaften wichtiger? Markieren Sie.

Individualistische Gesellschaften	<input type="checkbox"/> Beziehung	<input type="checkbox"/> Sache
Kollektivistische Gesellschaften	<input type="checkbox"/> Beziehung	<input type="checkbox"/> Sache
- 2 Was kann das Beziehungs-„Ja“ alles bedeuten?

<input type="checkbox"/> Ich strengte mich an.	<input type="checkbox"/> Ich habe Sie akustisch verstanden.
<input type="checkbox"/> Wir kommen gut miteinander aus.	<input type="checkbox"/> Das kann ich nicht tun. <input type="checkbox"/> Eventuell.

11

LESEN 1

1 Verhandeln mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturen → AB 169/U2

- a Überfliegen Sie den Artikel aus der Wochenzeitung „Die Zeit“. Welches Ziel verfolgt der Artikel in erster Linie? Markieren Sie.

Der Artikel möchte ...

 - erklären, worauf man im Geschäftskontakt mit Schweizern achten sollte.
 - Tipps geben, wie man Schweizern etwas verkaufen kann.
- b Wie verhalten sich Schweizer im Geschäftskontakt? Ergänzen Sie.

Höflichkeit bedanken und entschuldigen sich häufig

Aufforderungen _____

Standpunkte _____

Wie die Welt verhandelt

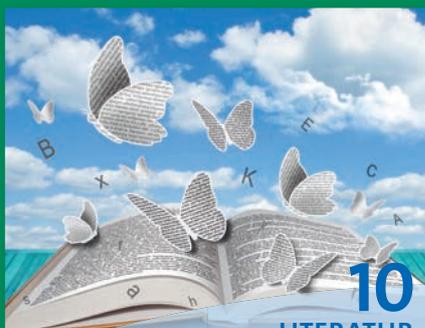
Der Umgang mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturen ist ein anspruchsvolles Spiel. Wer die Regeln nicht kennt, verliert.

Die Schweiz

- 5 Viele meinen, dass in der Schweiz alles genauso funktioniert wie in Deutschland, nur weil das Land an Deutschland grenzt und auch die gleiche Sprache gesprochen wird. „Wer das glaubt, begeht schon einen großen Fehler“, erklärt Alexander Drews, Trainer einer interkulturellen Beratungs-firma. In allen Teilen der Schweiz legen die Menschen viel Wert auf Höflichkeit. Deshalb bedanken und entschuldigen sie sich häufig. „Auf viele Deutsche wirken die Schweizer anfangs sehr freundlich. So ist es oft ein Kulturschock, wenn sie erkennen, dass die Schweizer lediglich höflich sind und nicht immer freundlich. Deutsche sind eine wesentlich direktere Kommunikation gewöhnt. Infolgedessen wirken sie auf Schweizer oft unabsichtlich ruppig und arrogant.“ Da Schweizer viele Dinge unausgesprochen lassen, rät Drews dazu, besonders sensibel auf die Zwischentöne zu hören und darauf, in welcher Reihenfolge Dinge gesagt werden.
- 10 Auch Selbstverständliches wird in der Schweiz ausführlich erklärt. Aufforderungen werden nie direkt, sondern immer im Konjunktiv formuliert. „Meetings beginnen, bevor sie angefangen haben“, erklärt Kulturexperte Drews. „Es ist für einen Schweizer ganz normal, sich schon vor dem Treffen mit allen Beteiligten über ihre Standpunkte auszutauschen. Das Ergebnis steht oft zum großen Teil schon vor dem Meeting fest.“ Dass ein Vorgesetzter die Liste der Tagesordnungspunkte ändert, kommt in der Schweiz selten vor. Dadurch sollen alle Mitarbeiter die Chance haben, sich an der Entscheidungsfindung zu beteiligen. „In der Schweiz herrschen flache Hierarchien, Gruppenentscheidungen sind heilig“, erklärt Drews.



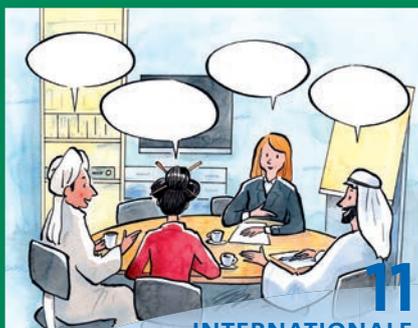
Lesen: Mit diversen Textsorten und aktuellen Themen macht das Lesetraining Spaß.



10 LITERATUR

- 1 Zitate zum Thema „Lesen“
- a Welche Schlagwörter lassen sich den folgenden Zitaten zuordnen? Ergänzen Sie noch weitere Schlagwörter.

Freude • Persönlichkeitsentwicklung • Vorstellungskraft • Freiheit • Training • ...
- b Lesen ist Denken mit fremdem Gehirn. (Arthur Schopenhauer, 1788–1860)
- c Ein schönes Buch ist wie ein Schmetterling. Leicht liegt es in der Hand, entfährt uns von einer Blüte zum nächsten und lässt den Windhauch hinter sich. (Franz Kafka, 1883–1924)
- d Das ist ein Buch, was man am Ende auch liest. (Hermann Hesse, 1897–1962)
- e Ein Buch muss die Art sein für das geformte Meer in uns. (Franz Kafka, 1883–1924)
- f Lesen ist für den Geist, was Gymnastik für den Körper ist. (Joseph Addison, 1672–1719)
- g Welches Zitat gefällt Ihnen besonders gut? Warum?
- h Kennen Sie noch andere Zitate zu diesem Thema?



11 INTERNATIONALE GESCHÄFTSKONTAKTE

- 1 Interkulturelle Gespräche
- a Arbeiten Sie zu zweit. Interpretieren Sie die Zeichnung. Gehen Sie dabei auf folgende Fragen ein:
 - Welche Situationen ist hier wohl dargestellt?
 - Welche Personen sind beteiligt?
 - Woher könnten sich die Personen unterhalten?
- b Formulieren Sie nun ein Gespräch zwischen den Personen und tragen Sie die Sätze in die jeweiligen Sprechblasen ein.
- c Das Bild illustriert einen Geschäftsvertrag. Formulieren Sie in Kleingruppen einen Titel und einen kurzen Einführungstext.

immer einen guten Eindruck machen. Den richtigen Umgang und Portieren, was anderen Kulturen ...
- d Präsentieren Sie Ihre Titel und Texte im Kurs.



12 FORSCHUNG UND TECHNIK

- 1 Technik für jedermann
- a Arbeiten Sie zu zweit. Womit beschäftigt sich der Mann auf dem Foto gerade? Was wird er wohl mit dem Geist machen?
- b Für welche Zwecke kann man Fluggesetze wie das auf dem Foto noch einsetzen? Sammeln Sie einige Ideen im Kurs.
- c Diskutieren Sie im Kurs. Welche der genannten Einsatzmöglichkeiten halten Sie für begründet, welche sehen Sie eher kritisch? Begründen Sie Ihre Ansicht.

Man setzt solche Fluggesetze mit Sensoren heute zur Erkennung von Gefahren ein.
- d Kennen Sie andere selbst gebaute technische Geräte? Zu welchem Zweck wurden sie konstruiert?

Als Kind hatte ich einen Modellbaukasten für ein Ferngesteuertes Boot.

SPRECHEN

1 Umzug ins Ausland

Nora und Paul haben in Shanghai eine sehr schöne Wohnung gefunden. Der Vermieter verlangt aber eine Ablöse für die neu eingebaute, teure Küche. Was würden Sie den beiden raten? Warum? Sprechen Sie in Kleingruppen.

2 Verhandeln → AB 181/U24

Bereiten Sie eine Verhandlung zwischen den beiden Parteien vor. Gehen Sie dabei in folgenden Schritten vor.

Schritt 1

Arbeiten Sie in Kleingruppen. Gruppe 1 vertritt die Interessen des Vermieters, Gruppe 2 die von Nora und Paul. Lesen Sie die Rollen und besprechen Sie Ihre Strategie.

Gruppe 1 ...

- möchte keinen Verlust machen; die Küche hat 7000 Euro gekostet.
- kann die Küche notfalls im Internet verkaufen.
- kann mitentscheiden, wer Nachmieter wird.

Gruppe 2 ...

- möchte die Küche haben, weil sie ihnen gefällt und besser ist als die eigene.
- kann die Wohnung notfalls ohne die Einbauküche mieten.
- pokert um den günstigsten Preis.



Schritt 2

Ordnen Sie die Redemittel den Sprechabsichten zu. Einer der Sprechabsichten können zwei Redemittel zugeordnet werden. Ergänzen Sie dann, welche Redemittel der Vermieter (V) und welche Nora/Paul (N) verwenden könnten. Manche passen zu beiden Rollen.

Sprechabsicht

- 1 Leistungen des Gegenübers anerkennen **f** _____
- 2 für ein gerechtes Vorgehen plädieren _____
- 3 Fragen über die Fakten ankündigen _____
- 4 Kriterien erfragen _____
- 5 Termine vereinbaren _____
- 6 auf Probleme hinweisen _____
- 7 Konsequenzen von Einigung nennen _____
- 8 den Wünschen des anderen entsprechen _____

Redemittel

- A **V/N** „Ihren Vorschlag anzunehmen ist für mich/uns schwierig, weil ...“
- B _____ *Wir richten uns ganz nach Ihnen.*
- C _____ *Darf ich Ihnen noch ein paar Fragen zu der Küche stellen?*
- D _____ *Wenn wir uns heute noch einigen, dann ...*
- E _____ *Alles, was wir wollen, ist ein Preis, mit dem beide Seiten leben können.*
- F _____ *Uns ist völlig klar, dass Sie eine Menge Geld und Arbeit in diese Küche investiert haben, aber ...*
- G _____ *Eine faire Lösung wäre (aus unserer Sicht), wenn ...*
- H _____ *Wir müssten uns treffen, um ...*
- I _____ *Wie kommen Sie ...*

Schritt 3

Bereiten Sie sich mithilfe der ausgewählten Redemittel auf die Verhandlung vor.

Schritt 4

Verhandeln Sie fünf Minuten lang. Verkünden Sie danach das Ergebnis. Bekommen Nora und Paul die Küche? Zu welchem Preis?

Ich kann jetzt ...

- beim Aus- oder Einzug in eine Mietwohnung über eine Ablöse verhandeln
- Redemittel der Verhandlung flexibel einsetzen.

142

■ **Sprechen:** Interessante Sprechansätze bringen Abwechslung in den Unterricht.

■ **Schreiben:** Für die Zielgruppe relevante Schreibansätze bauen die Schreibfertigkeit auf Niveau C1 aus.

SCHREIBEN

1 Quiz: Beherrschen Sie die deutsche Business-Etikette?

a Machen Sie den Test. Welche Antwort passt? Markieren Sie.

1 Mitarbeiter und Chef begegnen sich auf dem Flur. Wer begrüßt zuerst?

- A Der Mitarbeiter begrüßt zuerst, unabhängig von Geschlecht oder Alter.
- B Der Vorgesetzte begrüßt immer zuerst, weil er der Ranghöhere ist.
- C Geschlecht geht vor Hierarchie: Der Mann begrüßt immer zuerst, auch wenn er der Chef ist.

2 Sie kommen zu spät ins Meeting. Wie verhalten Sie sich?

- A Ich nehme am Meeting gar nicht mehr teil, um eine Störung zu vermeiden.
- B Ich klopfe zaghaft an, entschuldige mich kurz vor allen und nehme dann Platz.
- C Ich gehe rasch zu meinem Platz, ohne viel Aufhebens zu machen. Nach dem Meeting entschuldige ich mich beim Vorgesetzten.

3 Auf Geschäftsreise müssen Sie sich einen Wagen mieten. Der Arbeitgeber zahlt und Sie haben die Wahl zwischen einer Limousine und einem Kleinwagen. Für welches Auto entscheiden Sie sich?

- A Ich wähle natürlich die PS-starke Limousine. Immerhin geht es hier auch ums Repräsentieren.
- B Sofern es keine klare Regelung oder Budgetobergrenze für diese Fragen gibt, halte ich kurz Rücksprache mit meinem Arbeitgeber.
- C Ich wähle den Kleinwagen, um das Firmenbudget nicht überzustapazieren.

Wussten Sie schon? → AB 176/U15

Der deutsche Schriftsteller Freiherr Adolph Franz Friedrich Ludwig Knigge (1752–1796) taucht immer auf, wenn es um Regeln zum richtigen Benehmen geht. Dabei liest heute kaum jemand mehr sein Werk „Über den Umgang mit Menschen“. Hochaktuell sind dagegen Bücher, Zeitungsartikel und Seminare, die gesellschaftliche Regeln erklären. In der globalisierten Welt erfreuen sich interkulturelle Trainings großer Beliebtheit.

b Lesen Sie die Auswertung auf Seite AB 206. Unterhalten Sie sich in Gruppen. Welche Antworten waren für Sie überraschend? Welche waren anders als in Ihrem Heimatland?

2 Ratschläge für richtiges Verhalten → AB 175/U14

Ihr deutschsprachiger Freund plant eine Geschäftsreise in Ihr Heimatland und bittet Sie um Tipps. Schreiben Sie ihm eine E-Mail zu folgenden Punkten (circa 200 Wörter).

- Wählen Sie eine Situation aus dem Quiz in 1a. Was ist in Ihrem Heimatland üblich? (mit Beispiel)
- Wo liegen (mögliche) Unterschiede zur deutschen Business-Etikette?
- Was sollte er unbedingt vermeiden?

Erwartungen formulieren und Konventionen nennen

„Bei uns wird erwartet, dass man zu geschäftlichen Terminen ... Eine der wichtigsten Regeln betrifft meiner Einschätzung nach ... ist bei uns üblich / ein Muss / erlaubt und sogar erwünscht. Mit ... liegt man bei uns immer richtig. / Mit ... kannst Du nichts falsch machen.“

auf unpassendes Verhalten hinweisen

„... wird bei uns nur in Maßen gern gesehen. ... ist für das Geschäftliche tabu.“

Ich kann jetzt ...

- Unterschiede in Sitten und Gebräuchen erläutern.
- Tipps dafür geben, was man auf Geschäftsreisen ins eigene Heimatland beachten sollte.



SEHEN UND HÖREN

1 Kontakte knüpfen und pflegen

Unterhalten Sie sich in Kleingruppen.

- Wie kommt man mit anderen Menschen am besten ins Gespräch? Geben Sie ein Beispiel für eine private und für eine geschäftliche Situation.
- Welche Themen eignen sich dafür? Welche nicht? Geben Sie Beispiele.

2 Kommunikation vermarkten

Sehen Sie das Foto an. Was könnte die Frau von Beruf sein? Warum?



3 Buchpräsentation

AB 182/192-20

Sehen Sie den Film in Abschnitten an. Arbeiten Sie in Kleingruppen. Lesen Sie zuerst die Fragen zu jedem Abschnitt und beantworten Sie diese nach dem Hören.

20
DVD 2

Abschnitt 1

- Welche Definition von Small Talk gibt die Sprecherin?
- Wer ist Herr Müller? Welche Situation soll man sich vorstellen?

21
DVD 2

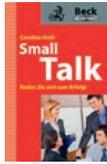
Abschnitt 2

- Wobei hilft Small Talk?
- Welche Vorteile haben Netzwerke?

22
DVD 2

Abschnitt 3

Was erklärt Caroline Krüll in diesem Teil des Films?



Small Talk: Reden Sie sich zum Erfolg! von Caroline Krüll, C. H. Beck Verlag

4 Buchbewertungen

a Lesen Sie die Leser-Rezensionen aus dem Internet. Was bewerten die Verfasser positiv? Wie nützlich finden Sie diese Rezensionen?

Ratgeber zum Thema Small Talk und Selbstpräsentation gibt es sicher viele, aber bei diesem Buch von Caroline Krüll merkt man deutlich, dass hier jemand darüber schreibt, der genau dieses Thema zu einem Kernpunkt seiner beruflichen Tätigkeit gemacht hat. Der Lerneffekt kommt bei diesem Buch – wie bei allen guten Trainern – quasi durch die Hintertür: Caroline Krüll schildert, wie man durch das konsequente Anwenden von Small Talk, der Interesse zeigt und den Gesprächspartner einbezieht, die Fähigkeit erwirbt, sich dem Gegenüber auf angenehme Weise vorzustellen und eine Verbindung zu ihm aufzubauen.

Der kompakte Ratgeber kann allen schnell helfen, die Angst haben, auf andere Leute zuzugehen oder sie anzusprechen. Nach den ersten Kapiteln ist das wirklich einfach, ich habe es als eher schüchternen Typ selbst ausprobiert und schon erste Erfolge erzielt. Die Praxistipps sind leicht verständlich und einfach umzusetzen. Ab jetzt mindestens ein Mal Small Talk mit einer fremden Person pro Tag, oder sogar mehr ;-) Für mich ist das Buch bisher mehr als sein Geld wert und ich bin froh, dass ich es bestellt habe. Meine Empfehlung für Angestellte beim Ansprechen anderer Menschen!

b Würden Sie das Buch gern lesen? Warum (nicht)?

Ich kann jetzt...

- ein Werbevideo für ein Sachbuch verstehen und interpretieren.
- die Mechanismen von Small Talk in eigenen Worten wiedergeben.
- Buchbewertungen verstehen und einschätzen.



■ **Sehen und Hören:** Die Seite zum Hör-Sehverstehen mit Aufgaben zu den DVDs – Film ab!

■ **Grammatik:** Die Übersichtsseite am Ende jeder Lektion schafft einen raschen, klaren Überblick

GRAMMATIK

1 Satzstrukturen: Konsekutive und modale Zusammenhänge

Folgen sowie Art und Weise können mithilfe unterschiedlicher Strukturen ausgedrückt werden.

a Folgen ausdrücken: Konsekutivsätze K- S. 135/2

Konnektor Nebensatz	solch ein / ein solch / ein derartig ..., dass	Schweizer haben solch ein / ein solches / ein derartiges Gefühl für Höflichkeit, dass sie sensibel auf Zwischentöne reagieren.
Konnektor Hauptsatz	weshalb / weswegen	Deutsche sind eine direktere Kommunikation gewöhnt, weshalb/weswegen sie auf Schweizer oft arrogant wirken.
Konnektor Hauptsatz	demnach / demzufolge / folglich / infolgedessen	In Deutschland heißt Wissen Macht. Demnach/Demzufolge/Folglich/Infolgedessen wird sie nicht gern geteilt.
Präposition	infolge von + D / infolge + G	Infolge von starken Regenfällen hatte das Flugzeug, in dem die Schweizer Geschäftspartner saßen, Verspätung. Infolge eines Missverständnisses habe ich den Geschäftspartner falsch angesprochen.

b Art und Weise ausdrücken: Modalsätze K- S. 141/5

Konnektor Nebensatz	indem / dadurch, dass	Ich bereite mich auf eine Geschäftsreise vor, indem ich mich bei Freunden nach ihren Erfahrungen erkundige. Dadurch, dass man viel mit ausländischen Partnern zu tun hat, lernt man in puncto Höflichkeit viel dazu.
Konnektor Nebensatz	womit / wodurch	Eric macht ein Auslandspraktikum, womit sein Lebenslauf attraktiver für Arbeitgeber wird. Er wohnt bei einer Familie, wodurch ein persönliches Umfeld gegeben ist.
Konnektor Hauptsatz	dadurch / damit / so / auf diese Weise	Vor dem Auslandseinsatz erkundige ich mich nach Erfahrungen von Kollegen. Dadurch / Damit / So / Auf diese Weise bereite ich mich optimal vor.
Präposition	durch + A / mittels + G / mithilfe + G	Durch häufigen Kontakt mit anderen Kulturen erwirbt man interkulturelle Kompetenz. Mittels/Mithilfe neuer Techniken kann man Kontakt halten.

2 Vergleiche K- S. 137/3

Impliziter Vergleich

maskulin	ein	(im Vergleich zum Üblichen)	elegantere	Anzug
neutral	ein		eleganteres	Hemd
feminin	eine		elegantere	Hose

Relativer Superlativ

maskulin	einer	(aus der Gruppe)	der elegantesten	Anzüge,	die ich je hatte
neutral	eines			Hemden,	
feminin	eine			Hosen,	

3 Wortbildung: Vorsilben er- und re- K- S. 139/2, 3

Vorsilbe	Bedeutungen	Beispiele
er-	1 Veränderung eines Zustands 2 etwas durch eine Handlung erreichen	eröffnen, erröten, erkälten, erschrecken erarbeiten, erbauen, ersetzen
re-	1 zurück 2 wieder	reflektieren, reimportieren reagieren, reanimieren

Eine erweiterte Darstellung der Grammatikübersichtsseiten finden Sie im Lehrwerkservice unter www.hueber.de/sicher



SICHER! C1
Medienpaket für Kursleiter/innen mit
2 Audio-CDs und 2 DVDs zum Kursbuch
978-3-19-101208-3

Das Medienpaket für Kursleiter/innen

Alle Medien, die Sie für den Unterricht benötigen, kompakt in einer praktischen Mappe zum Aufbewahren.

- 2 Audio-CDs zum Kursbuch*
- 2 DVDs mit den Filmen zum Baustein „Sehen und Hören“

* zusätzlicher Service: Audiodateien im Format MP3 über portable digitale Geräte jederzeit im Internet abrufbar unter www.hueber.de/sicher

Das Arbeitsbuch

... für den Kurs und das Lernen zu Hause. Das attraktive vierfarbige Arbeitsbuch ist eng verzahnt mit dem Kursbuch – so kann der Lernende einzelne Themen und Aspekte selbstständig üben und vertiefen.

- ausführliches Training der Fertigkeiten Lesen, Schreiben, Sprechen, Hören
- Übungen zu Wortschatz, Grammatik und Kommunikation
- Wiederholungsaufgaben zu Wortschatz und Grammatik der Niveaustufe C1
- Landeskunde und Filmtipps



mit integrierter CD-ROM

- Aussprachetraining
- Verweise auf interaktive Übungen im Internet
- Lernwortschatzseiten
- Selbsttests mit Lösungen

LEKTION 11 INTERNATIONALE GESCHÄFTSKONTAKTE

WIEDERHOLUNG

1 Job im Ausland

a Ergänzen Sie die Nomen.

- 1 Bei der Bewerbung (BEWREBNGU) für eine Stelle im Ausland ist einer der wichtigsten Bestandteile der _____ (LBENESAUFL).
- 2 Es kann ziemlich lange dauern, bis man alle _____ (UTNRELGEAN) für seine Bewerbungsmappe zusammenhat.
- 3 Anna arbeitet seit zwei Jahren in einem Londoner Start-up-_____ (URNTENHEMNE). Die Firma hat im letzten Jahr 3,2 Millionen £ _____ (USTZAM) gemacht.
- 4 Die _____ (SZIOALABGBANE) sind in England geringer als in Deutschland, es bleibt einem also netto mehr Geld von seinem _____ (GAHLET).
- 5 In England ist die _____ (HEIARCHREI) flacher als in Deutschland, deshalb müssen die Mitarbeiter selbst mehr _____ (VREATNWROTNUG) übernehmen.
- 6 Dadurch steigt die _____ (MTIOVTAOIN), sich bei einem _____ (PORJKTE) auch einmal mehr als sonst zu engagieren.



b Was ist richtig? Markieren Sie.

- | | | | |
|----------------------|------------------------------------|---|----------------------------------|
| 1 Kontakte | <input type="checkbox"/> ziehen | <input checked="" type="checkbox"/> knüpfen | <input type="checkbox"/> bleiben |
| 2 die Initiative | <input type="checkbox"/> ergreifen | <input type="checkbox"/> führen | <input type="checkbox"/> nehmen |
| 3 eine Auswahl | <input type="checkbox"/> stellen | <input type="checkbox"/> bringen | <input type="checkbox"/> treffen |
| 4 über Kenntnisse | <input type="checkbox"/> haben | <input type="checkbox"/> verfügen | <input type="checkbox"/> stehen |
| 5 in Erfahrung | <input type="checkbox"/> bringen | <input type="checkbox"/> ziehen | <input type="checkbox"/> kommen |
| 6 etwas zur Sprache | <input type="checkbox"/> stellen | <input type="checkbox"/> führen | <input type="checkbox"/> bringen |
| 7 zur Verfügung | <input type="checkbox"/> machen | <input type="checkbox"/> stehen | <input type="checkbox"/> nehmen |
| 8 ein Gespräch | <input type="checkbox"/> geben | <input type="checkbox"/> nehmen | <input type="checkbox"/> führen |
| 9 etwas in Kauf | <input type="checkbox"/> nehmen | <input type="checkbox"/> liegen | <input type="checkbox"/> finden |
| 10 eine Entscheidung | <input type="checkbox"/> gelangen | <input type="checkbox"/> treffen | <input type="checkbox"/> fallen |

LEKTION 11

WIEDERHOLUNG GRAMMATIK

zu Lesen 1, S. 135, Ü2

3 Verhandeln international

Ergänzen Sie.

infolge • so ... dass • derartig ... dass • folglich • infolgedessen • sodass

Was Sie bei internationalen Verhandlungen beachten sollten.

In vielen Ländern kann man bei Verhandlungen feststellen, dass die Verhandlungspartner zwar eine klare Position haben, die sie aber zunächst nicht offen vertreten. In einigen Ländern werden Wünsche nie direkt formuliert, _____ (1) der Gesprächspartner kein als unhöflich geltendes „Nein“ äußern muss. Es muss _____ verhandelt werden, _____ (2) keiner der Beteiligten sein „Gesicht verliert“, _____ (3) wird miteinander gesprochen, bis es zu einer für alle Seiten akzeptablen Vereinbarung kommt. Dieser Aspekt ist in einigen Kulturen _____ wichtig, _____ (4) eine Besprechung ziemlich viel Zeit beanspruchen kann. Es gilt in diesen Kulturkreisen auch als äußerst unzivilisiert, seinen Ärger deutlich zu formulieren, _____ (5) wird es bei Verhandlungen nie zu lautem Streit kommen, _____ (6) dieser Verhandlungskultur fühlt man sich bei solchen Meetings meistens sehr wohl.



Wiederholung der Grammatik

Wiederholung des Wortschatzes

11

LEKTION 11

b Ergänzen Sie die Sätze frei.

- In einem fremden Land versuche ich, Leute kennenzulernen, indem ich einen Kurs besuche, der mit meinem Hobby zu tun hat.
- Interkulturelle Missverständnisse vermeide ich dadurch, dass ...
- Vor Kurzem war ich zu meinem neuen Kollegen aus Versehen wirklich unhöflich, wodurch ...
- Ich habe mir einen neuen Wecker gekauft, dadurch ...
- Morgen koche ich ein Gericht aus meiner Heimat für zwei Kollegen, auf diese Weise ...



zu Sprechen, S. 142, Ü2

24 Nora und Paul verhandeln

KOMMUNIKATION

Ordnen Sie die passenden Redemittel zu.

- Alles, was wir wollen, ist ein Preis, mit dem beide Seiten leben können.
- Da könnten wir uns sicher einigen.
- Eine faire Lösung wäre aus unserer Sicht, wenn ...
- Es freut mich, dass Sie sich für diese Wohnung entschieden haben.
- Ich richte mich ganz nach Ihnen.
- Was hatten Sie sich denn als Preis vorgestellt?
- Ihren Vorschlag anzunehmen, ist für uns schwierig, weil unser Budget sehr begrenzt ist.
- Uns ist völlig klar, dass Sie eine Menge Geld und Arbeit in diese Küche investiert haben.
- Wir müssten uns morgen oder übermorgen noch einmal treffen, um das Geld zu übergeben.
- Wie kommen Sie denn auf diesen Preis?

Vormieter: Schön, dass Sie es geschafft haben. Sicher haben Sie jetzt sehr viele Termine.
Paul: Ja, das stimmt, wir waren heute den ganzen Tag unterwegs. Shanghai ist eine aufregende Stadt.
Vormieter: (1) Ich habe mich hier sehr wohl gefühlt und bedauere sehr, dass ich ausziehen muss. Besonders, weil ich die Küche erst vor kurzer Zeit angeschafft habe, aber es macht einfach keinen Sinn, sie auszubauen und mitzunehmen.
Nora: Natürlich. Nur fürchten wir, dass die Küche zu teuer für uns ist.
Vormieter: Wenn man sich eine Wohnung in so toller Lage leistet, muss auch die Küche dazu passen.
Paul: Schon, aber wir werden ja auch nicht ewig hier wohnen.
Vormieter: Beim Auszug können Sie auch wieder eine Ablöse verlangen.
Nora: (2) Der Makler sagte 7000 Euro. Stimmt das?
Vormieter: Exakt.
Paul: (3) Er erscheint uns recht hoch.
Vormieter: Sehen Sie mal: Es handelt sich um eine Markenküche. Ich selbst habe beinahe das Doppelte ausgegeben. Dazu kamen die Kosten für die Montage.
Nora: Ja, aber Sie müssen auch uns verstehen. (4)
Vormieter: Es ist wirklich eine Küche von hoher Qualität.
Paul: (5)
Vormieter: Das ist auch in meinem Interesse.
Nora: (6) Aber wir hätten uns unter normalen Umständen nie eine so teure Einrichtung geleistet.
Vormieter: Die Küche passt doch sehr gut zum Wert und zum Stil der Wohnung.
Paul: Ja, aber wir haben noch ein Problem. Vielleicht könnten Sie uns da etwas entgegenkommen.
Vormieter: Ja, und das wäre?
Nora: Wir würden gern unseren eigenen Kühlschrank mitbringen. Der ist erst ein halbes Jahr alt.
Vormieter: (7)
Paul: (8) Wir unseren Kühlschrank mitbringen und Sie den Preis dafür auf 6000 Euro reduzieren.
Vormieter: Gut, das können wir so machen. Könnten Sie dann bar bezahlen?
Paul: Ja, das ginge. (9) Wann ginge es denn bei Ihnen?
Vormieter: (10)

11

AB 181

■ Kommunikation: Redemittel einüben

LEKTION 11

zu Sehen und Hören, S. 143, Ü3

25 Small Talk ÜBUNG 15

LESEN

a Lesen Sie den Text und ergänzen Sie die beiden Überschriften. Eine passt nicht.

In welchen Situationen Small Talk angemessen ist •
 Bei welchen Themen man vorsichtig sein soll • Worum man sprechen kann

Tipps für Small Talk

Sarah Kerner konzipiert Kongresse, Seminare und Weiterbildungen für Assistentinnen und Sekretärinnen. Auf ihrer Website gibt die erfolgreiche Autorin Anregungen für die Praxis und viele nützliche Ratschläge.



- A** Sport ist für sehr viele, besonders für männliche Gesprächspartner, ein geeignetes Thema. Mit Fußball, Skifahren oder Autorennen liegen Sie fast immer richtig. Es geht um den Themenbereich „Freizeit“.

B Mit der Frage nach dem Heimatland erfreuen Sie Ihre Gesprächspartner in aller Regel.

C Nichts falsch machen können Sie ebenfalls mit dem Thema „kulinarische Spezialitäten“.
- D** Werfen Sie die deutschsprachigen Länder in Gegenwart von Schweizern und Österreichern möglichst nicht in einen Topf – das ist für die kleineren Nachbarn Deutschlands trotz gemeinsamer Sprache ein „No-Go“ und wird als unverschämt betrachtet.

E Wenn Sie sich in Geschichte auskennen, bewahren Sie sich das Gespräch darüber auf für die Phase, in der Sie den Gesprächspartner bereits besser kennengelernt haben.

b Ordnen Sie den jeweiligen Begründungen 1–5 die passenden Tipps (A–E) im Text in a zu.

- 1 Außerdem kann ein gemeinsames Vorwissen wegen der Medienberichterstattung über weltweit ausgetragene Wettbewerbe vorausgesetzt werden.
- 2 Die verschiedenen Nationen legen Wert auf feine kulturelle Unterschiede.
- 3 Es gibt Gelegenheit, etwas mehr über die Biografie des anderen zu erfahren.
- 4 Manchen Gesprächspartnern fehlt es an Wissen, um auf angemessenem Niveau mitzuhalten.
- 5 Sitzt man beim Essen zusammen, ist es einfach, thematisch anzuknüpfen.

zu Sehen und Hören, S. 143, Ü3

26 „Global Player – Wo wir sind isch vorne“

FILMTIPP / WORTSCHATZ

Lesen Sie die Informationen zu dem Film und ordnen Sie zu.

- in Verhandlung • geht es um • neue Aufträge • arbeitet in Kurzarbeit •
- Besitzer der Firma • drohenden Insolvenz • von großen Konzernen

Auf Hochdeutsch heißt der zweite Teil des Titels: Wo wir sind, ist vorne. Die (1) Bogenschütz und Söhne sind nämlich Schwaben. In dem Film (2) ein schwäbisches Familienunternehmen, das Strickmaschinen herstellt. Doch die Aufträge bleiben aus, die Belegschaft (3) . Der Seniorchef Paul Bogenschütz hält an alten Traditionen fest, währenddessen versucht Juniorchef Michael Bogenschütz alles, um (4) zu gewinnen und die Firma vor der (5) zu schützen. Dafür tritt er heimlich mit chinesischen Geschäftspartnern (6) . Der Film ist trotz einiger Klischees sehenswert, denn die Story ist unterhaltsam und das Thema ist sehr aktuell: Kleine Firmen werden (7) geschluckt und alte Unternehmensphilosophien müssen neuen weichen.

AB 182

SICHER! gut vorbereitet: Das Lehrerhandbuch

- Konzeptbeschreibung
- ausführliches Unterrichtsrastrer mit detaillierten Hinweisen zu den einzelnen Unterrichtsschritten
- Lösungen zum Kursbuch
- Extra-Rubriken:
 - Interkulturelles
 - Landeskunde (DACH)
 - Tipp (z.B. besondere Methoden)
 - Fokus Grammatik
 - Binnendifferenzierung / Vertiefung
- Methoden-Glossar
- Kopiervorlagen
- Tests zu allen Lektionen



SICHER! C1
 Paket Lehrerhandbuch
 C1/1 und C1/2
 ISBN 978-3-19-051208-9

■ Abwechslungsreiche
 Übungen zum
 Hör-Sehverstehen.

SICHER! Das Lehrwerk im Überblick

Kursbuch und Arbeitsbuch SICHER!

Teilbände

Kursbuch SICHER!

Vollband

Auch als Digitalisiertes Kursbuch mit integrierten Audiodateien erhältlich unter www.hueber.de/digitale-lehrwerke

Arbeitsbuch SICHER!

Vollband

Auch als Digitalisiertes Arbeitsbuch mit integrierten Audiodateien erhältlich unter www.hueber.de/digitale-lehrwerke



ISBN 978-3-19-001206-0
€ 14,49 (D) | € 14,90 (A) | CHF 19.70 •



ISBN 978-3-19-011206-7
€ 13,99 (D) | € 14,40 (A) | CHF 19.– •



ISBN 978-3-19-501207-2
€ 16,49 (D) | € 17,- (A) | CHF 22.20 •



ISBN 978-3-19-701207-0
€ 16,49 (D) | € 17,- (A) | CHF 22.20 •



ISBN 978-3-19-001207-7
€ 16,49 (D) | € 17,- (A) | CHF 22.20 •



ISBN 978-3-19-011207-4
€ 15,99 (D) | € 16,50 (A) | CHF 21.60 •



ISBN 978-3-19-501208-9
€ 16,49 (D) | € 17,- (A) | CHF 22.20 •



ISBN 978-3-19-701208-7
€ 16,49 (D) | € 17,- (A) | CHF 21.60 •



ISBN 978-3-19-001208-4
€ 16,49 (D) | € 17,- (A) | CHF 22.20 •



ISBN 978-3-19-011208-1
€ 15,99 (D) | € 16,50 (A) | CHF 21.60 •

NEU

NEU

Medienpaket

Lehrerhandbuch zu den Teilbänden

Lehrerhandbuch im Paket



ISBN 978-3-19-101206-9
€ 29,99 (D) | € 29,99 (A) | CHF 40.– Δ



ISBN 978-3-19-101207-6
€ 29,99 (D) | € 29,99 (A) | CHF 37.90 Δ



ISBN 978-3-19-101208-3
€ 29,99 (D) | € 29,99 (A) | CHF 40.– Δ



ISBN 978-3-19-571207-1
€ 14,99 (D) | € 15,50 (A) | CHF 19.70



ISBN 978-3-19-771207-9
€ 14,99 (D) | € 15,50 (A) | CHF 19.70



ISBN 978-3-19-571208-8
€ 14,99 (D) | € 15,50 (A) | CHF 19.70



ISBN 978-3-19-771208-6
€ 14,99 (D) | € 15,50 (A) | CHF 19.70



ISBN 978-3-19-051206-5
€ 19,99 (D) | € 20,60 (A) | CHF 26.60



ISBN 978-3-19-051207-2
€ 29,99 (D) | € 30,90 (A) | CHF 37.90



ISBN 978-3-19-051208-9
€ 29,99 (D) | € 30,90 (A) | CHF 37.90

SICHER! Digitale Ausgabe

Alles Gute in einem Medium!

- digitalisierte Versionen für Whiteboard, PC und Tablet
- für die Niveaustufen B1+, B2 und C1
- digitalisiertes Kursbuch mit integrierten Audio- und Videodateien und digitalisiertes Arbeitsbuch mit integrierten Audiodateien
- Zugang über Online-Lernplattformen



www.hueber.de/digitale-lehrwerke

Hueber Verlag GmbH & Co. KG

Postfach 50 03 90
80973 München

Kundenservice

Tel: +49 (0)89 - 96 02 96 03

Fax: +49 (0)89 - 96 02-286

E-Mail: kundenservice@hueber.de

Social Media:

www.facebook.com/hueberverlag

• Prüfstück mit 20% Nachlass | Δ unverbindliche Preisempfehlung
in Österreich dürfen gemäß Buchpreisbindungsgesetz (BPP/BG)
maximal 5% Nachlass als Lehrpreispreis gewährt werden.
Preisänderungen vorbehalten.
Titel © fotolia/shock, Blonde Frau © Getty Images/OJO Images,
Laptop und Tablet © fotolia/mpphotography
Stand: Februar 2016 | Printed in Germany

Hueber

www.hueber.de/sicher



9 783191 003043