

**Sie hören eine Radiosendung im Lehrbuch, Kapitel 2, Modul 2. Sie hören die Sendung nur einmal. Entscheiden Sie beim Hören, welche Aussage (a, b oder c) am besten passt. Markieren Sie Ihre Lösungen für die Aufgaben 1–10. Lesen Sie jetzt die Aufgaben 1–10. Sie haben dazu drei Minuten Zeit.**

1. Wer schlagfertig ist,
  - a dem fällt Streit sehr leicht.
  - b hat das oft schon in der Schule gelernt.
  - c wird seltener Opfer von verbalen Angriffen.
2. Das LBS-Kinderbarometer stellt fest, dass fast ein Drittel der 9- bis 14-Jährigen
  - a fast genauso direkt wie Erwachsene ist.
  - b sich aufgrund von verbalen Angriffen schlecht fühlt.
  - c sich besonders oft verbal attackiert.
3. Laut Dr. Traber finden die verbalen Attacken Erwachsener
  - a meist im Berufskontext statt.
  - b meist im Verborgenen statt.
  - c meist vor Publikum statt.
4. Dr. Traber zufolge ist ein häufiger Grund für verbale Attacken:
  - a das Bedürfnis, seine Macht zur Schau zu stellen.
  - b das Gefühl, selbst angegriffen worden zu sein.
  - c die schwächere Position des Opfers.
5. Wenn sich das Opfer nicht wehrt, dann
  - a sieht das Opfer keinen Ausweg mehr.
  - b startet der Angreifer immer neue Attacken.
  - c wird das Opfer auch von anderen angegriffen.
6. Bei der Strategie des Ironisierens
  - a gibt der Angegriffene eine Antwort aus einem anderen Kontext.
  - b stimmt das Opfer dem Angreifer zu und erweitert die Aussage.
  - c tut der Attackierte so, als sei das Gesagte egal, und antwortet desinteressiert.
7. Beim Schlagfertigkeitstraining ist am wichtigsten,
  - a die Defensive zu verlassen.
  - b mit Freunden oder der Familie zu trainieren.
  - c schnell einen Schritt weiter zu kommen.
8. Im persönlichen Trainingsbuch sollte man
  - a alle selbst erlebten Angriffe aufschreiben.
  - b Strategien und Äußerungen für eventuelle Angriffe vermerken.
  - c Variationen seiner Lieblingssätze notieren.
9. Die Seminare werden für verschiedene Situationen angeboten, weil
  - a die Seminarlänge von Situation zu Situation unterschiedlich ist.
  - b die Wünsche der Kunden unterschiedlich sind.
  - c verschiedene Situationen unterschiedliche Reaktionen erfordern.
10. Gruppen werden danach gebildet, wie
  - a gut die Teilnehmenden die Körperhaltung beherrschen.
  - b schnell die Teilnehmenden reagieren können.
  - c sensibel man gegenüber Angriffen ist.