



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ DİL MERKEZİ

TÜRKÇE YETERLİLİK SINAVI

4

ADI :

SOYADI :

PASAPORT NO:



İÇİNDEKİLER

OKUMA BECERİSİ BÖLÜM 1	4
OKUMA BECERİSİ BÖLÜM 2	6
OKUMA BECERİSİ BÖLÜM 3	11
DİNLEME BECERİSİ BÖLÜM 1	13
DİNLEME BECERİSİ BÖLÜM 2	15
YAZMA BECERİSİ	17
KONUŞMA BECERİSİ BÖLÜM 1	19
KONUŞMA BECERİSİ BÖLÜM 2	19
DİNLEME BECERİSİ BÖLÜM 1	20
DİNLEME BECERİSİ BÖLÜM 2	21

OKUMA BECERİSİ BÖLÜM: 1

1-8. SORULARI AŞAĞIDAKİ METİNLERE GÖRE CEVAPLAYINIZ.

Aşağıda özellikleri verilen kişiler ve ilanları eşleştiriniz. Her bir kişinin başvurabileceği ilan seçeneğini “Cevap” kısmına yazınız.

1. Mert, İstanbul Üniversitesi’nde memur olarak çalışmaktadır. Evlenme planları yaptığı için arkadaşları ile kaldığı evden ayrılmak istemektedir. Mert işe yeni başladığından ev satın alacak kadar para biriktirememiştir. İş yeri Avrupa yakasında olan Mert, işine yakın, ara katta ve ebeveyn banyolu bir daire kiralamak istemektedir.

Cevap:.....

2. Cengiz, 15 yıldır üst düzey yönetici olarak çalışmaktadır. Yıllardır güzel bir ev satın alma hayali kuran Cengiz, eşi ve 3 çocuğu ile birlikte yaşayabileceği bir ev aramaktadır. Cengiz her çocuğuna ayrı bir oda verebileceği, iki banyolu bir apartman dairesi satın almak istemektedir.

Cevap:.....

3. Feride ve Ayşe aynı evde kalmaya karar vermişlerdir. Onlar kirasını yarı yarıya ödeyebilecekleri ve ayrı odalarda kalabilecekleri bir ev aramaktadırlar. Avrupa yakasında çalışan Feride ve Ayşe iş yerlerine yakın, doğalgaz ile ısınan ve giriş katta olmayan bir ev aramaktadırlar.

Cevap:.....

4. Mehmet Bey, 65 yaşında ve yeni emekli olmuş bir öğretmendir. Çocukları evlendikten sonra evde sadece kendisi ve eşi Melahat Hanım kalmıştır. Çalışma hayatı boyunca biriktirdiği parayı bir ev satın alarak değerlendirmek isteyen Mehmet Bey için evin muhiti önemli değildir. Mehmet Bey yürümekte zorlandığı için giriş ya da 1. katta, en fazla iki odalı bir ev satın almak istemektedir.

Cevap:.....

5. Elif, Anadolu yakasında eğitim gören bir üniversite öğrencisidir. Elif okuluna yakın, tek başına yaşayabileceği, sobalı veya doğalgazlı kiralık bir ev aramaktadır.

Cevap:.....

6. Selim uzun yıllar çalışarak biriktirdiği parayla güzel bir daire satın almaya karar vermiştir. Eşi Belma ile birlikte yaşayacakları bu evin doğalgazlı bir daire olmasını istemektedir. Avrupa yakasında çalışan Selim, iş yerine yakın 3 veya 4 odalı bir daire satın almak istemektedir.

Cevap:.....

7. Ailesi çok zengin olan Ferit, İstanbul Üniversitesi’nde okumaktadır. Ferit, babasını kendisine bir ev satın almaya ikna ettikten sonra ev aramaya başlamıştır. Doğalgazlı, geniş ve Avrupa yakasında lüks bir ev arayan Ferit bir apartman dairesinde yaşamak istemektedir.

Cevap:.....

8. İsmet ve Nagehan, küçük bir evde oturmaktadırlar. Bir ay sonra çocuk sahibi olacak çift, çocuklarına ayrı bir oda verebilecekleri kiralık bir eve taşınmak istemektedirler. Daha ucuz olacağı için sobalı bir evi tercih eden çift Avrupa yakasında bir ev aramaktadırlar.

Cevap:.....

Kadıköy'de 200 Metrekare Satılık Ev
Kadıköy (İstanbul – Anadolu Yakası) **A**

Emlak Tipi: Satılık Dupleks Ev
200 metrekare
Oda Sayısı: 4+1
Banyo Sayısı: 2
Bulunduğu Kat: 6
Isıtma: Doğalgaz (Kombi)
Fiyat: 750.000 TL

Beşiktaş'ta 1+1 Satılık Sobalı daire
Beşiktaş (İstanbul – Avrupa Yakası) **B**

Emlak Tipi: Satılık Daire
80 metrekare
Oda Sayısı: 1+1
Banyo Sayısı: 1
Bulunduğu Kat: Giriş
Isıtma: Soba
Fiyat: 150.000 TL

Eyüp'te 3+1 Kiralık Daire
Eyüp (İstanbul – Avrupa Yakası) **C**

Emlak Tipi: Kiralık Daire
120 metrekare
Oda Sayısı: 3+1
Banyo Sayısı: 2
Bulunduğu Kat: 2
Isıtma: Elektrik - Klima
Fiyat: 750 TL

Fatih'te Kiralık Bahçeli Ev
Fatih (İstanbul – Avrupa Yakası) **D**

Emlak Tipi: Kiralık Bahçeli Ev
150 metrekare
Oda Sayısı: 2+1
Banyo Sayısı: 1
Bulunduğu Kat: Giriş
Isıtma: Soba
Fiyat: 800 TL

Sarıyer'de Satılık Villa
Sarıyer (İstanbul – Avrupa Yakası) **E**

Emlak Tipi: Satılık Villa
300 metrekare
Oda Sayısı: 5+2
Banyo Sayısı: 2
Bulunduğu Kat: Giriş+1
Isıtma: Doğalgaz (Kombi)
Fiyat: 1.500.000 TL

Mecidiyeköy'de Kiralık 2+1 Daire
Mecidiyeköy (İstanbul – Avrupa Yakası) **F**

Emlak Tipi: Kiralık Daire
80 metrekare
Oda Sayısı: 2+1
Banyo Sayısı: 1
Bulunduğu Kat: 8
Isıtma: Doğalgaz (Kombi)
Fiyat: 1.000 TL

Üsküdar'da Kiralık Daire
Üsküdar (İstanbul – Anadolu Yakası) **G**

Emlak Tipi: Kiralık Daire
60 metrekare
Oda Sayısı: 1+1
Banyo Sayısı: 2
Bulunduğu Kat: Bodrum
Isıtma: Doğalgaz
Fiyat: 600 TL

Bakırköy'de Satılık 3+1 Daire
Bakırköy (İstanbul – Avrupa Yakası) **H**

Emlak Tipi: Satılık Daire
100 metrekare
Oda Sayısı: 3+1
Banyo Sayısı: 1
Bulunduğu Kat: 3
Isıtma: Doğalgaz (Kombi)
Fiyat: 550.000 TL

OKUMA BECERİSİ BÖLÜM: 2

PAZARLAMA ÇEŞİTLERİ HAKKINDA

Bir ürünün veya hizmetin satışını arttırmak ve o ürünü tanıtmak amacıyla yapılan planlama ve uygulama sürecine pazarlama denir. Pazarlama sürecinde bir ürünün satışını arttırmak için yeni fikirler geliştirilir ve ürünün satış fiyatı belirlenir.

Üretilen ve pazarlanan ürünün, yurt dışındaki tüketicilere satılmasına dış pazarlama ya da ihracat; yurt içindeki tüketicilere satılmasına ise iç pazarlama denir.

Pazarlama birçok biçimde sınıflandırılabilir. Genel olarak pazarlamayı geleneksel ve dijital pazarlama olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür. Geleneksel pazarlama, televizyon, dergi, gazete gibi medya kanalları aracılığıyla, tek taraflı olarak yapılan bir pazarlama çeşidiyken; dijital pazarlama, internet aracılığıyla yapılan bir pazarlama çeşididir. Geleneksel pazarlamanın tüketici üstündeki etkisini belirleme imkânı çok kısıtlıyken, dijital pazarlamanın etkisini ölçmek günümüz teknolojisinin sağladığı imkânlar ile son derece kolaydır.

Geleneksel ve dijital pazarlama hâricinde başka pazarlama çeşitleri de bulunmaktadır. Aşağıda en çok kullanılan pazarlama çeşitleri hakkında bilgiler bulabilirsiniz.

Doğrudan Pazarlama: Adından da anlaşılacağı gibi müşteriyle SMS, telefon, posta gibi yollarla doğrudan iletişime geçerek satış faaliyetlerinin yapıldığı bir pazarlama türüdür.

Kulaktan Kulağa Pazarlama: Kulaktan kulağa pazarlama, bir kişinin bir ürün ya da hizmet hakkındaki görüşlerini etrafındaki insanlarla paylaşmasıdır. Bu pazarlama türü tüketicilerin bir ürün hakkındaki tavsiyelerinden oluşur. İnsanlar, sevdikleri, güvendikleri insanların bir ürün veya marka konusundaki tavsiyelerini, herhangi bir pazarlama elemanın tavsiyelerinden daha samimi ve güvenilir bulurlar. Kulaktan kulağa pazarlamanın satışa etkisini değerlendirmek zordur.

Viral Pazarlama: Viral pazarlama; bir ürün ya da hizmet hakkındaki bilgilerin bir insandan diğer insana, aynı bulaşıcı bir virüs gibi hızla yayılmasıdır. Bu pazarlama türü bazı yönleriyle "kulaktan kulağa pazarlama" türüne benzer. Kulaktan kulağa pazarlamada bir kişi, bir ürün veya hizmetle ilgili yaşadığı deneyimi eşine, dostuna anlattıktan sonra pazarlama süreci biter. Paylaşılan bilginin fazla sayıda insana yayılma gücü düşüktür. Viral pazarlama ise tıpkı popüler müziğin kısa zamanda insanlar arasında yayılması gibidir. Kulaktan kulağa pazarlamanın etkisi deneyimini paylaşan kişinin çevresi ile sınırlıyken; viral pazarlama büyük insan kitlelerinin marka veya ürün hakkında konuşmalarını sağlar. Bu anlamda viral pazarlama, kulaktan kulağa pazarlamadan daha etkilidir.

Dönemsel Pazarlama: Özel günler için yapılan bir pazarlama çeşididir. Sevgililer günü, anneler günü, yılbaşı gibi özel günler için hazırlanan ürünleri pazarlamak amacıyla kullanılan stratejiler, dönemsel pazarlamanın kapsamı içindedir.

E-posta Yoluyla Pazarlama: Bu pazarlama türü dijital pazarlamanın alt yöntemlerinden biridir ve e-posta aracılığıyla potansiyel müşterilere ürünü ya da hizmeti tanıtmak amacıyla kullanılır. Bu pazarlama türü sadece satış hedefli değil; bilgilendirme amacıyla da kullanılmaktadır. Günümüzde birçok firma bu pazarlama çeşidinden faydalanmaktadır.

Mobil Pazarlama: Dijital pazarlamanın bir başka alt çeşidi olan bu pazarlama türünde akıllı telefon, tablet gibi mobil cihazları kullanan insanlar hedeflenmektedir. İnternet reklamları bu pazarlama türünün en çok kullanılan yöntemidir.

Promosyon Temelli Pazarlama: Bir ürün alana bir ürün bedava gibi kampanyalar, kuponlar, indirimler, yarışmalar, test ürünleri ve çekilişler ile satışları artırma ve müşteriye alışverişe yönlendirme amacı taşıyan bir pazarlama türüdür.

9. - 13. soruları yukarıdaki metne göre cevaplayınız. Her bir sorunun tek bir doğru cevabı bulunmaktadır. Doğru cevabı işaretleyiniz.

9. Metne göre pazarlamayla ilgili aşağıdakilerden hangisi yanlıştır?

- a) Pazarlamada tüketiciye bir ürün veya hizmet tanıtılır.
- b) Pazarlamada satışları artırmak için yeni fikirler geliştirilir.
- c) Pazarlamada ürünün hangi fiyata satılacağı belirlenir.
- d) Pazarlama stratejilerinin belirlenmesinde müşteri şikâyetleri dikkate alınır.

10. Metne göre aşağıdaki yargılardan hangisine ulaşamaz?

- a) Geleneksel pazarlama en etkili pazarlama türüdür.
- b) İhracat ürünün yurt dışındaki tüketicilere satılmasıdır.
- c) Dijital pazarlamanın satışa etkisini ölçmek kolaydır.
- d) Günümüzde pek çok türde pazarlama çeşidi vardır.

11. Doğrudan pazarlama yapan birinin aşağıdakilerden hangisini yapması beklenir?

- a) Televizyon reklamları ile müşteriyi bilgilendirmesi.
- b) Özel gruplar oluşturması ve ürünleri denetmesi.
- c) Müşteriyi telefonla araması ve ürünü tanıtması.
- d) Ürünü sadece bazı dönemlerde pazarlaması.

12. Viral Pazarlama ile Kulaktan Kulağa Pazarlama arasındaki fark aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Kulaktan Kulağa Pazarlamada ürün hakkındaki bilgiler daha hızlı yayılmaktadır.
- b) Viral Pazarlamada, Kulaktan Kulağa Pazarlamadan daha geniş kitlelere ulaşılır.
- c) Kulaktan Kulağa Pazarlamada, Viral Pazarlamadan daha çok insana ulaşılır.
- d) Viral Pazarlamanın etkisi, Kulaktan Kulağa Pazarlamaya göre daha sınırlıdır.

13. Bir marketin her 100 TL'lik alışverişe otomobil kazanma şansı veren bir kampanya düzenlemesi hangi pazarlama çeşidine örnektir?

- a) Kulaktan Kulağa Pazarlama
- b) Dönemsel Pazarlama
- c) Mobil Pazarlama
- d) Promosyon Temelli Pazarlama

	Metne göre aşağıdaki cümlelerden doğru olanları “D”, yanlışları “Y” ile işaretleyiniz.	D	Y
14.	Mobil Pazarlama, Dijital Pazarlama’nın alt çeşitlerinden biridir.		
15.	Kulaktan Kulağıa Pazarlamanın tüketici üzerindeki etkisini ölçmek zordur.		
16.	Müşteriyi SMS yolu ile bilgilendirmek Dönemsel Pazarlama stratejisidir.		
17.	E- posta yoluyla pazarlama ürünün sadece satışlarını arttırmaya dönüktür.		

OKUMA BECERİSİ BÖLÜM: 3

MAİ VE SİYAH

Ahmet Cemil, babasının ölümünden sonra, kız kardeşine ve annesine bakmak için çalışmak zorunda kalır. Bunun için elinden çok fazla bir şey gelmez. Çünkü sadece tercümanlık yaparak biraz para kazanabilmektedir. Onun hayali, şiir üzerine çalışmak ve Türk edebiyatına başka bir yön vermektir. Ancak hayatın zorluklarıyla genç yaşta mücadele etmek zorunda kalmıştır.

Ahmet Cemil, Ali Şekip ve Hüseyin Nazmi gibi edebiyatçı arkadaşlarıyla sık sık şiir üzerine tartışır. Bir yandan da bu sarışın, mavi gözlü, kalem parmaklı genç, Hüseyin Nazmi'nin kız kardeşi Lamia'yı sever. Tek isteği Lamia ile evlenmek ve mutlu bir yuva kurabilmektedir. Fakat bu mümkün müdür? Hep bunu hayal eder.

Okulu bitirdikten sonra, zavallı Ahmet Cemil çok sıkıntılı günler geçirir. Fransızca dersi vermek için zengin öğrencilerin evlerine gider. Ancak bu öğrenciler çok şımarıktır ve Ahmet Cemil bu işi yapmak zorunda olduğu için çok mutsuzdur. Böyle şımarık insanlardan para kabul etmek zorunda kalmak ona pek ağır gelir. Fakat başka bir çaresi de yoktur. Artık bu duruma dayanamaz hale gelir ve bu işi bırakır. Kitapçılara polisiye romanlar tercüme etmeye başlar. Ne var ki kitapçılar, geceley boyu göz nuru dökerek yaptığı tercümelere yok denecek kadar az para verirler. Ahmet Cemil aslında bu eserleri tercüme etmek ve bu işten para kazanmak istemez. Ama istemeyerek de olsa bu işi yapmaya mecburdur.

Ahmet Cemil, günün birinde bir gazetede çalışmaya başlar. Hayatı biraz düzene girer. Bir süre sonra çalıştığı gazetenin sahibinin oğlu Vehbi Efendi, Ahmet Cemil'in kız kardeşi İkbal ile evlenir. Ama bu evlilik, İkbal ve Vehbi Efendi birbirlerini iyi tanımadıkları için uzun sürmez. Vehbi Efendi çok kaba, durmadan içen, küstah bir kimsedir. Öyle ahlaksız bir adamdır ki, karısı hamile olduğu sıralarda onu aldatır. Ahmet Cemil bu ahlaksızlıklara dayanamaz. Biricik kız kardeşinin hırpalanmasına, hatta dövülmesine razı olmaz. Bir gece Vehbi Efendi, İkbal'i öyle hırpalır, onun hamile olduğunu düşünmeden ona öyle bir tekme atar ki zavallı İkbal çocuğunu düşürür ve ölür. Bu ölümün ardından Ahmet Cemil'in hayatı daha da zorlaşır.

İkbal'in ölümünün ardından bir süre geçer ve Ahmet Cemil bu duruma alışmaya çalışır. Ahmet Cemil'in arkadaşı Hüseyin Nazmi'nin yurt dışına tayini çıkar. Ahmet Cemil, arkadaşı Hüseyin Nazmi'yle vedalaşmak için onu ziyarete gider. Hüseyin Nazmi, sevineceğini sanarak Ahmet Cemil'e kardeşi Lamia'nın kısa süre sonra evleneceğini söyler. Ahmet Cemil çok üzülür çünkü Lamia'yı deli gibi sevmektedir. Bir an Lamia'ya sevgisini itiraf etmeyi düşünür. Ama yoksulluğu, işsizliği aklına gelince onunla bir yuva kuramayacağını kabullenir. Bundan vazgeçer.

Önce kardeşinin ölümü, sonra Lamia'nın başka biriyle evlenmesi... Geriye sadece şiirleri kalmıştır. Ahmet Cemil, bütün ömrünü verdiği şiirlerini bir an bile tereddüt etmeden ateşe atıp yakar. Bütün hayatı olan bu şiirlerin yanışını yaşlı gözlerle ve ağzında acı bir tatla seyreder. O şiirlerin de bir anlamı kalmamıştır artık.

Ahmet Cemil, arkadaşı Hüseyin Nazmi gibi İstanbul'dan ayrılmaya karar verir. Bir gün Taksim'de bir çay bahçesinde otururken geleceğe ait hayallerini hatırlar. Şimdi Anadolu'ya gidecektir işte. Kendisine kırıngınlıktan başka bir şey vermeyen İstanbul'dan kaçacaktır. Kararını yerine getirir. Yaşlı annesini de yanına alarak bir vapura biner. Gece karanlığında, son defa İstanbul'u, Cihangir'i seyrederek. Deniz karanlık, gece karanlıktır. Vaktiyle kendisine bir elmas yağmuru gibi görünen İstanbul'un ışıkları sanki sönmüştür. Şimdi her taraf simsiyahtır.

OKUMA BECERİSİ BÖLÜM: 3

18.-22. soruları metne göre cevaplayınız. Her bir sorunun tek bir doğru cevabı bulunmaktadır. Doğru cevabı işaretleyiniz.

18. Metne göre Ahmet Cemil babası öldükten sonra ne yapmak zorunda kalmıştır?

- a) Ailesini geçindirmek.
- b) Babasının işini devralmak.
- c) Polisiye romanlar yazmak.
- d) Yurt dışında çalışmak.

19. Bu parçadaki altı çizili cümle ile ilgili anlatılmak istenen aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Ahmet Cemil, çok uğraşmadan yaptığı tercüme karşılığında iyi para kazanır.
- b) Ahmet Cemil, çok uğraşarak yaptığı tercüme karşılığında iyi para kazanır.
- c) Ahmet Cemil, çok uğraşmadan yaptığı tercüme karşılığında iyi para kazanmaz.
- d) Ahmet Cemil, çok uğraşarak yaptığı tercüme karşılığında iyi para kazanmaz.

20. İkbâl ve Vehbi Efendi'nin evlilikleriyle ilgili aşağıdakilerden hangisi yanlıştır?

- a) Vehbi Efendi ahlaksız bir insandır.
- b) İkbâl ve Vehbi Efendi'nin evlilikleri kısa sürmüştür.
- c) Vehbi Efendi, İkbâl'e sadık bir eştir.
- d) İkbâl ve Vehbi Efendi sorunlu bir evlilik yaşamıştır.

21. Bu parçada aşağıdaki sorulardan hangisinin cevabı vardır?

- a) İkbâl'in çocuğuna ne olmuştur?
- b) Lamia kim ile evlenmiştir?
- c) Ahmet Cemil'in çalıştığı gazetenin adı nedir?
- d) Hüseyin Nazmi hangi şehre tayin edilmiştir?

22. Bu parçadan yola çıkarak aşağıdaki yargılardan hangisine ulaşılabilir?

- a) İnsan geleceğe dair planlarından ne olursa olsun vazgeçmez.
- b) Bazı olaylar insanı hayal ettiğinden çok farklı yerlere götürür.
- c) Hayatta karar vermiş bir insan için hiçbir sürprize yer yoktur.
- d) İnsan hayatındaki hiçbir olay kişinin hedefini değiştiremez.

	Metne göre aşağıdaki cümlelerden doğru olanları “D”, yanlış olanları “Y” ile işaretleyiniz.	D	Y
23.	Ahmet Cemil şiir üzerinde çalışmalar yapmak istemektedir.		
24.	Ahmet Cemil para kazanmak için sadece gazetecilik yapmıştır.		
25.	Ahmet Cemil’in âşık olduğu kadın bir başkasıyla evlenmiştir.		

DİNLEME BECERİSİ BÖLÜM: 1

26.-35. soruları dinlediğiniz metne göre cevaplayınız. Her bir sorunun tek bir doğru cevabı bulunmaktadır. Doğru cevabı işaretleyiniz.

TAYLAND GEZİSİ

26. Aşağıdakilerden hangisi Tayland'ın popüler bir turizm mekânı olmasının nedenlerinden biridir?

- a) Ucuz ulaşım olanakları.
- b) Farklı tatlılara sahip mutfağı.
- c) Sıcakkanlı insanları.
- d) Doğal güzellikleri.

27. Türkiye'den Tayland'a olan uçuşlarla ilgili aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- a) Uçak biletlerinin fiyatları her zaman uygundur.
- b) Uçak biletleri gezinin en pahalı kısmını oluşturmaktadır.
- c) Tayland'a aktarmalı uçuşlar daha ucuz olmaktadır.
- d) Tayland'a uçakla gitmek 12 saatten fazla sürmektedir.

28. Aşağıdakilerden hangisi Tayland'da mutlaka görülmesi gereken şehirlerden biri değildir?

- a) Wat Saket
- b) Pukhet
- c) Pattaya
- d) Bangkok

29. Dinlediğiniz parçada yazarın tavsiye ettiği dört şehri gezmek için ne kadar süre gerekiyor?

- a) 4 Gün
- b) 8 Gün
- c) 1-2 Hafta
- d) 3-4 Hafta

30. Dinlediğiniz parçaya göre Tayland'a gidiş işlemleriyle ilgili aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- a) Tayland'a gitmek için konsolosluktan izin almak gerekmektedir.
- b) Tayland'a gidince havaalanında kayıt olmak gerekmektedir.
- c) Tayland'a gitmek isteyen Türk vatandaşları vize almak zorunda değildir.
- d) Tayland'a gitmeden önce herkes resmî işlemleri tamamlamalıdır.

31. Yazar, Tayland'a gidince ilk olarak ne yapmanızı tavsiye etmektedir?

- a) 1155'i arayıp polise bilgi vermenizi.
- b) Döviz bozdurmanızı.
- c) Bir harita almanızı.
- d) Ülkeyi gezmek için araç kiralamanızı.

32. Tayland'da "Mayıs-Haziran" ve "Kasım-Aralık" ayları için aşağıdaki bilgilerden hangisi doğrudur?

- a) Bu aylarda muson yağmurları hâkimdir.
- b) Bu aylarda ülkeye gelen turist sayısı artmaktadır.
- c) Bu aylarda daha az turist ülkeyi ziyaret eder.
- d) Bu aylarda Tayland'a gitmek daha ekonomiktir.

33. Tayland'a muson yağmurları zamanında gitmenin en büyük avantajı nedir?

- a) Ülkenin en güzel dönemi olması.
- b) Fotoğraf çekmek için en uygun dönem olması.
- c) Ülkede çok fazla turist olması.
- d) Ulaşım ve konaklamanın daha ucuz olması.

34. Aşağıdakilerden hangisi tapınakları gezerken uymanız gereken kurallardan biridir?

- a) Tapınakları gezerken şort, mini etek ve terlik giymek yasaktır.
- b) Tapınakları gezerken dinî kıyafetler giymeniz gerekir.
- c) Tapınaklarda fotoğraf çekmek yasaktır.
- d) Tapınaklarda bir şeyler yemek ve içmek yasaktır.

35. Gününbirlik turlarda aşağıdaki yerlerden hangisi gezilebilir?

- a) Büyük Saray Kompleksi
- b) Hayvanat Bahçesi
- c) Alışveriş Merkezi
- d) Chang Mai

DİNLEME BECERİSİ BÖLÜM: 2

36.-40. soruları dinlediğiniz metne göre cevaplayınız. Her bir sorunun tek bir doğru cevabı bulunmaktadır. Doğru cevabı işaretleyiniz.

UYKU

36. Dinlediğiniz metne göre uyku hakkında verilen bilgilerden hangisi doğrudur?

- a) Uyku sadece çocukluk döneminde önem taşır.
- b) Düzenli uyumak hastalıkların iyileşmesini hızlandırır.
- c) Yetişkinler ve çocuklar günde en fazla 7 saat uykuya ihtiyaç duyarlar.
- d) Fazla uyumak sağlık için oldukça yararlıdır.

37. Aşağıdakilerden hangisi uyku bozukluğunun sonuçlarından değildir?

- a) Sinirlilik
- b) Öğrenme bozuklukları
- c) Hatırlama sorunları
- d) Mide ve akciğer hastalıkları

38. Dinlediğiniz parçada aşağıdakilerden hangisine değinilmiştir?

- a) Uyku bozukluğunu gidermek için uzmanların önerilerine.
- b) Uyku bozukluğunun görülme olasılığına.
- c) Uyku bozukluğunun hangi yaşlarda ortaya çıktığına.
- d) Uyku bozukluğunun hangi meslek gruplarında yaygın olduğuna.

39. Aşağıdakilerden hangisi uyku bozukluğunun sebeplerinden biri değildir?

- a) Bedensel rahatsızlıklar
- b) Stres
- c) Yorgunluk
- d) Psikolojik rahatsızlıklar

40. Aşağıdakilerden hangisi uyku bozukluğunun önlenmesinde yapılması gerekenlerden biridir?

- a) Her gün erken uyumalı ve erken kalkılmalıdır.
- b) Sağlıklı bir uyku için sağlıklı beslenilmelidir.
- c) Uyumadan önce ılık bir duş alınmalıdır.
- d) Akşam saatlerinde kahve ve sigara tüketimi azaltılmalıdır.

	Dinlediğiniz metne göre aşağıdaki cümlelere Doğru (D) ya da Yanlış (Y) olarak iŐaretleyin.	D	Y
41.	Uyku ocukların geliŐiminde önemli bir rol oynar.		
42.	Uzmanlar uykunuzun gelmesi için yatakta beklemeniz gerektiđini öneriyor.		
43.	Uyku bozukluđu her yaŐ grubundan insanda görülebilir.		
44.	Uyku bozukluđu öğrenme glđne neden olabilir.		
45.	Çocuklarda büyüme hormonu hem gündüz hem de gece uykusunda salgılanmaktadır.		

YAZMA BECERİSİ

Aşağıdaki konulardan sadece birini seçerek 300-350 kelimelik bir kompozisyon yazınız.

1) Sizce son yüz yılda yapılan en önemli icat nedir? Lütfen aşağıdaki noktalara değinerek düşüncelerinizi açıklayınız:

- i) Bu icadın insanlığa nasıl bir katkısı olmuştur?
- ii) Bu icat yapılmısaydı şimdi hayatımız nasıl olurdu?
- iii) Bu icadın hayatımıza olumsuz etkileri var mıdır?
- iv) Bu icadı siz yapmış olsaydınız başka nasıl özellikler eklerdiniz?

2) Topluma faydalı işler yapmak hem çevremizdeki insanların bize saygı duymasını hem de kendimize olan saygımızın artmasını sağlar. Lütfen aşağıdaki noktalara değinerek bu konudaki düşüncelerinizi açıklayınız:

- i) Ne gibi işler topluma faydalıdır?
- ii) Topluma faydalı işler yapmak çevremizdekilerin bize olan saygısını nasıl artırır?
- iii) Topluma faydalı işler yapmak bizim kendimize olan saygımızı nasıl artırır?
- iv) Siz topluma ne gibi faydalı işler yaptınız ya da çevrenizde böyle işler yapan birileri var mı?

A large, empty rectangular box with a blue border, occupying most of the page. It is intended for the student to write their response to the question above.

KONUŞMA BECERİSİ BÖLÜM: 1

Metni okuyup bu konudaki görüşlerinizi belirtiniz.

ORGAN BAĞIŞI

Organ bağış, bir insanın organlarını öldükten sonra başka insanların yararlanması için bağışlamasıdır. Başka bir deyişle organ bağışının, kan naklinden farkı yoktur. Hayat kurtarma anlamında, sağlıklı olan her organ bağışlanabilir. On sekiz yaşını doldurmuş, akıl sağlığı yerinde herkes, başta kalp olmak üzere, akciğer, böbrek, karaciğer ve pankreas gibi organları; kalp kapağı, göz kornea tabakası, kas ve kemik iliğı gibi dokuları bağışlayabilmektedir. Bu organlar ve dokular günümüz tıp teknolojisinde nakledilebilmektedir. Bir kişi organlarını bağışlayarak birçok insana yaşama şansı verebilir.

Ayrıca yaşarken yapılabilen (böbrek gibi) organ bağış türleri de vardır. Çeşitli kurum ve kuruluşlar, zaman zaman organ bağış kampanyaları düzenlemektedir.

Organ bağış konusunda siz ne düşünöyorsunuz?

Siz organ bağış yapmayı düşünür müsünüz?

KONUŞMA BECERİSİ BÖLÜM: 2

Farklı ölkelerden öğrencilerin Türkçe eğitimi alacağı bir yaz okulu projeniz var. Aşağıdaki maddeleri göz önünde bulundurarak bu konu hakkında arkadaşınızla konuşunuz.

- Okulun yeri (Şehir)
- Okuldaki hizmetler (Kablosuz internet, kafe vb.)
- Eğitim programı (Verilecek dersler ve saatleri)
- Konaklama ve yeme-içme
- Ders dışı etkinlikler (Kültür gezileri, kulüpler vb. etkinlikler)
- Eğitim ücreti