Mülakat ve Etkili Konuşma

Cevap Anahtarı · Kısa Çözümler

KOLAY Isınma Soruları (1–10)

1. **D – Y – D – Y**
   Cevaplar değiştirilmeden aktarılır; konuşmacının sözü kesilmez.

2. **E) Tanınmış bir kişinin görüşlerini öğrenmek için önceden planlanarak yapılan soru-cevap biçimindeki görüşme**
   Mülakat, önceden zamanı belirlenmiş, sorulu cevaplı karşılıklı bir görüşmedir.

3. **1–c 2–ç 3–e 4–a 5–b 6–d**
   Her şapka, konuya farklı bir yönden bakmayı sağlar.

4. **A) Bestecinin hayatı ve eserleri hakkında araştırma yaparak sorularını hazırlamalıdır.**
   Hazırlık aşamasında araştırma ve soru hazırlama esastır.

5. **Giriş – gelişme – sonuç**
   Girişte konu tanıtılır, gelişmede düşünceler örneklerle açılır, sonuçta toparlanır.

6. **D) Dinleyicilerle göz teması kurmak**
   Göz teması, jest ve mimikler beden diliyle ilgilidir; telaffuz ise sözlü bir unsurdur.

7. **C) Görüşülen kişinin mesleği, eserleri ve görüşmenin amacına**
   Girişte, görüşülen kişi ve görüşmenin amacı, yeri hakkında kısa bilgi verilir.

8. **B) Tatlı ve güzel konuşmayı**
   Bu deyim, sözleri dinleyene hoş gelen, tatlı dilli kişiler için kullanılır.

9. **Örnek: Konuşmacının sözünü kesmemek. / Gereksiz ve sıkıcı sorularla konuyu dağıtmamak. / Yansız davranmak.**
   Görüşmeci, konuşmacıyı rahat bırakmalı ve konunun dışına çıkmamalıdır.

10. **D) Siyah şapka**
    Siyah şapka olumsuz yönleri, riskleri ve sakıncaları değerlendirir.

ORTA Pekiştirme Soruları (11–20)

11 **E) Görüşmeci, sanatçının cevaplarını kendi görüşleriyle değiştirerek aktarmıştır.**
Metinde görüşmecinin cevaplara müdahale ettiğini gösteren bir ifade yoktur.

12 **Örnek: Dedenizin atölyesinden bugüne sanat anlayışınızda neler değişti?**
Açık uçlu sorular "evet/hayır" ile cevaplanamaz, konuşmacının düşüncelerini açmasını sağlar.

13 **C) Önceki kitaplarınız pek beğenilmedi; bu romanın da aynı akıbete uğramasından korkmuyor musunuz?**
Bu soru, önceki kitapları olumsuz biçimde niteleyerek görüşmecinin kendi yargısını yansıtmakta ve konuşmacıyı yönlendirmektedir.

14 **A) Hepimizin hayatında, bir kitabın bizi bambaşka bir dünyaya götürdüğü bir an olmuştur; bugün size bu yolculuğu anlatacağım.**
Giriş cümlesi dinleyicinin ilgisini çekmeli ve konuyu tanıtmalıdır; diğerleri gelişme ya da sonuç bölümüne uygundur.

15 **Örnek: Sarı: Öğrenciler teneffüslerde açık havada kitap okuyabilir, okuma alışkanlığı artar. / Siyah: Kötü havalarda kitaplar zarar görebilir, köşenin bakımı zor olabilir.**
Sarı şapka olumlu, siyah şapka olumsuz yönleri dile getirir.

16 **B) Görüşmenin zamanının ve sorularının önceden planlanması**
Gündelik sohbet kendiliğinden gelişir; mülakat ise zamanı önceden belirlenmiş ve soruları hazırlanmış bir görüşmedir.

17 **B) Konuya ilişkin ilginç bir örnek vererek ses tonunu canlandırmak**
Örnekler ve ses tonundaki değişiklik dinleyicinin ilgisini yeniden kazanmaya yardımcı olur.

18 **Örnek: Görüşülen kişinin düşünceleri çarpıtılmamalıdır; aksi hâlde okur yanlış bilgilendirilir, konuşmacıya ve okura karşı güven zedelenir.**
Mülakatta doğruluk ve güvenilirlik esastır.

19 **A) Tartışmanın akışını düzenlemek ve sonunda söylenenleri özetlemek**
Mavi şapka, süreci yöneten ve özetleyen şapkadır.

20 **a) Dinleyicilerle göz teması kurmadı. b) Konuşma hızını ayarlamadı, anlaşılır ve akıcı konuşmadı.**
Göz teması ve uygun konuşma hızı, dinleyicinin ilgisini ve anlamasını sağlar.

ZOR Düşünme Soruları (21–30)

21 **C) I ve IV**
Cevapları değiştirmek ve kendi görüşlerini konuşmacıya aitmiş gibi sunmak, görüşleri saptırmaktır.

22 **D) İyi bir görüşmecinin iyi bir dinleyici de olması gerektiği**

Parça, dinlemenin konuşmanın "görünmeyen yarısı" olduğunu ve görüşmecinin susmayı bilmesi gerektiğini vurgular.

23 **E) Konuşmasında dolgu sözcüklerini ("şey, yani, ıı") çok kullandı.**

Dolgu sözcükleri sözlü anlatımla (akıcılık) ilgilidir; diğerleri bakış, jest, mimik ve duruşla ilgilidir.

24 **Örnek: Soru "evet/hayır" ile cevaplanabilecek, okurun merakını gidermeyen ve konuşmacıdan bilgi almayı sağlamayan kapalı bir sorudur. Daha verimli soru: "Kitaplarınızdan hangisini yazarken en çok zorlandınız, neden?"**

Mülakatta konuşmacının düşüncelerini açmasına fırsat veren açık uçlu sorular tercih edilir.

25 **C) siyah – beyaz – sarı – kırmızı**

I olumsuz yön (siyah), II veri (beyaz), III olumlu yön (sarı), IV duygu (kırmızı) bildirir.

26 **A) Yumuşak ve nazik bir söyleyiş, en zor kişileri bile ikna edebilir.**

Atasözü, tatlı dilin insanları yumuşattığını ve ikna ettiğini anlatır.

27 **Örnek giriş: Okulumuzun kütüphanesinde yirmi yıldır görev yapan kütüphanecimizle, okuma alışkanlığı ve kütüphanenin değişen yüzü üzerine kütüphanenin okuma salonunda konuştuk. Sorular: 1) Kütüphaneciliği seçmenizde kimin etkisi oldu? 2) Yıllar içinde öğrencilerin okuma tercihleri nasıl değişti? 3) Kütüphaneye ilk kez gelen bir öğrenciye hangi kitabı önerirsiniz, neden?**

Girişte kişinin tanıtımı, görüşmenin amacı ve yeri yer almalıdır.

28 **E) Görüşmeci, okurun ilgisini çekmek için konuşmacının söylemediği sözleri de metne ekleyebilir.**

Konuşmacının söylemediği sözleri eklemek, görüşleri saptırmaktır.

29 **B) Göz teması kuran, sesine duygu katan konuşmacı, bilgiyi de dinleyicinin belleğine yerleştirir.**

Parça dinleyiciyle kurulan bağı vurgular; sonuç cümlesi bu bağın nasıl kurulduğunu ve etkisini göstermelidir.

30 **D) Görüşü saptırmadan, vurgulamak istediği noktaları öne çıkaran bir plan uygulamıştır.**

Atlanan bölümü göstermek, içeriği değiştirmeden seçerek aktarmaktır; bu, anlam saptırılmadıkça mülakat kurallarına uygundur.