

Surname											Other Names										
Centre Number							Candidate Number														
Candidate Signature																					

For Examiner's Use

General Certificate of Education
June 2008
Advanced Subsidiary Examination



MODERN HEBREW
Unit 1 Responsive Writing

HEB1 R

Thursday 15 May 2008 9.00 am to 12 noon

For this paper you must have:

- the text for Section 1 on an insert (enclosed).

Time allowed: 3 hours

Instructions

- Use black ink or black ball-point pen.
- Fill in the boxes at the top of this page.
- Answer **all** questions.
- You must answer the questions in the spaces provided. Answers written in margins or on blank pages will not be marked.
- Do all rough work in this book. Cross through any work you do not want to be marked.

Information

- The maximum mark for this paper is 100.
- The marks for questions are shown in brackets.
- You must **not** use a dictionary at any time during this examination.
- You should note that the quality of your written language in both Hebrew and English will be taken into account when awarding marks.
- If you need extra paper, use the Additional Answer Sheets.
- This unit is divided into three parts.

Section 1 40 marks
Section 2 15 marks
Section 3 45 marks

Advice

- You should try to use your own words as much as possible and to write as accurately and neatly as possible.

For Examiner's Use			
Section	Mark	Section	Mark
1			
2			
3			
Total (Column 1) →			
Total (Column 2) →			
TOTAL			
Examiner's Initials			



SECTION 1

חלק א'

For text see insert

1 (a) כתבו את התשובה הנכונה במשבצת

א. לפי הקטע, בכניסה לקניון יש הרבה קולות וריחות כי:

1. המקום מלא בחנויות שונות.

2. המקום מלא באנשים ששוהים שם זמן רב.

3. זה גורם לאנשים לרצות להיות במקום זמן רב.

(נקודה 1)

☐

ב. את המשפט "מוסיקה איטית ורגועה משפיעה על קצב ההליכה" (שורה 5) אפשר לומר גם

כך:

1. בגלל המוסיקה הלקוח הולך מהר

2. בגלל המוסיקה הלקוח הולך לאט

3. מוסיקה רגועה גורמת ללקוח להיות רגוע

(נקודה 1)

☐

ג. למה הכוונה במילה "כך" במשפט "כך נאלץ הלקוח..." (שורה 8):

1. הדרך שהולך הלקוח ארוכה מאוד.

2. לכן הלקוח עובר דרך ארוכה.

3. ככה נראה ללקוח שהדרך ארוכה.

(נקודה 1)

☐

ד. במקום המילה "כי" במשפט "כי מיקום המוצר על המדף..." (שורה 9) ניתן לומר:

1. מפני שמיקום המוצר על המדף...

2. לכן מיקום המוצר על המדף...

3. שמיקום המוצר על המדף...

(נקודה 1)

☐

ה. במשפט "מוצרים הנמצאים בגובה העיניים" (שורה 10), למה הכוונה בביטוי "בגובה העיניים"?

1. מוצרים שקל לראות אותם
2. מוצרים שקשורים לעיניים
3. מוצרים לאנשים גבוהים

(נקודה 1)

☐

ו. לפי הקטע, כשהקונה עומד בתור לקופה,

1. הוא מסתכל על מה שמסביבו
2. הוא מנסה לזכור מה שהוא שכח לקנות
3. אין לו מה לעשות

(נקודה 1)

☐

ז. חטיפים אישיים (שורה 19) הם:

1. מוצרי אוכל מתוקים
2. מוצרי אוכל שמכוונים לשמוש אדם אחד
3. מוצרי אוכל שרק גברים קונים

(נקודה 1)

☐

ח. בזמן התשלום, הקופאית-

1. מציעה ללקוח מוצרים במחירים מיוחדים.
2. מציעה ללקוח חטיפים אישיים.
3. רק לוקחת מהלקוח את הכסף.

(נקודה 1)

☐

Question 1 continues on the next page



ט. לפי המאמר כדאי

1. לעשות רשימה של הפירות והירקות שרוצים לקנות.

2. לעשות רשימת קניות לפי נושאים.

3. לקנות בסופרמרקט רק חומרי ניקוי וירקות ופירות

(נקודה 1)

☐

י. כשגומרים את הקניות צריך

1. לבדוק שיש לנו את כל המוצרים.

2. לבדוק שנתנו לנו את העודף הנכון.

3. לבדוק שאנחנו באמת צריכים את כל מה שקנינו

(נקודה 1)

☐

(10 נקודות)

1 (b) ענו על השאלות הבאות מתוך הקטע. השתמשו במשפטים מלאים.

1. איך, לדעת המומחים, אפשר לעודד את הקונים מיד עם כניסתם לחנות לקנות יותר?

.....

.....

(2 נקודות)

2. הסבירו איפה החליטו המומחים שכדאי לשים מוצרי מזון בסיסיים? מדוע?

.....

.....

.....

(3 נקודות)

3. מה תפקידה של עגלת הקניות בהעלאת כמויות המכירות?

.....

.....

(2 נקודות)

4. איך העובדה שמשפחות שלמות באות לערוך קניות עוזרת להעלאת כמויות המכירות?

.....

.....

(2 נקודות)

Question 1 continues on the next page



5. איך מנסים למכור בסופרמרקט מוצר חדש?

.....

.....

.....

(3 נקודות)

6. הסבירו את הביטוי "מצב משועָמָם" (שורה 18)?

.....

.....

(2 נקודות)

7. מהם "חטיפים אישיים"? מדוע הם חשובים לסופרמרקט?

.....

.....

(2 נקודות)

8. מדוע כתובה המילה "לדחוף" (שורה 22) במרכאות? למה מתכוון המשפט

"זו דרך מצויינת "לדחוף" לקונים מוצרים שהם אינם זקוקים להם" ?

.....

.....

(2 נקודות)

9. מה מנסה המאמר להשיג דרך העצות שהוא נותן לקונה ?

.....

.....

(2 נקודות)

(20 נקודות + 10 נקודות)

40

Turn over for Section 2

Turn over ►



SECTION 2

חלק ב'

תרגמו את הקטע הבא לאנגלית

צעירים רבים מתחילים לעבוד בגיל 16. צעירים אלה חייבים לדעת מהן זכויותיהם. הם צריכים מידע על השכר, על שעות העבודה והמנוחה, על הוצאות נסיעה, עבודות אסורות וגם איך חוסכים כסף.

כל צעיר יכול לעלות על אתר מיוחד של משרד העבודה שבו ימצא את המידע המבוקש. חוק עבודת הנוער אומר למשל, שאסור להעסיק צעירים ל"תקופת נסיון" ללא תשלום, או לתת להם לעבוד עם חומרים מסוכנים.

חלק ממקומות העבודה משלמים בצ'ק, ולכן הצעירים זקוקים לחשבון בנק. כל נער או נערה מגיל 16 ומעלה יכולים לפנות לסניף בנק ולפתוח חשבון. יש להגיע עם תעודת הזהות שלהם או של אחד מההורים, ואחד מעובדי הבנק יִגַּץ להם מהו החשבון המתאים להם.

(15 נקודות)



SECTION 3

חלק ג'

קראו את הקטע הבא. ענו על אחת משתי השאלות

כתבו לפחות 200 מילים

בעיתון המקומי "הדר" התפרסם מכתב של אם מודאגת:
 ".....אני אם לשלושה ילדים בני 9, 12 ו-15. הילדים הולכים לבית-הספר השכונתי כל בוקר
 בעצמם, כשהבן הגדול משגיח שיגיעו לבית-הספר בשלום.
 לאחרונה התברר לי, שלא פעם הותקפו הילדים על-ידי נערים מבתי-ספר אחרים. הם קראו
 להם בשמות, גנבו את הטלפון הנייד של בתי בת ה-12 ואפילו זרקו עליהם אבנים.
 בנוסף לזה התברר לי, שבתוך בית-הספר עצמו קיימת לא פעם אלימות. היום בני חוזר הביתה
 מזועזע וסיפר שהמנהל לקח מאחד מהילדים סכין שהילד החביא בתוך מעילו!
 אני חרדה ודואגת לילדים שלי. איך אני יכולה להבטיח את שלומם בעולם כזה?....."

1. כתבו מכתב תשובה לאם המודאגת והציעו לה דרכים שיכולות להכין את ילדיה להתמודד
 עם סביבה שיש בה אלימות. נסו לייעץ לאם איך להתגבר על החרדות שלה.

או

2. כתבו מאמר לעיתון בית-הספר שכותרתו "אלימות בקרב צעירים היום ודרכים להתמודד
 איתה"

(45 נקודות)

END OF QUESTIONS

Handwriting practice area with 25 horizontal dotted lines.



There are no questions printed on this page



General Certificate of Education
June 2008
Advanced Subsidiary Examination

MODERN HEBREW
Unit 1 Responsive Writing

HEB1 R



Insert

Text for use with **Section 1**

עצות לקנייה נבונה

- 1 בכניסה לקניון או לסופרמרקט מוקפים הקונים בריחות, קולות ומראות רבים. המטרה היא לגרום להם לשהות במקום אחד זמן רב ולקנות עוד ועוד. מבנה הסופרמרקט והמיקום של כל מוצר על המדפים תוכנן על-ידי אנשי מקצוע, שבדקו ומצאו מהן הדרכים היעילות ביותר להעלות את סיכויי המכירה.
- 5 נמצא, כי מוסיקה איטית ורגועה משפיעה על קצב ההליכה של הלקוחות בחנות, וככל שהלקוח נמצא זמן ארוך יותר במקום, עולה הסיכוי שהוא יקנה מוצר כלשהו.
- 7 רוב הקונים זקוקים למוצרי מזון בסיסיים כמו חלב, ביצים או לחם. המוצרים האלה ממוקמים בקצה הרחוק של החנות. כך, נאלץ הלקוח לעבור דרך ארוכה בין הרבה מוצרים וייתכן מאוד, שהוא יקנה דברים שלא תכנן לקנות. עוד נמצא, כי מיקום המוצר על המדף משפיע על סיכויי המכירה שלו: מוצרים הנמצאים "בגובה העיניים" נמכרים יותר בהשוואה למוצרים הנמצאים במדפים גבוהים יותר או נמוכים יותר.
- יש סיבה שיווקית לגודלן של עגלות הסופרמרקט. גודל העגלה והעומק שלה יוצרים אצל הקונה את ההרגשה שהוא קנה מעט וגורמים לו לרצות למלא אותה ולרכוש עוד מוצרים. בעגלות יש גם אפשרות להושיב ילדים. בעלי החנויות מעוניינים שהקניה תהיה משפחתית, כי היא מאריכה את ההליכה בין מדפי החנות ומפנה את תשומת הלב למוצרים נוספים. כדי למשוך את תשומת לב הקונים למוצרים חדשים, משתמשים בחנויות בדרכים שונות: פינוק טעימה, שבהן מאפשרים לקונים לטעום את המוצר החדש, כרזות בולטות, הודעות תכופות ברמקול ועוד. בזמן העמידה בתור לתשלום נמצא הקונה במצב "משועמם" וקל יותר "למכור" לו מוצרים שהוא אינו זקוק להם. לכן החטיפים האישיים, כמו שוקולד ומסטיק ממוקמים על-יד הקופה בצורה בולטת. המוצרים קטנים וזולים יחסית, והפיתוי להוסיף אותם לעגלת הקניות הוא גדול. בזמן התשלום הקופאיות תמיד מציעות לקונים מוצרים במחיר מיוחד. גם זו דרך מצויינת "לדחוף" לקונים מוצרים שהם אינם זקוקים להם.
- 23 כדי לחסוך בכסף ולהמנע מקניות מיותרות יש לזכור כמה כללים חשובים: ראשית, יש לערוך קניות מרוכזות ולבקר בסופרמרקט כמה שפחות. שנית, ראוי לתכנן את הקניות לפי מיקומם: חומרי ניקוי, ירקות ופירות ומשקאות. מומלץ לא ללכת לקניות כשרעבים. תחושת הרעב גורמת לקניה מוגברת. אם יש בחנות סלים קטנים, כדאי להשתמש בהם במקום בעגלות. בסוף הקניות יש לבדוק האם כל המוצרים נחוצים או האם יש אפשרות לותר על חלקם עוד בתור לקופה.