



**Colegiului Tehnic "Mircea cel  
Bătrân"**

**Revista**

# **MOZAIC**

**Numărul 25**

**Septembrie – Noiembrie 2016**



## ***COLECTIVUL DE REDACȚIE:***

**REDACTOR ȘEF:** DIRECTOR, PROF. ING. NICOLETA GAIDOȘ

**REDACTOR ȘEF ADJUNCT:** DIRECTOR ADJ. PROF. EC. NINA HANCIUC

**EDITOR:** PROF. GEORGIANA VALERIA CARABĂ

**COLECTIV DE REDACȚIE:** PROF. GEORGIANA CARABĂ, PROF. IULIA IVAN, PROF. NINA HANCIUC, PROF. CAMELIA DUȚĂ, PROF. ANA MARIA PICU, PROF. MIHAELA BUSUIOC, PROF. DANIELA PAVIL, PROF. ADRIAN GRAȚIANU, PROF. CĂTĂLINA CHIȚULESCU, PROF. NICOLETA STOIANOVA

**ELEVI:** ROȘU ALEXANDRA, IONAȘCU CASIANA, CRĂCIUN LUCIA, IONIȚĂ ADINA, ANDREI DIANA, MUHAMMAD SARA, STOIAN ILINCA MARIA, LIPAN DANIEL, DORCĂ ALEXANDRA, NEAGOE MARIUS GEORGE, NICULAE IONELA MIRELA

**COORDONARE COLECTIV DE REDACȚIE:** CATEDRA DE LIMBA ȘI LITERATURA ROMÂNĂ

**GRAFICĂ ȘI TEHNOREDACTARE COMPUTERIZATĂ:** DIRECTOR, PROG. ING. NICOLETA GAIDOȘ, DIRECTOR ADJ. PROF. DR. EC. NINA HANCIUC, ANALIST PROGRAMATOR EC. ELENA GROSU

**RESPONSABIL FINANCIAR:** EC. MILICA FOCHEANU

**RESPONSABIL EDITARE:** DANIELA ZAMAN

**ADRESA:** [revista\\_mozaic@yahoo.com](mailto:revista_mozaic@yahoo.com)

*Responsabilitatea pentru conținutul materialelor publicate revine în exclusivitate autorilor!*





**MOTTO:**

**“PRIN NOI VEȚI FI CEI DINTĂI MEȘTERI ISCUSIȚI,  
CREATORI LIBERI, PODURI ÎNTRE GENERAȚII”**



# **REVISTA MOZAIC nr. 25**

**SEPTEMBRIE – NOIEMBRIE 2015**



## CUPRINS

|   |           |
|---|-----------|
| <b>PERSONAJUL LITERAR ÎN PROZA NARATIVĂ</b>                                   | <b>4</b>  |
| <b>MĂRTURISIRILE UNUI BOBOC</b>   | <b>9</b>  |
| <b>MĂRTURISIRILE UNUI VIITOR ABSOLVENT</b>                                    | <b>10</b> |
| <b>PĂRINȚII MEI</b>   | <b>11</b> |
| <b>ZIUA LIMBILOR EUROPENE</b>   | <b>12</b> |
| <b>CLUBUL EUROPEAN ÎN CTMB</b>  | <b>14</b> |
| <b>TOAMNA, ANOTIMPUL PERFECT PENTRU DETOXIFIERE ȘI<br/>NUTRIȚIE SĂNĂTOASĂ</b> | <b>16</b> |
| <b>COMERȚUL ÎNTRE TRADIȚIE ȘI MODERNITATE</b>                                 | <b>19</b> |
| <b>NEGOCIEREA</b>   | <b>23</b> |
| <b>FIRMA DE EXERCITIU</b>   | <b>29</b> |
| <b>TORIA RELATIVITĂȚII ÎN VIAȚA DE ZI CU ZI</b>                               | <b>31</b> |
| <b>MAMIFERE RARE</b>  | <b>34</b> |
| <b>PROIECTUL "FILME PENTRU LICEENI"</b>                                       | <b>37</b> |
| <b>SALT PESTE EXPERIENȚE</b>  | <b>38</b> |
| <b>„PE DRUMURI DE MUNTE”...LEPȘA</b>  | <b>41</b> |
| <b>CE-AR FI DACĂ</b>  | <b>44</b> |
| <b>COLEGIUL TEHNIC "MIRCEA CEL BĂTRÂN"-<br/>SCURT ISTORIC</b>                 | <b>46</b> |
| <b>OFERTA EDUCAȚIONALĂ 2016 – 2017</b>  | <b>48</b> |

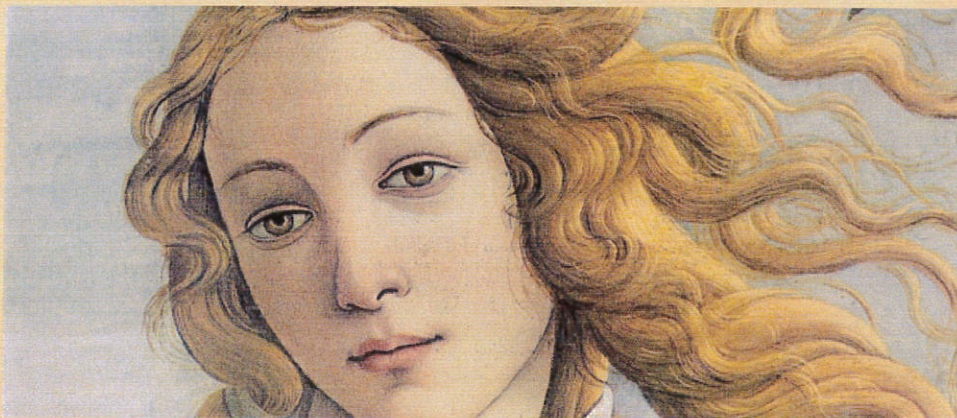


## PERSONAJUL LITERAR ÎN PROZA NARATIVĂ

prof. Carabă Georgiana

Conceptul de **personaj literar** a suferit, în ultimele decenii, numeroase mutații. Teoria asupra personajului, considerat ființă ficțională, a ocupat întotdeauna o poziție privilegiată în cadrul dezvoltărilor estetice și a fost privită ca un „loc strategic al retoricii clasice”<sup>1</sup>.

Referitor la categoria literară a personajului, Philippe Hamon este de părere că acest concept definește „un câmp de studiu complex”, „supradeterminat”, care cuprinde trei aspecte: „figurativul în ficțiune” (creează un „efect de real”), „antropomorfizarea narativului”, (creează un „efect moral”) și o „răspântie de proiecții” care se exercită asupra personajului<sup>2</sup>.



Prezența personajului în operele literare poate fi semnalată încă din Antichitate, dar el se remarcă îndeosebi în arta narativă a secolului al XX-lea. Pentru epocile anterioare secolului al XX-lea se preferă termenii de *protagonist* și *erou*, eroul fiind o proiecție a unui ideal, „suportul unui exemplarități” sau o „schemă abstractă a tipurilor de valori umane diferențiate pe culturi și structuri sociale”<sup>3</sup>. Atunci când „printr-o ruptură în cosmosul mitic” eroul se transformă în personaj, el începe să reprezinte persoana, o societate și nivelele sale, iar principala distincție dintre erou și personaj este cea între mitic și romanesc. Datorită importanței acordate în Renaștere individului și reflecției asupra naturii umane, personajul se impune cu precădere în această perioadă, fapt care va duce la o supravalorizare a acestui concept în epoca modernă. În literatura secolelor următoare se vorbește tot de erou, termenul continuând să aibă o accepție generică, dar mai ales, una structurală. Critica sociologică, prin Georg Lukacs și Lucien Goldmann, a impus noțiunea de ființă

<sup>1</sup> Anca Sîrbu, *Personajul literar în secolul al XIX-lea francez*, Iași, Ed. Fundației Chemarea, 1997.

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> Ernst Robert Curtius, *Literatura europeană și evul mediu latin*, București, Ed. Univers, 1970, p. 149.



problematică, personajul în conflict sau în comuniune cu lumea, expresie a unei crize a individualismului.

Încă de la apariția sa, spre deosebire de epopee și basm, romanul se caracterizează printr-o ruptură între erou sau, cum îl numește G. Lukacs, „individul epic” aflat în căutarea valorilor autentice și societatea degradată. Uneori, independent de scopul sau proiectul autorului, unii eroi pot deveni problematici ca urmare a rezultatului procesului de receptare.

Se remarcă în romanul modern apariția individului anonim, a „omului fără însușiri”, numit și *antierou*. Această categorie de personaj exista, ca o antiteză a eroului românesc, atât în arta barocă, cât și în Secolul Luminilor. Până în secolul al XX-lea, întreaga literatură manifestă interes pentru *tipuri*: morale, psihologice, sociale. Acest termen - **tip** - desemnează personajul care întrunește în modul cel mai expresiv trăsăturile, caracterele esențiale ale indivizilor din categoria pe care o reprezintă (din fr. type, lat. typus, gr. typos - model tip). Din punctul de vedere al viziunii romanului balzacian și postbalzacian, personajul este coerent, înzestrat cu un caracter, puternic ancorat în istorie și plasat într-un mediu definit cu precizie.

„Trecerea de la o singularitate afectivă la o singularitate reflexivă”, cum numește Michel Zeraffa evoluția personajului românesc de la tip și caracter până la personajul-conștiință din prima jumătate a secolului al XX-lea, a avut o semnificație importantă și anume negarea unui rigid determinism al personajului. Persoana, devenită o veritabilă structură a romanescului, dă naștere unei noi concepții ce reclamă o nouă estetică a limbajului și alegerea unor formule narative inedite.

Încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea, începe tentativa de demitizare a personajului, ca o reacție împotriva exceselor psihologizante manifestate în literatură și ca o reacție împotriva concepției personaliste a operei de artă care a dus la o sacralizare a personajului. După opinia teoreticienilor antiromanului, tipul, „personajul profund” din romanul clasic, precum și solidul tip de erou balzacian sau eroul problematic, trebuia înlocuit cu un personaj vid, fără substanță interioară, cu „voci narrative mobile” sau chiar cu personaje gramaticale. Această categorie literară

este, în noile scrieri românești, mai mult o creație a cititorului decât a autorului.

Datorită, pe de o parte, caracterului său proteiform, iar, pe de altă parte, existenței mai multor nivele posibile de descriere a unor categorii diferite ce coexistă în noțiunea de personaj: personaj și persoană, personaj și viziune, personaj și atribute, personaj





și psihologie, termenul personaj devine ambiguu. În ciuda acestui fapt, personajul este considerat un element structural fundamental, o axă a formelor epice și dramatice.

Personajul ocupă un loc de excepție în sistemul operei literare, el fiind o componentă de bază a situației narative, un „ansamblu de elemente textuale care fondează textul ca diferență și îi realizează posibilitățile”. Ca pivot al intrigii pe care o justifică, ca agent sau martor în desfășurarea evenimentelor, personajul devine o „metaforă a coerenței textuale” (Ph. Hamon).

În roman, personajul devine „subiectul propoziției narative”<sup>4</sup>, având o funcție diegetică; el „este o ființă simbolică, dar și o componentă tehnică a romanului”<sup>5</sup>.

În evoluția istorică a literaturii, devenirea personajului a fost caracterizată în forme distincte: ca trecere de la aristotelic la non-aristotelic, ca aprofundare a cunoașterii contradicțiilor ființei umane, ca progres spiritual (prin trecerea de la biologic la moral și la dobândirea unor dimensiuni transindividuale), ca proces al dez-eroizării, al demitizării (de la Ahile, modelul eroului în *Iliada* lui Homer, la romanul „fără erou” a lui W. Thackeray - *Bâlciul deșărtăciunilor*, sau chiar la antieroul din romanul *Omul fără însușiri* al lui Robert Musil).



Personajul de tip aristotelic se caracterizează prin logică, unitate și convergență interioară, adecvare, verosimilitate și coerența atitudinii sale în acțiune.

Personajele medievale sunt în mare măsură schematizate, întrucât ele reprezintă mai puțin o individualitate și mai mult reflexe particulare ale unor valori umane transpersonale. În clasicism (îndeosebi în cel francez), personajele sunt *caractere*, construite pe o dominantă psihică (avariția, mizantropia, ipohondria – boala imaginară etc.), iar în tragedii, personalitatea lor ajunge dilematică prin conflictul dintre datorie și pasiune. Eroii romantici sunt dominați nu de rațiune, ci de imaginație și sentimente, având însușiri excepționale și intrând frecvent în raporturi antitetice cu ei înșiși ori cu alte personaje.

În realism, eroii sunt tipici, puternic determinați social în raport cu mediul, în timp ce în naturalism ei sunt influențați preponderent de biologic, fiind marcați de ereditate și de factorii patologici. În secolul al XX-lea, criza noțiunilor de „persoană” și de „caracter” a făcut ca personajele să-și piardă coerența și consecvența, să trăiască un conflict între esență și mască (eroii lui E. Ionescu sau ai lui Pirandello), să devină generice (în expresionism), simbolice pentru condiția

<sup>4</sup> Tzvetan Todorov, *Teoria literaturii*, București, Ed. Univers, 1977.

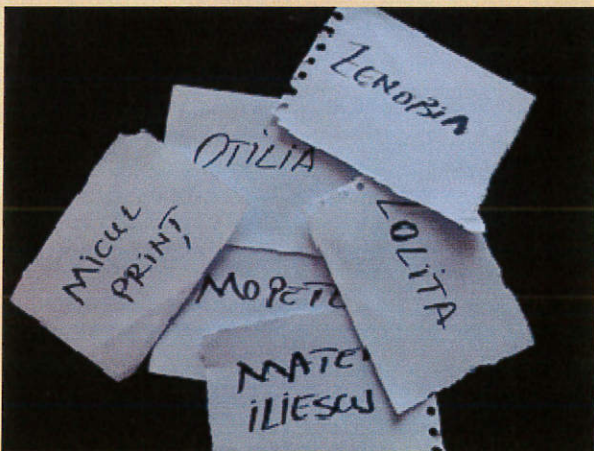
<sup>5</sup> E. M. Forster, *Aspecte ale romanului*, București, E. P. L. U. 1968.



umană (personajele lumii absurde din opera lui F. Kafka), ori chiar să se pulverizeze într-o multitudine de stări de conștiință (în romanele Virginiei Woolf).

Personajele pot fi clasificate după rolul și importanța lor în structura textului în funcție de participarea la acțiune (*principale, secundare, episodice*), după semnificația etică (*pozitive, negative*), din punctul de vedere al raportului cu realitatea (*fantastice, legendare, alegorice, istorice, autobiografice, picareschi*), în funcție de profunzimea investigației psihologice (*unilaterale, complexe, contradictorii*). După rolurile interpretate, Gerorges Polti repartizează personajele în: *protagonist, antagonist și personaj-ogindă*. Genul și specia literară în care el apare, conferă specific personajului: *măreț* (în tragedie), *grotesc, burlesc* (în comedie), *unilateral* (în schiță), *complex* (în nuvela amplă și în roman).

În romanul realist, personajul este elementul primordial. Spre deosebire de romantism, unde personajul se confundă de multe ori cu eul autorului și are o evoluție lineară, în textul realist el devine „un suport de valori”, de „evaluări”, o „încrucișare de norme”. Aceste norme definesc



fiecare personaj în acțiunea lui”, iar personajul contribuie la „propagarea, estimarea și constituirea elementului normativ al fiecărei epoci”<sup>6</sup>.

În romanul realist personajul dobândește „structura lui cea mai exhaustivă și mai articulată”<sup>7</sup>. Într-o scrisoare către Doamna Hanska, Balzac notează că romancierul vrea „să reprezinte ansamblul literaturii prin ansamblul operelor sale”,

adică să cuprindă în textele lui realitatea imediată în întregul ei, iar instrumentul necesar pentru realizarea acestei viziuni totalizatoare este *personajul*. Funcția referențială atribuită discursului literar, raportul care se instaurează între „realul trăit” și ficțiune sau „realul scris”, precum și noua mitologie a eroului cotidian explică preocuparea pentru *tip*, devenit principalul „nivel de descriere posibilă a realului”<sup>8</sup>. Întotdeauna tipul este rezultatul unei selecții de indici și însușiri proprii individului și el evidențiază „funcționarea unui sistem social complet”. După Georg Lukacs (cf. *Balzac și realismul francez*, 1954), tipicitatea reprezintă factorul constitutiv al realismului și este „o sinteză originală între universal și particular”.

<sup>6</sup> Anca Sirbu, op. cit.

<sup>7</sup> Salvatore Battaglia, *Mitografia personajului*, București, Ed. Univers, 1976, p. 241.

<sup>8</sup> Anca Sirbu, op. cit.



Personajul realist, spre deosebire de eroul romantic, este puternic determinat, este legat de anumite stereotipuri, de modele extratextuale ale realului, de scheme estetice ale epocii, precum și de coduri culturale și axiologice. Principala trăsătură a artei realiste devine, astfel, „corespondența între lumea cotidiană a cititorului și lumea ficțiunii”, între o realitate referențială și o realitate textuală.

Personajul realist, în afara unei condiționări riguroase, comportă și o infinitate de nuanțe, de atitudini psihice imprevizibile, o individualitate pregnantă, datorită căreia el depășește adesea formulele abstracte ale literaturii clasice sau reducățiile rigide ale antitezelor romantice.

### FUNȚIILE PERSONAJULUI ÎN PROZA NARATIVĂ

1. **funcția de acțiune** (erou – numai se mișcă)

ex: Ileana, Bistriceanca din *Lostrita* de V. Voiculescu

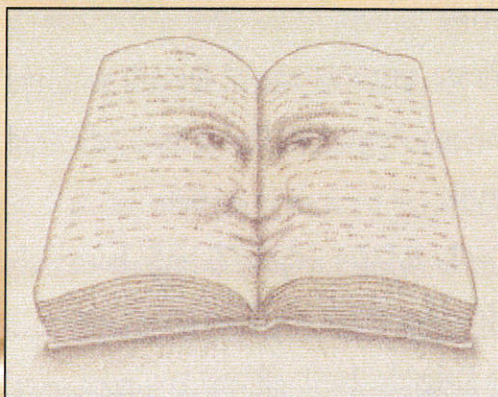
2. **funcția de interpretare** (actor – se mișcă și judecă) personajul exprimă întotdeauna atitudinea sa subiectivă față de evenimentele narate;

ex: Ion, Ana, Titu din *Ion* de L. Rebreanu

3. **funcția opțională de reprezentare** ca personaj-narator, ca subiect al actului narativ (actor – narator – se mișcă, judecă și povestește)

ex: Allan din *Maitreyi* de M. Eliade, Ștefan Gheorghidiu din *Ultima noapte de dragoste, întâia noapte de război* de Camil Petrescu, comisul Ioniță, călugărul Gherman din *Hamu-Ancuței* de M. Sadoveanu.

Roland Barthes numea personajele „ființe de hârtie”; ele trăiesc numai în lumea ficțiunii, nu au consistență, dar mimează realitatea și uneori „concură starea civilă”. Alteori nu au nicio legătură cu realitatea, sau e doar o legătură simbolică, bazată pe o idee (cum sunt, spre exemplu, zmeii).





## MĂRTURISIRILE UNUI BOBOC...

*„Toată viața mea am căutat esența zborului. Zborul!...Ce fericire!”  
(Constantin Brâncuși)*

**Roșu Alexandra, clasa a IX-a A**

Iată că anii s-au scurs în zbor și a rămas doar amintirea lor... Îmi amintesc cu nostalgie, acum, la început de drum, de colegii și profesorii din școala gimnazială. Cu siguranță aceleași sentimente le voi trăi și peste patru ani, după terminarea liceului.



Mărturisesc că, după ce am aflat că am fost repartizată la liceu, am așteptat cu nerăbdare începutul anului școlar. Vacanța de vară a fost foarte lungă și frumoasă, cu amintiri plăcute, de neuitat. M-am pregătit sufletește pentru marea întâlnire cu noii mei colegi și profesori. În prima zi de școală am pășit timidă pragul liceului, convinsă fiind că viața mea va căpăta un alt sens. După cum se știe, anii de liceu sunt cei mai frumoși ani din viața unui om, o perioadă unică, care trebuie trăită din plin, deoarece, așa cum spunea Octavian Paler, „ceea ce nu trăim la timp, nu trăim niciodată”. Acum este perioada cea mai importantă, deoarece ni se dezvoltă personalitatea, începem să ne maturizăm, fiindcă, la sfârșitul celor patru ani de liceu, ne așteaptă examenul de maturitate. Va trebui să ne preocupăm mai mult de învățatură, deoarece, de cele mai multe ori, aceasta este lăsată deoparte în detrimentul altor activități mai puțin folositoare în clădirea unui viitor strălucit; așa vom ști încotro să mergem, ce să facem, ce să dezvoltăm prioritar în viața noastră.



Le doresc tuturor „bobocilor” să aibă puterea și dorința de a învăța lucruri pe care nu le știu și, de asemenea, să ducă la bun sfârșit ceea ce au început, pentru a cânta împreună, în vara anului 2019, „Gaudeamus igitur”!



## MĂRTURISIRILE UNUI VIITOR ABSOLVENT...

Ionașcu Casiana, clasa a XII-a E

Parcă mai ieri pășeam timidă în clasa a IX-a. Anii au trecut și odată cu aceștia au apărut și emoțiile provocate de susținerea iminentă a examenului de bacalaureat.

Neliniștea a luat locul distracției, dar doar pentru o perioadă scurtă de timp. Șansa a venit din partea profesorilor noștri, care s-au gândit să organizeze ore de pregătire suplimentară pentru disciplinele verificate în cadrul examenului. Astfel, comentariile literare au fost aprofundate și am avut ocazia de a lucra mai multe exerciții similare cu cele prezente în modelele oficiale. De asemenea, am învățat cum pot

redacta texte argumentative, pe diferite teme, dezvoltându-mi astfel abilitatea de comunicare în scris, dar și capacitatea de analiză și sinteză. La matematică am rezolvat cu succes mai multe exerciții, iar la geografie am deprins cum se redactează un eseu liber ce are ca punct de reper diferite forme de relief. Concret,

mi-am dezvoltat memoria vizuală și acum reușesc să recunosc pe hartă diferite coordonate geografice. Cel mai important lucru a fost că am început să comunic mai bine cu profesorii, dar și să conștientizez implicarea acestora în procesul didactic. Știu că pentru a avea succes, efortul nu trebuie să fie unilateral, ci din ambele părți. De aceea, atât noi, elevii, cât și profesorii trebuie să avem același scop: **reușita**.

În concluzie, pregătirea suplimentară nu mă dezvoltă doar ca elev, îmbunătățindu-mi cunoștințele cognitive, cât și ca om, îmbogățindu-mă sufletește, spiritual.





## PĂRINȚII MEI

de Crăciun Lucia, clasa a XI-a A

Lângă părinți mă simt bine,  
Pot să spun tot despre mine.  
Și voi fi în largul meu,  
Lângă ei mereu, mereu.

Mă ascultă, mă privesc  
Și le spun: "chiar vă iubesc!"  
Când în ochii lor privesc,  
Îmi dau seama ce-ndrăgesc.

Ei mereu m-au îngrijit,  
Chiar dacă le-am mai greșit.  
Dar de-acuma am înțeles  
Ca să-i supăr, n-are sens!





## ZIUA LIMBILOR EUROPENE

**Prof. Ivan Iulia**

Anual, la 26 septembrie, *Ziua Europeană a limbilor* este celebrată în țările de pe continentul european, urmărindu-se sensibilizarea publicului față de multilingvismul din Europa, cultivarea diversității culturale și încurajarea învățării limbilor străine de către toți europenii.

La inițiativa Uniunii Europene și a Consiliului Europei, Ziua europeană a limbilor a fost sărbătorită în fiecare an din 2001. Anul European al Limbilor 2001 a fost organizat în comun de către Consiliul Europei și de Uniunea Europeană. A fost sărbătorită diversitatea lingvistică din



Europa și promovată învățarea limbilor străine.

La 26 septembrie, o serie de evenimente sunt organizate în întreaga Europă: activități cu și pentru copii, programe de televizor și de radio, cursuri de limbă și conferințe. Autoritățile naționale și diferiții parteneri colaborează la organizarea evenimentelor. Manifestările prevăzute cu această ocazie sunt numeroase, antrenând mii de europeni din cele 47 de state membre ale Consiliului Europei. Pentru a coordona

activitățile organizate la nivel național, Consiliul Europei solicită țărilor participante să desemneze un "Punct de Contact Național" pentru a coordona acest eveniment la nivel național și pentru a disemina materialul de promovare pus la dispoziție de Consiliul Europei.

Obiectivele generale ale Zilei europene a limbilor includ: conștientizarea publicului asupra importanței învățării limbilor străine și diversificarea gamei de limbi învățate în scopul de a crește plurilingvismul și înțelegerea interculturală; promovarea diversității lingvistice și culturale a Europei, care trebuie să fie păstrată și încurajată. Cetățenii europeni sunt invitați să învețe cât mai



multe limbi, la orice vârstă, atât la școală, cât și în afara ei. Diversitatea lingvistică reprezintă cheia unei mai bune comunicări interculturale și este unul din elementele principale ale bogatului patrimoniu cultural al continentului european.

Globalizarea și tipurile de afaceri fac ca cetățenii să aibă nevoie tot mai mult de competențe lingvistice străine pentru a lucra eficient în propriile țări. Este necesar ca oamenii să dezvolte un anumit grad de competență în două sau mai multe limbi. Învățarea limbilor străine aduce beneficii tinerilor, dar și celor mai vârstnici, permițând realizarea de noi prietenii și contacte.



Ziua europeană a limbilor la București este un proiect al clusterului EUNIC București, coordonat în 2015 de către Institutul Francez și organizat împreună cu: Centrul Ceh, Centrul Cultural Turc, Goethe-Institut, Fundația Culturală Greacă, Institutul Italian de Cultură, British Council, Institutul Polonez, Institutul Cultural Român, Institutul Cervantes, Institutul Balassi — Institutul Maghiar din București, Delegația Valonia-Bruxelles și Reprezentanța Comisiei Europene în România. Partenerii evenimentului sunt Librăria Cărturești și Grădina Verona.

Europa este deținătoarea unei adevărate bogății lingvistice: 24 de limbi oficiale și peste 60 de comunități autohtone care vorbesc o limbă regională sau minoritară. Pentru a atrage atenția asupra acestei imense bogății lingvistice, Uniunea Europeană și Consiliul Europei au proclamat primul an al mileniului "Anul european al limbilor". Tematica multilingvistului a devenit tot mai prezentă în dezbaterile europene, în special din 2007, când a fost creat în cadrul Comisiei Europene portofoliul multilingvistului. În această zi, se sărbătorește nu numai limbile oficiale europene, ci și bogata moștenire de culturi și tradiții — o expresie vie a tuturor limbilor Europei.





## CLUBUL EUROPEAN ÎN CTMB

Proiectul “Club European” urmărește ridicarea standardelor calitative ale educației formale, informale și nonformale prin stimularea și potențarea competențelor cheie ale educabililor din învățământul preuniversitar.

Clubul European este un spațiu de formare, comunicare, informare, deschidere culturală, întâlnire, integrare a valorilor europene. Acesta urmărește educația pentru o cetățenie europeană, promovează toleranța, solidaritatea, egalitatea, pluralismul european, protecția mediului și a patrimoniului național în context european

Clubul European vizează realizarea următoarelor obiectivele specifice:

- *Dezvoltarea capacității de a gândi liber, independent*
- *Dezvoltarea capacității de a lucra în echipă*
- *Dezvoltarea capacității de a fi tolerant*
- *Dezvoltarea capacității de a respecta părerea celuilalt.*
- *Facilitarea contactului dintre Cluburile Europene*
- *Cultivarea interesului pentru cultura și civilizația europeană .*
- *Dezvoltarea interesului față de comunicarea interculturală*

În cadrul Colegiului Tehnic „Mircea cel Bătrân”, Clubul European funcționează din anul 2013, fiind coordonat de d-na prof. Daniela Popescu. Atât elevii, cât și profesorii liceului au participat la diverse activități la nivel municipal, organizate de instituțiile de învățământ în cadrul cărora există astfel de cluburi.





În anul școlar 2015-2016, o parte dintre elevii și profesorii Colegiului Tehnic „Mircea cel Bătrân” au participat la o serie de activități organizate cu ocazia Zilei Naționale a României – 1 Decembrie: activitatea municipală, *“Române, rostește un gând de ziua ta!”*, organizată în cadrul Clubului European de Liceul Teoretic “Mihail Sadoveanu”; activitatea municipală, organizată în cadrul Clubului European de Colegiul Tehnic Media; activitatea municipală, *“1 Decembrie-Românași și româncuțe”*, organizată în cadrul Clubului European de Școala Gimnazială “Avram Iancu”.



Foto: Elevele Ioniță Adina și Andrei Diana de la clasa a XI-a B, din cadrul Colegiului Tehnic „Mircea cel Bătrân”, coordonate de d-na. prof. Popescu Daniela și d-na. dir. adj. Hanciuc Nina, la activitatea municipală, *“Române, rostește un gând de ziua ta!”*, organizată în cadrul Clubului European de Liceul Teoretic “Mihail Sadoveanu”

**Ioniță Adina, Andrei Diana, clasa a XI-a B**



## TOAMNA, ANOTIMPUL PERFECT PENTRU DETOXIFIERE ȘI NUTRIȚIE SĂNĂTOASĂ

prof.ec. Nina Hanciuc



Toamna este cel mai potrivit anotimp pentru cura de detoxifiere și, în paralel, pentru cura de vitamine și minerale care să te facă să intri în iarnă în formă și plin de vitalitate. În plus, bogăția de legume și fructe te îmbie, iar ritmul mai domol al toamnei lasă loc pentru mai multe ore de odihnă.

Organismul este programat să se "curețe" singur, primăvara și toamna, spune Mila Buchmann, specialist în nutriție și fondatoarea principiului nutriție-vitalitate. *"Secretul este să asiguri organismului tău posibilitatea de a sintetiza vitamina D, ceea ce se traduce prin mișcare în aer liber și lumină naturală, un somn sănătos, asociat cu o cură purificatoare și revitalizantă de toamnă, pentru a conserva efectele soarelui de vară"*, recomandă Mila Buchmann.



La începutul toamnei, organismul nostru intră încet în ralanti, iar metabolismul își reduce viteza. Dacă la acesta asociem stresul, generator de radicali liberi și o alimentație dezechilibrată, cu prea puține minerale și vitamine, atunci șansele să te îngrași și să înmagazinezi toxinele este maxim. În plus, toxinele vor rămâne "în gazdă" la tine în organism – în sânge, în piele – până la primăvară.

Detoxifierea este la modă. Diferite metode promit eliminarea rapidă a toxinelor. Realitatea este diferită. Procesul este unul care trebuie să funcționeze din interior în exterior. Cu alte cuvinte, sauna, împachetările, dietele severe sunt doar paleative sau ineficiente dacă nu sunt susținute de un regim alimentar adecvat. *"Uităm deseori că principala sursă de toxine asimilate este alimentația, iar câteva reflexe simple vor facilita digestia și te vor ajuta să fii mereu în formă. Este ca și cum ai beneficia de o cură de detoxifiere permanentă. Beneficiile sunt evidente: vitalitate și un sistem imunitar perfect"*, spune Mila Buchmann.

Mila Buchmann susține că această cură de detoxifiere de toamnă trebuie să dureze între trei și patru săptămâni, repartizate uniform pe parcursul celor trei luni de toamnă calendaristică. Există trei principii de bază:

1. Consumul în orice cantitate și fără rezerve al fructelor și legumelor de sezon – cu precizarea că în categorie trebuie să intre toate acelea care ajung la maturitate în intervalul septembrie-noiembrie, crude sau puțin fierte, pentru a proteja principiile nutritive. Aici intră strugurii, prunele, merele, perele, gutuile, nucile verzi, dovleacul și castanele și următoarele legume: varza, conopida și brocoli, țelina, vinetele, fasolea și verdețurile, așa numita cultură a doua – spanacul, ceapa verde, ridichile, loboda și salata de toamnă.

2. Mono-dieta, care să conțină doar fructe și legume, asociate după culoare, regula suplimentară fiind aceea de a consuma doar fructe și legume verzi, roșii, mov sau galbene (struguri, mere verzi, varză sau struguri negri, vinete și prune ori rădăcină de țelină, conopidă, nuci, pere).

3. Oferă-ți, în perioada de detoxifiere, momente de relaxare, de odihnă. *"Regula este esențială pentru a permite organismului tău să asimileze bine cotele ridicate de vitamine și minerale pe care le primește. Relaxarea trebuie să fie în egală măsură activă și pasivă – un somn de minim 8 ore, în 24 de ore, și cel puțin patru ore de activitate fizică pe zi – de la mersul pe jos, urcatul scârilor, până la mersul pe bicicletă și alergare ușoară. Este obligatoriu un tonus psihic bun, astfel că această cură nu este recomandată celor care trec prin pase depresive sau a căror activitate depășește limitele de stres,"* spune Mila Buchmann.

La aceasta se adaugă alte câteva reguli pe care fiecare trebuie să le adapteze la posibilități și la capacitatea de a respecta dieta:

- Dieta se ține una, maxim două zile pe săptămână, din septembrie până în noiembrie.



- În restul zilelor trebuie să consumi cel puțin cinci fructe proaspete pe zi și cât de multe legume, crude sau fierte în aburi.
- Poți mânca ce vrei, dar nu consuma niciodată fructele după o masă, ci doar între mese sau înainte cu cel puțin jumătate de oră.
- Bea doi litri de lichide pe zi (apă, supe de legume, sucuri proaspete de fructe sau combinații).
- Consumă cel puțin o dată pe zi cereale integrale.
- Evită carnea roșie, consumă carne albă și pește.
- Mănâncă iaurt simplu, în orice cantitate.
- Renunță la zahăr și folosește miere.
- Adaugă tratamentului interior toate tratamentele exterioare: exfoliere, masaj, hidratare.

Toamna predispune la melancolie și depresie. Ca antidot, cura de detoxifiere este, de fapt, o foarte sănătoasă cură de sănătate cu vitamine și minerale, care stimulează și tonifică psihicul. *”Merele toamnei au înmagazinat tot soarele verii. La fel și strugurii și gutuile. Ca să nu mai vorbim de bogăția de minerale din nucile de octombrie. Pentru ca stimularea organismului să fie totală, trebuie să ajuți cura de detoxifiere cu o cură psihică, care să te ajute să găsești un echilibru interior cât mai bun”*, susține Mila Buchmann.



## COMERȚUL ÎNTRE TRADIȚIE ȘI MODERNITATE

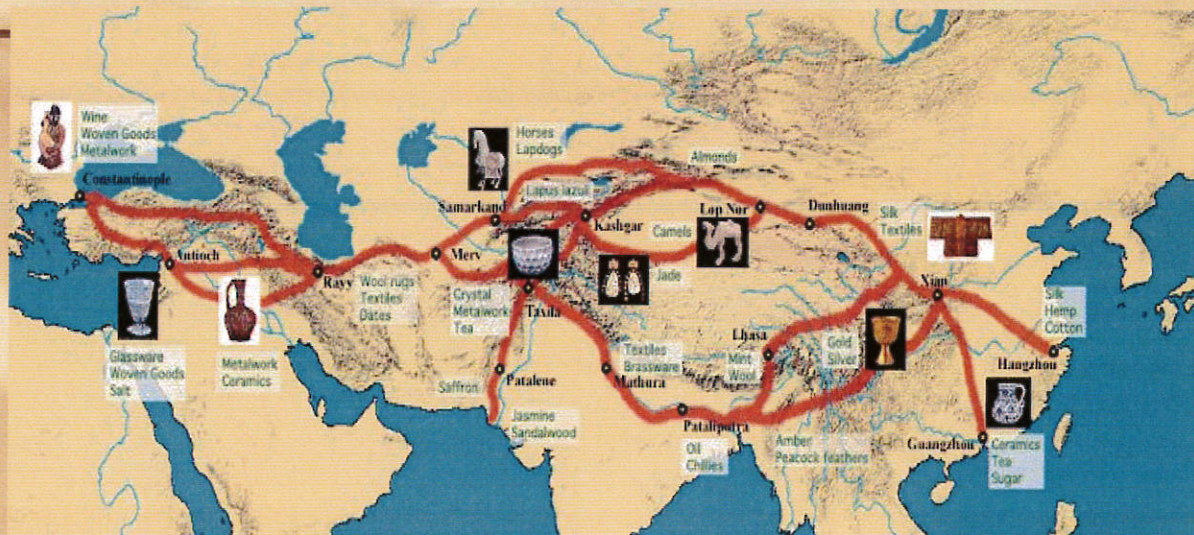
Prof. Duță Camelia, Colegiul Tehnic „Mircea cel Bătrân”

Prof. Ana Maria Picu, Colegiul Tehnic „Mircea cel Bătrân”

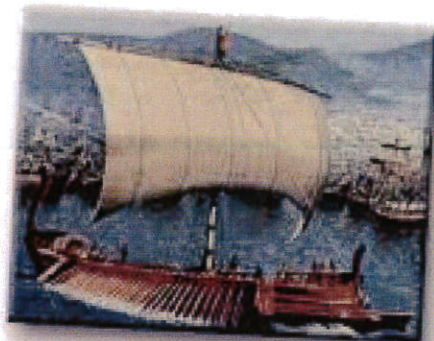
La scara istoriei, **comerțul ambulant** pare a fi una dintre cele mai importante și mai vechi invenții ale umanității, comparabilă, ca impact, cu apariția agriculturii, pentru că a contribuit la stratificarea socială, la progresul societăților și, până la urmă, la constituirea civilizațiilor. Chiar și scrisul s-a născut, în urmă cu peste cinci mii de ani, datorită comercianților din Sumer (Mesopotamia), care au înțeles că au nevoie de o metodă prin care să țină socoteala mărfurilor vândute și a câștigurilor.

Inițial, agricultura a fost o activitate de subzistență, dar, în momentul în care produsele agricole au depășit nevoile individuale, s-a creat contextul pentru stocarea și valorificarea acestora. În epoca primitivă, schimburile economice (trocul) se desfășurau în funcție de vecinătățile geografice. Treptat, în cadrul comunităților a apărut o diversificare a îndeletnicirilor, unii abandonând agricultura și specializându-se în prelucrarea metalelor sau olărit.

Din Antichitate și până la sfârșitul Evului Mediu occidental, comerțul ambulant a înflorit, între Extremul Orient și Europa, grație ”Drumului mătăsii”, numit astfel, în secolul al XIX lea, de către geograful german Ferdinand von Richthofen. Denumirea se explică prin faptul că cea mai prețioasă marfă transportată de caravane era mătasea fabricată în China, dar comercianții aveau pentru vânzare și ambră, condimente, bijuterii etc. Caravanele străbăteau coridorul Gansu, apoi teritoriile dintre Tibet și Mongolia. După ce parcurgeau stepele deșertului Asiei centrale, făceau lungi popasuri în orașele în care operau și alți vânzători, din Iran, India, Rusia și din lumea arabă.







Corabie feniciana

Primele monede au apărut în Asia Mică, în urmă cu aproximativ 2600 de ani.



Grecii antici au adoptat rapid această idee nouă și au început să fabrice monede de argint și bronz. Un exemplu îl constituie dragma de argint. Aceste monede antice conțineau o cantitate specifică de metal și aveau o anumită valoare. Pentru a garanta greutatea, monedele erau marcate cu sigiliul regelui, al orașului sau al țării emitente. Monedele erau convenabile, deoarece puteau fi mai degrabă numărate decât cântărite. Monedele au intensificat semnificativ comerțul din lumea antică, deoarece aceste monede noi prezentau încredere și erau un "mijloc de schimb" eficient.

Între secolele XI și XIV, Europa medievală a înregistrat mari progrese economice și sociale. Populațiile, suprafețele cultivate, orașele și comerțul s-au extins, punându-se bazele unor schimbări radicale.

Orașele erau piețe și puncte de distribuție ale bunurilor transportate și comercializate în Europa: astfel, orașele și comerțul înfloreau împreună. Cel mai profitabil comerț internațional se făcea cu Orientul, o sursă de produse de lux precum mirodeniile, mătasea, satinul și zahărul; piperul, ghimbirul și alte condimente erau preferate, deoarece îmbunătățeau gustul cărnii conservate, importantă în alimentația europenilor. Flotele comerciale italiene – în special cele venețiene – transportau bunurile din estul Mării Mediterane, iar orașele italiene beneficiau din intermediere. Bunurile produse în Europa – grâne, blănuri, pește, fructe, sare, cositor, fier, aramă și cherestea – erau fie comercializate local sau regional, fie exportate spre Orient.



Cu vastele suprafețe cultivate cu grâne din Europa Centrală și de Est, și resursele bogate ale Mării Baltice integrate în economia europeană, a crescut importanța rutelor comerciale nord-sud. Însă cele mai mari și mai bine organizate întreprinderi europene erau industria textilă din Flandra și nordul Italiei, care au devenit zonele urbane cele mai populate din Europa. Anglia a devenit principalul furnizor de materii prime – de exemplu lâna, folosită în Flandra, iar la mijlocul secolului al XIV-lea a început să facă presiuni politice asupra orașelor flamande prin oprirea exporturilor.

Comerțul de astăzi și-a păstrat o parte din calitățile inițiale, dar a suferit diferite modificări. În zilele noastre, produsele comercializate sunt trecute printr-o serie de verificări și totul se face pe bază de documente care să ateste proveniența, componența mărfii și altele care să ateste că vânzarea a fost încheiată (bon fiscal, factura fiscală), toate acestea oferind cumpărătorului o siguranță și o satisfacție mai ridicată, iar comerciantului o vânzare mai mare.



| Furnizor:                          |  | Seria:                          |            | Nr.:   |                     |                           |
|------------------------------------|--|---------------------------------|------------|--|---------------------|---------------------------|
| Nume, denumire                     |  | Nr. factură                     |            | Cumpărător:  |                     |                           |
| Nr. înmatric. Reg. com./an         |  | Data (ziua, luna, anul)         |            | Nume, denumire   |                     |                           |
| Cod de înreg. fiscală              |  | Nr. arhivă de însoțire a mărfii |            | Nr. înmatric. Reg. com./an                             |                     |                           |
| Sediul:                            |  | (dacă este cazul)               |            | Cod de înreg. fiscală                                  |                     |                           |
| Judet:                             |  |                                 |            | Sediul:  |                     |                           |
| Banca:                             |  |                                 |            | Judet:   |                     |                           |
| Capital social:                    |  |                                 |            | Banca:   |                     |                           |
| Cota TVA:                          |  |                                 |            |  |                     |                           |
| No. art.                           | Denumirea produselor sau a serviciilor | U.M.                            | Cantitatea | Prețul unitar (P.U.)                                   | Valoarea (P.U. x C) | Valoarea TVA (x 20%)      |
| 1                                  |  | 2                               | 3          | 4  | 5 (X4)              | 6                         |
| Semnătura și stampila furnizorului |  |                                 |            | Data privind expedicia                                 |                     | Total din camp. de jos    |
|                                    |  |                                 |            | Numele delegatului                                     |                     | Total de plată (col. 5+6) |
|                                    |  |                                 |            | Buletin/carnet de identitate                           |                     | X                         |
|                                    |  |                                 |            | Mijlocul de transport                                  |                     |                           |
|                                    |  |                                 |            | Expedierea s-a efectuat în prezenta noastră la data de |                     |                           |
|                                    |  |                                 |            | Semnătura de primire                                   |                     |                           |

Dezvoltarea fără precedent din ultimele două decenii a tehnologiilor informaționale determinate de necesitatea stocării și transmiterii rapide a informațiilor cu cele mai mici costuri, a revoluționat comerțul global, comerțul direct sau cu amănuntul, redefinind principiile clasice ale marketingului. Astăzi, termenul de comerț electronic a devenit sinonim cu creșterea profitului.

Întreprinderile moderne sunt caracterizate printr-o cerere din ce în ce mai mare, prin existența unei competiții la nivel mondial și prin sporirea permanentă a așteptărilor clienților. Ca să poată răspunde acestor cerințe, întreprinderile de pe tot globul sunt în plin proces de transformare organizațională și de adaptare a modului lor de funcționare. Comerțul electronic este o cale, la scară globală, prin care se facilitează și se sprijină aceste schimbări.



Evoluția comerțului electronic este strâns legată de creșterea numărului utilizatorilor de Internet. Astfel, comerțul electronic a încetat să mai fie un vis. El are loc acum, iar succesele sunt numeroase și evidente. Comerțul electronic are loc peste tot în lume.

În ceea ce privește impactul asupra firmelor a comerțului electronic, acesta oferă ocazii unice de reorganizare a afacerilor, de redefinire a piețelor sau de creare de noi piețe. Inițiativele de comerț electronic pot genera scăderi ale costurilor, creșteri ale veniturilor și eficiență operațională pentru companiile care urmăresc să dobândească un avantaj în mediul economic, competitiv din zilele noastre.





## NEGOCIEREA

prof. Busuioc Mihaela

*"În viață, ca și în afaceri, ai parte de ceea ce negociezi, nu de ceea ce meriți."*

*Negocierea* este un mijloc elementar de a obține ceva de la alții<sup>9</sup>. Este o comunicare bidirecțională, destinată obținerii unei înțelegeri, dacă tu și celălalt aveți interese comune și interese conflictuale.

Negocierea este o artă care însă poate fi învățată și practică cu succes în viața profesională.

### **Câteva motive pentru a negocia:**

*Trebuie să negociezi* - Țineți minte tot timpul că nu primiți ceea ce meritați, ci ceea ce negociați. Învățați și exersați negocierea pentru că numai așa puteți obține mai mult.

*Negociatorul nu este dușman* - Negocierea nu este un proces în care trebuie să existe în mod necesar un învins și un învingător. Rezultatul negocierii poate fi de tip win-win, adică în final și dumneavoastră să aveți satisfacția aprecierii corecte, dar și compania să își justifice investițiile suplimentare în dumneavoastră printr-un randament superior pe care îl veți da sau printr-o punere în valoare superioară a calităților dumneavoastră.

*Negociați pentru că există ceva de obținut* - Nu plecați de la premisa că nu mai este sau că e prea târziu. Plecați de la premisa că există resurse care pot fi distribuite. Numai că, pentru a obține și dumneavoastră ceva, trebuie să fiți la masa unde se împart aceste resurse, adică să negociați.

*Negocierea înseamnă autopenetrare* - Oamenii de succes sunt oameni care se evaluează corect. Prin exercițiul negocierii, veți observa că vă redescoperiți, deoarece negocierea înseamnă a exersa abilitățile care vă pun în permanență calitățile în valoare. În plus, autopenetrarea generează o stare de confort, dar care trebuie controlată, pentru a nu degenera în înfumurare sau îngâmfare.



*Negociați pentru a afla lucruri noi* - Veți observa că multe din argumentele negociatorului vor fi informații noi. Acestea vă vor ajuta să înțelegeți mai bine situația, să vă cunoașteți mai bine compania și problemele ei, dar mai ales vă vor ajuta în negocierile viitoare.

<sup>9</sup> Gavin Kennedy, *Negocieri*, Editura Nemira, București, 2010, p. 186



**Negociați pentru că sunteți puternic** - Negocierea este un prilej de a vă pune în valoare. Sub nicio formă nu trebuie să începeți o negociere de pe poziția de inferioritate, de om mai slab. Căutați acele motive care vă îndreptățesc să cereți ceea ce solicitați. Negociatorii buni folosesc acest atu, al încrederii în forțele proprii, cu mare abilitate.

**Negociind veți prețui lucrurile la adevărata valoare** - Practicând negocierea, veți afla cât contează o concesie pe care o faceți sau cât valorează o concesie pe care v-o face negociatorul. Veți afla valoarea efortului făcut de companie în îndeplinirea solicitărilor dumneavoastră, dar și cât beneficiază compania din efortul dumneavoastră suplimentar în ipoteza îndeplinirii solicitărilor.



**Negociind, acumulați experiențe unice.** Fiecare negociere este o experiență unică, iar experiența este importantă pentru perfecționare și ajustarea permanentă a carierei dumneavoastră.

Negociatorii consimt să negocieze tocmai pentru că există nevoi și interese comune, care-i apropie și îi așază față în față, la masa tratativelor. Totodată însă, ei sunt nevoiți să negocieze și pentru că, dincolo de nevoile și interesele lor comune, există și altele mai mult sau mai puțin contradictorii. Negocierea este doar o cale și o metodă de a obține ceea ce vrei de la ceilalți. De exemplu, în negocierea unui contract de vânzare-cumpărare, ambii parteneri pot fi interesați în urgentarea livrărilor. Termenul de livrare imediat va putea fi un obiectiv ușor de atins, pentru că interesele și pozițiile de negociere sunt convergente. Asupra prețului însă, obiectivele partenerilor vor fi divergente; vânzătorul va dori mai mult, iar cumpărătorul mai puțin.

Negocierea devine posibilă în măsura în care părțile își asumă poziții de intrare în negociere mai mult sau mai puțin flexibile. Dacă ele adoptă poziții de intrare rigide și le păstrează ca atare pe întregul parcurs al tratativelor, nu mai poate fi vorba de negociere. Pozițiile de intrare diferite constituie expresia nevoilor și intereselor divergente ale părților negociatoare. Poziția de ieșire sau de consens constituie expresia nevoilor, intereselor și obiectivelor comune, ca și a celor divergente, dar deja ajustate și aliniate pe durata tratativelor. De la pozițiile de intrare la poziția de ieșire din negociere se vor putea regăsi cel puțin alte câteva poziții intermediare.

Așadar, numai înțelegând corect atât propriile tale nevoi și interese, cât și pe cele ale partenerului tău, poți avea o reprezentare mai clară asupra pozițiilor de negociere care se vor confrunta la masa tratativelor. Întrebările generice care au nevoie de răspunsuri, înainte de a face declarația de deschidere a negocierilor, la masa tratativelor, sunt de tipul:

- a) Care sunt interesele pe care le vor exprima pozițiile de negociere proprii?



b) Care sunt interesele pe care le vor exprima pozițiile de negociere adverse?

c) Care sunt nevoile care motivează aceste interese?

d) Cum pot fi făcute compatibile aceste nevoi, interese și poziții de negociere?

Atunci când nevoile și interesele sunt incompatibile, negocierea nu mai are niciun rost. Este doar o risipă de timp și de energie.



**Pozițiile de deschidere** - De regulă, ceea ce spune un negociator sau altul la începutul negocierilor este mai curând ceea ce vrea el să audă celălalt, decât ceea ce speră să obțină de la dânsul. Poziția de intrare sau de deschidere este prima ofertă, prima propunere. Rămâne de văzut dacă și ultima. Se constată că vor exista tot atâtea poziții de deschidere câte părți negociatoare sunt. Începutul lungului drum către poziția de consens este chiar poziția de deschidere a fiecăruia dintre negociatori. Din acest motiv, poziția de deschidere are mai mult efect decât orice altă mișcare ulterioară. Drept urmare, mai înainte de a se declara poziția de deschidere, apar justificate următoarele întrebări:

- *Cine declară primul?*
- *Cât declari?*
- *Cum răspunzi declarațiilor?*
- *În care moment declari?*
- *Cum formulezi propunerile?*

#### **1° Cine declară primul?**

De cele mai multe ori, ordinea declarațiilor are importanță în negocieri. De regulă, cel care declară primul este dezavantajat în raport cu cel care declară ulterior. Regula generală spune: adversarul trebuie adus în postura de a vorbi primul, de a declara primul propria poziție de deschidere. Astfel, el va oferi un reper de orientare și-l va ajuta pe cel de-al doilea să evite eventuale erori de apreciere. Bazându-se pe experiență sau pe instinct, atunci când aude o întrebare de genul: „Cât costă acest produs?”, negustorul hârșăit din bazar răspunde adesea cu o altă întrebare de genul: „Da' matale cât ai da pe el?”. În cazul exemplului prezentat anterior, este de dorit utilizarea următoarelor tipuri de replici bune pentru evitarea primei declarații, cum ar fi:

- „Dumneavoastră cât ați fi dispus să investiți în competențele pe care vi le ofer?”;
- „Este rândul dvs. să vă pronunțați. Eu am oferit competențe în limita puterilor mele, iar dvs. oferiți compensații pe măsură”.



• „Care a fost salariul predecesorului meu?” (replica recrutorului ar putea fi: „Nu am un răspuns imediat. Ar trebui să întreb la contabilitate” sau: „La începutul sau la sfârșitul carierei?”).  
Continuarea corectă : „La sfârșitul carierei” sau „Datele cele mai recente”);

• „OK! Dacă tot am ajuns și aici, mai întâi vă rog să-mi faceți o propunere minimală din punctul dvs. de vedere. Țin mult la evaluarea dvs. ca bază principială de discuție”.

Atunci când există putere de negociere se poate și cu ceva de genul: „Precizați-vă oferta minimală. Dacă-i rezonabilă, continuăm discuția”. Dacă, pur și simplu, prima declarație nu poate fi evitată, atunci ea trebuie formulată vag, prudent, astfel încât să nu conțină cifre. Cifrele fixează limite.

În ultimă instanță, se poate recurge la un *truc*. Cu tot respectul convenit, se propune partenerului o declarație simultană a ambilor parteneri, făcută în scris, pe două bucățele de hârtie, care vor fi confruntate ulterior. În acest fel, nu mai există prima declarație, ci doar două declarații simultane.

### **2° Cât declari?**

Asupra acestui aspect al nivelului declarațiilor, regulile de bază privind formularea poziției de intrare sunt următoarele :

- Când vinzi, începe de „sus”! Declară mai mult decât poți să obții. Începe cu mult și coboară încet.
- Când cumperi, începe de „jos”! Declară mai puțin decât poți să oferi. Începe cu puțin și urcă încet.
- Plasează declarația cât mai departe de ceea ce speri să obții, ca și de poziția declarată de partener, pentru a-ți oferi cât mai mult timp și spațiu de manevră.
- Nu exagera! Ai grijă, totuși, să nu forțezi prea mult, pentru că riști să rupi negocierea (relația).

### **3° Cum răspunzi declarațiilor ?**

Dacă partenerul a declarat primul poziția sa de intrare, vei formula propria ta poziție de intrare ca un răspuns la propunerea sa. O primă recomandare utilă: nu răspunde imediat! Nu respinge niciodată propunerea partenerului din primul moment. Orice răspuns grăbit, fie pozitiv, fie negativ, riscă să transmită un semnal nedorit.

Răspunsul va fi dat interlocutorului abia după explorarea și dezbateră a ceea ce a propus, punând întrebări precise și ascultând cu atenție. Răspunsul va fi formulat ca o propunere alternativă. Vei putea testa flexibilitatea poziției partenerului prin abordări de genul: „Așa! Vedeți, eu speram să...”, „Hăm ! Mă așteptam la mai puțin (mult)...” sau „Țin să insist asupra următorului aspect...”.

*Regula „sfântă” a negocierii: nu accepta niciodată prima ofertă, oricât de atractivă ar părea aceasta .*



#### 4° Când declari (condiția)?

Regula de principiu: pompierul poate obține mai mult în timp ce arde casa decât după ce a stins focul. Puterea de negociere este maximă atunci când partenerul este convins de necesitatea și oportunitatea tranzacției.

#### 5° Cum formulezi propunerile?

Poziția de deschidere este o propunere. În negocieri, orice propunere este alcătuită din două părți: *oferta și condiția*. Condiția exprimă ceea ce vrei tu să obții de la partener, oferta exprimă ceea ce ai putea da în schimb, iar el ar vrea să primească. Asta înseamnă că propunerile corect formulate sunt cele expuse la modul condițional, prin fraze cu structura de tipul „*Dacă tu..., atunci eu...*”. Aceasta ar putea însemna ceva de genul: „*Dacă tu mi-ai da ceea ce vreau, atunci eu ți-as putea da ceea ce vrei*” sau „*Dacă ții cont de interesele mele, atunci aș putea ține cont de interesele tale*”.

O propunere care cuprinde doar oferta poate fi percepută ca o tendință de a face concesii unilaterale. O propunere care cuprinde doar condiția poate fi percepută ca o jignire sau ca o tendință agresivă. Condiția poate fi mai mult sau mai puțin clar formulată: „*Dacă reduceți termenul de plată cu 3-4 zile,...*”. În schimb, oferta trebuie întotdeauna formulată în termeni vagi, dar exprimată cât se poate de ferm: „*...atunci am putea lua în calcul un program de livrări mai avantajos*”.

O propunere formulată în termeni condiționali lasă un spațiu larg de manevră pentru următoarele faze ale procesului de negociere.

#### Premise generale ale unei bune negocieri:

- să obții ceea ce vrei, fără a-mi face rău ;
- să obținem ceea ce vrem amândoi;
- să ajungem la o înțelegere pe care amândoi vrem să o respectăm și să o apărăm;
- să facem economie de timp, bani, nervi și energie pe durata negocierilor;
- să păstrăm bunele relații, chiar dacă nu am ajuns la o înțelegere.

#### Alternative care pot apărea pe parcurs la negociere:

- constrângerea;
- manipularea,
- seducția și înșelăciunea;
- cedarea,
- capitularea fără condiții;
- renunțarea;
- arbitrajul.



Opinia majorității oamenilor despre negociere se limitează la atât: este neplăcută, combativă, adesea ostilă și, câteodată, chiar insultătoare. Aceste idei apar după un șir de negocieri neplăcute și fără succes. Ca rezultat, majorității oamenilor nu le place să negocieze.

Să închei o afacere necesită energie și atenție. Acesta este motivul pentru care majoritatea oamenilor nu ajung să încheie cele mai bune înțelegeri. Necesită timp, efort și îndemânare. Chiar dacă aveți timpul și dorința, fără îndemânare veți da de necaz.

Țineți minte, negocierile sunt bazate nu pe conflict, ci pe ceea ce au în comun cele două părți, atâta timp cât cele două părți au ceva de valoare de a schimba între ele. Conflictul apare atunci când negocierea nu merge ușor, când oamenii nu comunică bine sau când au idei diferite despre valoarea obiectelor și serviciilor. *Conflictul rezultă dintr-o negociere greșită și nu din actul în sine al negocierii.*

#### **Bibliografie:**

1. Birkenbihl Vera, *Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege*, Editura Gemma Press, 2008;
2. Dănălache Florin, *Tehnici de comunicare*, Editura Printech, București, 2009;
3. De Visscher Pierre, *Dinamica grupurilor*, Editura Polirom, Iași, 2011;
4. Nicholas Schaffzin, *Negociază inteligent. Secretele unei negocieri de succes*, Editura All 2007;
5. Prutianu Ștefan, *Antrenamentul abilităților de comunicare – Limbaje ascunse*, 2005;
6. Souni Hassan, *Manipularea în negocieri*, Editura Antet, București, 2006;
7. Ziglar Zig, *Arta vânzării*, Editura Amaltea, 2002;
8. [http://www.mie.ro/documente/phare2013/dezv\\_afaceri/IMM-uri/manuale/Comunicare/Mnagementul%20Comunicarii.pdf](http://www.mie.ro/documente/phare2013/dezv_afaceri/IMM-uri/manuale/Comunicare/Mnagementul%20Comunicarii.pdf)
9. [http://www.mie.ro/documente/phare2013/dezv\\_afaceri/training/manual\\_tehnici\\_comunicar\\_e.pdf](http://www.mie.ro/documente/phare2013/dezv_afaceri/training/manual_tehnici_comunicar_e.pdf)



## FIRMA DE EXERCİTIU

Muhammad Sara, clasa. a XI- a A  
Prof. coord. F.E. Pavil Daniela Paula

**FIRMA DE EXERCİTIU** reprezintă un model al unei întreprinderi reale, unde elevii se comportă ca șefi și angajați. Ei efectuează tranzacții economice existente în firmele reale, fiecare firmă fiind structurată în conformitate cu situația practică, în departamente: resurse umane, secretariat, marketing, desfacere, contabilitate.

Activitatea lor se desfășoară conform legislației în vigoare pentru firmele reale. Această nouă metodă de învățare este o provocare atractivă atât pentru elevii cât și pentru profesorii Colegiului Tehnic „Mircea cel Bătrân”.

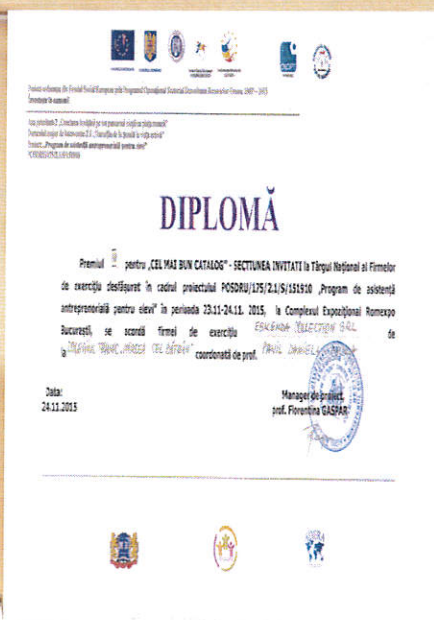
Pornind de la motto-ul : **„SĂ ASIGURĂM REZULTATELE OBTINUTE ȘI SĂ CREĂM CEVA NOU“**, elevii noștri au participat în calitate de invitați, în perioada 23 – 24 noiembrie 2015, la Târgul Național al Firmelor de Exercițiu din cadrul Proiectului “Program de asistență antreprenorială pentru elevi”, organizat de Colegiul Tehnic „IULIU MANIU” din București. La acest târg , firmele noastre - F.E.ESKENDA COLLECTION S.R.L și F.E.GOLDEN EVENTS S.R.L. au obținut următoarele premii:

## F.E.ESKENDA COLLECTION S.R.L

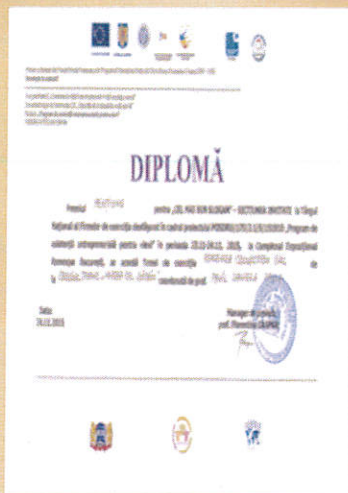
### Diploma de participare

Premiul III – „Cel mai bun catalog”

Mențiune – „Cel mai bun slogan”







## F.E.GOLDEN EVENTS S.R.L.

### Diploma de participare

Premiul III – „Cel mai bun catalog”

Mențiune – „Cel mai bun Plan de Afaceri”

*”Târgul FE nu a însemnat doar o competiție. Pentru mine a însemnat o nouă experiență, emoție, noi prietenii. În cadrul acestui proiect am învățat ce înseamnă unitatea, dar și unicitatea, am constituit o nouă familie.” Mențiune – „Cele mai bune materiale promoționale”.*



# TEORIA RELATIVITĂȚII ÎN VIAȚA DE ZI CU ZI

Prof. Grațianu Adrian

## 1. Sistemul global de poziționare (GPS)



Pentru ca sistemul GPS cu care este dotat, spre exemplu, un automobil, să funcționeze cu o precizie atât de mare, sateliții GPS trebuie programați să țină cont de efectele relativității. Chiar dacă sateliții se deplasează pe orbită cu o viteză mult mai mică decât cea a luminii, totuși viteza lor este suficient de mare pentru a produce efecte notabile. În timp ce se deplasează pe orbită, sateliții transmit și semnale spre stații de la sol, la fel ca aparatul GPS cu care este dotat automobilul. Pentru ca poziția să fie redată cu precizie, sateliții sunt dotați cu ceasuri care au o acuratețe la nivelul

nanosecundelor. Cum fiecare astfel de satelit se află pe orbită la 20.300 de kilometri de Pământ și se deplasează cu viteza de aproximativ 10.000 km/h, apare o dilatare relativistă a timpului de aproximativ 4 microsecunde în fiecare zi. Dacă adăugăm și efectul gravitației, ajungem la aproximativ 7 microsecunde, adică 7.000 de nanosecunde.

Poate părea puțin, dar aceste diferențe relativiste se pot acumula și se poate ajunge la situația în care aparatul GPS îți spune, după doar o zi de acumulare a acestor diferențe, că până la benzinărie mai sunt 0,8 kilometri, când de fapt mai sunt 8 kilometri.



## 2. Culoarea aurului

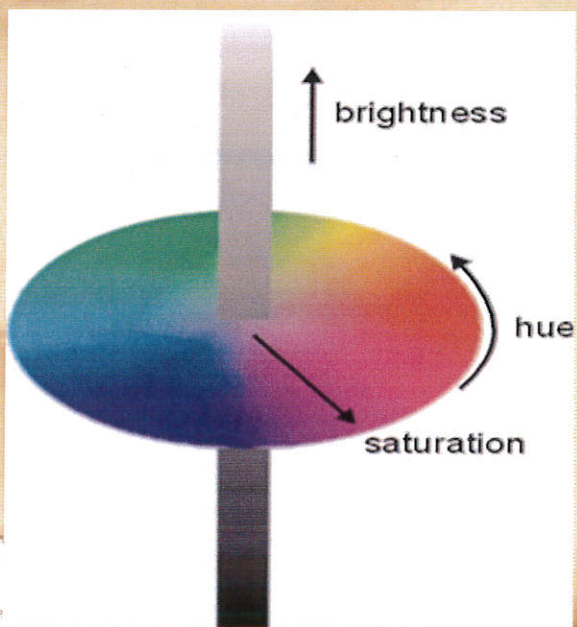
Majoritatea metalelor sunt strălucitoare pentru că electronii atomilor care compun respectivele metale sar de la diferite niveluri de energie. Fotonii care lovesc suprafața acestor metale sunt absorbiți și re-emisi pe o lungime de undă mai mare. Marea majoritate a luminii vizibile însă este reflectată.

Aurul este un atom greu, iar electronii de pe orbitele interioare se mișcă suficient de repede pentru a produce un efect relativist semnificativ de creștere a masei, precum și de contracție a



lungimii. Prin urmare, electronii gravitează în jurul nucleului pe orbite mai scurte, cu un impuls mai puternic. Electronii de pe orbitele interioare transportă energie apropiată de cea a electronilor de pe orbitele exterioare, iar lungimile de undă care sunt absorbite și reflectate sunt mai mari.

Lungimi de undă mai mari ale luminii presupun absorbția unei părți din lumina vizibilă, care altfel ar fi fost reflectată, iar această lumină se află în partea albastră a spectrului. Lumina albă este

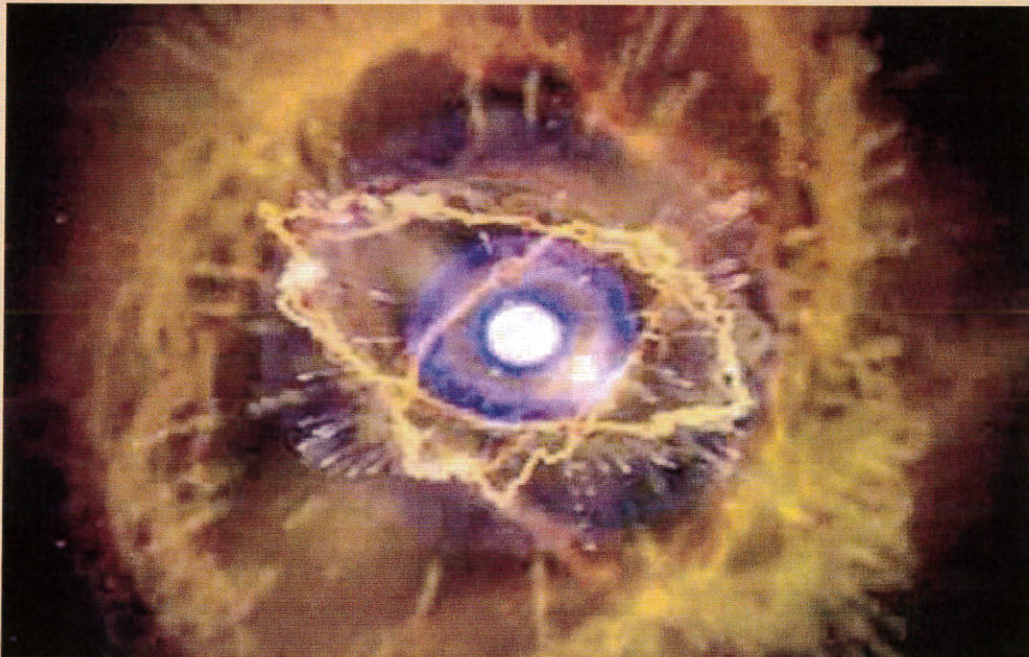


compusă din culorile curcubeului (ROGVAIV), însă în cazul aurului, atunci când lumina este absorbită și apoi re-emisă, lungimile de undă sunt de obicei mai mari. Astfel, amestecul de unde luminoase pe care le percepem când privim aurul are mai puțin din partea albastră și violet a spectrului. Din această cauză aurul are culoarea galbenă — lumina galbenă, portocalie și roșie are lungimi de undă mai mari decât cea albastră.



### 3. Aurul nu se corodează ușor

Efectul relativist asupra electronilor din atomii de aur este și una dintre cauzele pentru care acest metal nu se corodează ușor. Atomul de aur are un singur electron pe ultima orbită de la exterior și tot nu este atât de reactiv precum atomul de calciu sau de litiu, spre exemplu. În schimb, electronii atomului de aur, fiind mai „grei” decât ar trebui, rămân mai aproape de nucleul atomic. Acest lucru înseamnă că electronul aflat pe orbita cea mai îndepărtată tot nu se află suficient de departe față de nucleu pentru a putea reacționa cu altceva.





## MAMIFERE RARE

Stoian Ilinca Maria, clasa a X-a D

### Pisica de Borneo



Fig. 1. Localizarea insulei Borneo

Pisica de Borneo sau pisica Bai (*Catopuma badia*) este o felină sălbatică din insula Borneo. Este o specie endemică. Endemismele sunt specii ce se găsesc doar într-o singură zonă restrânsă de pe Pământ. Deci, singurul loc unde poate fi întâlnită această specie sălbatică de pisică este insula Borneo. Este una dintre cele mai rare specii de feline în viață.

IUCN (Uniunea Internațională pentru Conservarea Naturii) a clasificat specia ca fiind în pericol (<http://www.iucnredlist.org/details/4037/0>).



#### The IUCN Red List of Threatened Species™

[Home](#) > [Catopuma badia \(Bay Cat, Bornean Bay Cat, Borneo Bay Cat\)](#)

Fig. 2. Captură de ecran. Antetul IUCN și pagina speciei *Catopuma badia* din "Lista Roșie" IUCN

(<http://www.iucnredlist.org/details/4037/0>).



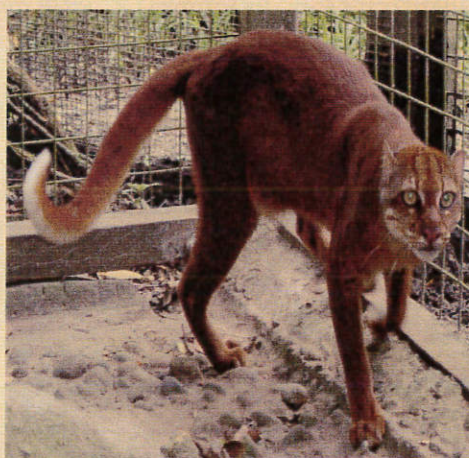


**Fig. 3. Semnalările pisicii Borneo între 2003 - 2005**

În Borneo formează o populație restrânsă de circa 2500 de exemplare mature.

Între anii 2003 – 2005 au fost făcute studii și s-a realizat o hartă cu zonele din insulă unde au fost înregistrate exemplare.

**Fig. 4. Fotografia unei astfel de pisici făcută în anul 2005 în Sarawak**



**Fig. 5. Un prim desen al unei pisici Borneo făcut în 1874**





## Panda Roșu

Mai este cunoscut și sub numele de "ursul pisică", "pisica vulpe", "vulpea de foc", "ratonul de Himalaya" sau "ursul de Himalaya".



Fig. 6. Fotografia unui panda roșu

Panda roșu, rudă a ratorilor și dihorilor este de dimensiunea unei pisici. Trăiește în păduri montane, la altitudini, în Nepal, în statul Indian Sikkim, în provinciile Chineze Yunnan și Sichuan și Myanmar. Trăiește în arbori, este foarte agil, iar pe sol se deplasează ușor. Doarme ziua, se hrănește seara și dimineața devreme. Împerecherea are loc iarna, iar puii se nasc primăvara. Se hrănește mai ales cu bambus, fructe, ciuperci, rădăcini, licheni, ierburi, pui de păsări, pește, ouă, rozătoare mici.

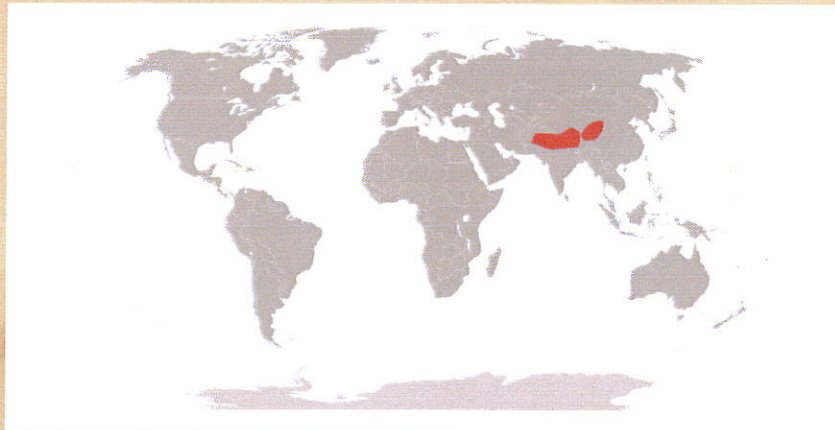


Fig. 7. Aria de răspândire a speciei de panda roșie (*Ailurus fulgens*)

Statutul speciei în cadrul listei roșii a UICN este de specie pe cale de dispariție.



## PROIECTUL „FILME PENTRU LICEENI”

Prof. Chițulescu Cătălina

Împreună cu elevii din clasa a X-a C, în data de 23 noiembrie 2015, am vizionat filmul *Keeper* la cinematograful Elvira Popescu în cadrul proiectului „Filme pentru liceeni”. Scopul vizionării acestor filme din cadrul proiectului este educația socială prin film, o materie care nu se află în curricula actuală educațională, dar care este atât de prezentă în societatea aflată în plină dezvoltare.



Acest film dezbate o temă socială relevantă pentru societatea autohtonă și anume faptul că tot mai multe adolescente devin mămici. Filmul prezintă povestea a doi liceeni, Maxime și Melanie, care sunt îndrăgostiți unul de celălalt. Atunci când Melanie află că a rămas gravidă, Maxim nu reacționează foarte bine, însă, treptat, începe să se obișnuiască cu ideea că va deveni tată și o convinge și pe Melanie să păstreze copilul. Așadar, la numai cincisprezece ani, Maxime și Melanie devin părinți.



Filmul este rupt din realitatea cotidiană atât prin limbaj, cât și prin comportament și trăiri și dă de gândit celor care îl urmăresc.

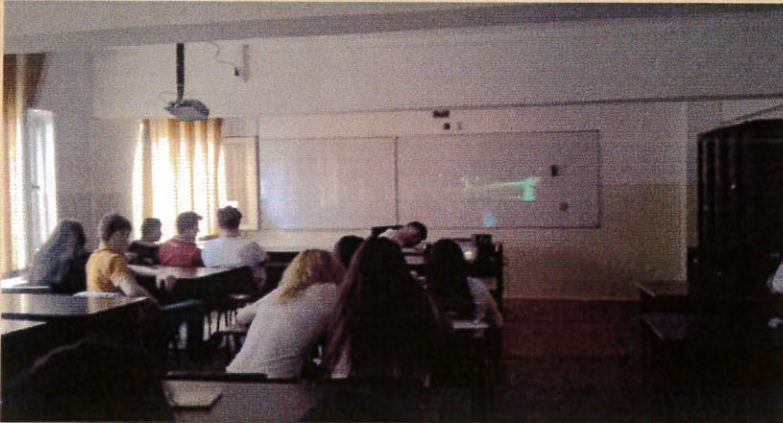
Elevii au reacționat pozitiv și au participat activ la discuțiile ce au avut loc după vizionarea filmului.



## SALT PESTE EXPERIENȚE

prof. ing. Nicoleta Stoianova

Am deosebita plăcere să contribui la completarea "jurnalului" de activități ale Colegiului Tehnic „Mircea cel Bătrân” și în acest an școlar, de data aceasta oprindu-mă doar la proiectul „Clubul de Film”, un eveniment îndrăgit de elevi.



Elevii au participat cu mult interes la întâlnirile **“Clubului de Film”**, s-au implicat în desfășurarea activităților care au însoțit vizionările de filme, dând dovadă de seriozitate și au contribuit la

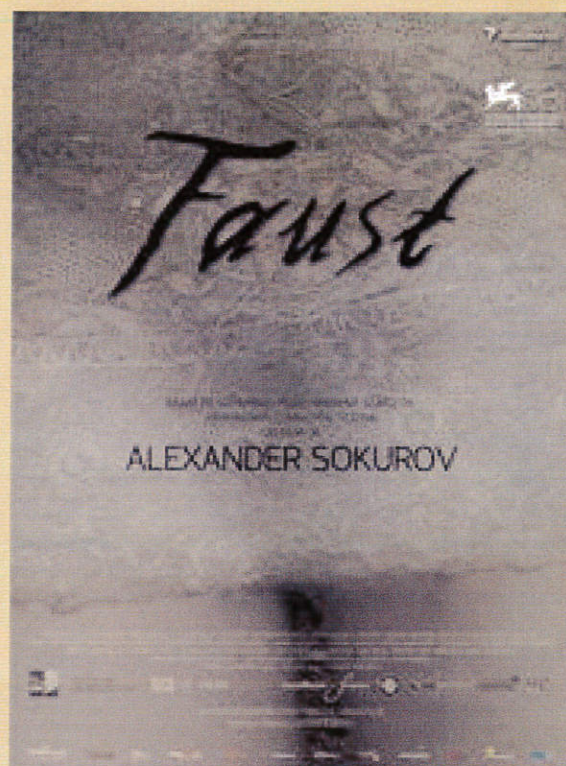
îndeplinirea sarcinilor cu rol educativ. Au fost puși în situația să-și exprime propriile păreri, să regizeze secvențe prezentate în viziune proprie, în care să intervină cu argumente pentru susținerea unei idei proprii, să relateze detalii din viziunea regizorală.

Această activitate extracurriculară și-a atins scopul educativ prin abilitățile pe care pot să le deprindă adolescenții, și nu în cele din urmă, prin îmbogățirea vocabularului, care îi ajută să-și expună punctele de vedere într-o manieră elevată.





Filmele vizionate în acest an școlar au fost „Câinele Japonez”, producție românească din 2013, producția „Faust” - 2011, „Cea mai fericită fată din lume” - peliculă românească – 2009.





Exercițiile propuse de profesor în dezbaterile de după vizionare au rolul să implice elevii în procese de gândire critică, să identifice momentele care fac referire la realități din viață, să facă un clasament al preferințelor, să selecteze și să rețină mesaje transmise de regizori prin intermediul filmelor vizionate, mesaje care au conexiune cu realități din viață.

Aspectele pozitive ale acestor întâlniri educative sunt acelea că elevii capătă încredere în forțele proprii, le dezvoltă intuiția, încât vor putea să prevină situații nedorite din viață, le îmbunătățește vocabularul - care îi va ajuta să comunice corect, coerent, îi determină să aibă în vedere în permanență că trebuie să mențină unitatea grupului din care fac parte și să fie ghidați mereu de spiritul de echipă.





## „PE DRUMURI DE MUNTE”...LEPȘA

Lipan Daniel, clasa a X-a C

Situată la circa 75 de kilometri de orașul Focșani, de-a lungul râului Putna, într-o zonă de un pitoresc copleșitor, localitatea Lepșa încearcă să devină un pivot al turismului românesc. Veche așezare de pădurari și crescători de animale, fructificând avantajele zonei montane în care este amplasată, această localitate a cunoscut o dezvoltare deosebită în ultimii ani. S-au construit adevărate cartiere de case de vacanță, printre care și pensiuni turistice și agroturistice.



Vă invit să descoperim câteva atracții turistice:

### **Rezervația geologică și peisagistică Cascada Putnei.**

După confluența cu pârâul Tișița, râul Putna curge printr-o vale îngustă, săpată de-a lungul vremii în gresii dure. Apele tumultuoase ale Putnei au săpat în mod diferențiat, în funcție de duritatea rocilor, formând o cădere de peste 12 metri, iar zona este cunoscută sub numele de Cascada Putnei. Pentru protejarea obiectivului, a fost declarată zonă ocrotită suprafața de 10 ha.

Un obiectiv deosebit este și **Păstrăvăria Lepșa**, înființată în 1955, cu o capacitate de 10 tone de păstrăvi, pentru consum și repopulare ape.





**Rezervația forestieră, geologică, zoologică, floristică Tișița** a fost extinsă la 5400 de hectare și cuprinde resturi de păduri seculare pe Masivul Tisaru și Cheile Tișiței - o vale adâncă și îngustă, săpată de-a lungul timpului de pârâul Tișița. Se mai găsesc aici o floră și o faună interesante, cu multe endemiste și specii rare: capre negre, urși, căprioare, cerbi.



Așezată în inima munților și dealurilor vrâncene, Lepșa este o oază de liniște și frumusețe, un loc unde turistul revine mereu pentru a se întâlni cu natura și pentru a se regăsi pe sine. Drumeții în sălbăticia Cheilor Tișiței, refacere și odihnă pe malurile Putnei, într-un peisaj mirific, sau regăsirea păcii sufletești la Mănăstirea Lepșa sunt câteva dintre plăcerile unei vacanțe minunate pe care o puteți petrece la Lepșa.

Una dintre principalele atracții ale zonei atât pe timp de vară, cât și în sezonul rece este rezervația naturală Cheile Tișiței. Aici, pârâul Tișița a săpat o vale adâncă între Tisaru Mare și



Măgura Râpa Caprei, formând aceste chei de o deosebită frumusețe. Rezervația naturală, aflată la 850 de metri altitudine, măsoară 4,5 kilometri lungime, fiind una dintre cele mai mari zone protejate de pe teritoriul Vrancei. Dacă vizitați rezervația, cu puțin noroc puteți întâlni pe versanții stâncoși câteva capre negre, specie ocrotită prin lege. Tot aici trăiește și o pasăre de dimensiuni mici, denumită fluturașul de stâncă. Pe teritoriul rezervației trăiesc și alte animale sălbatice, printre care și urși, însă pe aceștia nu și-ar dori să îi întâlnească de aproape niciun turist.



Indiferent în ce perioadă a anului mergeți la Lepșa, puteți intra măcar câteva minute în mica bisericuță a Mănăstirii Lepșa. Amplasată într-un cadru natural deosebit de pitoresc și îngrijită cu multă dragoste de măicuțe, Mănăstirea Lepșa este unul dintre cele mai vechi așezăminte spirituale din spațiul vrâncean. Mănăstirea, care poartă hramul „Nașterea Maicii Domnului”, a fost

inițial ridicată în anul 1789 de localnici pe locul primit ca danie „de bătrânul Grigorie Gherman din Tulnici”. Dărâmată în 1927 și refăcută din lemn în 1936, această mănăstire a fost reînființată după anul 1989.

La câțiva kilometri de Lepșa se află Cascada Putnei, o rezervație naturală în miniatură. Aici se ajunge coborând pe niște scări de piatră protejate cu balustrade. Cascada are circa 80 de metri lungime, iar apa se strânge într-un lac cu o adâncime de aproximativ 12 metri.





## CE-AR FI DACĂ...

### 1. AȘ FI UN TRANDAFIR...



Cred că toată ziua aș fi admirat de către trecători...Aș avea o tulpină înaltă și spinoasă, cu frunze de smarald, cu o floare mare și roz în vârful tulpinii. Albinele ar roi în jurul mirosului meu îmbătător pentru a lua un strop de polen. Fluturii și găzele s-ar mira de gingășia și de parfumul meu exotic. Spinii m-ar proteja de cei care ar vrea să mă rupă. Primăvara aș înflori și aș bucura trecătorii cu

mirosul meu, iar acum, toamna, m-aș pregăti pentru pătura de nea care se va așterne în curând. Doamna care m-a plantat m-ar îngriji și m-ar iubi din ce în ce mai mult, iar în fiecare an mi-ar aduce prieteni noi... **(Roșu Elena Alexandra, clasa a IX-a A)**

### 2. AȘ FI O CHIFTEA...



Poate că nu aș fi pe placul tuturor, dar cu siguranță aș fi favorita cuiva. Cred că dacă aș fi o chiftea, m-aș plictisi toată ziua și toată noaptea. Dar, eu aș fi o chiftea mai specială, care ar vorbi, ar avea ochi, gură, pe scurt, ar avea toate trăsăturile unei persoane. Pe deasupra, aș mai fi și cochetă, dar și sociabilă. Aș fi un ghemotoc de carne tocată și amestecată cu ingrediente de tot felul; mulți cred că sunt o fărâmbă de ceva, dar nu-i așa... Sunt

o chiftea cu super puteri, care dă multă energie și care îi face pe oameni să fie plini de viață. Sunt preparată din mai multe tipuri de carne și sunt aseasonată și aranjată pentru a fi pe placul oamenilor. Mulți spun că sunt banală, dar nu-i așa, deoarece am multe beneficii, sunt bogată în vitamine și proteine.

**(Dorcă Alexandra, clasa a IX-a A)**



### 3. AȘ FI UN CÂINE...



Eu cred că aș duce o viață super...Nu aș avea responsabilități...Stăpânul meu ar merge cu mine prin parc pentru a agăța fete, iar eu aș fi îmbrățișat de acestea. Aș mânca numai bunătați și aș sta tolănit în pat toată ziua. Când stăpânul meu ar fi trist, m-aș duce la el să vorbim pentru a-l înveseli. De asemenea, cred că aș face și multe năzdrăvăni, cum ar fi să răstorn paharele cu suc pe covor, știind că nu voi fi pus să-l curăț...

(Neagoe Marius George, clasa a IX-a A)

### 4. AȘ FI UN PĂIANJEN...



Probabil că toată lumea ar încerca să mă omoare... Însă poate găsesc și eu pe cineva căruia să-i placă păianjenii și care să mă închidă într-un spațiu mic cu vreun alt păianjen cu care să mă împrietenesc și cu care să umplu „celula” de pânză. Sau probabil m-aș plimba nestingherit dintr-un colț al încăperii în altul, formând o pânză lipicioasă și imensă. Aș fi o creatură cu piciorușe și o siluetă deosebit de frumoasă...

(Niculae Ionela Mirela, clasa a IX-a A)



## COLEGIUL TEHNIC „MIRCEA CEL BĂTRÂN” – SCURT ISTORIC

*Colegiul Tehnic „Mircea cel Bătrân” este amplasat în sectorul 1 al Capitalei și, deși în actuala clădire funcționează de 23 ani, unitatea școlară este mult mai veche.*

*În anul 1966 a luat ființă Liceul Industrial de Transporturi (L.I.T.), aparținând Ministerului Transporturilor, cu sediul în Calea Griviței nr. 31 și având specializări din domeniul transporturilor și al construcțiilor.*

*Unitatea funcționează sub această denumire și în această locație până în anul 1974, când se împarte în Grup Școlar Construcții Căi Ferate, Drumuri, Poduri “Aurel Vlaicu”, cu sediul în strada Expresului nr. 1 și în Grupul Școlar Auto București, cu sediul în Bulevardul Păcii nr. 391.*

*Grupul Școlar Construcții Căi Ferate, Drumuri, Poduri “Aurel Vlaicu”, care cuprindea și Școala Profesională nr. 38, își schimbă denumirea în 1984 în Liceul Industrial nr. 10 și Școala Profesională nr. 38, funcționând în această formă până în anul 1990, când se transformă din nou în Grup Școlar Industrial Construcții Căi Ferate, cu sediul în strada Feroviarilor nr. 37 și cu sediul în strada Expresului nr. 1, unde se află și în prezent.*

*Începând cu anul școlar 2010-2011, conform Ordinului Ministrului Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului nr. 5375/06.10.2010, denumirea Grupului Școlar Industrial Construcții Căi Ferate București se transformă în Colegiul Tehnic „Mircea cel Bătrân”.*

*Școala s-a evidențiat prin formarea multor specialiști în domenii pe care le pregătește (meccanic, construcții și servicii), de la muncitori, până la ingineri și profesori.*

- *Sloganul nostru: “Prin noi veți fi cei dintâi, meșteri iscusiți, creatori liberi, poduri între generații”*
- *Valorile dominante sunt: egalitarism, cooperare, munca în echipă, respect reciproc, atașamentul față de copii, respectul pentru profesie, libertate de exprimare, receptivitate la nou, creativitate, entuziasm, dorința de afirmare.*



- Normele valorice, credințele conducătoare privind conceptele fundamentale ale școlii sunt cuprinse în R.O.I., elaborat pe baza "Regulamentului de organizare și funcționare a unităților din învățământul preuniversitar de stat", a legilor de bază și privește atât activitatea elevilor, cât și a cadrelor didactice.
- În ceea ce privește climatul organizației școlare, s-ar putea aprecia ca fiind un climat deschis, caracterizat prin dinamism și un grad înalt de angajare a membrilor instituției școlare; relațiile dintre cadrele didactice fiind deschise, colegiale, de respect și de sprijin reciproc.
- Școala urmărește evoluția pieței muncii și folosește informațiile din PLAI și PRAI, încercând să răspundă cât mai bine cerințelor ei și nevoilor individuale prin profilurile în care pregătește elevii.
- Școala colaborează cu diferiți agenți economici și dezvoltă parteneriate inclusiv cu alte unități școlare.

Directorii sunt deschiși și ascultă sugestiile profesorilor, fac aprecieri frecvente și sincere la adresa acestora, le oferă o largă autonomie, îi sprijină și evită un control strict birocratic.

Toate acestea se reflectă pozitiv în activitatea instructiv-educativă și în conduita cadrelor didactice.









ISSN 2069 – 5683