



CAIETE DE COMUNICARE

Revista studenților de la Comunicare și Relații publice

**Universitatea „Vasile Alecsandri” din Bacău
Facultatea de Litere**

Caiete de comunicare

2021

An XI, Vol. 1

Publicația apare în cadrul programului de studii Comunicare și relații publice de la Facultatea de Litere a Universității „Vasile Alecsandri” din Bacău

REDACTIA ȘI ADMINISTRAȚIA:
Bacău, str. Spiru Haret nr. 8, 600114

REDACTOR-COORDONATOR:
Lect. univ. dr. Florinela Floria

COLECTIV DE REDACȚIE :
Conf. univ. dr. Brîndușa-Mariana Amălăncei
Conf. univ. dr. Cristina Cîrțiță-Buzoianu

MEMBRI FONDATORI :
Gheorghe Platon, Dan Bârjoveanu,
Alexandra Corolea

SECRETARIAT DE REDACȚIE:
Ioana Christiana Airinei, Natalia Bordian,
Alexandru Ciobanu, Dominic
Vicențiu Benchea, Răzvan-Andrei Florea,
Paul Ghiorghieș

CONSILIER EDITORIAL ONORIFIC:
Conf. univ. dr. Gabriel Mardare

Editor: Editura „Alma Mater” Bacău.

Multiplicarea a fost realizată la tipografia editurii

ISSN 2247 – 2576

Bobocica-n online

de Natalia Bordian

Se spune că anii de studenție sunt cei mai frumoși și de neuitat. Primul meu an este de neuitat, din cauza faptului că nu s-a petrecut așa cum am dorit, dar cum ne-a dictat acest virus nemilos. Dar iată-mă ajunsă la final de an, la început de sesiune și extrem de recunoscătoare că am reușit să fac față acestei provocări

Sunt conștientă că această pandemie a dat toate planurile peste cap pentru majoritatea oamenilor. Așa a fost și în cazul meu. În Republica Moldova, examenul de bacalaureat nu s-a susținut în anul 2020, ceea ce a fost o veste tristă pentru absolvenții din anul 2019. Din cauza modului de organizare a sistemului educațional și a fenomenului de note „umflate”, mulți dintre noi nu au reușit să studieze la universitățile dorite. Și eu sunt exemplul viu, deoarece din cauza acestei nedreptăți dosarul mi-a fost refuzat de 6 ori, noroc că în turul 2 de admitere, 3 universități mi-au oferit o șansă ☺. Și eu am acceptat șansa oferită de Universitatea „Vasile Alecsandri” din Bacău.

Nu vă pot reda bucuria pe care am simțit-o citind acel mesaj unde am fost anunțată de către Universitatea din Bacău că am fost acceptată. Totuși speranța moare ultima! Și când mă gândesc că am aplicat în ultima zi de admitere, la insistența unui coleg (eu fiind foarte sigură că voi pleca la SNSPA, la București) nici prin gând nu mi trecea că, de fapt, eu voi studia acolo unde m-am așteptat cel mai puțin. Dar consider că s-a întâmplat ceea ce trebuia să se întâmple și eu mă aflu acolo unde trebuie să mă aflu.

Și da, nu am regretat, din contră, sunt recunoscătoare universului pentru

această oportunitate de a studia în România.

Începutul anului universitar se apropia cu pași mari și eu am sperat, până în ultima clipă, că îl vom desfășura în formatul fizic. Și iată că suntem anunțați, că „debutul vieții studentești nu se va marca festiv, precum în anii precedenți, deschiderea anului universitar 2020-2021 va avea loc online pe site-ul facultății”. Și atunci toate emoțiile mele intense, se stingeau una câte una. Dar paradoxal sau nu e faptul că eram al naibii de entuziasmată de tot ce se petrece, chiar dacă eram dezamăgită, din nou, din cauza pandemiei. Dar... sunt studentă, chiar dacă sunt studentă online, cum îmi place mie să zic ☺.

Și da, vă povesteam că eram entuziasmată de tot ceea ce avea să se întâmple, îndrăgisem până și platforma Teams, care era singura soluție oferită de universitate pentru ca studiile să continue, totuși, în ciuda pandemiei.

Uite că primele întâlniri organizatorice au avut loc, am făcut cunoștință cu profesorii, colegii, structura anului universitar, orarul etc. Îmi amintesc și acum, cum mă uitam la orar și nu înțelegeam nimic, ce înseamnă săptămână pară/impară? Ce înseamnă curs/seminar? Din fericire am avut colegi care erau deja familiarizați cu aceste noțiuni și ne-au explicat, dar și profesorii care sunt destul de deschiși ne-au ajutat de câte ori a fost nevoie.

La început mi-a fost un pic mai greu să mă acomodez cu orele online, e chiar complicat să reușești să-ți menții atenția, curiozitatea și nemaivorbind de faptul că ochii foarte repede obolesc.

Dar, uneori, seminarul sau cursul poate fi atât de interesant încât

să-ți mențină atenția. Pe parcursul primelor luni de studii, am dus o luptă „crâncenă” cu mine însămi, căci nu mai aveam pic de motivație, nici dorință din cauza formatului.

Din fericire, această perioadă în care mă simțeam lipsită de vlagă, lipsită de motivația de a mai face ceva, a durat destul de puțin. Am înțeles că starea aceasta ar putea dura extrem de mult și va avea consecințe negative asupra activității mele de student și dacă nu lupt eu pentru mine, nu o va face nimeni în locul meu. Știți ce anume m-a ajutat? Cea mai bună terapie pentru mine au fost plimbările de seară, consider că ele m-au ajutat să fac față stresului, să combat toate îndoielile și fricile pe care le aveam și să alung toate gândurile negative care mă storceau de energie.

Probabil credeți că unul din motivele stresului a fost sesiunea. Nu neg că am avut emoții, dar eu eram deja familiarizată cu tot felul de examene din timpul colegiului și eram, cumva, „imunizată”. În schimb mi-am ajutat colegile să treacă cu bine, peste. O colegă avea deja setat faptul că va rămâne cu restanță la unul dintre examene, care ni se părea atunci cel mai imposibil de trecut, de aceea dacă citești asta să știi că ai șanse mari să treci examenul la Cultură și civilizație română, cu nota 10! Da, este real ce spun, mulți colegi au luat nota maximă printre care și eu, scuzată-mi fie modestia. Știu că ești un pic sceptic, nici colega mea nu credea că poate să treacă, dar a trecut, știi cum?! Schimbându-și atitudinea, gândurile și desigur că studiind un pic. ☺ Asta am făcut și eu, nu am căzut în plasa emoțiilor, dar m-am mobilizat și am dat tot ce este mai bun din mine. Iar rezultatele au fost pe măsură.

Cu toate că ideea de online era de neconceput pentru mine, iată că am ajuns într-un final în pragul celei de a 2 sesiuni.

Privind în urmă înțeleg că nu a fost atât de groaznic cum îmi imaginam, din contra a fost un an interesant plin de provocări, cu profesori și colegi minunați. Abia acum încep câte un pic să înțeleg esența profesiei pe care o studiez și sincer să vă spun, începe să-mi placă.

Aceasta a fost un mic fragment din viața unei studente online, care speră că în anul 2 de studii va reuși să facă cunoștință cu universitatea și cu toate particularitățile studenției, într-un format numit „fizic”. ☺



P.S. Probabil te-ai întrebat, ce este cu acest titlu „bizar”? Ei bine, eu ca și mulți studenți din anul 1, voiam foarte mult să se organizeze „Balul Bobocilor” și mare mi-a fost dezămăgirea când am înțeles că nu se poate organiza din motive bine cunoscute. Bănuiesc că este clar câtă aversiune simți față de acest virus, nu?! Și dacă tot nu am reușit să ma bucur de acel moment, permite-mi să fiu bobocică în format online ☺ .

Scrisoarea unui student

de Denisa Simona Avădănei

Bună, dragă cititor!

Mă numesc Avădănei Denisa-Simona, sunt studentă în anul III la Facultatea de Litere din cadrul Universității „Vasile Alecsandri”, Bacău și doresc să îți povestesc câteva amintiri și detalii cu privire la viața de student.

În primul rând, m-am gândit să îți zic ce m-a determinat pe mine să urmez o facultate, în ciuda persoanelor care îmi spuneau „Ce-ți trebuie facultate? Alții au trăit bine și cu 8 clase!”. Ei bine, motivul a fost acela de a demonstra că prin continuarea studiilor pot ajunge unde doresc, prin acceptarea unui nou stil de viață și a unor noi experiențe. În ciuda tuturor descurajărilor primite din partea celor dragi, am ales să continui să îmi urmez visul, acela de a deveni un om mai bun și atent cu cei din jurul său.

În acești trei ani de facultate, am descoperit oameni frumoși, deschiși în orice

fel de proiecte, oameni de la care ai mereu ce învăța.

Profesorii și colegii pe care i-am întâlnit sunt oameni cu care poți păstra o legătură pe viitor, oameni cu care ai ce discuta, oameni cu suflet bun. Nu îmi pare rău că am ales să studiez la această facultate și sper ca viitorul meu să prindă contur datorită studiilor.

Sper ca alegerea pe care o vei face cu privire la studiile superioare să depindă doar de ceea ce îți spune ție inima și conștiința. Nu te lăsa descurajat de nimeni! Trăiește-ți visul!

Vreau să te sfătuiesc că atunci când vei lua o decizie cu privire la propriul tău viitor, să nu te lași descurajat de ce spune lumea, ci să îți ascuți inima și instinctul. Chiar dacă celorlalți li se pare cea mai mare greșeală pe care o faci, pentru tine poate însemna cel mai mare vis!

Pentru femei nu există „imposibil”

de Romina Ostașevici

Sunt studentă, am 22 de ani acum și uneori simt că îmi asum prea multe responsabilități. Pandemia m-a prins când eram în primul an de facultate, semestrul II. De atunci toată viața mea s-a schimbat total, a devenit așa cum nu mă așteptam niciodată.

Cursurile online au fost motivul pentru care am putut pleca din Republica Moldova, în octombrie 2020, fără să renunț la studii. Brexit, căsătorie, pandemie, iubire... aceștia sunt factorii ce m-au adus în Marea Britanie împreună cu soțul meu. Mi-am dorit nespun de mult un job aici, zilnic depuneam cereri pe diferite site-uri, la posturi din diferite sfere de activitate, indiferent de condițiile de muncă, deoarece unicul lucru de care eram sigură a fost faptul că îmi voi ieși din minți, dacă mai stau fără muncă mult timp.

Abia pe 9 februarie 2021 am ieșit la serviciu, făceam ordine în niște oficii la început, iar în câteva săptămâni am ajuns să fiu mai mult secretară, făcând diverse activități legate de acte. Pe 26 februarie am aflat că sunt însărcinată. „Păi tu nu ai știut că atunci când o femeie și un bărbat se căsătoresc, pot apărea copii”? Astea au fost cuvintele mamei când am sunat-o în lacrimi. „Gata cariera, îmi iau rămas bun de la siluetă și libertate, voi deveni în curând plictisitoare și fără viitor”.

Exact astea au fost gândurile mele în acel moment. „Ce noroc pe capul meu, totuși, că suntem în pandemie și facem studiile doar online”.

Speram eu să pot finaliza licența și să nu renunț la visul de a fi un PR-ist de succes.

Munca începea la ora 8, la 7:30 deja eram acolo. Cu căștile în urechi toată ziua, fugeam de colo-colo după conexiune ca să pot prezenta proiectele sau să pot răspunde. Și sincer, conexiunea era nemaipomenit de slabă. Grețuri, picioare umflate, poftă neexplicabilă. Acte, multe obligațiuni, cerințe de la șefi pe care trebuia să le îndeplinesc bine. Seminare, cursuri, teme pe acasă și o dorință mare de a fi o studentă exemplară în orice situație. Astea erau condițiile ce mă înconjurau în fiecare zi și mă extenuau total. Totuși, am reușit cumva să nu am nici o restanță, să fiu un lucrător bun și o „viitoare-mamă” foarte energică. În iulie, totuși, am renunțat la job, nu mai puteam dormi noaptea, căldurile exagerate mi-au create zile de iad și nici măcar ventilatorul nu mă salva.

De obicei, adormeam pe la 5 dimineața, iar noaptea mă uitam la pod sau pereți, și asta fără glume. „Bine că nu învățăm vara”, mă gândeam eu, pentru că aș fi pierdut toate cursurile, deoarece mă trezeam la prânz.

Mi-am găsit și un hobby, să scriu pe un site pentru scriitori, o bună modalitate de a scăpa de stres, fiind singură toată ziua. Mai mergeam și la sala de sport, naivă sperând că așa mă voi simți mai bine. Am renunțat la 8 luni, chiar și mersul rapid a devenit pentru mine ceva extrem de greu atunci.

Chiar speram ca nașterea unui copil să nu schimbe modul meu de viață și programul meu zilnic, să pot reuși la orice curs să fiu activă de parcă nimic nu s-a schimbat. Ce vise mai aveam...

Pe 19 octombrie am devenit mamă, iar de atunci am înțeles un lucru – un copil îți va schimba viața total, fie că vrei, fie că nu. Din cauză că nu dorm noaptea, închid ochii la cursuri ziua, nu reușesc să înțeleg ce spun profesorii atunci când copilul plânge sau să răspund la întrebări. Ba mai mult, el asculta cursurile mai atent decât mine uneori. Ce să mai spun de licență, sunt total pierdută la acest capitol, ceea ce îmi provoacă zilnic un stres enorm. Voi reuși sau nu să finalizez acest an de studii cu bine? Nu am nici o idee. Dar un lucru este cert, nu voi renunța la visul meu de a avea o carieră de succes, nu am de gând să fiu slabă sau să fiu o mamă mai puțin responsabilă.

Oricât de greu ar fi, nu este imposibil. Nu trebuie să renunți la dorințele proprii atunci când construiești o familie și apare un copil. Trebuie să lupti pentru dorințele tale, pentru a fi un exemplu pentru cei apropiați și mai mult, un exemplu de urmat pentru copiii tăi. Eu sunt femeie, iar pentru noi nu există „imposibil”.

Ariadna a ales televiziune sau teatru?

de Ariadna Marcu

Hey, guys, când a fost ultima dată când ați ieșit cu adevărat din zona voastră de confort? Recunosc, mai am de lucrat la acest capitol, dar cu ajutorul moftului moldovenesc voi face asta chiar acum. Mi s-a propus să scriu despre televiziune și despre această experiență minunată, dar nu, îmi pare rău, pentru mine este un subiect sensibil la care mai am mult de lucrat și despre care nu prea știu ce să vă povestesc. Trăiesc ceva intens și am nevoie de ceva timp ca să pot conștientiza exact ce trebuie auzit și ce nu. Astăzi vă voi vorbi despre celălalt hobby al meu, despre TEATRU.

Ați avut vreodată senzația că vă sufocați dacă nu faceți un lucru? Un om minunat mi-a spus odată: „Dacă nu faci ceea ce simți, exact, atunci când simți, nu vei mai face asta niciodată”. De foarte puține ori am făcut ceea ce simt, dar de fiecare dată când am făcut-o, a ieșit spectacol. Pentru mine teatru înseamnă mult. Este o parte din mine, mă reprezintă în totalitate. Câteodată am senzația că a fost creat pentru mine. Mi-a adus lacrimi, zâmbete, câteva vieți în plus, m-a consolată, a fost alături de mine când sufeream de bullying, de asemenea, mi-a adus conflicte în familie, conflicte cu prietenii, cu profesorii și cel mai important cu mine însămi. Cu toate astea, vă voi vorbi doar despre momentele mele de glorie.

Aveam, cred, vreo 6-7 ani când am început să joc, fără să știu exact ce este această artă, cum se face sau ce muncă ar trebui să fie depusă pentru un rezultat vizibil și excepțional. Jucam orice, oricând și cu oricine, până când a devenit un mod de viață. Această „viață” a fost remarcată de oameni importanți fără ca eu să știu cu adevărat ce apreciază ei. La 14 ani mi-am depus dosarul la arte teatrale și de atunci a început adevărata magie. La acea vârstă cel mai mare obstacol al meu, îl constituia un monolog de 5 pagini A4, cu un scris extrem de mic.

Niciodată nu mi-a plăcut să învăț pe de rost, așa că acel munte de cuvinte la prima vedere, îmi tăia respirația. Norocul meu este acela că teatrul a fost mereu în simbioză cu corpul meu și datorită acestui fapt, acel munte de cuvinte l-am învățat în 5 minute. Nu glumesc, doar 5 minute cât l-am citit, pentru că după aceea, tot ce a fost, am trăit. Eram un copil de 14-15 ani, care trăia viața unei femei văduve, cu doi copii mici și un tată orb, lipsiți de orice ajutor financiar sau uman.

Acest monolog reprezintă succesul meu oriunde merg. Am convins actori de talie națională, am câștigat trofee, am obținut poziții în societate, m-a ajutat să descopăr televiziunea și cel mai important pentru mine, a fost faptul că mi-am făcut părinții să plângă. Recunosc, nu mi-au susținut niciodată acest vis, dar nu-i condamn, pentru că au reușit să-mi aducă atât de multe argumente bune, încât am fost convinsă și eu. De asemenea nu-i condamn, pentru că în prezent trăiesc la fel de frumos și intens ca și pe vechile scene mari. Am câțiva ani de când nu mai joc...

Ajunsă la Bacău, am fost la teatrul „Bacovia”. Cu statut de „prezentator” priveam o piesă. Atunci cu lacrimi în ochi, am avut o scânteie în gânduri: „Oare fac ce trebuie? Oare am ales corect? Sunt pe drumul cel bun? Dacă da, de ce am pielea plină de floricele și simt fiori reci în tot corpul? Ce fac în continuare? Da, vreau și mi-e dor nebunește de teatru!”...

Revin la prima mea întrebare: „Când a fost ultima dată, dragilor, când ați ieșit din zona voastră de confort?” și „Ce credeți că a ales Ariadna și de ce?”

Înapoi în... viitor

INTERVIU ipotetic la inaugurarea Casei „Alecsandri”

de Alina Zăbrăuțanu și Nadia Ungureanu

Casa „Alecsandri” a fost reabilitată... Ne dorim să citim cât mai curând un astfel de titlu în presa românească. De fapt, în anul de grație 2021, Casa „Alecsandri” încă așteaptă ca restaurarea ei să devină o realitate, după ce, ca urmare a eforturilor domnului profesor Ioan Dănilă și ale administrației locale, a intrat în patrimoniul județului Bacău.

Interviul care urmează este unul ipotetic, un interviu „închipuit”, într-o transcriere „imaginară”. Ne aflăm în... viitor, la inaugurarea Casei „Alecsandri”, la care participă personalități de frunte ale lumii artistice românești. Un cunoscut actor, Florin Chirițescu, cetățean de onoare al urbei lui Bacovia și a lui Alecsandri, acordă un interviu reporterului – student la Comunicare și relații publice.

Rep.: Bună ziua, Maestre! Sunt extrem de emoționat și extrem de încântat să vă avem alături, în această zi importantă din viața culturală băcăuanilor... Așadar, bine ați venit în orașul nostru, în Casa lui Alecsandri!

F.C.: Bună ziua, dragă domnule!...Maestre...vă rog, spuneți-mi Florin! (un ușor râs).

Rep.: Pentru mine sunteți un simbol al scenei teatrului și filmului românesc, dar îmi amintesc interviul de la televiziune, în care ați povestit întâmplarea cu Tudor Arghezi.

F.C.: Măi, dragă tinere, lasă-mă să-ți povestesc! Eram la o serată la Casa „Mărțișor”, invitat fiind de Mitzura Arghezi și când l-am zărit pe marele Tudor Arghezi, îmi tremurau genunchii de emoție și am îngăimat când i-am întâlnit privirea scrutătoare: Maestre!!! La care Arghezi a spus: „Mie să nu-mi spui maestre! Dacă-s 20 de artiști la o masă și strigi maestre, toți întorc capul...” Așadar... Florin!

Rep.: (zâmbind) Domnule Florin, spontaneitatea vă caracterizează. Monumentele uitate ale culturii românești, ne strigă să le aducem înapoi la viață... Dacă ați fi Alecsandri, ce ați spune în acest moment?

F.C.: Domnule dragă, păi nu aș putea să nu recit o poezie, nu mă lasă inima...

„Dragul meu poete! Nu doresc odoare,
Din a ta cunună vreau numai o floare.
Tu ești visul gingaș ce din zborul său,
Varsă încântare sufletului meu.

Tu-mi îndulcești viața, tu-mi șoptești din stele,

Tu luminezi calea rugăciunii mele,
Și în veci pe tine cu drag te găsesc
În orice îmi place, în orice iubesc.

Poetul visase, cum visez poezii,
Flori de altă lume pe cărarea vieții.
Iar când la lumină ochii a deschis,
În ceruri zburase cerescul său vis!

O, vis al iubirii! Zis-a el cu jale,
Simțind două lacrimi pe genele sale.
Scumpă nălucire! Te întoarce-n rai,
Mergi de înflorește pe cerescul plai,
Căci un vis, ca tine, așa de fericite,
A-nflori nu poate pe pământ, aice!”

Rep.: Foarte frumos spus, vă mulțumesc! Îmi stăruie încă în minte versul „Varsă încântare sufletului meu.” Domnule Florin, care este secretul bucuriei sinelui? Ce vă determină să vă faceți meseria cu atât de multă pasiune?

F.C.: Dragii mei, aleg să mă exprim la plural fiindcă aș vrea să vă transmit tuturor faptul că noi decidem. A fi fericit sau nu, este o decizie... este prea multă tristețe în lume și în lumea actorilor, indiferent ce se întâmplă, spectacolul trebuie să continue. Suntem cei ce dăm viață personajelor și suntem cei ce aducem un zâmbet în suflet sau o lacrimă în colțul ochiului.

Rep.: Cu toții știm cine sunteți astăzi, însă debutul dumneavoastră vi-l mai amintiți?

F.P.: Aceasta este o poveste foarte interesantă... am debutat prin liceu, acasă la mine, la Cluj. Mi s-a propus să joc într-o piesă la Național, „Ani negri” se numea, iar eu trebuia să spun o singură replică: „Să facem grevă!” Am mers foarte încrezător să-mi exercit rolul și ce credeți? Când cineva mi-a spus că în sală se află și Petru Groza (eu neștiind cine este), am spus că mă doare în șpit! ... Ehe he dragilor, ce să vezi? Când am intrat pe scenă, masa pe care am sărit două săptămâni exersându-mi rolul, masa, s-a rupt, s-a rupt dragilor... am tras o trântă de nu am mai putut spune decât un „să facem grevă” sugrumat și amărât. Regizorul își smulgea părul din cap, cel de la cortină nu putea lăsa cortina și râdea de nu știa ce e cu el (mult râs).

Rep.: Domnule Florin, să fie oare dragostea dumneavoastră pentru cultură, secretul longevității dumneavoastră?

F.C.: obișnuiesc să spun că mulți dintre colegii mei de breaslă, își sărbătoresc ziua pe 29 februarie și îmbătrânesc o dată la patru ani (râde), serios, și sunt extrem de fericit pentru ei. Cât despre mine, da, arta îmi ține sufletul tânăr. Dacă mă gândesc bine, acum fiecare an împlinit este o victorie, mai ales dacă este trăit frumos, cu speranță, cu iubire și bucurie.

Rep.: Cum era Florin Chirișescu adolescent, avea viitorul predestinat? Familia dumneavoastră era una de actori?

F.C.: Părinții mei erau originari din Bucovina, ulterior mutați în Cluj. Tatăl meu era doctor veterinar și mi-a insuflat dragostea pentru animale, însă nu atât încât să devin veterinar. Când am fost la un praznic și am văzut câți colaci erau pe masă, am zis că asta-i de mine, preot mă fac! (râs)

Rep.: Dar v-ați făcut un preot artist, hrănindu-ne sufletul spiritual, ridicat în grad de Cavaler pentru prestigioasa carieră artistică și talentul deosebit prin care ați dat viață personajelor interpretate în filme dar și pe scenă. Așadar, vi se potrivește foarte bine citatul lui Confucius „dacă îți place ceea ce faci, niciodată nu va fi o muncă!” Îmi este cunoscut faptul că sunteți iubit și peste hotare. Care este țara care vă îndrăgește cel mai mult?

F.C.: Fără nici o urmă de modestie, sunt iubit peste tot. Acolo unde filmele mele au ajuns, am și fani, dar mai ales fane! (râde). Cele mai multe complimente mi le-au făcut chinezoaicele, în China sunt iubit precum Mărgelatu!

Rep.: Dacă ați fi contemporan cu Vasile Alecsandri, credeți că ați fi prieteni?

F.C.: Dragul meu, nu numai prieteni, am fi frați de cruce, pentru că-n inima ființei naționale, cu litere de foc și pentru totdeauna sunt scrise „Miorița” și „Hora Unirii”!

Rep.: Cu bucurie în suflet sărbătorim deschiderea Muzeului, un capitol închis, o luptă câștigată. Însă cea mai mare provocare abia acum începe... cum putem să readucem la viață dragostea pentru cultură?

F.C.: Sunt îndrăgostit de oameni și am toată încrederea că ne vom găsi cu toții calea spre ceea ce iubim. Un monument precum „Casa Vasile Alecsandri”, cu siguranță va atrage toți iubitorii de poezie, de romantism și de frumos. Ce poate fi mai minunat, dragii mei, decât să închidem ochii și să auzim ropotul cailor, trăsurile ce adunau oamenii la serate în Bacăul anilor lui Alecsandri? Sau putem să vedem colțul luminat de un opaiț, care abia mai pâlpâie, un birou burghez, pana pentru scris lăsată în călimară?! Trebuie să realizăm cât de multă istorie și creativitate gravitează în acest „templu cultural”. Așadar, aveți grijă de sufletul dumneavoastră, fiți copii, deconectați-vă de la lumea cotidiană și vizitați aceste locuri în care domnește liniștea și totodată susură șoaptele versurilor...

„Te las, înger de iubire!

Cu a vieții-mi fericire,

Cu-al meu suflet plin de dor!”

Rep.: Domnule Florin, sunteți cel mai bun comunicator care a existat vreodată în România. Ce sfat le-ați da studenților de la Comunicare și relații publice?

F.C.: Eu vin din alte vremuri... altă școală, alt zumzet de albine și alt miros... eram respectuos... puneți mâna pe carte, măi dragilor, că n-o fi matematică, unde am fost cel mai mare mediocrul! Iată-l în apropierea voastră pe domnul profesor Dănilă, doctorul gramaticii românești, profitați de această șansă, învățați de la dânsul! Or asta am vrut să vă zic: de veți ajunge comunicatori, scrieți, fraților, despre cultură, despre teatru, despre carte... cu voi începe schimbarea... faceți conexiunea dintre „creieraș” și „suflețel”, vorba lui Liiceanu.

V-am pupat, dragilor!

Rolul comunicării în stabilirea relațiilor de putere în negociere

Andreea-Elena Ciobanu

Master Comunicare în spațiul public, Anul II

„În viață nu primești niciodată ceea ce meriți, ci ceea ce negociezi.” (Prutianu, 2000: 46) Citatul îi aparține lui Thomas Edison. Am ales să încep lucrarea prin intermediul acestuia pentru că așa putem înțelege cât de importantă este negocierea. Scrierea de față reprezintă o scurtă introducere pentru lucrarea de disertație care poartă același nume.

Pentru a defini conceptul de negociere vom apela la noțiunea de schimb și vom spune că în fiecare negociere este vorba de un schimb, astfel un interlocutor obține o parte din ceea ce își dorește, iar celălalt, de asemenea, primește o parte din ce își dorește. Cu alte cuvinte, schimbăm ce deținem și trebuie altora cu ceea ce dorim să câpătăm de la ei.

Mai menționăm și faptul că în timpul negocierii trebuie să acordăm atenție sporită relațiilor de putere, deoarece ele sunt un element cheie în atingerea obiectivului participanților. Comunicarea joacă un rol foarte important în ceea ce privește schimbul de informații dintre participanți. În plus, datorită ei, putem manevra stilurile de negociere.

În literatura de specialitate sunt menționate cinci stiluri de negociere, după cum urmează:

- Colaborarea este indicat a fi folosită când subiectele discuțiilor sunt foarte importante pentru fiecare parte implicată în negociere și nu se poate accepta niciun compromis. În acest caz, discuțiile se vor desfășura în așa fel încât accentul să cadă pe menținerea relației dintre participanții la negociere.
- Compromisul poate fi utilizat când subiectele discutate nu pot fi abordate pe poziții dominante, motivul fiind importanța lor. De asemenea, și în acest caz, accentul va cădea tot pe relația dintre interlocutorii participanți la procesul de negociere. E bine să ținem minte că prin acest stil de negociere putem obține un răspuns favorabil pentru toți cei care negociază.
- Concilierea apare cel mai des în condițiile în care se dorește minimalizarea pierderilor, atunci când ne confruntăm cu situații în care poziția noastră este amenințată. Accentul, ca și până acum, va cădea pe relație.
- Evitarea este justificată în condițiile în care temele supuse discuției nu sunt foarte importante pentru ambele părți negociatoare sau s-a ajuns la concluzia

că obiectivele propuse nu pot fi îndeplinite.

- Stilul Autoritar este extrem de eficient când se cere să întreprindem o acțiune decisivă și rapidă care, de cele mai multe ori, surprinde partenerul cu care discutăm. De această dată, accentul cade pe obiectivul de negociere. Nu se dorește neapărat păstrarea relației dintre părțile negociatoare, pe cât se vizează obținerea, prin orice mijloace, a obiectivului stabilit.
- Pentru a exemplifica mai bine cele expuse până acum vom analiza un exemplu de negociere real, preluat din viața profesională. Până în momentul de față am ocupat postul de agent relații clienți, într-o companie de telecomunicații. Exemplul ce urmează să fie prezentat reprezintă o situație de negociere, caracterizată prin stil autoritar.

Contextul problemei de negociere

La începutul anului 2021, compania a trecut printr-un proces de modificare a prețurilor în ceea ce privește abonamentele de televiziune prin satelit. Toți clienții au fost anunțați despre această modificare pe factura lunii ianuarie. În textul care înștiințează despre creșterea prețului este menționat motivul și faptul că orice client are rezervate 30 de zile din momentul în care primește scrisoarea, să contacteze Serviciul Clienți pentru a comunica unui operator dacă este de acord, sau nu, cu modificarea.

Problema propriu-zisă: începutul anului a venit cu un număr foarte mare de apeluri din partea clienților care au fost afectați de această modificare. Cei mai mulți dintre aceștia nu erau mulțumiți, menționând că situația lor financiară era una destul de precară din cauza pandemiei. Dintre toate aceste apeluri, unul mi-a rămas în memorie și urmează să îl prezint pentru a-l supune unei scurte analize.

O doamnă a apelat la Serviciul Clienți fiind foarte nemulțumită de faptul că două luni la rând a achitat factura pentru abonamentul de televiziune mai mare cu cinci lei față de cât avea de plată în mod normal. Din verificările efectuate am realizat că problema era creșterea financiară pentru abonamentul de televiziune. Am încercat să îi explic clienței situația, însă aceasta nu voia să audă nici o explicație. Dorea fie revenire la prețul inițial, fie reziliere fără penalități (deoarece mai avea perioadă contractuală).

Înainte să pot apela la un mod de negociere, am identificat elementele cheie după care să-mi pot formula un răspuns și un mod de comunicare a acestuia. Întâi de toate, interlocutorul meu era o clientă foarte supărată. Aproape că țipa în telefon și nu voia să mă lase să îi comunic nimic. Încerca să acapareze întreaga discuție, pentru că voia să obțină doar ce își dorea dânsa. După un timp, am rugat-o să încerce să se calmeze pentru că nu aş putea să o ajut cu nimic dacă nu îmi permite să purtăm un dialog.

Datorită acestor aspecte mi-am formulat un mod de lucru, după cum urmează: de cele mai multe ori încerc să completez cât mai multe căsuțe din fereastra lui Johari (este un desen sub formă de fereastră împărțită în patru cămăruțe, fiecare indicând persoana în relație cu ceilalți). Primul pătrat indică cât de mult pot doi sau mai mulți indivizi să transmită sau să primească informații. Al doilea pătrat este intitulat „zona oarbă” și include elementele pe care o anumită persoană nu este conștientă că le deține, dar persoanele din jurul său le observă (exemplu: ticurile verbale). Al treilea pătrat se numește „agenda ascunsă” și se referă la detaliile despre propria persoană care nu vor fi împărtășite cu alții. Ultimul pătrat există, deoarece, atât individul cât și alte persoane, pot descoperi anumite comportamente care au existat dintotdeauna, dar nu au fost vizibile niciodată (de exemplu: conducerea unui grup în momente de cumpănă).

De această dată nu am putut să aflu mai multe informații despre aceasta, deoarece nu era deschisă spre comunicare, dar nici nu m-ar fi ajutat foarte mult. Situația era clară. Clienta a revenit cu apel la Serviciul Clienți după 30 de zile de la emiterea facturii și din această cauză nu i se puteau îndeplini cerințele. Am încercat să calmez clienta vorbindu-i pe un ton cald, dar era fără folos. Nu accepta nici un fel de explicație. Deși riscant, am decis să „joc cu aceeași monedă” și am apelat la stilul de negociere autoritar.

Astfel că, pentru ultima dată, am transmis informațiile legate de modificarea tarifelor și opțiunile clienților. Am menționat dovezile pragmatice pe care dânsa trebuie să le verifice (factura lunii ianuarie și restul facturilor cu prețul pentru abonament modificat).

Mai mult, am informat-o despre cele două variante de care ar fi putut dispune: păstrarea abonamentului cu noul preț (până se finalizează perioada contractuală) sau reziliere, dar cu taxă.

Clienta m-a lăsat să vorbesc, dar tot nu a fost de acord cu situația, motiv pentru care a dorit să comunice direct cu un superior. Cum un superior ar fi transmis aceleași detalii, am spus că o pot ajuta doar cu o sesizare ca să primească un răspuns oficial din partea companiei. A fost de acord.

În urma cererii lăsate pe contul acesteia, clienta a primit pe mailul personal o scrisoare oficială, din partea organizației, prin care detaliile prezentate de mine au fost menționate în mod oficial. Titulara a decis că va păstra abonamentul, cu noul preț, până la finalizarea perioadei contractuale, urmând ca ulterior, să rezilieze contractul.

În concluzie pot spune că la muncă am întâlnit toate stilurile de negociere, dar cel mai des întâlnit, și cel care aduce cele mai multe beneficii, este stilul de conciliere (pentru minimalizarea pierderilor și menținerea relației client – companie). Pe de altă parte, stilul cu care se negociază cel mai greu este cel autoritar. Tot acum, menționăm că rolul comunicării este foarte important, deoarece ajută la schimbarea relațiilor de putere și ne ajută să ne adaptăm discursul pentru fiecare tip de negociator, aspecte ce duc la finalizarea cu succes a procesului de negociere.

Poate că cel mai important lucru într-un proces de negociere ar fi faptul că există o regulă nescrisă care spune că oricât ar fi de tentantă, prima ofertă nu trebuie niciodată acceptată, fiindcă, prin negociere, ea poate deveni mult mai tentantă.

Bibliografie

- Ionescu, Ion Gr. Comunicare și negociere în afaceri. Manual de studiu individual. București: Editura Prouniversitaria, 1985.
- Popescu, Dan Tehnici de negociere. București: Editura Economică, 2003.
- Prutianu, Ștefan Manual de comunicare și negociere în afaceri. Iași: Editura Polirom, 2000.

Strategii de manipulare și persuasiune în negocieri

Nicoleta Pavel (Popa)

Master Comunicare în spațiul public, Anul II

1. Negocierea

Negocierea este, conform Dicționarului explicativ al limbii române, „acțiunea de a negocia și rezultatul ei”, adică a trata cu cineva încheierea unei convenții economice, politice, culturale etc; a intermedia, a mijloci o afacere.

Dicționarul diplomatic consideră că negocierea constituie „un proces de abordare a unei probleme, a unui diferend, a unei situații conflictuale prin mijloace pașnice, de înțelegere directă, în scopul promovării sau înfăptuirii unui acord între părți, al îmbunătățirii raporturilor dintre ele, al reducerii tensiunii și fricțiunilor dintre acestea și soluționării unui interes comun”.

Acțiunile de negociere sunt permanente în cadrul activităților umane. Acestea se desfășoară la toate nivelurile. În familie, părintele negociază cu copilul, soțul negociază cu soția, bunicii cu nepoții etc. Ca antreprenor, se impune să negociezi cu furnizorii, cu clienții, cu partenerii de afaceri, cu angajații, cu băncile.

Negocierea este procesul prin care oamenii reușesc să ajungă la o înțelegere. Există mai multe feluri de a rezolva o dispută: prin invocarea tradiției, prin reglementări, prin dinamica de cerere și ofertă – adică piața, prin curțile de justiție, dar și prin negociere. Negocierea este o acțiune de comunicare, în virtutea faptului că oamenii intră într-un dialog, într-un proces de schimb simbolic.

Negocierea este prezentă în viața noastră de zi cu zi. Suntem parteneri într-o negociere sau alta. În mod frecvent putem negocia cu oricine. Negocierea se desfășoară în foarte multe domenii, având diverse forme. Negociatorii cei mai abili au talente native, negocierea fiind considerată uneori o artă. Alteori negociatorul este abil pentru că a învățat anumite reguli și tactici de

negociere, având, poate, și o experiență vastă în domeniu, ceea ce îl ajută să-și atingă obiectivele.

2. Elemente specifice negocierii

De buna stabilire și organizare a elementelor specifice negocierii depinde buna desfășurare a acestui proces. Aceste elemente structurează negocierea și stabilesc raportul care se va crea între părți, influențează planificarea și desfășurarea proceselor ulterioare, ca și rezultatele obținute.

Obiectul negocierii are în vedere tema negocierii, neînțelegerea pentru care se desfășoară negocierea. Este ceea ce se negociază, scopul pentru care se întâlnesc negociatorii.

Contextul negocierii are în vedere atât cadrul general al negocierii, cât și cadrul particular al acesteia. Fiecare dintre acestea pot influența: structura, strategiile și procesele de negociere.

Factorii sociali, economici, culturali, tehnologici sau politici alcătuiesc cadrul general.

Situația economică și financiară a participanților înseamnă cadrul particular.

A înțelege contextul înseamnă a fi informat. Negociatorul este nevoit să caute informații în etapa de pregătire a negocierii. Trebuie să prelucreze aceste informații astfel încât să le poată folosi într-un mod cât mai eficient. El trebuie să cunoască și să utilizeze tipuri și surse de informații relevante atât de necesare într-o negociere.

Interesele se referă la nevoile participanților la negociere. Comportamentul persoanelor implicate sunt determinate în mare parte de preocupările și dorințele acestora. Motivațiile lor sunt, de multe ori, ascunse. Oamenii acționează într-un anumit fel și se situează pe anumite poziții în funcție de motivațiile acestora.

Nevoile oamenilor sunt diverse: fiziologice (hrană), de securitate (siguranța unui adăpost), de contact (sociale), de semnificație (stima față de sine), de autoactualizare (autodezvoltare, valorificarea propriului potențial). Aceste nevoi se cer a fi satisfăcute pentru ca omul să trăiască într-un mod normal și natural. Ele asigură buna funcționare a omului fizic și psihic. Nevoile pot să apară prin mai multe poziții de negociere. Se urmărește prin orice poziție de negociere satisfacerea intereselor personale chiar dacă participanții își vor mai schimba pozițiile de la care au început negocierea.

Miza se referă la semnificația pe care o ia obiectul negocierii. Ea se poate schimba în funcție de pierderile sau câștigurile obținute la sfârșitul negocierii la încheierea unui contract. Este, de fapt, valoarea obiectivului negociatorului.

Puterea de negociere apare din punctele tari, dar și din punctele slabe ale negociatorului. Aceste puncte îi dau puterea de a acționa asupra partenerului de negociere.

3. Ce este manipularea?

„Manipularea constă în a intra prin efracție în mintea cuiva pentru a-i forma o opinie sau a-i provoca un comportament, fără ca el să știe că efracția s-a produs. Spre deosebire de violența fizică, instituind o interacțiune explicită, violența psihologică sau cognitivă pe care manipularea o implică își datorează întreaga eficacitate disimulării sale. Și mecanismele tehnice de construcție a mesajului manipulator relevă o dublă preocupare: cea de a identifica rezistența care le-ar putea fi opusă și de a masca demersul în sine”.

Se poate spune că, prin manipulare, oamenii sunt influențați de anumite persoane. Oamenii manipulați au impresia că acționează, folosind propriile idei, iar interesul este personal. În realitate, oamenii manipulați preiau fără să-și dea seama o idee care nu este a lor.

Dacă majoritatea oamenilor cred un anumit lucru, ceilalți oameni care aud află acest fapt și nu vor să fie mai prejos, nu pot avea o altă opinie, întrucât acționează forța opiniei majoritare. Într-un limbaj popular tehnica manipulării poate fi caracterizată ca fiind cel mai indicat mijloc de a obține rezultatele scontate de la ceilalți prin a-i determina să raționalizeze și să analizeze încât vor descoperi că cea mai mare satisfacție este de a face pe plac unei persoane sau unui grup. Condiția manipulării este ca manipulatul, persoana manipulată să aibă o autonomie, cel puțin aparentă, de gândire, să se afle într-o stare de liber arbitru, simulată chiar de ea însăși. Această regulă este valabilă atât în cazul manipulărilor pe scară mică, cât și pe scară mare.

Oamenii pot fi determinați să creadă ceea ce o persoană sau un grup de persoane și-a propus să îi facă să creadă. Cei care sunt întrebați de către cine au fost influențați răspund mândri că nimeni, acest lucru fiind

miza celor ce manipulează, adică hotărârea de a nu se lăsa duși de nas. Însă, din păcate, în manipulare cei manipulați se află în situația de a dori ceea ce au hotărât alții că trebuie dorit și, în acest mod, cei ce manipulează își ating obiectivele. De aceea manipularea se mai poate numi și violență simbolică, adică nu este folosită violența fizică.

4. Ce este persuasiunea?

Persuasiunea a fost definită ca „o încercare conștientă de a schimba gândurile și acțiunile, manipulând motivațiile oamenilor în raport cu țeluri predefinite”.

Folosind persuasiunea, convingem oamenii să facă un anumit lucru. Cel care persuadează încearcă să convingă pe cineva de propria lui idee sau să aleagă un anumit lucru pentru că el l-a ales. Intențiile celui care persuadează sunt pozitive. Acesta prezintă doar aspectele care favorizează. Aspectul cel mai important în persuasiune este argumentarea potrivită.

Dacă vorbitorul are putere de convingere, acesta reușește să scoată în evidență aspectele potrivite astfel încât să convingă auditoriul.

Persoana care persuadează trebuie să fie informată, să cunoască partenerul de discuție, să înțeleagă părerea partenerului, apoi să acționeze. Acest lucru relevă caracterul interactiv al persuasiunii. Fiecare participant în procesul de persuadare poate folosi diverse strategii pentru a obține acordul vizat. Depinde de fiecare cum alege cele mai potrivite strategii pentru a-și atinge scopul.

5. Diferența dintre manipulare și persuasiune

Manipularea și persuasiunea dețin capacitatea de a influența. Dacă persuasiunea respectă anumite reguli etice de conduită, manipularea urmărește doar interesul manipulatorului. Interesele părților sunt diferite. Voința manipulatorului nu are legătură cu interesele manipulatului.

Prin manipulare și persuasiune încercăm să ne atingem scopurile. Persuasiunea nu face rău niciunei părți, prin manipulare se lezează manipulatul care acționează în defavoarea lui. În persuasiune, ambele părți implicate au de câștigat, în manipulare câștigă doar manipulatorul care joacă murdar, este șiret, se preface și pare foarte grijuliu. De fapt, el urmărește doar să-și atingă scopul, folosind, uneori, orice fel de metode ortodoxe sau nu.

Manipulatorii construiesc anumite fațade, în timp ce convingătorii, cei care persuadează își construiesc un personaj, o imagine care reprezintă o parte a personalității lor care le permite să relaționeze cu ceilalți dintr-o poziție puternică și influentă. Persuasiunea are în vedere aflarea necesităților celeilalte persoane atât la nivel fizic și emoțional cât și la oferirea produsului sau serviciului potrivit. Un produs bun prezentat prost, într-un mod care nu este în concordanță cu necesitățile cumpărătorului, va fi învins de un produs mai puțin bun, prezentat într-un mod persuasiv.

Dacă persuasiunea poate avea efecte atât pozitive cât și negative, manipularea va reprezenta cu siguranță un proces malefic. Ce este cert, e faptul că persuasiunea are parte de conștientizare a receptorului asupra scopurilor și convingerilor emițătorului, în schimb la manipulare, personajul care primește informația este transformat în victimă.

Pentru a fi aplicate cu succes, ambele concepte depind de limbaj. Calitatea, diversitatea, controlul și bogăția vocabularului sunt determinante pentru reușita persuasiunii sau manipulării. Limbajul verbal corelat cu o gestică adecvată, postura, mimica, (limbaj non-verbal) intensitate, ritm, timbru vocal (limbaj para-verbal), atitudine, constituie elementul soft prin care cele două își ating obiectivele.

6. Strategii de manipulare și persuasiune

Practicile de manipulare și persuasiune sunt numeroase și variate. Studiile despre acestea sunt suficient de numeroase pentru a considera în mod justificat că strategiile de manipulare și persuasiune sunt instrumente cu adevărat eficiente. Dacă privim în jurul nostru ne vom da seama că aceste tactici abundă mai ales în viața noastră socială.

- *Ușa-în-nas* : inițial, oamenilor li se prezintă o cerere foarte mare care îi sperie și pe care nu o pot accepta. Ulterior, oamenilor li se prezintă o cerere mai mică, dar care era, de fapt, cererea de la bun început. Aceasta este acceptată de cele mai multe ori pentru că, acum, pare mult mai ușor de acceptat.
- *Piciorul-în-ușă* : deși tactica se bazează pe stimuli sociali minori, efectele ei pot fi extrem de puternice, uneori la nivelul unei societăți întregi. Este strategia favorită a manipulatorilor, în așa măsură încât pare să fie plasată mai presus de celelalte în viața de zi cu zi.
- *Amorsarea* : este cunoscută și sub denumirea englezească de low-ball (minge- joasă). Se bazează pe inerția persoanei în decizia odată luată. A amorsa înseamnă a provoca o acțiune printr-o intervenție exterioară. Un partener ascunde sau deformează o informație cheie sau un inconvenient până ce celălalt ia decizia așteptată, după care celui manipulat i se prezintă cu onestitate informația lipsă, fără teama că acela va mai da înapoi.
- *Momirea* : tactica momirii constă în a-l face pe un individ să ia liber decizia de a adopta un comportament cu scopul de a obține de la el anumite avantaje. După ce decizia a fost luată, individul este informat că s-au schimbat condițiile și nu mai poate adopta acel comportament. Ulterior i se oferă oportunitatea de a adopta un alt comportament care nu mai este la fel de avantajos ca primul.
- *Atingerea fizică*: tactica atingerii fizice modifică stările noastre, chiar și judecățile. Fenomenul atingerii este unul tulburător, cu atât mai mult cu cât nu este nevoie să îți aduci aminte dacă cineva te-a atins ca să fii influențat de contactul fizic.

- *Dar-ești-liber-să...* totdeauna avem de câștigat declarând liberă persoana căreia îi solicităm o favoare. Este necesar sentimentul de libertate pe care trebuie să-l resimtă cel manipulat. Toate experimentele făcute arată cât de simplă este utilizarea acestei tactici, ca un joc de copil, dar funcționează de cele mai multe ori. Ca atunci când un copil vine și-i spune tatălui său: „Tati, vrei să joci cu mine o partidă de ping-pong? Știu că ai mult de lucru, deci tu hotărăști, faci cum vrei”. Dezarmant pentru orice părinte!
- *Mai-bine-puțin-decât-nimic* : această strategie constă în a-i da de înțeles interlocutorului că o sumă ridicol de mică vă va mulțumi decât nimic. Acesta nu va îndrăzni să se arate atât de zgârcit. E posibil să se apropie de suma așteptată sau chiar mai mult. Când se fac anumite strângeri de fonduri se pune întrebarea: Vreți să ne ajutați cu o donație? Chiar și un leu ne-ar fi de ajutor, dându-se de înțeles că suma minimă donată este de un leu.
- *Moara hodorogită* : se bazează pe taca-taca, adică pe repetarea insistentă și stereotipică a unei solicitări formulate în termeni pozitivi. Tactica dă roade chiar dacă pune în joc o doză de obrăznicie. Poți obține ce vrei tocând răbdarea și nervii partenerului.
- *Fă-I să spună DA* : dacă persoana pe care vrei să-o convingi este într-o dispoziție negativă, mai înainte de a-i cere ceva, trebuie să-i inversezi dispoziția. Putem folosi tactica simplă a întrebărilor retorice „Nu-i așa ?” până când obținem un prim DA. S-a demonstrat în psihologie că fiecare DA pronunțat influențează psihicul la nivel subconștient și ajută la crearea unei dispoziții pozitive.
- *Time-out* : se folosește atunci când simți că pierzi controlul unei negocieri, când ești obosit sau la un pas de înfrângere. Întreruperea procesului de negociere poate fi o cale de a tempera un adversar iritat, ofensiv, puternic. Putem avea timp pentru a construi o strategie de apărare în fața adversarului dur.
- *Ostaticul* : este o tactică urâtă și neloyală, dar eficientă. Ostaticul nu trebuie să fie o persoană neapărat, poate fi un document, o informație sau orice altceva care ne ajută să forțăm mâna adversarului. Ostaticul obligă adversarul să facă concesii pe care nu le-ar face în condiții obișnuite.
- *Intoxicarea* : această tactică urmărește a discredita un adevăr prin intoxicarea acestuia cu foarte multe informații false. Se blochează, de multe ori, canalele de comunicare cu minciuni, diverse știri neadevărate prin intermediul zvonurilor sau a unor afirmații îndoielnice. Tactica este considerată o formă de dezinformare. Sursele sunt intoxicate cu idei care nu au nici o legătură cu negocierea propriu-zisă. Se folosește trunchierea informațiilor. Datele sunt reale, dar rupte din context. „Rămâne tot ce mă sprijină, cade tot ce mă contrazice”. Partenerul poate fi impresionat și convins prin puterea informațiilor inatacabile.

7. Manipularea și persuasiunea în școală

În activitatea didactică, atunci când comunicăm cu elevii, folosim deseori persuasiunea pentru a reuși să-i convingem de ideile cu care noi îi educăm. Apelăm deseori la efectele persuasiunii care pot să ne ajute a-i determina pe elevi să simpatizeze și să accepte anumite idei. Autoritatea didactică poate fi un element esențial al persuasiunii. Intonația, inflexiunile vocii, mișcările corporale, accentuarea anumitor cuvinte, mimica, pot mări forța mesajului, dând naștere emoțiilor, sentimentelor, motivând receptorul, aducând modificări atitudinale așteptate.

Ideile profesorului sunt impuse elevului prin autoritatea acestuia. Elevul acceptă o schimbare de comportament pentru că așa i-a cerut profesorul. Profesorul nu trebuie să fie un manipulator de teorii. El trebuie să fie formator de caractere, trebuie să trezească interesul, să pregătească terenul pe care se vor dezvolta puterile native ale elevului.

Persuasiunea este eficientă în schimbarea atitudinii, dar uneori poate fi mai puțin eficientă în schimbarea comportamentelor. De exemplu, elevii știu că nu este frumos să arunce hârtiile pe jos, dar o fac în mod frecvent. Am încercat, în primul rând, să le inducem elevilor iluzia deplinei libertăți, putând astfel să acționez subtil, din umbră, în activitățile cu școlarii. Prin persuasiune și manipularea cadrului interacțional, am încercat să influențăm atitudinea elevilor în contextul procesului educațional, chiar dacă elevii nu conștientizează pe deplin acest lucru. În cadrul orelor organizăm diverse jocuri și competiții de care elevii sunt atrași deoarece se oferă diverse stimulente. Pregătindu-se pentru concurs, ei de fapt își exersează anumite deprinderi de lucru.

Prin exemplele de strategii de manipulare și persuasiune de tip școlar vom încerca să arătăm și să evidențiem cum manipularea și persuasiunea influențează rezultatul prin intermediul folosirii de către cadrul didactic a tacticilor și strategiilor în funcție de stilurile de negociere existente.

Piciorul în ușă

Cerem elevului un lucru mic, apoi un lucru mare, puțin, apoi, mult, ceva mai puțin important, apoi ceva important.

De exemplu, vedem un elev care citește o carte și îl rugăm să ne spună ce carte citește. După ce ne răspunde, îl întrebăm câte capitole are cartea. Elevul, binevoitor, ne spune că a lui carte are nouă capitole. A treia oară îl întrebăm dacă poate să ne facă o sinteză a capitolelor pe care le-a citit. Acordul parțial al elevului ne conduce de obicei la acordul final, elevul acceptând foarte ușor ceea ce ne interesează de fapt.

Ușa în nas

La început, cerem elevilor foarte mult, lucru care îi șochează pe cei mai mulți dintre ei, apoi cerem puțin sau

mai puțin decât la început. Elevilor li se va părea mult mai ușor de acceptat cerința.

De exemplu, le cerem să lucreze suplimentar câte douăzeci de probleme pe zi. Tuturor elevilor li se pare foarte mult, deci nu sunt dispuși să accepte deoarece volumul de muncă este foarte mare. Protestează, vociferează, nu acceptă, este foarte greu pentru ei. Apoi le cerem să rezolve suplimentar câte cinci probleme în fiecare zi. Este mai puțin, mai ușor de acceptat. Sunt influențați în felul acesta să lucreze zilnic la matematică, exersând anumite deprinderi de lucru, exersarea acestora fiind în beneficiul elevilor chiar dacă aceștia nu conștientizează pe deplin.

Atingerea

Atingem ușor brațul celui de la care cerem ceva. Atingerea oferă celui atins un sentiment de apropiere, de simpatie, de încurajare, de atașament care induce o stare pozitivă, o stare bună, curaj și forță pentru îndeplinirea cerinței.

De exemplu, un elev este foarte timid, nesigur, se inhibă atunci când trebuie să iasă la tablă sau să vorbească în fața clasei. În timpul orei, ne plimbăm printre băncile elevilor pentru a observa cum lucrează aceștia. În dreptul elevului timid, ne oprim, îl atingem ușor pe mână și îi spunem: „Ești foarte harnic. Îmi place cum lucrezi astăzi!” Dacă vrem să iasă la tablă, de asemenea îl atingem ușor pe mână ca și cum acest gest ar fi foarte important. Elevul se mobilizează, capătă curaj și rezolvă cerința propusă, depășindu-și emotivitatea care îl inhibă de foarte multe ori.

Da... dar

Tactica presupune să spunem tot timpul DA chiar și atunci când vrem să spunem NU.

De exemplu, ora de Muzică și mișcare le place elevilor foarte mult. De multe ori elevii cer să o prelungim în defavoarea orei de Matematică și întrebă: „Putem prelungi ora de Muzică și mișcare în ora de Matematică?” Putem să le răspundem: „Da, dar veți avea de lucrat mai mult la Matematică, și ceea ce ar trebui să lucrăm în clasă și ceea ce ar trebui să lucrați acasă, toate acestea fără ajutorul meu.” Elevii sunt speriați de asemenea scenariu și renunță imediat la cererea lor fără alte propuneri.

Ignorarea comportamentului nedorit

Pentru a scăpa de un comportament nedorit, singura soluție este să-l ignorăm. Indiferența duce la stingerea acestuia.

De exemplu, elevul X știe că nu ne place să tipe în clasă. De fiecare dată când ieim din clasă, chiar și pentru câteva minute, acesta începe să transmită mesaje verbale colegilor, țipând de fiecare dată. Comportamentul se repetă deoarece îi place să fie în centrul atenției și numai astfel poate să atragă atenția elevilor. Deși observ acest lucru, nu îi spun nimic, mă prefac a fi indiferentă la comportamentul lui. Elevul X mai repetă de câteva ori „acțiunea”, apoi se liniștește treptat, renunțând de tot

pentru că vede că nu poate să-mi capteze atenția așa cum și-a propus. Nu îi mai fac observații, ba mai mult, mă prefac că nu îl văd. Elevul mai încercă o dată sau de două ori, apoi renunță pentru că vede că nu își atinge scopul.

Pașii mici

Răbdarea este cuvântul cheie al acestei tactici. Dacă nu reușim să obținem un lucru dintr-odată, apelăm la răbdare, încercând să ne apropiem de rezultatul așteptat treptat. Timpul și răbdarea sunt elemente esențiale ale acestei tactici de influențare în mediul școlar. Tactica are ca scop să irite interlocutorul cu insistențe multiple. Dacă cererea se face prea rapid, partenerul de discuție se va panica și se va retrage, refuzând cererea brusc.

De exemplu, Irina este o elevă foarte emotivă, retrasă, temătoare. În timpul pauzelor, refuză să participe la jocurile celorlalți copii. Stă retrasă în banca ei și refuză orice comunicare cu copiii. O lăsăm așa o perioadă, apoi îi cerem să se uite doar la jocurile elevilor care îi plac. Este atrasă de un grup de fetițe care joacă „Mim”. O întrebăm ce animal îi place. Spune că îi plac pisicile foarte mult. Îi cerem să mimeze o pisică. Cu un zâmbet sfios „toarce” și se lipește de noi așa cum pisicile se alintă cu stăpânii lor. Îi propunem să le provocăm pe colege ca să vedem dacă își dau seama ce animal imită. Cu mai mult curaj de această dată, Irina imită pisica în fața colegelor ei. Toate fetițele zâmbesc bucurându-se de noua provocare. Irina zâmbește larg și uită pe moment de fricile ei. În zilele următoare continuă jocul. Treptat se integrează în grupul fetițelor și se simte bine alături de acestea.

Fac confidențe pentru a afla un secret

Tactica presupune a discuta cu cineva, dezvăluind un secret personal care are legătură cu negocierea. Partenerul de discuție simte că are un punct comun cu interlocutorul și se va confesa mult mai ușor, dezvăluind informațiile pe care le așteptam.

De exemplu, Victor refuză să stea în bancă cu Sarah, dar nu știm motivul. Îi povestesc lui Victor că nici nouă nu ne-a plăcut de toți colegii de clasă și îi dăm exemple de anumite experiențe neplăcute pe care le-am avut în școală. Privește îndelung, se relaxează și ne spune cu oarecare reținere că Sarah este foarte dezordonată și aruncă hârtiile și resturile de mâncare pe banca lui. Deși i-a spus să nu mai facă acest lucru, Sarah l-a ignorat și continuă prostul obicei.

8. Concluzii

Alături de mediere, negocierea este o metodă de soluționare a conflictelor în disputele din mediul școlar, contribuind esențial la îmbunătățirea climatului educațional. În același timp, antrenează atât elevii, cât și profesorii, pentru dezvoltarea unor abilități de viață cum ar fi lucrul în echipă, comunicarea, relaționarea cu ceilalți, gestionarea propriilor probleme emoționale, luarea deciziilor, rezolvarea de probleme, gândirea critică, ascultarea activă.

Pentru a preveni conflictele școlare, trebuie să menținem relații de colaborare atât cu elevii cât și cu părinții lor. Ca profesori, trebuie să fim deschiși comunicării în orice situație. Răbdarea și calmul sunt calități necesare cadrului didactic modern. Acesta trebuie să fie și flexibil și perseverent și să ofere ajutor necondiționat elevilor pentru a rezolva conflictele apărute. Odată început, conflictul trebuie rezolvat, altfel generează stres și poate să ducă la violență. Părinții sunt anunțați atunci când elevii sunt implicați într-un conflict. Se încearcă responsabilirea acestora. Dacă este nevoie, se poate apela la ajutorul consilierului școlar. Se pot organiza mici ședințe cu negocieri între părțile implicate până la un compromis care are în vedere atingerea unui consens favorabil tuturor părților implicate.

Privind în jurul nostru, ne putem da seama că practicile de manipulare și persuasiune abundă în viața noastră de zi cu zi. Există și în relațiile pe care le putem avea cu mediul economic în care ne aflăm și în care ne confruntăm cu strategii multiple de influențare a consumatorilor de la care se așteaptă să cumpere un produs sau altul. Există și în mediul politic în care predomină lupta de idei. Toți simțim nevoia câteodată de a convinge și ne dorim să fim cât mai eficienți în acest demers. De aceea trebuie să gândim bine modul în care formatul ne va influența mesajul. Este nevoie să cultivăm numeroase mijloace de susținere, dintre care să le alegem pe cele mai persuasive.

Bibliografie

- Abrudan, C. , Psihopedagogie, Editura Universității din Oradea, 2003, p. 276.
- Academia Română, Dicționarul explicativ al limbii române, Editura Univers Enciclopedic, 1996
- Breton, Philippe , Manipularea cuvântului , Iași , Institutul European , 2006
- Cialdini , Robert, Psihologia persuasiunii , Editura Bussines Tech, 2013
- Ficeag, Bogdan, Tehnici de manipulare, București, 1996
- Galița, Raluca, Comunicare și negociere în spațiul public. Note de curs, Bacău, 2018.
- Grant, W., Rezolvarea conflictelor, Editura Teora, București, 1998
- Joule, R.V., Beauvois, Mic tratat de manipulare, Bucuresti, Editur Polirom, Iași, 2016
- Lakhani, Dave, Arta de a obține ceea ce vrei, Editura Amaltea, 2009
- Mamontov, Serghei, Strategii de negociere, Editura Euro Pres Group, 2006
- Mucchielli, Alexandru, Arta de a comunica, Iași, Editura Polirom, 2005
- Mucchielli, Alexandru, Arta de a influența: Analiza tehnicilor de manipulare, Iași, Editura Polirom, 2002
- Prutianu, Ștefan, Antrenamentul abilităților de negociere, Editura Polirom, 2007

Evoluția „filtrată”

de Alina Zăbrăuțanu

Ce este evoluția? Răspunsul la această întrebare ne duce către o spirală a timpului, un vortex năucitor... Evoluția este fenomenul prin care o multitudine de organisme vii își schimbă forma, comportamentul sau caracteristicile fizice. Toate acestea duc la o succesiune de schimbări ereditare ale acestor grupuri de organisme. V-am plictisit deja? Presupun că da! Nu sunt biolog (părinții mei și-au dorit să devin „măcar” doctor, însă socotelile lor nu s-au potrivit cu ale mele...), așa că mă voi exprima într-o altă manieră.

V-ați întrebat vreodată cum a apărut filmul? Ei bine, acesta a prins viață în anul 1878, prin intermediul lui Sallie Gardner, o iapă pursânge, în vârstă de 6 ani. Acel film dura o secundă, cel mult două, însă a fost temelina a ceea ce urma să fie astăzi imaginea de înaltă definiție. Aceste ipostaze aproape nu au nimic în comun, însă evoluția care s-a divizat din secunde în minute, apoi din minute în ore, este ceea ce astăzi se intitulează cinematografie, artă și emoție.

Apariția cinematografului este legată istoric de o altă capodoperă, ce lua naștere cu aproximativ un deceniu înaintea lansării lui Sallie Gardner. Este

vorba despre cartea lui Darwin, intitulată Originea speciilor. Dar a reușit Darwin sau alte generații ulterioare de savanți să elucideze misterul genezei? Cum are natura capacitatea de a da naștere întotdeauna la ceva mai bun sau superior?

Matematicianul John Conway, a găsit o modalitate de a simplifica explicarea procesului evoluției. Prin „jocul vieții”, el ne sugerează să ne imaginăm o rețea bidimensională de celule. Fiecare celulă are opt vecini și dacă rămâne cu mai puțin de doi vecini, aceasta moare, rezultatul fiind același dacă are mai mulți vecini. Însă dacă o celulă moartă are doi sau mai mulți vecini vii, este readusă la viață. Procesul continuă, dar pot interveni schimbări care pot complica lucrurile. Aceste celule pot forma tipare complexe, variate, capabile să se autoreproducă. Astfel „jocul vieții” continuă, creând tipare care se repetă și nu se termină niciodată, aceasta fiind însăși definiția vieții.

Toate acestea sunt teorii, definiții și descoperiri științifice, care arată cum funcționează ceva viu, nefiind luate în calcul sentimentele și emoțiile

vieții. Dacă am privi de undeva de sus cum se petrece viața unei persoane, am fi surprinși să descoperim o imagine nu tocmai plăcută... Acțiunea se petrece între pereții unei cutii de culoare gri, lumina este difuză, pare a fi un teatru de păpuși... judecând după sforile ancorate de umerii participanților. Pe o coardă întinsă, ce pare că se rupe, pășește o păpușă legată la ochi... este ghidată de către publicul spectator și deși instinctul îi dictează să-și scoată bandana ce îi acoperă ochii, își continuă drumul deluzoriu, cu riscul de a cădea... Ghiciți cine ar putea fi păpușa? Poate fi orice persoană adultă ghidată de prejudecăți și de lipsa luării de inițiativă.

În paralel, într-o grădină verde, probabil într-o zi de mai, se află o fetiță întinsă pe iarbă. Este veselă și creează un îngerăș pe covorul verde mișcându-și mânuțele și piciorușele, apoi privește spre cer... Creează o conexiune cu Universul și își imaginează că a ajuns în Spațiu, atinge planetele cu un puf de

păpădie, apoi se minunează cât de frumos și viu colorate sunt surorile Terrei. Ea îndrăznește să-și imagineze cum s-a creat lumea fără să se gândească la ce spun ceilalți despre părerea ei. Schimba termenul lume cu planetă și vede molecule ciocnindu-se printre razele soarelui, catene înșiruindu-se la orizontta și rostește cu voce tare: „Cât de impresionantă este știința!”, apoi fredonează în continuare:

Ea e plină de poveste și în orice împrejurare,

Poate multe să te-nvețe,

Dacă o vei ascultaaaa....

Evoluția nu se definește doar prin explicațiile științifice, ea se „metamorfozează” și prin deciziile luate de noi, ca actori ai societății.

Evoluând împreună, devenim oameni mai buni, mai fericiți, mai sănătoși. Viața se alimentează din surse pe care poate nu le înțelegem pe deplin, însă descoperind ceva ce ne fascinează și ne hrănește curiozitatea, devenim varianta mai bună a noastră. Este ca atunci când ne achiziționăm un obiect ce vine cu instrucțiuni de folosire, înțelegându-ne mai bine, vom ști cum să ne folosim abilitățile la capacitate maximă.

Privind acest ansamblu, un ochi critic ar spune că lipsește o piesă din puzzle... și ne stăruie pe buze întrebarea: „La început, Dumnezeu l-a creat pe om, sau omul l-a creat pe Dumnezeu?” Voi ce părere aveți?

P.S. Încă mai fac îngerași pe iarbă sau zăpadă, depinde doar de anotimp!

Telefoanele inteligente – binecuvântare sau blestem?

de Nadia Ungureanu

„Telefoanele inteligente: binecuvântare sau blestem?” Iată o provocare, care poate schimba un „aparat” într-un generator de sentimente contradictorii...

Ziua de 21 septembrie poate fi considerată ziua de naștere a telefoniei mobile. Martin Cooper, „tatăl” telefonului mobil se declară surprins de evoluția extrem de rapidă a pieței telecomunicațiilor: „Nu ne gândeam atunci că în mai puțin de 35 de ani se va ajunge ca jumătate din populația Pământului să aibă telefoane mobile. De fapt, aveam o glumă atunci, spuneam că în viitor, atunci când te naști, ți se alocă un număr de telefon și, dacă nu răspunzi, ești declarat mort.”

Pornind de la afirmațiile inventatorului comunicațiilor fără fir, datorită tehnologiei avansate, dispozitivul destinat transmițerii informațiilor vocale la distanță, a devenit un accesoriu fundamental omului contemporan, dintr-un obiect de comunicare, acesta metamorfozându-se într-o necesitate.

Tot Martin Cooper afirmă că „tehnologia îți face viața mai bună, mai sigură, te educă, te distrează și te face mai productiv”, un avantaj uriaș constituindu-l îmbunătățirea modului de comunicare la distanță, putând oricând și oriunde să inițiem un apel, să transmitem un mesaj, să obținem informațiile rapid, să accesăm internetul și să

simultaneizăm cu stațiile GPS pentru a calcula coordonatele, facilitând totodată și dezvoltarea de afaceri online.

Mai nou, majoritatea telefoanelor care sunt produse astăzi, după părerea specialiștilor, sunt „inteligente”, devenind o „poartă” spre rețeaua virtuală, iar „statul pe telefon”, o zonă de divertisment pentru petrecerea timpului liber, 42%, dintre proprietarii unui smartphone, declarând că-l folosesc pentru alungarea monotoniei.

Este real faptul că un aparat modern combină mai multe dispozitive simultan, putând funcționa ca un ceas cu alarmă, un calculator, cameră foto, nutriționist sau antrenor personal, sporindu-i considerabil beneficiile.

Un alt punct de vedere în favoarea celularului ar fi că orice telefon poate apela linia de urgență, fără a fi necesară deblocarea acestuia. Statisticile spun că 40% dintre proprietarii de telefoane mobile admit că acestea au contribuit la administrarea unei situații de urgență în mod cert.

Opozanții acestor idei consideră că, deși reușesc să ne facă viața mai ușoară, mobilele creează și o serie de inconveniențe semnificative.

„Mi-e teamă de ziua în care tehnologia va fi mai importantă ca relațiile interumane. În lume va exista o generație de idioți”, afirmă Albert Einstein.

Smartphone-ul a devenit companionul nostru fidel, îl folosim în scopuri personale și profesionale, zilnic, ore bune. Nu surprinde, așadar, că unii oameni se simt descumpăniți dacă petrec mai multă vreme fără smartphone, astfel încât starea de dependență se poate instala cu ușurință.

„Concluzia nu poate fi formulată judecând exclusiv după numărul de ore petrecute cu smartphone-ul”, declară Andreas Pauly, psiholog din Bonn. Dorința de a fi permanent conectați poate duce la surescitare și la un comportament deviat, explică acesta, mulți oameni luându-și telefonul chiar și la duș, stresați de faptul că ar putea pierde vreo notificare. Hayley Hamilton, profesor la Institutul pentru Sănătate Mintală din Canada, punctează la rândul său că „utilizarea excesivă a aparatelor electronice, precum și folosirea rețelelor sociale generează probleme psihice, precum stresul și o evaluare greșită a propriei stări psihice.”

Foarte mulți șoferi utilizează celularul în timp ce conduc și cifrele accidentelor rutiere, cauzate de acest dispozitiv, dovedesc clar acest lucru la nivel mondial.

În același timp, un dezavantaj demn de luat în calcul este și faptul că noile gadgeturi pot fi foarte scumpe și de cele mai multe ori acestea nu-și justifică prețul. Unele modele de iPhone au prețuri care depășesc mii de euro, astfel încât, chiar și achiziționat pe bază de abonament, respectivul aparat va genera o datorie, care va trebui achitată lunar, timp de câțiva ani.

Cei mai mulți dintre noi consideră că utilizarea acestora creează niveluri mari de deșeuri electronice, un utilizator mediu de telefon mobil înlocuindu-și smartphone-ul odată la 2-3 ani sau chiar odată la 12 luni. În mod evident multe din componentele tehnologiei moderne sunt toxice pentru mediu, acestea putând afecta pe cei din jur și chiar mediul înconjurător.

Cu alte cuvinte, argumentele pro și contra enumerate mai sus, plasează „gadgeturile” la intersecția dintre comunicarea permanentă la distanță în defavoarea stabilirii unei relații reale interpersonale, linie de divertisment virtuală, dar și surescitare continuă, dependență versus necesitate, toxicitate, dar și moderație.

În opinia mea, modul în care lăsăm să pătrundă telefonul mobil în viața noastră ține de propriile noastre alegeri. E important să ne amintim că există o viață frumoasă offline, dincolo de smartphone... să ne întâlnim cu amicii la o cafea, nu doar în fața monitoarelor, să fim noi înșine, în loc să mimăm fericirea într-un selfie, să ne bucurăm de un concert, fără să-l transmitem live, să creăm amintiri în suflet, fără să facem nenumărate poze...

„Un om nu se poate simți bine dacă nu-i în armonie cu sine.”
(Mark Twain)

Încrederea în sine – atuul neștiut al reușitei

de Mara-Cristiana Neagu

Aș vrea să încep prin a spune că nu este ușor să ai mereu încredere în tine. Și asta este ok. Consider că fiecare dintre noi avem momentele noastre de declin, dar ceea ce este cu adevărat important, este să ne regăsim pe noi. Vă spune acest lucru, din propria experiență, o tânără studentă cu vise mari, dar care de multe ori s-a înfruntat cu realitatea.

Zilnic suntem supuși situațiilor în care trebuie să decidem, să luăm hotărâri, să alegem ce e mai bine pentru noi înșine. Adesea auzim în jurul nostru fraze precum „a reușit pentru că are încredere în el” sau „nu am încredere că voi fi suficient de bun...” sau „nu se respectă, de aceea stă într-o astfel de relație...”. Uneori luăm hotărâri cu ușurință, alteori stăm mult în cumpănă și facem compromisuri pentru ceilalți.

Cum să ai încredere în tine?

În cazul în care îți dorești să ai mai multă încredere în tine, iată o serie de sfaturi pentru a crește încrederea în tine, ceea ce te va ajuta și în relațiile cu ceilalți:

- **Postura corpului joacă un rol important în nivelul încrederii de sine**

Poziția corpului reflectă nivelul de încredere sau insecuritate. Astfel, dacă ai nevoie să te simți încrezător, poziția ta trebuie să trimită acest mesaj creierului. Picioarele pe pământ, corpul relaxat, postura deschisă și un zâmbet sunt ideale în acest proces.

- **Activități fizice regulate**

Activitățile fizice au un efect foarte puternic asupra stării și încrederii de sine. Acestea creează o stare plăcută de spirit și o percepție bună asupra ta. Când sportul devine o activitate regulată, starea fizică se va îmbunătăți și te vei simți mult mai motivat/ă să acționezi în moduri care să te ajute să îți creezi încrederea în tine și în puterile tale.

- **Ai grijă de timpul tău**

În general, persoanele care au încredere ridicată de sine, sunt persoanele care știu să își organizeze timpul. Aceste persoane reușesc să își creeze timpul personal, adică timpul dedicat pentru ei înșiși și timpul pentru persoanele importante din viața lor. Așa că, un prim sfat este să încerci să îți dedici ție timp și să îți petreci timpul făcând ceva ce îți place.

Un alt sfat ar fi să acorzi timp familiei sau prietenilor cu adevărat dragi ție. Încearcă să te dedici în relația cu ei și să comunici în mod eficient cu aceștia.

- **Reține că „eșecul” este parte a succesului**

Știu că poate te gândești că ai dat-o în bară de atâtea ori și poate nu îți dai seama că poți privi și dincolo de eșec, dar vreau să îți spun că eșecul nu reprezintă decât o bornă din drumul către realizare a obiectivelor tale.

Ideea eșecului îi poate determina pe cei mai mulți dintre oameni să-și facă bagajele, să facă stânga-mprejur și să renunțe fără ca măcar să încerce, dar nu uita: fiecare eșec este o treaptă urcată către succesul garantat.

- **Fii recunoscător cu rezultatele tale**

Cu toții am auzit sau știm că nu este bine să te lauzi, dar încearcă totuși să îți apreciezi fiecare rezultat, fiecare lucru pe care l-ai realizat, să ți le asumi și să te premiezi de fiecare dată. După fiecare reușită, acordă-ți o seară de relaxare sau un film la care să te duci sau ceva care să te facă să te simți fericit.

În acest fel te vei motiva singur să realizezi și mai multe lucruri pentru care să fii recunoscător și astfel vei reuși să crești încrederea în forțele tale.

- **Repetă toți pașii de mai sus!!!**

Recunoștința, balsamul sufletului

de Liliana Gherasim (Miroșeanu)

Recunoștința este mai mult decât cea mai mare virtute.

Ea este mama tuturor virtuților, a scris filosoful roman Cicero. Toate cărțile sacre și vechile sisteme filosofice vorbesc despre importanța sentimentului de recunoștință.

Recunoștința îți dă încredere, curaj! Recunoștința autentică poartă cu ea o putere extraordinară. Corect exprimată și primită corespunzător, aduce o doză de energie valoroasă. Este ca apa dătătoare de viață, împrăștiind relațiile noastre în familie, între prieteni, colegi, profesori, cunoștințe etc.

Cei mai mulți dintre noi înțelegem recunoștința ca o stare mentală care apare atunci când vrem să spunem sau să facem ceva frumos cuiva care a făcut anterior ceva bun pentru noi. Sună un pic de parcă, numai după ce am experimentat binele, simțim dorința de a plăti la fel; unii ar putea chiar să simtă un fel de obligație atunci. A fi recunoscător din perspectivă umană înseamnă a sărbători viața în toate manifestările ei, cu toată bogăția și diversitatea ei. Arătarea recunoștinței este strâns legată de libera ei alegere, nu există loc pentru reciprocitate bazată pe simțul datoriei. Doar o astfel de recunoștință este un adevărat dar pentru sine și pentru ceilalți.

Mulțumește de câte ori poți. Uneori, un om confuz nu știe ce să spună, adesea nu știe de ce să spună: „Mulțumesc”! Merită să le fie însuflețită tuturor o atitudine autentică de recunoștință, care va rezulta dintr-o convingere profundă până la atingerea inimii. Dar pentru a putea oferi ceva semenilor, mai întâi trebuie să-l ai. Între timp, recunoștința este mai mult decât obișnuita și politicoasa zicere „Mulțumesc!” pentru ajutorul sau favorurile primite. Este o atitudine în viață care exprimă bucurie, nu doar prin faptul că primim ceva, ci și prin faptul că dăruim.

Recunoștința limitează tendința noastră de a ne compara cu ceilalți, ceea ce este o cauză frecventă de nemulțumire. Ne ridică stima de sine atunci când vedem contribuția noastră la îmbogățirea vieții altor oameni, aceasta dezvoltă empatia. Impactul recunoștinței asupra sănătății este covârșitor de mare. Ne dorim să fim sănătoși, să ne bucurăm de viață, să putem sprijini și ajuta semenii. Recunoștința ne oferă un somn mai bun, ne ridică energia vitală, reduce nivelul de stres, sprijină gestionarea experiențelor dificile, reducând astfel riscul de nostalgie; întărește psihicul foarte mult, încurajează iertarea, eliberându-ne de emoțiile neplăcute și alte gânduri nefavorabile.

Pot să aleg perspectiva recunoștinței și să o transmit mai departe. Problema este că uneori confundăm poftele și strategiile pe care le folosim deliberat cu nevoile noastre reale. S-ar putea să simțim atunci că nu avem pentru ce să fim recunoscători, pentru că nu ne puteam permite un anumit lucru, sau în loc să petrecem o seară liniștită cu programul nostru preferat, a trebuit să mergem la o datorie civică pentru care am fi fost mulți răspunzători etc. Cu cât exersăm mai mult recunoștința, cu atât suntem mai puțin vulnerabili. Când suntem plini de mulțumire, ne este mai ușor să vedem și să apreciem faptele altora.

Suntem mai amabili și mai afectuoși unul cu celălalt, deoarece creierul nostru, întreaga noastră simțire, răspunde cu satisfacție atunci când vedem bucuria celorlalte persoane. Putem fi recunoscători că ne trezim în propriul nostru pat, putem face un duș de dimineață, putem lua micul dejun. Putem fi recunoscători pentru flori, pentru pasărea cântătoare din afara ferestrei, pentru oamenii din jurul nostru, pentru faptul că Soarele încă răsare și ne mângâie cu razele sale.

A vedea lucruri simple schimbă perspectiva. Făcând asta, dimineața ne va face să ne simțim mai bine și ne va permite să începem ziua cu o atitudine mai adevărată. Seara, la fel suntem recunoscători pentru ziua ce tocmai a fost. Sentimentul de recunoștință trebuie să fie real, simțit în interiorul corpului. Nu trebuie să existe disonanță între ceea ce gândește capul și ceea ce simte inima.

Dacă ne simțim recunoscători sau nu, depinde de locul, de obiectul, de persoana spre care ne concentrăm atenția. Iar în acest moment ne concentrăm atenția spre a mulțumi profesorilor noștri de la Comunicare și relații publice, ce au fost arhitecții inimilor noastre vreme de trei ani, semănând semințe de lumină în spiritul studenților, care au rodit în ceea ce au devenit ei astăzi. Altfel, mai putem evoca fiecare cadru didactic, împreună cu care s-a zugrăvit, ca din penelul marilor artiști, arta predării. Au căutat să-și folosească cunoștințele, oferindu-ne un limbaj potrivit înțelegerii noastre. Au avut puterea și priceperea demonstrației practice a măiestriei și voinței de a gestiona fiecare moment al situației ieșite din fire, într-o perioadă când un simplu ecran de cele mai multe ori imagistic, având doar chipul nostru afișat, trebuia să reprezinte încrederea că noi, ca și cursanți de cealaltă parte a ecranului, recepționam tot, eram prezenți.

Prin urmare și ascultătorul student, cu respect s-a conformat situației corespunzătoare momentului. În această perioadă, profesorul a devenit sculptorul generației de studenți educați online. Iată cum, atrași de harul profesorului, vor fi atrași de acea dexteritate și devin deținătorii virtuozității în activitatea pe mai departe. Se subînțelege că etica nu a avut loc prin cuvinte și sfaturi, ci prin acțiunile și comportamentul firesc al profesorului ce a predat, insuflând schimbarea în învățaceii din epoca studenției tehnologice.

Putem înțelege cantitatea de energie psihologică, cognitivă, emoțională eliberată de profesorii noștri? Schimbându-se și transformându-se până la punctul de a se reinventa? Vom putea evalua asta? Poate că da!

Evaluând momentul prin care au trecut și prin care trec, aş traduce cu următoarele cuvinte: preocupare pentru calitatea orelor și responsabilitatea pentru învățarea studenților.

Să ai răbdare și să obții din rezultatele răbdării, succesul ce-l vei afla la final, în cizelarea cu îndemânare a învățaceilor, iată eminența unei arte originale în manifestare! Inimile cu mintea în mii de colțuri cum a fost a mea, nu sunt mai dure decât piatra și așa cum picăturile de apă despart inima pietrei în timp, tot așa repetarea și reamintirea profesorului în ceea ce privește anumite chestiuni, a reușit a rupe aceste inimi dure. Mare parte din studenții sensibili la chibzuința profesorului nu vor uita niciodată părerile așternute ca expozate necesare fasonării unui proaspăt viitor erudit. Dacă agiliile studenți au ajuns să cunoască scopul învățării unei lecții și beneficiile acesteia, atunci vor urma cu promptitudine și cu mult interes aceasta pe mai departe.

Există oameni care ne marchează viața, precum profesorii noștri, care au trezit ceva special în noi, care ne deschid ochii ireversibil contribuind la felul cum vedem lumea. Se obține astfel o recunoaștere deosebită pentru viața și munca desfășurată cu multă dăruire, dragoste și respect alături și pentru studenți.

O altfel de copilărie

de Alexandra Pușcașu

Deosebirea între copilăria pe care eu am petrecut-o, față de cea pe care copiii o petrec în zilele noastre, rezidă într-o barieră sub forma unui telefon. Să vă povestesc puțin despre cum a fost copilăria mea în vacanțele de vară.

În urmă cu zece ani, cât era ziua de lungă, mă jucam cu prietenii mei. Ne strângeam cu toții într-un loc al nostru, mai exact o poieniță, aflată la câțiva pași de casele unde locuiam. Punctul de reper erau niște butuci. Pentru adulți aceștia erau anoști, dar pentru noi, copii, aveau o însemnătate. Acolo ședeam spunând povești, ori ascultând, mâncând dulciuri sau ne serbam zilele de naștere.

Am stabilit de comun acord ca acel loc să se numească „La Butuci”. Ieșeam în fiecare zi să ne jucăm și stăteam până la două, trei dimineața... uneori fiind nevoiți părinții să vină după noi, pentru a ne lua acasă, deoarece nu voiam să ne mai dezlipim de acel loc și de acele persoane. Unele dintre jocurile pe care noi le jucam erau clasicele *De-a v-ați ascunselea*, *Rațele și vânătorii*, *Sticluga cu otravă*, *Țară, țară vrem ostași*, *Adevăr sau provocare*, *Baba-oarba*, *Flori, fete sau băieți* și altele... probabil și voi ați auzit de aceste jocuri care ne-au făcut copilăria mai frumoasă.

Îmi aduc cu drag aminte cum într-o zi am organizat o petrecere surpriză pentru o prietenă de-a noastră. I-am preparat un tort, bineînțeles cu ajutorul părinților noștri, iar fiecare copil a adus câte ceva pentru a fi totul pe placul ei. De la prăjituri, la sucuri, cadouri, muzică, ba chiar baloane colorate și luminițe, totul pentru a aranja câtuși de cât și poienița. Era o atmosferă minunată, cu zeci de copii, părinți, muzică, diferite jocuri și voie bună.

În fiecare seară, mamele noastre și vecinii, ne aduceau diferite prăjituri, plăcintele sau gogoși. Toate erau delicioase, iar noi, copiii ne umpleam de bucurie! De acea perioadă simplă, îmi este dor și acum. Ne bucuram din lucruri mărunte și făceam ca orice zi să fie una de neuitat.

Am avut parte de o copilărie frumoasă, plină de joculețe, momente unice și prietenii care au rezistat până în ziua de astăzi. Noi chiar am știut cum să ne distrăm, spre deosebire de copiii din ziua de astăzi, care petrec ore în șir jucându-se jocuri pe telefon sau calculator, fiindu-le de multe ori lene să iasă pe afară.

Trebuie să recunosc că am fost ultima generație care a știut cu adevărat ce este copilăria, în adevăratul sens al cuvântului, ultima generație care a trăit la maximum fiecare clipă, bucurându-se de toate aceste lucruri minunate înainte ca tehnologia să acapareze lumea.

ROSE – proiectul susținerii

de Răzvan-Andrei Florea

Proiectul ROSE (Romanian Secondary Education Project) – Acces la carieră. Traseu remedial pentru studenții din domeniul SOCIOUMAN (Ares), din cadrul Facultății de Litere care s-a desfășurat la Universitatea „Vasile Alecsandri” din Bacău, a avut un impact mare pentru noi, cei din anul I, care abia începeam noua noastră experiență de student prin oferirea unui mediu mai puțin formal față de cursurile și seminarele de la facultate.

Prima dată când am auzit de acest proiect m-a atras numele său, care mi s-a părut interesant, deși nu puteam să îmi dau seama pur și simplu de unde venea numele său, la ce ar putea el să se refere.

Unul dintre motivele care m-au provocat să mă înscriu în acest proiect a fost necunoscutul, eram curios ce se întâmplă, ce pot să descopăr în cadrul activităților sale. Am vrut să îmi dedic timpul în afara cursurilor și seminarelor de la facultate pentru diferite activități studențești, spre beneficiul meu, iar în fața mea a apărut această ocazie de a participa la proiectul Rose.

În cadrul acestui proiect am putut observa că activitățile desfășurate sunt axate pe participanți, pe nevoile de formare ale acestora.

Fiecare interacțiune din cadrul atelierelor remediale, al activităților de

tutorat și al întâlnirilor de consiliere individuală ne-a ajutat să trecem peste principalul nostru obstacol, frica de a comunica.

În cadrul activităților de tutorat și atelierelor remediale discutam diferite subiecte din cadrul comunicării și relațiilor publice, cum ar fi: tipurile de public, cum să facem diferența dintre un fake news și o știre adevărată etc. Mai ales am învățat cum să ne construim un CV plăcut și vizibil atunci când ne angajăm, împreună cu o scrisoare de intenție către angajatorul de la care am dori să ne ofere jobul dorit.

În afara acestora au mai fost și întâlnirile de consiliere individuală cu doamna psiholog, foarte utile pentru mine, oferindu-mi o mai mare deschidere către ceilalți, m-au ajutat să îmi văd unele dintre obstacolele care stau în fața mea, care mă împiedică să îmi dezvolt mai mult potențialul pe care îl am. Mi-am dat seama că fiecare obstacol care este în fața noastră provine din frica de a greși, principalul blocaj fiind părerea celorlalți despre ceea ce vei spune. Dar cu ajutorul acestor ore de consiliere am trecut mai ușor peste blocajul de a-mi spune părerea în fața celorlalți.

Pe final au fost două workshopuri care mie mi-au plăcut foarte mult, datorită faptului că au fost puse în

paralel experiențele și începuturile de carieră profesională ale foștilor studenți cu experiența și profesionalismul dobândit al angajatorilor.

Din primul workshop, cel cu foștii studenți, am învățat faptul că fiecăruia îi este greu să își găsească un job stabil, să se descurce cu ceea ce câștigă. Ca sfaturi esențiale pe care le-am reținut sunt acelea de a nu renunța și de a munci spre a ajunge unde îți dorești.

Cel de-al doilea workshop, cu angajatorii, a fost unul deschis, detașat și în care am putut să punem diferite întrebări unor specialiști care sunt la un alt nivel profesional, ei ne-au împărtășit experiența dobândită și, mai ales, obstacolele cu care s-au confruntat. Modul lor de a-și prezenta începutul carierei cu ascensiunile și căderile de care au avut parte mi-a arătat că fiecăruia îi este greu la început, dar dacă îmbini puterea intelectuală, munca asiduă în fiecare zi și determinarea poți să ajungi unde îți dorești. Nimeni nu poate să aibă peste noapte jobul dorit și să se simtă bine din prima încercare, totul constă în dorința de ați depăși confortul și a trece prin provocări care te vor face mai stabil și mai puternic.

Cum să studiezi eficient?

de Laurenția Costin

Cu toții avem nevoie să ne facem un program în care să ne includem lucrurile pe care trebuie să le realizăm și cele care ne fac plăcere, fără a ne prea consuma din timp. Însă ca studenți e o provocare să ne menținem mereu concentrați și să avem un program de studiu suficient de bun așa încât să le reușim pe toate și la un nivel suficient de bun, ca să fim mândri de noi, să promovăm bine la examene, și asta în orice condiții.

Doar tu ai cheia ca să reușești și în următoarele paragrafe vei afla și cum.

Să știi că timpul e resursa ta numărul unu, iar în funcție de cum îl folosești el poate fi, pentru tine, fie prieten, fie dușman. În procesul de studiu pune accent pe ceea ce chiar contează, câștigând timp, nu-l pierde pe lucruri care știi că nu îți vor trebui. Lasă stresul deoparte – știi că s-ar putea să se instaleze pe alocuri, căci, da, nu suntem de fier, dar ne putem controla, astfel încât să ieșim din cam orice fel de impas.

Uite ce sfaturi utile am găsit eu pentru tine:

În primul rând, trebuie să ții cont de orele de studiu. Sunt două intervale orare, unul dimineața și unul după-amiaza, perfecte pentru a fi alocate studiului, timp în care te vei putea concentra mai bine și astfel vei fi mai productiv: de la 8 la 13 și de la ora 15 la 21, deși acestea pot varia în cazul tău. Concentrarea e cheia, totuși.

Mișcarea este un bun motivator, livrând nutrienții vitali creierului tău, îți crește performanța și face minuni pentru concentrare, crescând totodată și nivelul de procesare al informațiilor, în plus, o să te facă să te simți mai bine, mai treaz și mai fericit, stresul are mai puține șanse să apară, iar tu ești și mai motivat să faci o treabă bună. Poți face cam orice, alergări ușoare, exerciții scurte, dar intensive, chiar să dansezi puțin.

După aceea, un dejun sănătos, nutritiv, care să-ți ofere aportul necesar de nutrienți, știi și tu, ești ceea ce mănânci!

Studiază în trepte, nu mult dintr-odată, ci mai puțin, dar consistent. O tehnică ce te poate ajuta cu aceasta e cea a așa-numitului spaced practice, când studiul se desfășoară de-a lungul unei mai mari perioade de timp, crescând intervalul repetării materialelor ce le ai pentru studiu.

Cum e mai ușor să studiezi?

Pune-ți întrebări asupra unui subiect și încearcă să găsești răspuns scanând textul. Poți face flashcard-uri,

care să conțină informații relevante și sub nicio formă să nu fie încărcate, făcând mult apel la imagini și scheme pentru o memorare mai ușoară.

Testează-te, folosind întrebări și consultând materialele atent selectate după relevanță și atractiv efectuate. Fii tu profesorul tău și încearcă să explici cuiva fie și măcar ursulețului de pluș sau oricărui obiect inanimat sau chiar ție, precum în oglindă, prin cuvinte simple, ce ai înțeles.

Informația se întipărește mai ușor dacă îți mai schimbi mediul de studiu, însă ai grijă ca totuși mediul să fie unul liniștit și fără distrageri, precum o bibliotecă sau o cafenea nu foarte populată. Anticipează ce ar putea să-ți pice la examen și dezvoltă-ți sarcinile conform obiectului.

Nu uita să faci pauze și să dormi bine noaptea. Nu sta până târziu de tot și nu evita să faci pauze scurte, dar dese, doar pentru că crezi tu că o să reușești mai multe, crede-mă, am încercat. Cel mai probabil o să te învârți pe loc și o să obosești mai repede, nemaireușind nimic. Mai bine ia-o din timp și calculează-ți, măcar aproximativ, pașii pe care îi ai de parcurs până ajungi la punctul dorit.

Nu te demoraliza și ai încredere că ce ai plantat, dacă a fost udat la timp și cum trebuie, va da roade.

Un alt sfat pe care l-am luat de pe Sprouts – un canal educativ de YouTube – este să citești 30% și recitești 70%, ca într-un discurs, de fapt, astfel, cred eu, se învață eficient un discurs, căci oricât l-ai citi, tot o să îți vină mai ușor să îl citești, decât să îl spui fără foaie de parcă ai spune cum ți-a mers ziua, nu cine știe ce date complexe și complicate. Cum funcționează această metodă? De exemplu dacă ai 60 de minute pentru a învăța o temă, acordă 20 de minute cititului și 40 de minute recită. De ce? Pentru că e mult mai probabil să îți amintești ce ai spus cu voce tare, decât ce ai citit.

Pentru final ți-aș putea recomanda niște canale de YouTube super pentru a te ajuta să îți faci un plan de studiu pe care să îl poți și respecta:

- *4fără15* - îl consider mai light și foarte motivant; P.S.: îmi place să citesc, sper că și vouă;
- *ProjectElon* - acest canal e baza la mine, sper că vă place limba engleză, are un accent pe care eu una îl ador și felul cum spune “study” cu “u”;
- *fayefilms* - exclusiv pentru studiu, tehnici de studiu, eficacitate și chestii academice (iarăși în engleză);

- *Hannah Elise* – are mult mai multe pe al ei canal și lifestyle (en) ;
- *Ali Abdaal, Motivation2Study, UnJaded Jade* - toate sunt în engleză;
- *Anthony Metivier* - canal dedicat tehnicilor de memorare, de acolo am luat cunoștință despre o metodă super de memorare - metoda *loci* sau *tehnica palatelor de memorare*, cu ajutorul căreia poți transforma un loc cunoscut de tine, de exemplu, casa ta, camera ta, în spațiu de memorare a oricărei informații, făcând asocieri. Despre această tehnică se vorbește și pe *OnlineTeachers* (un canal românesc);
- *Ahmet / Self Improvement - Productivity* (en);

- *Diana Sabau* - din ce am văzut, și are o descriere lungă pe canal, e despre a învăța și a deveni o variantă mai bună a sinelui;
- *Better Ideas* - yep, alt canal în engleză, un clip de pe acel canal ce m-a atras e "7 things that (quickly) cured my procrastination" cu prim sfat "eat the frog" - adică, fă-o, n-o mai amâna, căci altfel te va tulbura.

Ține minte, studiul e un maraton, nu un sprint!

**Nu renunța când devine dificil,
Asta e ideea, ca să îți fii util.
Dacă nu sacrifici pentru visul tău,
Atunci ce vei sacrifica va fi chiar idealul tău.**

Seria *Tărâmul tăcerii* de Raluca Butnariu

Recenzie

de Georgiana Andrei

Cred că mulți ați trecut prin momentul când faceți o comandă de pe un site și la final vi se spune că dacă mai faci o achiziție de 20-30 de lei, vei primi transportul gratuit. Ei bine, așa a început totul la mine, aveam nevoie de niște cărți pentru facultate și la final mi se spune că dacă mai comand ceva de minimum 30 de lei primesc transport gratuit, m-am gândit că în loc să dau 15 lei pe transport, mai dau 15 în plus și îmi mai iau și o carte să citesc ceva extra de facultate. Răsfoind prin cărțile de pe Librex, dau peste o carte ce se numea *Refugiul*, autor român, din descriere realizez că e ceva din domeniul fantasticului, „o iau să fie acolo”, mi-am zis.

A stat acea carte în biblioteca mea, cred, o lună fără să îi dau importanță până când am zis să văd ce e cu ea pentru că mă plictiseam. După ce am terminat de citit prologul, deja eram fermecată de subiect. Povestea Alecsandrei care a ajuns să fie un hibrid pe jumătate om și pe jumătate vampir, a fost pentru mine ceva nou și incitant. Trilogia *Tărâmul tăcerii*, alcătuită din *Refugiul*, *Născuți sub zodia tăcerii* și *Dulcele sărut al morții* – aceasta din urmă în două volume, îmbină cu ușurință stilul de viață al vampirilor, trăirile acestora dar și poveștile lor de dragoste.

Seria *Tărâmul tăcerii*, de Raluca Butnariu, apărută la editura Librex Publishing, București, cuprinde: 1. *Refugiul* (2017), 2. *Născuți sub zodia tăcerii* (2017), 3. *Dulcele sărut al morții* (vol. I și II, 2018).

În prima carte a seriei, *Refugiul*, transformată într-un hibrid, jumătate om, jumătate vampir, Alecsandra este cooptată de către membrii unei grupări secrete, numită **Refugiul**, unde învață să se adapteze noii sale vieți, descoperă noi iubiri încercând să o răzbune pe prima.

Născuți sub zodia tăcerii, a doua carte a seriei, continuă povestea *Refugiului* într-o manieră plină de suspans și neprevăzut, înțesată cu mistere mai vechi decât timpul, plină de personaje surprinzătoare, dotate cu abilități neașteptate. Ocupanții *Refugiului* încep să dispară, răpiți de un vampir a cărui cruzime și sete de putere desființaseră granițele imaginabilului, promițând să aducă haos și teroare în ambele lumi, cea a oamenilor și cea a vampirilor.

În cele două volume din *Dulcele sărut al morții*, acțiunea se mută și o avem în prim plan pe Jessica, fiica lui Max, iubitul Alecsandrei, care alături de Marcus, unul din cei mai vechi ocupanți ai *Refugiului*, trebuie să salveze cele două lumi de Nehemah, regina vampirilor, care dorește extirparea oamenilor și a vampirilor pentru a crea o nouă lume plină de demoni sub comanda ei.

Am savurat fiecare pasaj, fiecare cuvânt și am simțit fiecare emoție, deși cărțile sunt pline de numeroase puncte culminante, pentru mine, punctul cel mai culminant a fost sfârșitul seriei, când am realizat de ce ultimele două volume poartă numele de *Dulcele sărut al morții*!

Nu vă sfiți să mai încercați și ceva nou din când în când!

Vă doresc spor la citit!

Ceea ce ne face speciali

de Andra-Georgiana Drugă

Fiecare persoană este un suflet care dansează pe melodia proprie a vieții. Cuvântul „diferență” face selecția dintre noi, ființele efemere. Că e vorba de aspect sau personalitate, fiecare individ este special și perfect. Ochii, oglinda sufletului, ne oferă posibilitatea să vedem creația naturii. Căprui, verzi, albaștri, ne reprezintă oare pe noi întru totul? Acest articol adună câteva dintre cele mai des întâlnite răspunsuri la această întrebare.

- Ochii căprui

Ochii căprui intens pătrund în profunzimile sufletului. Ochii căprui care îți fură privirea. Da, despre acel căprui vorbesc care te blochează în timp și spațiu. Pupilele care se dilată și genele lungi te fac să uiți cum să respiri și îți accelerează bătăile inimii tale fragile. Chiar dacă te privesc pentru o secundă, ajungi să te trezești zâmbind secunde, minute, nopți și zile. Până și acele cearcăne ușor vineții și puțin adânci te dau peste cap. Totul.

„Pentru posesorii de ochii căprui: ați reflectat vreodată că aveți ochi de ciocolată?” (Michelle Rosenberg).

- Ochii verzi

Ochii tăi de smarald și sclipirea lor mă fac să mă simt pierdut în universul meu din care faci parte tu. Mă pierd în ochii tăi și mă regăsesc în inima mea.

Puritatea culorii ochilor tăi împreună cu genele tale lungi îmi dezgroapă inima din tufe de spini. Mirosul îmbietor al primăverii îmi amintește de tine. Plimbări lungi, pe drum de apus, împreună cu melodia naturii, de asemenea.

„Ochii verzi sunt irezistibili ca pralinele cu mentă și fistic, fermecători ca smaraldele și misterioși ca pădurile de conifere...” (Michelle Rosenberg)

- Ochii albaștri

Ochii albaștri sunt ca marea, pentru că mereu când mă uit în ei mă pierd. Stânci desprinse de mal și presărate până departe, în larg, se înălțau din valuri, înconjurată la temelie cu gulere de spumă, a căror albeață o repeta pe aceea a penajului cârdurilor nesfârșite de pescăruși ce se roteau fără astâmpăr în văzduh. Însă mă uit și către cer și îmi amintesc de ea, de el...

„Nu e de mirare că cerul e gri, tot albastrul e în ochii tăi...”

Ochii pe care îi iubim sunt frumoși. Fie că sunt ochii copilului nostru, ai iubitului sau ai mamei noastre. Ochii lor sunt mai misterioși și expresivi ca orice altă pereche de ochi. De multe ori ne înțelegem cu ei din priviri, iar intensitatea privirii persoanei iubite îți dă fiori. Despre toate aceste senzații și emoții am transmis în acest articol, ochii tăi sunt expresia spiritului tău.

Flori de plastic

de Adina-Roxana Petrică

Flori de plastic,
ce niciodată nu mor
Flori de plastic,
uite cum așteaptă în subsol
Flori de plastic,
arată fantastic
Dar asta e tot ce pot
Flori de plastic,
au prins rădăcini peste tot!

Decor dezolant, în jungla de asfalt
Vântul le bate iar ele nu tresar
Cu ochii închiși, lipsite de simț
Cu mii de păcate și nume de sfinți!

Suntem flori de plastic
Toți flori fără rădăcini,
Cu sufletul gol încă rătăcim
Încercând să-l umplem cu dulci fantezii
Dar soarele ne arde fiindcă nu-l mai iubim
Nu ne leagă pământ
Nu ne bate vânt
Floare sapă floare până-o altă floare moare
și pe care floare crezi c-o mai doare?!

Petalele-s minciuni, lipite subtil
Ele se vând nu la fir, ci la kil!
La orice ocazie le poți folosi
Flori de plastic,
se poartă de parcă ar fi vii!

CUPRINS

Natalia Bordian – <i>Bobocica-n online</i>	5
Denisa Avădănei – <i>Scrisoarea unui student</i>	6
Romina Ostașevici – <i>Pentru femei nu există „imposibil”</i>	7
Ariadna Marcu – <i>Ariadna a ales televiziune sau teatru?</i>	8
Nadia Ungureanu și Alina Zăbrăuțanu – <i>Înapoi în... viitor. Interviu ipotetic la inaugurarea Casei „Alecsandri”</i>	9
Andreea-Elena Ciobanu – <i>Rolul comunicării în stabilirea relațiilor de putere în negociere</i>	11
Nicoleta Pavel (Popa) – <i>Strategii de manipulare și persuasiune în negociere</i>	13
Alina Zăbrăuțanu – <i>Evoluția „filtrată”</i>	18
Nadia Ungureanu – <i>Telefoanele inteligente – binecuvântare sau blestem?</i>	19
Mara-Cristiana Neagu – <i>Încrederea în sine – atuul neștiut al reușitei</i>	21
Liliana Gherasim (Miroșeanu) – <i>Recunoștință</i>	22
Alexandra Pușcașu – <i>O altfel de copilărie</i>	23
Răzvan-Andrei Florea – <i>ROSE – proiectul sustinerii</i>	24
Laurenția Costin – <i>Cum să studiezi eficient</i>	25
Georgiana Andrei – <i>Recenzie</i>	26
Andra-Georgiana Drugă – <i>Ceea ce ne face speciali</i>	27
Adina-Roxana Petrică – <i>Flori de plastic (poezie)</i>	27