

<i>Centre Number</i> Numărul centrului
<i>Candidate No.</i> Numărul candidatului
<h1>RO-B2</h1>
..... <i>Surname (BLOCK CAPITALS)</i> Numele (MAJUSCULE)
..... <i>Signature / Semnătura</i> Date / Data
...../...../2013

**EUROPEAN CONSORTIUM FOR THE
CERTIFICATE OF ATTAINMENT IN
MODERN LANGUAGES**



Decembrie 2013

LIMBA ROMÂNĂ

Înțelegerea textului scris

Nivelul B2

45 minute

25 puncte

*For Examiners' Use
Only*
 Numai pentru
 evaluatori

Signatures
 Semnături

Evaluator 1

Evaluator 2

INSTRUCȚIUNI PENTRU CANDIDAȚI

Completați căsuțele din colțul din stânga-sus al acestei pagini.
 Scrieți toate răspunsurile în această broșură de examen.
 Încercați să rezolvați toate cerințele.
 Scrieți clar, citeț.
 Scrieți toate răspunsurile cu cerneală albastră sau neagră.
 Nu sunt permise dicționare.
 Nu sunt permise corecturi. Răspunsurile care conțin corecturi se anulează.

INFORMAȚII PENTRU CANDIDAȚI

Acest test conține două părți.
 Consorțiul nu își asumă răspunderea pentru nicio informație suplimentară
 dată de supraveghetori.

Cuvânt / Grup de cuvinte	
cu atât beneficiile sunt mai numeroase	A
și asupra unei urmări mai puțin vizibile	B
televiziunea nu ne afectează negativ	C
este serios pusă în pericol	D
televizorul poate fi considerat un drog	E
purtând, însă, masca vieții reale	F
deoarece evadarea în interiorul ei	G
cu atât riscurile de a avea probleme	H
de relaxare și petrecere a timpului liber	I
ci una a relației dintre părinte și copil	J
ale cărui urmări se observă peste ani	K
devin tot mai mari	L
audio-vizuală în exces reprezintă	M
cu toate că și părinții sunt vinovați	N

RĂSPUNSURI

Nu faceți corecturi în grila de răspunsuri. Orice corectură va fi considerată greșeală și va fi depunctată.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I										

Înțelegerea textului scris

Partea a 2-a

Un cunoscut om de afaceri din România vorbește despre artă, afaceri și calculatoare. Citiți textul cu atenție, apoi răspundeți la întrebări. Trebuie să dați 10 răspunsuri corecte. Aveți mai jos un model. Răspundeți concis, folosind cuvinte-cheie. Detaliile care nu răspund direct la întrebare vor fi considerate greșeli și vor fi depunctate.

Pe vremea când eram student la arhitectură, încercam să mă autoconving că viitorul este al computerelor. Am vizitat atunci niște camere îngrozitoare, cu dulapuri mari în care se învâreau role cu bandă magnetică. Ele înghițeau cartele găurite. Plin, gol, adică 0 și 1. Mi s-a părut cumplit. Am rămas la pensulele și creioanele mele. Plăcerea pensulei o am și astăzi. Când privesc imaginile făcute de computer, am un impuls nestăpânit să le corectez acolo pe unde el n-a greșit suficient ca ele să devină frumoase. Producția mașinii e perfectă, dar fără simțire. Computerul și astăzi, ca și atunci când făcea găurele pe un carton, este o sculă proastă. Nu știe altceva decât să te servească dacă știi ce să îi ceri. Nu poate gândi în locul tău.

Cu alte cuvinte, legătura mea cu IT-ul este relația gorilei cu o specie mult mai avansată. Știe foarte bine să folosească frunzele, lianele, crengile și pietrele, dar se ascunde în desiș speriată de agresiunea străinilor, cu lucrurile lor miraculoase. Cred că, mărturisit sau nu, asta e prima reacție a oricărui om de afaceri sau manager la contactul cu lumea IT-ului.

Din când în când apar la mine în birou niște tineri drăguți, simpatici și bine învățați să vândă, care încearcă să mă convingă cât de utilă este soluția informatică pe care o oferă. Vorbesc într-un limbaj pășăresc plin de inițiale englezești. Eu știu însă că prețul e direct legat de raportul dintre lucrurile inutile pe care mi le pun în pachet și nevoia mea absolută de a-l avea. De fapt, dincolo de echipamente, softuri și soluții, cu toții vând branduri. Pentru exact același lucru, prețurile sunt complet diferite. Din fericire pentru ei, cu toții suntem supuși aceluiași imperativ: trebuie să avem o relație prietenoasă cu tehnologia. Când cineva îți lovește mașina, simți o durere fizică; căci mașina e un fel de prelungire a trupului sau a propriei personalități. Pentru o parte a locuitorilor planetei, tot astfel este și computerul.

Steve Jobs, șeful Apple, a înțeles cel mai bine că el nu vinde tehnologie. Vinde senzații, prestigiu, statut social. Cu cât stârnește mai aprig tentația pentru miracol, cu atât va avea succes mai mare. Prețul e măsura tentației... Și așa, tehnologia se apropie de modă. Când l-a angajat ca CEO la Apple pe John Scully, fostul conducător al gigantului Pepsi Cola, l-a întrebat: „Vrei să continui să vinzi apă cu zahăr sau să participi la o revoluție?” După aproape două decenii, revoluția e pe cale să se întâmple. Afacerile sunt arta de a desena în cifre modele de business, de a motiva oamenii în echipe, de a construi arhitecturi corporatiste ce se potrivesc cu motivațiile naturale ale oamenilor. Prin aceasta, tehnologia informatică se îndreaptă și ea către artă, eliberează inventivitatea și creativitatea, se umanizează. Pentru oameni și corporații, computerul e scula care permite afacerilor să devină o artă.

MODEL

- 0 Când s-a produs primul contact al autorului cu lumea computerelor?
Când era student.

1. Ce efect a avut asupra autorului prima vizită la un centru de calcul?

2. De ce este tentat autorul să corecteze imaginile făcute pe computer?

3. De ce computerul este, pentru autor, „o sculă proastă”?

4. Care este prima reacție a oamenilor de afaceri la întâlnirea cu computerul?

5. Ce părere are autorul despre agenții de vânzări care promovează pachete informatice?

6. Ce determină, în cele din urmă, prețul unui pachet IT?

7. Ce evidențiază analogia dintre computer și mașină?

8. Care este, după Steve Jobs, cheia succesului în IT?

9. Când a fost angajat John Scully la Apple?

10. Care este astăzi relația dintre tehnologia informatică și lumea afacerilor?
