

# Antreprenor

Getting the books **antreprenor** now is not type of challenging means. You could not abandoned going gone books hoard or library or borrowing from your connections to admission them. This is an unconditionally easy means to specifically acquire lead by on-line. This online broadcast antreprenor can be one of the options to accompany you in the manner of having extra time.

It will not waste your time. say you will me, the e-book will definitely make public you additional business to read. Just invest tiny grow old to gain access to this on-line publication **antreprenor** as without difficulty as review them wherever you are now.

*Codicele Romane* 1865

Erasmus pentru tinerii antreprenori European Commission.

Enterprise and Industry Directorate-General 2014

*Antreprenor, afacere, succes* 2014

**Anuarul Institutului de Istorie și Arheologie "A.D. Xenopol".** 1987

**Totul se rezolvă!** Marie Forleo 2020-04-01 "Cartea aceasta va schimba vieți." – Elizabeth Gilbert "Marie Forleo este liderul noii generații." – OPRAH Pornind de la o credință simplă – "totul se rezolvă" – Marie Forleo te învață să adopți o atitudine pozitivă în fața obstacolelor. Un manifest al curajului, Totul se rezolvă! este despre atitudinea care te ajută să-ți fructifici potențialul creativ, să te desprinzi de experiențele nocive și să-ți crezi o filosofie proprie, în armonie cu scopurile pe care vrei să le atingi. Cartea a pornit de la un îndemn pe care Marie Forleo l-a preluat de la mama sa: „Nimic în viață nu-i chiar atât de complicat. Poți să faci tot ce ți-ai pus în minte, dacă îți sufleci mânecile și te apuci de treabă. Totul se rezolvă." Fie că vrei să renunți la o relație nepotrivită, la un job frustrant, să scapi de o dependență sau să îți schimbi viața cu totul, cartea aceasta îți va arăta calea cea mai sigură către cea mai bună versiune a ta. "Totul se rezolvă" va deveni și pentru tine o mantra, o convingere și o filosofie de un optimism neclintit. „Inteligentă, amuzantă și, pe cât de scilpitoare, pe atât de directă. Mi-a plăcut la nebunie!" – Brené Brown, autoarea cărților Dare to Lead și Daring Greatly „Cărțile cele mai bune se potrivesc ca o cheie perfectă la încuietorile noastre persistente. Sinceră, generoasă și afectuoasă, Marie își împărtășește înțelepciunea în aceste pagini. Dacă vrei să afli ce trebuie să faci ca să însemni ceva pentru alții, acesta este răspunsul." – Seth Godin, autorul cărții This is Marketing „Totul se rezolvă a devenit mantra mea preferată, iar Marie Forleo își respectă promisiunile. Sfaturile pe care ni le oferă sunt geniale." – Gabrielle Bernstein, autoarea cărții Detoxificarea spirituală.

**Reformele romanilor séu colecțiune de toate legile și regulamentele intrudusse in administrațiunea romaniei dela 1859 ianuariu, pină la 1864 octomvriu** Romania 1864 **Buletinul statistic al României** Institutul Central de Statistică (Romania) 1893

*Dragă, unde-s banii?* Adrian Asoltanie 2021-09-28 Cartea Dragă, unde-s banii? te invită într-o călătorie spre echilibru și prosperitate. Vei descoperi un sistem de organizare cu șapte pași clari, care îți oferă soluții concrete pentru o relație corectă cu banii tăi.

Psihologia banilor este un domeniu științific puțin dezvoltat în România, însă esențial pentru dezvoltarea oricărei familii. De fapt, acest domeniu nu este doar despre cifre, conturi sau investiții dintre cele mai prospere; psihologia banilor evidențiază, înainte de toate, nevoia de îmbunătățire a sănătății financiare și încurajează o atitudine conștientă în ceea ce privește comportamentele pe care le manifestăm în relația cu banii. – GÁSPÁR GYÖRGY „Dragă, unde-s banii?“ este una dintre cele mai des repetate expresii în cuplu. Ai rostit-o și tu sau ți-a fost adresată pe un ton ușor

acuzator. Există și mulți oameni singuri care, spre sfârșitul lunii, își pun această întrebare, privind în cont sau în portofel. De fapt, aproximativ 76% dintre români nu rămân cu bani de la un salariu la celălalt, indiferent cât câștigă. Aici vei găsi informațiile despre bani și viață pe care nici școala și nici familia nu ți le-au dat până acum.

Succes Fara Prabusire Ben Kubassek 2014-05-24 "Aceasta este o carte ce trebuie citita de catre orice director grabit, de catre orice mama ocupata, care simte ca a ajuns la limita, si de catre toti cei care sufera de sindromul numit boala vitezei." - Mark Victor Hansen, autorul cartii Supa de pui pentru suflet "Aceasta este o carte deosebita, utila, in care sunt prezentate cai practice, verificate pentru a-ti spori energia, entuziasmul si increderea in sine. Iti poate schimba intreaga perspectiva asupra vietii - inspre mai bine!" - Brian Tracy, autor al Business Success "Esti suprasolicitat? Arzi lumanarea la ambele capete? Esti improvarat emotional? Atunci citeste Succes Fara Prabusire. Iti ofera cai verificate ca sa treci de la starea de invins la cea de invingator"- Paul J. Meyer, fondatorul Success Motivation Institute Inc. • Invata sa identifici imediat semnele epuizarii • Cum sa ai echilibru in viata, in cariera, in relatiile cu prietenii • Cum sa-ti organizezi viata dupa principii sanatoase, echilibrate. Ben Kubassek, om de afaceri canadian si renumit conferentiar, impartaseste in aceasta carte secretul unei vietii echilibrate, fara a se ajunge la epuizare. Este de asemenea autorul cartii "Principii pentru o viata echilibrata".

**Desbaterile Adunării Deputaților** România. Adunarea Deputaților 1890

**Anuarul Institutului de Istorie și Arheologie "A.D. Xenopol."** Institutul de Istorie și Arheologie "A.D. Xenopol." 1987

Cum să devii antreprenor Nicolae Sfetcu 2021-06-24 Colecția IDEI DE AFACERI "Cum să devii antreprenor" este o scurtă introducere la noțiunile de bază ale începerii propriei afaceri bazată pe tehnologie. Scrisă într-un limbaj concis, simplu, cartea este o lectură rapidă pe care o puteți absorbi în câteva ore. Cartea pune accent atât pe antreprenoriatul tradițional, cât și pe cel social, ca modalități interesante pentru antreprenorii începători. Cu profiluri inspiratoare ale antreprenorilor a căror muncă oferă modele de gândire creativă și idei care fac diferența în lume, această carte vă va ajuta să vă urmăriți pasiunea antreprenorială! CUPRINS: Introducere - Antreprenoriat - - Perspective asupra antreprenoriatului - - Elemente - - Tipuri de antreprenoriat - - - Etnic - - - Instituțional - - - Cultural - - - Feminist - - - Social - - - Emergent - - - Bazat pe proiect - - - Milenar - - - Comportamente antreprenoriale - - - Percepția incertitudinii și asumarea riscurilor - - - Capabilitatea de instruire și acceptarea de sfaturi - - - Strategii - - - Proiectarea legăturilor individuale / de oportunități - - - Percepția oportunității și prejudecăți - - - Stiluri - - - Comunicarea - - Profilul psihologic al antreprenorului - - - Antreprenoriat strategic - - - Conducere - - - Conducere globală - -

Resurse și finanțare - - - Resurse antreprenoriale - - -  
 Bootstrapping - - - - Fundal contextual - - - -  
 Definiție comună - - - - Metodologii conexe - - - -  
 Finanțare suplimentară - - - Efectul impozitelor - - -  
 Predictorii ai succesului - Antreprenoriat social - -  
 Definiție modernă - - Caracteristici - - Organizații  
 majore - - Tipuri - - Ecosistemul antreprenoriatului  
 social - - Rolul tehnologiei - - Provocări - -  
 Controverse 1 Oportunitatea - 1.1 Ce este  
 antreprenoriatul? - - O stare de spirit - - Cum arată  
 antreprenorii? - - Ce fac ei? - - Este vorba despre  
 oportunitate - - Mai mult de un tip de antreprenor - - O  
 poveste despre antreprenoriat - - Inovează sau altfel...  
 - 1.2 Oportunitatea în dezvoltarea unei afaceri - -  
 Găsirea intersecției dintre tehnologie și piață - - Unde  
 e problema? - - Produse inovative - - Ce știi - -  
 Niveluri de nevoie - - Când este o idee o oportunitate?  
 - - Ai o șansă - - Noile realități de risc - - Rețeta  
 lui Newton pentru eșec: Ignorarea nevoilor clienților -  
 1.3 Antreprenoriatul social - - A face diferența prin  
 afaceri - - Ce înseamnă aceasta? - - Concentrarea pe  
 impact - - Triplu câștig - - Un bun început - 1.4 De ce  
 să fii antreprenor social? - - Introspecție - -  
 Oportunitate - - Lumea în curs de dezvoltare - - Mediul  
 - - Ajutor tehnologic - - Cât de mare este amprenta ta?  
 - 1.5 Fabrica de idei - - Brainstorming - - Regulile  
 brainstormingului de grup - - Crearea unui mediu propice  
 pentru brainstorming - - Mai multe instrumente - - Nu te  
 îndrăgosti de prima idee bună care îți vine în cap - -  
 Tehnici de generare de idei - - Alte tehnici - - Sfaturi  
 pentru brainstorming de la Ideo - 1.6 Evaluează ideea -  
 - Cine va cumpăra? - - Tu nu ești singurul geniu din  
 acel domeniu - - Vorbește despre ea - - Testează - -  
 Învăță - - Verifică - - Faza de validare - - - Încercare  
 și eroare - - - Marile idei au trei elemente-cheie - - -  
 Un aparat de zburat - 1.7 Proprietatea intelectuală - -  
 Definiția proprietății intelectuale - - Despre avocați -  
 - Cunoașterea este putere - - Patentul - - Drepturi de  
 autor - - Mărcile comerciale - - Secretele comerciale -  
 - Ține un jurnal - - - Protejarea proprietății  
 intelectuale - - - Exemplu despre cum se poate pierde un  
 patent - 1.8 Profil: O poveste de succes - 1.9 Profil:  
 Idealuri pe roți 2 Piața - 2.1 Identifică potențialii  
 clienți - - Cine sunt clienții tăi? - - Identificarea  
 pieței de bază - - Simplifică - - Segmentarea pieței - -  
 Distribuția - - - Eșecul cercetării clienților poate fi  
 costisitor - 2.2 Evaluarea pieței - - Sună pur și simplu  
 înfricoșător - - Cercetări secundare - - Cercetare  
 primară - - Dincolo de tradiție - - Date, și mai multe  
 date - - - Nu-mi permit cercetări de piață formale - - -  
 Sfaturi de cercetare - - - Tehnici inovatoare de  
 cercetare a pieței - - - - Alimente congelate pentru  
 copii - - - - Adevărul despre jucării - - - - Crearea  
 unui habitat nativ - 2.3 Cum ajungeți la clienți - -  
 Unde vindeți - - Legături în lanț - - Ce să taxați - - -  
 Un model de distribuție cu risc redus pentru un start-up  
 - - - Diversificare = supraviețuire - 2.4 Începe să  
 răspândești știrile - - Publicitate și promoții - -  
 Marketing la prețuri ieftine - - Stabiliți scopuri și  
 obiective clare - - - Numele - - - Ieșiți din peșteră -  
 - - Vizitați clienții acolo unde locuiesc - - - Las-o  
 baltă - 2.5 Arată-mi numerele - - Este timpul pentru o  
 verificare a realității - - Stabilirea dimensiunii  
 pieței - - Cercetări de piață la prețuri ieftine - - Cât  
 vă costă să obțineți un client? - - - Rafinarea  
 metricilor dot.com - - - Numărarea clienților - - -  
 Testarea unei noi piețe - 2.6 Concurența - - Cine sunt  
 concurenții dvs.? - - Pericolul automulțumirii - - Fiți  
 la curent cu concurența: lecții de la un gigant de  
 retail - - Văzând prin ochii unui client - - Cunoașteți  
 concurența, concentrați-vă pe consumator - - Câteva  
 orientări etice - - - Cunoașteți concurența - - - -  
 Concurență indirectă - - - Mai multe resurse - - - -  
 Inteligența competitivă - - Nevoi și concurență - 2.7  
 Profil: Curățare - 2.8 Profil: Marketing pentru cei

săraci 3 Echipa - 3.1 Echipele fac să meargă lucrurile -  
 - În primul rând, un anumit context - - De unde începe  
 totul - - Fii puternic. Fii divers. - - Începând de unul  
 singur - - Conducere - - Clarificați-vă scopul - - -  
 Diversitatea grupului - - - Mitul lupului singuratic - -  
 - Fiți realist - 3.2 Nivelele decizionale ale unei  
 echipe - - Nucleul: dumneavoastră și alte părți  
 interesate majore - - Straturile exterioare - -  
 Definierea rolurilor - - A cui companie este, totuși? - -  
 - Aprecierii talentelor - - - Cu privire la stabilirea  
 normelor - - - Importanța mentoratului - 3.3 Construirea  
 unei echipe sănătoase - - Acceptați diferențele în  
 gândire - - Stabilirea obiectivelor echipei - - Practici  
 de comunicare - - Relații sănătoase - - Când izbucnește  
 conflictul - - Când vine cineva nou la bord - - Obține  
 ajutor - - - Ingrediente cheie pentru construirea unei  
 echipe de succes - - - Etapele dezvoltării echipei - 3.4  
 Socializarea - - De ce socializare? - - Duceți-vă acolo  
 - - Vindeți-vă - - Păstrați legătura - - Folosiți-vă  
 rețeaua - - - Manierele sunt importante - - - Povești de  
 socializare - 3.5 Incubatoare - - La fel ca la pui - -  
 Cum arată incubatoarele - - Găsirea potrivirii corecte -  
 - Avantaje și dezavantaje - - - Inovarea incubatorului -  
 - - Centrul de incubare a afacerilor de la CBP - - -  
 Incubare la Rensselaer - 3.6 Profil: Alegerea  
 jucătorilor în echipă - 3.7 Profil: Echipa potrivită - -  
 Echipa potrivită la momentul potrivit: Keen Mobility 4  
 Planul - 4.1 Planuri de afaceri - - Ce este un plan de  
 afaceri? - - Elementele unui plan de afaceri - - - Nouă  
 întrebări la care trebuie să răspundă fiecare plan de  
 afaceri - - - Avantajele reale ale unui plan de afaceri  
 - 4.2 Modele de afaceri - - Modelele de afaceri sunt  
 orientate spre obiective - - Câteva modele de modele - -  
 Ce s-a întâmplat cu dotcom-urile? - - - Despre modele de  
 afaceri - - - Diferențierea afacerii dvs.: Un exemplu de  
 viață reală - 4.3 Măsurarea succesului dvs. - - Când o  
 să câștigați bani? - - Numerarul este rege - - Mai multe  
 linii de bază - - - Știința inexactă a rentabilității  
 sociale a investițiilor (SROI) - - - Elaborarea unui  
 buget al fluxului de numerar - 4.4 Prezentarea planului  
 - - Obiectivul dvs.: inspirație și distilare - -  
 Gândiți-vă la publicul dvs. - - Argumentarea decisivă -  
 - Concizia este cheia - - Reguli de vorbire în public -  
 - - Punctele principale ale unei prezentări - - -  
 Exemplu de argumentare decisivă ("elevator pitch")  
 foarte bună - - - Sfaturi pentru argumentarea decisivă -  
 4.5 Licențierea ca parte a planului - - Luați în  
 considerare licențierea - - Avantajele licențierii - -  
 Cum arată o licență - - Găsirea companiei sau a  
 companiilor potrivite - - Definierea proprietății dvs. -  
 4.6 Profil: Invenții - - Când inventați, căutați să  
 creșteți productivitatea - - Faceți-o „prietenosă cu  
 oamenii” - - Licențierea este un efort de echipă - -  
 Două lucruri de căutat la licențiați - - Știind când  
 invenția dvs. este licențiată - 4.7 Profil: Învățarea -  
 - O poți face - - Se va schimba – mult - - Veți învăța  
 mai multe decât credeți - - Acționați după feedbackul pe  
 care îl primiți - - Sprijiniți-vă pe ceilalți 5 Compania  
 - 5.1 Înființarea - - Riscul este recompensat - -  
 Relațiile sunt importante - - Datoria calculată este OK  
 ... în cele mai multe cazuri - - O bogată istorie a  
 eșecurilor - - - Un faliment mai blând și mai ușor - - -  
 Un singur responsabil cu încredere - - - Pasiunea  
 antreprenorială - 5.2 Ce o face să fie o companie - -  
 Două echipe virtuale - - Perioada studenției - -  
 Tranziția poate fi dificilă - - Efort de echipă - -  
 Singur în vârf - - Comunicare - - Consilieri și mentori  
 - - - Deci, ce face o companie să fie inovatoare? - - -  
 Culturi de lucru confortabile - 5.3 Principii de bază la  
 formarea companiei - - Fiți econom - - Angajați cu  
 înțelepciune - - Angajați specialiști de top - 5.4  
 Profit sau non-profit? - - Non-profit nu înseamnă „fără  
 profit” - - Bani pentru misiune - - Profit și misiune -  
 - Alte considerente - - - Elementele de bază ale  
 consiliului: Prezentare generală a unui consiliu

nonprofit - - - Începerea unei organizații non-profit -  
 - - - Personalul - - - - Bugetul - - - - Parteneriate -  
 5.5 Structuri juridice - - Cunoașteți opțiunile - -  
 Găsirea unui avocat bun - - De ce am nevoie de un  
 avocat, totuși? - - Tipuri de firme - - - Alegeți cu  
 grijă un avocat - - - Întrebări pentru un potențial  
 avocat - 5.6 Profil: 0 poveste de succes după eșec - -  
 Poduri suspendate și rucsacuri - - Nu-mi pasă dacă este  
 făcut din uraniu, vreau unul - - Rateul - - Revenirea  
 rapidă - 5.7 Profil: Atracție chimică - - Succesul lui  
 Griffin - - Începuturi - - Să faci compania să  
 funcționeze - - Resurse umane - - Pași spre succes 6  
 Banii - 6.1 Bootstrapping - - Ce este? - - Sfaturi de  
 bootstrapping care funcționează - - Rămâi concentrat - -  
 Găsiți un mentor - - - Originile bootstrap - - -  
 Creșterea incrementală - - - E bine pentru tine - - -  
 Resurse de bootstrapping - 6.2 Finanțarea - - Unde  
 găsec bani? - - Concursuri de planuri de afaceri - -  
 Forumuri pentru capital de risc - - Târguri pentru  
 capital de risc - - Vorbește cu profesorii tăi - -  
 Discutați cu absolvenți - - Prietenii, părinții,  
 părinții prietenilor - - Granturi - - - Cum a găsit  
 banii o echipă virtuală - 6.3 Datorii și finanțări pe  
 capital propriu - - Care este diferența? - - De ce anume  
 are nevoie compania dvs.? - - Unele argumente pro și  
 contra datoriei și capitalurilor proprii - - - Argumente  
 pro pentru capital - - - Argumente contra capitalului -  
 - - Argumente pro pentru datorii - - - Argumente contra  
 datoriilor - 6.4 Cercul capitalului - - Investitori  
 îngeri - - Construiți-vă credibilitatea - - Capital de  
 risc - - - Jucând jocul banilor - - - Părintele  
 capitalului de risc: J.H. Whitney - - - Sfaturi înainte  
 de a recurge la capital de risc - - - Stridia și perla -  
 6.5 Feliile din plăcintă - - Capcanele finanțării - -  
 Plăcinta companiei - - Șmecheria - - - Rezervarea  
 stocului pentru opțiuni de stoc - - - Cine ar trebui să  
 obțină ce? - 6.6 Bani sociali - - Sunt acolo - -  
 Investind pentru o cauză - - - Screening - - -  
 Investiții comunitare - - - Activism la nivelul  
 acționarilor - - 0 industrie în creștere puternică - -  
 Programe bursiere, filantropie de risc - - -  
 Antreprenoriat social de înaltă tehnologie - - - Boom  
 non-profit - 6.7 Profil: Așteptând o vreme - -  
 Bootstrapping de înaltă tehnologie - 6.8 Profil:  
 Antreprenoriat specific condus de studenți - -  
 Începuturi umile - - Munca grea și obținerea  
 subvențiilor - - VorTech™ în prim plan - - Între timp -  
 - Dezvoltarea

#### **Management, analize, planuri și strategii de afaceri**

Nicolae Sfetcu 2016-03-19 Cartea prezintă modele de  
 afaceri, management, analize și strategii care ajută la  
 dezvoltarea și punerea în valoare a unei organizații, în  
 contexte specifice economice, sociale, culturale sau de  
 altă natură, prin elaborarea și implementarea unor  
 planuri personalizate. Capacitatea unei organizații de a  
 procesa informații este în centrul competențelor  
 organizatorice și manageriale, iar strategiile unei  
 organizații trebuie să fie proiectate pentru a  
 îmbunătăți funcționalitatea și eficiența corporativă și,  
 întrucât sistemele de management care furnizează această  
 capabilitate au devenit formalizate și automatizate,  
 competențele sunt testate dur la mai multe niveluri.  
 Organizațiile trebuie să fie capabile să învețe și să se  
 adapteze în moduri care nu au fost niciodată atât de  
 evidente înainte. Managementul strategic implică  
 formularea și punerea în aplicare a obiectivelor și  
 inițiativelor majore luate de conducerea de vârf a unei  
 companii în numele proprietarilor, luând în considerare  
 resursele și o evaluare a mediilor interne și externe în  
 care organizația evoluează. El implică conceptele conexe  
 de planificare strategică și gândire strategică. Prin  
 analiza afacerii se identifică nevoile de afaceri și se  
 stabilesc soluțiilor la problemele de afaceri. Soluțiile  
 includ adesea o componentă de dezvoltare sisteme-  
 software, dar pot consta și în îmbunătățirea procesului,

schimbarea organizațională sau planificarea strategică  
 și elaborarea politicilor. Pentru oportunități de  
 sponsorizare vă rog să mă contactați.

*Essential 25000 English-Romanian Law Dictionary* Nam H  
 Nguyen 2018-03-18 a great resource anywhere you go; it  
 is an easy tool that has just the words you want and  
 need! The entire dictionary is an alphabetical list of  
 Law words with definitions. This eBook is an easy-to-  
 understand guide to Law terms for anyone anyways at any  
 time. o mare resursă oriunde te duci; este un instrument  
 ușor care are doar cuvintele pe care le doriți și aveți  
 nevoie! Întregul dicționar este o listă alfabetică a  
 cuvintelor legale cu definiții. Această carte  
 electronică este un ghid ușor de înțeles pentru termenii  
 legali pentru oricine, oricum, oricând.

*Cum să devii antreprenor* Larry C. Farrell 2011

**FAKE** Robert Kiyosaki 2020-11-17 Bani contrafăcuți. În  
 1971, președintele Richard Nixon a anulat etalonul aur  
 în privința dolarului. În 1971, dolarul american a  
 devenit monedă fiduciară, adică banul guvernului. Tatăl  
 bogat numea banii guvernului „bani contrafăcuți“, meniți  
 să îi facă pe bogați și mai bogați. Problema este că  
 aceștia îi fac pe cei săraci și pe cei din clasa de  
 mijloc și mai săraci. Profesori contrafăcuți. Ce te-a  
 învățat școala despre bani? Ce știau părinții tăi despre  
 bani? Ce știe consilierul tău financiar despre bani? Dar  
 liderii noștri? De ce majoritatea oamenilor trăiesc de  
 la salariu la salariu? De ce o educație temeinică îi  
 împovărează pe elevi cu costuri pe care nu și le pot  
 permite? De ce fac profesorii grevă? Active  
 contrafăcute. În 2008, economia globală s-a prăbușit  
 odată cu activele contrafăcute și creditele ipotecare  
 subprime. Oare băncile care au vândut active  
 contrafăcute în 2008 le mai vând și astăzi, alături de  
 planuri de pensionare? De ce sunt atât de multe pensii  
 subfinanțate? Câți dintre membrii generației baby boom  
 vor rămâne fără bani la pensie? Pornind de la lectura  
 revelatoare a cărții Grunch of Giants, scrisă de  
 mentorul său, R. Buckminster Fuller, Robert Kiyosaki îți  
 dezvăluie strategiile financiare ale gigantilor care  
 conduc lumea și îți arată cum să nu le cazi victimă.  
 100 de lucruri pe care le fac liderii de top Nigel  
 Cumberland 2022-05-20 GHIDUL TĂU PENTRU A DEVENI UN  
 LIDER DE TOP Acesta este un ghid care conține informații  
 esențiale despre obiceiurile, instrumentele, tehnicile  
 și mentalitatea celor care au ajuns lideri de top. "100  
 de lucruri pe care le fac liderii de top" este plină de  
 idei extraordinare prin care poți construi un viitor de  
 succes și de lungă durată, toate alese cu mare grijă  
 pentru a te ajuta să excelezi în orice post de lider pe  
 care îl vei avea. Fiecare capitol combină idei noi cu  
 activități și exerciții menite să te ajute să devii un  
 lider talentat și să-ți dezvolți un stil de leadership  
 puternic și inteligent. Fie că deschizi cartea la  
 întâmplare sau o citești de la început până la sfârșit,  
 pe fiecare pagină vei găsi sfaturi inspiratoare și  
 practice. 100 de lucruri pe care le fac liderii de top  
 este un ghid unic de leadership, imbatabil și de succes.  
 Traducere: Smaranda Popovici

*Cum sa devii antreprenor* Larry C. FARRELL 2008

Hotărâri ale guvernului României si alte acte normative  
 Romania 1998

Daca as fi stiut Marian Pana 2022-01-31 Am scris aceasta  
 „carticica” in urma unei discutii cu copiii mei cei  
 mari, care acum sunt la liceu si la facultate. Mi-am dat  
 seama ca ar fi bine sa afle de cand sunt tineri ceea ce  
 eu am trait/descoperit/aflat/citit in decursul vietii.  
 M-am oprit la anumite teme pe care le consider  
 importante in „devenirea” unui om. Daca le-as fi stiut  
 de tanar, eram cu siguranta mai intelept. As fi dorit ca  
 in tinerețe cineva sa-mi povesteasca si sa primesc  
 sfaturi despre teme ca: educatie, bogatie, sanatate,  
 alimentatie, tehnologie, educatie financiara, educatie  
 antreprenoriala etc. Multe lucruri nu sunt deloc noi, le  
 cunoasteti, dar este nevoie sa fie repetate. „Repetitia

e mama invataturii." Cred cu tarie in educatie. Traseul meu profesional demonstreaza acest aspect: farmacist practician, cadru didactic universitar, antreprenor, responsabil de vanzari, management, comunicare si, poate, din nou antreprenor, dar in alt fel. Am trecut de 50 de ani si am acumulat suficienta experienta. M-am gandit sa ,,cuplez" cateva idei, referitoare la teme sus-mentionate, din experienta personala si sa citez din materialele (carti, programe audio/video) care m-au impresionat. Am scris cat am putut de concentrat si am incercat sa sintetizez in asa fel incat lectura sa fie usoara si placuta.

Casa cu iederă Florin Logreșteanu 2022-03-29 Florin Logreșteanu (care e Doctor în Filologie și profesor la Colegiul Național „Elena Cuza” din Craiova) propune noul său roman intitulat Casa cu iederă. Acțiunea lui se desfășoară pe fundalul evenimentelor care au premers conflictului balcanic dintre sârbi și albanezi din ultimul deceniu al mileniului trecut. L-am citit în manuscris și sunt în măsură să spun că e vorba de un excelent roman al psihozei colective, care luminează subsolurile conștiinței umane. Florin Logreșteanu, membru, din 1999, al Uniunii Scriitorilor din România, a debutat în 1974, în revista Luceafărul, la recomandarea lui S. Damian și a prozatorului Nicolae Velea. A publicat, până astăzi, un volum de nuvele (Răspântia păsărilor) și trei romane (Trepte, Inseparabilii, Labirinturi), despre care s-au pronunțat critici importanți, precum L. Ulici, Dan Cristea, Constantin M. Popa, N. Ciobanu, Marian Popa, G. Coșoveanu, Paul Aretzu etc.

Evreii din Pitești (1939-1945) Aurel RADU 2020-12-03 At the beginning of World War II about 400 Jews were living in Pitesti who were wealthy, being traders and professionals united around the Hebrew Community, which had had recognized legal status since 1932. Along the central street of the city, Serban Voda, 15 of the existing 29 on that street, most of the shops were owned by Jews, trade being their favored occupation. Other Jews had trade licences (jewelry, dental technicians, brush makers, roofers etc.) or were liberal professionals (lawyers, doctors, engineers, accountants, photographers and so on). Not very many documentary traces of the Legionnaires actions towards the Jewish population of the city were kept from the National Legionary State period (September 1940 - February 1941). Local authorities led by Legionnaires (The Prefecture of Arges County led by Dr. Michael Georgescu, the City Hall of Pitesti and the Police) ordered and carried out house searches during the night at homes of some wealthiest Jews in the town, where they confiscated goods from traders like Misu Michelstein, who had a wholesale store in a central area, the Diocese Market street. Also, other unilateral documentary sources show that the rebellion of January 1941 and removal of Legionnaires from the top local institutions was done quietly and without violence, as alleged by commander Lt. Col. Modest Isopescu of the Gendarmerie Legion of Arges. After the imposition of the military dictatorship of General Ion Antonescu, the anti-Semitic policies were further applied in ways that were mainly aimed at excluding Jews from Romanian society by means of the romanianization of the economic affairs and staff of all businesses: In order to achieve the strictest possible coordination and supervision, all Hebrew associations and organizations were disbanded, including the Hebrew Community of Pitesti which passed under the jurisdiction of the Jewish Central Office in Romania (OJCE Arges). All assets of Jews in rural areas were expropriated without compensation, and they were forcibly moved into the city of Pitesti, with a total of 12 persons under house arrest. All buildings were nationalized, except the synagogue, which came under the temporary administration of the National Center for Romanianization (CNR) in Bucharest. Some of the former

owners were tolerated as tenants paying large amounts of money for a few rooms in their homes, and the other vacant rooms were rented for a fee to the local institutions or individuals who also paid rent directly to the CNR. The Hebrew School located near the synagogue was rented by the Police of Pitesti, who at the time did not have their own building. At first, all merchants were forced to "double" the specialized Hebrew employees with "ethnic Romanians" for a short time and then fire the Jews. Jews were forced to request a work permit from the special inspector of romanianization of Arges county, Professor Michael Ilovescu, the representative of the Central Office of Romanianization (OCR) in Bucharest. Ilovescu's solutions were often to dismiss the Jews and make them available to the local authorities for the provision of forced labor. However, the OCR had the final decision and hired "ethnic Romanians" to replace the dismissed Jews, in particular refugees from Transylvania, Bessarabia and Cadrilater, or arbitrarily set the remuneration that the employee should receive. Bureaucratic chaos was created because of the OCR's belated appointments, some appointed staff refused the job, or the job was meanwhile occupied by another person freely chosen by the employer. All trade licences were canceled and the practice of liberal professions was banned except requisition orders coming from administrative and military authorities. Jews were forced into community work under the direction and supervision of the Circle of Recruitment of Arges and the Prefecture of Arges, but the most wealthy or influential could buy their freedom. To support the country's war effort, the Jews were forced by the OJCE of Arges to contribute large amounts of money to the "Reunification Debt". In 1941 and 1942 alone, over 7,000,000 lei were raised and a new house built in the model village Antonesti (Corbeni commune, Arges), which was devastated by floods in the summer of 1941, was valued at a price starting at 250,000 lei. They also contributed 100 beds for hospitals with war wounded and garments for social work. In late 1941, after declaring the city of Ploiesti and Prahova County a strategic oil area, the Jews were forced to leave the area immediately. About 90 Jews, originally from Ploiesti, settled in Pitesti under house arrest having first passed through the intermediate camp of Teis - Targoviste. In the following year, over 50 Jews, some local and some from Ploiesti, were deported under the pretext of a general charge of economic sabotage of the romanianization law or communist activities. Among those deported were also members of the committee of the OJCE of Arges: lawyers Joseph Bercovici and Joseph Elias, as well as Maurice Braunstein. Other specific repressive war measures directed against the Jews were: banning the freedom of movement without the consent of the authorities at ministerial level, the confiscation of all radios, the rationing and restriction of access to essential foods, the prohibition against employing Christians or having contact with farmers coming to town etc. Under these uncertain and precarious conditions, in 1942 the OJCE of Arges had the desire and support of the Jewish Center in Romania led by Wilhelm Filderman to establish a class of primary education in the synagogue building, as well as founding and supporting a social canteen, 96 supporting the poor financially while other Jews tried to make a living peddling on the streets, although this practice was prohibited. It can be said that the bureaucracy and corruption of the state government were mitigating factors that sometimes facilitated temporary and isolated exemptions from the application of anti-Semitic legislation.

Antreprenor la minut Kenneth H. Blanchard 2013 *Student in timp de pandemie*. Bogdan NADOLU Lucrarea de față este o colecție de file de jurnal oferite cu generozitate de 50 de studenți talentați de la mai multe specializări (sociologie, resurse umane, științe

economice, arhitectură, drept, arte, litere, psihologie etc.) care au trăit din plin criza pandemiei globale generate de Covid19 în primăvara anului 2020. Contribuțiile lor sunt distribuite cronologic, acoperind un interval de aproximativ o lună și jumătate, din 15 martie până spre sfârșitul lui aprilie.

*Documente și manuscrise literare: Without special title*  
Paul Cornea 1967

**Bucureștiul fanariot** Tudor Dinu 2021-02-01 Ampla cercetare a lui Tudor Dinu urmărește să reconstituie civilizația Bucureștiului de secol XVIII sub toate aspectele ei. Primul volum al lucrării se intitula „Biserici, ceremonii, războaie”. Volumul de față se apleacă asupra modului de administrare a orașului, a sistemului de asistență socială și medicală, a vieții economice (meșteșuguri, industrie, comerț), dar și asupra catastrofelor naturale ce au lovit Bucureștii. Ultimul volum al monografiei va fi dedicat vieții cotidiene și vieții mondene, învățământului, culturii și alogenilor din capitala Valahiei fanariote. Fotografia de pe copertă: Jeni Mateescu - Biserica Stavropoleos (detaliu) Volumul I

**Emanciparea** Gherghe Eduard-Alexandru 2021-08-25 Aceasta carte este destinată celor care simt nevoia de o schimbare în viața lor. Scopul ei este să arate oricărei persoane că și ea poate, chiar dacă nu are încredere în sine și în creierul său, fără să îi incurse pe începători cu o acumulare excesivă de informații, urmărind să aducă o oarecare claritate în detaliile redată aici, să îi pregătească pentru lupta cu corporațiile mari. Scriind această carte, m-am gândit la antreprenorii tineri, care sunt la început de drum, care vor să facă parte din această violentă luptă între antreprenoriatul local și cel de nivel global. Uita-te la pensionarii din jurul tău, vezi ce pensii au și mai adaugă la socoteală faptul că o dată la 50-100 de ani în orice țară din lume, moneda se depreciază, la noi în ultimii 30 de ani s-a depreciat de 3 ori, lucru extrem de grav pentru economie cât și pentru populație pe termen mediu și lung. Acum gândește-te bine când vrei să ieși la pensie dacă vei fi ca restul pensionarilor care își aruncă toți banii pe medicamente și cu suma rămasă mai cumpără și ei ceva de mâncare sau vrei să încasezi ceva diferit. Dacă te gândești că nu vei apuca deprecierea monedei cu siguranță copilul/copiii tăi o vor apuca, este una din ramurile sistemului monetar, să funcționeze în acest mod, și dacă te gândești să ai un venit în plus, atunci să știi că antreprenoriatul îndeplinește această necesitate cu brio.

**Intre speranța și deziluzie. Democratie și anticorupție în România postcomunistă** Sebastian I. Burduja 2016-12-15 Dincolo de aspirația de a contribui la literatura de specialitate, această carte poartă în filigran un tel mult mai „apasător” – acela de a răspunde unei întrebări istovitoare conceptual și greu de epuizat în plan narativ, și anume: Pentru a nu mai greși în continuare, unde s-a greșit în parcursul democratic al României ultimilor 25 de ani? Este vorba, asadar, nu atât de un demers restaurator, cât de unul care își asumă o finalitate și o opțiune transfiguratoare: această carte privește „înapoi” (spre anii 1990–2008; 2008–2014) mai ales în vederea decelării unui „înainte”. Sebastian I. Burduja este reprezentantul unei generații care nu mai este interesată de trecut decât în măsura în care acest trecut poate explica bunele și relele de după 1989. Orizontul său teoretic și civic este modelat, în chip ireversibil și bun, de studiile făcute într-o mare universitate a lumii. Acuitatea sa analitică este validată de articolele publicate în diverse reviste de specialitate. Experiența sa practică este confirmată de activitatea depusă în instituții financiare internaționale unde lucrează ca specialist în probleme de dezvoltare economică și politică a țărilor din Europa de Est și din Asia Centrală. Vocatia sa este anunțată de faptul că a fondat și a condus organizații ale tinerilor

intelectuali care doresc o schimbare în bine a României.  
**Bărbatul de 101 ani care voia să salveze lumea** Jonas Jonasson 2019-01-01 Allan Karlsson se întoarce! E și mai bătrân, dacă vă puteți imagina. Și mult mai amuzant! Totul începe cu maneta buclucașă din balonul cu aer cald și cu trei sticle de șampanie. Allan tocmai a împlinit 101 ani și, împreună cu prietenul său Julius, așteaptă să înceapă petrecerea, când cineva rupe maneta. Până să-și dea seama, cei doi prieteni se trezesc că se înalță tot mai sus, deasupra Oceanului Indian... Însă când ajungi în înaltul cerului, mai trebuie să și cobori... așa că, după ce sunt salvați din apele oceanului de o navă nord-coreeană, Allan și Julius sunt prinși într-o criză diplomatică internațională, declanșată de o valiză plină cu uraniu. Toată lumea pare interesată de această valiză – de la Donald Trump și Kim Jong-un la Vladimir Putin și Angela Merkel –, iar aventurile se țin lanț. Un mesaj guvernamental de maximă importanță, măzgălit pe un șervețel (după nenumărate pahare de votcă cu suc de mere), un caz complicat cu niște sicrie schimbate, o întâlnire cu un nazist furios, o grămadă de sparanghel de contrabandă... "Jonas Jonasson face inventarul problemelor lumii contemporane și le poartă prin caruselul necruțător al umorului negru." - Svenska Dagbladet „Ceea ce frapază la romanele lui Jonas Jonasson este naturalitatea cu care tratează chestiuni politice dintre cele mai delicate.” - Dagen sNyheter „0 satiră delicioasă la adresa slăbiciunilor omenești.” - Daily Telegraph

*Antreprenor* Sebastian-Călin Vac 2021

**Evreii în prima universitate din România** Iancu Brauștein 2001

**Conspirația celor bogați** Robert T. Kiyosaki 2021-09-21 Cele 8 noi reguli ale banilor este o carte care ne împărtășește perspectiva lui Robert Kiyosaki asupra economiei globale și cercetează motivele pentru care traiul de zi cu zi este tot mai dificil în zilele noastre. Kiyosaki ne elucidează cauzele haosului economic de astăzi și ne oferă soluții pentru problemele financiare. Cărțile lui Robert Kiyosaki sunt esențiale pentru toți cei care vor să dețină controlul asupra propriului viitor financiar. – USA Today Autor al bestsellerului #1 despre gestionarea finanțelor personale din toate timpurile, Tată bogat, tată sărac, Robert Kiyosaki a optat pentru o abordare nouă și inovativă cu această carte, publicată inițial pe internet, capitol cu capitol. Cititorii care își însușiseră deja principiile expuse în Tată bogat, tată sărac erau invitați să participe la discuții și să ofere feedback. Ediția de față este rezultatul aceluși proces interactiv, incluzând cele mai relevante comentarii ale cititorilor. Sfaturile lui Robert Kiyosaki cu privire la educația financiară sunt citite de milioane de oameni din toată lumea. Conspirația celor bogați a fost primul efort depus în vederea experienței interactive de lectură, pentru că Robert să poată afla părerile și comentariile cititorilor din mediul online, pe măsură ce scria capitolele.

*M-am plictisit de PowerPoint!* Andy Szekely 2017-11-14 Un speaker bun transmite putere (POWER) și este relevant (to the POINT) chiar și fără POWER-POINT. Dacă ai nevoie de o unealtă care să te ajute să faci comunicarea cu grupuri de oameni mai eficientă, ai ales cartea potrivită. Am scris această carte nu pentru că detest PowerPoint-ul, ci pentru că m-am plictisit de el, așa cum este astăzi folosit în 90% dintre sălile de conferință. Probabil că și tu ai această impresie, dacă te-am incitat cu tema cărții, așa că mă bucur să îți spun că în paginile ei vei găsi antidotul la plictiseala de slide-uri (și mult mai mult de atât)! "M-am plictisit de powerpoint" este cel mai practic text despre Prezentările cu public pe care l-am scris până acum. Este un manual pentru pregătirea, livrarea și îmbunătățirea oricărei prezentări, indiferent că e vorba de mediul de business, de un speech într-o conferință

sau de un toast. Concret, poți lua orice metodă descrisă aici și o poți aplica imediat. Motivul pentru care cred că, prin această carte, te pot ajuta vine din faptul că practic în fiecare zi (aproape) vorbitul în public, ca meserie, iar asta mi-a permis trei lucruri: ☆ să descopăr tehnici care funcționează, ☆ să le rafinez și să le dezvolt, ☆ să le simplific, astfel încât să ajung cu ele la statutul de soluții elegante. Dacă și tu, la fel ca și mine, te-ai plictisit de PowerPoint, este pentru că acesta este foarte rar folosit în mod elegant, de către cei ce țin prezentări. În majoritatea cazurilor, PowerPoint-ul este vedeta prezentării și îl pune în umbră pe prezentator. În alte cazuri, slideurile plictisesc prin volumul uriaș de informație vizuală, folosit în detrimentul mesajului auditiv sau emoțional. Așa că îți propun să analizăm PowerPointul din mai multe unghiuri, scopul este să înțelegi mai bine utilizarea slide-urilor ca mecanism de prezentare, inclusiv prin exemple ale unor experți în domeniu, cum ar fi Seth Godin. Apoi îți arăt tabloul complet de instrumente de care are nevoie un speaker bun. Dacă înveți să utilizezi PowerPoint-ul în mod eficient și elegant rezultatul va fi că: ' Îți înjumătățești timpul de pregătire și dublezi impactul pe care îl ai prin discursul tău! Iată ce înveți: ☆ Cum să folosești corect PowerPointul. PowerPointul este o unealtă, iar dacă știi să o folosești îți completează tabloul, nu distrage atenția și nici nu e în dezacord. ☆ Cum să eviți prezentările plictisitoare. Descoperi care sunt pașii care trebuie urmați ca tu să creezi o prezentare coerentă, interactivă și cât mai concisă. ☆ Cum să faci o prezentare memorabilă. La finalul vei fi în posesia uneltelor necesare care te vor ajuta să scoți în evidență ideile pe care este clădită prezentarea și cele care vrei să fie reținute de public. Mesajul este transmis mai clar iar rezultatul dorit este mai ușor de obținut. ☆ Cum să te documentezi pentru o prezentare. Vei găsi multe resurse și exemple utile pentru următoarele tale discursuri sau prezentări.

**Buletinul deciziunilor** Romania. Inalta Curte de Casație și de Justiție 1896

**Erasmus pentru tinerii antreprenori** European Commission. Enterprise and Industry Directorate-General 2014 Erasmus pentru tineri antreprenori este un program de schimb pentru antreprenori, finanțat de Uniunea Europeană. Persoana pe care o găzduiți obține un grant și întreprinderea dumneavoastră nu trebuie să susțină nicio cheltuială. Acest program vă oferă oportunitatea de a face schimb de experiențe cu tineri antreprenori care vor lucra cu dumneavoastră, în întreprinderea dumneavoastră. Schimbul durează între o luna și șase luni.

**Buletinul curții de cassatiune și de justiție a Principatelor-Unite Romane** 1892

**Inițierea unei Afaceri** Axinte V. Ciprian 2015-02-04 Am scris aceasta carte pentru ca vreau sa susțin si sa motivez tinerii care isi doresc sa pornească pe acest drum al antreprenoriatului însa nu au curajul sau cunoștințele minime necesare. Îmi doresc ca, după ce veți citi aceasta carte, fiecare dintre dumneavoastră sa aveți un spirit dezvoltat de întreprinzător precum si sa aveți formate o serie de competente de creare si gestiune a propriei afaceri. Este foarte bine cunoscut ca afacerile mici si mijlocii sunt motorul economiei naționale. O afacere proprie o sa va ofere posibilitatea sa va demonstrați abilitățile si talentul într-un anumit domeniu, capacitatea de aplicare a experienței profesionale precum si manifestarea abilităților in ceea ce privește dezvoltarea personala. Consider ca o problema actuala este încurajarea si dezvoltarea abilităților antreprenoriale in rândul tinerilor, studenti, si de ce nu in rândul celor ce si-au finalizat studiile, fie ele superioare sau medii. Aceasta carte aduce soluții concrete si practice pentru formarea cunoștințelor având scopul de a asista cititorul in

formarea abilităților de inițiere si gestionare a propriei afaceri. In primul capitol sunt prezentate noțiuni teoretice fundamentale ale antreprenoriatului: definirea conceptului, caracteristicile unui antreprenor, tipologii profilul unui antreprenor de succes. In acelasi prim capitol am cuprins si un test la care va trebui a raspundeti, rezultatul testului va fi o nota pe scara de la 1 la 5, nota ce va determina interpretarea raspunsului cu privire la personalitatea dumneavoastra de antreprenor. In capitolul al doilea este prezentata o scurta descriere a conceptului de afacere. Al treilea capitol este dedicat infiintarii unei societati comerciale in Romania. In acest captitol veti afla ce tipuri de firma sunt disponibile in Romania precum si o comparatie elaborata intre acestea. In „Etapetele autorizării unei societati in Romania” veti fi îndrumati pas cu pas in etapele de creare a unei societati comerciale, sunt cuprinse absolut toate etapele si conditiile ce trebuie indeplinite precum si institutiile la care va trebui sa mergeti pentru autorizare. In capitolul patru veti invata ca exista un numar generos de modalitati de finantare in Romania cum ar fi: Capitalul propriu, Creditul bancar, Finantari prin programe de promovare, Fondurile de capital de risc, Leasing-ul, Credite de la furnizor si clienti, Credite pe efecte de comert in care se includ Factoringul si Scontarea. Realizarea unui plan de afaceri va fi prezentata in capitolul numarul cinci. Ghidul de realizarea al planului de afaceri este structurat astfel incat oricine sa inteleaga conceptul de plan de afaceri, ce trebuie sa contina si in primul rand sa aiba abilitatea de a-si crea propriul plan de afaceri urmand aceste intructiuni pas cu pas. Capitolele prezentate si dezvoltate in acest ghidul planului de afaceri sunt: CuprinsRezumatViziune, misiune, obiective, strategiiDescrierea afaceriiIstoricul afaceriiResurse umaneDescrierea ramurei economiceProdusul sau serviciul oferitActivitatea curentaDescrierea produsului sau serviciilorAnaliza pieteiPiata tintaConcurentaTest – Analiza pieteiPlanul de marketingDistributiaPretulPromovarea produsuluiPlanul operationalOrganizarea si conducerea firmeiForma juridica de organizare si proprietateStructura organizatoricaEchipa managerialaForta de muncaPlanul de finantareBugetul de lansare a afaceriiBugetul de operareFinantarea afaceriiForta de muncaTest – Analiza mijloacelor financiareAnexe Aceasta este structura unui plan de afaceri. Dupa cum se poate observa in elaborarea acestuia mai sunt cuprinse doua teste: Testul necesar analizei pietei si testul necesar analizei mijloacelor financiare. Aceste doua teste sunt structurate asemenea celui din primul capitol, respectiv in dupa ce veti raspunde la intrebari veti primi o nota de la 1 la 5 in functie de care se va intreperta rezultatul. In capitolul sase am prezentat modul in care se calculeaza bugetul necesar in functie de costuri. In efectuarea acestui calcul veti avea doua variante asa cum veti observa. Capitolul sapte este dedicat de asemenea partii financiare si va veni in ajutorul dumneavoastra prin explicarea notiunilor de bilant, contul de profit si pierderi precum si fluxul de numerar. In cele din urma, dupa parcurgerea acestor pasi veti ajunge la anexe. In anexe am cuprins doua tipuri de planuri de afaceri. Primul plan de afaceri este de tip sablon si este dedicat persoanelor care au deja o afacere si vor sa introduca un nou produs sau serviciu. Prin completarea acestui sablon veti avea abilitatea sa determinati efectele celui nou produs si astfel puteti decide daca aveti resursele necesare, ce costuri implica si nu in ultimul rand daca se renteaza introducerea acestuia sau nu. Al doilea plan de afaceri este o exemplificare a unui plan de start-up. Aceasta anexa va veni in ajutorul dumneavoastra prin faptul ca aveti posibilitatea sa vedeti concret cum arata un plan de afaceri. Materialul de studiu cuprins in aceasta carte este foarte divers.

Citind și studiind cartea „Inițierea unei afaceri – Realizarea unui plan de afaceri de la A la Z” va veti forma o serie de abilitati și deprinderi: Vetii ști să interpretezi informația de afaceri; Vetii avea abilitatea de analiză și evaluare a unei idei de afaceri; Vetii analiza o afacere și vetii avea abilitatea de a cerceta piața; Vetii avea capacitatea de a elabora un plan de afaceri; Vetii cunoaște posibilitățile de finanțare a unei afaceri; Vetii avea cunoștințele necesare pentru formarea unei echipe de personal eficiente; Vetii avea abilitatea de a identifica și soluționa problemele ce pot să apară în inițierea unei afaceri; Cred că această carte va contribui la realizarea unei afaceri de succes pentru cei care vor să își încerce potențialul.

#### **Revista economică 1988**

Buddha și nonconformistul Vishen Lakhiani 2021-03-23 De la autorul volumului Codul pentru o minte extraordinară Ai observat vreodată că există oameni care au parte de tot norocul din lume la serviciu? Produc idei din mers și îi atrag ca un magnet pe oamenii de care au nevoie. Obțin avansările și măririle de salariu dorite. Creează legături puternice cu echipele lor și cu toți cei din jur. Când trec la treabă, câștigă. Și par să aibă un noroc remarcabil. Totul le merge din plin. Buddha este arhetipul maestrului spiritual. Persoana care poate trăi în această lume, dar care în același timp reușește să se miște cu ușurință, grație și fluentă ce vin dintr-o conștientizare și înțelegere lăuntrică. Nonconformistul este arhetipul celui care provoacă schimbări. Este persoana hotărâtă să facă o schimbare, construind, programând, scriind, inventând, conducând.

Nonconformistul reprezintă turbulenta cu bune intenții: persoana care contestă normele astfel încât să trăim mai bine ca specie. După ce integrezi aptitudinile ambelor arhetipuri, vei trăi viața la alt nivel decât majoritatea celorlalți. Vei acționa dintr-o zonă a fericirii, naturalei, inspirației și abundenței. Buddha și nonconformistul îți va arăta cum.

*Un IQ financiar mai bun* Robert T. Kiyosaki „Această carte nu conține sfaturi financiare. Dar te ajută să devii mai inteligent în plan financiar, așa încât să poți înțelege informațiile pe care le primești și să-ți găsești propria cale spre nirvana financiară. Pe scurt, să ajungi bogat devenind mai inteligent.” Robert T. Kiyosaki Un IQ financiar mai bun Niciodată nu e prea târziu să înveți, mai ales în contextul noului tip de capitalism în care trăim. Nu mai e suficient să economisești, să-ți plătești datoriile și să investești într-un portofoliu diversificat. Și dacă școlile tradiționale nu predau bazele finanțelor personale, poți începe singur să-ți extinzi cunoștințele, pentru a-ți schimba viitorul. Kiyosaki prezintă cele cinci tipuri de IQ financiar, necesare fiecărei persoane care dorește să obțină independența financiară: • Cum să faci mai mulți bani – să afli cât valorezi cu adevărat, cine îți sunt clienții și cum să-ți conturezi viitorul financiar. • Cum să-ți protejezi banii – să privești taxele ca fiind inerente vieții, alături de bine și de rău, căci „nu contează cât câștigi... ci cât îți rămâne”. • Cum să-ți alocați banii – să înveți cum să trăiești pe baza unui buget, deoarece nu e suficient să vrei un trai bun; trebuie să-l și planifici. • Cum să ai profit prin efectul de levier – să știi cum să pui banii să lucreze pentru tine, aceasta fiind o abilitate crucială. • Cum

să fii mai informat în plan financiar – să accelerezi procesul de îmbogățire, pe măsură ce asimilezi tot mai multe informații. [www.richdad.com](http://www.richdad.com) Robert T. Kiyosaki, autorul cărții Tată bogat, tată sărac – bestseller internațional și cartea de finanțe personale care a ocupat primul loc timp de 2 ani la rând în topul realizat de publicația USA Today – este investitor, antreprenor și educator. Perspectivele lui asupra banilor și investițiilor depășesc cu mult înțelepciunea convențională specifică acestor domenii. Prin eforturile lui, a influențat zeci de milioane de oameni și le-a schimbat, efectiv, mentalitatea despre bani.

Comunicându-și punctul de vedere cu privire la inadvertențele (a se citi: caracterul vetust și defectuos) din spatele sfaturilor „tradiționale” – ia-ți o slujbă bună, muncește din greu, economisește bani, scapă de datorii, investește pe termen lung și fă-ți un portofoliu diversificat de investiții –, Robert Kiyosaki a devenit renumit pentru discursul direct, ireverența și curajul lui. Tată bogat, tată sărac este bestsellerul care a stat cel mai mult în topul celor patru liste la care se raportează Publisher's Weekly – cele publicate de New York Times, BusinessWeek, Wall Street Journal și USA Today –, rămânând timp de peste 6 ani în topul celebrei liste a publicației New York Times. Traduse în 51 de limbi și disponibile în 109 țări, cărțile din seria „Tată Bogat” s-au vândut în peste 28 de milioane de exemplare în toată lumea și au dominat listele cu bestselleruri din Asia, Australia, America de Sud, Mexic și Europa. În 2005, Robert Kiyosaki a fost introdus în Hall of Fame pe site-ul [www.amazon.com](http://www.amazon.com), unde figurează în lista primilor 25 de autori de bestselleruri. În prezent, seria „Tată Bogat” include 14 titluri. Lunar, Robert scrie câte un editorial – „Why the Rich Are Getting Richer” pentru Yahoo! Finance, precum și „Rich Returns” pentru revista Entrepreneur. Înainte de a scrie Tată bogat, tată sărac, Robert a creat jocul strategic CASHFLOW® 101, ca să-i învețe pe oameni strategiile financiare și investiționale pe care le-a deprins de la tatăl lui bogat, de-a lungul timpului. Astăzi, în diverse orașe din toată lumea există peste 3 300 de cluburi CASHFLOW – grupuri de joc care funcționează independent. Născut și crescut în Hawaii, Robert Kiyosaki face parte din cea de-a patra generație japonezo-americană. După absolvirea colegiului, pe care l-a urmat în New York, Robert s-a alăturat Infanteriei Marine și a plecat în Vietnam ca ofițer și pilot de elicoptere de luptă. După război, Robert a început să lucreze în vânzări pentru corporația Xerox și, în 1977, a înființat o companie care a adus pe piață primele „portofele pentru surfiști”, din nailon și având închizătoare cu arici. În 1985, a înființat o companie internațională de educație, prin intermediul căreia zeci de mii de studenți din toată lumea au participat la cursuri de afaceri și investiții. În 1994, Robert și-a vândut afacerea și, mulțumită investițiilor făcute, a putut să iasă la pensie la vârsta de 47 de ani. În timpul scurtei perioade în care a fost pensionar, înainte de a se implica din nou în afaceri, a scris Tată bogat, tată sărac. Iată ce spune Robert Kiyosaki: „La școală mergem ca să învățăm să trudim din greu pentru bani. Eu scriu cărți și creez produse prin care-i învăț pe oameni cum să pună banii să muncească din greu pentru ei.”