

Antreprenor

As recognized, adventure as capably as experience more or less lesson, amusement, as with ease as conformity can be gotten by just checking out a ebook **antreprenor** as well as it is not directly done, you could tolerate even more re this life, with reference to the world.

We come up with the money for you this proper as with ease as simple pretentiousness to acquire those all. We manage to pay for antreprenor and numerous books collections from fictions to scientific research in any way. along with them is this antreprenor that can be your partner.

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 tinerele 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 temele 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.

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 capacitate 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 soluțiile 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.

Revista economică 1988

Antreprenor la minut Kenneth H. Blanchard 2013

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 întreținerea 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 întreținerea dumneavoastră. Schimbul durează între o luna și șase luni.

Evreii în prima universitate din România Iancu Brauștein 2001

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.

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.

Hotărâri ale guvernului României și alte acte normative Romania 1998

Anuarul Institutului 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 - - Exemplet 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 - - Leșiți 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 - - Definirea rolurilor - - A cui companie este, totuși? - - Aprecierea 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 - - Ingredientele cheie pentru construirea unei echipe de succes - - Etapele dezvoltării echipei - 3.4 Socializarea - - De ce socializare? - - Duceți-vă acolo - - Vindeți-vă - - Păstrați legătura - - Folișiți-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 - - Exemplet 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 - - Definirea proprietății dvs. - 4.6 Profil: Invenții - - Când inventați, căutați să creșteți productivitatea - - Faceti-o „prietenoasă 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 nonprofit - - 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: O 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 găsesc 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 - - O 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

Bucurestiul 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

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 crezi 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.

Cum sa devii antreprenor Larry C. FARRELL 2008

Reformele romanilor séu colecțiune de toate legile și regulamentele intruduse in administrațiunea romaniéi dela 1859 ianuariú, pină la 1864 octomvriú Romania 1864

Documente și manuscrise literare: Without special title Paul Cornea 1967

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 launtrică. 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, naturaleții, inspirației și abundenței. Buddha și nonconformistul îți va arăta cum.

Codicele Romane 1865

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 psihizei 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, Inseparabili, 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.

Intre speranta si deziluzie. Democratie si anticoruptie in Romania postcomunista Sebastian I. Burduja 2016-12-15 Dincolo de aspiratia de a contribui la literatura de specialitate, aceasta carte poarta in filigran un tel mult mai „apasator” — acela de a raspunde unei intrebari istovitoare conceptual si greu de epuizat in plan narativ, si anume: Pentru a nu mai gresi in continuare, unde s-a gresit in parcursul democratic al Romaniei ultimilor 25 de ani? Este vorba, asadar, nu atat de un demers restaurator, cat de unul care isi asuma o finalitate si o optiune transfiguratoare: aceasta carte priveste „inapoi” (spre anii 1990–2008; 2008–2014) mai ales in vederea decelarii unui „inainte”. Sebastian I. Burduja este reprezentantul unei

generatii care nu mai este interesata de trecut decat in masura in care acest trecut poate explica bunele si relele de dupa 1989. Orizontul sau teoretic si civic este modelat, in chip ireversibil si bun, de studiile facute intr-o mare universitate a lumii. Acuitatea sa analitica este validata de articolele publicate in diverse reviste de specialitate. Experienta sa practica este confirmata de activitatea depusa in institutii financiare internationale unde lucreaza ca specialist in probleme de dezvoltare economica si politica a tarilor din Europa de Est si din Asia Centrala. Vocatia sa este anuntata de faptul ca a fondat si a condus organizatii ale tinerilor intelectuali care doresc o schimbare in bine a Romaniei.

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

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.

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, mâzgălit 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 necrutător al umorului negru." - Svenska Dagbladet „Ceea ce frapează la romanele lui Jonas Jonasson este naturalețea cu care tratează chestiuni politice dintre cele mai delicate." - Dagen sNyheter „O satiră delicioasă la adresa slăbiciunilor omenești." - Daily Telegraph

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, afacere, succes 2014

Initierea unei Afaceri Axinte V. Ciprian 2015-02-04 Am scris aceasta carte pentru ca vreau sa sustin si sa motivez tinerii care isi doresc sa porneasca pe acest drum al antreprenoriatului insa nu au curajul sau cunoastintele minime necesare. Imi doresc ca, dupa ce veti citi aceasta carte, fiecare dintre dumneavoastra sa aveti un spirit dezvoltat de intreprinzator precum si sa aveti formate o serie de competente de creare si gestiune a propriei afaceri. Este foarte bine cunoscut ca afacerile mici si mijlocii sunt motorul economiei nationale. O afacere proprie o sa va ofere posibilitatea sa va demonstrati abilitatile si talentul intr-un anumit domeniu, capacitatea de aplicare a experientei profesionale precum si manifestarea abilitatilor in ceea ce priveste dezvoltarea personala. Consider ca o problema actuala este incurajarea si dezvoltarea abilitatilor antreprenoriale in randul tinerilor, studenti, si de ce nu in randul celor ce si-au finalizat studiile, fie ele superioare sau medii. Aceasta carte aduce solutii concrete si practice pentru formarea cunoastintelor avand

scopul de a asista cititorul in formarea abilitatilor de initiere si gestionare a propriei afaceri. In primul capitol sunt prezentate notiuni 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 sa 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 capitol veti afla ce tipuri de firma sunt disponibile in Romania precum si o comparatie elaborata intre acestea. In „Etapile autorizării unei societati in Romania” veti fi indrumati 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 instructiuni 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 interpreta 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 si studiind cartea „Initierea unei afaceri - Realizarea unui plan de afaceri de la A la Z” va veti forma o serie de abilitati si deprinderi: Vetii sti sa interpretati informatia de afaceri;Veti avea abilitatea de analiza si evaluare a unei idei de afacere;Veti analiza o afacere si veti avea abilitatea de a cerceta piata;Veti avea capacitatea de a elabora un plan de afaceri;Veti cunoaste posibilitatile de finantare a unei afaceri;Veti avea cunostintele necesare pentru formarea unei echipe de personal eficiente;Veti avea abilitatea de a identifica si solutiona problemele ce pot sa apara in initierea unei afaceri; Cred ca aceasta carte va contribui la realizarea unei afaceri de succes pentru cei care vor sa isi incerce potentialul.

Bulletinul curții de cassatiune și de justiție a Principatelor-Unite Romane 1892

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 anywhere at any time. o mare resursa oriunde te duci; este un instrument usor care are doar cuvintele pe care le doriti si aveti nevoie! Intregul dictionar este o lista alfabetica a cuvintelor legale cu definitii. Această carte electronică este un ghid ușor de înțeles pentru termenii legali pentru oricine, oricum, oricând.

Antreprenor Sebastian-Călin Vac 2021

Buletinul statistic al României Institutul Central de Statistică (Romania) 1893

Erasmus pentru tinerii antreprenori European Commission. Enterprise and Industry Directorate-General 2014

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

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 tine la bine și la 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 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, 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 trudem 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.”

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 să devii antreprenor Larry C. Farrell 2011

Totul se rezolvă! Marie Forleo 2020-04-01 "Cartea aceasta va schimba viața." - Elizabeth Gilbert "Marie Forleo este liderul noii generații." - OPRAH Pornind de la o credință simplă - "totul se rezolvă" - Marie Forleo te învață să adopti 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 creezi 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 scilipitoare, 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*. *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 ca Robert să poată afla părerile și comentariile cititorilor din mediul online, pe măsură ce scria capitolele.

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 impovarat 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 vieti echilibrate, fara a se ajunge la epuizare. Este de asemenea autorul cartii "Principii pentru o viata echilibrata".

Emanciparea Gherghe Eduard-Alexandru 2021-08-25 Aceasta carte este destinata celor care simt nevoia de

o schimbare in viata lor. Scopul ei este sa arate oricarei persoane ca si ea poate, chiar daca nu are incredere in sine si in creierul sau, fara sa ii incurce pe incepatori cu o acumulare excesiva de informatii, urmarind sa aduca o oarecare claritate in detaliile redate aici, sa ii pregateasca pentru lupta cu corporatiile mari. Scriind aceasta carte, m-am gandit la antreprenorii tineri, care sunt la inceput de drum, care vor sa faca parte din aceasta violenta lupta intre antreprenoratul local si cel de nivel global. Uita-te la pensionarii din jurul tau, vezi ce pensii au si mai adauga la socoteala faptul ca o data la 50-100 de ani in orice țara din lume, moneda se depreciază, la noi in ultimii 30 de ani s-a depreciat de 3 ori, lucru extrem de grav pentru economie cât si

pentru populație pe termen mediu si lung. Acum gandeste-te bine cand vrei sa iesi la pensie daca vei fi ca restul pesionarilor care isi arunca toti banii pe medicamente si cu suma ramasa mai cumpara si ei ceva de mancare sau vrei sa incasezi ceva diferit. Daca te gandesti ca nu vei apuca deprecierea monedei cu siguranta copilul/copii tai o vor apuca, este una din ramurile sistemului monetar, sa functioneze in acest mod, si daca te gândești sa ai un venit in plus, atunci sa știi ca antreprenoratul indeplineste aceasta necesitate cu brio.

Desbaterile Adunării Deputaților România. Adunarea Deputaților 1890