

CUPRINS

Abrevieri.....	5
Introducere	7
CAPITOLUL I. CONTRACTUL DE VÂNZARE	13
1. Noțiunea și caracterele juridice ale contractului de vânzare.....	13
1.1. Noțiune.....	13
1.2. Caractere juridice.....	14
2. Condițiile de validitate ale contractului de vânzare-cumpărare.....	18
2.1. Capacitatea părților contractante.....	18
2.1.1. Regula.....	18
2.1.2. Excepții de la regula capacității.....	19
2.1.2.1. Incapacități speciale de a cumpăra.....	19
2.1.2.2. Incapacități speciale de a vinde.....	24
2.2. Consimțământul părților.....	24
2.2.1. Considerații generale	24
2.2.2. Pactul de opțiune.....	25
2.2.3. Promisiunea de vânzare și promisiunea de cumpărare	29
2.2.4. Dreptul de preempțiune	32
2.3. Obiectul contractului	40
2.3.1. Bunul vândut	41
2.3.2. Prețul	53
2.4. Cauza contractului	61
3. Efectele contractului de vânzare.....	63
3.1. Considerații generale	63
3.2. Obligațiile vânzătorului	64
3.2.1. Obligația de a transmite proprietatea bunului sau a dreptului vândut	65
3.2.2. Obligația de a preda bunul vândut.....	68
3.2.3. Obligația de garanție contra evicțiunii.....	77
3.2.3.1. Garanția contra evicțiunii provenind din fapta proprie a vânzătorului	80

3.2.3.2. Garanția contra evicțiunii provenind din fapta unui terț.....	83
3.2.3.3. Natura juridică a obligației de garanție contra evicțiunii	85
3.2.3.4. Efectele obligației de garanție contra evicțiunii.....	87
3.2.3.5. Modificarea sau înlăturarea convențională a garanției	91
3.2.4. Obligația de garanție contra viciilor ascunse ale lucrului vândut	93
3.2.4.1. Condițiile angajării răspunderii pentru vicii ascunse	94
3.2.4.2. Efectele obligației de garanție pentru vicii ascunse	99
3.2.4.3. Termenul de denunțare a viciilor ascunse	103
3.2.5. Obligația de garanție pentru buna funcționare.....	104
3.3. Obligațiile cumpărătorului.....	106
3.3.1. Obligația de plată a prețului	106
3.3.2. Obligația de preluare a bunului vândut	115
3.3.3. Obligația de a suporta cheltuielile vânzării.....	116
4. Varietăți de vânzare.....	117
4.1. Vânzarea bunurilor de gen.....	117
4.2. Vânzarea în bloc a bunurilor.....	118
4.3. Vânzarea după mostră sau model	118
4.4. Vânzarea pe încercate	119
4.5. Vânzarea pe gustate	120
4.6. Vânzarea bunului altuia	121
4.7. Vânzarea cu plata prețului în rate și rezerva proprietății	123
4.8. Vânzarea moștenirii	124
4.9. Vânzarea cu opțiune de răscumpărare.....	126
CAPITOLUL II. CONTRACTUL DE SCHIMB	129
1. Noțiune și caractere juridice.....	129
1.1. Noțiunea de schimb.....	129
1.2. Caractere juridice	129
2. Regulile aplicabile contractului de schimb.....	131

CAPITOLUL III. CONTRACTUL DE FURNIZARE	132
1. Noțiune și caractere juridice. Delimitarea față de alte contracte	132
1.1. Noțiune.....	132
1.2. Caractere juridice.....	133
1.3. Delimitarea față de alte contracte.....	134
2. Condițiile de validitate și efectele juridice ale contractului de furnizare.....	135
2.1. Condiții de validitate	135
2.2. Efecte juridice.....	136
3. Subcontractarea.....	137
CAPITOLUL IV. CONTRACTUL DE DONAȚIE	139
1. Noțiune și caractere juridice	139
1.1. Noțiune.....	139
1.2. Caractere juridice.....	140
2. Condiții de validitate.....	142
2.1. Condițiile de formă ale contractului de donație.....	142
2.2. Condițiile de fond ale contractului de donație	147
2.2.1. Capacitatea	147
2.2.2. Consimțământul	151
2.2.3. Obiectul	152
2.2.4. Cauza.....	153
3. Varietăți de donații.....	154
3.1. Donațiile simulate.....	154
3.2. Donațiile indirecte	156
3.3. Darurile manuale	158
3.4. Donația cu sarcină (<i>sub modo</i>)	160
3.5. Donațiile făcute viitorilor soți în vederea căsătoriei și donațiile între soți.....	161
4. Efectele contractului de donație	161
4.1. Reguli generale	161
4.2. Efectele donației între părți	162
4.2.1. Obligațiile donatorului	162
4.2.2. Obligațiile donatarului	164
4.3. Efectele donației față de terți.....	164

5. Principiul irevocabilității donațiilor. Cauze legale de revocare a donațiilor.....	165
5.1. Principiul irevocabilității donațiilor.....	165
5.1.1. Clauze incompatibile cu principiul irevocabilității donației	167
5.1.2. Clauze compatibile cu principiul irevocabilității donației	168
5.1.3. Donația între soți. Excepție de la principiul irevocabilității donației.....	170
5.2. Cauze legale de revocare a donațiilor.....	171
5.2.1. Revocarea donației pentru neexecutarea sarcinii.....	172
5.2.2. Revocarea donației pentru ingratitude	174
CAPITOLUL V. CONTRACTUL DE LOCAȚIUNE	181
1. Noțiune, varietăți, caractere juridice și condiții de validitate.....	181
1.1. Noțiune	181
1.2. Varietăți.....	182
1.3. Caractere juridice	183
1.4. Condiții de validitate.....	184
2. Efectele contractului de locațiune.....	191
2.1. Obligațiile locatorului	191
2.2. Obligațiile locatarului	198
3. Sublocațiunea și cesiunea contractului de locațiune	205
3.1. Sublocațiunea	205
3.2. Cesiunea contractului de locațiune	206
4. Încetarea contractului de locațiune	207
4.1. Acordul părților.....	208
4.2. Denunțarea unilaterală	208
4.3. Rezilierea contractului	209
4.4. Expirarea termenului convenit de părți sau stabilit prin lege.....	210
4.5. Imposibilitatea folosirii bunului dat în locațiune	212
4.6. Desființarea titlului locatorului.....	213
4.7. Înstrăinarea bunului dat în locațiune	214
4.8. Moartea locatorului sau a locatarului	215

CAPITOLUL VI. CONTRACTUL DE ÎNCHIRIERE A LOCUINȚEI	217
1. Noțiuni, domeniu de aplicare, caractere juridice.....	217
1.1. Noțiunea și domeniul de aplicare a contractului de închiriere a locuinței.....	217
1.2. Caracterele juridice ale contractului de închiriere a locuinței.....	218
2. Încheierea contractului de închiriere a locuinței.....	218
2.1. Părțile contractului de închiriere.....	218
2.2. Obiectul contractului de închiriere a locuințelor.....	222
2.3. Durata contractului de închiriere.....	224
3. Efectele contractului de închiriere.....	226
3.1. Obligațiile locatorului (proprietarului).....	226
3.2. Obligațiile chiriașului.....	228
4. Subînchirierea și cesiunea contractului de închiriere a locuinței.....	229
4.1. Subînchirierea.....	229
4.2. Cesiunea contractului de închiriere.....	230
4.3. Schimbul de locuințe.....	231
5. Încetarea contractului de închiriere.....	233
6. Închirierea unor locuințe cu destinație specială.....	236
6.1. Locuința socială.....	236
6.2. Locuința de serviciu.....	238
6.3. Locuința de intervenție.....	239
6.4. Locuința de necesitate.....	239
6.5. Locuința de protocol.....	240
 CAPITOLUL VII. CONTRACTUL DE ARENDARE	242
1. Noțiuni, sediul materiei, caractere juridice.....	242
1.1. Noțiunea și reglementarea contractului de arendare.....	242
1.2. Caracterele juridice ale contractului de arendare.....	243
2. Condițiile de validitate ale contractului de arendare.....	244
2.1. Capacitatea părților.....	244
2.2. Consimțământul.....	245
2.3. Obiectul contractului.....	245
2.4. Cauza.....	247
2.5. Forma contractului.....	247

3. Efectele contractului de arendare	248
3.1. Obligațiile arendatorului	250
3.2. Obligațiile arendașului	250
4. Încetarea contractului de arendare	251

CAPITOLUL VIII. CONTRACTUL DE ANTREPRIZĂ

1. Noțiunea și caracterele juridice ale contractului de antrepriză.	
Delimitări	253
1.1. Noțiune	253
1.2. Caractere juridice	253
1.3. Delimitarea față de alte contracte	254
2. Condițiile de validitate ale contractului de antrepriză	256
2.1. Capacitatea părților	256
2.2. Consimțământul	257
2.3. Obiectul contractului	257
3. Efectele contractului de antrepriză	259
3.1. Obligațiile antreprenorului	259
3.2. Obligațiile beneficiarului	260
4. Contractul de subantrepriză	263
5. Acțiunea directă a lucrătorilor	264
6. Încetarea contractului de antrepriză	265
7. Reguli speciale aplicabile contractului de antrepriză pentru lucrări de construcții	266

CAPITOLUL IX. CONTRACTUL DE MANDAT

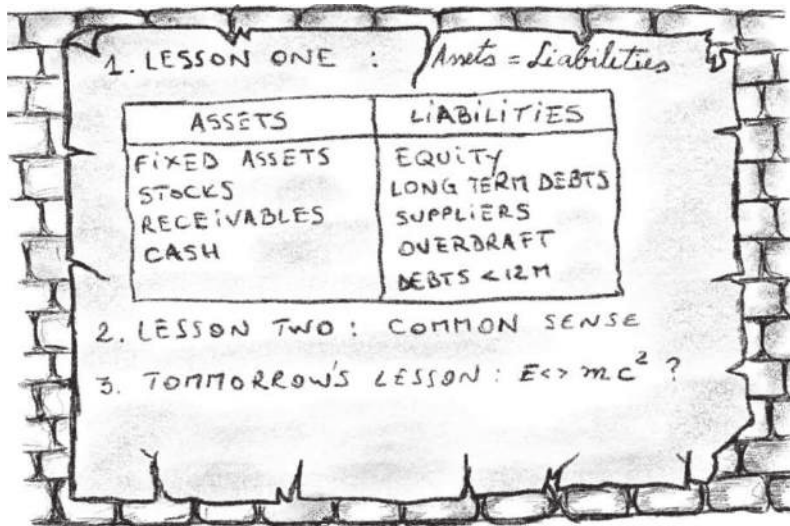
1. Dispoziții generale	270
1.1. Noțiune și clasificare	270
1.2. Caractere juridice	273
2. Mandatul cu reprezentare	274
2.1. Noțiune	274
2.2. Delimitări față de alte contracte	275
2.3. Condițiile de validitate ale contractului de mandat	276
2.3.1. Forma și durata mandatului	276
2.3.2. Capacitatea părților	278
2.3.3. Consimțământul	279
2.3.4. Obiectul și întinderea contractului de mandat	280

2.4. Efectele contractului de mandat	281
2.4.1. Obligațiile mandatarului	281
2.4.2. Obligațiile mandantului	286
2.4.3. Efectele contractului de mandat față de terți	288
2.5. Încetarea contractului de mandat.....	290
3. Mandatul fără reprezentare	293
CAPITOLUL X. CONTRACTUL DE ÎMPRUMUT	295
1. Dispoziții generale	295
2. Împrumutul de folosință (comodatul).....	296
2.1. Noțiunea și caracterele juridice ale contractului de comodat	296
2.1.1. Noțiune	296
2.1.2. Caractere juridice și delimitări.....	296
2.2. Condițiile de validitate ale împrumutului de folosință	298
2.2.1. Capacitatea părților	298
2.2.2. Consimțământul	298
2.2.3. Obiectul contractului de comodat.....	299
2.2.4. Cauza	299
2.3. Efectele contractului de comodat	300
2.3.1. Obligațiile comodatarului	300
2.3.2. Obligațiile comodantului	304
2.4. Încetarea contractului de comodat	305
3. Împrumutul de consumație (<i>mutuum</i>)	306
3.1. Noțiunea și caracterele juridice ale împrumutului de consumație	306
3.1.1. Noțiune	306
3.1.2. Caractere juridice	307
3.2. Condițiile de validitate ale împrumutului de consumație	309
3.2.1. Capacitatea părților	309
3.2.2. Consimțământul	309
3.2.3. Obiectul	309
3.2.4. Cauza	309
3.2.5. Forma contractului	310
3.3. Efectele contractului de împrumut de consumație.....	310
3.3.1. Obligațiile împrumutatului	310
3.3.2. Obligațiile împrumutătorului	313

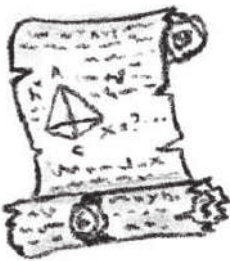
3.4. Împrumutul cu dobândă	314
3.5. Încetarea contractului de împrumut de consumație	317
CAPITOLUL XI. CONTRACTUL DE DEPOZIT	319
1. Noțiunea, caracterele juridice și felurile contractului de depozit.....	319
1.1. Noțiune	319
1.2. Caractere juridice	320
1.3. Feluri.....	323
2. Depozitul propriu-zis.....	324
2.1. Depozitul de drept comun (voluntar sau obișnuit).....	324
2.1.1. Condițiile de validitate ale depozitului de drept comun.....	324
2.1.1.1. Capacitatea părților	324
2.1.1.2. Consimțământul părților	326
2.1.1.3. Obiectul contractului	326
2.1.1.4. Cauza.....	326
2.1.1.5. Dovada contractului.....	327
2.1.1.6. Natură juridică și delimitarea față de alte contracte.....	327
2.1.2. Efectele contractului de depozit de drept comun.....	328
2.1.2.1. Obligațiile depozitarului	328
2.1.2.2. Obligațiile deponentului	334
2.2. Depozitul necesar	335
2.3. Depozitul hotelier.....	336
2.4. Depozitul neregulat	339
3. Sechestrul.....	341
3.1. Sechestrul convențional	341
3.2. Sechestrul judiciar.....	342
CAPITOLUL XII. CONTRACTUL DE TRANZACȚIE	344
1. Noțiune, clasificare, aspecte de ordin procedural, caractere juridice.....	344
1.1. Noțiune	344
1.2. Aspecte de ordin procedural	346
1.3. Caracterele juridice ale contractului de tranzacție	349
2. Condiții de validitate	352

2.1. Capacitatea de a contracta	352
2.2. Consimțământul	353
2.3. Obiectul.....	355
2.4. Cauza.....	356
3. Efectele contractului de tranzacție.....	357
3.1. Efecte declarative.....	358
3.2. Efecte extinctive	359
3.3. Efecte constitutive sau translativă	360
3.4. Efecte relative	361
CAPITOLUL XIII. CONTRACTUL DE RENTĂ VIAGERĂ	363
1. Noțiunea și caracterele juridice ale contractului de rentă viageră	363
1.1. Noțiune.....	363
1.2. Caractere juridice.....	365
2. Condițiile de validitate ale contractului de rentă viageră.....	366
3. Efectele contractului de rentă viageră	367
3.1. Obligațiile credentierului	367
3.2. Obligațiile debentierului	367
4. Încetarea contractului de rentă viageră.....	369
CAPITOLUL XIV. CONTRACTUL DE ÎNTREȚINERE	370
1. Noțiunea și caracterele juridice ale contractului de întreținere.	
Delimitare față de alte contracte.....	370
1.1. Noțiune.....	370
1.2. Caractere juridice.....	370
1.3. Delimitare față de alte contracte.....	372
1.3.1. Deosebiri față de contractul de rentă viageră	372
1.3.2. Deosebiri față de contractul de vânzare.....	372
1.3.3. Deosebiri față de contractul de donație	373
2. Condițiile de validitate ale contractului de întreținere	373
2.1. Capacitatea.....	373
2.2. Consimțământul.....	374
2.3. Obiectul.....	374
2.4. Cauza.....	376
3. Efectele contractului de întreținere.....	376

3.1. Obligațiile întreținutului.....	376
3.2. Obligațiile întreținătorului	376
4. Încetarea contractului de întreținere.....	377
TESTE-GRILĂ	381
RĂSPUNSURI	432



INTRODUCERE



M-am hotărât să scriu această carte ca un ghid general și accesibil asupra principiilor generale ale analizei financiare a societăților comerciale. Am încercat să evit pe cât posibil nominalizarea efectivă a conturilor contabile de Activ și Pasiv, întrucât am dorit să expun filosofia generală și universală ce stă la baza analizei financiare și nu un manual didactic de factură clasică. Acest material este destinat atât antreprenorilor și oamenilor de afaceri, proaspeților absolvenți de studii economice, cât și profesioniștilor în vânzări B2B, indiferent de domeniul de activitate.

La începutul activității mele în lumea finanțelor am avut nevoie disperată de un astfel de ghid introductiv, în cel puțin două situații, ambele legate de interviuri de angajare. În 2002, aflat la începutul carierei, a trebuit să trec o serie de interviuri succesive de angajare pentru un post de vânzări – Key Account Manager la o cunoscută firmă de leasing financiar. Eram zeci de candidați pe post, unii „entry level” ca și mine, însă alții cu experiență de peste 10 ani în vânzări. Am susținut examen în scris, probă eliminatorie, conținând seturi de 8-10 întrebări și probleme, începând cu unele simple și finalizând cu prezentarea unui studiu de caz, descrierea unei companii, a bilanțului simplificat al acesteia și a solicitării de finanțare. Întrebarea? Îi aprobați finanțarea sau nu? Punctajul era astfel construit încât dacă

nu rezolvăm corect această problemă eram descalificat. Am trecut acel examen, am primit postul, însă m-a impresionat faptul că după înmânarea subiectelor, trei sferturi dintre candidați, unii mult mai experimentați decât mine au părăsit sala. În 3 minute!

Al doilea exemplu, pe care am să-l dau este legat de un interviu de angajare la o mare bancă, în cadrul Departamentului Comercial, în 2005. Totul a început cu o discuție generală, de introducere și cunoaștere, însă după câteva minute interlocutorul meu a scos de sub birou un document printat în care erau descrise situațiile financiare ale companiei X în ultimii 3 ani – Activ, Pasiv și Contul de Profit și Pierdere. Directorul respectiv m-a informat că vom juca un joc, în care el este reprezentantul unei societăți comerciale din domeniul construcțiilor, care mi se adresează pentru accesarea unei Linii de credit în valoare de 5 milioane de EURO. Aveam 15 minute la dispoziție pentru a decide dacă îi acord sau nu Linia și dacă nu, trebuia să motivez de ce, întrucât urma să fiu „reclamat” la conducerea Departamentului pentru lipsă de profesionalism! Între timp devenisem destul de bun în analiza financiară a solicitărilor de leasing/credit de investiții, însă eram complet descoperit în fața unei solicitări de credit pentru capital de lucru, mai ales de o sumă atât de mare. Recunosc, nu am fost mulțumit de acel interviu, jocul de rol a fost incomod, întrucât „clientul meu” a devenit agresiv, cerând 7 milioane de EUR atunci când i-am oferit 5, însă am primit postul în cele din urmă.

Universitățile economice și masterele făcute în grabă imediat după absolvire nu pregătesc de regulă studenții pentru astfel de situații, fiecare se descurcă pe cont propriu în viața reală și își exploatează propria șansă. Adevărul este de obicei la mijloc, oscilând între lipsa de experiență practică a profesorilor și conferențiarilor, care levitează în lumea unor concepte teoretice și definiții abstracte și înclinația arhetipală aș putea spune a studenților spre neatentie și distracție.

În plus, domeniul economic are și un mare neajuns – atrage spre el foarte mulți indivizi fără nicio înclinație sau interes/pasiune, fără spirit antreprenorial, dornici doar de a absolvi un domeniu oarecare, în care remunerația este peste medie. Dacă în medicină, religie, arhitectură, matematică, filologie, electronică, alegerea carierei viitoare se face pornind de la pasiunea proaspăt descoperită a liceanului de a aprofunda un domeniu ce îl atrage irezistibil, de multe ori științele economice atrag foarte mulți „impostori”, tineri ce nu și-au conturat încă o personalitate sau mai rău, tineri influențabili, trimiși de familie să studieze ceva, indiferent ce. În cariera mea în domeniul financiar-bancar nu am întâlnit nimic mai trist decât diverși colegi, resemnați în fața unor laptop-uri, așteptând sfârșitul programului, neînțelegând ce caută acolo. Nu numai că aceștia au o viață nefericită, o eternă Vale a Plângerii, însă

pasivitatea lor și lipsa de pasiune le răpește orice șansă de a fi remarcați și promovați, și de cele mai multe ori ajung să fie retrogradați sau concediați pentru lipsă de performanță.

Acestora – aflați deja în situația descrisă – le recomand **schimbarea** de urgență a domeniului de activitate, cât nu este prea târziu! Celor pe cale să înfăptuiască greșeala de a urma o carieră într-un domeniu față de care nu au nicio pasiune, opriți-vă cât mai puteți! Vă salvați și voi, dar și instituțiile financiare de la o potențială relație cu sfârșit regretabil. Lumea financiar-bancară, a finanțelor, se poate dovedi extrem de plictisitoare și aridă dacă nu aveți nicio înclinație pentru ea! Tot la fel cum se poate dovedi un domeniu minunat, seducător și ușor pentru cei care își descoperă pasiunea pentru cifre, logică, analiză de proiecte complexe de finanțare și mai ales dorința de a ajuta! NIMIC nu se construiește în această lume fără o finanțare în spate, iar dacă arhitectul, medicul etc. au satisfacția proiectării unei clădiri sau salvării unei vieți, finanțistul are și el satisfacția finalizării cu succes a unei fabrici, a unei linii de producție, a unui pod sau de ce nu, a unui spital performant.

Materialul ce urmează descrie pe larg în primele 3 capitole noțiunile de Activ, Pasiv și Cont de profit și pierdere ale unei societăți comerciale, prezentând noțiunile cu caracter universal de avere, datorii, venit și cheltuieli. Urmează interpretarea acestora de o manieră critică, analiza lor în raport cu tipul activității desfășurate, precum și prezentarea principalelor echilibre și dezechilibre economice, ce pot afecta iremediabil activitatea unei companii. Am prezentat multiple exemple practice din diferite domenii economice, pentru a înțelege modul în care un analist financiar analizează un proiect de finanțare și decide dacă este aprobat sau respins.

În partea a II-a a cărții, am prezentat principalele produse financiar-bancare existente în piață, când și cum se folosesc acestea de către companii și mai ales cum se analizează și se aprobă de către o instituție financiar bancară. Aș zice că acest ghid este foarte folositor antreprenorilor și agenților economici, aflați într-o permanentă simbioză cu instituțiile de credit. Este foarte important pentru aceștia să înțeleagă modul în care aceste instituții le analizează solicitarea de credit, dosarul, povestea și planul de afaceri, de ce li se pun anumite întrebări și condiții de aprobare și mai ales de ce li se respinge solicitarea. De ce unele bănci acceptă, iar altele resping?

Cartea este folositoare și Managerilor de vânzări în domeniul financiar-bancar. Din propria experiență știu că – deși aceștia stăpânesc destul de bine produsele financiare pe care le oferă clienților – de cele mai multe ori nu au nicio idee cu

privire la interpretarea situațiilor financiare ale clientului cu care se află în negocieri, și mai grav, nu știu să interpreteze explicațiile pe care respectivul client i le împărtășește cu bună-credință. În acest caz, acești manageri sfârșesc prin a „arunca” efectiv în Back-Office toate hârtiile copiate pe care le pot obține și toate emailurile primite de la client, în speranța că un analist le va pune cap la cap și va pricepe ce se întâmplă. Greșit! Nu numai că procedând astfel nu își sprijină clientul în obținerea finanțării, însă îi periclitizează astfel șansele de aprobare! Dacă și analistul este la început de carieră, sau dezinteresat și/sau nemotivat, atunci decizia va căpăta un caracter arbitrar, fără legătură cu dosarul de credit.

Un bun finanțist corporate este în fapt un generalist, cunoaște mai mult sau mai puțin din fiecare domeniu de activitate. Este și un bun psiholog, întrucât trebuie să își dea seama dacă persoana care îi prezintă un proiect de investiții sau care îi cere o finanțare minte sau nu. Este un bun antreprenor, întrucât alături de beneficiarul investiției analizează oportunitatea lansării unui proiect sau deschiderii unei noi afaceri în contextul socio-economic respectiv. Este un bun analist întrucât trebuie să fie capabil să analizeze critic și să tempereze optimismul inerent al antreprenorului entuziast, care ar dori să încerce în permanență ceva nou. El este un bun cunoscător al economiei, locale și internaționale, a mediului politic întrucât oricând pot interveni factori externi finanțării în sine, care să pună în pericol și să distrugă un proiect de altfel bine implementat. El este un om cu o mare experiență în domeniu pentru că trebuie să compare proiectul asupra căruia urmează să se pronunțe, cu multe alte proiecte similare din trecut și trebuie să consilieze antreprenorul, explicându-i în detaliu problemele cu care alte afaceri similare s-au confruntat. Nu în ultimul rând, el trebuie să fie un om logic și cu bun simț întrucât dincolo de ținte de buget sau de vânzări, dincolo de formule, indicatori sau studii de piață, atunci când acordă un credit trebuie întotdeauna să-și pună întrebarea: „dacă în situația dată ar trebui să acord împrumutul din banii mei personali, aș face-o sau nu?” Dacă răspunsul este nu, credeți-mă, respingeți proiectul, șansele sunt enorme de a pierde toți banii împrumutați. Dacă însă răspunsul este da, atunci susțineți-vă și argumentați-vă ideile în fața oricărui Comitet de Credit sau Director Risk, deoarece aveți mari șanse ca acel proiect să fie un succes, la care ați contribuit personal.

Vreau să fac precizarea de la bun început că toate exemplele practice din această carte au un scop pur didactic; orice asemănare cu realitatea este pur întâmplătoare și neintenționată!

În final, vă doresc o lectură frumoasă și mai ales instructivă! La finalul acestei cărți veți deveni un analist financiar destul de bun, capabil să purtați o discuție decentă cu orice profesionist în domeniu. Veți deveni un antreprenor mai bun, capabil de a dezvolta și finanța cu succes proiecte noi, sau veți deveni un manager de vânzări eficace, cu o rată foarte ridicată de succes la negocieri.



CAPITOLUL I

AVEREA (ACTIVUL)

Din cele mai vechi timpuri cunoscute și până în prezent, oamenii au luptat pentru a dobândi. Motivația din spatele aceste voințe poate fi extrem de diferită, de la dorința de a avea hrană, dorința de a demonstra succesul, mergând până la vanitatea de a asocia succesul cu averea.



Averea poate îmbrăca forme multiple și are un caracter relativ, funcție de subiectul care o analizează. De aceea poate constitui o avere sufletească pentru cineva bradul sădit în grădină în ziua nașterii primului copil, iar pentru vecinul său doar o sursă nedorită de umbră. Averea unui fermier o poate constitui tractorul în care și-a investit toate economiile, însă pentru un corporatist bine plătit dintr-un mare oraș el nu va valora niciodată mai mult decât greutatea lui în fier sau costul de oportunitate al vânzării lui forțate, în regim de urgență.

Eu cred și susțin această **voință a omului de a-și dobândi averea**, care îi însoțește întreaga existență, încă de la primii pași (ați observat copiii cum își împart jucăriile și cum își marchează zonele de influență?!). Această forță vitală care pune în mișcare corpul omenesc și îl scoate din zona de confort și pasivitate, determinându-l să acționeze într-un mod în care chiar și individului i se pare de necrezut, este ceea ce pune economia în mișcare, este motorul din spatele progresului.

Desigur, există școala antică a stoicismului, există abordarea vieții ca suferință în filosofia budistă sau scrierile lui Arthur Schopenhauer, însă acestea nu oferă întotdeauna o mângâiere pentru omul aflat în căutarea sensului vieții, întrucât neagă existența unui creator final al universului și îndeamnă doar la liniște, izolare, contemplare, purificare și așteptarea cu demnitate a sfârșitului. Toate acestea sunt îndemnuri aflate de altfel în deplină opoziție cu natura umană!

Aș mai face aici doar o scurtă paranteză sau observație, legată de acest subiect. Prințul Siddhartha – cel care va deveni cunoscut mai târziu drept Buddha, Iluminatul – s-a născut și a crescut într-un palat, ca fiu al unui rege de importanță locală. S-a bucurat de toate plăcerile posibile, derivate din averea și puterea deținută, a fost căsătorit și a avut un fiu. După care, în jurul vârstei de 30 ani a renunțat la tot, abordând o viață de ascet itinerant. Arthur Schopenhauer, promotor

și el al vieții ca suferință, nu a fost nevoit să lucreze formal aproape întreaga sa viață, el provenind dintr-o familie înstărită. Sunt doar două exemple (există multe altele), care demonstrează faptul că de cele mai multe ori în lumea modernă, melancolia și tristețea, dorința de a renunța la tot și toate, depresia socială și metafizică apar în societatea avută, indivizi care au avut sau primit tot ce și-au dorit vreodată, fără să lupte pentru aceasta, fără muncă, devenind inutili pentru societate și poate pentru ei înșiși. Să ne îndreptăm acum atenția spre mediul rural, acolo unde încă din copilărie individul înțelege că și cel mai lipsit de valoare obiect a fost obținut în condiții grele de muncă, iar achiziția acestuia a fost rezultatul a multiple analize de cost de oportunitate din partea familiei. Ce forță vitală, ce voință are un individ crescut în aceste condiții, ce sacrificii este dispus să facă pentru a deveni ca individ, sau pentru a-și acumula averea materială sau spirituală?! Ar accepta cu ușurință un asemenea individ să renunțe la tot și toate și să se întoarcă la starea inițială, la lipsuri și sărăcie? Greu de crezut. Pentru că în sărăcie rareori există o bogată trăire spirituală, aceasta fiind ștearsă, anihilată de grija zilei de mâine.

La extrema cealaltă, se află desigur indivizii obsedați atât de mult de a deține bunuri sau putere, încât sfârșesc prin a se identifica complet cu acestea, pierzându-și complet Sinele și devenind ei înșiși niște obiecte fără valoare umană. Se întâmplă, vedem în jurul nostru asemenea exemple patologice – și chiar dacă poartă costume costisitoare sau dețin funcții impresionante – asta nu îi face mai puțin periculoși pentru cei din jur. În spatele acestor caractere există de obicei personalități slabe, simpliste, traumatizate, cărora viața le-a dat șansa evoluției pe scara socială cu mult peste potențialul lor limitat.

Tocmai de aceea, putem noi oare condamna și înfiera faptul că lumea modernă și-a simplificat definiția averii personale sau a devenirii spirituale la – de exemplu – deținerea ultimei generații de iPhone? Și acela pe datorie, finanțat pe 1-2 ani de operatorul de telefonie, cu plata în rate? Că noțiunea în sine de „avere” înseamnă pentru tot mai mulți oameni deținerea unor active de natură casnică, cu o durată maximă de viață de 2-3 ani?

Parțial, da, întrucât omul modern are posibilitatea de a alege către ce își îndreaptă focusul interior. Da, poate să își concentreze întreaga atenție asupra unui mix de obiecte (mobilier Ikea, tablete, televizoare ultra-plat, hamburgeri McDonalds), activități repetitive și automate, determinate de mersul zilnic „la serviciu”, sau poate să încerce să își dezvolte continuu personalitatea și Sinele interior, să descopere cât mai mult din tot ceea ce înseamnă timpul și spațiul, istoria omenirii și a religiilor, filosofia sau arta. Și nu mă refer aici la cărțile de pseudo-dezvoltare personală care însoțesc inexpugnabil lumea corporatistă aflată în lipsă permanentă de timp, ci la o cultură temeinică și solid construită, ca și cheie a