

OS SETE PECADOS CAPITAIS E OS CONTRATOS

SOBERBA – Dose a sua arrogância e estimule a humildade e o equilíbrio. Quando contratar não imponha a sua vontade e sua condição de superioridade técnica ou financeira. Não ignore o outro. Você não é dono do contrato.

INVEJA – Não valorize o resultado e o lucro do outro. Pense nos seus ganhos e valorize as suas conquistas.

IRA – Sua ira não combina com contrato. Não contrate sob o efeito de desequilíbrio emocional ou financeiro. Cultive a paciência e a reflexão.

PREGUIÇA – Não assine o que lhe é oferecido sem, ao menos, ler e entender o contrato. Não o trate como se sua alteração fosse inadmissível. Estimule e incentive a criação diante do novo.

AVAREZA - Não economize. Invista em um contrato que lhe inspire segurança. Fuja dos modelos prontos e gratuitos. Lembre das palavras de Mahatma Ghandi: *“Na Terra, há o suficiente para satisfazer as necessidades de todos, mas não tanto para satisfazer a avareza de alguns.”*

GULA - Pense que o contrato não é feito só para você. Reflita que também deve atender os interesses do outro e da sociedade. Nas palavras de Fernando Savater: *“A gula se transforma em pecado quando ofende o direito e as expectativas do outro ao comer aquilo que é dos demais, ao tomar conta de tudo e deixá-los com pouco ou nada.”*
Afastese do Leviatã que habita em você, especialmente no agente público.

LUXÚRIA – Ao mesmo tempo em que o contrato deve satisfazer os seus interesses e suas necessidades, não deixe de respeitá-lo como fonte de sustentabilidade, perenidade e de melhoria para as gerações futuras. Não faça dele um instrumento de dominação e imposição.

Autor: Paulo Afonso da Motta Ribeiro, advogado sênior da Motta Ribeiro Advocacia, dedicado a área de auditoria jurídica de contratos.

www.auditoriacontratos.com.br