

## Vendedor Rico BLAIR SINGER



Clique aqui para imprimir.

### Prefácio

Meu pai rico disse: “Sua riqueza, poder e felicidade aumentam com sua capacidade de comunicar-se.” — Robert Kiyosaki

### O Conselho do Pai Pobre

Quando retornei da guerra do Vietnã, era hora de decidir quais orientações eu seguiria — do pai rico ou do pai pobre? Meu pai verdadeiro dizia:

— Você deveria voltar a estudar e fazer o mestrado.

Quando lhe perguntei o motivo, ele respondeu:

— Para que possa obter uma classificação GS mais elevada e melhores salários.

Então eu lhe perguntei:

— O que é a classificação GS?

Meu pai então explicou que GS significava “serviço do governo” e que a formação acadêmica superior ajudava a obter uma classificação GS mais elevada, traduzindo-se em melhores salários. Eu ainda estava no Corpo de Fuzileiros Navais dos Estados Unidos, e a idéia de passar de uma instituição governamental para outra não era uma de minhas prioridades. Eu gostava do Corpo de Fuzileiros Navais, mas não da forma como o governo promovia por idade, grau de instrução, tempo de serviço e outros fatores fora do controle do indivíduo. Vi inúmeros oficiais incompetentes sendo promovidos no lugar de outros mais competentes porque eram ótimos no “sim, senhor”, e não grandes líderes.

O conselho de meu pai de voltar a estudar apenas para reingressar no governo em busca de melhores salários não me animou. Eu estava procurando uma oportunidade de progredir com base nos meus resultados financeiros, e não em meus resultados acadêmicos ou no nível de salário do governo. Eu definitivamente não queria passar o resto da vida empregado por um sistema que me dizia quanto eu devia ganhar, quais eram os meus benefícios, quem tinha mais tempo de serviço do que eu, quando eu poderia me aposentar e quanto ganharia após a aposentadoria.

### O Conselho do Pai Rico

Quando disse ao pai rico que tinha decidido seguir suas orientações e entrar no mundo dos negócios, ele não me incentivou a retomar os estudos. Ao contrário, disse:

— Se você deseja entrar no mundo dos negócios, precisa primeiro aprender a vender.

— Aprender a vender? — perguntei. — Mas quero ser empresário, como você. Quero possuir grandes empresas e muitas pessoas trabalhando para mim, investir em imóveis, possuir terras e grandes prédios. Não quero ser vendedor.

O pai rico riu diante de minha ingenuidade.

— Por que está rindo? — perguntei. — O que vender tem a ver com construir negócios, gerir pessoas, levantar capital e investir?

Mais uma vez, o pai rico riu e respondeu:

— Tudo.

### Mudança de Atitude

Em Pai Rico, Pai Pobre, os leitores viram que cresci numa família de educadores. Esperava-se que nós fizéssemos mestrado e até mesmo doutorado.

Embora graduações acadêmicas fossem bastante apreciadas, no outro lado da moeda estava o vendedor. Na minha família de intelectuais, os vendedores ocupavam a posição hierárquica mais baixa. Quando o pai rico me informou que o primeiro passo para entrar no mundo dos negócios era me tornar um vendedor, a repulsa de minha família em relação aos vendedores criou vida em meu corpo, mente e alma. Se seguisse o conselho do pai rico, eu necessitaria de uma mudança radical de atitude em relação a vender e me tornar um vendedor.

### Os Rivais

Alguns anos atrás, Hollywood lançou o filme Os Rivais. Era sobre dois vendedores que iam de porta em porta vendendo revestimento de alumínio para casas. Quando assisti ao filme, não consegui rir, embora fosse uma comédia. Eu não conseguia rir simplesmente porque o filme era a própria vida real.

Enquanto eu cursava o ensino médio, certo dia meus pais receberam em casa dois “rivais”. Eles se sentaram com meus pais à mesa da cozinha e começaram o processo de vendas. Cerca de uma hora depois os dois tinham um contrato assinado. Enquanto minha mãe assinava o cheque para depósito, um dos vendedores se levantou, cumprimentou meu pai e foi até o carro. A venda fora realizada.

Em seguida, ouvimos o som de madeira quebrando e sendo arrancada. Minha mãe, meu pai, o outro vendedor, meu irmão e eu descemos a escada correndo. Lá embaixo estava o cara que tinha ido ao carro. Pegara uma alavanca e com ela desmontava a lateral da casa.

Meus pais perderam a voz, o rosto revelando choque e perplexidade.

— O que está fazendo? — meu pai, enfim, perguntou.

— Não se preocupe, sr. Kiyosaki — disse o homem com a alavanca.

— Estamos apenas começando nosso trabalho.

O segundo vendedor foi ao carro, retirou um pedaço de alumínio e os dois o colocaram, às marteladas, sobre a parte quebrada da casa.

— Pronto — disse um deles.

— O trabalho começou. Quando seu cheque for compensado, voltaremos para terminar tudo.

Com isso, os dois entraram no carro e se foram.

Durante meses aquele canto da casa permaneceu quebrado e exposto, com o pedaço irregular de alumínio dependurado. Meus pais ficaram muito aborrecidos, discutiram e perderam noites de sono durante meses, enquanto tentavam anular o contrato e reaver o dinheiro. Exigiram que o canto da casa fosse consertado. Lembro-me de minha mãe me dizendo:

— Se seu pai sofrer um infarto e morrer por causa daqueles dois vendedores, eu nunca os perdoarei.

Eu também estava bastante preocupado com a saúde de meu pai.

Os vendedores nunca mais apareceram. Após seis meses de telefonemas repletos de ameaças de nossa parte, a empresa finalmente devolveu o contrato com a palavra cancelado carimbada na primeira página. Embora meus pais tenham cancelado o contrato, a empresa se recusou a devolver o depósito ou consertar o estrago. Assim, a batalha continuou. Após meses de olhar a triste lembrança do incidente, nosso vizinho veio e consertou o estrago feito pela alavanca. Desde então, tudo o que meus pais podiam dizer sobre todos os vendedores era que todos não passavam de escória, desonestos, preguiçosos, mentirosos, não tinham ética, eram oportunistas, vagabundos e outros qualificativos do gênero.

Cerca de dez anos após o incidente, o pai rico me aconselhava a tornar-me vendedor profissional. Enquanto falava comigo, a única coisa em que eu pensava era: “Como vou contar ao meu pai que vou aprender a ser vendedor?”

Um dos Melhores Conselhos que Recebi

Quando os jovens me perguntam o que devem fazer para iniciar a carreira empresarial, dou-lhes o mesmo conselho que recebi do pai rico. Aconselho-os a conseguirem um trabalho em vendas. Digo-lhes que o conselho do pai rico para procurar um trabalho que tivesse um programa formal de treinamento em vendas foi um dos melhores que recebi.

Ao invés de os jovens enxergarem a sabedoria dessa orientação, eu quase sempre ouço a mesma resposta que dei a meu pai rico anos atrás. A resposta é: “Mas eu tenho grau universitário. Não seria mais lógico eu começar na gestão... e não em vendas?”

Quando isso ocorre, eu lhes conto a história dos vendedores de alumínio e acrescento o ponto de vista do pai rico a respeito deles. Em relação aos vendedores de alumínio, ele disse: “O mundo está cheio deles. Podem ser encontrados em todas as profissões, não só em vendas. Há tipos assim na educação, na medicina, no direito, em política e na religião. Portanto, não avalie a profissão de vendas segundo sua experiência com aqueles dois. São daquele jeito porque não são bons profissionais de vendas. Manipulação, enganos, pressão, falsa sinceridade e sorrisos forçados não fazem parte do ato de vender. Vender é comunicação. A venda verdadeira envolve mostrar interesse, ouvir, solucionar problemas, e servir ao próximo.”

Para o pai rico, vender significava ser capaz de superar nossas dúvidas pessoais, medos e desejos e sair todos os dias com a única idéia de servir ao próximo. Para ele isso era vender. E dizia: “A comunicação ou venda real não tem nada a ver com quantas vendas você faz ou com o valor de sua comissão no final. A verdadeira venda significa ser apaixonado pelo produto ou serviço da empresa e ser solidário com os desejos, os sonhos e as necessidades do próximo.”

O pai rico acreditava na lei da reciprocidade — ou seja, a Regra de Ouro. Ele sabia que a capacidade de vendas não era apenas mensurada pelo tamanho da comissão. Ao contrário, dizia: “Continue melhorando sua capacidade de vender e de se comunicar, e sua vida vai melhorar se você usar essa aptidão para ajudar os outros.” Ele sempre enfatizava essa opinião, dizendo: “Sua riqueza, poder e felicidade aumentam com sua capacidade de comunicação. Essa é sua habilidade mais importante no mundo dos negócios e na vida. Continue melhorando suas aptidões de comunicação, use-as para melhorar a vida do próximo e a sua também vai melhorar.”

Seja qual for o negócio escolhido, a capacidade de comunicar e vender é essencial para o sucesso de qualquer indivíduo.

Grandes Líderes São Grandes Comunicadores

O argumento definitivo para mim, ao decidir entrar para o mundo das vendas, foi o pai rico dizer que os grandes líderes são grandes comunicadores. Ele me lembrou da força do Discurso de Gettysburg proferido por Lincoln. Disse: “Aquele homem vendeu a idéia de que a guerra valia a causa pela qual fora iniciada.”

O pai rico apontou a força do discurso de John F. Kennedy, vendendo a idéia de que mandaríamos o homem à lua. Como homem muito religioso que era, o pai rico também destacou a força silenciosa de pessoas como Madre Teresa de Calcutá, vendendo a advertência de que necessitamos ser solidários.

O pai rico disse: “Se você sonha em se tornar um grande líder em qualquer campo que escolher, sempre trabalhe para aprimorar sua capacidade de vender, porque é ela que faz um grande líder. É a capacidade que ele tem de vender uma idéia que muda a vida e a história para sempre.”

Começa o Treinamento de Vendas

Em 1974 deixei o Corpo de Fuzileiros Navais dos Estados Unidos e entrei na Xerox Corporation porque ela tinha um excelente programa de treinamento de vendas. Na verdade, é um programa que eles comercializam para outras empresas. Contudo, as verdadeiras lições começaram no escritório de vendas e nas ruas.

Aprender a vender foi, para mim, uma das coisas mais difíceis que tive de fazer. Por ser muito tímido e introvertido, o terror que me assolava cada vez que batia em qualquer porta era pior do que o terror que senti no Vietnã. Eu odiava o medo e a náusea que me invadiram toda manhã durante dois anos. Eu odiava dizer ao meu gerente de vendas que tivera outro mês ruim, sem fechar nenhuma venda. Eu odiava olhar minha comissão e perceber que talvez não conseguisse pagar as contas do mês. Eu odiava tudo sobre aprender a vender — porém, foi o melhor treinamento empresarial que eu poderia ter recebido. Posso honestamente dizer que minha riqueza, poder e felicidade hoje estão diretamente ligados à minha capacidade de vender e de me comunicar.

Por Que Vendedor Rico é Importante

Blair Singer é um de meus melhores amigos há mais de vinte anos. É um grande comunicador, professor e ser humano. Este seu livro empresta um pouco de humor a um assunto tão sério e monótono. Quando Blair e eu começamos a

analisar o livro dele em 1999, nós nos inspiramos em nossas memórias de jovens vendedores, sentados na sala de conferência de vendas, repleta de todos os tipos de vendedores. Rimos e brincamos sobre o elenco de personagens que ocupava aquela sala toda manhã de segunda-feira, aguardando a injeção de ânimo do gerente de vendas. Foi aí que Blair estabeleceu um paralelo: “Tentar treinar uma sala repleta de vendedores era pior do que tentar treinar uma sala repleta de cães.”

Foi assim que surgiu a idéia de que o departamento de vendas de uma empresa era, de fato, um canil, cheio de viralatas e pedigrees de inúmeras raças. Nasceu, então, o programa de treinamento SalesDogs.

Eu me orgulho de ter Blair Singer como Guia do Pai Rico, e incluir este seu livro na série “O Guia do Pai Rico”. Se o pai rico fosse vivo hoje, ele também estaria muito orgulhoso e feliz. Se estivesse aqui neste momento, diria: “Continue melhorando sua capacidade de vender e de se comunicar. Sua riqueza, poder e felicidade aumentam com sua capacidade de comunicação.”

Por favor, leia, aproveite e aprenda com este livro. Depois, vá à luta e prospere. — ROBERT KIYOSAKI