



# O pescador III

## **Trabalhe para pescar o peixe da sua vida, capaz de tirá-lo do anonimato**

*As pessoas entram em na vida por acaso, mas não é por acaso que elas permanecem.*  
**Lilian Tonet**

Alguns assuntos parecem serem mais extensos que outros, portanto necessitam serem mais bem explorados, coisa que não pode ser feito em apenas um escrito. Continuando a idéia das últimas duas semanas gostaria de fechar a série com uma discussão mais aprofundada sobre o peixe grande.

Um engenheiro trabalha a vida toda para construir uma obra que dure muitas gerações. Um arquiteto vive imaginando uma obra simetricamente perfeita, capaz de se assemelhar a criação divina. Um psicólogo busca o caso raro, o paciente de sua vida. Um advogado busca a vida inteira uma grande causa, capaz de tirá-lo do anonimato. Um atleta treina a vida toda para participar de uma olimpíada.

Um pescador passa anos visitando lugares, viajando pelo mundo, comprando equipamentos e experimentando ferramentas e iscas para fisgar um peixe grande, ou seja, o peixe de sua vida. Na biografia de um pescador existe sempre uma história de uma grande pescada e de um peixe grande.

Continuando a idéia de que o cliente é o peixe, que o pescador é o vendedor e que a arte de pescar é a arte de vender, um vendedor deve dedicar a sua vida na busca do cliente da sua vida, da negociação simetricamente perfeita, capaz de tirá-lo do anonimato e de transformá-lo em um profissional bem sucedido.

Um pescador viaja longe para pescar um peixe grande, ele passa noites sem dormir, enfrenta os perigos e as armadilhas dos mares ou dos rios, desafia os grandes e os pequenos animais, peçonhentos ou não. Embrenha na selva fechada para procurar a melhor posição para lançar a isca, passa fome e se submete a condições insalubres para pescar o peixe da sua vida.

Um vendedor não pode ser diferente de um pescador, para fechar o negócio da sua vida, para pescar o cliente grande, é preciso dedicação e muito trabalho. Assim como na arte de

pescar a arte de vender também exige muito sacrifício, o cliente grande é como um peixe grande é difícil de ser pescado.

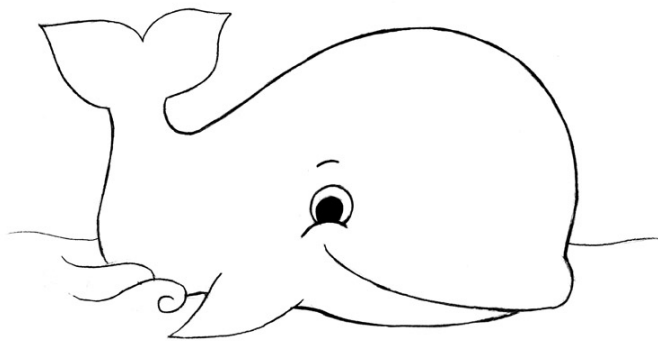
Um cliente grande não fica na beira do barranco, nem come qualquer isca, nem fica dando “sopa” durante o dia. Um cliente grande fica escondido, de tocaia, ele é assediado por todos os tipos de pescadores. Ele não fica vagando nem comendo restos na beirada do barranco.

Pescar um cliente grande, ou uma venda grande vai exigir do pescador tempo e inteligência. Uma venda grande demora, e para realizá-la será preciso enfrentar os concorrentes, as objeções do cliente. Será preciso usar a isca certa e saber a hora certa de lançar o anzol.

Um peixe grande depois de fisgado ainda precisa de muito trabalho, de tempo e de sabedoria para ser puxado até a margem. Uma negociação grande tem o seu próprio tempo, é preciso cansar o peixe, dar linha na hora certa e deixá-los nadar, depois é preciso alçar a carretilha e puxá-lo de volta, pensando sempre que o excesso de linha pode colocar a negociação a perder assim como a falta.

Durante uma grande negociação o pescador deve ter a habilidade necessária para evitar que nos momentos de “dar linha” o cliente não se enrosque e na hora de puxar na carretilha a linha não fique muito tensionada pela força resistente do cliente e se parta, ou seja, é preciso dar linha sem deixar enroscar e puxar sem arrebentar.

Pense na dificuldade de um pescador para fisgar um peixe grande, e acredite a dificuldade para pescar uma negociação grande é a mesma. Andem no caminho da luz.



**Joel Gonzaga de Sousa**

Gerente de compras do grupo Reis

Pedagogo

Psicanalista

Parapsicólogo.