



**André Zem**

É empresário, palestrante e autor do livro "Nunca mais perca uma venda em hipótese nenhuma"



**José Faganello**

É professor aposentado

## O segredo do negócio

Preparo meus livros, artigos, treinamentos e palestras a partir das minhas experiências vividas em quase 25 anos trabalhando no comércio varejista. Além disso, leio muito sobre o assunto, me atualizo constantemente. Mas tenho o olho vivo para o que acontece na rua, em estabelecimentos de todos os ramos, tipos e tamanhos. Coleciono as histórias dos acertos, sucessos, erros e fracassos de muitos vendedores. Esse é o conhecimento que me permite afirmar que, com toda a certeza, o segredo do bom negócio é a paixão. A paixão que você colocar no seu trabalho será devolvida em dobro para você.

Hoje vou contar três histórias di-

### Quanto mais paixão você colocar em cada venda, mais próximo você está do seu resultado

ferentes de três comerciantes que vendem o mesmo produto. Garapa.

A primeira aconteceu há alguns anos num trailer de uma avenida muito movimentada da cidade. Era um dia quente, parei com minha esposa ali e pedimos dois copos de garapa, que vieram aguados e cheios de gelo. Nos custaram, na época, R\$ 5 cada um, o que achamos muito caro para um sabor que não nos agradou nem um pouco.

Tempos depois, fomos experimentar a garapa de um carrinho que ficava na esquina da igreja São Judas Tadeu, de propriedade do Marcos. Muito boa, com aquela espuma grossa que a garapa deve ter. E o preço? R\$ 2! Comentei com ele que estava cobrando barato demais e que iria ter prejuízo! Ele sorriu e respondeu: "Relaxa, André, eu não vou ficar rico com isso! Estou aqui para adoçar a vida das pessoas. Enquanto eu cobro R\$ 2, todo dia elas vêm me visi-

tar. Meu espaço fica cheio e meu dia mais feliz!"

A terceira história aconteceu há algumas semanas, num ponto na avenida Antônia Pazzinato Sturion que vende uma cocada divina, de fabricação própria, além de pastel, água de coco e garapa. Era um domingo nublado, de frio e vento, mas o dono, Expedito, resolveu abrir assim mesmo, apostando que poderia ser um dia bom de vendas. No começo da manhã chegou uma cliente com uma amiga e perguntou o preço do pastel. O preço é R\$ 7. Ela tinha R\$ 5. Ele aceitou fazer por esse valor. Enquanto fritava o pastel no fundo da loja, pensando na situação, decidiu que faria diferente. Voltou para a mesa com dois pastéis e disse às duas que cobraria R\$ 5 por tudo. Naquele dia de clima tão atípico em Piracicaba, o Expedito não sabia o quanto venderia. Apenas atendeu com paixão, requisito número um para qualquer negócio dar certo. Mas ao longo daquela manhã ele vendeu muitos cocos, pastéis, cocadas e garapas. Eu cheguei à beira do seu balcão às 14h, quando me contou essa história.

Pensei muito nisso nos dias seguintes, nessa característica especial do Expedito. Ele está sempre animado e esse é o seu diferencial: a paixão que coloca no trabalho. Esse é o sentimento que eu quero transmitir para você. Só vai ser um vendedor de sucesso quem tiver paixão. Quem se entregar por inteiro a cada venda, lutando por ela até o final. Quem colocar o foco em conhecer os desejos e as necessidades do cliente e assim fazer o melhor possível por ele, sem olhar suas vestimentas, sem preconceitos e julgamentos.

O cliente percebe quando o vendedor tem paixão pelo que faz. Muitos deles vão voltar justamente pelo atendimento excelente que você realiza. Vão indicar seu nome. Quanto mais paixão você colocar em cada venda, mais próximo você está do seu resultado. O segredo do negócio é a paixão!

## Beleza

*"A beleza poderá ser fugaz e perecível, mas enquanto existirem olhos que a contemplem, ela será eterna para nós". (João Pereira Coutinho)*

Comecei a prestar maior atenção às coisas em relação à beleza, na minha iniciação de leitura de poesias, crônicas antigas e romances, como o trecho de Cervantes em D. Quixote, que copiei e tenho até hoje comigo: "A beleza da mulher honesta é como o fogo apartado ou a espada aguda, que nem ele queima nem ela corta a quem dele se aproxima".

Ao estudar história fui induzido a assimilar o conceito do belo no viés greco-romano, com suas estátuas, pinturas nos vasos e harmoniosa arquitetura, não deixando de lado, é claro, os

### Os entendidos costumam afirmar que o conceito de beleza requer definição concreta

magníficos conceitos dos filósofos, poetas, oradores e cerebrais matemáticos.

Muito antes fiquei enamorado pela imagem da rainha egípcia Nefertiti e a cativante lenda sobre a rainha Semíramis.

Da Idade Média encantei-me apenas com escassos trechos do trovadorismo e as incríveis catedrais.

Já o Renascimento com seus magistrais pintores e modelos de beleza etéreas, corpos roliços, faces rosadas também me fascinaram.

Os entendidos costumam afirmar que o conceito de beleza requer definição concreta, na qual se deve levar em conta a simetria, unidade e harmonia, ou seja, acima das apreciações pessoais.

Isso admitido, ficamos numa situação embaraçosa ao acompanhar os ideais de beleza ao longo dos tempos, inclusive agora.

Os índios botocudos, por exemplo, procuravam esticar o máximo possível seus beiços; quanto maior, mais belo.

As mulheres girafas, na Ásia e na África, através de argolas, alongam o quanto possível seus pescoços, lá ideal de beleza feminina.

As mulheres chinesas eram submetidas à dolorosa tortura de impedir o crescimento de seus pés; quanto menores, embora deformados, mais belos.

Atualmente, como explicar o uso e abuso de piercing e tatuagens? E, o que dizer da esqualidez das modelos que desfilam nas atuais passarelas da moda, como cabides, tal a magreza e palidez que ostentam?

A filosofia coloca-nos que a beleza está ligada à verdade e, por extensão, ao que é bom e justo.

Quando nascemos herdamos as características de nossos corpos, sempre belos para nossos pais, mas, belo ou feio, não nos cabe a culpa.

No entanto, quantos feios, pelo meu conceito, conheci que, ao conviver com eles, se me tornaram admiráveis pela cultura, simpatia, companheirismo e caráter. Ao mesmo tempo convivi com outras pessoas que inicialmente as achava belas, mas, logo depois podia dizer como Fedro em sua fábula, na qual a raposa, ao contemplar uma máscara de teatro exclamou: "Ó quanta formosura... mas não tem cérebro".

Aos que se acham belos, Ovídio, em Arte de Amar, alertou: "A beleza é um bem frágil"; aos que se acham feios Ruskin, em As Pedras de Veneza, consolou: "Lembra-te de que as coisas mais belas do mundo são as mais inúteis; por exemplo, pavões e lírios".

Os conceitos de beleza mudaram ao longo dos tempos, dos lugares e dos povos.

Os meus avôs diziam – Beleza não se põe na mesa, ou seja, aconselhavam os netos a buscarem não apenas a beleza exterior, mas o caráter daquele que escolheriam para se casar e, que preferencialmente pudessem colocar o pão na mesa; diziam ainda que a beleza desperta cobiça mais rápido do que o ouro.

É bom estar atento e lembrar que ela deve ser sempre associada ao verdadeiro, ao bom e ao justo.

Tempo Hoje 16° Mín. 29° Máx.

Dia de sol com algumas nuvens e névoa ao amanhecer. Noite com poucas nuvens.

Amanhã 18° Mín. 31° Máx.

Sol e aumento de nuvens de manhã. Pancadas de chuva à tarde e à noite.

## JORNAL DE PIRACICABA

Fundado em 4 de agosto de 1900

**Publicação da empresa**  
Jornal de Piracicaba Editora Ltda.

Avenida Com. Luciano Guidotti, 2.525  
Jd. Pacaembu • 13.424 589  
Piracicaba-SP • 19 3428.4100  
CNPJ: 54.360.805/0001-75

**Preços:**

R\$ 2,00 (de terça a sábado)  
R\$ 3,00 (domingo)

**Circulação:** de terça a domingo

### Fundadores

Manoel Buarque de Macedo  
Alberto da Cunha Horta  
Antonio Pinto de Almeida Ferraz

Juvenal do Amaral (1901 - 1904)  
Álvaro de Carvalho (1904 - 1912)  
Pedro Krahembühl (1912 - 1929)  
Pedro Crem (1912 - 1929)  
João Franco de Oliveira (1912 - 1939)  
José Rosário Losso (1939 - 1942)  
Eugênio Luiz Losso (1939 - 1974)  
Fortunato Losso Netto (1939 - 1985)  
Antonietta Rosalina Losso Pedroso (1976 - 2011)  
José Rosário Losso Netto (1973 - 2013)

### Diretor Responsável

Marcelo Bатуira Losso Pedroso

### Diretor de Criação e Publicidade

Alex Rodrigues

### Editor

Felipe Poleti

### Editora de Arraso e Cultura

Fernanda Moraes

### Gerente Comercial

Toninho Fioravante

“Sem designios de propaganda de qualquer espécie - filosófica, política ou religiosa - buscaremos descortinar a verdade dos atos e dos fatos, e dizê-lo, diplomaticamente, contra quem quer que seja. (...) Que o povo apóie a imprensa para que esta, a seu turno, apóie o povo, tornando-se o porta voz dos seus interesses perante as autoridades, o eco das suas queixas, a tribuna dos seus protestos, a válvula dos seus desabafo e, sobretudo, a propulsora do seu comércio, alavanca poderosa das suas iniciativas.”

**Antonio Pinto de Almeida Ferraz**  
Editorial de 04 de agosto de 1900

CAL 3428 4141 | Comercial 3428 4150 | Redação 3428 4170 | Revista Arraso 3428 4174 | Classificados 3428 4140 | Assine o JP 3428 4190

Os preços de nossos produtos ou serviços, inclusive de publicidade, possuem carga tributária aproximada de 5,65%. Circulação em Piracicaba, São Pedro, Águas de São Pedro, Charqueada, Saltilho e Rio das Pedras.

leitor@jppjournal.com.br  
redacao@jppjournal.com.br  
revistaarraso@jppjournal.com.br

f t i  
jppjournal  
revistaarraso

Filiado à  
**APJ**  
Associação Paulista de Jornais