

## As sete leis mentais das vendas

por Flávio Paim Rodrigues

Vender é uma atividade essencial no cotidiano dos negócios. Uma empresa pode ter os melhores produtos ou serviços do mercado, mas, se ela não vender, o negócio será um fracasso. A atividade de vendas é que faz o dinheiro entrar e, por consequência, todo o restante da organização funcionar.

Mas, vender não é fácil.

Apesar da atividade de vendas parecer ser absolutamente simples, a realidade mostra o contrário: os profissionais de vendas necessitam superar cotidianamente objeções, rejeições, negativas de clientes, concorrência e mudanças no mercado e no comportamento do cliente.

Para que um profissional tenha sucesso em vendas é essencial que ele seja obstinado e tenha atitude mental positiva para lidar com as adversidades típicas da atividade.

Em vendas, 80% do sucesso vem da sua atitude, ou seja, por aquilo que acontece em sua mente, é o que afirma Brian Tracy, considerado a maior autoridade em vendas dos Estados Unidos. De acordo com Tracy, é a maneira como você usa a sua mente que, acima de qualquer coisa, determina o que acontece com você.

O autor americano ensina, na obra *Estratégias Avançadas em Vendas*, que existem sete leis mentais que se aplicam às vendas, organizando a sua vida e atividades em harmonia com elas, sua carreira irá decolar. São elas:

1. **A grande lei:** é a lei da causa e efeito, também chamada de “lei de ferro” do destino humano. Essa regra consiste em que o sucesso em vendas é um efeito, uma consequência das ações anteriores, ou seja, só é possível se obter resultados se as ações anteriores forem condizentes. É preciso plantar para colher, desse modo se os resultados atuais em vendas não agradam, é preciso modificar as ações iniciais, as causas e sementes.
2. **A lei da compensação:** “cada pessoa é recompensada proporcionalmente àquilo que contribuiu”. Essa lei diz que sempre seremos recompensados pelos nossos esforços e contribuições. No processo de vendas, isso significa que o resultado será obtido apenas com o esforço (contribuição) adequado. Em resumo, não é possível ser recompensado sem ter contribuído para que isso aconteça.
3. **A lei do controle:** de acordo com essa lei, “você se sente bem consigo mesmo de acordo com o grau em que acha que está no controle de sua vida”. A lei do controle consiste na ideia de que o indivíduo está no comando total de sua vida e de suas atitudes. Em vendas, a lei se aplica

no momento em que o vendedor busca assumir o controle de suas ações, atitudes e estratégias de venda, fazendo com que essas ações controladas tragam os resultados esperados pela empresa e pelo próprio vendedor.

4. **A lei da crença:** a quarta lei afirma que: “independentemente do que você acredita, com emoção, isso se tornará realidade”. Em vendas, isso significa que para se alcançar o sucesso é preciso acreditar no próprio potencial e também no que se está vendendo.
5. **A lei da concentração:** a quinta lei afirma que “tudo aquilo em que você se concentra faz sua vida crescer e se expandir”. Em vendas, nada mais é do que o foco dos pensamentos do vendedor, ou seja, se o profissional está concentrado e focado na melhoria do desempenho, certamente isso acontecerá. Porém, se o vendedor estiver concentrado em seus medos, será dominado por eles.
6. **A lei da atração:** a sexta lei, uma das mais famosas atualmente, afirma que o “ser humano é um ímã vivo e inevitavelmente atrairá para sua vida pessoas e circunstâncias em harmonia com seus pensamentos dominantes”. Como vender envolve o contato diário com pessoas, quando se é positivo e otimista sobre si mesmo e seu produto e serviço, o vendedor transmite positividade e recebe isso de volta em forma de resultado. Por exemplo, quanto melhor você atende os seus clientes, mais eles se sentirão atraídos para você.
7. **A lei da correspondência:** a sétima lei é o reflexo de todas as leis anteriores. Ela afirma que o “seu mundo externo é um reflexo de seu mundo interno”. Ou seja, as pessoas respondem a você com base na atitude que você tem em relação a elas. Na atividade de vendas isso significa que o seu mundo externo, formado principalmente pelos seus clientes, é um espelho que reflete o que você é, em todos os sentidos.

De acordo com Tracy, as sete leis mentais não são teorias ou opiniões, mas leis tão imutáveis e inevitáveis quanto a lei da gravidade. Em outras palavras, cabe ao profissional que deseja ter sucesso compreendê-las e utilizar o conhecimento para evoluir as suas capacidades e atitudes.

Vender é uma atividade que exige comprometimento e que deve ser aprimorada todos os dias, é um processo que nunca termina. Brian Tracy ensina: “Se você mudar a qualidade do seu pensamento, você mudará a qualidade da sua vida”.