



Texto para as questões 9 e 10

Leia atentamente o texto abaixo e responda as questões 9 e 10.

"Gente, antes de gastarmos nossos últimos minutos em detalhes financeiros, vamos decidir primeiro se vocês gostam de mim e do acordo básico. E veja, se vocês decidirem que amam o negócio, obviamente vão encontrar meu parceiro Joshua", digo a eles.

"Ele é um cara muito interessante, um cara legal, mas um pouco excêntrico."

Eu vejo se tenho a atenção deles, o que geralmente acontece. As pessoas gostam de ouvir histórias sobre personagens interessantes e ligeiramente excêntricas.

"No ano passado, quando os mercados estavam voláteis, eu tive esse pequeno negócio, cerca de US \$ 10 milhões", digo a eles.

"Parecia fácil porque era um negócio tão pequeno e eu era o único que trabalhava nisso. As coisas estavam indo como um relógio até que o banco ligou e na décima primeira hora e recuou. Sem explicação; eles simplesmente saíram. Isso deixou um buraco de US \$ 3 milhões no plano - o acordo estava desmoronando rapidamente. Isso veio do nada, e eu tinha certeza de que o conselho de diretores da minha empresa me demitiria quando descobrissem a confusão. Eu sabia que tinha que ir a Joshua com isso."

Minha audiência se inclina. Eles querem descobrir como o problema foi resolvido. E quem é esse Joshua? Eles estão intrigados.

"Joshua me perguntou: "Oren, isso é um bom negócio? "Eu disse: "Sim, é bom. Deixe-me contar tudo sobre isso." Mas ele não ficou por perto para ouvir. Em vez disso, ele foi almoçar, sem sequer me dar tempo para implorar por ajuda. O que eu poderia fazer? Eu tinha que salvar os investidores - e a mim também. Eu queria falar com Joshua, para fazer qualquer coisa para convencê-lo a salvar o negócio. Parecia que ele só queria almoçar. Eu estava me preparando para o meu funeral quando recebi a ligação da diretoria. Eles haviam misteriosamente recebido os US \$ 3 milhões. Joshua tinha ligado de seu BlackBerry enquanto comia sushi. Ele não me pediu para assinar nenhuma garantia. Ele nem pediu para ver o arquivo. Se ele não tivesse feito esse contato, meus investidores teriam perdido muito dinheiro e minha reputação teria sido atingida. A coisa sobre isso é que ele faz esse tipo de coisa o tempo todo. Espere até você encontrá-lo!"

(Extraído e adaptado do livro Pitch Anything An Innovative Method for Presenting, Persuading, and Winning the Deal, Oren Klaff)