

■ POLISCÓPIO

O estranho caso da lista telefónica

Há acontecimentos cuja localização no tempo é de uma oportunidade incrível. Podiam ter surgido ontem. Podiam vir a surgir amanhã. Mas não. Surgem hoje. Precisamente quando necessários se tornam. São acontecimentos com um senti-

CRÓNICA DE
MAGALHÃES
PINTO



do do *timing* absolutamente notável. Até parece que a sua verificação é comandada. Mas não. Não acredito que o sejam. Os políticos do meu país são gente impoluta, séria e honesta. Nunca percebi porque é que estes dois últimos adjetivos são usados, quase sempre, em conjunto, quando nos referimos aos políticos. Num dado sentido, querem dizer exactamente a mesma coisa. E como não acredito que o "sério" tenha que ver com as qualidades histrionicas dos ditos, só vejo uma razão. O pleonasmato acontece não vá alguém duvidar à primeira. Sério é reforço do honesto e vice-versa. Bom. Mas não é disso que eu quero falar hoje. O meu tema de hoje é o sentido da oportunidade. Uma qualidade que existe com abundância na vida política portuguesa. Estou mesmo em crer que tal abundância é uma das razões para a crise económica e social que vamos vivendo. A política absorve quase todo o *stock* de sentido de oportunidade existente no país, pouco restando, depois, para os empresários, para os cientistas, para quase todos os demais agentes sociais. Se, um dia, conseguirmos fazer a trasladação do sentido da oportunidade da política para a vida social, em geral, e para a vida empresarial, em particular, ninguém mais nos vai agarrar.

A última evidência do sentido de oportunidade político, que o mesmo é dizer nacional, reside no estranho caso da lista telefónica. Chego a lamentar já não pertencer a este mundo o génio da Agatha Christie. Gostava de pedir-lhe ajuda para resolver o problema que a leitura dos acontecimentos me levantou. Não sei se ela destacaria o Poirot para me ajudar. Mas creio firmemente que não, Optaria pela Miss Marple. É que o estranho caso da lista telefónica é muito mais provinciano do que à primeira vista parece. Tem

todos os ingredientes de uma intriga de capela. E, longe da complexidade dos dramas que a autora inglesa construía em ambientes exóticos, este passa-se entre meia dúzia de personagens mais ou menos familiares, que todos se conhecem entre si. Revejamos os dados do enigma.

- O Procurador Geral da República (PGR) pede à Portugal Telecom (PT) a factura detalhada dos telefonemas de uma dada figura do Estado.

- Esses telefonemas encontram-se aglutinados numa factura geral do Estado como cliente, isto é, juntamente com todos os telefonemas pagos pelo Estado a todas as figuras do Estado.

- Inadvertidamente, a PT envia para a Procuradoria a factura completa, contendo não apenas os telefonemas que suscitavam a curiosidade do PGR, mas também todos os outros telefonemas de todas as outras figuras do Estado.

- A procuradoria aceita a resposta da PT e, inadvertidamente, não devolve a informação à PT, reclamando que não pedira tudo aquilo.

- Tudo se passa há muito tempo, como é uso nos dramas da minha autora policial preferida.

- Tudo fica latente até há uma semana atrás. Secreto. Calado. Adormecido num computador qualquer da PGR.

- Subitamente, o caso aparece estampado num dos periódicos nacionais, dos ditos tablóides, geralmente com pouca credibilidade. A PGR recebeu números de telefone. No jornal, aparecem nomes.

- O caso suscita uma tempestade, com inúmeras vozes gritando na praça pública, criando uma nuvem de fumo assente na associação do episódio às escutas telefónicas.

- Entre essas vozes, destacam-se as da esquerda - a dicotomia esquerda/direita não é minha, é de Mário Soares - a pedir a cabeça do PGR, que o mesmo é dizer a sua demissão.

Se a Miss Marple andasse por aí a averiguar, perguntaria várias coisas. Entre elas, onde é que estavam a escutas. Não se vêem. Apenas uma lista telefónica. Perguntaria também quem é que transportou para fora da PGR a celebrada lista. Não sei se chegaria a obter resposta. Em Portugal, o fornecimento de dados secretos aos jornais é mistério que nem o maior dos génios é capaz de desvendar. Perguntaria ainda

quem é que transformou números de telefones em nomes. Idem, aspas. Marginalmente, perguntaria porque é que o Estado está a pagar os telefones do Dr. Mário Soares nas suas três casas, Lisboa, Nafarros e Vau. Não que tivesse muito que ver com o mistério da lista. Mas, como sabemos, os mistérios só são mistérios porque um número apreciável de dados que nada têm a ver com o crime aparecem nele envolvidos. Provavelmente, responder-lhe-iam que o Doutor pode estar em qualquer uma delas. Exacto. Como toda a sua família. Mas - lembre-se o caso do "sério e honesto" - provavelmente os meus impostos não pagam qualquer telefonema da família do Doutor. Adiante. Confrontada com os dados, Miss Marple chegaria à conclusão de que o estranho caso da lista telefónica só poderia ser resolvido respondendo à questão crucial de todos os mistérios: quem é que beneficia com o crime? Podia ser outra a questão crucial. Do género "cherchez la femme". Mas, com tão poucas mulheres na política portuguesa, provavelmente desembocaria num beco sem saída. Portanto, a resposta a procurar seria: quem beneficia com o crime?

Pouco habituada às andanças portuguesas, Miss Marple teria uma dificuldade enorme em responder. Sinto-me na obrigação de dar-lhe uma pista. Não sei se conduz a algum lado. Mas isso é ela que tem que ver. Eu só dou a pista. A pista é ela. Vamos juntar uns tantos dados para construir a pista.

- O actual PGR é *persona non grata* dos actuais detentores do Poder, a cem por cento, em Portugal, os socialistas. O comportamento dele no caso "Casa Pia" afectou-os sobremaneira.

- O PGR é nomeado por acordo entre o Governo e o Presidente da República; isto é, o Governo não tem poder para nomear o PGR.

- Tudo indica que, dentro de uma semana, Portugal terá um novo Presidente da República não pertencente à área socialista.

- Se os socialistas pretendem afastar a *persona non grata* e colocar no seu lugar uma *persona grata*, ficam com o curtíssimo prazo de uma semana para o fazer. Depois disso, é uma incógnita.

- Por acréscimo, se conseguirem colocar na PGR uma pessoa para si simpática,

mandam os costumes que o novo Presidente da República tenha que guardá-lo quase até ao fim do seu mandato, pelo menos.

Está mesmo a ver-se quem beneficia com o crime, não está-se? A pista pode não ser verdadeira, mas que responde à questão, lá isso responde. Aliás, a anunciada tentativa do PGR de adiar a sua ida à Assembleia da República por quase uma semana e a posição assumida pelo PSD, dizendo que não pode demitir-se o PGR apenas por uma notícia de jornal, são provas, circunstanciais embora, de que vale a pena investigar a pista.

Bem. Quem de direito fará as vezes de Miss Marple. A mim, apenas me custa ver um homem bom, sério - aqui não acrescento o honesto, para não diminuir o valor do adjectivo - e competente, que desempenhou ou procurou desempenhar o seu cargo sem vínculos a qualquer outro poder que não fosse o da Justiça, ser vilipendiado desta maneira, porventura por razões meramente de estratégia político-partidária. E, por outro lado, colho, do estranho mistério da lista telefónica, o ensinamento de que muito do que por aí vai acontecendo é, apenas, uma gigantesca cortina de fumo para me impedir de ver a realidade. Porque, em política, o que parece é. Dizia Salazar. O qual não merece credibilidade nenhuma.

magpinto@netcabo.pt

■ A mim, apenas me custa ver um homem bom, sério - aqui não acrescento o honesto, para não diminuir o valor do adjectivo - e competente, que desempenhou ou procurou desempenhar o seu cargo sem vínculos a qualquer outro poder que não fosse o da Justiça, ser vilipendiado desta maneira, porventura por razões meramente de estratégia político-partidária.

■ GESTÃO

Como transformar contactos em vendas, mesmo quando os seus preços são superiores aos dos seus concorrentes

Quando alguém o contacta e pergunta o preço do seu serviço ou produto, não o dê antes de perceber quais são as verdadeiras necessidades e vontades do potencial cliente.

POR
AZUIL BARROS



Especialista no Crescimento Especialista no crescimento de Negócios Director Regional Quantum Organization Portugal

Para isso deve ter um sistema, escrito sob a forma de questionário qualificativo, que todos devem seguir.

Existem algumas questões que poderá utilizar, virtualmente, em qualquer situação. Deixe-me partilhá-las consigo:

1. Já anteriormente nos comprou? Como é que ouviu falar de nós? Estas questões permitem-lhe monitorizar de onde vêm os seus clientes. Sabendo isto, poderá

centrar os seus recursos em promoções e anúncios que funcionam e afastar-se daqueles que não funcionam.

2. O que é que, presentemente, tem ou utiliza? Onde é que o adquiriu? Pode já ter tido um produto similar ou já tê-lo feito no passado. Sabendo onde estão a comprar, pode ter uma ideia sobre o preço que pagaram da última vez.

3. O que é que mais/menos aprecia naquilo que presentemente tem? O que é que gostava de ter? Isto pode dar-lhe pistas sobre que qualidades apreciam ou não nos produtos ou serviços actuais e o que é que pretendem nos seus novos produtos. Poderá, depois, salientar esses benefícios naquilo que está a oferecer.

4. Qual é a sua data limite? Quando é que o quer? Quando não estão prontos para comprar, poderá estar a desperdiçar o seu tempo em avançar mais. Se for esse o caso, pode querer dizer-lhes:

"Uma vez que os preços, modelos e o tipo de serviço variam frequentemente, é preferível falarmos dentro de ... meses".

5. Quanto tempo quer que dure? Está a pensar em vendê-lo no futuro? Se estiverem à procura de uma solução para o curto prazo, podem não estar dispostos a pagar um preço superior por uma melhor qualidade das soluções para as suas necessidades. Isto poderá ajudá-lo a decifrar que tipo de produto ou serviço oferecer e a que preço.

6. Quem irá usar este produto ou serviço? Quem mais estará envolvido na decisão final? Quer saber quem mais terá de considerar quando apresentar o seu produto ou serviço. Se eles têm um sócio, um esposo ou um contabilista que tem uma palavra a dizer no processo de decisão de compra, deverá apresentar a ambos o seu negócio.

7. Que mais tem estado a procurar? Mais uma vez, isto dar-lhe-á uma ideia sobre o que tem que enfrentar.

Adapte estas questões ao seu negócio e faça as suas vendas dispararem. www.QuantumCrescimentoNegocios.com

■ Se estiverem à procura de uma solução para o curto prazo, podem não estar dispostos a pagar um preço superior por uma melhor qualidade das soluções para as suas necessidades.