

Mamá Brito &  
Rafael Mendes

Autores do livro *Seja Visto e Lembrado*

# O VENDEDOR ESTOICO

Aprenda a desensolver  
**força e resiliência**  
para conquistar mais clientes



ALTA BOOKS  
GRUPO EDITORIAL  
Rio de Janeiro, 2025

# O Vendedor Estoico

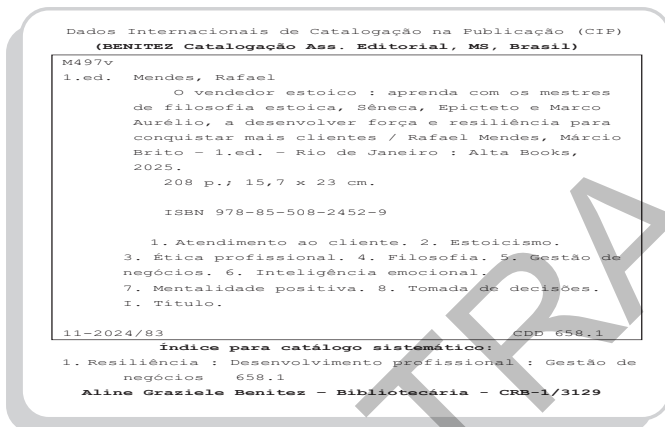
Copyright © 2025 STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Alta Books é uma empresa do Grupo Editorial Alta Books (Starlin Alta Editora e Consultoria LTDA.).

Copyright © 2025 Rafael Mendes e Márcio Brito.

ISBN: 978-85-508-2452-9

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2025 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.



Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

**Marcas Registradas:** Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

**Material de apoio e erratas:** Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site [www.altabooks.com.br](http://www.altabooks.com.br) e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

**Suporte Técnico:** A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

## Grupo Editorial Alta Books

**Produção Editorial:** Grupo Editorial Alta Books  
**Diretor Editorial:** Anderson Vieira  
**Editor da Obra:** Rosana Arruda  
**Vendas Governamentais:** Cristiane Mutus  
**Gerência Comercial:** Claudio Lima

**Produtora Editorial:** Ana Clara Tambasco  
**Revisão:** Camila Maia e Denise Himpel  
**Diagramação:** Rita Motta  
**Capa:** Caio Choinski

## Dedicatória

Dedico este livro ao meu falecido pai, Paulo Darci de Aguiar, homem trabalhador, honesto, resiliente, forte e corajoso. Um homem de fé! Te agradeço, meu pai, por me “obrigar” nas minhas férias na infância a ler os clássicos de Machado de Assis e de José de Alencar. Minhas melhores memórias estão vinculadas àquele armário de mogno preto da nossa sala, cheio de livros e revistas.

Tio Rafa, me lembro do senhor lendo os livros de Tex, seu cowboy predileto, obrigado por ler na minha frente, isso está fresco na minha memória.

À minha querida esposa, à minha mãe e à minha família e aos meus sócios, obrigado por estarem ao meu lado. Aos amigos da Nova Stoa e Estoicismo Prático, que me ajudam no aprendizado da filosofia estoica.

Aos colaboradores da RP Trader®, e, acima de tudo, a Deus, por ser tão generoso comigo.

**Rafael Mendes**

Dedico este livro à Olga Rios Brito minha avó que me ensinou a vender! Dona de loja de móveis, fábrica de móveis e bar na beira da rodovia! Você é incansável.

À minha falecida Mãe, que era vendedora de anúncios na lista telefônica Editel!

Você era uma guerreira que batia de porta em porta oferecendo para as pessoas.

Valeu a pena, Mãe, veja o homem que me tornei!

**Mamá Brito**

AMOSTRA

# Sumário

Prefácio 1	1
Prefácio 2	3
Prefácio 3	5
Rafael Mendes	6
Mamá Brito	12
Apresentação	15
Introdução	23
CAPÍTULO 1	
<b>Torne-se um Vendedor Estoico</b>	<b>33</b>
A Pirâmide da Dicotomia do Controle [DC]	36
A atitude	38
O comportamento	39
As táticas	42
Defina metas	43
Crie conexões	48
Técnica de Espelhamento e Correspondência	49
Defina expectativas	51
Descubra as dores do seu cliente	54
O orçamento	56
A hora da decisão	59
A apresentação	61
Fechando negócio	63

CAPÍTULO 2	
<b>Oratória: a apresentação de alto impacto em vendas</b>	<b>65</b>
CAPÍTULO 3	
<b>Como ficar na mente do cliente</b>	<b>75</b>
CAPÍTULO 4	
<b>Como vender para pessoas que não querem comprar</b>	<b>79</b>
CAPÍTULO 5	
<b>Introdução a neurovendas</b>	<b>85</b>
Neurovendas	86
A importância dos sentidos para a persuasão	87
Como criar uma conexão com seus clientes	91
Neurônio-Espelho	91
AIDA — Atenção, Interesse, Desejo e Ação	92
Gatilhos Mentais	93
Vieses cognitivos que influenciam a mente do seu cliente	95
Os perfis de clientes e como lidar com eles	98
A questão da precisão em vendas	102
CAPÍTULO 6	
<b><i>Cross-selling e up-selling</i></b>	<b>105</b>
CAPÍTULO 7	
<b>Sêneca e o autoconhecimento</b>	<b>113</b>
Introdução	114
O autoconhecimento pela visão de Sêneca	116

## CAPÍTULO 8

### **Hacks do estoicismo para o dia a dia em vendas** 123

Introdução 124

15 *Hacks* do estoicismo para o dia a dia em vendas + bônus 124

*Hack* 01 — Olhar para o outro 124

*Hack* 02 — Controle x Não controle 125

*Hack* 03 — Visão da vida inteira 126

*Hack* 04 — Chame as coisas pelo seu nome verdadeiro 127

*Hack* 05 — A verdade como virtude 128

*Hack* 06 — Ame-se 129

*Hack* 07 — Não consuma notícias negativas e que possuam violência 129

*Hack* 08 — Pratique o desconforto 130

*Hack* 09 — Use as quatro virtudes como sua bússola diária 131

*Hack* 10 — O julgamento 132

*Hack* 11 — Ninguém quer andar perto do desonesto, até mesmo o próprio desonesto 133

*Hack* 12 — Desafie a sua competência 134

*Hack* 13 — Como cobrar seu cliente sem ser chato 135

*Hack* 14 — Três dicas do filme *Gladiator* que pode ser aplicadas em sua rotina de vendas 136

*Hack* 15 — O indicador mais importante em Vendas 137

*Hack* bônus 1 — O Efeito Dunning-Kruger 139

*Hack* bônus 2 — Descubra os motivos pelos quais você deve lutar 141

## CAPÍTULO 9

### **Zenão e o estoicismo** 143

Introdução 144

Zenão e o surgimento do estoicismo 144

## CAPÍTULO 10

### **Sabedoria romana** 149

Introdução 150

Sabedoria romana — Os estoicos e a arte de viver 151

<b>CAPÍTULO 11</b>	
<b>A lógica estoica</b>	<b>155</b>
<b>CAPÍTULO 12</b>	
<b>A física estoica</b>	<b>159</b>
<b>CAPÍTULO 13</b>	
<b>A ética estoica</b>	<b>163</b>
O homem mais honesto e ético do mundo, por Rafael Mendes	164
A ética estoica	164
A teoria da ação	165
A virtude	166
<b>CAPÍTULO 14</b>	
<b>Epicteto e a arte de viver</b>	<b>167</b>
Epicteto e a arte de viver	168
<b>CAPÍTULO 15</b>	
<b>Marco Aurélio e a vida de acordo com a natureza</b>	<b>175</b>
A vida de acordo com a natureza	176
<b>CAPÍTULO 16</b>	
<b>O funil de virtudes do vendedor estoico</b>	<b>179</b>
Funil de vendas clássico	180
Funil de virtudes	183
<b>Conclusão</b>	<b>193</b>
<b>Referências bibliográficas</b>	<b>195</b>
<b>Índice</b>	<b>197</b>



# Prefácio 1

O mundo das vendas é um ambiente desafiador, competitivo e, muitas vezes, desanimador. Os vendedores enfrentam a pressão constante de cumprir suas metas, de lidar com a rejeição e de se manterem motivados em meio a um ambiente cada vez mais complexo e incerto.

No entanto há uma filosofia antiga que pode ajudar os vendedores a enfrentarem esses desafios: construir uma mentalidade fortalecedora e alcançar o sucesso em suas trajetórias. Essa filosofia é o estoicismo, uma corrente filosófica que teve origem na Grécia antiga, há mais de 2 mil anos, e continua a ser fundamental para os negócios e para a vida moderna.

Como diria meu grande amigo, Rafael Mendes: “Vendas é uma arte, mas também é uma ciência”. Vender exige criatividade, empatia e habilidades de comunicação, bem como o conhecimento e a compreensão das necessidades dos clientes e dos mercados. Contudo a venda também é um jogo mental, que exige resiliência, perseverança e habilidades emocionais para enfrentar a rejeição e os desafios do dia a dia. Neste livro, Rafael Mendes e Mamá Brito combinam a filosofia estoica com a experiência e a técnica de vendas, para fornecer ferramentas que os vendedores precisam para ter sucesso em um mercado desafiador e altamente competitivo.

Ao longo deste livro, os autores explicam como aplicar os princípios estoicos às vendas, desde a mentalidade correta até as técnicas avançadas de vendas. Eles também incluem histórias e exemplos práticos de como aplicar esses princípios aos negócios, permitindo que os vendedores entendam como colocá-los em prática em seu trabalho diário.

Entre os princípios estoicos, encontram-se o desenvolvimento da resiliência, a aceitação da rejeição, o foco no que se pode controlar e a importância da autoconfiança. Essas habilidades são valiosas para qualquer vendedor que deseja enfrentar os desafios da profissão com confiança e determinação. Mendes também aborda a importância da criação de um processo de vendas

escalável e previsível. E esses temas são fundamentais para vendedores que desejem aumentar a conversão, construir uma carteira de clientes leais e crescer em suas carreiras.

Ao seguir os ensinamentos deste livro, os vendedores podem desenvolver uma mentalidade fortalecedora e habilidades valiosas, que os ajudarão a alcançar seus objetivos de vendas e a construir carreiras bem-sucedidas. Mais do que isso, os princípios estoicos podem ser aplicados em todas as áreas da vida, permitindo que os leitores cultivem uma mentalidade positiva e resiliente em todos os aspectos de sua vida.

Em resumo, *O Vendedor Estoico* é uma obra essencial para qualquer vendedor ou empreendedor que deseja alcançar o sucesso em sua trajetória. Ao unir a filosofia estoica com as técnicas modernas de vendas, Rafael Mendes e Mamá Brito oferecem uma abordagem única e abrangente que pode ajudar os leitores a desenvolver uma mentalidade mais forte e resiliente para lidar com os desafios do mundo dos negócios. Este livro oferece um guia prático e inspirador para os vendedores que desejem não apenas alcançar seus objetivos de vendas, mas também para aqueles que desejem se tornar líderes melhores e mais conscientes. Com as valiosas lições e técnicas compartilhadas neste livro, os leitores estarão equipados com as ferramentas necessárias para construir relações duradouras com seus clientes e alcançar o sucesso em suas carreiras de vendas. Então mergulhe nesta leitura inspiradora e deixe-se levar por uma jornada que pode mudar a maneira como você pensa e trabalha.

**Vinicius Silvestrini**

CEO da eMentor.

## Prefácio 2

É com grande satisfação que escrevo este prefácio para o livro *O Vendedor Estoico: Aprenda com os mestres da filosofia estoica, Sêneca, Epicteto e Marco Aurélio, a desenvolver força e resiliência para conquistar mais clientes*. Esse livro é uma obra inspiradora e prática, que traz ensinamentos valiosos dos grandes filósofos estoicos para o mundo dos negócios e vendas.

O estoicismo é uma filosofia que teve origem na Grécia antiga e que teve seu auge no Império Romano. Seus principais objetivos são a busca pela sabedoria, a felicidade e a virtude, através da aceitação do destino, do autocontrole e da busca pelo bem comum. Os estoicos acreditavam que a vida deveria ser vivida de acordo com a razão e que devemos aceitar o que está além do nosso controle, concentrando nossos esforços e energia no que podemos controlar.

Os grandes estoicos, como Sêneca, Epicteto e Marco Aurélio, foram figuras importantes na história da filosofia e suas ideias ainda ressoam até hoje. Sêneca era um filósofo romano, que escreveu diversas obras sobre ética, política e retórica. Epicteto, por sua vez, foi um filósofo grego que nasceu como escravo, mas que se tornou um dos mais influentes filósofos estoicos. E Marco Aurélio foi um imperador romano que também era um filósofo estoico e que escreveu o livro *Meditações*, uma obra famosa sobre filosofia prática.

Em *O Vendedor Estoico*, os autores utilizam as ideias desses grandes filósofos para mostrar como podemos aplicar os ensinamentos do estoicismo em nossas vidas profissionais, especialmente, no mundo das vendas. O livro oferece um guia prático para desenvolver a força, a resiliência e a sabedoria necessárias para enfrentar os desafios do mundo dos negócios e para conquistar mais clientes.

Com uma linguagem clara e objetiva, os autores nos levam a uma jornada de autodescoberta, em que aprendemos a lidar com as situações difíceis de forma serena e equilibrada, mantendo sempre o foco em nossos objetivos. Ao longo do livro, somos apresentados a diversos conceitos importantes do



estoicismo, como a ataraxia (tranquilidade), a eudaimonia (felicidade); e as virtudes estoicas, como a coragem, a justiça, a temperança e a sabedoria.

Resumindo, *O Vendedor Estoico* é uma obra única, que combina filosofia e negócios de forma inteligente e criativa. Se você é um estudante do estoicismo, um vendedor em busca de aprimoramento profissional ou simplesmente um leitor em busca de inspiração, este livro certamente irá lhe proporcionar muitos insights valiosos. Espero que você aproveite a leitura tanto quanto eu aproveitei.

Atenciosamente,

**Marcos Pollo**

Empreendedor na Viamaker Education e  
CEO no Estoicismo Brasil (@stoabrasil).

AMOSTRA

## Prefácio 3

Quando Rafael Mendes me pediu para escrever este prefácio, me senti em uma zona que não gosto de estar: inseguro e despreparado. Mas, então, fui fazer o que talvez seja uma das atividades que mais gosto: pescar por esporte.

Durante a pescaria, refletindo e tentando entender como deveria escrever, lembrei o que o Rafa me ensinou no estoicismo: fazer aquilo que está sob seu controle e não se preocupar com o que você não controla.

E isso é exatamente como pescar: você controla a isca, a vara, a linha, mas não o peixe. No entanto, se você tentar de várias maneiras diferentes, usando as técnicas que você aprendeu, você irá fisgá-lo, e todo o tempo terá valido a pena.

Pois bem, é sobre isso que você irá encontrar neste livro, tudo o que você pode controlar para se tornar um melhor vendedor e, no momento que seu cliente entender que sua proposta é a melhor, você irá fisgá-lo.

Convido você a entrar nessa leitura de aprendizado, autoconhecimento e mudança, para que, daqui para frente, você consiga fisgar os maiores peixes da sua vida.

Atenciosamente,

**Victor Rangel**

CEO Ninho Digital.

# Rafael Mendes

*“Coisa alguma acontece a um homem que não seja, por natureza, capaz de suportar.”*

Marco Aurélio, *Meditações*, Livro V, Parte 18.

Decidi escrever este livro, porque vivi um momento na minha vida que me obrigou a mudar o meu olhar e as minhas atitudes diante do meu trabalho e da minha vida. Em um momento muito difícil, conheci o estoicismo e comecei a colocá-lo em prática na minha vida pessoal. Nesse caminho, percebi o quanto ele também faz sentido na minha vida como empreendedor e vendedor. Por isso, me apresento neste livro, compartilhando com vocês como o estoicismo chegou até mim.

Há algum tempo, tive uma decepção com um(a) sócio(a) que tive. Diante dessa experiência decepcionante, e no processo de saída desse (a) sócio(a), descobertas aconteceram que me tiraram o equilíbrio físico e emocional. Em uma dessas descobertas — considerada, por mim, inadmissível —, tive uma crise de estresse devido ao excesso de cortisol. Por conta disso, o lado direito do meu corpo começou a ficar paralisado e tive um ataque muito forte de rinite ainda na minha empresa, em frente a amigos e sócios que trabalham comigo.

Ao chegar em casa, minha esposa, Fabiana, assustada ao me ver em um estado deplorável, tentou me ajudar a controlar esses sintomas e as minhas emoções. Era uma mistura de crise de ansiedade com rinite, até que eu comecei a ficar inchado. Não havia saída. Ela preparou um chá e agendou um psiquiatra para o dia seguinte. Mesmo assim, ainda fui trabalhar e, depois de 30 minutos dentro da minha empresa, a crise se agravou, e fui novamente para casa, onde dormi. Ao acordar, me senti muito cansado, exausto. O médico

que me atendeu, me diagnosticou com depressão profunda e descobriu que também sofro de Síndrome do Pensamento Repetitivo, uma espécie de TOC (Transtorno Obsessivo-Compulsivo).

Refletindo sobre esse diagnóstico, ele fez sentido para mim. Eu sou intenso em tudo o que faço, desde os momentos de alegrias até as situações ruins, como a que eu estava vivendo. Percebi que o equilíbrio não havia feito parte da minha vida até então. Essa intensidade das minhas emoções me levou ao topo, mas também a abismos. Mesmo pedindo nas minhas orações para alcançar um equilíbrio na minha vida, eu ainda não havia conseguido. Nesse mesmo dia da consulta com o psiquiatra, ele — a quem sou muito grato — me disse algo muito marcante. Ele me disse que, naquele momento, eu estava pronto para tudo, matar ou morrer, comprar ou vender, me casar ou me separar. Era 8 ou 80. De fato, eu seria capaz de tudo, inclusive de acabar com a minha vida — um desejo forte de suicídio realmente estava me dominando. É estranho, pois eu percebi que esse desejo já havia passado pela minha cabeça diversas vezes, em situações menos graves, mas nunca fui capaz de externalizá-lo porque pensava ser algo bobo.

A partir desse dia, então, iniciei o tratamento dessa depressão. Rapidamente, aquela dor que eu sentia foi embora, e, com ela, as minhas emoções também. Passei a ser frio comigo mesmo, com a Fabiana, minha esposa; passei a ser indiferente às pessoas. Esse era o efeito da medicação em mim.

Depois de um mês de tratamento, lembrei que um sócio e grande amigo meu, o Vinicius Silvestrini, tinha me dito que estava estudando uma filosofia chamada estoicismo e que estava fazendo bem para ele. Eu o admirava por ser como era, apesar de, às vezes, considerá-lo um pouco conservador. Hoje, percebo que ele sempre foi um homem muito equilibrado e racional, diferente de mim. Como eu disse, sempre fui impulsivo e essa característica me levou a colher ótimos frutos em um curto espaço de tempo. Hoje, no entanto, vejo que o equilíbrio e a racionalidade do meu amigo vão levá-lo muito mais longe. Ao me lembrar de Vinicius e do que ele me disse, comprei o meu primeiro livro sobre o estoicismo e me apaixonei.

Essa filosofia me mostrou que, além da visão cristã, que faz parte da minha vida e do meu caráter, há também uma maneira racional de pensar e viver. Logo, me dei conta de que tudo o que está fora do meu controle também não deve receber a minha preocupação. Conheci as quatro virtudes: sabedoria, coragem, temperança e justiça, e que, se eu buscar desenvolvê-las,