



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

A palavra mais fácil e que sempre está na ponta da língua é SIM. Dizer NÃO sempre é mais difícil e complicado e vai depender muito da situação, do momento, das pessoas, do estado emocional de ambos.

Precisamos de sabedoria para notar quando deveríamos desenvolver um relacionamento e quando deveríamos nos afastar, mas também precisamos de disciplina para dizer NÃO quando estamos em um relacionamento.

A tentação, apesar de bem-intencionada, é aceitar qualquer pedido e satisfazer qualquer necessidade até percebermos que nossas boas intenções fizeram cheques que a nossa mente e corpo simplesmente não têm como cobrir.

Prometemos demais e inevitavelmente não conseguimos cumprir as promessas.

Quando dizemos não do modo certo e no momento certo, estamos sendo fiéis a quem somos. E estamos sendo fiéis às pessoas ao nosso redor – clientes, colegas, colaboradores e qualquer pessoa que dependa de cumprirmos

nossas promessas.

Eu chamo a isso de a LEI DO NÃO: é melhor dizer NÃO a algo que você não tem como fazer do que prometer e não conseguir cumprir.

Poucas coisas são tão prejudiciais a um negócio ou relacionamento pessoal do que repetidamente deixar de cumprir promessas, seja deixando de cumprir um prazo, estourando o orçamento de um projeto ou não conseguindo

atingir os padrões de excelência.

Nos negócios, nossa capacidade de DIZER O QUE FAREMOS e de FAZER O QUE DIZEMOS revela algo sobre nós aos nossos clientes independentemente de dizermos SIM ou NÃO. Isso acrescenta poder ao nosso SIM porque

---



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

eles sabem que não tendemos a prometer demais. Eles sabem que honraremos nossos compromissos. E isso permite que aceitem o nosso NÃO, porque eles sabem e confiam que temos razões respeitáveis e autênticas para não

---

dizer sim.

UM "NÃO" PODE SER MELHOR QUE UM "SIM" PARA OS NEGÓCIOS. PENSE NISSO!