

# Não devemos temer os “sobrinhos”



# Não devemos temer os “sobrinhos”

Quando pensar em ter raiva ou se debater por ter perdido um *job* para um “sobrinho”, pare!

Não tem com o que se preocupar, o “sol brilha para todos, mas a sombra é para poucos”. Se alguém te incomoda a ponto de fazer perder o sono, é simples, não pense mais nessa pessoa.

Se ela é sua concorrente, pior ainda, por que está se preocupando tanto com a concorrência?

Procure enxergar que ninguém deve se desgastar com algo que não pode mudar. E dito isso, o que importa é que só irá perder Jobs, enquanto não estiver com potencial para o cliente.

Isso mesmo, se o cara que te contratou preferir outros, existem duas possibilidades, ou o cara está “vendendo alma” por pouco, ou está com conhecimento mais elevado que o seu.

Em ambos os casos, não é preciso ter olheiras de preocupação. No primeiro, agradeça por não precisar doar seu trabalho para o cliente. E no segundo caso, melhor correr atrás de uma qualificação melhor e garantir mais Jobs.

## Como fazer isso?

Simples, ao invés de tentar fechar negócio com todas as empresas que aparecem, tente focar em uma só. Melhor dizendo, procure especialização em algum tema específico e nunca pare de buscar informações, com o tempo irá tornar-se *expert* e os “sobrinhos” estarão abaixo no ranking.

Isso não quer dizer que irá saber apenas de uma pauta. Procure apenas obter um *know how* de cada vez. Até porque se juntar tudo, não será capaz de diferenciar uma coisa de outra.

Sua mente precisa estar tranquila a cerca do que irá produzir, por isso não se preocupe com os “sobrinhos” e gaste energia obtendo mais conhecimentos.

## Esqueça os “sobrinhos”

Quando menos esperar irá perceber que os “sobrinhos” não estão mais te atrapalhando. E mesmo que ainda encontre alguns pelo caminho, irá perceber que não são importantes, pois estão agindo como “urubus na carniça”.

Desperdiçar seu tempo com *Jobs* que não irão agregar sua carreira não vale a pena.

Se o cliente der oportunidade a ele, ao invés de você, lembre-se que o valor do seu trabalho é muito maior, já que sua especialização não permite cobrar tão pouco.

**Contate a EIGHTY. Oferecemos soluções adequadas ao seu negócio. E se esqueça do “sobrinho”** ☐