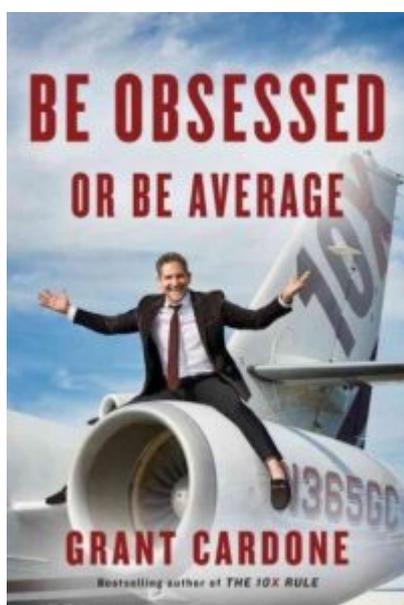


Resumo do Livro Be Obsessed or Be Average, de Grant Cardone

Limite é palavra fora do vocabulário, quando o assunto é sucesso. Por outro lado, a obsessão é que vai tirar você da mediocridade e levá-lo ao topo. Quem garante isso é o autor do livro [Be Obsessed or Be Average](#), Grant Cardone.



De acordo com Cardone, a preocupação em não colocar a [carreira como prioridade](#) é apenas uma desculpa para se manter na zona do conforto e evitar desafios. Assim, se você quer ser bem-sucedido, precisa almejar expectativas altas para si mesmo e sua empresa. Mesmo que elas pareçam impossíveis, garante.

Mas você não vai encontrar o sucesso logo ali, sem esforço. O livro Be Obsessed or Be Average lembra que o caminho a percorrer geralmente é longo e, além disso, é preciso lidar com [haters](#), construir uma equipe sólida e nunca parar de se expandir. E é a obsessão que vai recarregar as suas energias para romper os seus limites e conquistar os grandes sonhos.

Vencendo o medo



A única coisa que freia os sonhos mais mirabolantes de se tornarem realidade é o medo da rejeição ou o medo de falhar, além da falta de ambição. Mas, uma vez que você experimenta a imensidão de emoções decorrentes do uso correto da obsessão, os medos podem ser usados como seus aliados.

Continue lendo o resumo do livro *Be obsessed or Be Average*. Ou você pode acessar a versão em PDF, [aqui](#) ao lado.

O lado bom da obsessão

Quando se fala em obsessão, tendemos a pensar em algo pejorativo ou até mesmo doentio, ou seja, um comportamento nada positivo. No entanto, o livro *Be Obsessed or Be Average* refere-se à obsessão como combustível para levar você a cruzar as barreiras na vida e nos negócios.

Por exemplo, nos momentos de muito cansaço, a obsessão faz toda diferença para quem realmente deseja se manter no caminho

do sucesso. Segundo o autor, quando o trabalho começa a sugar todas as suas energias, você se vê numa encruzilhada, com apenas duas opções: tirar um tempo para descansar ou se tornar uma pessoa obcecada.

O descanso pode ajudá-lo temporariamente, mas não resolverá o problema. Isso porque, de acordo com Cardone, quando você volta ao ritmo de trabalho, as pressões reaparecem. Assim, a melhor opção é investir na obsessão. É nela que você encontrará forças para seguir a sua trajetória e atingir a superação.

Mas atenção. O livro *Be Obsessed or Be Average* alerta que, quando o cansaço e a sensação de estar sendo drenado continuam, a dica é reavaliar o seu propósito de vida. Ou seja, talvez tenha ocorrido algum desvio no meio do caminho.

A obsessão deve jogar o cansaço pra escanteio, liberar mais energia e levá-lo a uma vida equilibrada. E, segundo o autor, ter uma vida equilibrada não significa relaxar ou passear. Pelo contrário, diz respeito a ter a carreira e [dinheiro almejados](#), mantendo a saúde, uma família feliz e fé inabalável. E isso requer trabalho duro e paixão.

Enfim, ao se tornar obsessivo, essa energia extra lhe permite manter o ritmo e assim se dedicar ao máximo aos negócios e à família.

A obsessão cria novas motivações



Nunca se contente. Mantenha-se ativo e continue a mirar cada vez mais alto com a sua obsessão. Por exemplo, se você alcançou o [seu propósito](#) rápido demais, isso não significa que é hora de parar. Pelo contrário, é essencial pensar em como continuar após ter cumprido a sua primeira meta.

Ou seja, o livro *Be Obsessed or Be Average* explica que uma

excelente carreira não é aquela que se contenta ao alcançar o primeiro objetivo e de repente termina. Mas sim, é aquela que desenvolve uma série de objetivos e metas, cada uma mais audaciosa do que a anterior.

Assim, uma pessoa obsessivas não tem como objetivo único aposentar-se e ter tempo para assistir o seu time favorito jogar. Nada disso. Os objetivos são grandiosos, conduzindo a um futuro sem limites.

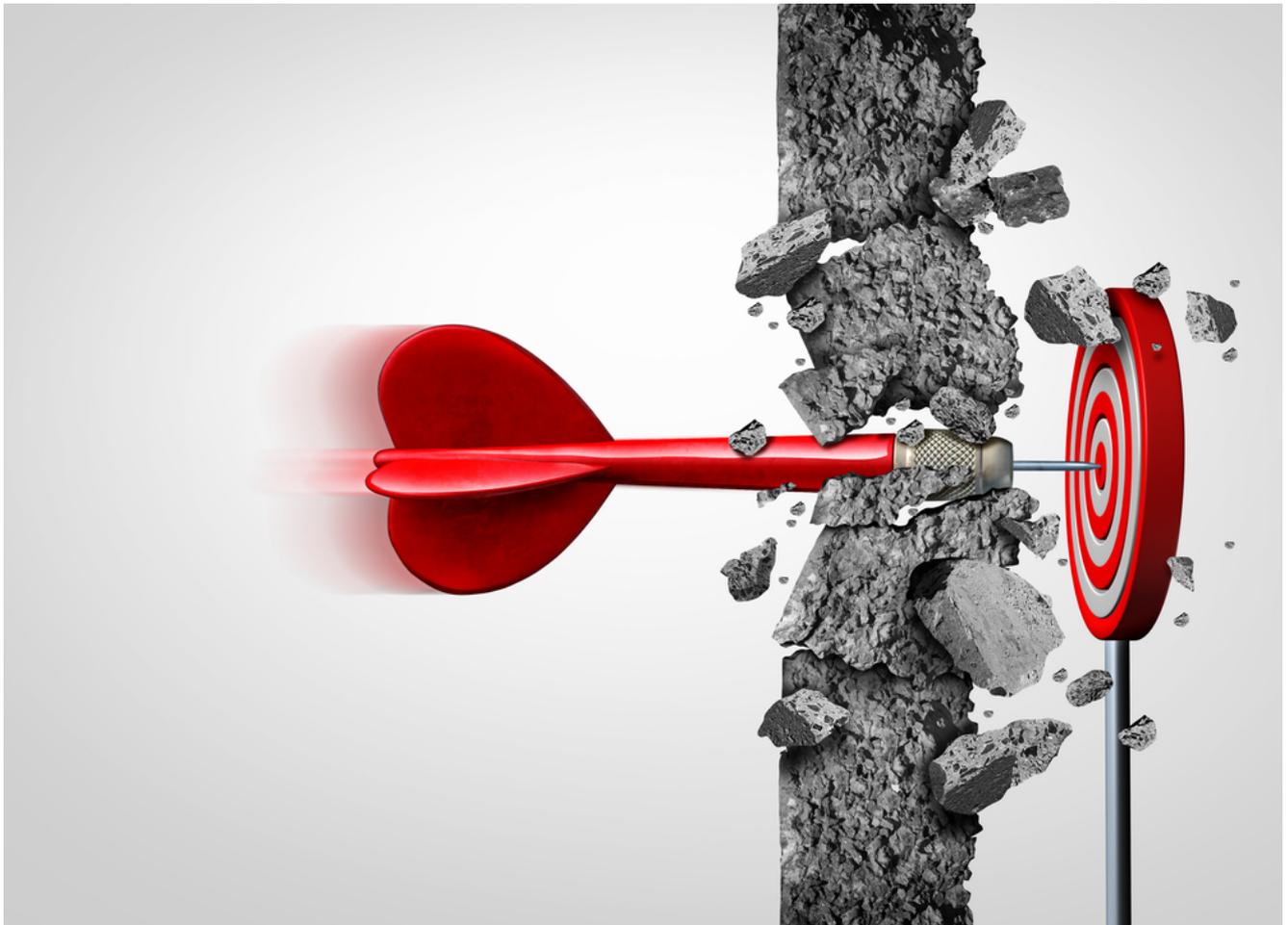
O autor de *Be Obsessed or Be Average* garante: sentir um propósito dessa maneira faz parte da descoberta do seu “eu interior” e faz com que você se sinta animado ao levantar da cama todos os dias.

Mais e mais

Cardone apresenta o seguinte exemplo: imagine que você ganhou um milhão de dólares. Então, ao invés de relaxar e parar, por que não colocar uma nova meta de um bilhão? Com ambições sem limites, você terá, diariamente, a energia necessária para uma vida excepcional.

Por outro lado, se você imagina uma vida de aposentado nas quadras de bocha, seu objetivo é muito raso. Além disso, uma vez alcançado, o que fazer depois? Sem perceber, você estará passando a maior parte do tempo assistindo televisão, enquanto a depressão se instala em sua vida.

Não deixe os detalhes pararem você



Ninguém tem bola de cristal para ver o futuro com exatidão. Mesmo os bilionários não sabiam exatamente como fariam suas fortunas. Eles tinham apenas uma ideia fixa do que queriam e de que alcançariam seus objetivos de uma forma ou de outra.

Cardone defende que todos nós devemos imitá-los. Ou seja, é importante sempre mirar alto e fazer promessas que farão com que você abrace o desafio.

Be Obsessed or Be Average lembra que os grandes eventos da vida, como casamento, ter filhos etc., não são planejados nos mínimos detalhes, por décadas. Geralmente, ocorrem em um tempo bem menor e as pessoas aprendem a lidar com tudo durante o processo. O mesmo princípio deve ser aplicado para nossos objetivos pessoais e de negócios.

Ser o primeiro é mais importante do que ser perfeito

Os profissionais de Marketing sabem muito bem disso. E muitos empreendedores também. Por exemplo, segundo Cardone, quase todos os produtos que a Apple lançou tinham uma série de problemas. Porém, a empresa sabia que a grandiosidade, ousadia e inovação eram mais importantes do que gastar tempo com testes e protótipos. E porque ela sempre trouxe algo novo antes da concorrência, a Apple chegou e se mantém no topo.

Be Obsessed or Be Average apresenta outro exemplo. Agora, com o time de futebol americano New England Patriots. Segundo o autor, quando [Robert Kraft](#) se tornou dono dos Patriots, em 1995, eles estavam em uma situação difícil.

Entretanto, isso não desanimou Kraft, que chegou a prometer a vitória no Super Bowl. Isso inspirou cada jogador a dar mais do que o seu máximo. Resultado: o time venceu cinco Super Bowls, desde que Kraft assumiu a presidência.

Hoje, a marca Patriots vale cerca de \$ 3,2 bilhões. Alguns dos melhores assentos são vendidos por até \$ 500 e as áreas corporativas por até \$ 500.000. Assim como os jogadores, os fãs também foram inspirados a acreditar no sonho grande.

Transforme os medos em aliados

Na trajetória para o sucesso, ninguém fica livre do medo. Com mais ou menos intensidade, ele sempre aparece. E, segundo Be Obsessed or Be Average, isso é normal, desde que você não o deixe assumir o controle e paralisá-lo. Ou seja, o medo precisa ser compreendido e assimilado.

Cardone explica que o medo basicamente se apresenta de duas formas: medo de rejeição e medo de falhar. Mas, se você quer ser bem-sucedido, terá que lidar com ambos.

Se o medo não for sentido de tempos em tempos, isto pode significar que você está vivendo em uma zona de conforto e se tornando um peixe grande em um lago pequeno. Assim, fique atento, pois, isso significa que não há crescimento.

Quando se trata de vencer os competidores, medo também pode ser uma arma útil. Aceitar o medo gira em torno de ter a mentalidade correta e assim obter uma vantagem psicológica.

Expansão



O livro *Be Obsessed or Be Average* sugere que o dinheiro que não está sendo usado em sua empresa não é muito útil. Ou seja, o único dinheiro que importa é aquele que o está ajudando a crescer.

Isso também faz sentido do ponto de vista fiscal. Então, é sábio sempre investir e crescer, incluindo a expansão para novos mercados e oportunidades inexploradas.

O autor recomenda que se gaste entre 30 a 40% dos seus lucros em oportunidades de expansão. Mas se essas oportunidades forem

difíceis, então, o segundo melhor conselho é gastar este dinheiro em propaganda. Para ele, isso nunca é desperdício.

Use o ódio dos críticos como combustível para sua obsessão

Com o sucesso, certamente, virão os opositores. Mas desde que se possa antecipar em relação a eles, você sempre estará preparado.

Hoje em dia, o panorama das mídias sociais é cheio de opositores, os chamados haters. Eles estão em todos os lugares. Mas, segundo o livro *Be Obsessed or Be Average*, tentar silenciá-los não é a melhor estratégia. O que você deve fazer é ser grato pela atenção deles.

Ou seja, quando alguém o critica, é porque o vê como um dos líderes do mercado. Afinal, “ninguém chuta um cachorro morto”, não é mesmo? Então, quanto mais [haters](#) você tiver, mais bem-sucedido você é. Assim, os haters podem ser usados como propaganda gratuita.

Em outras palavras: se você tem um milhão de pessoas no Twitter que o odeiam, há uma chance de você se tornar o próximo presidente, garante Cardone.

Contudo, não são apenas os haters que podem se colocar entre você e a sua obsessão. Às vezes, os próprios membros do seu time são os que mais impedem você de ir adiante.

Seja obsessivo com o seu time também



O livro *Be Obsessed or Be Average* defende um acompanhamento rígido e constante das equipes e do negócio, controlando, inclusive, as conversas deles, literalmente. E cada pessoa na

equipe deve estar ciente de que isso ocorre.

Quando Cardone fala em controlar as conversas, isso significa controlar mesmo, ouvindo as ligações dos vendedores, por exemplo para ter certeza de que a equipe está sendo agressiva e passional em relação ao produto. Ou seja, se estão agindo como você faria se estivesse no lugar deles.

Se alguma coisa fugir dos padrões, o autor defende uma intervenção. Isso mesmo, a sugestão de Cardone é que você entre na ligação e coloque as coisas nos eixos.

Seja implacável na hora de contratar e de demitir

Quando alguém é contratado, é feito um acordo com base na premissa de que o empregador paga o valor acertado e o trata de maneira justa. Em contrapartida, o funcionário desenvolve um trabalho dentro do padrão preestabelecido.

Se tudo estiver correndo como o combinado, ótimo. Mas, quando o funcionário descumpre parte do acordo e se torna um peso morto na empresa, então, é hora de se livrar dele. O livro *Be Obsessed or Be Average* orienta que você não deve sentir-se mal ao demiti-lo e buscar por outra pessoa que fará o trabalho corretamente.

Finalmente, a dica é: não perca o seu precioso tempo com tarefas que não impulsionam a sua obsessão. Não deixe tarefas rotineiras consumirem os seus minutos. Pelo contrário, invista cada um deles, perseguindo os seus sonhos.

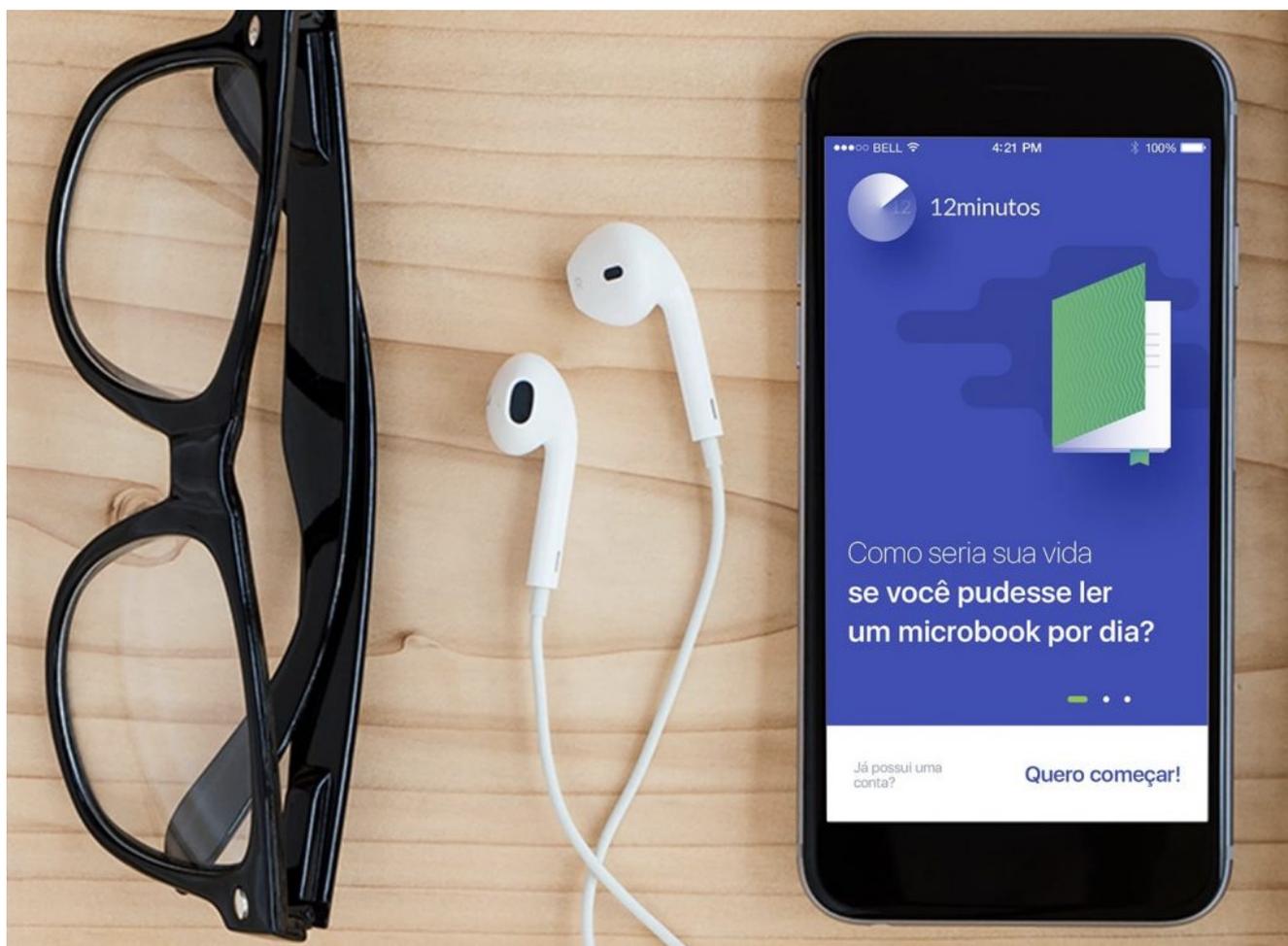
Assim, não hesite em pagar alguém para fazer sua faxina, limpar seu carro ou cortar a grama. Com certeza há coisas mais importantes que se encaixam melhor com suas habilidades e que farão seus planos irem pra frente.

Então, você curtiu esse post. No [12min](#), você tem o microbook

de Grant Cardone, com mais detalhes e exemplos superinteressantes e enriquecedores. E a plataforma disponibiliza, também, Be Obsessed or Be Average, audiobook.

5 frases inspiradoras de Grant Cardone

Continue aprendendo



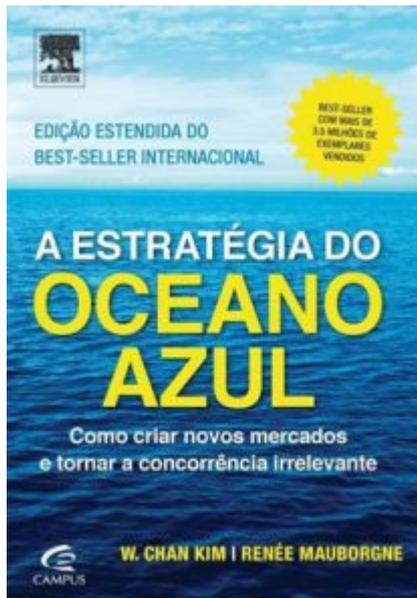
Se você quer crescer na carreira e como pessoa, mantenha os livros como fortes aliados. Aliás, uma das [características de todo empreendedor de sucesso](#) é que eles leem muito e leem de tudo.

No 12min, a sua plataforma de desenvolvimento pessoal, você encontra os microbooks das mais fascinantes obras e renomados autores. Elas estão em diversas categorias, como

Empreendedorismo, [Economia](#), Finanças, Liderança, Marketing, Motivação, entre outros.

E como fazemos sempre, nós do 12min selecionamos um microbook especial pra você. Pegue aí a nossa dica de hoje!

[A Estratégia do Oceano Azul](#) – W. Chan Kim e Renée Mauborgne



A Estratégia do Oceano Azul explica como guiar seu negócio por mares com menos competição e maior lucratividade. Ou seja, para evitar oceanos vermelhos, não nade com os tubarões.

Para se chegar às suas conclusões, os autores pesquisaram empresas como a Tesla Motors e Starbucks, criando um modelo de inovação que permite repensar a maneira como a sua empresa compete no mercado. O livro propõe regras e princípios a serem seguidos por empreendedores, gerentes, CEOs e diretores.

Boa leitura e ótimos aprendizados!

E se essas informações foram valiosas para você, certamente serão importantes para os seus amigos também. Então, compartilhe esse post em sua rede social!