

قورباغه را قورت بده!

۲۱ روش سودمند برای غلبه بر تنبلی و انجام کار بیشتر در زمان کمتر

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
مقدمه	۵
ماجرای زندگی من	۹
مقدمه: قورباغه را قورت بده	۱۷
۱: سفره را بچینید	۲۹
۲: برای هر روز خود از قبل برنامه‌ریزی کنید	۴۰
۳: قانون ۸۰/۲۰ را در مورد هر عملی به کار ببرید	۵۳
۴: پیامد کارهای خود را در نظر داشته باشید	۶۳
۵: شیوه ABCDE را همواره به کار ببرید	۷۲
۶: بر روی کارهای مهم و کلیدی خود تمرکز کنید	۸۰
۷: از قانون ضروری‌ترین کارها پیروی کنید	۹۲
۸: قبل از آغاز کار، مقدمات آن را آماده کنید	۱۰۲
۹: دانش و مهارت خود را افزایش دهید	۱۰۹

عنوان صفحه

- ۱۰: استعداد‌های ویژه خود را تقویت کنید..... ۱۱۸
- ۱۱: محدودیت‌های کلیدی خود را شناسایی کنید ۱۲۴
- ۱۲: هر بار فقط تا بشکه بعدی برو!..... ۱۳۴
- ۱۳: خود را تحت فشار قرار دهید ۱۴۱
- ۱۴: نیروهای فردی خود را به حداکثر برسانید ۱۴۸
- ۱۵: خود را تشویق به کار کردن کنید..... ۱۵۷
- ۱۶: تنبلی خلاقانه را تمرین کنید ۱۶۵
- ۱۷: مشکل‌ترین کارتان را در ابتدا انجام دهید ۱۷۳
- ۱۸: کار خود را به مراحل کوچکتر تقسیم کنید ۱۷۹
- ۱۹: برش‌های بزرگی از زمان ایجاد کنید ۱۸۶
- ۲۰: سرعت کار را بالا ببرید ۱۹۴
- ۲۱: کارهایتان را یک به یک انجام دهید..... ۲۰۲

ماجرای زندگی من

اجازه دهید کمی دربارهٔ خودم و دلایل به وجود آمدن این کتاب حرف بزنم. من در ابتدای زندگی، غیر از یک ذهن کنجکاو، هیچ چیز یا مهارت دیگری نداشتم. توی مدرسه چندان درس نمی‌خواندم و بعد از مدتی ترک تحصیل کردم. چند سال هم کارهای شاق و پر زحمتی انجام دادم ولی آینده‌ام در پرده‌ای از ابهام قرار داشت و امیدی به بهبود آن نبود.

در دوران جوانی شغلی در یک کشتی باربری پیدا کردم و به مدت هشت سال به اقصی نقاط جهان سفر کردم و بیش از هشتاد کشور دنیا را در پنج قاره دنیا دیدم.

هنگامی که دیگر نتوانستم به کارهای شاق و طاقت‌فرسای بدنی بپردازم به سراغ شغل فروشندگی رفتم. از این خانه به آن خانه می‌رفتم و جنس می‌فروختم و از این راه زندگی می‌کردم. تا این که یک روز به اطراف خود نگاه کردم و از خود پرسیدم «چرا دیگران بهتر از من عمل می‌کنند و موفق‌تر از من هستند؟» سپس اقدام به کاری کردم که زندگی را دگرگون کرد. به سراغ فروشندگان موفق رفتم و از آنها پرسیدم که چگونه کار می‌کنند و رمز و راز کارشان چیست؟ و آنها برایم گفتند که چه کار می‌کنند. من نیز به توصیه‌ها و پیشنهادهای آنها عمل کردم و فروش من بالا رفت. بالاخره به حدی در کار خود موفق شدم که به یک مدیر فروش تبدیل شدم. به عنوان مدیر فروش نیز همان تدابیر و توصیه‌ها را به کار بردم و سرانجام به رمز و راز کارهای مدیران موفق دست

یافتم و آنگاه خودم همان کارها را کردم.

این جریان یادگیری اصول موفقیت و کاربرد آنها در عمل، زندگی من را تغییر داد. هنوز هم تعجب می‌کنم که این اصول چقدر ساده و بدیهی هستند. فقط باید توجه کنی ببینی افراد موفق چه کار می‌کنند و همان کارها را انجام بدهی تا به همان نتایج دست پیدا کنی. واقعاً که روش شگفت‌انگیز و جالبی است.

موضوع واقعاً ساده است. بعضی آدم‌ها بهتر از دیگران عمل می‌کنند، زیرا کارها را به روش متفاوتی انجام می‌دهند. یعنی دقیقاً به هدف می‌زنند. به ویژه، آنها در مقایسه با افراد عادی و معمولی، خیلی بهتر از وقت خود استفاده می‌کنند.

در گذشته، به خاطر تجربیات ناموفقی که داشتم احساس عدم لیاقت و کاردانی