

# قورباغه را بخور!

---

۲۱ روش عالی برای غلبه بر امروز و فردا کردن

و انجام دادن کار بیشتر در زمان کمتر

---

ویراست دوم با دو فصل جدید

---

برایان قریسی

مهدی قراچه‌داغی

---

سرشناسه: عنوان و نام پدیدآور: (Tracy, Brian) - م. ۱۹۴۴ - روش‌های را بخور: ۲۱ روش‌های بسیار خلبه‌بر امروز و فردا کردن و انجام دادن کار بیشتر در زمان کمتر / بریان تریسی: ترجمه مهدی قراچه‌داهی.

وضعیت ویراست: مشخصات نشر: مشخصات ظاهری: شابک: وضعیت فهرست‌نویسی: یادداشت: عنوان اصلی:

تیراژ: ۱۴۰۰  
ص: ۱۶۸  
978-964-7390-92-7

قیما

Eat that frog!: 21 great ways to stop procrastinating and get more done in less time, 2nd ed, c2007.

موضوع: اعدادالکاری  
شماره افزودن: قراچه‌داهی، مهدی، ۱۳۳۶ - مترجم  
رده‌بندی کنگره: ج ۱۳۸۸ ت ۱۹ الف / BF ۶۳۷  
رده‌بندی دیویی: ۶۴۰/۴۳  
شماره کتابشناسی ملی: ۱۱۷۸۲۱۲

این کتاب ترجمه‌ای است از:

**EAT THAT FROG!**  
**21 Great Ways to Stop Procrastinating & Get More Done in Less Time**  
by  
**Brian Tracy**  
Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2007, U.S.A.

ویراستار: بهاره فیروزه  
طرح جلد: سوگند عسکری  
مدیرپیش‌تولید: پژمان آرایش  
چاپ هفدهم: تابستان ۱۴۰۰  
شماره نسخه‌های این چاپ: ۳۰۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن‌آویز محفوظ است  
لینوگرافی: صحیفه نور / چاپ و صحافی: پیکان  
مدیر تولید: عماد درناپور  
مرکز پخش: مؤسسه انتشارات فرهنگ و مطالعات  
تلفن و دورنگار: ۷۷۲۵۴۱۰۵  
آدرس اینترنتی: zehnavizpub.ir

قیمت: ۳۰,۰۰۰ تومان

## فهرست

- پیشگفتار ..... ۱
- مقدمه: قورباغه را بخورید ..... ۹
۱. میز را بچینید ..... ۱۷
۲. هر روز را از قبل برنامه‌ریزی کنید ..... ۲۵
۳. قاعده ۸۰ به ۲۰ را در همه کارها رعایت کنید ..... ۳۳
۴. نتایج را در نظر بگیرید ..... ۳۹
۵. تنبلی خلاق را تجربه کنید ..... ۴۹
۶. پیوسته روش «القباه» را تمرین کنید ..... ۵۵
۷. به شاخصه‌های کلیدی بیندیشید ..... ۶۱
۸. قانون سه راه به کار ببرید ..... ۶۹
۹. قبل از اینکه شروع بکنید، تدارک ببینید ..... ۷۹
۱۰. در هر لحظه روی یک کار متمرکز شوید ..... ۸۵
۱۱. مهارت‌های کلیدی خود را افزایش دهید ..... ۸۹
۱۲. استعداد‌های خاص خود را تقویت کنید ..... ۹۵
۱۳. موانع مهم پیش روی خود را شناسایی کنید ..... ۹۹
۱۴. به خودتان فشار بیاورید ..... ۱۰۵
۱۵. توانمندی‌های خود را به حداکثر برسانید ..... ۱۰۹

## پیشگفتار

از اینکه این کتاب را برای خواندن انتخاب کرده‌اید، متشکرم. امیدوارم مطالب کتاب به شما هم به اندازه من و هزاران نفری که آن را خوانده‌اند کمک کند. در حقیقت، امیدوارم این کتاب زندگی شما را برای همیشه تغییر دهد.

هرگز برای انجام دادن همه کارها وقت کافی وجود ندارد. شما عملاً در باتلاق کارها و مسئولیتهای شخصی، پروژه‌های مختلف و انبوه مجلات و کتابهای روی هم انباشته شده که قرار است یکی از همین روزها که فرصتی پیدا کردید آنها را بخوانید، غرق شده‌اید.

اما اشکال اینجاست که هیچ وقت فرصت پیدا نمی‌کنید. هرگز کارهایتان تمام نمی‌شوند. هرگز وقت نمی‌کنید و کارتان آن قدر سبک نمی‌شود تا همه کتابها و مجلات موردنظرتان را بخوانید. هرگز فراغت

دست نمی‌دهد تا کارهایی را که در رؤیا قصد انجام دادنش را دارید، انجام بدهید.

و چه بهتر که بالا بردن بهره‌وری از طریق حل مسائل مدیریت بر زمان را هم فراموش کنید. بر هر تعداد روش بالا بردن بهره‌وری شخصی که احاطه پیدا کنید، همیشه کارهایی که می‌خواهید بکنید با توجه به محدودیت زمانی که دارید، بیشتر هستند و شما نمی‌توانید همه آنها را انجام بدهید.

تنها در صورتی می‌توانید کنترل زمان و زندگی‌تان را به دست بگیرید که طرز فکر، کار و برخوردتان را با انبوه مسئولیت‌های تمام‌نشده روزانه تغییر بدهید. تنها به اندازه‌ای می‌توانید کنترل مسئولیت‌ها و فعالیت‌ها را به دست بگیرید که کارهایی را متوقف سازید و زمان بیشتری از اوقات خود را صرف فعالیت‌هایی کنید که می‌توانند زندگی شما را متحول سازند.

من بیش از سی سال درباره مدیریت زمان مطالعه کرده‌ام. آثار پیتر دروکر، آلکس مکزی، آلن لاکین، استفان کاوی و بسیاری دیگر را خوانده‌ام. من صدها کتاب و هزاران مقاله درباره بالا بردن کارآیی شخصی و بهره‌وری بیشتر مطالعه کرده‌ام. این کتاب حاصل این مطالعات است.

هرگاه به ایده خوبی برخورددم، آن را در کار و زندگی شخصی‌ام امتحان کردم. اگر مؤثر بودند، آنها را در سخنرانی‌ها و همایش‌هایم گنجاندیم و به دیگران آموزش دادم.

گالیله زمانی نوشت: «منی‌توانید به کسی مطلبی را آموزش بدهید؛ تنها

می‌توانید به او کمک کنید آن را در درون خود پیدا کند.

با توجه به سطح دانش و تجربه شما، ممکن است نقطه‌نظرهای مطرح شده در کتاب برایتان آشنا باشند. اما این کتاب آنها را در سطوح آگاهی بالاتری قرار می‌دهد. وقتی این روشها و شیوه‌ها را آموختید و بارها و بارها از آنها استفاده کردید تا تبدیل به عادت شدند، جریان زندگی خود را به شکل مثبتی تغییر می‌دهید.

### قدرت هدفهای مکتوب

اجازه بدهید کمی درباره خودم برایتان حرف بزنم و توضیح بدهم که این کتاب چگونه شکل گرفت.

من سوای ذهنی کنجکاو، زندگی را با امتیازات چندانی شروع نکردم. در مدرسه درست درس نمی‌خواندم و سرانجام بدون اینکه فارغ‌التحصیل شوم مدرسه را ترک کردم. سالها کارگری و کارهای سخت بدنی کردم. به نظر می‌رسید آینده درخشانی انتظارم را نمی‌کشد.

در جوانی در یک کشتی بازی کاری پیدا کردم و به سیاحت دنیا رفتم. مدت هشت سال سفر و کار کردم. بعد کمی بیشتر به سفر رفتم و نتیجه آن شد که به بیش از هشتاد کشور در پنج قاره سفر کنم.

وقتی دیگر نتوانستم کار کارگری پیدا کنم، به دنیای فروش رفتم. درهای خانه‌های مردم را می‌زدم و صرفاً حق‌العامل می‌گرفتم. در کار فروش شاخه عوض می‌کردم و سرانجام به پیرامونم نگاه کردم و پرسیدم: «چرا سایرین موفق‌تر از من عمل می‌کنند؟»

بعد کاری کردم که زندگی‌ام را متحول ساخت. به سراغ فروشندگان

موفق رفتم و از آنها پرسیدم که چه می‌کنند. آنها موضوع را با من در میان گذاشتند. به توصیه‌های آنها عمل کردم. میزان فروشم افزایش یافت. سرانجام به قدری موفق شدم که مدیر فروش شدم. به عنوان یک مدیر فروش هم از همین راهکار استفاده کردم. دانستم که مدیران فروش موفق چه می‌کنند و من هم مثل آنها کار کردم.

این فرایند یادگیری و به کارگیری آنچه آموخته بودم، زندگی‌ام را تغییر داد. هنوز در حیرتم که این چقدر ساده و مسلم است. کافی است ببینید موفقها چه می‌کنند و بعد کار آنها را انجام دهید تا شما هم به نتایج آنها برسید. از متخصصان بیاموزید. به راستی که چه ایده خوبی بود!

### موفقیت قابل پیش‌بینی است

به زبان ساده، بعضیها موفق‌تر از دیگران عمل می‌کنند زیرا بعضی از کارهایشان را به طور متفاوت انجام می‌دهند، کارهای درست را درست انجام می‌دهند. و از همه اینها مهم‌تر، از اوقات خود به مراتب بهتر از دیگران بهره می‌گیرند.

من که پس‌زمینه‌ای ناموفق داشتم، با احساسی از حقارت روبه‌رو بودم. احساس نابسندگی و بی‌کفایتی می‌کردم. بی‌جهت گمان می‌کردم اشخاصی که بهتر از من عمل می‌کنند به واقع بهتر از من هستند. اما دانستم که این حرف لزوماً درست نیست. آنها به طرز متفاوتی کار می‌کردند و آنچه را که آنها آموخته بودند، من هم می‌توانستم بیاموزم.

این باور انقلابی در من ایجاد کرد. از این کشفی که کرده بودم به هیجان آمدم و هنوز هم در همین وضع به سر می‌برم. فهمیدم می‌توانم زندگی‌ام را

تغییر بدهم و تقریباً به هر هدفی که برای خود تعیین می‌کنم، برسم. کافی بود بدانم دیگران در این زمینه چگونه رفتار می‌کنند. بعد باید کار آنها را می‌کردم تا به همان نتایجی که آنها می‌گرفتند، برسم.

در فاصله یک سال که در زمینه فروش فعال شده بودم، به یک فروشنده طراز اول تبدیل شدم. سال بعد مدیر فروش شدم. در مدت سه سال توانستم معاون مدیر عامل و مسئول نود و پنج نفر نیروی فروش در شش کشور بشوم. در آن زمان ۲۵ ساله بودم.

طی سالهای گذشته، در بیست و دو شغل متفاوت کار کرده‌ام. شرکتهای متعددی را پایه‌گذاری کردم و از یکی از دانشگاههای معتبر مدرک بازرگانی گرفتم. در ضمن، زبانهای فرانسه، آلمانی و اسپانیایی را آموختم و در بیش از ۱,۰۰۰ شرکت به عنوان آموزش دهنده، مشاور و سخنران کار کردم. در حال حاضر، همه ساله برای بیش از ۲۵۰,۰۰۰ نفر سخنرانی می‌کنم یا همایش می‌گذارم. گاه جمعیتی که پای صحبت می‌نشینند به ۲۰,۰۰۰ نفر می‌رسد.

### حقیقت ساده

در تمام مدت فعالیت شغلی و حرفه‌ای‌ام، به حقیقت ساده‌ای پی برده‌ام. اینکه باید روی مهم‌ترین کارم تمرکز کنم، و آن کار را به خوبی انجام بدهم، که این کلید موفقیت، برخوردار شدن از احترام، مقام و منزلت و سعادت در زندگی است. این بینش و فراست جان کلام و روح و روان این کتاب است.

این کتاب را از آن جهت نوشته‌ام تا به شما نشان دهم چگونه می‌توانید