

# بیترین سال زندگی و

روشی اثبات شده  
برای رسیدن به اهداف بزرگ

دادن  
هاردي

نویسندهی کتابهای پرفروش اثر مرکب و دیوانگان ثروت ساز

ترجمه: محمد میرزا بی

## فهرست

۹	مقدمه
۱۳	راهنمایی
۱۹	قدم اول: «چرا» مهم‌تر از «چگونه» است
۲۷	قدم دوم؛ سالی که گذشت
۳۱	قدم سوم؛ پایه‌های موفقیت
۳۷	قدم چهارم؛ برگه‌ی تعادل شما
۴۷	قدم پنجم؛ طراحی بزرگ
۵۵	قدم ششم؛ عامل جادویی برای رسیدن به اهداف
۶۳	قدم هفتم؛ طرح عملی شما
۶۷	قدم هشتم؛ دست به کار شوید!
۷۳	<b>کاربرگ</b>
۷۳	قدم اول: تعهدنامه
۷۵	قدم دوم؛ سالی که گذشت
۷۹	قدم سوم؛ شکرگزاری
۸۱	قدم چهارم؛ ارزیابی زندگی
۸۹	قدم پنجم؛ طراحی بزرگ
۹۵	قدم ششم؛ عامل جادویی
۱۰۱	قدم هفتم؛ طرح عملی من
۱۰۵	قدم هشتم؛ دست به کار شوید!
۱۰۷	<b>سیستم مدیریت موفقیت شما</b>
۱۲۷	سیستم مدیریت دستاوردها: هفتگی
۲۳۰	سیستم مدیریت دستاوردها: ماهانه
۲۵۴	سیستم مدیریت دستاوردها: فصلی
۲۶۲	یادداشت‌ها

## قدم اول «چرا» مهم‌تر از «چگونه» است

همان‌طور که در این برنامه یاد می‌گیرید، همیشه مهم‌تر است که بدانید «چرا» کاری را انجام می‌دهید تا این‌که «چگونه» انجامش می‌دهید. بعضی‌وقتها، «چگونه» پر زحمت است؛ خسته‌کننده است یا حتی نامید‌کننده است. اگر یک جواب راضی‌کننده برای «چرا» نداشته باشد، احتمالاً به خودتان زحمت سر و کله زدن با «چگونه» را نخواهید داد. برای همین قبل از این‌که برویم سراغ طراحی بهترین سال‌تان، بگذارید توضیح دهم که چرا باید در قدم اول، اهداف‌تان را مشخص کنید.

وقتی در مراسم ترحیم یکی از استادان‌ام، پل جی. مهیر شرکت کردم، یادم افتاد چه زندگی پربار، غنی و متفاوتی داشته. در زندگی، اندازه‌ی بیست نفر روی هم به چیزهایی که می‌خواست، رسید و تجربه‌شان کرد و در انجام‌دادن شان مشارکت داشت. با خوشنده‌ی آگهی فوت‌اش، دوباره سرعت، کمیت و ارزش خالص اهداف‌ام را بررسی کردم. اگر پل این‌جا بود احتمالاً به شما می‌گفت که دلیل کیفیت و کمیت موقفيت‌های اش دو مهارت بوده است: تعیین هدف‌های بزرگ و تهدید به آن‌ها. در واقع، او یکی از اولین برنامه‌ها را در موضوعی که اسم‌اش هست: «دینامیک تعیین هدف شخصی» تدوین کرده است. بعضی از ایده‌هایی که با شما در میان می‌گذارم، از مطالعه و تمرین با آن برنامه‌ها به دست آمده است.

### دو صفت رایج انسان‌های خیلی موفق

بعضی وقت‌ها مردم از من می‌پرسند صفات‌های رایجی که در مصحابه‌های ام با انسان‌های خیلی موفق به آن‌ها برمی‌خورم، چیستند. عموماً لافوری جواب‌شان را می‌دهم؛ چون این‌ها چیزهایی‌ست که بین ۱۰۰ درصد آدم‌های موفق، مشترک است.