سيارة تتكلم فى هذا الجزء يحكى المؤلف قصة رجل كان يعمل فى شركة للسيارات ,و طرد منها فقرر هذا الرجل أن ينافس تلك الشركة و يتفوق عليها, و بالفعل نجح فى ذلك ,و يحكى لنا المؤلف ما الذى فعله هذا الرجل لكى يصل إلى هذا النجاح. الجزء الثانى: أنت و القرار كلنا لدينا قرارات مشتركة, و هى أن نكون سعداء فى حياتنا, ناجحين فى عملنا, و هذه القرارات تسمى قرارات ضعيفة,أما القرارات القوية فهى التى يستطيع صاحبها أن ينفذها. الجزء الثالث: قصة ظريفة قصة ضفدعتين , و كيف أن قرار كل واحدة منهما أثر على حياتها, فالقرار قاد إحداهما إلى الموت و الأخرى إلى الحياة. الجزء الرابع: القرار المبتكر اتخاذ القرار ليس شيئا كافيا, الجزء الخامس: القرار اللاواعى طريقة التفكير: إذا كان تفكيرك إيجابيا سوف يؤثر ذلك على حياتك كلها و العكس صحيح. التركيز: من يركز على إنه مضطرب نفسيا , سوف يشعر بالإضطراب النفسى فعلا, و لذلك علينا أن نركز بطريقة صحيحة. الإدراك: لو كنت مكتئبا ,و أدرك ذلك عقلك , فإنك تستطيع أن تعرف الأشخاص المكتئبين وسط الناس ,و تنجذب إليك الأشياء من نفس نوعك و أفكارك. الشعور و الأحاسيس: الشعور و الأحاسيس هى وقود الفعل. السلوك: السلوك يأتى بعد الشعور و الأحاسيس,فمن يقوم بعمل ريجيم يمتنع عن الطعام ,ثم إذا شعر فجأة بالرغبة فى الطعام ,و كبر هذا الشعور بداخله سيأكل بشراهة و ينسى تماما الريجيم. كل هذه العوامل السابقة إذا لم نتحكم فيها ستصبح قراراتنا لاواعية . الجزء السادس: تحديات القرار البرمجة السابقة: نجد كل إنسان مبرمجا بطريقة معينة منذ الصغر, و يكبر على هذه الطريقة ,و يأخذ القرارات من هذه البرمجة , التعميم السلبى: مثلا أن يكون شخص متضايق من شئ معين فى البلد, فيعمم الأمر و يقول البلد كلها سيئة. الخوف من الفشل: شعور الخوف من الفشل عند اتخاذ القرار موجود عند كل الناس ,لذلك علينا أن نسأل أنفسنا مم نخاف؟ و ما هى أسوأ الأمور التى يمكن أن تحدث؟و ما هى أفضل النتائج؟ كى نتغلب على خو فنا من الفشل و نمضى فى قرارنا. منطقة الأمان: إذا أمن الأنسان على دخله و مسكنه و أكله و شربه و عمله ,فهو سعيد فلماذا يتعب نفسه إذن؟. ضعف الثقة فى الذات: من كان لديه برمجة سابقة سلبية , سيكون ضعيف الثقة فى ذاته و بالتالى يخشى اتخاذ القرار , و إذا كان حزينا سيمنع عطاءه ,و هكذا يؤثر شعورنا و أحاسيسنا على قرارتنا. الجزء السابع: دوافع القرار ● الإعتقاد فى قدراتك ● وضوح هدفك و قرارك ● الإيحاء للنفس بأنك تستطيع فعل شئ معين ● الأمل ● اليأس قد يشكل دافعا لإتخاذ قرار إما بالسلب أو الإيجاب الجزء الثامن: مبادئ اتخاذ القرار الناجح لكى تتخذ قرارا ناجحا , ثم تترك البديهة و الإلهام الداخلى يرشدانك إلى القرار الصحيح. الجزء التاسع: نشاطات العقل نشاطات العقل تنقسم إلى أربع مراحل: البيتا: فيها يكون المخ منشغلا بأكثر من شئ ,و بالتالى يكون فى حالة عدم استرخاء. الألفا: هى أفضل منطقة لاتخاذ القرار ,حيث تكون نشاطات المخ متزنة. الثيتا: حينما يكون الشخص مسترخيا تماما. الدلتا: هى مرحلة النوم أو الميتة اليومية. الجزء العاشر: العقل اللاواعى إن من وظائف العقل الواعى هى اتخاذ القرار, و بمجرد اتخاذ القرار يأتى دور العقل اللاواعى الذى بداخله كل مخازن الذاكرة فيفتحها لك ,و يعرض أمامك المعلومات التى تريدهاو شعورك و أحاسيسك و تعبيرات وجهك و حركات جسمك ,حتى يوصلك فى النهاية للفعل. الجزء الحادى عشر: إستراتيجيات القرار إن القرار يتخذ على أساس قيم كل إنسان ,فأول قيمة يجب أن يهتم بها الإنسان فى اتخاذ قراره هى حبه لله و خشيته,ثم حبه لأهله و أصدقائه و علاقاته الشخصية و حياته المهنية . و عند اتخاذ القرار يجب أن يكون التفكير مبنيا على المنطق ,و يجب أن نستفيد من تجاربنا السابقة و خبراتنا و نحلل المواقف السابقة كى نصل إلى قرار صحيح. الجزء الثانى عشر: أريد أن أتخذ قرارا لكننى متحير مثال على ذلك الشخص الذى يريد أن يغير عمله و ينشئ شركة, لماذا يريد تغيير العمل؟هل لأنه هناك من يضايقه بالعمل؟ أم لأن لديه قوة معينة ربما تنطلق فى مكان آخر؟. إذا كنت تغير بسبب شخص يضايقك بالعمل فهذا خطأ ,و إنما يجب أن تغير لتنطلق و تبدع أكثر, فإذا عرفت الحالة و حددتها عليك أن تضع أمامك بدائل, فالبديل الأول هو الاستمرار فى عملك, و الثانى ترك العمل و فتح شركة جديدة, و الثالث هو أنك فى حالة فشلك فى شركتك فإنك ستعمل فى شركات أخرى.و هكذا تكون الطريقة التى يجب أن تتخذ بها القرار فى أى شئ.

Summarized by © lakhasly.com