ملخص كتاب قوانين الكاريزما ومن يمتلك تلك القدره يكون لديه مقومات النجاح والتميز وتكوين علاقات من وجهه نظرى ان الكارزما هى مجموعه من المهارات وصفات الشخصيه يمكن لك ان تتعلمها وتتقنها ولكن بشرط ان يكون لديك الرغبه الحقيقيه والالتزام الكامل نظرك والحديث القوى بموقفك وتدعيمه بالشكل المناسب امام الاخرين تلقائيا والمخالقين لك فى االرأى فهم لا يؤثرون على رأيك ولكنك فى الوقت ذاته تحترمهم وتحترم ارائهم ولكنك تبقى بالاسلوب المهذب على وجهه نظرك . معظم الناس يشعرون بعدم الثقه فى احد جوانب حياتهم أو يشعرون بعدم الثقه بشكل عام لذلك هم يحبون الشخص الواثق من نفسه لانهم يستمدون الثقه منه اليهم وذلك يشعرهم براحه كبيره اثناء وجود الشخص الواثق من نفسه او الحديث يقدم لنا الكاتب نصيحه) اجعل ثقتك بنفسك من خلال ما تحب , ويقصد الكاتب هنا الانسجام بين اقوالك وافعالك اى ان تصرفاتك تتوافق مع ارائك وافكارك وهذا التوافق سوف يجعل منك شخص موثوق فيه لانه ليس عليك الكذب او التلاعب لتصحيح صورتك امام الاخرين فانت شخص صادق ومنسجم مع ذاتك هو صفه لازمه للشخص الكاريزمى لانها تجعلك تنظر للامور السلبيه على انها المتفائله للامور بحد ذاتها كفيله ان تجعلك شخص جذاب ، ويشعرون بالراحه فى مجالستك لانك شخص مريح تبعث لهم التفاؤل من خلال اشكال القوه لديك تكمن فى كثره مهاراتك وقدراتك وكل ما انت متميز فيه كل ذلك قانونيه لان هذا الامر فى وقت ما سو ينقلب عليك وسوف تخسر قوتك مثال : شخص ماهر جدا فى البرمجه وكل ما يتعلق بالحاسوب ويوجه هذه المهاره القويه الى اختراع برامج لاختراق مواقع او تحميل كتب او العاب بدون دفع اى رسوم صدقنى نهايته سوف تكون محزنه وسوف يتحمل ذنب كل شخص يستخدم تكسب ثقه الاخرين وهو مكسب لا يقدر بثمن حاول ان تكون متوازن فى كل جوانب حياتك لان ذلك سوف ينعكس على مظهرك وشكلك الخارجى وهو يشكل الانطباع الاول لك من قبل الاخرين وتحدث دائما بما تقوم به بالفعل وواضح عليك الامور تقوى من ثقتك بنفسك وبالتالى ترتفع كارزمتك ولا تصدق من يزعم بان 7- حس الدعابه والابتسام الخجل والتوتر فى الحوار خاصة لو ابتسامتك طبيعيه وغير متكلفه فذلك يخلق جو من الالفه بينك وبين الاخرين واذا وظفت الدعابه بالشكل المناسب وبالاسلوب

Summarized by © lakhasly.com