



نقش قانون کشت و درو در روابط

اگر با کودکان خود در پرتوی عزت ، وقار ، عشق ، عزت نفس و تایید و تحسین رفتار کنید فرزندی مثبت ، موفق ، با شهامت و شادمان پرورش خواهید داد. اگر در زندگی مشترک رضایت و سعادت و شادمانی می طلبید، می بایستی موجبات سرور و رضامندی همسرتان را فراهم آورید. **تنها کافی است که هر آنچه می طلبید، بذرش را بکارید.**

یک بازرگان کامیاب باید همواره خود را با آن چه مشتریان می جویند همگام سازد ، برای تامین هر گونه نیاز آنان بکوشد و به امر کیفیت، خدمات و قابل اعتماد بودن کالا بسیار اهمیت دهد. اگر مایلید بر پاداش خود بیفزایید، به حکم اصل (از هر دست که بدهی ، از همان دست می گیری) می بایستی کمیت و کیفیت کار خود را مرکز توجه قرار دهید. افرادی که در برابر خدمات خود پاداش بیشتری می طلبند، ندانسته بذرهایی شکست اقتصادی و مالی خود را می افشانند.

تقسیم مشتریان

اگر در موسسه و یا شرکتی مشغول به کارید، با سه گونه مشتری رو به رو هستید. مقام مافوق ، اولین مشتری شماست که موقعیت کنونی خود را از او ستانید و موظف هستید مقصود مورد نظرش را برآورده کرده و رضایتش را فراهم آورید. کارکنان موسسه دومین مشتریان شمايند .



این کسان همپای شما در تحقق اهداف شرکت یاریتان می کنند سرانجام سومین مشتری شما فردی است که باید محصول و یا خدمات شما را استفاده کند و **وظیفه دارید رضایت او را از هر حیث فراهم کنید.**

زیگ زیگلر نویسنده و سخنران مشهور می گوید : (اگر دیگران را برای دستیابی به خواسته هایشان به حد کافی کمک کنید، تقریباً می توانید به تمام آمال و آرزوهایتان برسید) به بیانی دیگر برای تحقق اهدافتان در زندگی می بایستی به اشکال مختلف زمینه تحقق اهداف دیگران را فراهم آورید.

راه میان بر کسب ثروت

نظام اقتصاد آزاد بر تولید انبوه برای توده ، استوار است . از این رو دستیابی به ثروت و شوکت مستلزم آن است که با تولیدات و خدمات انبوه نیاز مردم را برآورده کنید.

تام پیتزر و رابرت واترمن در کتاب (به سوی بهترین ها) پس از بررسی و تحقیق پیرامون شرکت ها، از موفق ترین شرکتهای آمریکا به این نتیجه رسیدند که تمام این شرکتهای در زمینه کیفیت و جلب اعتماد تا سر حد وسواس دقت به خرج می دهند و همواره به مشتریان می اندیشند. در این شرکتهای مشتری ارباب و سالار همه کارکنان است و در حد یک سلطان



شان و مقام دارد (شرکت های موفق) برای ارائه خدمات

مطلوب ، کیفیت خوب و قابل اعتماد بودن، بسیار هزینه می کنند و در زمینه ارائه خدمات فوق العاده دقیق اند. بخش قابل توجهی از فرصت مدیران به بحث درباره خدمات می گذرد. به اعتقاد آنان با ارائه کیفیت و خدمات خوب، سودآوری به خودی خود تامین می شود.

بسیاری از شرکت ها با صرف هزینه های سرسام آور تبلیغات، مشتریان زیادی را به سوی خود جلب می کنند در عین حال به سبب عدم مرغوبیت فرآورده ها و خدماتشان نمی توانند این مشتریان را حفظ کنند.

همچنین برخی رستورانها پول کلانی را برای جلب مشتریان هزینه می کنند اما به کیفیت غذا کمترین توجهی ندارند. به این ترتیب مشتریان پس از یک بار صرف غذا در چنین رستورانهایی آن را ترک کرده و دیگر پشت سر خود را هم نگاه نمی کنند. در واقع، تخلف از قانون کشت و درو رزق و روزی را بند می آورد و فرجامی جز شکست و تنگدستی ندارد.

اگر شما بتوانید به بهترین شیوه ممکن به مشتریانتان خدمت کنید، اگر بتوانید به گونه ای عالی و ماهرانه مشتریان را در مقام یک سلطان ببینید



و خود را رعیت ایشان تلقی کنید، تقریباً به هر کاری دست بزنید، موفق خواهید شد. این نکته را چراغ راه خود قرار دهید. اصل اساسی برای راه اندازی یک حرفه آن است که نیازهای مردم را بشناسید، آن را تحقق بخشید و از رضایت کامل آنان یقین حاصل کنید.

موفقیت شغلی در گروهی توجه به دو نکته است: نخست تولید انبوه و دوم جلب رضایت مشتریان. شما باید همواره بکوشید که برای انجام خدمات خوب و مفید برای مردم، تواناییهای خویش را تقویت کنید.

توجه به انگیزه ها و نیازها

هر کسب و کار موفق قابل تقدیر و تحسین است زیرا توفیق در یک حرفه بر این نکته دلالت دارد که کالا و یا خدمات جدید، ارزان و با مرغوب به مردم عرضه شده است.

اوز بورن نیاز شدید مردم را به کامپیوترهای قابل حمل (لپ تاپ) تشخیص داد و با ساخت و عرضه آن به بازار، فروش کامپیوتر را در جهان متحول کرد در حقیقت ثروت انبوه شرکتها، حاصل تولید کالاهایی است که یا وجود نداشته و یا به شیوه ای بهتر در خدمت آحاد مردم قرار گرفته است.