

luôn có thái độ đúng đắn với khách hàng của mình. Ông nói: “Mọi khách hàng đều được chúng tôi đối xử như những vị khách quý đến thăm nhà chúng tôi vậy”.

Đó chẳng phải là cách suy nghĩ đúng đắn về con người hay sao? Đó chẳng phải là một nguyên tắc đơn giản nhất để đạt được thành công hay sao? Hãy cư xử với khách hàng như những vị khách đến thăm nhà bạn vậy.

Hãy áp dụng bí quyết này đối với cả nhân viên của bạn. Họ cũng cần được đối xử như những vị khách đến thăm nhà bạn. Hãy áp dụng chế độ đãi ngộ tốt nhất đối với nhân viên của mình và bạn sẽ nhận được sự hợp tác mạnh mẽ, chân thành nhất từ họ, dẫn đến năng suất làm việc cao nhất. Hãy nghĩ tốt về mọi người xung quanh bạn, bạn sẽ nhận lại những thành quả to lớn nhất, tuyệt vời nhất.

Một trong những người đầu tiên xem qua bản thảo cuốn sách này là một người bạn thân của tôi. Anh ấy có một công ty tư vấn quản trị doanh nghiệp. Sau khi đọc câu chuyện trên, anh ấy nhận xét: “Đó là kết quả tốt đẹp mà ta sẽ nhận được từ việc quý mến và tôn trọng người khác. Tôi xin kể thêm với anh câu chuyện của một người quen để giúp anh thấy rõ thêm mọi việc sẽ tồi tệ đến mức nào nếu không yêu mến, tôn trọng mọi người”. Câu chuyện được kể lại như sau:

“Công ty của tôi giành được một hợp đồng dịch vụ tư vấn cho một doanh nghiệp đóng chai đồ uống quy mô nhỏ. Hợp đồng có giá trị khá lớn. Vị giám đốc đó hầu như không có chút kiến thức nền tảng nào. Công việc kinh doanh của họ đang gặp rắc rối, vài năm gần đây ông ta đưa ra vài quyết định sai lầm làm tiêu tốn tiền bạc của công ty.