



געשריבן דורך: יצחק סאָפּטלעס פון Bottom Line Marketing Group
איבערגעזעצט און באַאַרבעט דורך: ק. הענדלער

אַן אימעיל, אַ פּערזענליכע צעטל, און צומאָל אפילו מיט אַ געשאַנק.
ווען דו דריקסט זיך אויס מיט הכרת הטוב, וועט דאָס פאַרבעסערן דינע קשרים מיט דינע קליענטן, דיין בעל הבית, און דינע מיטאַרבעטער. נאָך מער, עס קען דיר געבן אַ גוטן שטופּ זאָלסט אַרויפגיין נאָך אַ טרעפל אויפֿן לייטער. עס קען דיר העלפן אַנקומען צו אַ פּאַזיציע אויף וואָס דו חלום'סט און דו האָפּסט צו דערגרייכן. דאָס איז נישט אַ קלייניגקייט היינטיגע צייטן ווען אַזויפיל מענטשן זוכן אַרויפצוקלעטערן אויפֿן לייטער פון ביזנעס.

דזשאַווס ראָסעל, דער דירעקטאָר פון די עקזעקיוטיוו קאָוטשינג ענד לידערישפּ דעוועלאָפּמענט פּראָגראַם אין די אוניווערזיטעט פון מערילענד'ס ראָבערט ה. שמידט סקול און ביזנעס האָט דערציילט די פּאָלגנדע פּאַסינג:

אַן אַנגעשטעלטער וואָס האָט געהאַט די אויפגאַבע אויפצונעמען נייע אַפליקאַטן פאַר אַ געוויסע אַרבעט, האָט באַקומען דריי טויזנט אַפליקאַציעס אין די צייט וואָס ער האָט געהאַט בלויז צוויי הונדערט פּאַזיציעס וואָס ער האָט געדאַרפט אָנפילן. נאָר איינער פון די אַלע פּילצאָליגע אַפליקאַטן האָבן גענומען די מי אַ קורצע צייט שפּעטער צו שיקן אַ דאַנק בריוול פאַר די געלעגנהייט וואָס זי האָט באַקומען צו טרעפן אַ פּאַסיגע אַרבעט. נו, וואָס קלערסטו? וועמען האָט מען נאָכדעם אויפגענומען אויף די ערשטע ליידיגע פּאַזיציע וואָס האָט זיך שפּעטער געמאַכט אין יענע פּירמע?

דריק אויס דאַנקבאַרקייט

אַנדערע. "איך פרוביר אַז יעדער זאָלן שפירן אַנערקענונג פאַר זייער גוטע אַרבעט. איך טו דאָס אויף פאַרשידענע אופנים; מונדליך, שריפטליך, דורך

"אַ דאַנק" אין זיין טעגליכע ביזנעס שפראַך מיט וואָס ער באַנוצט זיך גאַנץ אָפט.

"איך שעפּ חיות ווען איך באַקום אַ קלאַפּ אויפֿן רוקן", שרייבט דאָפּי. "עס גיט מיר טרייב קראַפט צו אַרבעטן בעסער. הערן אַן אויסדרוק פון דאַנק איז אַ גוטער באַלויף

פאַר אַ געלונגען שטיקל אַרבעט." ער פונקט ווי ער האָט הנאה צו הערן שעצונג און לויב ווען ער טוט אַ גוטע אַרבעט, וועלן אַנדערע אויך הנאה האָבן צו באַקומען אַזאַ קלאַפּ אין רוקן. ער מאַכט זיכער צו געבן אַט דעם גוטן געפיל פאַר

שוין פון קינדווייז און ווייסן מיר אַז "ביטע" און "אַ דאַנק" זענען וויכטיגע ווערטער. זאָג זיי פאַר אַ צווייטן מיט אַ שמייכל און עס וועט אַרבעטן אָפט מאָל ווי אַ וואונדערליכע צויבער-קראַפט. דאָס איז אמת פאַר קינדער און נאָך מער אפילו ווען מיר זענען שוין ערוואַקסן.

דער כח פון אויסדריקן דאַנקבאַרקייט איז אומשאַצבאַר. עס קען בויען דיין ביזנעס און דינע קשרים מיט ביזנעסלייט אַסאַך מער ווי דו קענסט זיך פאַרשטעלן. קריסטאָפּער דאָפּי, אַ דירעקטאָר פון אַ קליענט און ביזנעס אַנטוויקלונג פאַר "האַגאַן" (אַן אינטערנאַציאָנאַלע אויטאָריטעט אין אַפּשאַצן פּערזענליכקייטן און קאָנסאַלטינג), האָט זיך אַמאָל אויסגעדריקט אַז אַ גרויסער טייל פון זיין הצלחה שטאַמט פון דעם פאַקט אַז ער האָט אַריינגעלייגט



די אונטערשטע שורה:

האַלט אין איין זאָגן אַ דאַנק און דריק אויס הכרת הטוב ווען אימער מעגליך... די רעזולטאַטן וועלן נישט שפּעטיגן צו קומען