

Noch besser ist, dass wir keine Beziehungen

Noch besser ist, dass wir keine Beziehungen pflegen oder aufrechterhalten müssen. Alle Geschäfte werden fair abgewickelt, ohne dass wir uns gegenseitig verpflichtet fühlen. Das ist auch ganz gut so. Schließlich sind wir alle heutzutage sehr beschäftigt. Wenn man einmal eine Verpflichtung eingeht, könnte man sie in der Hektik des Alltags vergessen und nicht wissen, wann man sie zurückzahlen kann. Jede Sache sollte für sich allein stehen, jede Angelegenheit sollte separat behandelt werden.

Ich bin oft hin- und hergerissen, ob ich einige Freunde in meinen sozialen Medien teilen soll, schließlich haben mir viele Freunde geholfen. Einerseits dauert es ein bis zwei Stunden, einen Beitrag zu teilen und dann auf Kommentare zu reagieren. Andererseits sind meine Freunde recht gemischt, und manchmal fürchte ich, sie zu stören. Ich habe beobachtet, dass ich in unterschiedlichen Stimmungen unterschiedlich handle. Manchmal denke ich, es ist egal, und teile zwei oder drei Beiträge am Tag. Obwohl einige Freunde uns vielleicht blockiert haben, weil wir als nervig empfunden werden, müssen wir ihre Entscheidung respektieren, denn das ist ihre Freiheit. Jeder hat unterschiedliche Gewohnheiten; vielleicht möchten einige Freunde, dass ihr Feed sauber bleibt, oder sie fühlen sich durch meine Beiträge gestört. Wenn ich keine Konflikte mit einem Freund habe und sehe, dass er mich blockiert hat, sollte ich nicht zu viel darüber nachdenken. Ich habe auch festgestellt, dass einige Freunde mich daran hindern, ihre Beiträge zu sehen, aber manchmal kommentieren sie trotzdem meine Beiträge. Wenn ich sie privat anschreibe, antworten sie mir immer noch.

Später habe ich versucht, diese Dinge mit dem gesunden Menschenverstand und der Bescheidenheit, die Huang Zheng erwähnt hat, zu verstehen. Im Allgemeinen machen wir kein Multi-Level-Marketing und posten nicht viele Werbeanzeigen in unseren Freundeskreisen, daher haben Freunde normalerweise keine Einwände. Wenn Freunde das ganze Jahr über keine Likes geben und wir in den Freundeskreisen nicht interagieren, ist das auch in Ordnung, denn jeder ist mit Arbeit und Leben beschäftigt. Der Freundeskreis ist der Freundeskreis, und persönliche Beziehungen sind persönliche Beziehungen.

Ich habe einige sehr erfolgreiche Freunde beobachtet. Sie teilen alle zwei Wochen oder einmal im Monat einen Artikel des Unternehmensblogs oder Unternehmensneuigkeiten. Das war's. Einige Freunde haben sogar ihren Freundeskreis direkt geschlossen. Sie sind Führungskräfte in Internetunternehmen. Wie machen sie das? Sie nutzen den Freundeskreis überhaupt nicht, wie machen sie das?

Ich mag es, Dinge auf meinem Freundeskreis-Feed zu tun, viele davon mache ich öffentlich und transparent. Am Anfang habe ich auch Artikel gepostet, um Leute zu rekrutieren. Im Jahr

Live und Software-Outsourcing konzentrierte und immer besser wurde, waren meine Freunde sehr bereit, mir zu helfen. Doch im Jahr 2020, als ich mehr Freizeit hatte, habe ich einige unzuverlässige Dinge getan, die einige Freundschaften beschädigt haben.

Im Jahr 2018 habe ich einen Artikel mit dem Titel „Nach dem Umgang mit 5000 Menschen: Meine Erkenntnisse über zwischenmenschliche Beziehungen“ geschrieben. Der Titel des Artikels ist ein bisschen reißerisch. Dieser Artikel hat das Lob eines erfahrenen Unternehmers erhalten, der sagte, ich könne gut schreiben. Im letzten Absatz des Artikels heißt es, dass man mehr Dinge tun sollte. Je größer und schwieriger die Aufgaben sind, desto mehr muss man mit talentierten Menschen zusammenarbeiten. Am Ende, wenn die Dinge erledigt sind, hat man auch die Kameradschaft derjenigen, mit denen man Seite an Seite gekämpft hat.

Ich habe diese Prinzipien bereits früher erklärt, aber mein Verständnis war noch nicht tief genug.

Ich habe erkannt, dass ich vielleicht nicht danach streben sollte, mit vielen Freunden Geschäfte zu machen. Meine Energie ist begrenzt. Wenn ich versuche, mit einem neuen Freund zusammenzuarbeiten, sollte ich eher darüber nachdenken, mit welchem alten Freund ich erneut zusammenarbeiten könnte. Ich sollte überlegen, mit welchen Freunden ich mehr Kontakt pflegen sollte, um meine langfristige berufliche Entwicklung zu fördern. Mit welchen Freunden ich mehr Kontakt pflegen sollte, um unsere Ressourcen besser zu ergänzen. Ich kann nicht immer erwarten, dass Freunde mein Geschäft unterstützen, ich muss auch daran denken, Freunde zu unterstützen und Wege finden, ihr Geschäft zu fördern.

Ich habe erkannt, dass ich in der Vergangenheit oft nicht die besten Partner gewählt habe, obwohl es ganz gut lief. Meine Beziehungen zu einigen alten Freunden haben sich distanziert.

Dann gab es viele erfahrenere und kompetentere Vorgänger, denen ich nicht versucht habe zu helfen, mit denen ich nicht versucht habe, mehr Zusammenarbeit zu suchen, und an die ich nicht gedacht habe, wenn es um gute Dinge ging.

Mir ist klar geworden, dass es letztendlich darauf ankommt, was ich erreichen möchte. Wenn ich mich dazu entscheide, ein börsennotiertes Unternehmen zu gründen, werde ich zwangsläufig mit vielen Freunden zusammenarbeiten müssen, und die Beziehungen zu diesen Freunden werden natürlich nicht schlecht sein. Jeder ist beschäftigt, und nur wenn man gemeinsam Geld verdienen kann, kann man gut zusammenarbeiten und Spaß haben. Was wollen wir erreichen? Mit welchen Freunden werden wir in diesem Prozess zusammenarbeiten? Mit welchen Kunden wollen wir in Zukunft tiefe und feste Beziehungen aufbauen? Welche Freundschaften können dazu führen, dass wir immer mehr Geld verdienen?

Wenn wir über Beziehungen sprechen, ist es, als würden wir über Politik reden. Wir mögen

keine Menschen, die politische Spielchen spielen, wir mögen Menschen, die sich auf ihre Arbeit konzentrieren. Wir lieben die Produkte von Apple und Xiaomi. Weil diese Produkte auf den ersten Blick gefallen. Sie müssen keine Beziehungen pflegen, ihre Produkte sind die größte Aufrichtigkeit, um Freundschaften zu schließen. Für uns persönlich scheint es, dass unser Maß an Exzellenz die größte Aufrichtigkeit ist, um Freundschaften mit anderen zu schließen.

Der Gründer von OPPO sagte, dass OPPO im Grunde nur zwei Dinge tut: ein gutes Produkt herstellen und es dann verkaufen. Um ein gutes Produkt zu machen, müssen wir Beziehungen zu denjenigen aufbauen, mit denen wir zusammenarbeiten müssen.

Was für eine Art von Werken oder Produkten sollten wir also schaffen? Welche Art von Werken oder Produkten kann langfristigen Wert haben? Sollen wir einen Artikel schreiben, der nur im Moment von Bedeutung ist, oder einen, der auch in fünf Jahren noch wertvoll sein wird? Sollen wir einen Artikel verfassen, der die Wünsche einer Minderheit befriedigt, oder ein Buch, das die Bedürfnisse der Mehrheit erfüllt? Sollen wir ein Buch schreiben, das ein Jahr lang verkauft wird, oder eines, das zehn Jahre lang Absatz findet? Sollen wir ein Produkt entwickeln, das für eine Weile populär ist, oder eines, das langfristig immer beliebter wird? Sollen wir ein Video produzieren, das die Wünsche weniger befriedigt, oder eines, das die Bedürfnisse vieler erfüllt?

Ja, wenn wir darüber sprechen, wie man Beziehungen aufbaut, müssen wir darüber nachdenken, wie es immer einfacher wird, Beziehungen zu knüpfen. Was können wir tun, um die Bedürfnisse von immer mehr Menschen zu erfüllen und immer mehr Menschen zusammenzubringen?

Freunde sind Freunde, Geschäft ist Geschäft. Wenn wir im Leben Freunde finden, sind wir nicht so bedacht, mit welchen Freunden wir uns treffen und spielen können. Wenn es um Geschäfte geht, scheinen wir bei jeder Zusammenarbeit darüber nachzudenken, mit wem wir zusammenarbeiten. Vielleicht kennen wir uns noch nicht, aber wir müssen uns kennenlernen und versuchen, eine Zusammenarbeit zu erreichen. Es stimmt, dass es heutzutage nicht einfach ist, Geld zu verdienen und Geschäfte zu machen, und oft bleibt auch die Familie auf der Strecke. Bei Geschäften möchte man auch nicht so utilitaristisch vorgehen, sondern hofft, es angenehm und entspannt zu gestalten. Wir hoffen, Menschen zu treffen, die den Grundsatz „Einmal Zusammenarbeit, lebenslange Freundschaft“ anerkennen. Aufrichtige Fürsorge ist so wärmend.

Hier haben wir verstanden, warum einige Freunde keine oder nur selten Beiträge in sozialen Netzwerken posten, aber dennoch sehr erfolgreich in ihrer Karriere sind. Wir haben auch verstanden, warum viele Gründer von Fortune-500-Unternehmen sehr zurückhaltend sind. Wir haben ebenfalls verstanden, dass Beziehungen im Vergleich zu Produkten scheinbar überhaupt keine Rolle spielen. Beziehungen erfordern ständige Kommunikation und Pflege, während gute

Produkte für sich selbst sprechen.