

Comment établir des relations

Entreprendre, en particulier dans le cas de notre entreprise de sous-traitance logicielle, implique de gérer les relations avec les clients. Outre l'offre de cadeaux lors de certaines occasions, j'ai réalisé qu'il existe en réalité de nombreuses autres méthodes. J'ai également observé comment certains amis qui ont réussi dans leurs affaires s'y prennent pour entretenir ces relations. Ainsi, discuter de ce sujet m'aide également à y voir plus clair.

Mieux encore, nous n'avons pas besoin de cultiver des relations ou de les entretenir. Toutes les transactions commerciales sont menées de manière équitable, sans devoir de faveurs mutuelles. C'est plutôt bien ainsi. Après tout, tout le monde est très occupé de nos jours. Si on doit une faveur, on pourrait facilement l'oublier dans le tourbillon de la vie, sans savoir quand on pourra la rendre. Chaque chose en son temps, chaque affaire à sa place.

Je suis souvent tiraillé par la question de savoir si je dois partager les publications de certains amis sur mon fil d'actualités, surtout quand beaucoup d'entre eux m'ont aidé. D'un côté, partager une publication et ensuite gérer les commentaires peut facilement prendre une ou deux heures. De plus, mes amis sont assez divers, et parfois j'ai peur de les déranger. J'ai remarqué que mon comportement varie selon mon état d'esprit. Parfois, je trouve que ce n'est pas grave, et je peux partager deux ou trois publications par jour. Bien que certains amis puissent nous avoir bloqués parce qu'ils nous trouvent ennuyeux, nous devons respecter leur choix, car c'est leur liberté. Chacun a ses propres habitudes : peut-être que certains amis veulent garder leur fil d'actualités propre, ou peut-être qu'ils trouvent que mes publications les dérangent. Si je n'ai pas de conflit avec un ami et que je vois qu'il m'a bloqué, je ne devrais pas trop y penser. J'ai aussi remarqué que certains amis ne me permettent pas de voir leur fil d'actualités, mais ils laissent parfois des commentaires sur mes publications. Si je les contacte en privé, ils me répondent quand même.

Plus tard, j'ai utilisé le bon sens et la simplicité dont Huang Zheng a parlé pour comprendre ces choses. En général, nous ne faisons pas de commerce de détail sur les réseaux sociaux, nous ne publions pas beaucoup de publicités sur les réseaux sociaux, donc généralement les amis n'ont pas d'opinion particulière. Si un ami ne me donne pas de "like" pendant toute une année, si nous n'interagissons pas sur les réseaux sociaux, ce n'est pas grave, après tout, tout le monde est occupé par le travail et la vie. Les réseaux sociaux sont les réseaux sociaux, et les relations personnelles sont les relations personnelles.

J'observe certains amis qui ont réussi dans leur carrière. Ils partagent des articles du compte officiel de leur entreprise ou des nouvelles de l'entreprise une fois toutes les deux semaines ou par mois. C'est tout. Certains amis ont même carrément désactivé leur fil d'actualité. Pourtant,

Quelles ressources avons-nous à notre disposition, avec qui pouvons-nous collaborer, et avec qui souhaitons-nous établir des relations plus étroites ? J'ai réalisé que lors de la création de Quzhibo, une plateforme de partage de diffusion en direct axée sur la technologie, je n'avais pas suffisamment réfléchi à ces questions. Lorsque je cherchais des amis animateurs, je prenais bien sûr en compte leur influence, en essayant de collaborer avec des animateurs ayant une grande portée. Cependant, dans l'ensemble, c'était assez aléatoire, et je n'avais pas établi de collaborations à long terme avec les animateurs. Beaucoup de mes amis animateurs ont un emploi principal et ne peuvent pas se consacrer à des partages en direct sur le long terme. Cependant, certains de mes amis sont des entrepreneurs dont les entreprises ciblent également les ingénieurs, et ils pourraient avoir davantage besoin d'une audience et d'une influence continues. Nous pourrions envisager des collaborations à long terme avec eux. Comment maintenir une communauté de partage de connaissances en direct sur le long terme ? Le contenu est bien sûr essentiel, en fournissant régulièrement un contenu riche et de haute qualité. Mais derrière chaque contenu, il y a des personnes et des relations.

Lorsque nous avons un peu d'argent à dépenser ou des projets à gérer, avec quels amis souhaitons-nous collaborer ? Avec quels amis pouvons-nous bien faire les choses sans nous faire avoir ? J'ai réalisé que, dans ce domaine, je n'ai pas souvent bien géré les choses. Quand des amis m'ont présenté des projets, je les ai transmis à leur équipe. Pendant un certain temps, j'ai été assez paresseux et je n'ai pas donné de retour à mes amis sur l'évolution des projets. Bien qu'il ne soit souvent pas pratique de remercier avec de l'argent, avons-nous cherché des moyens de remercier nos amis ? Avons-nous cherché à les soutenir ? Lorsque j'ai de l'argent ou des projets à gérer, est-ce que je donne la priorité à mes amis ? Les aidons-nous dans d'autres domaines ?

De même, il m'arrive aussi de présenter des projets à des amis ingénieurs à temps partiel, etc. Une fois que j'ai créé un groupe de discussion pour les présenter, je ne m'occupe plus de la suite. Certains amis m'informent ensuite des progrès et expriment leur gratitude. Cela me touche beaucoup. Certains amis ne nous laissent jamais dans l'embarras, sachant que les projets ne sont pas faciles à obtenir et que chaque confiance est précieuse. Que le projet n'aboutisse pas, qu'il se déroule bien ou qu'il soit terminé, tout peut m'être rapporté. Nous sommes tous très occupés, et je ne prends pas toujours le temps d'informer les amis qui m'ont présenté des projets. Mais je pense qu'il serait préférable de tous les informer.

En réalité, il ne s'agit pas de cultiver des relations. Il s'agit plutôt de faire les choses de manière équitable, afin que les efforts de chacun soient récompensés à leur juste valeur.

Li Ka-shing a dit que subir des pertes est une bénédiction, sept parts de raison sont suffisantes, huit parts sont également acceptables, mais je ne prends que six parts. J'ai entendu dire que

les meilleurs vendeurs de Lianjia ne postent pas beaucoup sur les réseaux sociaux, la majorité de leurs performances proviennent de clients fidèles. Parfois, ils dépensent même plusieurs milliers de yuans de leur poche pour compenser une partie des frais d'intermédiaire pour leurs clients. Certains clients achètent et changent souvent de maison, ils prennent donc soin de ces amis vendeurs qui sont prêts à subir des pertes. Les meilleurs vendeurs gagnent le cœur des gens.

Autrefois, j'aimais partager mes activités ouvertement sur les réseaux sociaux, mais maintenant, je préfère faire les choses de manière plus privée. J'apprends à entretenir des relations à long terme avec mes amis, à comprendre leurs besoins et à mieux collaborer et interagir avec eux.

Tout le monde est occupé par son travail et sa vie quotidienne. Parfois, je n'ai plus de contact avec certains amis, et il n'y a plus d'interactions sur les réseaux sociaux. Je me demande parfois si notre relation s'est détériorée. J'essaie alors de discuter avec eux pour savoir comment ils vont. Je réalise que j'ai trop réfléchi. Je pense que je n'ai pas besoin de passer mon temps à m'inquiéter de l'état de mes relations avec tout le monde. Je suis juste un peu trop libre. Tout le monde est occupé à faire des choses, à servir leurs clients, à s'efforcer d'aider les autres et à gagner de l'argent.

Je n'ai donc pas besoin de penser à comment maintenir des relations. Je fais simplement ce que je dois faire, je vis ma vie et je gagne mon argent. C'est seulement lorsque je vais bien que j'ai la capacité d'aider les autres.

C'est également vrai. Entre 2016 et 2018, lorsque je me concentrais sur le développement de Fun Live et des services de sous-traitance logicielle, mes amis étaient très disposés à m'aider au fur et à mesure que je progressais. Cependant, en 2020, lorsque j'avais plus de temps libre, j'ai entrepris des projets peu fiables qui ont endommagé certaines amitiés.

En 2018, j'ai écrit un article intitulé **5000** (Après avoir interagi avec 5000 personnes, ce que j'ai appris sur les relations interpersonnelles). Cet article était un peu racoleur. Il a reçu les éloges d'un mentor entrepreneurial, qui a dit que j'avais un talent pour l'écriture. Dans le dernier paragraphe de l'article, je disais qu'il faut s'engager dans des actions, que plus vos projets sont grands et difficiles, plus vous aurez besoin de collaborer avec des personnes talentueuses, et qu'à la fin, une fois les choses accomplies, vous aurez aussi tissé des liens fraternels avec ceux qui ont combattu à vos côtés.

Il s'avère que j'avais déjà expliqué ce principe, mais ma compréhension n'était pas assez profonde.

Je me suis rendu compte que je ne devrais peut-être pas chercher à avoir des relations d'affaires

avec beaucoup d'amis. Mon énergie est limitée. Lorsque j'essaie de collaborer avec un nouvel ami, je devrais plutôt réfléchir à quel ancien ami je pourrais à nouveau collaborer. Essayer de savoir avec quels amis il serait plus bénéfique de maintenir des relations pour le développement à long terme de ma carrière. Avec quels amis il serait plus avantageux de compléter mutuellement nos ressources. Je ne peux pas toujours attendre que mes amis soutiennent mes affaires, je dois aussi me souvenir d'eux et trouver des moyens de soutenir leurs entreprises. Je me suis rendu compte que par le passé, dans de nombreuses situations, j'ai choisi des partenaires avec qui j'ai fait du bon travail, mais pas du meilleur. Mes relations avec certains de mes vieux amis se sont distendues.

Ensuite, il y avait de nombreux seniors plus expérimentés et compétents, mais je n'ai pas cherché à les aider, je n'ai pas tenté de collaborer davantage avec eux, et je ne les ai pas inclus dans les bonnes opportunités qui se présentaient.

Je me suis rendu compte que cela dépend finalement de ce que je veux accomplir. Si je m'engage à créer une entreprise cotée en bourse, je devrai inévitablement collaborer avec de nombreux amis tout au long du chemin, et mes relations avec eux ne seront donc pas mauvaises. Tout le monde est occupé, et ce n'est qu'en gagnant de l'argent ensemble que nous pourrions collaborer et nous amuser ensemble. Que voulons-nous accomplir ? Avec quels amis allons-nous collaborer dans ce processus ? Avec quels utilisateurs ou clients souhaitons-nous établir des relations solides à l'avenir ? Quels amis peuvent nous aider à gagner de plus en plus d'argent ?

Lorsque nous parlons de relations, c'est comme si nous parlions de politique. Nous n'aimons pas les gens qui jouent à la politique, nous préférons ceux qui se concentrent sur leur travail. Nous aimons les produits d'Apple et de Xiaomi. Parce que ces produits plaisent au premier regard. Ils n'ont pas besoin de manipuler les relations, leurs produits sont la plus grande preuve de sincérité pour se faire des amis. Pour nous, en tant qu'individus, il semble que notre niveau d'excellence soit la plus grande preuve de sincérité pour se lier d'amitié avec les autres.

Le fondateur d'OPPO a déclaré qu'OPPO ne fait que deux choses : créer un bon produit, puis le vendre. Pour créer un bon produit, nous établissons des relations avec ceux avec qui nous devons établir des relations.

Alors, quel genre de produits ou d'œuvres devrions-nous créer ? Quel genre de produits ou d'œuvres peuvent avoir une valeur à long terme ? Écrire un article qui n'a de valeur que pour le moment présent, ou écrire un article qui aura encore de la valeur dans cinq ans ? Écrire un article qui satisfait les désirs d'une minorité, ou écrire un livre qui satisfait les désirs de la majorité ? Écrire un livre qui se vendra pendant un an, ou écrire un livre qui se vendra pendant

dix ans ? Créer un produit qui fera un buzz temporaire, ou créer un produit qui deviendra de plus en plus populaire à long terme ? Faire une vidéo qui satisfait les désirs d'une minorité, ou faire une vidéo qui satisfait les désirs de la majorité ?

Oui, lorsqu'il s'agit de savoir comment établir des relations, nous devons réfléchir à la manière de les rendre de plus en plus faciles. Quelles actions pouvons-nous entreprendre pour satisfaire les désirs d'un nombre croissant de personnes et unir de plus en plus de monde ?

Les amis sont des amis, les affaires sont des affaires. Lorsque nous nous faisons des amis dans la vie, nous ne réfléchissons pas trop, et nous pouvons nous lier d'amitié et jouer avec n'importe quel type d'ami. Mais lorsqu'il s'agit de faire des affaires, pour chaque collaboration, nous semblons devoir réfléchir à qui nous associer. Peut-être que nous ne nous connaissons pas encore, mais nous devons quand même faire connaissance et essayer de conclure un partenariat. En effet, gagner de l'argent et faire des affaires n'est pas facile de nos jours, et souvent, nous ne pouvons même pas nous occuper de notre famille. Pour les affaires, les gens ne veulent pas non plus être trop utilitaires, ils espèrent que ce sera agréable et détendu. Nous espérons rencontrer des personnes qui adhèrent au principe "une collaboration, des amis pour la vie". La véritable affection est si réconfortante.

À ce stade, nous comprenons pourquoi certains amis ne publient pas ou rarement sur leur fil d'actualité, mais réussissent brillamment dans leur carrière. Nous comprenons également pourquoi de nombreux fondateurs d'entreprises du Fortune 500 sont si discrets. Nous comprenons aussi que face à un produit, les relations semblent ne pas avoir d'importance. Les relations nécessitent toujours des échanges et de la communication pour être maintenues, alors qu'un bon produit parle de lui-même.