

怎么搞关系

创业，尤其像我们做软件外包公司，要处理和客户的关系。除了一些过节送礼物的，我意识到其实还有很多方法。也有一些事业做得成功的朋友，我观察他们怎么打点关系的。所以聊聊这方面的话题，也是帮助自己想得更清楚一些。

更好的是，我们不需要打点关系，不需要维护关系。把所有生意买卖都做得很公平，互相不欠人情。这样也挺好的。毕竟现在大家都很忙。欠了一次人情，可能忙忘了，不知啥时能还。一码算一码，一事归一事。

我时常纠结要不要帮一些朋友转发朋友圈，毕竟好多朋友帮过我。一方面，转发朋友圈，然后收到评论等的，处理一下就一两个小时了。其次，朋友们比较混杂，有时怕打扰大家。我观察到不同的状态下，我会有不同的行为。有时，我觉得无所谓，转发转发，一天转发两三条都行。虽然可能因为我们比较令人讨厌，有些朋友屏蔽了我们，然而我们也要尊重朋友们，毕竟这是他们的自由。每个人的习惯不一样，也许朋友想朋友圈干净一点，也许朋友觉得我发的打扰了他们。如果我和朋友没有什么过节，当我看到朋友屏蔽了我时，我不要去想太多。我也发现了，一些朋友不让我看他们朋友圈，然而有时还会在我朋友圈留言，我私信找他们，他们还是会回复我。

后来我用黄峥说的常识本分去理解这些事情。一般来说，我们不做微商，不在朋友圈发很多广告，那么通常朋友们是没有什么意见的。如果朋友一年到头也不给我点赞一下，我们朋友圈不互动一下，也没什么，毕竟大家都在忙工作生活。朋友圈是朋友圈，个人交情是个人交情。

我观察一些事业很成功的朋友。他们半个月一个月的，转发一下公司公众号文章，转发一下公司新闻。就这样了。甚至也有朋友就直接关闭朋友圈。他们又是互联网公司的高管。他们怎么做事情呢。他们完全不用朋友圈，怎么做事情呢。

我喜欢在朋友圈上做事情，很多都公开透明地做。一开始招人也发文章招人。18年，我就隔半个月一个月地总结一下最近情况，告知一下朋友们。再后来19年，我看书反思时，我就一年只更新五六条朋友圈。20年，我主要就发文章发视频的。在《欲望驱动的世界》一文提到，大家的朋友圈由大家的欲望决定。

用朋友圈来维护关系也是一种方法。然而更重要的是一对一的联系。因为这很有诚意。

这就需要我们想想，我到底可以帮朋友做什么呢。朋友到底都需要什么呢。如果我们想帮助想靠近的朋友，在朋友圈求助，我们去帮忙，确实很好。大家都想挣钱，都想做自己的事业，那怎么来互帮互助呢。什么是我这边做起来顺手一些的，朋友做起来费劲一点的。我们可以怎么互补起来。

有些朋友在做公司公众号个人品牌，需要用户客户。而有些朋友在公司上班，需要招人。有些朋友，需要对接一些合作。

朋友需要时我们给予帮助，朋友不需要时我们互不打扰，也似乎很好。当我意识到有很多朋友愿意帮助我，我也意识到我不要欠太多人情，我意识到人和人之间终究要平等友好相处，所以我对

求助变得克制。最好不要在朋友圈瞎求助，不要一次次大范围地接受帮助。要不挺多朋友很认真对待，一次次帮了自己，那怎么办呢。这么多关系和人情，我们维护得过来吗。

写完上一篇文章《项目给谁做，钱给谁挣》后，我意识到，很多时候，这个项目和一些任务谁都能做，那这时候我们找谁做呢。我意识到，我应该先还掉我欠的人情，去找这些年帮助过我的朋友做。我欠谁人情最多，谁对我帮助最大，我最应该先找谁做。有些任务，比如说做一些思维导图，初步梳理产品需求等的。家人、亲戚朋友等不也能做吗，我和他们不也更需要长期相处下去吗。一些任务是简单的，也许花几天空闲时间就做好了。接着我清掉人情后，过去信任我的朋友、和我合作过的朋友，这些朋友里找谁做呢。或者说大家都很忙，谁有空，谁是自由职业者，谁专门做这块，谁最适合做这块呢。

话又说回来，我得先过好自己的生活。我自己挣钱了，我自己过得好了，才有能力帮助家人亲戚朋友们。形式可以是多样的。

礼尚往来，来往越多关系自然越好。我意识到，对自己有恩的朋友们，有好事有项目有钱可以支配时，要记得关照朋友们。雷军在做了小米公司后，为什么还要创办顺为资本。他已经行走江湖几十年，这么多人脉了，为什么还要去扩大朋友圈。想必在这个欲望驱动的世界，在这个金钱驱动的世界，他也意识到关系很脆弱，感情很脆弱，他也依然是渺小的，小米公司在社会里也是渺小的，所以仍然需要去扩充自己的版图。毕竟竞争对手都在不遗余力地扩充版图。

池建强老师说，创业不是玩技术，不是炫产品，其实就是解决用户、产品、企业、员工、股东之间的种种连接和关系。不断迭代让其更加牢固，做好了就能持续发展，做不好就连接涣散关门大吉。

我们手上有什么样的资源，我们可以和谁去合作，我们希望和谁关系更密切。我意识到做趣直播这个软件技术直播分享平台期间，我没有很好地去考虑这个问题。找主播朋友时也当然会考虑到主播朋友的影响力，尽量找到影响力大的主播来合作。然而整体上比较随机，也没有去和主播们达成长期合作。很多主播朋友们有一份正职工作，没法长期来做直播分享。然而有些朋友是创业者朋友，公司业务同样面向工程师群体，他们可能更需要持续的用户和影响力。我们可以和他们去谋求一些长期合作。怎么把知识直播分享社区长期做下去。内容固然是最重要的，去长期提供丰富高质量的内容。然而毕竟内容背后都是人，也都是关系。

当我们有一些金钱可以支配时，有些项目可以支配时，我们希望和哪些朋友合作。和哪些朋友合作，能把事情做好，同时我们也不会吃亏。我意识到这方面，我很多时候也没办好事情。当朋友介绍项目给我时，我转给朋友团队。有段时间比较懒，项目的后续情况，没有反馈给朋友。尽管很多时候不方便用金钱答谢，然而我们想办法答谢朋友了吗，想办法去帮衬朋友吗，我有金钱项目支配的时候有优先考虑帮衬朋友吗，我们有在别的方面帮助回朋友吗。

同样，我也有时介绍项目给兼职工程师朋友等的。我拉群介绍的就没管后续了。有的朋友后续会告知我进展，并表示谢意。我很感动。有些朋友是怎么也不会让我们吃亏的，知道项目来之不易，知道每份信任都不容易。项目没有谈成，项目进行顺利，项目完成了，也都可以反馈回给我。大家也确实很忙，我也时常没有告知回介绍项目给我的朋友们。但我想，最好是都能告知一下。

这些其实也不是在说搞关系。而是在说把事情做得公平，让每个人的付出都有应得的回报。

李嘉诚说，吃亏是福，七分合理，八分也可以，那我只拿六分。听说链家的顶尖销售们，并不怎么发朋友圈，他们的业绩多数来自老客户，他们有时甚至自掏腰包几千块给客户，把中介费补偿一些给客户。就是有一些客户经常买房换房，所以会关照这些愿意吃亏的销售朋友。顶尖的销售们，获得了人心。

过去我喜欢在朋友圈公开做事情，现在我喜欢更多私下做事情。学着和朋友长期来往，学着洞察朋友的需要，去更好地和朋友合作和往来。

大家都忙着自己的工作生活。有时和一些朋友没联系了，也没有朋友圈互动了，我有时觉得是不是我们关系变差了。我尝试去找朋友聊聊近况。我发现是我多想了。我觉得我也不用整天想着和大家关系都怎么样。我也是闲的。大家都在做事情，都在服务各自的用户客户，都在努力为他人服务，都在努力挣钱。

所以我也不用想着怎么去维护关系，我做好自己的份内事，过好自己的生活，赚自己的钱就行。当我过好了，才有能力去帮助他人。

这也确实是的，在 16 年到 18 年，专注做趣直播和软件外包业务时，当我越做越好时，朋友们都很愿意帮助我。而在 20 年，我比较闲时，搞出一些不靠谱的事情，伤害了一些友谊。

在 18 年我写过一篇文章《跟 5000 人打过交道之后，我学到的人际交往心得》。这篇文章有点标题党。这篇文章得到了一位创业前辈的夸奖，说我很会写文章。文章里的最后一段说，多去做事情，你要做的事情更大更难，你便需要和更多优秀的人合作，到最后，事情做成了，也有了并肩战斗过的兄弟情谊。

原来道理我早已讲过，然而理解得还是不够深刻。

我意识到我也许不要追求和很多朋友有业务往来。我的精力有限。当我尝试和一个新朋友合作时，我更应该想想和哪个老朋友再次合作。尝试和哪些朋友多来往，更有利于我长期的事业发展。和哪些朋友多来往，能更好地互补资源。不能总是让朋友光顾我的生意，自己也得记得朋友，想办法去光顾一下朋友的生意。

我认识到我过去很多时候，找谁合作，做得算可以了，然而不算最好。我和一些老朋友们关系在疏远。

接着，很多更有实力的前辈们，我没有想办法去帮助他们，没有试图和他们谋求更多的合作，有好事的时候没有想到他们。

我意识到这终究取决于我要做怎样的事情。如果我立志做一家上市公司，那么我一路必然需要和很多朋友合作，那和很多朋友的关系自然不会差。大家都很忙，能一起挣钱，才能合作到一块儿，玩到一块儿。我们要做怎样的事情？在这过程中我们会和哪些朋友合作？我们未来想和哪些用户客户建立深固的关系？交哪些朋友可以让自己的钱挣得越来越多？

谈起关系，我们像是在谈政治一样。我们都不喜欢玩政治的人，我们喜欢专心做事的人。我们喜欢苹果小米的产品。因为这些产品，让人们第一眼就喜欢。它们不需要怎么样搞关系，它们的产品就是交朋友的最大诚意。对于我们个人来说，似乎我们优秀的程度，就是和别人交朋友的最大诚意。

OPPO 创始人说，OPPO 就干了两件事，做一个好产品，再把它卖出去。我们为了做个好产品，需要和谁建立关系，就去和谁建立关系。

所以，我们要打造怎样的作品产品。怎样的作品产品才能长期有价值。写一篇只有当下有价值的文章，还是写一篇五年后都有价值的文章。写一篇满足少数人欲望的文章，还是写一篇满足大多数人欲望的书。写一本能卖一年的书，还是写一本能卖十年的书。做一个能火一时的产品，还是做一个长期看来越来越火的产品。做一个满足少数人欲望的视频，还是做一个满足大多数人欲望的视频。

是的，说起怎么搞关系，我们得想怎么样越来越容易搞关系。我们做什么样的事情，能满足越来越多人的欲望，团结越来越多的人。

朋友是朋友，生意是生意。当在生活上交朋友时，我们没有那么深思熟虑，和怎么样的朋友交往玩耍都行。当做生意时，对于每一次合作，我们似乎都要想想，和谁合作。也许我们还不认识，然而也要去认识，去争取达成合作。确实，现在挣钱做生意不容易，很多时候家庭也顾不上了。对于生意，人们也不希望做得那么功利，希望做得愉快轻松一些。我们希望交些认可「一次合作，终生朋友」的人。真心的关爱是那样温暖。

到这里，我们理解了为何有些朋友不发朋友圈或者很少发朋友圈，事业却做得很成功。我们也理解了为何 500 强企业的许多创始人都很低调。我们也理解了在产品面前，关系似乎一点也不重要。关系总是要人们去交流沟通而维系着，而好产品则自己会说话。