

人际交往心得

因为创业的原因，有近 9000 的用户加我的微信，两个微信满了。创业，也认识了不少创始人、工程师、互联网圈子的各类朋友。一路过来，维护过众多的关系，家人、女友、基友、亲戚、公司合伙人、员工、商业合作伙伴、用户、比较熟的朋友、比较浅的朋友、讨厌我的人等等。有成功友好的合作，也避免不了各种冲突撕逼被删拉黑的情况。说说我从中学到的一点人际交往心得。

1. 跟人最好的关系是一起合作共事的关系。

我们现在很多人的梦想是有一番成功的事业。那么最能帮助我们完成这个梦想的人便是我们最应该感谢、认真投入精力维护的关系。他是我们信任的合伙人，他是一起挣大钱的兄弟，他是帮助自己成长的领导，他是互帮互助的紧密同事。

像我，我最好的关系是从大学玩到现在的基友，我外包公司的合伙人。我去谈软件外包，他来做软件的核心部分，我做一部分，然后我俩一起分钱。我去谈外包合作、推广自己的外包公司、沟通协调推进项目，他解决技术疑难、出色地完成每次项目，这便是很棒的合作。

其次，在我做趣直播产品期间，主播们、会帮忙转发的核心用户们，便是我很重要的关系。一边带来内容，一边带来新用户。他们都帮助我实现梦想。一方面，我也尽力去推广直播，和主播们一起合作完成一次成功的讲座。同时，主播们也努力带来优质的内容，来让用户们有所收获。大家都能在这个平台里受益，才能玩得转。

所以，这对我们的启发是什么。你只一心去做事情，去实现你的重要目标，在这个过程善于合作善于求助即可，而无需刻意去结交人脉维护关系。我和他人一起做事情，一起共度时间，我们的关系自然不会疏远不会差。我和他人没有一起做事情，各忙各的，疏远了，也没关系，每个人有自己的生活，大家过好自己的生活就行，互相需要了再联系。

你应该花你所有的时间去实现你的重要目标，一切围绕着这个服务。人脉关系也应该围绕你的重要目标。

2. 更多花时间和自己能合作的人身上

我有段时间很热衷于认识牛人。明星创业公司的创始人、大公司的高管、互联网各行各业的名人等。当然牛人的示范作用，加个微信平时看看动态，能让你更有动力，有时能学到不少东西。这是很好的，开阔眼界。但有一些，就够了。自己不和他们一个量级，也不在一个具体的行业，很难有一些实际的合作。与其花时间在自己身上，他们有更重要的事情要忙。比自己优秀许多的人，能加个微信好友，已经是一种恩赐。不打扰也是一种尊重。

于是，我把时间更多放在和自己能合作的人身上，能欣赏认可自己的人身上。和他们一起做项目，和他们一起搞事情做活动。和他们聊天，让他们有项目时介绍给自己。接着，我们就做成了一些事情，自己变得更优秀一点点，对方也取得更多的收获。

3. 精力时间有限，婉拒一些请求

时间就这么多，每个人每天只有 24 个小时，这是残酷的。如果我财富自由有钱有闲，我也希望我能和更多人交流。但现实是残酷的。你把时间投入到低效的地方，浪费了，而有的人更苛刻，他们全身心专注到自己的成长上，他们比你进步得更快。没有任何理由，你失败了就是失败了。

所以，有时候，不同行业难有实际合作的人找我帮忙、需要花上不少时间的忙，跟我平时的工作又不相关，我一般先会看看，对方有没有帮过我，如果没有帮我转发过任何趣直播的东西或我的文章，我一般是会婉拒的。

现实是残酷的，我的 Todo List 中，有 100 个还没做的事情。我做了这个，就不能做更重要的事情了。我兑现了你的承诺，可我还有许多人的承诺还没兑现，对投资人的承诺、对合伙人的承诺。

向对方请教或提出需求，请务必介绍清楚自己的背景，有时对方婉拒，那是因为不清楚你是谁，不清楚你具体要干嘛。合作的前提是了解。得主动向人讲清楚，然后让对方决定合作与否。

另外，尽量都回复他人，婉拒也回复一下。人家有时候是鼓起勇气才来找你的。冷漠不大好。很多时候，你有时间发呆，却没时间简单回个微信。更应该减少其他方面的无用功，而不是冷落他人。

4. 保持开放和透明，让大家知道什么时候欢迎找你

如果一次次婉拒，那么没有朋友会找你合作，可能失去很多潜在的机会。如果你不需要大家，那还好。你专注在自己的天地，自己潜心研究，和少数的一些人保持沟通合作。

我做产品公司或外包公司，都需要对接许多资源和做许多沟通。我隔一段时间，会向大家汇报我都做了什么，我需要什么。这样开放和透明，给我带来不少机会。

很多时候人们不是不帮你，而是你没有索取。朋友也想讨你开心，没有人是一来就是怀着恶意的，人们也想和你愉快相处，能和你多联系。

所以，你得告诉大家，什么情况下可以找你，你最近在忙什么，你需要什么东西，大家有什么可以帮我。

像软件外包，是偶尔的需求。可能每个人一年，碰上一次，自己公司需要外包或者朋友需要，如果需要的时候，大家能想起你，就会给你带来生意。

如果需要大家帮忙的话，时常保持活跃。最好的外包，来自周边的朋友或朋友的推荐。最好的合作伙伴，来自周边的朋友或朋友的推荐。

5. 清楚了解每个人的背景，主动找他人帮忙

除了让他人找上自己，更经常也更有用的还是我们找上他人。我们主动找上他人帮忙，意味着这立刻就能满足自己的需要，帮助自己达到目标。

信任来自相互了解。光是别人知道你，你不知道别人。那么对方不主动找你时，你不了解别人，平时也自然不会主动找人家，那么你俩是合作不起来的。

所以，如果你需要经常和人合作，一个是微信最好实名，同时朋友圈有些你的工作状态，能让别人了解你。另外是，认识人时，需要有一些简介，先是职位介绍，接着其他介绍越详细越好。你的经历是怎样的，你的兴趣是什么，你关心什么，你需要什么合作和资源。

6. 多求助朋友

生活中有不少人是很怕麻烦别人的，因为怕别人拒绝。我请求不太熟的朋友帮忙，被拒了岂不是很难堪。有时我以为和某位朋友还不错，现实中也交流过，然而找他时，还是被拒了。多难受啊。

这样的情况是会发生的。不过想想，可能他真的是非常忙。其次，每个人都有自己的为人处世态度，有的人欣赏你愿意帮助你，有的人忙于自己的事不帮你。

这看你俩的熟悉程度了，如果不那么熟，你也没能力回报对方，不帮也是无可厚非的。如果还比较熟，那可以问清楚原因，减少误会。做趣直播平台，我找技术专家朋友上来平台直播，有的朋友真的是忙，第一次婉拒了，后来过了段时间，我再去问，就来我们平台直播了，给带来优质内容和用户。

乔布斯说：> 我觉得有件事情非常之正确，就是多数人缺少人生经历的原因是他们从来不去求助。在我求助于人的时候，我发现他们没有一个不帮我的。当我打电话的时候，我发现没人跟我说不可以或者挂我电话。我就这样索取着。所以当有人打电话有求于我时，我会尽可能地回应他们，以感谢当年的那些不拒之恩。多数人从来都不愿意拿起拨通电话。多数人从来不索取，有时这就区分了行动者和做梦人。你要去行动，你要愿意接受失败。无论是开一家公司或者其他的，你要愿意接受在电话里被人拒绝这件事。如果你害怕失败，这条路你走不远。>

乔布斯 12 岁打电话去问惠普 CEO 要电子零件，随后假期在惠普实习。19 岁找第一份工作的时候，对方如果不给 Offer 就赖着不走了，而顺利入职。

今日头条的销售一次次打电话过来，我直接挂了。他们依然在微信上向我问需不需要推广。过段时间继续这样。

这种精神是做事情需要的。

我深信要多去求助他人，是因为大大让自己受益。你说清楚自己的来意，介绍清楚自己，大多数人还是会帮忙的。然后就能做成很多事情。

而且这样跟人一起做事情，能和大家的关系更好，你我互相需要。如果你不求助他人，那么你不需
要其他人，其他人也就不需要你了。人是社会关系的总和。和周围紧密的关系，才是安全的。

7. 多花时间在爱你的人身上

每个人对你的认知是不一样的。有些人读过你的所有资料，了解你的过去和现在，你一年没给他点赞，他依然关注着你。这类像父母那样无私关心你的人是宝贵的。有些人只看到你身上的缺点，胸怀小，一看到不符合他价值观就开始喷。

我在大学第一次谈恋爱的时候，就明白了一个道理。与其去追不关心你的女生，不如在关心自己的女生中去找个心仪的。当我把时间更多花在欣赏我、关心我的女生身上，我就很快找到了对象。

多花时间在爱你的人身上，和他们建立更深的信任，一起做更多的事情。

8. 宽容待人

人是很多样的，同一个人在不同状态下也有不同的情绪反应。很多时候，人们的某些行为或语言可能让你失望，尝试去更多理解别人。

我的微信因为创业也用来做客服微信，来邀请用户进用户群，很早就加满了。一开始有用户删我，我感觉难过。因为我想，既然他们要加的我，为何要把我删了。我还和他们聊了好一会呢，朋友圈也一天一两条的样子，没那么频繁发。我还时常关注他们生活，给他们点赞呢。

大体上，那可能是他们不关注我们的产品了，觉得没什么有趣的，只是试了一下，过段时间就没关注了。又或者有人是有清理微信的习惯的，不熟的人就都删了呗，不喜欢不熟的人看到我动态。又或者有些人也是微信很多人，满人了需要腾点位置。

如果是熟人，被屏蔽了动态或者被删了，那得想想你们之间发生了什么导致这样。

我公司的一个员工，来我们公司时我给她涨薪来，加班有时辛苦了，微信上有时发个红包的，工作上正常报销的也报销了。最后因故，她离开时，那晚她回到家，向我要 40 块的打车费报销。当时，我就想平时我对你的好你怎么看不见，而最后离开的打车费，还要向我计较。

我平时算是好脾气的，但当时觉得不能忍了，就这么和她理论了几句，就被拉黑了。

跟同样开公司的朋友聊天，他们遇到更多冲突的事情。

也是想想，我们谈个恋爱，和曾经一起生活过爱过两年三载的人，分手时都能拉黑、报复、恶语相向。人和人的感情有时让我很失望。

马斯克说，生命苦短，它无法承受无休止的恩恩怨怨。

现在面对对我的批评，我比较坦然接受了。他们在要求一个更完美的自己，我要努力。

9. 自强则万强

当自己的实力越强大，便在人际交往上更能占据有利的一方，求人办事更容易。能跟之前高攀不上的人合作了。面对对手的诋毁，你有能力回应回去。

你实力强大了，做了很多杰出的事情，对于一些键盘侠的刻薄批评，可以毫不在乎了。

当你有很多支持者的时候，你不用在乎少数人对你的恶意。

当真的有人诋毁你报复你的时候，你实力强大的话，也不用担心害怕。你能战胜对方。你能在道德舆论、法律上战胜对方。

你对我好，我对你好。你对我有恶意，破坏我生活时，我有能力抵御住。

最后

如果让我总结人际交往的心得便是，多去做事情，你要做的事情更大更难，你便需要和很多优秀的人合作，到最后，事情做成了，也有了并肩战斗过的兄弟情谊。