

人際交往心得

由於創業的緣故，有近 9000 名用戶加了我的微信，兩個微信都滿了。創業過程中，我認識了不少創始人、工程師、互聯網圈子的各類朋友。一路走來，我維護過眾多關係，包括家人、女友、好友、親戚、公司合夥人、員工、商業合作夥伴、用戶、比較熟的朋友、比較淺的朋友、討厭我的人等等。有過成功的友好合作，也避免不了各種衝突、撕逼、被刪除或拉黑的情況。以下是我從中學到的一些人際交往心得。

1. 最好的關係是合作共事的關係

我們很多人的夢想是擁有一番成功的事業。那麼最能幫助我們實現這個夢想的人，便是我們最應該感謝、認真投入精力維護的關係。他們可能是我們信任的合夥人、一起賺大錢的兄弟、幫助自己成長的領導，或是互幫互助的緊密同事。

像我，我最好的關係是從大學玩到現在的好友，也是我外包公司的合夥人。我去談軟件外包，他負責軟件的核心部分，我做一部分，然後我們一起分錢。我去談外包合作、推廣自己的外包公司、溝通協調推進項目，他解決技術難題、出色地完成每次項目，這就是很棒的合作。

其次，在我做趣直播產品期間，主播們和會幫忙轉發的核心用戶們，便是我很重要的關係。他們一邊帶來內容，一邊帶來新用戶，幫助我實現夢想。我也盡力去推廣直播，和主播們一起合作完成成功的講座。同時，主播們也努力帶來優質內容，讓用戶們有所收穫。大家都能在這個平台中受益，才能玩得轉。

所以，這對我們的啟發是什麼？你只需專注於實現重要目標，善於合作和求助，而無需刻意去結交人脈或維護關係。和他人一起做事、共度時間，關係自然不會疏遠。如果沒有一起做事，各忙各的，疏遠了也沒關係，每個人有自己的生活，大家過好自己的生活就行，互相需要時再聯繫。

你應該花所有時間去實現重要目標，一切圍繞這個目標服務。人脈關係也應圍繞你的重要目標。

2. 多花時間在能合作的人身上

我曾熱衷於認識牛人，如明星創業公司的創始人、大公司高管、互聯網各行業的名人等。當然，牛人的示範作用很好，加個微信看看動態，能讓你更有動力，有時能學到不少東西。但有一些就夠了。如果自己不和他們一個量級，也不在具體行業，很難有實際合作。與其花時間在他們身上，他們有更重要的事要忙。比自己優秀許多的人，能加個微信好友已是恩賜，不打擾也是一種尊重。

於是，我把更多時間放在能合作、欣賞和認可我的人身上。和他們一起做項目、搞活動，聊天時讓他們有項目時介紹給我。這樣，我們做成了一些事，自己變得更優秀，對方也取得更多收穫。

3. 精力時間有限，婉拒一些請求

時間有限，每天只有 24 小時。如果我把時間投入到低效的地方，浪費了，而有的人更苛刻，他們專注於自己的成長，進步得更快。沒有任何理由，失敗就是失敗。

所以，有時不同行業、難有實際合作的人找我幫忙，需要花不少時間，且與我平時工作無關，我一般會先看看對方是否幫過我。如果沒有幫我轉發過任何趣直播的東西或我的文章，我通常會婉拒。

現實是殘酷的，我的待辦清單中有 100 件未完成的事。做了這個，就不能做更重要的事了。我兌現了你的承諾，但還有許多人的承諾未兌現，如對投資人、合夥人的承諾。

向對方請教或提出需求時，請務必介紹清楚自己的背景。有時對方婉拒，是因為不清楚你是誰、具體要做什麼。合作的前提是了解。主動講清楚，讓對方決定是否合作。

另外，盡量都回復他人，婉拒也回復一下。人家有時是鼓起勇氣才來找你的。冷漠不好。很多時候，你有時間發呆，卻沒時間簡單回個微信。更應減少其他方面的無用功，而不是冷落他人。

4. 保持開放和透明，讓大家知道何時歡迎找你

如果一次次婉拒，沒有朋友會找你合作，可能失去很多潛在機會。如果你不需要大家，那還好。你專注於自己的天地，潛心研究，和少數人保持溝通合作。

我做產品公司或外包公司，都需要對接許多資源和做許多溝通。我隔一段時間會向大家匯報我做了什麼、需要什麼。這種開放和透明，給我帶來不少機會。

很多時候人們不是不幫你，而是你沒有索取。朋友也想討你開心，沒有人一開始就懷有惡意，人們也想和你愉快相處，多聯繫。

所以，你得告訴大家，什麼情況下可以找你，你最近在忙什麼，需要什麼，大家有什麼可以幫你。像軟件外包是偶爾的需求。可能每個人一年碰上一次，自己公司需要外包或朋友需要。如果需要時大家能想起你，就會給你帶來生意。

如果需要大家幫忙，時常保持活躍。最好的外包來自周邊朋友或朋友的推薦。最好的合作夥伴也來自周邊朋友或朋友的推薦。

5. 清楚了解每個人的背景，主動找他人幫忙

除了讓他人找上自己，更經常也更有用的是我們主動找上他人。主動找他人幫忙，意味著這能立刻滿足自己的需要，幫助自己達到目標。

信任來自相互了解。如果只是別人知道你，你不了解別人，對方不主動找你時，你自然不會主動找人家，那麼你們是合作不起來的。

所以，如果你需要經常和人合作，微信最好實名，朋友圈有些工作狀態，讓別人了解你。認識人時，需要有一些簡介，先是職位介紹，接著其他介紹越詳細越好。你的經歷、興趣、關心什麼、需要什麼合作和資源。

6. 多求助朋友

生活中有不少人怕麻煩別人，因為怕被拒絕。我請求不太熟的朋友幫忙，被拒了豈不是很難堪。有時我以為和某位朋友還不錯，現實中也交流過，然而找他時還是被拒了。多難受啊。

這樣的情況會發生。不過想想，可能他真的非常忙。其次，每個人都有自己的處世態度，有的人欣賞你願意幫助你，有的人忙於自己的事不幫你。

這看你倆的熟悉程度了。如果不那麼熟，你也沒能力回報對方，不幫也無可厚非。如果還比較熟，可以問清楚原因，減少誤會。做趣直播平台時，我找技術專家朋友來平台直播，有的朋友真的忙，第一次婉拒了，後來過了段時間，我再去問，他們就來平台直播了，帶來優質內容和用戶。

喬布斯說：> 我覺得有件事情非常正確，就是多數人缺少人生經歷的原因，是他們從來不去求助。在我求助于人的時候，我發現他們沒有一個不幫我的。當我打電話的時候，我發現沒人跟我說不可以或掛我電話。我就這樣索取著。所以當有人打電話有求於我時，我會盡可能回應他們，以感謝當年的不拒之恩。多數人從來不願意拿起電話。多數人從來不索取，有時這就區分了行動者和做夢人。你要去行動，你要願意接受失敗。無論是開一家公司或其他，你要願意接受在電話裡被人拒絕這件事。如果你害怕失敗，這條路你走不遠。>

喬布斯 12 歲打電話問惠普 CEO 要電子零件，隨後假期在惠普實習。19 歲找第一份工作時，對方如果不給 Offer 就賴著不走，最終順利入職。

今日頭條的銷售一次次打電話過來，我直接掛了。他們依然在微信上問我需不需要推廣。過段時間繼續這樣。

這種精神是做事情需要的。

我深信要多去求助他人，因為這大大讓自己受益。你說清楚來意，介紹清楚自己，大多數人還是會幫忙的。然後就能做成很多事情。

而且這樣和人一起做事，能和大家關係更好，你我互相需要。如果你不求助他人，那麼你不需要其他人，其他人也就不需要你了。人是社會關係的總和。和周邊緊密的關係，才是安全的。

7. 多花時間在愛你的人身上

每個人對你的認知不一樣。有些人讀過你的所有資料，了解你的過去和現在，你一年沒給他點讚，他依然關注你。這類像父母那樣無私關心你的人是寶貴的。有些人只看到你身上的缺點，心胸狹窄，一看到不符合他價值觀就開始噴。

我在大學第一次談戀愛時就明白了一個道理：與其去追不關心你的女生，不如在關心自己的女生中找個心儀的。當我把更多時間花在欣賞我、關心我的女生身上，很快就找到了對象。

多花時間在愛你的人身上，和他們建立更深的信任，一起做更多的事情。

8. 寬容待人

人是多樣的，同一個人在不同狀態下也有不同的情緒反應。很多時候，人們的某些行為或語言可能讓你失望，嘗試更多理解別人。

我的微信因為創業也用來做客服微信，邀請用戶進用戶群，很早就加滿了。一開始有用戶刪我，我感到難過。因為我想，既然他們要加我，為何要刪我。我還和他們聊了好一會，朋友圈也一天一兩條，沒那麼頻繁發。我還時常關注他們生活，給他們點讚。

大體上，那可能是他們不關注我們的產品了，覺得沒什麼有趣的，只是試了一下，過段時間就沒關注了。又或者有人有清理微信的習慣，不熟的人就都刪了，不喜歡不熟的人看到我動態。又或者有些人微信很多人，滿了需要騰位置。

如果是熟人，被屏蔽動態或被刪了，得想想你們之間發生了什麼導致這樣。

我公司的一個員工，來我們公司時我給她漲薪，加班有時辛苦了，微信上發個紅包，工作上正常報銷的也報銷了。最後因故離開時，那晚她回到家，向我要 40 塊的打車費報銷。當時我就想，平時我對你的好你怎麼看不見，而最後離開的打車費還要向我計較。

我平時算是好脾氣的，但當時覺得不能忍了，就和她理論了幾句，結果被拉黑了。

和同樣開公司的朋友聊天，他們遇到更多衝突的事情。

也是想想，我們談個戀愛，和曾經一起生活過愛過兩三年的人，分手時都能拉黑、報復、惡語相向。人和人的感情有時讓我很失望。

馬斯克說，生命苦短，它無法承受無休止的恩恩怨怨。

現在面對對我的批評，我比較坦然接受了。他們在要求一個更完美的自己，我要努力。

9. 自強則萬強

當自己的實力越強大，在人際交往上更能佔據有利的一方，求人辦事更容易。能跟之前高攀不上的人合作了。面對對手的詆毀，你有能力回應回去。

你實力強大了，做了很多傑出的事情，對於一些鍵盤俠的刻薄批評，可以毫不在乎了。

當你有很多支持者時，你不用在乎少數人對你的惡意。

當真的有人詆毀你報復你時，你實力強大的話，也不用擔心害怕。你能戰勝對方。你能在道德輿論、法律上戰勝對方。

你對我好，我對你好。你對我有惡意，破壞我生活時，我有能力抵禦住。

最後

如果讓我總結人際交往的心得，便是多去做事情。你要做的事情更大更難，你便需要和很多優秀的人合作。到最後，事情做成了，也有了並肩戰鬥過的兄弟情誼。