

Hablar menos, hacer más

No digas cuánto amas a tus padres, ve y haz las tareas del hogar todos los días, experimenta el esfuerzo que han hecho durante años, al menos haz la parte de las tareas domésticas que te corresponde.

No digas cuánto amas a los usuarios, ve y escribe el código, negocia el precio más bajo con los proveedores, haz bien el diseño, gestiona bien a los empleados, y ve todos los días a trabajar y haz las cosas.

Sé una persona íntegra. Aclara tu posición, para quién estás creando valor, de quién dependes para vivir y cuáles son tus responsabilidades.

No hables de sentimientos, los sentimientos son lo más barato. Primero habla de intereses, asegúrate de calcular los intereses de manera clara y precisa.

No digas cuánto amas a tu pareja, asume la responsabilidad que te corresponde en la familia y sal a ganar dinero.

No hagas negocios basados en emociones, no hagas negocios basados en amistades, sino aborda los negocios con amigos con la misma mentalidad que lo harías con un extraño en línea, poniendo los intereses sobre la mesa.

Aprende de Apple, trabajar en productos durante todo el año y solo realizar dos eventos de lanzamiento al año. Trabajar duro durante todo el año, y solo hablar dos veces al año.

Al hacer contenido en redes sociales, necesitas hablar todos los días, y asegurarte de decir cosas útiles para los demás. No se trata solo de hacer, sino de no decir cosas inútiles. Habla de cosas que sean útiles para los demás, de cosas que incluso un desconocido en internet pueda encontrar valiosas.

Si no lo haces y no dices algo útil para los demás, también está bien. Pero entonces debes aceptar la realidad de que no ganarás dinero y de que no estás aportando valor a los demás.

Como creador de contenido en plataformas de videos cortos, debes grabar videos todos los días, asegurándote de compartir algo útil, que aporte alegría o conocimiento a los demás. Si solo grabas pensando en ti mismo, entonces no te quejes de no tener seguidores.

Al ir a trabajar a la empresa, haz bien tu parte del trabajo. Fuera de eso, no es necesario decir más. Si haces el trabajo rápido y bien, no habrá jefe que no te aprecie.

Al gestionar un equipo, es crucial calcular claramente los beneficios y la relación costo-beneficio de los empleados. Es necesario asegurarse de que los salarios que se pagan hoy puedan ser recuperados en el futuro a través de los ingresos generados por los clientes.

Al dirigir una empresa, el dinero debe gastarse en lo esencial. Es crucial considerar si cada inversión realizada hoy podrá generar ganancias en el futuro.

Cuando no tienes habilidades y te gusta hablar, presumir y decir cosas inútiles, es natural que atraigas el desprecio y el rechazo de los demás.

Cuando vendes naranjas, no necesitas contar una historia de marca, simplemente vende naranjas deliciosas y con buena relación calidad-precio.

Al vender cursos, no es necesario contar historias, simplemente ofrecer cursos excelentes y de gran relación calidad-precio es suficiente.

Como formación, no es necesario contar historias, solo se trata de ofrecer cursos de formación excelentes y con una buena relación calidad-precio.

Al hacer outsourcing de software, no es necesario contar historias, solo se trata de ofrecer un servicio excelente y de gran relación calidad-precio.

Si quieres que mucha gente te quiera, no necesitas contar historias, solo tienes que ser excelente y amar compartir.

Cuando se trata de ganar dinero, no hace falta decir mucho, solo hay que ofrecer un producto o servicio realmente bueno y con una excelente relación calidad-precio.

La simplicidad y el sentido común tienen el poder más fuerte. No es necesario complicar las cosas, así de simple, directo y contundente es.

Decir algo también tiene valor, las ideas también tienen valor. Sin embargo, hay que preguntarse: ¿cuán original es lo que se dice, cuán único, cuán correcto y cuán útil es?

Cuando estamos solos, podemos hacer lo que queramos. Sin embargo, al interactuar con los demás, debemos prestar atención a estas cosas.

La vida es muy realista, el mundo es muy realista.

Una persona, en primer lugar, debe ser capaz de mantenerse a sí misma sin causar problemas a los demás. Es importante entender de quién depende para vivir.

No hablar de emociones, no contar historias, no vender sentimientos, es porque lo que la gente compra son solo productos, bienes o servicios. Las emociones, las historias y los sentimientos no tienen valor.

Hablar de emociones, historias y sentimientos a menudo se debe a que el producto, bien o servicio no es lo suficientemente bueno. En los ojos de las personas, hablar de emociones, historias y sentimientos se convierte en una especie de atajo o especulación.

En el mundo del dinero, puedes ser una persona despiadada. Para aquellos que no necesitan tus productos o servicios, no necesitas complacerlos ni apelar a sus emociones. En su lugar, deberías enfocarte en mejorar tus productos y servicios. Las emociones no son sostenibles. No todos se guían por los sentimientos.

Haz que todos los negocios sean justos y razonables. Si ganas menos dinero, no estás perdiendo, simplemente tu valor solo te permite ganar esa cantidad. Un iPhone de 10,000 yuanes, la fábrica de ensamblaje Foxconn solo gana 70 yuanes. Esto es el comercio. Esto es la economía de mercado.

Este es el mundo de los adultos. Cuando éramos niños, si teníamos hambre, nuestros padres nos preparaban la comida; si queríamos algún juguete o un bocadillo, podíamos hacerles ojitos para que nos dieran dinero. Al convertirnos en adultos, si tenemos hambre, tenemos que comprar los ingredientes y cocinar nosotros mismos. Si queremos un teléfono nuevo o darnos un buen capricho gastronómico, tenemos que ganarnos el dinero por nuestra cuenta.

Este es el mundo de los adultos. Si queremos ganar dinero de los demás, debemos preguntarnos cien veces: ¿Qué valor he creado para los demás? ¿Por qué los demás deben comprar mis productos o servicios?

El entorno económico no es favorable, pero aún hay muchas personas que tienen trabajo y están ganando dinero. Primero deberíamos reflexionar sobre nosotros mismos.

Haz tratos justos con las personas. Solo las transacciones justas pueden perdurar.

En el mundo del dinero, las lágrimas no valen nada. Las lágrimas no pueden reemplazar el trabajo duro de cada día, ni pueden sustituir el esfuerzo y la dedicación diaria.

Para lograr cosas, es necesario buscar activamente la cooperación cuando sea necesario. Sin embargo, esta cooperación también debe ser justa.

En la vida y en el trabajo, puedes buscar ayuda simple, pero asegúrate de haber dado todo de ti mismo primero.

En este mundo, sobrevivir es simple, como lo hace Apple: esforzarse por ser excepcional, trabajar duro y hacer que la gente te necesite.

No te exijas demasiado. Deja que tu pasión sea tu motivación. Pero cuando no te esfuerzas mucho, debes estar contento con lo que ganas. También debes aceptar el mercado cruel; si no lo haces tan bien como otros, la gente elegirá sus productos o servicios. El dinero tiene sus propias reglas, y el comercio tiene las suyas.

En la sociedad, no basta con hablar, hay que actuar, hablar menos y hacer más, llevar las cosas a cabo. Hacer medios de comunicación o videos cortos puede ser un pasatiempo, pero

si quieres hacerlo grande y bien, entonces debes hablar bien y hacerlo bien.

Escribo esto para motivarme a mí mismo. Buenos días, trabajador. Adelante, trabajador.