

relationship ja

起業、特に私たちのようなソフトウェア受託開発会社を運営する際には、クライアントとの関係をうまく処理することが重要です。祝祭日に贈り物をする以外にも、実は多くの方法があることに気づきました。また、事業で成功している友人たちがどのように関係を築いているかも観察しています。このテーマについて話すことで、自分自身の考えをより明確にする手助けにもなります。

さらに良いのは、私たちがコネを作ったり、維持したりする必要がないことです。すべての商取引を公平に行い、互いに借りを作らないようにしています。これもまた良いことです。結局のところ、今はみんな忙しいのです。一度借りを作ってしまうと、忙しさのあまり忘れてしまい、いつ返せるかわからなくなります。一つ一つをきちんと清算し、事柄を分けて考えることが大切です。

私はよく、友達の WeChat モーメンツをシェアするかどうかで悩むことがあります。多くの友達が私を助けてくれたからです。一方で、モーメンツをシェアして、コメントなどが来たら、処理するのに 1~2 時間かかります。また、友達が混在しているので、時々みんなに迷惑をかけるのが心配です。私は、自分の状態によって行動が変わることに気づきました。時々、気にせずにシェアして、1 日に 2~3 回シェアすることもあります。私たちが嫌われているせいか、友達にブロックされることもありますが、それでも友達を尊重しなければなりません。結局、それは彼らの自由です。人それぞれ習慣が違うので、友達はモーメンツをきれいに保ちたいと思っているかもしれませんし、私の投稿が迷惑だと思っているかもしれません。もし私と友達の間に何も問題がなければ、友達が私をブロックしているのを見ても、深く考えすぎないようにします。また、友達が私に彼らのモーメンツを見せないようにしているのに、時々私のモーメンツにコメントを残し、私がメッセージを送ると返信してくれることもあります。

その後、私は黄峰が言う「常識と本分」を使ってこれらのこと理解しようとした。一般的に、私たちはマイクロビジネスをやらず、友達の輪に多くの広告を投稿しません。そうすると、通常、友達は何の意見も持っていないません。もし友達が一年中私の投稿に「いいね」をしなくとも、私たちの友達の輪で交流がなくても、それはそれで構いません。結局のところ、みんな仕事や生活で忙しいのです。友達の輪は友達の輪、個人的な付き合いは個人的な付き合いです。

私は、非常に成功している友人たちを観察しています。彼らは、半月か 1 ヶ月に一度、会社の公式アカウントの記事やニュースをシェアするだけです。それだけです。中には、完全に SNS のタイムラインを閉じてしまっている友人もいます。彼らはインターネット企業の幹部です。彼らはどうやって仕事をしているのでしょうか。彼らは完全に SNS を使わずに、どうやって仕事をしているのでしょうか。

私は WeChat の「朋友圏」で多くのことを公開し、透明性を持って行うのが好きです。最初は人材募集も記事を投稿して行いました。2018 年には、半月から 1 ヶ月ごとに最近の状況をまとめ、

友人たちに報告していました。その後、2019年に本を読み、反省する中で、一年に5、6回しか朋友圏を更新しなくなりました。2020年は主に記事や動画を投稿していました。「欲望が駆動する世界」という記事で述べたように、皆さんの朋友圏は皆さんの欲望によって決まります。

友達の輪（WeChat の Moments など）を使って関係を維持するのも一つの方法です。しかし、もっと重要なのは一対一の連絡です。なぜなら、それは誠意を示すからです。

これは、私たちが考える必要があることです。私は実際に友達のために何ができるのか、友達は実際に何を必要としているのか。もし私たちが助けたい、近づきたいと思っている友達がいて、その友達がSNSで助けを求めていたり、私たちが手を差し伸べるのは確かに良いことです。みんながお金を稼ぎたい、自分の事業をやりたいと思っているなら、どうやって互いに助け合うことができるでしょうか。私にとっては簡単にできることで、友達にとっては難しいこと。私たちはどうやって補い合うことができるでしょうか。

一部屋の友人は会社の公式アカウントや個人ブランドを運営しており、ユーザーや顧客が必要です。また、会社で働いている友人の中には、人材を募集している人もいます。さらに、協力関係を築く必要がある友人もいます。

友達が必要な時に助けを差し伸べ、必要でない時は互いに干渉しない、それもまた良いことのようだ。多くの友達が私を助けてくれることに気づいた時、私はあまり多くの恩義を負いたくないとも気づき、人と人とは結局平等に友好的に付き合うべきだと気づいたので、助けを求めるために自制するようになった。友達の輪の中でむやみに助けを求めるのはやめた方がいいし、広範囲にわたって何度も助けを受けるのもやめた方がいい。そうでないと、多くの友達が真剣に向き合い、何度も助けてくれたら、どうすればいいのだろう。これだけの関係と恩義を、私たちは維持できるだろうか。

前回の記事「プロジェクトは誰に任せると、お金は誰が稼ぐか」を書き終えた後、私はあることに気づきました。多くの場合、そのプロジェクトやいくつかのタスクは誰でもできるものであり、その時私たちは誰に依頼すべきかということです。私は、まず自分が借りている恩義を返すべきだということに気づきました。つまり、ここ数年私を助けてくれた友人たちに依頼するべきだと。私が誰に最も恩義を感じているか、誰が私を最も助けてくれたか、そして誰を最初に頼るべきかを考えるべきです。いくつかのタスク、例えばマインドマップを作成したり、製品の要求を最初に整理したりするようなものは、家族や親戚、友人たちもできるのではないかでしょうか。彼らとは長期的に付き合っていく必要があります。いくつかのタスクは簡単で、数日の空き時間で済むかもしれません。その後、恩義を返し終えたら、過去に私を信頼してくれた友人や、一緒に仕事をした友人たちの中から誰に依頼するかを考えます。あるいは、みんなが忙しい中、誰が時間があるか、誰がフリーランスか、誰がその分野を専門としているか、誰がその仕事に最も適しているかを考えます。

しかし、まずは自分の生活をしっかりと築かなければなりません。自分自身が収入を得て、自分

自分が良い生活を送ることができて初めて、家族や親戚、友人たちを助ける力が生まれます。その形は多様であっても構いません。

礼尚往来、往来が多ければ多いほど、自然と関係も良くなります。私は、自分に恩のある友人たちに対して、良いことがあったり、プロジェクトやお金を自由に使える時には、友人たちを気にかけることを忘れないように気づきました。雷軍は Xiaomi を設立した後、なぜさらに Shunwei Capital を創設したのでしょうか。彼はすでに何十年もこの世界で活躍し、多くの人脉を持っているのに、なぜさらに交友関係を広げる必要があるのでしょうか。おそらく、欲望に駆られたこの世界、お金に駆られたこの世界で、彼もまた関係が脆く、感情が脆いことを意識し、彼自身も小さな存在であり、Xiaomi も社会の中では小さな存在であることを理解しているからでしょう。だからこそ、彼は自分の領土を拡大する必要があるのです。結局のところ、競争相手たちは全力で領土を拡大しているのですから。

池建強老师は、起業とは技術を弄ぶことではなく、製品を誇示することでもなく、実際にはユーザー、製品、企業、従業員、株主間の様々なつながりと関係を解決することだと述べています。それらを繰り返し強化し、しっかりと行えば持続可能な発展が可能ですが、うまくいかないとつながりが緩み、事業を閉じることになると言っています。

私たちが持っているリソースは何か、誰と協力できるか、誰との関係をより密接にしたいか。私は、趣直播というソフトウェア技術のライブ共有プラットフォームを運営する中で、この問題を十分に考慮していなかったことに気づきました。配信者を探す際には、もちろん配信者の影響力も考慮し、できるだけ影響力の大きい配信者と協力しようとしました。しかし、全体的には比較的ランダムで、配信者たちとの長期的な協力関係を築くこともありませんでした。多くの配信者は本業を持っており、長期的にライブ配信を続けることができません。しかし、中には起業家の友人もいて、彼らの会社もエンジニア層を対象としており、持続的なユーザーと影響力を必要としているかもしれません。私たちは彼らと長期的な協力関係を築くことができます。どのようにして知識のライブ共有コミュニティを長期的に運営していくか。内容はもちろん最も重要で、長期的に豊かで高品質なコンテンツを提供することです。しかし、結局のところ、コンテンツの背後には人と関係があります。

私たちがいくらかの資金やプロジェクトを自由に使えるとき、どの友人と協力したいか、どの友人と協力すれば物事をうまく進められるか、そして自分たちも損をしないかを考えます。私はこの点について、多くの場合うまくやれていないと気づきました。友人がプロジェクトを紹介してくれたとき、私はそれを友人チームに回しました。ある時期は急いでいて、プロジェクトの進捗状況を友人にフィードバックしていました。多くの場合、金銭的なお礼をするのは難しいかもしれません、それでも友人に感謝の気持ちを示す方法を考えたでしょうか、友人をサポートする方法を考えたでしょうか、私が資金やプロジェクトを自由に使えるときに、友人を優先的にサポートすることを考えたでしょうか、他の面で友人を助け返したでしょうか。

同様に、私も時々プロジェクトをフリーランスのエンジニアの友人などに紹介することができます。

ます。私がグループを作って紹介した後は、その後は特にフォローしていません。友人の中には、その後進捗を教えてくれたり、感謝の意を表してくれる人もいます。それはとても嬉しいことです。また、中には絶対に私たちを損させないようにしてくれる友人もいて、プロジェクトが得難いものであること、信頼を得ることがどれだけ大変かを理解してくれています。プロジェクトが成立しなかった場合でも、順調に進んでいる場合でも、完了した場合でも、私にフィードバックを返してくれます。皆本当に忙しいので、私もプロジェクトを紹介してくれた友人たちに進捗を伝えていないことがよくあります。しかし、できれば皆に報告するのが良いと思っています。

これらは実際には「コネを作る」ことを言っているのではありません。むしろ、物事を公平に行い、各人の努力が相応の報酬を得られるようにすることを言っているのです。

李嘉誠は、損をするのは福であり、七分の合理性があれば、八分でも良いが、自分は六分だけ取ると言っています。チェーンストアのトップセールスたちは、あまりSNSを更新せず、その業績の多くはリピーターからのもので、時には数千元を自腹で出して顧客に仲介手数料を一部返還することさえあると聞きました。頻繁に家を買い替える顧客がいるため、こうした損を厭わないセールスの友人たちを大切にします。トップセールスたちは、人々の心を掴んでいるのです。

以前はSNSで自分の行動を公開するのが好きでしたが、今はもっとプライベートに物事を行うことを好むようになりました。友人と長期的に関わり合うことを学び、友人のニーズを洞察し、より良い協力関係と交流を築くことを学んでいます。

みんな自分の仕事や生活に忙しい日々を送っています。時々、連絡を取り合わなくなった友達や、SNSでの交流がない友達がいて、私たちの関係が悪くなったのかなと感じます。私は友達に近況を聞いてみようと試みます。すると、私が考えすぎていたことに気づきます。私は皆との関係がどうなっているか、いつも考えている必要はないと思います。私自身も暇なのかもしれません。みんなそれぞれのことに取り組んでいて、それぞれのユーザーや顧客にサービスを提供し、他人のために努力し、お金を稼ぐために頑張っています。

だから、私はどうやって人間関係を維持するかを考える必要もなく、自分の役割を果たし、自分の生活を充実させ、自分のお金を稼げばいい。私がうまくやつていれば、他人を助ける力も持てる。

確かにその通りです。2016年から2018年にかけて、趣直播とソフトウェアのアウトソーシング業務に集中していた時、私がどんどんうまくやっていくにつれて、友人たちは喜んで助けてくれました。しかし、2020年に私が比較的暇だった時、いくつか信頼性の低いことをやってしまい、いくつかの友情を傷つけてしました。

18年に、私は『5000人と交流した後、私が学んだ人間関係の心得』という記事を書きました。この記事は少しタイトルに釣り気味でしたが、ある起業家の先輩から褒められ、文章を書くのが

上手いと言われました。記事の最後の段落では、もっと多くのことをやりなさい、あなたが取り組むことがより大きく、より難しくなればなるほど、より多くの優秀な人々と協力する必要があり、最終的には、物事が達成され、共に戦った兄弟のような絆が生まれると述べました。

元々、その道理は私が以前にも話したことがあるが、理解がまだ十分ではなかった。

私は、多くの友人とビジネス上の付き合いを追求するべきではないと気づきました。私のエネルギーには限りがあります。新しい友人と協力しようとすると、私はむしろどの古い友人と再び協力するかを考えるべきです。どの友人とより多く付き合うことが、私の長期的なキャリアの発展に有利かを試みるべきです。どの友人とより多く付き合うことが、資源をより良く補完できるかを考えるべきです。友人に私のビジネスを利用してもらうだけでなく、自分も友人を覚えて、友人のビジネスを利用する方法を考えるべきです。

私は、過去に多くの場合、誰と協力するかを選ぶ際に、そこそこうまくやっていたが、最高とは言えなかつたことに気づきました。そして、昔の友人たちとの関係が疎遠になっていることもあります。

その後、多くの実力ある先輩たちがいましたが、私は彼らを助ける方法を考えず、彼らとのさらなる協力を試みず、良いことがあったときに彼らを思い浮かべませんでした。

私は、これが結局のところ自分がどのようなことをしたいかによるということに気づきました。もし上場企業を作りたいと志すなら、その過程で多くの友人と協力する必要があり、その結果、多くの友人の関係は自然と良好になるでしょう。皆が忙しい中、一緒にお金を稼ぐことができれば、協力し合い、一緒に楽しむことができるのです。私たちはどのようなことをしたいのか？その過程でどのような友人と協力するのか？将来、どのようなユーザーや顧客と深い関係を築きたいのか？どのような友人と付き合えば、自分の収入がどんどん増えていくのか？

関係について話すとき、私たちはまるで政治について話しているかのようです。私たちは政治を弄ぶ人を好まず、物事に集中する人を好みます。私たちはApple や Xiaomi の製品が好きです。なぜなら、これらの製品は人々に一目で気に入られるからです。それらはどうにかして関係を築く必要はなく、その製品自体が友情を結ぶ最大の誠意なのです。私たち個人にとって、私たちの優秀さこそが、他の人と友情を結ぶ最大の誠意であるように思えます。

OPPO の創設者は、OPPO がやったことは二つだけだと言っています。一つは良い製品を作ること、もう一つはそれを売ることです。私たちが良い製品を作るためには、誰と関係を築く必要があるのかを考え、その人たちと関係を築きます。

では、私たちはどのような作品や製品を作るべきなのか。どのような作品や製品が長期的な価値を持つのか。今だけ価値のある記事を書くのか、それとも5年後にも価値のある記事を書くのか。少数の人の欲望を満たす記事を書くのか、それとも大多数の人の欲望を満たす本を書くのか。1年間しか売れない本を書くのか、それとも10年間売れ続ける本を書くのか。一時的に流

行う製品を作るのは、それとも長期的に見てますます人気が出る製品を作るのは。少数の人の欲望を満たす動画を作るのは、それとも大多数の人の欲望を満たす動画を作るのは。

はい、人間関係を築く方法について話すと、私たちはどうすればますます簡単に人間関係を築けるかを考える必要があります。私たちがどのようなことをすれば、ますます多くの人々の欲望を満たし、ますます多くの人々を団結させることができるでしょうか。

友達は友達、ビジネスはビジネス。日常生活で友達を作る時、私たちはそれほど深く考えず、どんな友達とでも付き合い、遊ぶことができます。しかし、ビジネスをする時、毎回の協力について、私たちは誰と協力するかを考える必要があります。まだ知らない人でも、知り合いになり、協力を勝ち取ろうとします。確かに、今はお金を稼いだり、ビジネスをしたりするのは容易ではありません。多くの場合、家族のことも顧みられなくなります。ビジネスにおいても、人々はそれをあまり功利的にしたくなく、楽しくリラックスしてやりたいと思っています。私たちは「一度の協力、一生の友達」という考え方を認める人と付き合いたいと思っています。真心からの思いやりは、とても温かいものです。

ここまでで、なぜ一部の友人がSNSに投稿しない、またはほとんど投稿しないのに、ビジネスで成功を収めているのかを理解しました。また、フォーチュン500企業の多くの創設者が非常に控えめである理由も理解しました。さらに、製品の前では、人間関係が全く重要でないように見える理由も理解しました。人間関係は常にコミュニケーションを通じて維持される必要がありますが、優れた製品は自ら語りかけてくるのです。