

Réflexions sur l'entrepreneuriat

L'un des avantages de ne pas être très actif sur les réseaux sociaux est que, lorsque vous souhaitez partager vos idées avec les autres, vous avez beaucoup de choses à dire. Comme vous parlez rarement, lorsque vous le faites, vous avez naturellement beaucoup à partager.

À propos de l'écriture

Écrire des articles a toujours été pour moi une manière très efficace de passer mon temps, surtout lorsque de plus en plus de personnes vous suivent. Réfléchissez-y, communiquer simultanément avec des milliers de personnes est bien plus efficace que de discuter avec une seule personne.

Pour réussir, vous devez utiliser votre temps de manière plus efficace. Lorsque vous faites quelque chose, demandez-vous : est-ce que la valeur que je retire en communiquant et en dînant avec cette personne est plus grande que celle que j'obtiendrais en écrivant un article pour des milliers de lecteurs ? Pour le même temps investi, quelle activité est la plus efficace ?

Souvent, la réponse est évidente. Il est plus efficace pour moi d'écrire des articles seul et de les partager avec tout le monde. Bien sûr, il existe de nombreuses exceptions, comme lorsqu'un investisseur de l'entreprise me demande de faire quelque chose, et qu'une amitié cordiale avec cet investisseur pourrait potentiellement me valoir un soutien financier important à l'avenir. Par exemple, discuter avec un collègue de la création d'un produit, car collaborer avec un collègue pour créer un excellent produit pourrait renforcer ma réputation et augmenter mon influence.

L'objectif de faire des choses, dans de nombreux cas, est naturellement de gagner plus d'argent, d'acquérir plus d'influence, de réaliser des choses plus impressionnantes et d'obtenir plus de bonheur. À ce moment, vous avez 1000 choses à faire, 1000 personnes à rencontrer. Quelles actions pouvez-vous entreprendre pour atteindre vos objectifs plus rapidement ? Quelles personnes pouvez-vous rencontrer pour mieux atteindre vos objectifs ? Ce sont des questions sur lesquelles nous devons réfléchir profondément et nous améliorer chaque jour.

En ce qui concerne les avantages de l'écriture, beaucoup en ont déjà parlé, donc je ne vais pas répéter ces vieux clichés. Pour moi, l'avantage est que, ayant précédemment géré une communauté de diffusion en direct pour ingénieurs, j'ai ajouté de nombreux internautes, parmi lesquels beaucoup sont exceptionnellement talentueux. Lorsque je publie mes points de vue,

ceux qui les approuvent et me suivent donnent des likes, ce qui me permet de les solliciter davantage pour des tâches, de filtrer un groupe de personnes partageant des valeurs similaires, de leur demander de l'aide, de poser des questions, de résoudre des problèmes techniques, de collaborer sur des projets, de travailler ensemble, de se présenter des contacts utiles, de présenter des clients, d'échanger sur la gestion d'entreprise, de discuter des orientations futures, etc.

Il est très pratique d'avoir des personnes qui vous comprennent et vous connaissent bien. Lorsque vous les rencontrez, vous n'avez pas besoin de vous présenter ou de répéter sans cesse vos expériences et vos pensées. C'est une excellente chose que quelqu'un vous apprécie profondément. Ensuite, il vous suffit de leur demander leurs expériences, leurs idées, ce qui les préoccupe. Vous pouvez ainsi apprendre quelque chose ou voir ce que vous pourriez accomplir ensemble. De cette manière, la compréhension mutuelle entre les personnes permet de gagner beaucoup de temps.

J'avais l'habitude de toujours parler de mes propres opinions et points de vue, mais j'ai fini par réaliser que je n'apprenais rien de nouveau. Je ne faisais que répéter mes idées. Alors, j'ai commencé à écouter et à poser des questions. J'essaie de poser autant de questions que possible, car c'est ainsi que je peux apprendre de nouvelles choses. L'autre personne se sent également plus à l'aise, car elle se sent comprise. Chacun aspire à être compris. Écouter et poser des questions reflète une attitude de curiosité. En réalité, chaque personne a quelque chose à nous apprendre.

À propos des personnes

Nous réfléchissons tous à la manière de vivre avec les autres et à quel genre de personnes nous devrions nous entourer. Chacun a ses propres habitudes en matière de relations interpersonnelles. Plus une personne est considérée comme réussie dans un sens mondain, plus elle semble avoir compris la vérité sur ce sujet. Un scientifique, par exemple, est certainement quelqu'un qui comprend plus profondément et sait plus que la plupart des gens dans son domaine. Il est intelligent, avec un QI élevé. Un milliardaire parti de rien, qui a créé de la valeur pour certaines personnes, ou pour beaucoup, et a ainsi gagné beaucoup d'argent, a certainement dû interagir avec toutes sortes de gens, gérer diverses relations interpersonnelles, et naviguer dans des conflits de pouvoir et d'intérêts. Il a une compréhension profonde de la nature humaine.

Nous ne discutons pas de qui est le plus impressionnant. Il est fort probable que, dans quelques siècles, personne ne se souviendra de ce milliardaire, mais les réalisations du scientifique res-

teront gravées dans l'histoire. Il est également possible que les accomplissements du scientifique soient dans des domaines relativement obscurs, n'ayant pas eu un impact significatif sur l'avenir, tandis que les produits créés par le milliardaire ont apporté beaucoup de joie aux gens de son époque.

Une conclusion très simple s'impose : plus on entreprend de choses importantes, plus on acquiert de pouvoir et de richesse, et plus on comprend la nature humaine.

Pour les êtres humains, une situation fondamentale est qu'ils sont nombreux, très très nombreux.

Alors, qu'est-ce que cela signifie ?

L'un des points est que la population est nombreuse, très, très nombreuse. En 2018, la population mondiale a dépassé les 7,4 milliards, et la Chine compte plus de 1,4 milliard d'habitants. Du point de vue de gagner de l'argent, vous pouvez en tirer profit auprès de nombreuses personnes, en créant de la valeur pour un grand nombre d'individus. Même si vos 100 000 utilisateurs payants actuels cessent de vous payer, vous pouvez aller ailleurs, dans d'autres domaines, pour trouver 100 000 autres personnes. Le monde est si peuplé. L'argent dans la poche de qui n'est-il pas de l'argent ?

Des stands de rue très bas de gamme, des restaurants très ordinaires, un petit atelier de réparation de téléphones portables, ou même des vendeurs sur WeChat avec des images et des textes de mauvaise qualité, peuvent tous continuer à fonctionner et à gagner de l'argent sur le long terme. Gagner de l'argent dépend souvent de la capacité à exécuter, du courage, et de l'action. Si on ne fait rien, on n'obtient rien. Mais si on agit, même un peu, on gagne un peu. Par exemple, simplement en livrant des repas à domicile, on peut gagner plus de 10 000 yuans par mois.

Alors, comment gagner beaucoup d'argent ? Soit en créant un produit ou un service à très haute valeur ajoutée, que vous vendez à un petit nombre de personnes. Soit en proposant un produit ou un service à très faible coût, mais en le vendant à un grand nombre de personnes. L'échelle est un mot-clé très important.

L'échelle dépend de l'organisation et de la capacité d'exécution. Lorsque vous n'avez pas d'échelle ni d'organisation, il s'agit simplement de gagner 10 000 ou 30 000 yuans par mois. Il est difficile d'atteindre 100 000 ou 200 000 yuans par mois.

Le patron de l'entreprise n'est pas stupide non plus. Lorsqu'il s'agit de verser un salaire de 100 000 yuans, il faut prouver que vous avez la capacité de gagner cette somme. Par conséquent, trouver un emploi qui rapporte 100 000 yuans par mois est extrêmement difficile. En général, vous devez également diriger une équipe au sein de l'entreprise pour exercer votre

influence, prendre des décisions importantes, apporter des financements à l'entreprise, etc., afin de prouver vos compétences. Une autre voie pour atteindre un revenu mensuel de 100 000 yuans est de se tourner vers le marché, d'avoir un grand nombre de fans et de chercher directement des clients pour gagner de l'argent.

Pour gagner beaucoup, beaucoup d'argent, il faut faire les choses à grande échelle. Que ce soit en ayant un grand nombre d'utilisateurs, de clients ou d'employés. Mais pourquoi, en atteignant cette échelle, peut-on gagner beaucoup d'argent ?

Lorsque l'utilisateur ou le client atteint une certaine échelle, c'est assez simple à comprendre : cela signifie que davantage de personnes vous donnent de l'argent.

Les employés ont une échelle. L'échelle des employés réside dans la division du travail et la collaboration. Sur le lieu de travail, l'argent de chacun ne vient pas de nulle part. Les employés travaillent aussi dur que le patron, consacrent autant de temps, alors pourquoi le patron gagne-t-il plus d'argent ? Cela dépend des différentes tâches accomplies, qui ont des valeurs différentes. Créer une page web avec une fonctionnalité simple apporte naturellement moins de valeur que résoudre les difficultés techniques de base d'un produit. Faire bien un travail a naturellement moins de valeur que de constituer une équipe complète, de coordonner et d'organiser le travail pour que chacun puisse bien faire sa part. Négocier un projet de 20 000 yuans a naturellement moins de valeur que de négocier un projet de 200 000 yuans. En même temps, obtenir un client moyen a naturellement moins de valeur que d'en obtenir cinq.

En plus de la division du travail et de la collaboration, ce que le patron fait dans le même laps de temps est plus important, et peut-être que seul lui peut le faire, ce qui lui permet de gagner un peu plus que les employés.

Une autre caractéristique évidente est que le patron assume les risques : en cas de succès, il empoche la majorité des bénéfices, mais en cas d'échec, il subit des pertes importantes et doit souvent mettre la main à la poche.

Alors, comment réussir ? Vous devez choisir quelles personnes convaincre pour faire quoi, et créer de la valeur pour quels clients. L'équipe, les projets, les clients, ce sont tous des sujets vastes. Pour chacun de ces éléments, vous avez de nombreuses options, puis vous les combinez pour gagner de l'argent.

Certaines personnes, vous pouvez collaborer avec elles et gagner de l'argent. D'autres, vous ne pouvez pas. Certaines personnes, vous pouvez collaborer avec elles et gagner beaucoup d'argent. D'autres, vous pouvez collaborer avec elles et gagner un peu d'argent.

Certaines choses, si vous les faites, vous permettront de gagner de l'argent rapidement. D'autres, en revanche, ne vous rapporteront rien pendant longtemps au début. Et puis, il

y a des choses qui ne sont tout simplement pas fiables, et peu importe ce que vous faites, vous ne gagnerez jamais d'argent avec elles.

Votre base de clients ou d'utilisateurs peut être très large, mais leurs besoins envers vous peuvent être limités. À l'inverse, il est possible que vous ayez un nombre réduit de clients, mais que leurs besoins envers vous soient importants, et que vous répondiez à leurs besoins essentiels. Certains sont des petits clients, d'autres des grands clients. Devez-vous les servir tous, ou faire des choix ? Les clients proviennent de différents secteurs, les utilisateurs de divers horizons. Devez-vous étendre vos activités à un nouveau secteur, ou vous concentrer sur l'approfondissement de votre domaine actuel ?

Ensuite, il y a la question de la tarification : faut-il opter pour un prix élevé, en améliorant constamment la compétitivité centrale pour créer des produits de valeur correspondante, ou bien choisir un prix bas, en optimisant continuellement ses coûts ?

Il y a bien sûr beaucoup de choses à apprendre ici. Sans avoir vécu des négociations avec des clients pour quelques milliers de yuans, ou ne pas pouvoir embaucher des employés parce qu'on ne peut pas payer leurs salaires, ou licencier des employés inadaptés, ou dire de manière hystérique à un client qu'on ne peut vraiment pas ajouter plus de demandes, ou se sentir frustré après avoir perdu des dizaines de milliers de yuans à cause de certaines décisions, on ne peut pas vraiment comprendre. Ce n'est qu'après avoir vécu beaucoup de choses et subi beaucoup de pertes qu'on peut vraiment apprendre.

Cependant, il ne s'agit pas toujours de difficultés et de moments désagréables. Il y a aussi des moments de joie, comme lorsqu'on embauche un employé extrêmement fiable ou qu'on travaille avec un client particulièrement agréable, ce qui peut même permettre de gagner un peu plus d'argent. La vie est généralement équilibrée.

À propos de la compréhension des autres

La clé pour discerner réside dans la compréhension. À quel point connaissez-vous l'autre personne ? Qu'a-t-elle fait ces dernières années ? Comment les personnes qui ont collaboré avec elle la jugent-elles ? Prenez le temps de vous renseigner davantage. Le coût d'une mauvaise embauche est élevé. Vous devrez payer un salaire. Peu importe sa productivité, vous devrez le payer mensuellement.

C'est souvent en collaborant qu'on découvre la vérité. Ainsi, lorsqu'une situation ne convient pas, il faut prendre une décision rapide : licencier si nécessaire, ou remplacer les personnes concernées. Pour les employés, c'est la même chose : un employé motivé à accomplir

de grandes choses, s'il se retrouve dans une entreprise trop confortable, devrait également envisager de démissionner à temps.

Le marché fonctionne ainsi. Vous pouvez choisir une entreprise, et l'entreprise peut également vous choisir. Ce n'est que lorsque les deux parties se correspondent qu'une valeur significative peut être créée.

Il y a beaucoup de gens, donc vous devez faire beaucoup d'efforts pour trouver les bonnes personnes. Il y a tellement de gens dans le monde, pourquoi ne pouvez-vous pas convaincre 10 personnes de collaborer avec vous ? Si vous voulez créer une entreprise, c'est certainement quelque chose sur lequel vous devez réfléchir. C'est parce que vous êtes trop indépendant, trop timide. J'étais comme ça avant. J'ai essayé de convaincre des gens de travailler avec moi, j'ai échoué, et je n'ai pas continué. Jusqu'à ce que beaucoup de clients arrivent, je n'avais pas le choix, je devais trouver des gens pour m'aider à résoudre les problèmes, alors j'ai demandé à des dizaines de personnes, et petit à petit, j'en ai trouvé quelques-unes.

Lorsqu'il s'agit de licencier à temps, souvent, ce n'est pas que le patron soit cruel, il n'a tout simplement pas le choix, il doit faire en sorte que l'entreprise survive. Le marché est également impitoyable envers lui. Tout doit être fait dans l'optique de maximiser les intérêts à long terme et de prendre les décisions les plus justes. Il n'y a pas beaucoup de place pour les sentiments.

Quand un client tarde le paiement de votre solde pendant un mois, le propriétaire de votre bureau ne vous permettra pas de retarder le loyer d'un mois, ils vous expulseront immédiatement. Lorsque vos pairs vous surpassent, ils ne vous attendront jamais, ils continueront à poursuivre leur propre carrière réussie. L'iPhone XS est vendu à plus de 10 000 yuans, avec un coût de production de 2 600 yuans, et Foxconn ne gagne que 30 yuans. En 2018, Apple a emporté 62 % des profits de toute l'industrie des téléphones portables. Apple ne compatit pas avec les employés de Foxconn.

C'est ainsi que fonctionne le marché. Si Foxconn disait, par exemple, "Je veux gagner 500 yuans de plus, je veux améliorer les avantages de mes employés", Apple le remplacerait sans hésitation.

Ainsi, même les entreprises les plus rentables au monde ne compatisent pas avec leurs partenaires. En tant que petites entreprises majoritaires, discuter ici de comment être indulgent envers les employés ou comment améliorer leurs avantages sociaux n'a pas de sens. Si vous ne devenez pas un grand arbre majestueux, le monde ne vous accordera pas d'importance. Dans le monde des affaires, ce qui compte, c'est la performance, tout le reste est relativement secondaire.

À propos de l'ambition

En plus des interactions avec le monde extérieur, la croissance d'une personne dépend davantage de sa propre détermination à progresser sans cesse. L'ampleur de vos ambitions détermine l'ampleur de vos réalisations. Nous disons que nous sommes fatigués, mais il y a toujours ceux qui ne le sont pas, qui continuent à se démener, à avancer avec détermination.

Vouloir gagner beaucoup d'argent, comment gagner 10 fois, 100 fois plus que les autres, c'est un chemin semé d'embûches. Tout le monde veut de l'argent, mais comment faire en sorte que les autres soient prêts à vous en donner ? La clé, c'est soit de convaincre beaucoup de gens de vous donner un peu d'argent, soit de persuader quelques-uns de vous en donner beaucoup. Dans les deux cas, c'est très difficile.

Vous pourriez être passionné par la programmation ou par la musique. Mais pour gagner des millions grâce à cela, il y a encore de nombreuses autres situations complexes à gérer.

Vous devez donc avoir de l'ambition. Vous devez vouloir, vraiment vouloir. Vous devez désirer ardemment atteindre cet objectif. Vous ne devez pas abandonner avant d'avoir atteint votre but. C'est seulement ainsi que vous pourrez faire face à une série de problèmes, l'un après l'autre.

Un coup de fil d'un client, et voilà votre week-end de vacances envolé. Il faut recruter des employés avec telle ou telle compétence, les convaincre encore et encore. Le travail n'est jamais terminé. Quelques disputes et conflits de temps en temps. Vous travaillez dur pendant des mois pour finalement vous rendre compte que vous n'avez pas gagné d'argent.

Sur le chemin pour gagner beaucoup d'argent, il y a bien sûr une part de bonheur, accompagnée d'un sentiment de réussite. Mais il y a aussi une part de difficultés et de moments pénibles. Le plus souvent, il s'agit de bien faire son travail chaque jour, d'optimiser et d'améliorer progressivement tous les aspects, en cherchant constamment à atteindre l'excellence.

Certains amis me demandent des conseils pour leur carrière. Voici ce que je leur dis : Chérissez votre temps, plus c'est difficile, mieux c'est, et plus tôt vous commencez, mieux c'est. Fixez-vous des objectifs chaque année, travaillez sans relâche, et poursuivez constamment l'excellence.

À méditer. Il reste encore beaucoup de chemin à parcourir.

Parfois, on se rend compte qu'on est trop anxieux. Les objectifs semblent encore loin. Il faut y aller doucement. La vie est longue, pourquoi se presser ?

Lire des livres d'histoire procure un sentiment de sérénité. La vie d'un être humain ne dure que quelques décennies. Elle passe très vite. Sur les 7,4 milliards de personnes dans le monde,

toutes finiront par mourir. Dans 500 ans, 7,39999 milliards d'entre elles seront finalement oubliées.

Alors, quel est le sens de la vie pour les humains ? Peut-être qu'un jour, l'humanité sera de nouveau éteinte.

Probablement que rien n'a de sens. Les humains vivent, chacun mène sa propre vie, probablement parce que ne rien faire serait trop ennuyeux. Le temps doit bien passer. Alors, on essaie simplement de vivre une bonne vie, c'est tout.