

स्टार्टअप शुरू करना

स्टार्टअप शुरू करना, खासकर जैसे हम सॉफ्टवेयर आउटसोर्सिंग कंपनी चलाते हैं, ग्राहकों के साथ संबंधों को संभालना बहुत जरूरी है। कुछ त्योहारों पर उपहार देने के अलावा, मैंने महसूस किया है कि वास्तव में और भी कई तरीके हैं। कुछ ऐसे दोस्त भी हैं जिन्होंने अपने कारोबार में काफी सफलता हासिल की है, मैंने उन्हें देखा है कि वे संबंधों को कैसे संभालते हैं। इसलिए इस विषय पर चर्चा करना भी मुझे अपने विचारों को और स्पष्ट करने में मदद करता है।

यह और भी बेहतर है कि हमें किसी से संबंध बनाने या उन्हें बनाए रखने की आवश्यकता नहीं है। सभी व्यापारिक लेन-देन को बहुत निष्पक्ष तरीके से किया जाता है, और एक-दूसरे पर कोई एहसान नहीं होता। यह भी अच्छा है। आखिरकार, आजकल हर कोई व्यस्त है। एक बार एहसान चुकाने के बाद, हो सकता है कि व्यस्तता में भूल जाएं और पता न चले कि कब चुकाया जाए। हर चीज़ को अपने-अपने हिसाब से रखें, हर मामले को अलग-अलग तरीके से निपटाएं।

मैं अक्सर यह सोचता हूँ कि क्या कुछ दोस्तों के लिए वीचैट मोमेंट्स (朋友圈 朋友圈) पर पोस्ट शेयर करना चाहिए, क्योंकि बहुत से दोस्तों ने मेरी मदद की है। एक तरफ, पोस्ट शेयर करने के बाद, कमेंट्स और अन्य चीज़ों को संभालने में एक-दो घंटे लग जाते हैं। दूसरी तरफ, मेरे दोस्तों का समूह काफी मिश्रित है, और कभी-कभी मुझे डर लगता है कि मैं सबको परेशान कर रहा हूँ। मैंने देखा है कि अलग-अलग मनोदशाओं में मेरा व्यवहार अलग होता है। कभी-कभी मुझे लगता है कि कोई बात नहीं, शेयर कर दो, एक दिन में दो-तीन पोस्ट शेयर करना ठीक है। हालांकि, हो सकता है कि हमारे कारण कुछ दोस्तों ने हमें ब्लॉक कर दिया हो, लेकिन हमें दोस्तों का सम्मान करना चाहिए, क्योंकि यह उनकी स्वतंत्रता है। हर किसी की आदतें अलग होती हैं, शायद कुछ दोस्त चाहते हैं कि उनका मोमेंट्स साफ-सुथरा रहे, या शायद उन्हें लगता है कि मेरी पोस्ट्स उन्हें परेशान करती हैं। अगर मेरे और मेरे दोस्त के बीच कोई मनमुटाव नहीं है, तो जब मैं देखता हूँ कि दोस्त ने मुझे ब्लॉक कर दिया है, तो मुझे ज्यादा नहीं सोचना चाहिए। मैंने यह भी देखा है कि कुछ दोस्त मुझे अपने मोमेंट्स नहीं दिखाते, लेकिन कभी-कभी वे मेरे मोमेंट्स पर कमेंट करते हैं, और जब मैं उन्हें प्राइवेट मैसेज करता हूँ, तो वे मुझे जवाब देते हैं।

बाद में मैंने हुआंग झोंग के कहने वाले सामान्य ज्ञान और कर्तव्यनिष्ठा के सिद्धांतों का उपयोग करके इन चीज़ों को समझने की कोशिश की। आम तौर पर, हम माइक्रो-बिजनेस नहीं करते हैं, और हम अपने वीचैट मोमेंट्स (फ्रेंड सर्कल) में ज्यादा विज्ञापन नहीं डालते हैं, तो आमतौर पर दोस्तों को कोई आपत्ति नहीं होती है। अगर कोई दोस्त साल भर में मेरे पोस्ट पर एक बार भी लाइक नहीं करता है, और हमारे वीचैट मोमेंट्स में कोई इंटरैक्शन नहीं होता है, तो भी कोई बात नहीं है, क्योंकि हर कोई अपने काम और जीवन में व्यस्त रहता है। वीचैट मोमेंट्स एक चीज़ है, और व्यक्तिगत संबंध दूसरी चीज़ है।

मैंने कुछ बहुत सफल दोस्तों को देखा है। वे हर पंद्रह दिन या एक महीने में, कंपनी के वीचैट आधिकारिक खाते के लेख या कंपनी की खबरें शेयर करते हैं। बस इतना ही। कुछ दोस्त तो सीधे ही अपने मित्र चक्र (फ्रेंड सर्कल) को बंद कर देते हैं। वे इंटरनेट कंपनियों के वरिष्ठ अधिकारी हैं। वे कैसे काम करते हैं? वे पूरी तरह से मित्र चक्र का उपयोग नहीं करते, फिर भी कैसे काम करते हैं?

मुझे अपने सर्कल में चीज़ें करना पसंद है, और बहुत सी चीज़ें मैं खुले तौर पर और पारदर्शी तरीके से करता हूँ। शुरुआत में, मैंने लोगों को भर्ती करने के लिए भी पोस्ट लिखकर लोगों को आमंत्रित किया। 2018 में, मैं हर दो हफ्ते या एक महीने में अपनी हालिया स्थिति का सारांश देता था और अपने दोस्तों को सूचित करता था। फिर 2019 में, जब मैं किताबें पढ़कर और सोच-विचार कर रहा था, तो मैंने साल में सिर्फ पांच-छह पोस्ट ही अपडेट की। 2020 में, मैंने मुख्य रूप से लेख और वीडियो पोस्ट किए। “इच्छाओं से संचालित दुनिया” लेख में उल्लेख किया गया है कि हर किसी का सर्कल उनकी इच्छाओं से निर्धारित होता है।

फ्रेंड्स सर्कल का उपयोग करके रिश्तों को बनाए रखना भी एक तरीका है। हालांकि, इससे भी ज्यादा महत्वपूर्ण है एक-एक करके संपर्क बनाए रखना। क्योंकि यह वास्तव में ईमानदारी दिखाता है।

हमारे पास किस तरह के संसाधन हैं, हम किसके साथ सहयोग कर सकते हैं, और हम किसके साथ घनिष्ठ संबंध बनाना चाहते हैं। मुझे एहसास हुआ कि □□□ □□□□ (एक सॉफ्टवेयर टेक्नोलॉजी लाइव शेयरिंग प्लेटफॉर्म) बनाने के दौरान, मैंने इस मुद्दे पर ठीक से विचार नहीं किया। जब मैंने होस्ट दोस्तों को ढूंढा, तो निश्चित रूप से होस्ट दोस्तों के प्रभाव को ध्यान में रखा, और जितना संभव हो सके, प्रभावशाली होस्ट के साथ सहयोग करने की कोशिश की। हालांकि, समग्र रूप से यह काफी यादृच्छिक था, और मैंने होस्ट के साथ दीर्घकालिक सहयोग स्थापित करने की कोशिश नहीं की। कई होस्ट दोस्तों के पास एक नियमित नौकरी है, इसलिए वे लंबे समय तक लाइव शेयरिंग नहीं कर सकते। हालांकि, कुछ दोस्त उद्यमी हैं, और उनके कंपनी के व्यवसाय भी इंजीनियर समुदाय को लक्षित करते हैं, उन्हें लगातार उपयोगकर्ताओं और प्रभाव की अधिक आवश्यकता हो सकती है। हम उनके साथ कुछ दीर्घकालिक सहयोग की योजना बना सकते हैं। ज्ञान लाइव शेयरिंग समुदाय को लंबे समय तक कैसे चलाया जाए। सामग्री निश्चित रूप से सबसे महत्वपूर्ण है, लंबे समय तक उच्च गुणवत्ता वाली सामग्री प्रदान करना। हालांकि, सामग्री के पीछे लोग और संबंध भी होते हैं।

जब हमारे पास कुछ पैसा होता है जिसे हम खर्च कर सकते हैं, कुछ प्रोजेक्ट्स होते हैं जिन्हें हम संभाल सकते हैं, तो हम यह सोचते हैं कि किन दोस्तों के साथ काम करना चाहिए। किन दोस्तों के साथ काम करने से हम काम को अच्छे से कर पाएंगे और साथ ही हमें कोई नुकसान भी नहीं होगा। मुझे एहसास हुआ कि इस मामले में मैंने भी कई बार चूक की है। जब दोस्त मुझे कोई प्रोजेक्ट देते हैं, तो मैं उसे दोस्तों की टीम को सौंप देता हूं। कुछ समय तक मैं आलसी रहा, और प्रोजेक्ट की आगे की जानकारी दोस्तों को नहीं दी। हालांकि कई बार पैसे से धन्यवाद करना मुश्किल होता है, लेकिन क्या हमने दोस्तों को धन्यवाद देने के लिए कोई और तरीका ढूंढा है? क्या हमने दोस्तों की मदद करने की कोशिश की है? जब मेरे पास पैसा या प्रोजेक्ट होता है, तो क्या मैंने दोस्तों की मदद करने को प्राथमिकता दी है? क्या हमने किसी और तरीके से दोस्तों की मदद की है?

इसी तरह, मैं भी कभी-कभी प्रोजेक्ट्स को पार्ट-टाइम इंजीनियर दोस्तों आदि को सुझाता हूं। जब मैं ग्रुप बनाकर परिचय कराता हूं, तो उसके बाद की जानकारी नहीं रखता। कुछ दोस्त बाद में मुझे प्रगति के बारे में बताते हैं और आभार व्यक्त करते हैं। यह मुझे बहुत प्रभावित करता है। कुछ दोस्त ऐसे होते हैं जो कभी भी हमें नुकसान नहीं पहुंचाते, वे जानते हैं कि प्रोजेक्ट आसानी से नहीं मिलते, और हर विश्वास मुश्किल से बनता है। चाहे प्रोजेक्ट पूरा न हो, प्रोजेक्ट सही तरीके से चल रहा हो, या प्रोजेक्ट पूरा हो गया हो, वे मुझे फीडबैक दे सकते हैं। हम सभी वास्तव में व्यस्त होते हैं, और मैं भी अक्सर उन दोस्तों को बताना भूल जाता हूं जो मुझे प्रोजेक्ट सुझाते हैं। लेकिन मुझे लगता है कि सबको सूचित करना सबसे अच्छा होगा।

यह वास्तव में संबंध बनाने की बात नहीं है। यह इस बारे में है कि चीजों को निष्पक्ष तरीके से कैसे किया जाए, ताकि हर किसी के प्रयासों को उचित प्रतिफल मिल सके।

ली काशिंग (□□ □□-□□□□□) ने कहा है कि नुकसान उठाना भी एक तरह का आशीर्वाद है। सात हिस्सा उचित है, आठ हिस्सा भी चल सकता है, लेकिन मैं सिर्फ छह हिस्सा लेता हूं। सुना है कि □□□□□□□ के टॉप सेल्सपर्स ज्यादातर सोशल मीडिया पर पोस्ट नहीं करते, उनका ज्यादातर बिजनेस पुराने ग्राहकों से आता है। कभी-कभी वे ग्राहकों को कुछ हजार युआन खुद दे देते हैं, ताकि ब्रोकरेज फीस का कुछ हिस्सा वापस कर सकें। ऐसे ग्राहक होते हैं जो अक्सर घर खरीदते और बदलते हैं, इसलिए वे उन सेल्सपर्स को पसंद करते हैं जो नुकसान उठाने को तैयार रहते हैं। टॉप सेल्सपर्स लोगों के दिल जीत लेते हैं।

पहले मुझे सार्वजनिक रूप से चीजें करना पसंद था, लेकिन अब मैं ज्यादा निजी तौर पर चीजें करना पसंद करता हूं। मैं दोस्तों के साथ लंबे समय तक संबंध बनाए रखना सीख रहा हूं, उनकी ज़रूरतों को समझना सीख रहा हूं, ताकि मैं उनके साथ बेहतर तरीके से सहयोग कर सकूँ और उनके साथ अच्छे संबंध बना सकूँ।

हर कोई अपने काम और जीवन में व्यस्त है। कभी-कभी कुछ दोस्तों से संपर्क टूट जाता है, और सोशल मीडिया पर भी कोई इंटरैक्शन नहीं होता, तो मैं सोचता हूं कि क्या हमारे रिश्ते खराब हो गए हैं। मैंने दोस्तों से बात करने की कोशिश की, उनके हालचाल जानने की कोशिश

की। मैंने पाया कि मैंने बेवजह सोचा था। मुझे लगता है कि मुझे हर समय यह सोचने की जरूरत नहीं है कि सबके साथ मेरे रिश्ते कैसे हैं। मैं भी खाली बैठा हूँ। हर कोई अपने काम में लगा हुआ है, अपने यूजर्स और क्लाइंट्स की सेवा कर रहा है, दूसरों की मदद करने की कोशिश कर रहा है, और पैसे कमाने की कोशिश कर रहा है।

इसलिए मुझे यह सोचने की जरूरत नहीं है कि रिश्तों को कैसे बनाए रखा जाए। मैं अपना काम ठीक से करूँ, अपनी जिंदगी अच्छे से जीऊँ, और अपने पैसे कमाऊँ। जब मैं खुद अच्छे से जी रहा होऊँगा, तभी मैं दूसरों की मदद करने की क्षमता रखूँगा।

यह सच है कि 2016 से 2018 तक, जब मैं [REDACTED] और सॉफ्टवेयर आउटसोर्सिंग व्यवसाय पर ध्यान केंद्रित कर रहा था, और जब मैं बेहतर कर रहा था, तो मेरे दोस्त मेरी मदद करने के लिए तैयार थे। लेकिन 2020 में, जब मैं कुछ हद तक खाली था, तो मैंने कुछ अविश्वसनीय चीजें कीं, जिससे कुछ दोस्तियों को नुकसान पहुंचा।

18 [REDACTED] में मैंने एक लेख लिखा था जिसका शीर्षक था “5000 लोगों के साथ बातचीत करने के बाद, मैंने जो संबंध बनाने के सबक सीखे”। यह लेख थोड़ा सा क्लिकबेट ([REDACTED]) था। इस लेख को एक उद्यमी वरिष्ठ ने सराहा था और कहा कि मैं लेख लिखने में अच्छा हूँ। लेख के अंतिम पैराग्राफ में कहा गया था कि अधिक काम करो, तुम्हें जो काम करना है वह बड़ा और कठिन होगा, और तुम्हें और अधिक प्रतिभाशाली लोगों के साथ सहयोग करने की आवश्यकता होगी। अंत में, जब काम पूरा हो जाएगा, तो तुम्हारे पास साथ लड़े हुए भाईचारे की भावना भी होगी।

मैंने पहले ही इस सिद्धांत के बारे में बात की थी, लेकिन मेरी समझ अभी भी पर्याप्त गहरी नहीं है।

मुझे एहसास हुआ कि शायद मुझे बहुत सारे दोस्तों के साथ व्यापारिक संबंध बनाने की कोशिश नहीं करनी चाहिए। मेरी ऊर्जा सीमित है। जब मैं एक नए दोस्त के साथ सहयोग करने की कोशिश करता हूँ, तो मुझे यह सोचना चाहिए कि किस पुराने दोस्त के साथ फिर से सहयोग करना बेहतर होगा। यह सोचना चाहिए कि किन दोस्तों के साथ अधिक संपर्क रखना मेरे लिए लंबे समय तक व्यावसायिक विकास के लिए फायदेमंद होगा। किन दोस्तों के साथ अधिक संपर्क रखने से संसाधनों का बेहतर तालमेल हो सकता है। हमेशा दोस्तों को अपने व्यवसाय की ओर आकर्षित करने की कोशिश नहीं करनी चाहिए, बल्कि खुद को भी दोस्तों को याद रखना चाहिए और उनके व्यवसाय को सपोर्ट करने के तरीके खोजने चाहिए।

मैंने महसूस किया है कि पिछले कई मौकों पर, मैंने जिन लोगों के साथ काम किया, वे ठीक-ठाक थे, लेकिन सबसे अच्छे नहीं थे। मेरे कुछ पुराने दोस्तों के साथ संबंध भी धीरे-धीरे कमजोर हो रहे हैं।

इसके बाद, कई और अधिक योग्य और अनुभवी सीनियर्स थे, लेकिन मैंने उनकी मदद करने के लिए कोई प्रयास नहीं किया, उनके साथ और अधिक सहयोग करने की कोशिश नहीं की, और जब कुछ अच्छा होता था तो मैंने उनके बारे में नहीं सोचा।

मैंने महसूस किया कि यह अंततः इस बात पर निर्भर करता है कि मैं क्या करना चाहता हूँ। अगर मैं एक सार्वजनिक कंपनी बनाने का लक्ष्य रखता हूँ, तो मुझे रास्ते में कई दोस्तों के साथ सहयोग करने की आवश्यकता होगी, और उन दोस्तों के साथ मेरे संबंध स्वाभाविक रूप से अच्छे होंगे। हर कोई व्यस्त है, साथ में पैसा कमाने से ही लोग एक साथ काम कर सकते हैं और मस्ती कर सकते हैं। हमें क्या करना चाहिए? इस प्रक्रिया में हम किन दोस्तों के साथ सहयोग करेंगे? भविष्य में हम किन उपयोगकर्ताओं और ग्राहकों के साथ मजबूत संबंध बनाना चाहते हैं? किन दोस्तों के साथ जुड़ने से हमारी आय लगातार बढ़ सकती है?

रिश्तों की बात करते हुए, हम ऐसा महसूस करते हैं जैसे हम राजनीति की बात कर रहे हों। हम उन लोगों को पसंद नहीं करते जो राजनीति खेलते हैं, हम उन लोगों को पसंद करते हैं जो अपने काम पर ध्यान केंद्रित करते हैं। हम [REDACTED] और [REDACTED] के उत्पादों को पसंद करते हैं। क्योंकि ये उत्पाद लोगों को पहली नज़र में ही पसंद आ जाते हैं। उन्हें रिश्ते बनाने की जरूरत नहीं होती, उनके उत्पाद ही दोस्ती करने की सबसे बड़ी ईमानदारी होते हैं। हमारे व्यक्तिगत स्तर पर, ऐसा लगता है कि हमारी उत्कृष्टता ही दूसरों के साथ दोस्ती करने की सबसे बड़ी ईमानदारी है।

□□□□ के संस्थापक ने कहा कि □□□□ ने केवल दो काम किए हैं: एक अच्छा उत्पाद बनाना और फिर उसे बेचना। हम एक अच्छा उत्पाद बनाने के लिए जिसके साथ भी संबंध बनाने की जरूरत होती है, हम उसके साथ संबंध बनाते हैं।

इसलिए, हमें किस प्रकार के उत्पाद बनाने चाहिए। किस प्रकार के उत्पाद लंबे समय तक मूल्यवान रह सकते हैं। क्या हमें एक ऐसा लेख लिखना चाहिए जो केवल वर्तमान में मूल्यवान हो, या एक ऐसा लेख लिखना चाहिए जो पांच साल बाद भी मूल्यवान रहे। क्या हमें एक ऐसा लेख लिखना चाहिए जो कुछ लोगों की इच्छाओं को पूरा करे, या एक ऐसी किताब लिखनी चाहिए जो अधिकांश लोगों की इच्छाओं को पूरा करे। क्या हमें एक ऐसी किताब लिखनी चाहिए जो एक साल तक बिके, या एक ऐसी किताब लिखनी चाहिए जो दस साल तक बिके। क्या हमें एक ऐसा उत्पाद बनाना चाहिए जो कुछ समय के लिए प्रसिद्ध हो, या एक ऐसा उत्पाद बनाना चाहिए जो लंबे समय में और अधिक प्रसिद्ध हो। क्या हमें एक ऐसा वीडियो बनाना चाहिए जो कुछ लोगों की इच्छाओं को पूरा करे, या एक ऐसा वीडियो बनाना चाहिए जो अधिकांश लोगों की इच्छाओं को पूरा करे।

हां, रिश्ते कैसे बनाएं, इस बारे में बात करते हुए, हमें यह सोचना होगा कि रिश्ते बनाना कैसे और आसान बनाया जा सकता है। हम ऐसे काम कैसे कर सकते हैं जो ज्यादा से ज्यादा लोगों की इच्छाओं को पूरा करें और ज्यादा से ज्यादा लोगों को एकजुट करें।

दोस्त दोस्त होते हैं, और व्यापार व्यापार। जब हम जीवन में दोस्त बनाते हैं, तो हम इतना सोच-विचार नहीं करते हैं, किसी भी तरह के दोस्त के साथ घुल-मिल सकते हैं। लेकिन जब व्यापार की बात आती है, तो हर सहयोग के लिए हमें सोचना पड़ता है कि किसके साथ काम करना है। हो सकता है कि हम उन्हें अभी तक न जानते हों, फिर भी हमें उन्हें जानने और सहयोग करने की कोशिश करनी होगी। सच कहूं तो, आजकल पैसा कमाना और व्यापार करना आसान नहीं है, कई बार परिवार की देखभाल भी नहीं हो पाती। व्यापार में भी लोग इतना लाभ-हानि नहीं चाहते, बल्कि इसे खुशी और आराम से करना चाहते हैं। हम ऐसे लोगों से दोस्ती करना चाहते हैं जो “एक बार सहयोग, जीवन भर दोस्त” के सिद्धांत को मानते हैं। सच्चा प्यार और देखभाल इतनी गर्मजोशी से भरा होता है।

यहां तक पहुंचकर, हम समझ गए हैं कि क्यों कुछ दोस्त वीचैट मोमेंट्स (□□□□□□ □□□□□□) नहीं पोस्ट करते हैं या बहुत कम पोस्ट करते हैं, फिर भी उनका करियर बहुत सफल होता है। हम यह भी समझ गए हैं कि क्यों □□□□□□ 500 कंपनियों के कई संस्थापक बहुत ही विनम्र और सादगीपूर्ण जीवन जीते हैं। हम यह भी समझ गए हैं कि उत्पाद के सामने, संबंध बिल्कुल भी महत्वपूर्ण नहीं लगते हैं। संबंध हमेशा लोगों के बीच संवाद और संचार के माध्यम से बनाए रखे जाते हैं, जबकि एक अच्छा उत्पाद खुद बोलता है।