

## 如何建立關係

創業，尤其像我們做軟件外包公司，要處理和客戶的關係。除了一些過節送禮物的，我意識到其實還有很多方法。也有一些事業做得成功的朋友，我觀察他們怎麼打點關係的。所以聊聊這方面的話題，也是幫助自己想得更清楚一些。

更好的是，我們不需要打點關係，不需要維護關係。把所有生意買賣都做得很公平，互相不欠人情。這樣也挺好的。畢竟現在大家都很忙。欠了一次人情，可能忙忘了，不知啥時能還。一碼算一碼，一事歸一事。

我時常糾結要不要幫一些朋友轉發朋友圈，畢竟好多朋友幫過我。一方面，轉發朋友圈，然後收到評論等的，處理一下就一兩個小時了。其次，朋友們比較混雜，有時怕打擾大家。我觀察到不同的狀態下，我會有不同的行為。有時，我覺得無所謂，轉發轉發，一天轉發兩三條都行。雖然可能因為我們比較令人討厭，有些朋友屏蔽了我們，然而我們也要尊重朋友們，畢竟這是他們的自由。每個人的習慣不一樣，也許朋友想朋友圈乾淨一點，也許朋友覺得我發的打擾了他們。如果我和朋友沒有什麼過節，當我看到朋友屏蔽了我時，我不要去想太多。我也發現了，一些朋友不讓我看他們朋友圈，然而有時還會在我朋友圈留言，我私信找他們，他們還是會回覆我。

後來我用黃崢說的常識本分去理解這些事情。一般來說，我們不做微商，不在朋友圈發很多廣告，那麼通常朋友們是沒有什麼意見的。如果朋友一年到頭也不給我點贊一下，我們朋友圈不互動一下，也沒什麼，畢竟大家都在忙工作生活。朋友圈是朋友圈，個人交情是個人交情。

我觀察一些事業很成功的朋友。他們半個月一個月的，轉發一下公司公眾號文章，轉發一下公司新聞。就這樣了。甚至也有朋友就直接關閉朋友圈。他們又是互聯網公司的高管。他們怎麼做事情呢。他們完全不用朋友圈，怎麼做事情呢。

我喜歡在朋友圈上做事情，很多都公開透明地做。一開始招人也發文章招人。18年，我就隔半個月一個月地總結一下最近情況，告知一下朋友們。再後來19年，我看書反思時，我就一年只更新五六條朋友圈。20年，我主要就發文章發視頻的。在《欲望驅動的世界》一文提到，大家的朋友圈由大家的欲望決定。

用朋友圈來維護關係也是一種方法。然而更重要的是一對一的聯繫。因為這很有誠意。

這就需要我們想想，我到底可以幫朋友做什麼呢。朋友到底都需要什麼呢。如果我們想幫助想靠近的朋友，在朋友圈求助，我們去幫忙，確實很好。大家都想掙錢，都想做自己的事業，那怎麼來互幫互助呢。什麼是我這邊做起來順手一些的，朋友做起來費勁一點的。我們可以怎麼互補起來。

有些朋友在做公司公眾號個人品牌，需要用戶客戶。而有些朋友在公司上班，需要招人。有些朋友，需要對接一些合作。

朋友需要時我們給予幫助，朋友不需要時我們互不打擾，也似乎很好。當我意識到有很多朋友願

意幫助我，我也意識到我不要欠太多人情，我意識到人和人之間終究要平等友好相處，所以我對求助變得克制。最好不要在朋友圈瞎求助，不要一次次大範圍地接受幫助。要不挺多朋友很認真對待，一次次幫了自己，那怎麼辦呢。這麼多關係和人情，我們維護得過來嗎。

寫完上一篇文章《項目給誰做，錢給誰掙》後，我意識到，很多時候，這個項目和一些任務誰都能做，那這時候我們找誰做呢。我意識到，我應該先還掉我欠的人情，去找這些年幫助過我的朋友做。我欠誰人情最多，誰對我幫助最大，我最應該先找誰做。有些任務，比如說做一些思維導圖，初步梳理產品需求等的。家人、親戚朋友等不也能做嗎，我和他們不也需要長期相處下去嗎。一些任務是簡單的，也許花幾天空閒時間就做好了。接著我清掉人情後，過去信任我的朋友、和我合作過的朋友，這些朋友裡找誰做呢。或者說大家都很忙，誰有空，誰是自由職業者，誰專門做這塊，誰最適合做這塊呢。

話又說回來，我得先過好自己的生活。我自己掙錢了，我自己過得好了，才有能力幫助家人親戚朋友們。形式可以是多樣的。

禮尚往來，來往越多關係自然越好。我意識到，對自己有恩的朋友們，有好事有項目有錢可以支配時，要記得關照朋友們。雷軍在做了小米公司後，為什麼還要創辦順為資本。他已經行走江湖幾十年，這麼多人脈了，為什麼還要去擴大朋友圈。想必在這個欲望驅動的世界，在這個金錢驅動的世界，他也意識到關係很脆弱，感情很脆弱，他也依然是渺小的，小米公司在社會裡也是渺小的，所以仍然需要去擴充自己的版圖。畢竟競爭對手都在不遺餘力地擴充版圖。

池建強老師說，創業不是玩技術，不是炫產品，其實就是解決用戶、產品、企業、員工、股東之間的種種連接和關係。不斷迭代讓其更加牢固，做好了就能持續發展，做不好就連接渙散關門大吉。

我們手上有什么樣的資源，我們可以和誰去合作，我們希望和誰關係更密切。我意識到做趣直播這個軟件技術直播分享平台期間，我沒有很好地去考慮這個問題。找主播朋友時也當然會考慮到主播朋友的影響力，盡量找到影響力大的主播來合作。然而整體上比較隨機，也沒有去和主播們達成長期合作。很多主播朋友們有一份正職工作，沒法長期來做直播分享。然而有些朋友是創業者朋友，公司業務同樣面向工程師群體，他們可能更需要持續的用戶和影響力。我們可以和他們去謀求一些長期合作。怎麼把知識直播分享社區長期做下去。內容固然是最重要的，去長期提供豐富高質量的內容。然而畢竟內容背後都是人，也都是關係。

當我們有一些金錢可以支配時，有些項目可以支配時，我們希望和哪些朋友合作。和哪些朋友合作，能把事情做好，同時我們也不會吃虧。我意識到這方面，我很多時候也沒辦好事情。當朋友介紹項目給我時，我轉給朋友團隊。有段時間比較懶，項目的後續情況，沒有反饋給朋友。儘管很多時候不方便用金錢答謝，然而我們想辦法答謝朋友了嗎，想辦法去幫襯朋友嗎，我有金錢項目支配的時候有優先考慮幫襯朋友嗎，我們有在別的方面幫助回朋友嗎。

同樣，我也有時介紹項目給兼職工程師朋友等的。我拉群介紹的就沒管後續了。有的朋友後續會告知我進展，並表示謝意。我很感動。有些朋友是怎麼也不會讓我們吃虧的，知道項目來之不易，

知道每份信任都不容易。項目沒有談成，項目進行順利，項目完成了，也都可以反饋回給我。大家也確實很忙，我也時常沒有告知回介紹項目給我的朋友們。但我想，最好是都能告知一下。

這些其實也不是在說搞關係。而是在說把事情做得公平，讓每個人的付出都有應得的回報。

李嘉誠說，吃虧是福，七分合理，八分也可以，那我只拿六分。聽說鏈家的頂尖銷售們，並不怎麼發朋友圈，他們的業績多數來自老客戶，他們有時甚至自掏腰包幾千塊給客戶，把中介費補償一些給客戶。就是有一些客戶經常買房換房，所以會關照這些願意吃虧的銷售朋友。頂尖的銷售們，獲得了人心。

過去我喜歡在朋友圈公開做事情，現在我喜歡更多私下做事情。學著和朋友長期來往，學著洞察朋友的需要，去更好地和朋友合作和往來。

大家都忙著自己的工作生活。有時和一些朋友沒聯繫了，也沒有朋友圈互動了，我有時覺得是不是我們關係變差了。我嘗試去找朋友聊聊近況。我發現是我多想了。我覺得我也不用整天想著和大家關係都怎麼樣。我也是閒的。大家都在做事情，都在服務各自的用戶客戶，都在努力為他人服務，都在努力掙錢。

所以我也不用想著怎麼去維護關係，我做好自己的份內事，過好自己的生活，賺自己的錢就行。當我過好了，才有能力去幫助他人。

這也確實是的，在 16 年到 18 年，專注做趣直播和軟件外包業務時，當我越做越好時，朋友們都很願意幫助我。而在 20 年，我比較閒時，搞出一些不靠譜的事情，傷害了一些友誼。

在 18 年我寫過一篇文章《跟 5000 人打過交道之後，我學到的人際交往心得》。這文章有點標題黨。這篇文章得到了一位創業前輩的誇獎，說我很會寫文章。文章裡的最後一段說，多去做事情，你要做的事情更大更難，你便需要和更多優秀的人合作，到最後，事情做成了，也有了並肩戰鬥過的兄弟情誼。

原來道理我早已講過，然而理解得還是不夠深刻。

我意識到我也許不要追求和很多朋友有業務往來。我的精力有限。當我嘗試和一個新朋友合作時，我更應該想想和哪個老朋友再次合作。嘗試和哪些朋友多來往，更有利於我長期的事業發展。和哪些朋友多來往，能更好地互補資源。不能總是讓朋友光顧我的生意，自己也得記得朋友，想辦法去光顧一下朋友的生意。

我認識到我過去很多時候，找誰合作，做得算可以了，然而不算最好。我和一些老朋友們關係在疏遠。

接著，很多更有實力的前輩們，我沒有想辦法去幫助他們，沒有試圖和他們謀求更多的合作，有好事的時候沒有想到他們。

我意識到這終究取決於我要做怎樣的事情。如果我立志做一家上市公司，那麼我一路必然需要和很多朋友合作，那和很多朋友的關係自然不會差。大家都很忙，能一起掙錢，才能合作到一塊兒，

玩到一塊兒。我們要做怎樣的事情？在這過程中我們會和哪些朋友合作？我們未來想和哪些用戶客戶建立深固的關係？交哪些朋友可以讓自己的錢掙得越來越多？

談起關係，我們像是在談政治一樣。我們都不喜歡玩政治的人，我們喜歡專心做事的人。我們喜歡蘋果小米的產品。因為這些產品，讓人們第一眼就喜歡。它們不需要怎麼樣搞關係，它們的產品就是交朋友的最大誠意。對於我們個人來說，似乎我們優秀的程度，就是和別人交朋友的最大誠意。

OPPO 創始人說，OPPO 就幹了兩件事，做一個好產品，再把它賣出去。我們為了做個好產品，需要和誰建立關係，就去和誰建立關係。

所以，我們要打造怎樣的作品產品。怎樣的作品產品才能長期有價值。寫一篇只有當下有價值的文章，還是寫一篇五年後都有價值的文章。寫一篇滿足少數人欲望的文章，還是寫一篇滿足大多數人欲望的書。寫一本能賣一年的書，還是寫一本能賣十年的書。做一個能火一時的產品，還是做一個長期看越來越火的產品。做一個滿足少數人欲望的視頻，還是做一個滿足大多數人欲望的視頻。

是的，說起怎麼搞關係，我們得想怎麼樣越來越容易搞關係。我們做什麼樣的事情，能滿足越來越多人的欲望，團結越來越多的人。

朋友是朋友，生意是生意。當在生活上交朋友時，我們沒有那麼深思熟慮，和怎麼樣的朋友交往玩耍都行。當做生意時，對於每一次合作，我們似乎都要想想，和誰合作。也許我們還不認識，然而也要去認識，去爭取達成合作。確實，現在掙錢做生意不容易，很多時候家庭也顧不上了。對於生意，人們也不希望做得那麼功利，希望做得愉快輕鬆一些。我們希望交些認可「一次合作，終生朋友」的人。真心的關愛是那樣溫暖。

到這裡，我們理解了為何有些朋友不發朋友圈或者很少發朋友圈，事業卻做得很成功。我們也理解了為何 500 強企業的許多創始人都很低調。我們也理解了在產品面前，關係似乎一點也不重要。關係總是要人們去交流溝通而維繫著，而好產品則自己會說話。