

Cómo establecer relaciones

Emprender, especialmente en una empresa de outsourcing de software como la nuestra, implica manejar relaciones con los clientes. Además de enviar regalos en ocasiones especiales, me he dado cuenta de que hay muchas otras formas de hacerlo. También tengo amigos que han tenido éxito en sus negocios, y he observado cómo gestionan sus relaciones. Así que hablar sobre este tema también me ayuda a aclarar mis propias ideas.

Lo mejor es que no necesitamos establecer conexiones personales ni mantener relaciones complicadas. Hacemos todos los negocios de manera justa, sin deber favores mutuos. Así también está bien. Después de todo, todos estamos muy ocupados ahora. Si debes un favor, es posible que te olvides por estar ocupado y no sepas cuándo podrás devolverlo. Cada cosa en su lugar, cada asunto por separado.

A menudo me encuentro en un dilema sobre si debo compartir publicaciones de algunos amigos en mi círculo de amigos de WeChat, especialmente porque muchos de ellos me han ayudado en el pasado. Por un lado, compartir una publicación y luego lidiar con los comentarios y respuestas puede llevarme una o dos horas. Además, mis amigos son un grupo bastante diverso, y a veces me preocupa molestar a algunos de ellos. He observado que, dependiendo de mi estado de ánimo, mi comportamiento varía. A veces, no le doy mucha importancia y comparto varias publicaciones al día, incluso dos o tres. Aunque puede que algunos amigos nos hayan silenciado porque encuentran nuestras publicaciones molestas, debemos respetar su decisión, ya que es su libertad. Cada persona tiene hábitos diferentes; quizás algunos prefieren mantener su círculo de amigos más limpio, o tal vez sienten que mis publicaciones les molestan. Si no he tenido ningún conflicto con un amigo y descubro que me ha silenciado, no debería darle demasiadas vueltas al asunto. También he notado que algunos amigos no me permiten ver sus publicaciones, pero de vez en cuando dejan comentarios en las mías. Si les envío un mensaje privado, suelen responderme.

Luego usé el sentido común y la integridad que mencionó Huang Zheng para entender estas situaciones. En general, si no hacemos negocios de ventas directas (microcomercio) y no publicamos muchos anuncios en los momentos de WeChat, nuestros amigos generalmente no tienen objeciones. Si un amigo no me da “me gusta” en todo el año y no interactuamos en los momentos de WeChat, tampoco pasa nada, después de todo, todos estamos ocupados con el trabajo y la vida. Los momentos de WeChat son una cosa, y la amistad personal es otra.

He observado a algunos amigos que tienen mucho éxito en sus carreras. Cada quince días o un mes, comparten un artículo del blog de la empresa o alguna noticia de la compañía. Y eso es todo. Incluso hay amigos que directamente han cerrado su círculo de amigos en WeChat.

Me gusta hacer cosas en los círculos de amigos, muchas de las cuales se hacen de manera abierta y transparente. Al principio, también publicaba artículos para reclutar personas. En 2018, resumía la situación reciente cada quince días o un mes, informando a mis amigos. Luego, en 2019, mientras leía y reflexionaba, solo actualizaba mi círculo de amigos cinco o seis veces al año. En 2020, principalmente publicaba artículos y videos. En el artículo “El mundo impulsado por los deseos” se menciona que los círculos de amigos de todos están determinados por sus deseos.

Esto nos lleva a reflexionar: ¿qué puedo hacer realmente para ayudar a mis amigos? ¿Qué necesitan realmente mis amigos? Si queremos ayudar a un amigo cercano que está en apuros, y lo vemos pidiendo ayuda en las redes sociales, está muy bien que vayamos a ayudarlo. Todos queremos ganar dinero y hacer nuestras propias cosas, pero ¿cómo podemos ayudarnos mutuamente? ¿Qué es lo que a mí me resulta más fácil hacer y a mi amigo le cuesta más? ¿Cómo podemos complementarnos?

Es bueno ofrecer ayuda a los amigos cuando la necesitan, y no molestarlos cuando no la necesitan. Cuando me di cuenta de que muchos amigos estaban dispuestos a ayudarme, también me di cuenta de que no debía acumular demasiadas deudas de gratitud. Entendí que, al final, las personas deben tratarse de manera igualitaria y amistosa, por lo que me volví más reservado a la hora de pedir ayuda. Es mejor no pedir ayuda a ciegas en los círculos de amigos, ni aceptar ayuda de manera extensiva una y otra vez. ¿Qué hacemos si muchos amigos toman en serio nuestras solicitudes y nos ayudan repetidamente? ¿Podemos mantener tantas relaciones y deudas de gratitud?

Por otro lado, primero debo asegurarme de vivir bien mi propia vida. Solo cuando gano mi

propio dinero y vivo bien, tengo la capacidad de ayudar a mi familia, parientes y amigos. Las formas de ayudar pueden ser diversas.

La reciprocidad es fundamental, y cuanto más interactuamos, mejor se vuelve la relación naturalmente. Me he dado cuenta de que, con los amigos que me han hecho favores, cuando tengo buenas oportunidades, proyectos o dinero para manejar, debo recordar cuidar de ellos. ¿Por qué Lei Jun, después de fundar Xiaomi, también creó Shunwei Capital? Después de décadas en el mundo de los negocios, con tantos contactos, ¿por qué seguiría expandiendo su círculo de amigos? Supongo que en este mundo impulsado por el deseo y el dinero, también se ha dado cuenta de que las relaciones son frágiles, los sentimientos son frágiles, y él sigue siendo pequeño, Xiaomi también es pequeño en la sociedad, por lo que todavía necesita expandir su territorio. Después de todo, los competidores están haciendo todo lo posible para expandir sus propios territorios.

El profesor Chi Jianqiang dice que emprender no se trata de jugar con la tecnología ni de presumir productos, sino de resolver las diversas conexiones y relaciones entre los usuarios, los productos, la empresa, los empleados y los accionistas. Se trata de iterar constantemente para fortalecer estas conexiones. Si se hace bien, se puede lograr un desarrollo sostenible; si no, las conexiones se debilitarán y la empresa cerrará.

¿Qué tipo de recursos tenemos en nuestras manos, con quién podemos colaborar y con quién deseamos establecer relaciones más estrechas? Me di cuenta de que durante el desarrollo de Quzhibo, una plataforma de transmisión en vivo para compartir conocimientos técnicos, no consideré adecuadamente este aspecto. Al buscar amigos que fueran anfitriones de transmisiones, naturalmente también tuve en cuenta su influencia, intentando colaborar con aquellos que tuvieran un mayor impacto. Sin embargo, en general, el proceso fue bastante aleatorio y no logré establecer colaboraciones a largo plazo con los anfitriones. Muchos de estos amigos tienen trabajos principales y no pueden dedicarse a tiempo completo a las transmisiones en vivo. Sin embargo, algunos de ellos son emprendedores cuyos negocios también están dirigidos a la comunidad de ingenieros, y podrían necesitar usuarios e influencia de manera más constante. Podríamos buscar colaboraciones a largo plazo con ellos. ¿Cómo mantener una comunidad de transmisiones en vivo de conocimiento a largo plazo? El contenido es, sin duda, lo más importante, proporcionando constantemente contenido rico y de alta calidad. Sin embargo, detrás del contenido siempre hay personas y relaciones.

[illegible]

Del mismo modo, a veces también presento proyectos a amigos ingenieros que trabajan a tiempo parcial, entre otros. Cuando creo un grupo para presentarles un proyecto, no suelo seguir el progreso posterior. Algunos amigos me informan sobre los avances y expresan su gratitud. Esto me conmueve mucho. Hay amigos que nunca nos dejarían en desventaja, saben que los proyectos no son fáciles de conseguir y que cada muestra de confianza es valiosa. Ya sea que el proyecto no se concrete, que avance sin problemas o que se complete, siempre pueden darme un feedback. Todos estamos muy ocupados, y a menudo yo tampoco informo a los amigos que me presentaron proyectos. Pero creo que lo mejor sería que todos pudiéramos mantenernos informados mutuamente.

Esto en realidad no se trata de establecer relaciones personales. Se trata de hacer las cosas de manera justa, asegurando que cada persona reciba la recompensa que merece por su esfuerzo.

Li Ka-shing dijo que aceptar pérdidas es una bendición, siete partes son razonables, ocho partes también están bien, pero yo solo tomo seis. Se dice que los mejores vendedores de Lianjia no publican mucho en sus redes sociales, la mayoría de sus ventas provienen de clientes habituales, a veces incluso gastan miles de yuanes de su propio bolsillo para compensar parte de la comisión al cliente. Algunos clientes compran y cambian de casa con frecuencia, por lo que prefieren a estos vendedores dispuestos a aceptar pérdidas. Los mejores vendedores han ganado el corazón de la gente.

Antes me gustaba hacer las cosas públicamente en mi círculo de amigos, pero ahora prefiero hacerlas más en privado. Estoy aprendiendo a mantener relaciones a largo plazo con mis amigos, a comprender sus necesidades y a colaborar y relacionarme mejor con ellos.

Todos estamos ocupados con nuestras propias vidas y trabajos. A veces, no he tenido contacto con algunos amigos, ni tampoco interacción en las redes sociales, y me pregunto si nuestra relación se ha deteriorado. Intenté ponerme en contacto con algunos amigos para hablar sobre cómo les ha ido últimamente. Descubrí que estaba exagerando. Creo que no necesito estar pensando todo el tiempo en cómo están mis relaciones con los demás. Simplemente estoy ocioso. Todos están ocupados haciendo cosas, sirviendo a sus propios usuarios y clientes, esforzándose por servir a los demás y trabajando duro para ganar dinero.

Por eso no tengo que preocuparme por cómo mantener relaciones. Solo necesito hacer bien mi trabajo, vivir mi vida y ganar mi propio dinero. Cuando esté bien, tendré la capacidad de ayudar a los demás.

Efectivamente, entre 2016 y 2018, cuando me concentré en desarrollar Quzhibo (Quizbo) y en el negocio de outsourcing de software, a medida que mejoraba en lo que hacía, mis amigos estaban más dispuestos a ayudarme. Sin embargo, en 2020, cuando tenía más tiempo libre,

me involucré en algunos proyectos poco serios que dañaron algunas amistades.

En 2018, escribí un artículo titulado “Después de interactuar con 5000 personas, lo que he aprendido sobre las relaciones interpersonales”. Este artículo tiene un título un poco sensacionalista. Recibió elogios de un veterano emprendedor, quien dijo que soy muy bueno escribiendo artículos. El último párrafo del artículo decía que hay que hacer más cosas, que si lo que haces es más grande y difícil, necesitarás colaborar con más personas talentosas, y al final, cuando las cosas se logren, también habrás forjado una amistad de haber luchado juntos.

Resulta que ya había explicado la razón, pero aún no la entendía lo suficientemente profundo.

Me di cuenta de que tal vez no debería buscar tener negocios con muchos amigos. Mi energía es limitada. Cuando intento colaborar con un nuevo amigo, debería pensar más en con cuál de mis viejos amigos podría volver a trabajar. Debería considerar con qué amigos sería más beneficioso interactuar para el desarrollo a largo plazo de mi carrera. Con qué amigos podría complementar mejor los recursos. No siempre puedo esperar que mis amigos apoyen mi negocio, también debo recordar a mis amigos y buscar maneras de apoyar sus negocios.

Me di cuenta de que en el pasado, muchas veces, al elegir con quién colaborar, lo hacía de manera aceptable, pero no de la mejor manera posible. Además, mis relaciones con algunos viejos amigos se han ido distanciando.

Además, no busqué formas de ayudar a muchos de los colegas más experimentados y competentes, no intenté establecer más colaboraciones con ellos, y no los tuve en cuenta cuando surgieron oportunidades favorables.

Me di cuenta de que, al final, todo depende de lo que quiero hacer. Si aspiro a crear una empresa que cotice en bolsa, inevitablemente necesitaré colaborar con muchos amigos a lo largo del camino, y naturalmente, mis relaciones con ellos serán buenas. Todos estamos ocupados, y solo si podemos ganar dinero juntos es que podremos colaborar y divertirnos juntos. ¿Qué tipo de cosas queremos hacer? ¿Con qué amigos colaboraremos en este proceso? ¿Con qué usuarios o clientes queremos establecer relaciones sólidas en el futuro? ¿Qué tipo de amigos pueden ayudarme a ganar cada vez más dinero?

Al hablar de relaciones, es como si estuviéramos hablando de política. A ninguno de nosotros nos gustan las personas que juegan a la política, preferimos a aquellos que se concentran en hacer las cosas. Nos gustan los productos de Apple y Xiaomi. Porque estos productos hacen que la gente los adore a primera vista. No necesitan andar construyendo relaciones, sus productos son la mayor muestra de sinceridad para hacer amigos. Para nosotros, como individuos, parece que nuestro nivel de excelencia es la mayor muestra de sinceridad para hacer amigos con los demás.

El fundador de OPPO dijo que OPPO solo hace dos cosas: crear un buen producto y luego venderlo. Para hacer un buen producto, establecemos relaciones con quien sea necesario.

Entonces, ¿qué tipo de productos o obras debemos crear? ¿Qué tipo de productos o obras tendrán valor a largo plazo? ¿Escribir un artículo que solo tenga valor en el presente, o uno que siga siendo relevante dentro de cinco años? ¿Escribir un artículo que satisfaga los deseos de una minoría, o un libro que satisfaga los deseos de la mayoría? ¿Escribir un libro que se venda bien durante un año, o uno que siga vendiéndose durante una década? ¿Crear un producto que sea popular por un momento, o uno que se vuelva cada vez más popular con el tiempo? ¿Hacer un video que satisfaga los deseos de unos pocos, o uno que satisfaga los deseos de la mayoría?

Sí, cuando hablamos de cómo establecer relaciones, debemos pensar en cómo hacer que sea cada vez más fácil conectar con los demás. ¿Qué tipo de cosas podemos hacer para satisfacer los deseos de cada vez más personas y unir a un número creciente de individuos?

Los amigos son amigos, y los negocios son negocios. Cuando hacemos amigos en la vida, no somos tan meticulosos, podemos relacionarnos y divertirnos con cualquier tipo de amigo. Pero cuando se trata de negocios, para cada colaboración, parece que tenemos que pensar cuidadosamente con quién trabajar. Quizás aún no nos conozcamos, pero aún así debemos esforzarnos por conocernos y lograr una colaboración. Es cierto que hoy en día no es fácil ganar dinero y hacer negocios, y muchas veces ni siquiera podemos ocuparnos de nuestras familias. En los negocios, la gente no quiere ser tan utilitaria, sino que desea que sea algo agradable y relajado. Esperamos conocer a personas que crean en “una colaboración, amigos para toda la vida”. El cuidado genuino es tan reconfortante.

Hasta aquí, hemos comprendido por qué algunos amigos no publican en sus círculos sociales o lo hacen muy poco, pero aún así tienen un gran éxito en sus carreras. También hemos entendido por qué muchos fundadores de empresas Fortune 500 son muy discretos. Además, hemos llegado a la conclusión de que, frente a un buen producto, las relaciones parecen no tener importancia. Las relaciones siempre requieren que las personas se comuniquen y las mantengan, mientras que un buen producto habla por sí mismo.