

Reflexiones sobre el emprendimiento

Una de las ventajas de rara vez participar en las redes sociales es que, cuando quieres compartir tus ideas con los demás, tienes muchas ideas para compartir. Como hablas poco, cuando finalmente lo haces, por supuesto que tienes mucho que decir.

Sobre la escritura

Escribir artículos siempre ha sido, en mi opinión, una forma muy eficiente de pasar el tiempo, especialmente cuando cada vez más personas te siguen. Piensa en ello: comunicarte simultáneamente con miles de personas es mucho más eficiente que hacerlo con una sola.

Para tener éxito, debes utilizar tu tiempo de manera más eficiente. Al hacer cualquier cosa, debes preguntarte: ¿El valor que obtengo al comunicarme y comer con esta persona es más eficiente que el de escribir un artículo que miles de personas leerán? Si ambos me toman medio día, ¿cuál es más eficiente?

Muchas veces, la respuesta es obvia. Sería más eficiente si simplemente escribiera artículos por mi cuenta y los compartiera con todos. Por supuesto, hay muchas excepciones, como cuando los inversores de la empresa me piden que haga algo, y mantener una amistad cordial con ellos podría resultar en un apoyo financiero significativo en el futuro. O cuando hablo con colegas sobre la creación de un producto, ya que colaborar con ellos para construir un producto increíble podría fortalecer mi marca personal y aumentar mi influencia.

El propósito de hacer las cosas, en muchos casos, naturalmente es ganar más dinero, obtener más influencia, lograr cosas más impresionantes y obtener más felicidad. En este momento, tienes 1000 cosas que puedes hacer, 1000 personas que puedes conocer. ¿Qué tipo de cosas puedes hacer para alcanzar tus objetivos más rápidamente? ¿Qué tipo de personas puedes conocer para alcanzar tus objetivos de manera más efectiva? Esto es algo en lo que debemos reflexionar profundamente y mejorar cada día.

En cuanto a los beneficios de escribir, muchas personas ya los han mencionado, así que no voy a repetir esos puntos clásicos. Para mí, el beneficio es que, debido a que antes gestionaba un producto de comunidad en vivo para ingenieros, agregué a varios amigos en línea, entre los cuales había muchas personas excepcionales. Cuando publico mis puntos de vista, aquellos que están de acuerdo y me siguen les dan “me gusta”, y así puedo contactarlos más fácilmente para hacer cosas juntos. Esto me permite filtrar a un grupo de personas con valores similares, a quienes puedo recurrir para pedirles ayuda, consultarles sobre algunos problemas, resolver desafíos técnicos, colaborar en proyectos, trabajar juntos, presentarnos mutuamente

a contactos útiles, presentar clientes, discutir sobre la gestión de empresas, intercambiar ideas sobre el futuro, y mucho más.

Es muy conveniente que haya muchas personas que te entiendan y te conozcan. Cuando las ves, no necesitas presentarte, ni repetir una y otra vez tus experiencias y pensamientos. Es algo muy bueno que alguien te reconozca profundamente. Luego, solo necesitas preguntarles sobre sus experiencias, sus ideas, y en qué están interesados. A partir de ahí, puedes aprender algo o ver qué puedes hacer con ellos. De esta manera, el entendimiento mutuo entre las personas ahorra mucho tiempo.

Antes solía hablar constantemente sobre mis propias opiniones y puntos de vista, pero luego me di cuenta de que no estaba aprendiendo nada nuevo, solo estaba repitiendo mis ideas. Así que decidí escuchar y hacer preguntas, preguntar tanto como pudiera, porque solo de esa manera podía aprender algo nuevo. La otra persona también se siente cómoda porque siente que la entiendes. Todos anhelamos ser comprendidos. Escuchar y hacer preguntas representa una actitud de curiosidad. En realidad, todos tienen algo que podemos aprender de ellos.

Sobre las personas

Todos reflexionamos sobre cómo relacionarnos con los demás y con qué tipo de personas convivir. Cada uno tiene su propio conjunto de hábitos para interactuar en la vida. Cuanto más éxito tiene alguien en términos mundanos, más profunda es su comprensión de esta verdad. Un científico, sin duda, es alguien que entiende más y con mayor profundidad en su campo que la mayoría de las personas; es inteligente y tiene un coeficiente intelectual alto. Un multimillonario hecho a sí mismo, que ha creado valor para algunas personas o para muchas, y ha ganado mucho dinero, indudablemente ha tratado con todo tipo de personas, ha manejado diversas relaciones interpersonales, ha lidiado con luchas de poder e intereses, y tiene una comprensión profunda de la naturaleza humana.

No discutimos quién es más impresionante. Podría ser que, dentro de cientos de años, nadie recuerde al millonario, pero los logros del científico perdurarán en la historia. También podría ser que los logros del científico estén en áreas más especializadas y no hayan tenido un gran impacto en el futuro, mientras que el producto creado por el multimillonario trajo mucha felicidad a las personas de su época.

Así que la conclusión es bastante simple: cuanto más y mayores sean las cosas que hagas, mayor será tu poder y riqueza, y mejor comprenderás la naturaleza humana.

En cuanto a las personas, una situación básica es que hay muchas, muchísimas personas.

Entonces, ¿qué significa esto?

Uno de los puntos es que hay mucha gente, muchísima. En 2018, la población mundial superó los 7.400 millones de personas, y China tiene más de 1.400 millones. Desde la perspectiva de ganar dinero, puedes ganar dinero de mucha gente y crear valor para muchas personas para ganar dinero. Incluso si tus 100,000 usuarios pagos de hoy dejan de pagarte, puedes ir a otros lugares, a otros campos, y encontrar otras 100,000 personas. Hay tantas personas en el mundo. ¿Acaso el dinero en el bolsillo de alguien no es dinero?

Los puestos callejeros muy sencillos, los restaurantes muy modestos, una pequeña tienda de reparación de teléfonos móviles, los vendedores en redes sociales con imágenes y textos muy básicos, todos pueden operar y ganar dinero a largo plazo. Ganar dinero muchas veces depende de la capacidad de ejecución, del coraje y de la acción. Si no haces nada, no obtienes nada; si haces algo, ganas algo. Algo tan simple como repartir comida a domicilio puede generar ingresos mensuales de más de diez mil.

¿Cómo ganar mucho dinero entonces? Ya sea ofreciendo un producto o servicio de alto valor unitario, vendiéndolo a un pequeño grupo de personas. O bien, ofrecer un producto o servicio de bajo valor unitario, pero vendiéndolo a muchas personas. La escala es una palabra clave muy importante.

La escala se logra a través de la organización y la ejecución. Cuando no tienes escala ni organización, lo máximo que puedes aspirar es a ganar entre 10,000 y 30,000 al mes. Es muy difícil alcanzar ingresos de 100,000 o 200,000 al mes.

El jefe de la empresa tampoco es tonto, cuando te paga un salario de 100,000, debes demostrar que tienes la capacidad de ganar 100,000. Por lo tanto, encontrar un trabajo que te permita ganar 100,000 al mes es extremadamente difícil. Por lo general, también debes liderar un equipo en la empresa, ejercer tu influencia, tomar decisiones importantes, obtener financiamiento para la empresa, etc., para demostrar tu capacidad. Otra forma de ganar 100,000 al mes es salir al mercado, tener muchos seguidores y buscar directamente clientes para ganar dinero y alcanzar ese objetivo.

Para ganar mucho dinero, es necesario escalar las cosas. Ya sea que tengas una base de usuarios a gran escala, una cartera de clientes amplia o un equipo de empleados numeroso. Pero, ¿por qué escalar te permite ganar mucho dinero?

Tener una base de usuarios o clientes a gran escala es fácil de entender: significa que hay más personas que te pagan.

El tamaño de la plantilla de empleados importa. El tamaño de la plantilla de empleados radica en la división del trabajo y la colaboración. En el entorno laboral, el dinero de cada persona

no llega fácilmente. Los empleados y los jefes trabajan duro y dedican el mismo tiempo, ¿por qué los jefes ganan más dinero? Porque hacen cosas diferentes, y tienen diferentes valores. El valor creado al desarrollar una página web con una función simple es naturalmente menor que el valor de resolver los problemas técnicos centrales de un producto. El valor de hacer bien un trabajo es naturalmente menor que el valor de construir un equipo completo, asignar y coordinar el trabajo para que todos puedan hacer bien su parte. El valor de negociar un proyecto de 20,000 es naturalmente menor que el valor de negociar un proyecto de 200,000. En el mismo tiempo, captar a un cliente mediano tiene naturalmente menos valor que captar a cinco clientes medianos.

Además de la división del trabajo y la colaboración, lo que el jefe hace en el mismo período de tiempo es más importante y posiblemente solo él puede hacerlo, lo que hace que el jefe gane más que los empleados.

Otra característica evidente es que el jefe asume los riesgos. Si tiene éxito, se lleva la mayor parte del dinero, pero si fracasa, pierde y tiene que cubrir muchas pérdidas.

Entonces, ¿cómo tener éxito? Debes elegir a qué tipo de personas persuadir para hacer qué tipo de cosas, y crear valor para qué tipo de clientes. El equipo, las tareas y los clientes son temas amplios. Para cada uno de estos elementos, tienes muchas opciones, y luego debes combinarlos para generar ingresos.

Algunas personas, puedes colaborar con ellas y ganar dinero. Otras personas, no puedes. Algunas personas, puedes colaborar con ellas y ganar mucho dinero. Otras personas, colaboras con ellas y ganas un poco de dinero.

Algunas cosas, si las haces, te permiten ganar dinero rápidamente. Otras, si las haces, al principio tardarás mucho en ver ganancias. Y hay cosas que simplemente no son confiables, no importa lo que hagas, nunca ganarás dinero con ellas.

Tu base de clientes o usuarios puede ser muy grande, pero es posible que no tengan una gran demanda de tus productos o servicios. Por otro lado, podrías tener un número reducido de clientes, pero con una gran necesidad de lo que ofreces, y si satisfaces sus necesidades principales, pueden ser muy valiosos. Algunos son clientes pequeños, otros son grandes, y debes decidir si quieres servir a todos o si prefieres ser selectivo. Los clientes provienen de diferentes sectores, y los usuarios tienen diversos orígenes. ¿Debes expandirte a un nuevo sector o enfocarte en profundizar en el sector actual?

Luego está el problema de la fijación de precios: ¿deberíamos optar por precios altos, mejorando continuamente nuestra competencia central para crear productos de valor correspondiente, o deberíamos optar por precios bajos, optimizando constantemente nuestros costos?

Aquí, por supuesto, hay mucho que aprender. Sin haber experimentado el regateo con clientes por unos pocos miles de dólares, o no poder pagar salarios y no poder contratar empleados, o despedir a empleados que no son adecuados, o decirle histéricamente a un cliente que realmente no se pueden agregar más requisitos, o lamentarse por haber perdido decenas de miles de dólares debido a algunas decisiones, solo después de haber pasado por muchas experiencias y haber sufrido muchas pérdidas, es que uno puede aprender a recordar.

Sin embargo, no siempre está lleno de dificultades y descontentos. También hay momentos en los que contratas a un empleado extremadamente confiable o trabajas con un cliente muy colaborador, lo que te hace feliz y, por lo tanto, ganas un poco más. La vida suele ser un equilibrio.

Sobre la Identificación de Personas

En el proceso de identificar a las personas, es crucial no dejarse llevar por las primeras impresiones. A menudo, las personas pueden presentar una fachada que no refleja su verdadero carácter. Aquí hay algunos puntos clave a considerar:

1. **Observar el Comportamiento a Largo Plazo:** Las acciones repetidas a lo largo del tiempo son un mejor indicador del carácter de una persona que las acciones aisladas.
2. **Escuchar lo que Dicen y lo que No Dicen:** Presta atención no solo a las palabras, sino también a lo que omiten. Las omisiones pueden ser tan reveladoras como las declaraciones.
3. **Evaluar la Coherencia:** Una persona coherente en sus acciones y palabras es más probable que sea confiable. La inconsistencia puede ser una señal de alerta.
4. **Considerar el Contexto:** Las circunstancias pueden influir en el comportamiento de una persona. Es importante entender el contexto en el que ocurren las acciones.
5. **Buscar Opiniones de Terceros:** Las opiniones de otras personas que han interactuado con el individuo pueden proporcionar una perspectiva adicional.
6. **No Ignorar la Intuición:** A veces, tu intuición puede ser una guía valiosa. Si algo no se siente bien, es importante prestarle atención.
7. **Ser Paciente:** Identificar a las personas requiere tiempo y paciencia. No te apresures a sacar conclusiones.

Recuerda, la identificación de personas es un proceso continuo y dinámico. Las personas pueden cambiar, y es importante estar abierto a reevaluar tus impresiones a medida que obtienes más información.

El discernimiento es clave. El discernimiento se basa en el entendimiento. ¿Cuánto sabes realmente sobre la otra persona? ¿Qué ha estado haciendo en los últimos uno o dos años? ¿Cómo lo evalúan las personas con las que ha colaborado? Esfuérzate por investigar más a fondo. El costo de elegir a la persona equivocada es muy alto. Tendrás que pagar un salario. Sin importar cuál sea su rendimiento, tendrás que pagarle mensualmente.

A menudo, solo se sabe después de colaborar. Por lo tanto, cuando no es adecuado, hay que tomar decisiones rápidas, despedir cuando sea necesario y cambiar de personal cuando sea necesario. Lo mismo ocurre para los empleados, un empleado que está dispuesto a hacer grandes cosas, si se encuentra en una empresa cómoda, también debería renunciar a tiempo.

El mercado funciona así. Tú puedes elegir empresas, y las empresas también pueden elegirte. Solo cuando hay una coincidencia mutua, se puede generar un valor significativo.

Hay mucha gente en el mundo, así que tienes que esforzarte mucho para encontrar a las personas adecuadas. Con tantas personas en el mundo, ¿por qué no puedes convencer a 10 personas para que colaboren contigo? Si quieres iniciar una empresa, definitivamente debes reflexionar sobre esto. La razón es que eres demasiado independiente y demasiado tímido. Yo solía ser así. Intenté convencer a la gente para que colaborara conmigo, y cuando fallé, simplemente dejé de intentarlo. Hasta que llegaron muchos clientes y no tuve más remedio que buscar personas que me ayudaran a resolver los problemas. Entonces, pregunté a varias decenas de personas y poco a poco encontré a algunas.

Cuando se trata de despedir a tiempo, muchas veces no es que el jefe sea cruel, sino que no tiene otra opción. Él tiene que hacer que la empresa sobreviva. El mercado también es cruel con él. Todo debe hacerse de la manera más correcta y maximizando los intereses a largo plazo. No hay mucho espacio para la compasión.

Cuando un cliente te retrasa el pago de la factura final durante un mes, el dueño de tu oficina no te permitirá pagar el alquiler con un mes de retraso, te echarán de inmediato. Cuando tus compañeros de la misma edad te superan, nunca te esperarán, seguirán persiguiendo sus propios éxitos profesionales. El iPhone XS tiene un precio de más de 10,000 yuanes, con un costo de 2,600 yuanes, y Foxconn gana 30 yuanes. Apple se llevó el 62% de las ganancias de toda la industria de teléfonos móviles en 2018. Apple no tiene compasión por los empleados de Foxconn.

Así es el mercado. Si Foxconn dijera, por ejemplo, “Quiero ganar 500 yuanes y quiero mejorar

los beneficios de mis empleados”, Apple no dudaría en reemplazarlos sin piedad.

Por lo tanto, incluso las empresas más rentables del mundo no tienen compasión por sus socios. Como pequeñas empresas, hablar aquí sobre cómo ser indulgentes con los empleados o cómo mejorar sus beneficios no tiene sentido. Si no creces hasta convertirte en un árbol gigante, el mundo no te tomará en serio. En el mundo de los negocios, lo que importa son los resultados; todo lo demás es secundario.

Sobre la ambición

Además de interactuar con el mundo exterior, el crecimiento de una persona depende más de su propia determinación para avanzar constantemente. Cuán grande sea tu ambición, tan grande será tu logro. Decimos que estamos cansados, pero siempre hay quienes no lo están, quienes siguen esforzándose, quienes avanzan con determinación.

Ganar mucho dinero, cómo ganar 10 o 100 veces más que los demás, en el camino hay todo tipo de problemas. El dinero es algo que todos quieren, ¿cómo haces para que otros estén dispuestos a gastar dinero en ti? Y lo clave es, o muchas personas gastan dinero en ti, o unas pocas gastan mucho dinero en ti. Todo esto es muy difícil.

Es posible que te apasione la programación o la música. Sin embargo, ganar millones a través de estas actividades implica enfrentar muchas otras situaciones complejas que deben ser manejadas.

Por lo tanto, necesitas tener ambición. Lo deseas, lo deseas mucho. Anhelas alcanzar ese objetivo. No te detendrás hasta lograrlo. Solo así podrás enfrentar un problema tras otro.

Un cliente llama y todo tu fin de semana de vacaciones se esfuma. Tienes que contratar empleados con tales y cuales habilidades, y convencerlos una y otra vez. El trabajo nunca termina. Peleas y disputas en raras ocasiones. Trabajas duro durante meses y luego te das cuenta de que no has ganado dinero.

En el camino de ganar mucho dinero, por supuesto, hay una parte que es feliz y viene acompañada de una sensación de logro. Pero también hay una parte que es incómoda y dolorosa. Lo más importante es hacer bien el trabajo cada día, optimizar y mejorar gradualmente en todos los aspectos, y esforzarse constantemente por alcanzar la excelencia.

Algunos amigos me han pedido consejos sobre sus carreras. Aprecia el tiempo, cuanto más difícil sea, mejor, y cuanto antes, mejor. Establece algunos objetivos cada año, trabaja y sigue trabajando, y persigue constantemente la excelencia.

Comparto esto para motivarnos. Todavía queda un largo camino por recorrer.

A veces, uno se da cuenta de que está demasiado ansioso. El objetivo aún está lejos. Debería tomárselo con calma. La vida es larga, ¿por qué apresurarse?

Leer libros de historia me hace sentir en paz. La vida de una persona, apenas unas décadas, pasa rápidamente. De los 7.4 mil millones de personas en el mundo, todas eventualmente morirán. Dentro de 500 años, 7.39999 mil millones de personas también serán olvidadas.

Entonces, ¿cuál es el significado de la vida humana? Tal vez algún día, la humanidad podría extinguirse.

Probablemente no tiene mucho sentido. Los humanos vivimos, cada uno lleva su propia vida, probablemente porque si no hacemos algo, nos aburriríamos demasiado. El tiempo siempre tiene que pasar. Así que, simplemente, tratamos de vivir lo mejor posible.