

张哥，最近女

张哥，最近女朋友提分手了，加入星球第一次提问，希望您和我加下油，球友们也为我加加油！谢谢你们。

要有一种开放

要有一种开放的心态 上次我给大家布置了一份作业，让大家说说自己都有过什么样的赚钱方式，希望分享下，说实话，我没想到有这么多人积极踊跃的分享了，虽然我知道的赚钱方式很多，但是我在一个个把大家的分享全都看完之后，不得不说，我自己也涨了见识。当然，我也知道，有不少人觉得别人的赚钱方式好 low，根本不值一提，还有人觉得这些人好傻，为了那一点小钱，花这么大力气，不如把时间花在投资自己身上，还有人觉得，人家的赚钱机会好牛逼，就是自己出生晚了，不然自己也能赶上这样的机会了，等等等..... 一定有部分人有以上种种想法，然而，我今天想告诉大家的是，要有一种开放的心态。别人的赚钱方式再 low，甚至看起来毫不起眼，但是只要是合法的，那就是一种方法与思维，那就是值得鼓励与借鉴的。我记得有一个人分享了一个最开始饿了么优惠券的事，就这么个小生意，每月能赚到 30w，你说这方法 low 么？但是人家就能把握住机会。还有人认为应该把时间花在投资自己身上才是最重要的，这个当然是对的，我相信也没人反驳，关键是，你怎么知道别人没有花时间投资自己呢？这世界上不是非是即否的，很多人在投资自己的同时，看到新的机会，新的事物，顺便去折腾下太正常不过了，不能因为自己所有的时间都花在投资自己身上，就认为别人的折腾与尝试就是瞎折腾，就是无用功，这是一种以自我为中心的偏见。还有人觉得别人的赚钱机会是赶上了好时代，可惜自己生晚了。这确实是有这方面的原因，但是这世界的机会时刻都有，每个时代都有那么一批人脱颖而出，与其抱怨，不如好好的把握现在，做好自己事情的同时，多多关注新的事物，新的机会，多去尝试，当机会来的时候你才能更有可能抓住。所以，我想说的是，大家一定要有一种开放的心态，不要轻易否定别人的分享以及别人做的事，哪怕一件很小、很 low 的事，你如果本就知道，那就看看就好，如果你不知道，那不妨参考借鉴下，也不要觉得别人做的事是在浪费时间，是在做无用功，我说了每个时代都有机会，但是当机会来临的时候，一定是那批敢于尝试，敢于付出行动，在之前失败了成百上千次的人最容易抓住，因为这批人在之前所有的失败中积累了更多的经验，他们对机会更敏感，更愿意去执行，那些幻想着，我就看看就好，等机会来的时候再去做的人，当机会真的来临，你一定很难一把制胜。再次告诫大家要有一颗开放的心态来对待事物，也感谢上次所有的分享者，虽然 100 个分享中，有 99 个人分享的我都很早就知道了，但是只要有一个人分享的经历与思维是我之前没接触过的，对我来说就是一种成长与借鉴，感谢每个人的辛勤付出，更感谢每个人把自己赚钱这种最无私的方法都分享出来，你们值得被点赞。

一个和自信相

一个和自信相关的问题，希望帅张解答□

对喷群的商业

对喷群的商业价值 相信这几天大家都知道，对喷群火了，网上有各种「勇士骑士球迷对骂群」、「编程语言对喷群」、「王者荣耀 lol 对骂群」等等，很多人觉得无聊，更多人是好奇，这世界上还特么有这种群，然而我早已看穿一切，这些对喷群其实都有商业价值的。

1. 流量价值 这种群因为刚火，所以扩散传播起来很快，更多人是好奇，体验心理很强，一个群二维码能加满 100 人，之后群内应该很多人会自发拉人进来，500 人群满，如果你有 100 个这样的群，你是群主的话，这算下来就是 50000 人啊，这 5w 的流量本身就有很价值的，你做一个公众号积累 5w 粉丝要多久，有想过么？
2. 薅羊毛 有流量之后，可以做的事可就很多了，因为这种群目标人群定位比较精准，比如「编程语言对喷群」，都是 IT 人士，如果你有一些网课的链接，或者云主机的邀请，都可以在不喷的时候扔个链接过来，这种薅羊毛时间成本很低，你不用做任何事。类似的「勇士骑士球迷对骂群」一样，搞点什么赌球的链接扔进去就不用问了。甚至很多人好奇心驱使，你拉人进来收费都是可行的，这也是一种薅羊毛的方式。
3. 精准营销 如果说薅羊毛转化有些困难，而且可能面临群主被踢的命运，那在一个群后，就可以直接点对点加微信转化。举个例子，如果你是推荐股票的或者证券开户的，那建个「A 股 美股对骂群」，群里大多是对股票的精准人群，一个个加私人微信，多少会有一些转化的，不管转化多低，这部分人起码是精准人群，你其他地方很难触达这部分用户，这种对骂群就是一个很好的渠道。如果你是搞 IT 培训的，「编程语言对喷群」里面都是你的精准目标用户啊，如果你是卖房的，搞个「奔驰宝马对骂群」，这进来的也多是有钱人啊，这类用户的精准触达方式你哪找去。有人可能会说了？群里一直有人喷，怎么转化呢？那你可就想错了，一个群里，喷的永远是少数，大部分人是凑热闹，或者跟风娱乐的，而且一个群也不可能永远一直喷，也就一开始有新鲜劲，后续这个群的流量与用户群体可发挥价值就看你的本事了。以上，当所有人都在凑热闹的时候，我在发掘这背后的商业价值，生活中处处皆学问，有人的地方，就有商业，特此分享给大家。

微信最近的一

微信最近的一系列动作给大家分析一波：1. 微信公众号最近动作频繁，今天苹果赞赏也开通了，再加上最近跟头条闹的沸沸扬扬，可以感受到，微信从未像现在如此这般重视内容创作者，尤其是原创内容创作者，等着看吧，以后会越来越重视；2. 之前很多人老说，现在做微信太晚了，涨粉越来越困难，然而在我看来，微信公众号的才刚开始，现在大家看到机会都开始做公众号，数量确实很多，但是真正重视内容，重视质量的很少，绝大部分都是商业化严重，只顾眼前利益，天天捉摸着怎么涨粉的，一定不会长久的。相反，那些真正能输出优质内容的公号，什么时候开始都不晚，微信那句：再小的个体，也有自己的品牌。在我看来，个人品牌的机会也许刚开始，个人品牌在未来会越来越重要，劣币会逐渐被淘汰，良币的机会会越来越大；3. 大部分做一件事都是只求短期利益，短期内没有回报的事，很多人就早早放弃了，其实，从长期考虑，从长期出发，当你认准一件事情，认为它是有价值的，那就认真的坚持下去就好了，积累是有一个临界效应，很多人小瞧了这种临界效应。4. 最后结合我刚发布的这篇文章，希望大家认识到这种变化的机会。另外，没奢求过大家，今天赞赏新功能改版，苹果用户也放开了赞赏，希望大家赞赏一波，一块钱就可以，头像出现，在自媒体圈以及广告主看来很牛逼，另外，也可以后台有一台赞赏记录永久记录的，之后体验会照常关闭，希望大家支持一波。

星球第一次布

星球第一次布置作业，今天体验下。这次作业是，你有什么赚钱技巧可以分享的？最好是个人亲身经历，并且真的赚到钱了，怎么发现需求的？怎么赚的？赚了多少钱？过程越详细越好。作业做的好的，这次图书抽奖有你的名字，额外可能还有鼠标垫 + Google 贴纸，希望大家认真分享。

最近有球友给

最近有球友给我留言说，张哥为啥你对一些最新的消息这么在意，一些信息看起来跟自己没啥关系啊？想知道你这么关心的目的。这么给大家说吧，我所接触的人群中，尤其是不少有成就的人中，他们无一不是对信息很敏感的，很多人都明白这么一个道理，先入为主，有不少人抱怨，自己生的时代晚了，机会都被别人把握了，其实，机会时刻都有，每个时代都有一堆佼佼者脱颖而出，但是机会是需要你第一时间去抓住的，怎么第一时间去抓住？要做的就是对信息敏感，然后学会深入思考，以前我说过，这世界上的东西都是关联起来的，重点是你能否学会思考，对信息敏感不见得一定能把握机会，也不见得每个信息就是机会，但是你只有时刻保持这种态度与警觉，等到机会真正来的时候，你才能更好的把握住。这就跟成功绝不是一蹴而就一个道理，很多人只看到了别人的成功，其实没看到在成功之前，他已经失败了一百次、一千次。我之所以对信息很敏感就是这个道理，这会让我的警觉性比常人都高，也会持续锻炼自己的思维与认知能力，当真的机会来临时，我可能也会比常人更容易把握住。

一篇严肃的三

一篇严肃的三月总结 第二期星球已经开始了三个月了，今天给大家说点严肃的。大家都知道，我的星球主打三个方面，一个是我自己的分享，第二是可以向我问答，三是星球氛围。这里大家都知道我的经历，但是其实还不够全面，我自己的经历可以算是很奇葩了，别的不说，就说工作后吧，我做过测试，后面又做 Android、Ruby，再之后在公司带过团队，转型管理，再之后到产品负责人，期间一直做公众号，也搞过投资理财，因为公司算是创业公司的关系，实际工作中涉及到的方面其实很多，除了技术与产品外，其实还对数据、运营、市场、战略决策等都会参与，现在也在开始接触融资相关事宜，所以，可以这么说，我接触的领域，真的比绝大部分人要多的多。我自己因为接触的领域多，也逼着我一直在持续学习，我自诩自己是个终身学习者，我是最早一批「得到」上的订阅者与受益者（现在签约得到，成为得到新功能的第一批笔记分享者，后续可以关注），不断的阅读与努力我才走到今天，但是我深知一个道理，我也一直告诫大家：成功，往往是不可复制的，但是一些经验是可以借鉴的，包括一些走的弯路以及失败的经经验，都非常有借鉴价值。所以，我在这里尽我所能给大家分享一些我过来人积累的经验、学到的知识以及自己的做事态度，总之就是想提升大家的认知，能让你的人生少走点弯路，能够让大家的思维走在同龄人前面一点点，这就价值很大了，但是你能获取多大价值，取决于你是否有结合自身的情况有深入思考，取决于你个人的执行力到底怎么样，这点是决定每个人是否有很大改变最本质的区别。另外，我在星球的运营方式，其实都有底层逻辑支撑的。拿我个人的分享来说，我个人的分享有个很大的好处，就是边际成本为零，啥意思呢？就是我在星球里分享一篇文章，如果只有一个人看，那么我的时间成本就很高了，因为没有发挥价值最大化，但是如果有 5000、10000 人看到，我的时间成本就是创作一篇文章的成本，其他不用做任何事，只要星球人数一直增加，这就叫边际成本为 0。所以，理论上来说，如果我的星球只提供我个人的分享，那么对我来说是最轻松的，我只需要拼命的做宣传，让更多的人加入进来就好了，而且也不需要什么涨价之类的。但是我没这么做，你们知道为啥么？因为如果只有我的分享，那么这些文章不管你用什么手段控制，你在淘宝上或者其他地方，总会有人有方法把你的文章盗走，然后再以低成本的价格卖给别人，这对你付费加入的人很不公平。我后面联想到我自身经历，再结合公号上经常有一大堆人问我问题，我意识到，其实，人的一生很多关键阶段都面临很多重大选择，而这种选择往往周边没有一个人给出有价值的指导与建议，所以，其实我的星球可以向我问答，这种问答任谁都没法盗版，没法复制的，这种一对一的问答，才是没法盗走的。当然，很多人会纳闷，很多人问的问题，看似很简单，甚至很幼稚，为啥我还要回答呢？其实，这就是要有「同理心」了，因为你跟别人处的阶段、面临的环境可能都不一样，别人有些在你看来很幼稚的问题太正常了，但是站在提问者本人的角度来说，这个问题可能对他很重要，所以，只要是对他人很重要的问题，我能解答的，我看到了基本都会随手解答下。当然，其实很多人在提问的时候，自己内心是有答案的，需要的其实就是我的确认，如果我的答案跟他心里的答案是一致的，那会更给他一种信心，这种信心非常重要。不过回答问题对我来说，时间成本更高，它跟我的文章分享不一样，文章分享的边际成本为 0，而问答则不然，因为每个人的问题我都要花时间去单独回答，这种问答可以让其他人有所借鉴，但是复用极低，因为每个人都是完全不一样的问题。随着加入的人越多，我的时间成本越高，所以，我才想着涨价来控制人数。所以，大家理解了我要涨价的逻辑了吧？我涨价并不是因为我的文章分享，而是因为一对一对我的提问。当然，大家也都知道，我更希望给大家的是「授人以渔」，所以，一些怎么怎么看的问答不要问我了，这里不是知乎，一定是跟你切身有强烈关系的问题再来问我，另外，我也更希望提问之前，你自身也有思考，最好是提供选项，而且告知你的倾向选择，向我确认，然后我回答的时候给出我的答案以及理由，这种是对你的提前思考也好，对我的回答效率也好，都是最好的。不然，如果你自己没有思考的过程，没有自己选择的这么一个过程，那么你的决策能力很难提高。另外，我知道这里会有部分人有个疑问，说提问紧急问题的，要付 8 元，你又是在变着法的赚钱吧？我这里简单说下，一个问题 8 元，我辛辛苦苦回答 100 个也才 800 块，真要按照我的时间成本算的话，你觉得我的时间这么不值钱么？你觉得我会在乎这点钱么？另外，我说了不管是免费还是付费，我都会统一对待，大家可以问下问过问题的，免费付费我能回答的从来都是会回答的，付费 8 元我只是做一个紧急的标记而已，再有人觉得我为了赚这 8 块钱的，你真该反省下自己的穷人思维了。再说第三点，星球氛围，其实整个中国骨子里都有一种从众效应，商业上有个不恰当的比方，街上如果突然爆炸了，别的国家的人纷纷做鸟兽散逃，中国人纷纷到处张望，说：出啥事了？哪里爆炸的？这虽然是个商业上的段子，其实背后是一种深刻的洞察，是有一定道理的。对比到生活中，经常可以看到骗局，比如地摊摆棋局的，一定会叫来一些人制造一种围观的假象，吸引更多人来围观。再比如，你去淘宝买东西，一定会看哪种产品卖的最火。当然，这个从众，大家都追求向好的方向的从众，比如，没人争先恐后去一个差班的，反而大家都争先恐后考研、上名校。所以，不要小看了这个星球的氛围，从众效应是咱们骨子里带来的，多跟优秀的、努力的人在一起，你自身一定多少会受到影响，如果你在一个不错的圈子里都没能改变，都没能加倍努力，那在普通的环境，我相信更难有所改变。不过庆幸的是，已经看到不少球友有所改变，有所行动了，这里很多人都开始了写作分享，开始了关注产品思维，开始注重与人沟通交流，开始培养第二技能，开始投资自己等等，希望这种氛围继续维持下去，而我一定会起到一个榜样力量的，我在这里的努力、认真，相信大家都见得到。星球差不多三个月，姑且做个严肃的总结，也给部分球友的一些疑问一个解释，我做的一些决策，背后都是有合理的逻辑的。最近，很多人问一些关于怎么学习产品思维的问题，我都没回答，之后考虑单独写文章给大家，希望大家不管你从事什么行业，都能拥有一定的产品思维，以后就是回家卖卤菜，一样可以活的很好。

说说各地抢人

说说各地抢人大战 相信大家知道了，昨天天津刚公布人才落户新政，短短一天，就有 30w 人申请落户天津，简直惊了个呆。最近各大城市都在实行各种策略，争抢人才，尤其是二三线城市，相信不少人比较纳闷，为啥都抢人抢这么猛？咋不见以前抢人呢？是不是意味着房价又要大涨了？主要原因是这届zf对房地产调控的决心是非常大的。原则上就一条，不能让房价过快上涨，有些上涨过快的城市，甚至给了强硬指标，不能涨，比如深圳房价完成了连续多少个月下跌的指标，每次都要发个通告宣传邀功下，其实哪怕只下跌了几百块，这就够了，起码没涨了，再比如前几天被约谈的成都，在房价调控上执行不力，再比如，上海这边新开的楼盘，明确规定必须比周边楼盘低，等等等。在这种情况下，各个城市的房子卖不出去，直接对 GDP 有很大影响啊，又不让卖房子，又要有 GDP 指标，所以各个城市实行人才落户政策，抢人过来，很多城市不都有个非本地籍不允许买房么，为了防止外地人炒房，那我给你落户，人口流入多了，那不就可以买房了么，同时人才都来了，也会刺激消费，侧面上也会提振经济，所以，各大城市纷纷效仿抢人，都想明白了，留住人才才能刺激发展，人口的持续流入才是最重要的，某种意义上，中国的大国崛起，其中人口红利就是一条最重要的优势。当然，这次天津最为夸张，你们知道为什么么？给你们看张表就知道了。（见图片）天津的教育优势一目了然，985、211 录取率全国都是领先，所以，这么多落户的其实都是冲着天津的教育资源去的。其实户口，最大的用处就是在于教育，没户口，你在北京、上海根本上不了高中，理论上可以上小学、初中，对不起，排队永远排不到你，没户口，没学区房，幼儿园都排不上，更别提小学、初中了，所以啊，天津一放开这政策，全都申请了。可以想象这波之后，天津的房价，算是起死回生了。我知道大家比较关心两个问题，第一个问题是，现在争抢人才的城市，房价是不是意味着要涨了？如果不抢人才的话，说明当地的房价基本不行了，所以赶紧想着抢人挽救形势，人多了，刚需多了，自然房子需求也就大了，不过教育资源这块却真的是很重要，天津的这个教育资源的优势着实很大，但如果想暴涨，还是很难，为啥，前面说了，zf时刻盯着呢，抢人可以，确保房价不跌可以，但是想暴涨，得问过zf先。第二个问题是，现在是否可以上车？自住房，想上车其实我觉得随时可以，老是想着在最底处上车，那是不可能的，谁也不知道什么时候市场底，你觉得价格差不多，能承受，那就上车好了，因为自住房五年、十年内基本不会卖的，把时间拉到这么长的周期，房子一定会涨的，因为通胀一直在持续。但是如果是投资住房，就得小心了。说实话，一年社保这种条件，基本花点钱都可以搞定，但最大的风险是啥？现在政策不让你卖了，你是可以买，但是投资最重要的是现金流，哪个投资不是想着赚一票出息的，现在是买房可以，但是卖房难了。投资最后拿到手里 10 年，虽然十年之后房价也会是涨的，但是对任何一个投资来说，都是不愿这样的。天津这么多人申请，其实也有风险的，万一哪天突然宣布，新申请落户的人，不算天津本地高考，这就悲剧了。别觉得不可能，一个城市的教育资源是有限的，当人口过多，都奔着这样的资源的时候，那么一定会限制，这是市场规律，当所有人都能享受的资源，那多半就不那么宝贵了。所以，现在最大的风险，是政策，而你永远也没法预测政策。相比北京、上海的赶人，现在北京、上海虽然房市相对萎靡（我上周还问过链家），但是这类赶人的城市，房子是真的不够用。而抢人的城市，短期内算是可以救活本地的房市，但是想大涨也不太可能，而且现在靠政策吸引你，未来就有可能靠政策限制你。现在还有一些限购，但是没出台抢人政策的城市，那就真的太难得了，但是相信，未来应该会纷纷效仿的。

张哥，有个职

张哥，有个职业发展问题想问下。本科毕业3年，在BAT中的一家。有机会在业务团队和技术团队中选择一次。想听听你的建议。业务团队的leader之前带过自己，很熟。晋升机会应该不错。去了以后是做业务开发，只要业务有结果绩效不会差，年终奖自然丰厚，但业务也可能不好，到这个团队概率不大。技术团队是中间件团队，对方leader是主动联系我的，也挺认可能力。但是不知道老板的具体性格，也不知道会不会挺自己。技术团队中晋升空间不知道怎么样，毕竟做中间件成果不太好衡量。主要就是，如何在业务开发和技术开发中选择。还有些附加因素的考量，比如绩效，晋升空间等。想听听你的建议。

微信的商业机

微信的商业机会 最近有一段很深刻的感悟，堪称商业上的洞察，给大家分享下。前两天我在朋友圈分享了一件事，一家 A 股上市公司作价 38 亿收购一家叫做量子云的新媒体公司，这家公司主要就是做公众号矩阵的，总共运营了 900 多个公众号，而且你们知道么？这家公司只有 50 多个人，人均创造 7000 多万的营收，牛逼不？谁说公众号没价值了？有流量，有好的内容提供永远有价值。另外，这只是微信生态内孵化的众多牛逼公司的之一，光公众号这一个领域，就创造了不知道多少牛逼的公司。另外，这一段时间我一直在深入思考，移动互联网的下半场机会在哪里，我想得到了一些数据。PC 互联网时代，随着电脑的普及，浏览器是最大的入口，所以孕育出了很多伟大的公司，Google、Facebook、Amazon、阿里、腾讯等都是那会诞生出来了，但是直至今现在，中国很多地区网络依然没有普及，拿我们老家相比，我们老家偏远农村，家里有电脑的仍然很少，所以，PC 互联网这么大的机会依然没有触及到很多地区与人口。然而移动互联网，中国 13 亿人，微信日活 9 亿多，这说明什么？说明微信让互联网真正的普及了，家家户户，你的爸爸妈妈、爷爷奶奶都在用微信了，移动互联网的上半场是流量的争夺，因为同时伴随着手机市场的增长，但是移动互联网的下半场，手机增长乏力，微信普及力度之广让人发指，微信，将是移动互联网下半场的流量入口。微信现在再也不是单纯的通讯工具了，它集通讯、联系、内容、工具、生活、支付、娱乐于一体，可以说是，它是一个完整的商业闭环，这意味着，你可以在微信上做任何事。另外，有一项数据，说活跃用户在微信上的日使用时长达到了 3、4 个小时，这意味着，所有人的闲暇时间，都被微信占据了，对于大部分人来说，手机有微信，其实就够了。尤其很多三四五六七八线的城市，这类人群，其实根本没有下载 app 的习惯，很多人只是手机预装的 app，除此之外，不会轻易下载新的 app，这就是现实的写照，移动互联网对这部分人来说，就是微信！很多人总说微信上的机会是不是已经晚了，其实在我看来，微信上的商业机会才刚开始，可能不久的将来，微信将重构新的商业结构，在微信生态内，一定会孕育一大批牛逼的公司出来。所以，如果你想创业，想寻求新的机会，建议千万重视微信生态。想做内容，首选公众号，想做工具、游戏，想个人折腾，寻找机会的，首选小程序，想做社交，去考虑微信好友都可以。现在流量获取越来越难，但是微信 9 亿的日活，自带社交关系与传播属性，只要有好的创意，好的产品，在微信生态内获取流量那是绝对有很大机会的。有人还说了，在微信生态内，会不会受制于腾讯，被封之类的，我想告诉你的是，你就是做个 app，也有被苹果下架的风险呢，在别人的生态，自然要遵守规则，微信公众号一直都有被封的风险，不还是孕育出一大批牛逼的公司？微信小程序一样。这种担忧完全是多余的，你还没起步，就想着以后受制于腾讯该怎么办，真把自己当成阿里了么？这是我最近洞察的新的商业机会，分享给你们，结合你们自身情况与优势，看有没有可以抓的机会，时间是 2018 年 5 月 11 日，咱们之后且看验证。

大家好。

大家好。今天刚刚办完离职手续，结束了在当前这个公司的实习。趁热总结一下，顺便填一下昨天挖的坑。首先还是先自我介绍一下，我是一名学生，浙大研二在读，专业传统工科，转行算法。两段实习经历，n次面试经历。这里总结一下实习及面试经历。我会写的非常细，如果不太需要这种分享的同学，希望不要继续看下去了，抓紧时间去看看对自己有用的分享。我会从时间顺序按面试，在职和离职三个方面来进行总结分享。如果大家在看的过程中对有的地方不太赞同，或者认为我想法有错的地方，欢迎指出，我这个人还是很喜欢别人批评我的。毕竟学生时代，试错成本那么低，多从错误中吸取经验教训一直是我非常喜欢做的。好了，废话不多说，开始吧！

0. 写在前面：为什么要去实习？从我个人的角度出发，我是传统工科转行算法，硕士期间的目标非常明确，就是毕业之前找到一份目标行业目标方向的工作。而实习，则是为自己找工作增添砝码的有效途径。同时，我个人执行力不是很强，虽然实验室放养，可是在实验室的大部分时间都在水，学习效率很低。实习的氛围及任务的push效果能够让我专注学习，同时也有项目实践的机会，不仅能够锻炼自己的能力，提高学习效率，还能为自己的简历增色，可以说性价比非常高了。想通这一点之后，我从17年3月份左右开始持续地找实习。并且确实在面试及实习中学到了不少东西，下面和大家一一分享。

1. 面试

1.1 面试前 其实面试前没什么需要特别准备的，把简历上的内容尽量熟悉就行了，因为面试官基本上是全程围绕你的简历在问，如果你连自己简历上的内容都不熟悉的话，那么一首《凉凉》可以送给你了。

1.2 面试中 这里说一下心态问题。相信很多人在面试的时候都会紧张，我总结了一个方法，可以有效缓解这种紧张。想象一下，如果面试你的人是你的室友，或者你的好朋友，你还会紧张吗？其实面试官也是和我们一样的普通人，如果你面试成功之后，往后的几个月里，你会和面试官一起工作，一起吃饭，一起玩耍，勾肩搭背成为好朋友也不是不可能。所以不要把面试官想象地太可怕，端正态度，把面试官看做自己未来的好朋友，和好朋友交流交流技术问题而已，没什么可紧张的。面试不仅仅是对我们知识的考察，也是我们和这个方向的资深人士学习的大好机会。所以，一定要把握好面试结束环节的提问环节，技术问题也好，择业问题也好，都可以问。问的好了甚至可以成为加分项！我一般把面试当做和面试官的探讨，他问的问题我会尽力回答，然后会适当抛出一些问题一起探讨，我很喜欢这种面试氛围，而且实践证明，和面试官聊high了拿到offer的概率非常高！

1.3 面试后 面试后最重要的就是面试总结了。面试总结不是记录一下面试官问了什么问题，自己答得怎么样，而是这次面试暴露了自己的哪些不足，后续应该如何改进。我去年暑假去面网易，面试真的非常惨，不过这次面试也让我意识到了自己的不足，后续针对性地学习让我进步很大。所以我建议有条件的同学可以多多面试，不要思想上给自己设限，认为自己能力还不够，面不上。只有去面试了，才知道自己哪些能力不够，才能针对性地改进。特别是转行的同学，想知道目标岗位需要什么技能，看一百篇JD(职位描述)都不如直接去问面试官和HR。

2. 在职 这一块，我也谈不上经验分享，因为我工作的时间太短，而且我实习期间很多点也没做好。所以和大家说一下我做好的点以及犯过的错误吧。

2.1 主动 所谓主动，就是在有问题的时候主动找leader沟通。有问题一定要及时发问，及时沟通，不要不好意思，没人会取笑你的。这一点我做的不太好，有时会做一些想当然的事情。有次有问题没有问leader，就想当然地去写代码，导致代码上线后发生错误；还有一次把公司github仓库搞挂了.....另外，主动还包括人际交往的主动。在刚到一家公司，人生地不熟时，主动地接近同事，会帮助你迅速融入新的工作环境。

2.2 机会 实习时尽可能抓住任何能够锻炼自己的机会。刚入职最近实习的这家公司时，有个做presentation的机会，我申请到了这个机会。后来证明，我为了这次presentation做的准备，学到的知识，在后面的各个面试中，都给了我很大的帮助。除此之外，无论是presentation也好，项目也好，只要有机会，就尽可能地利用这些去锻炼自己。不仅是实习，相信工作中也是如此。希望以后在工作中也能坚持这样的想法，不断进步。

2.3 从错误中学习 实习生犯错是一件很常见的事，在同事或leader指出你的错误，甚至指责你时，只要不是触碰底线地那种指责（比如人身攻击，谩骂），我都认为这是一件学习的大好机会。不要急着伤心难过和自我怀疑，记下自己犯的错误，以后多加注意，一个更好的自己诞生了！

3. 离职 其实离职是一件有点尴尬的事情，特别是因为离职是因为找到了下一份实习。和leader和同事说的时候，总会有点不好意思。最后思考再三，我还是实话实说了。毕竟好聚好散。最后他们也都比较支持我，祝福我。所以，能实话实说就实话实说，又不是什么对不起公司的事，没什么好隐瞒的，做自己认为正确的事就行了。离职也是一件有点悲伤的事。和一群人在一起工作了将近半年，还是很舍不得的。对于那些帮助过你的同事，当面也好，微信也好，一定要进行感谢。懂得感恩的人，才是值得相交的人。好了，前前后后写了两个小时。在写的过程中，再次感觉到了自己表达能力的不足。有很多话都没写出来，因为没有足够的组织能力和逻辑能力将它们正确地表述出来。各位看官能看现在也是真爱了，送你们一个么么哒[亲亲] 非常欢迎各位在评论区一起讨论，更欢迎指正和批评！

#张哥扯淡精

#张哥扯淡精华篇# 未来全款提俩房的张哥很开心，分享了自己的经历，我尽量串联起来整理下，尝试着添油加醋讲故事，不是为别的，就是为了额外劳动获得大家的赞赏。也看一下我做的有没有价值，如果有价值的话，这活我就继续干了。赞赏价格可以低于这篇文章的娱乐价值。可以说这也是良心张在这个圈子做的事，提供的价值远远超出199，球友绝对捡到便宜了，所以以后真开第三个圈，n99我都进，毕竟我在张哥圈子，张哥提供内容，我只是稍微执行了一下，入圈费至少也回来了，更别提认知、思维、视野、人脉、信息差、写作等能力的积累和锻炼。简单铺垫下，开始讲故事：时间拉到2017年7月4号，记得那天刚吃完晚饭，想刷刷小密圈消化食，看到一个球友参加了eos众筹，我心想，eos是什么玩意？没有在意，但是他下面分享的微博，看了还挺有趣 玩币倾家荡产四大捷径：1，追涨杀跌；2，期货杠杆；3，融资融券；4，短线神操作。人生巅峰四条大道：1，踏实工作；2，闲钱投资；3，底部买进长线持有；4，按时吃饭睡觉。——此乃币界生存法则，非绝世高手不得无视。（币界十天江湖十年，凶残程度古今罕有，谨记生存法则可保不死）此时张哥，并没出现在评论里。而我没去了解这个神马eos，神马币，揣起手机走出食堂。时间拉到2017年12月6号，记得那天刚刚起床，睡眠朦胧想去刷星球，一位隐去了身份的球友提问：张哥，BTC、ETH、EOS等类似的币买了有什么用，还是跟以前荷兰的“烈焰”一样，靠博傻理论来赚更傻的人的钱 张哥内心一沉，严肃答道：看不懂的钱，不赚也能保持心安理得是正确的心态。有人炒房赚钱了，有人买比特币赚钱了，有人买腾讯股票赚钱了，有人创业成功赚钱了等等等，这世界看不懂的赚钱方式太正常了，如果也想分一杯羹，那就去花精力了解、实践，如果自己没能力了解，也没时间了解，那么就随他去好了。此时，我睡意全无，幡然醒悟。时间又拉到2018年1月18号，记得那是一个风和日丽的下午，心情大好，想刷刷星球，看到Jimmy提问：张哥你好，想咨询一下您对EOS和ETH这两个货币是怎么看的？张哥顺手答道：BTC、EOS、ETH是我最看好的三个主流数字货币，但是相比较于BTC、ETH，EOS更有潜力，性能与模式更先进，无论如何，它是比ETH更先进的区块链操作系统，说句实话，我最近一段时间我研究了不少，正在等待一波大跌之后上车，我正在找时机，现在我觉得还不是。此时，张哥已经说的很明显，eos研究不少，看好eos，准备上车这么明显的字眼都说出来了，惜我等迟钝少年，认知不在一个级别，这么明显的表态都没有读懂，还是没有刻意去了解币是什么东西，不过，不了解的东西，随它去罢，就算评论区大神有人在三元上车，我也肯定不羡慕，肯定不羡慕。。。才怪，但是不应该羡慕，毕竟“检验一流智力的标准，就是看你能不能在头脑中同时存在两种相反的想法，还维持正常行事的能力。”时间又拉到2018年2月2号，记得当时在食堂等饭，无聊又想刷星球，张哥竟发了对数字货币的看法：再在这里说下对数字货币投资的想法吧，相信星球里肯定有球友在玩的，说下怎么应对吧：1.如果你已经在投资数字货币，请做好归零的打算，这是最坏的打算，这笔资金如果归零了，保证对你的生活没有影响，数字货币风险极高，但是伴随着有可能的收益也极高，对于这类高风险品种，就要做这种打算；2.尽量投资主流货币，哪些是主流货币呢？BTC、ETH、EOS这三种，下跌趋势中，山寨币会跌的惨不忍睹，而主流币会更抗跌些，优先推荐EOS，不过EOS现在主网还没上线，被人期待很高，但是同样可能面临项目黄了的可能，不过在6月1号宣布主网上线前，应该都可以进行配置，手中有山寨币的球友们，尽量置换到主流币；3.我之前就说过经历过17年的暴涨，18年的动荡会是主流，现在各国监管政策纷纷在研究，人性的恐惧占最主要作用，肯定会存在错杀的有价值的品种，而各国政策纷纷落地之后，价值投资将逐渐回归；以上个人观点，希望对部分球友有参考作用。看到没，优先推荐EOS几个大字。此时，我点的饭做好了。过了一下午，吃完晚饭，又该消化食了。看到张哥表的态，一位隐去身份的球友，坐不住了，问到：帅张，这两天数字货币跌得厉害，我想趁机买一波EOS，可以下手吗□□在火币上交易好还是otcbtc交易好呀...想投资2000，自己能承担得起...良心张甚至说出了具体操作方法：要不要买这个自己决定，因为我也没法告诉你现在EOS是不是底，只能说如果是闲钱，不影响生活，那就没事，我个人感觉现在EOS的价格虽然不知道是不是底，但是不算高位了，可以考虑定投，比如把2000块分成2份，先买一份，等下跌10%左右再买一份，然后就不用看了，拿到6月份再说。都表达这么明显了，而我在，消化食。时间又拉到2018年3月12号，记得那时我在等地铁，当然是，刷星球。有个同学，遇到了紧急问题，不好公开名字，匿名问到：张哥，我有个比较紧急的问题向你提问：有一个兄弟大四即将毕业，在他朋友的怂恿下贷款3万投资买了一些EOS，但是EOS最近狂跌，损失了好多好多，他也马上得去上海实习了，自己贷款干的这个事儿还不能让家里人知道。他压力很大很大，刚毕业就负债。张哥，针对这种情况该怎么办呀？张哥当然很重视，很耐心的批判及给出良心建议：借钱投资是最蠢的行为，这个世界上有一种最害人的现象就是：听朋友说，朋友推荐等等之类的，你所谓的朋友自己真的有能力么？如果他能力确实很强，而且有不错的成就，那可以听听，否则你身边跟你差不多的朋友在认知层面无非跟你差不多而已，这么容易就赚钱的一定要小心了。我自己玩股票，我都从来不在这里建议大家炒股，哪怕很多人微信私信我说让我带他炒股，说给我学费，我都一律拒绝，我很清楚哪些是我能承受的风险，哪些是你们不能承受的风险。炒币也是一样，炒币的风险更是很大，我曾不止一次在星球和公众号告诫大家了。针对你这个朋友，我只能给他以下建议：这3w块当是赌博输了，装死人好了，现在欠债3w看似是天塌下来了，但是好在马上实习有工作，想尽一切办法去挣钱弥补，对自己要有信心，这钱应该可以慢慢弥补的，这次也当是一次教训吧。另外，以后，千万不能借钱投资！这时的球友评论中，有了很多上车的字样，而我，上了地铁。时间终于拉到了今天，早上，醒来突然觉得很清醒，第一件事，刷星球。有那时上车的球友，目前翻倍了，心慌慌：张哥，我年初加入了星球，刚好看到有人提问eos，虽然不是我提问的，但是我看到你的回答，我也就执行了。目前翻一倍了，很开心。但是目前有一个疑问，有的说当6月竞选完节点后，会砸盘，请问张哥，我到时要不要抛售，如果抛售是算抛还是抛部分？我看好柚子，但是觉得币太少，想高抛低吸，长期投资。求解惑！万分感谢 张哥很幸福，又可以收红包了：哈哈，今天我准备抽时间简单说下。我实在躺不住了，于是，就坐了起来。看到群里特别关心的张哥出现，赶紧看看他又在吹什么，原来是靠币可以提房了。下面故事则是来自qq群：张哥很良心的安慰道：哈哈，赚了钱我不是还得

想办法花出去，你们还年轻，未来有很多机会，错过了这个，不怕。但对新事物要敏感，具备一定的冒险精神。提到自己的冒险精神，张哥提到了自己从小赌博的经历，高中开始就输十几块，工作那会在家里，输赢一万块都太正常了，所以对人性的认识比较深刻，投资虽然不是赌博，但是人性这点是共通的。并且说出了混迹赌场十几年悟出的道理：很多人总以为投资一定要完全弄懂原理，弄懂背后的技术，但是其实投资最大的挑战，就是人性。继续说道：其实投资很多时候，在投资之前你做的决策就决定了你的成败，人性是太难战胜的，唯一的就是要靠事先的策略来坚定的执行，比如拿上次买乐视的例子来说，在买之前，就知道这是一次投机行为，因为乐视这种亏损公司，根本不适合价值投资。说到乐视，群友坐不住了，说张哥比别人多的不是胆量是有买乐视的钱，这张哥就不同意了，良心反驳：当你有这种想法的时候，那你永远也就这样了，乐视的股票4块多一股，最低400块就可以入手，大部分人投资总是以收益总额来看自己的回报，但是最主要的是投资回报率好么？群友还继续：那开户呢？张哥说到：你自己都没搞懂情况，乐视在国内上市，谁都可以开户，跟资金有什么关系？有些人啊，看待问题就是这么片面，总以为自己跟别人差的是钱，其实除了钱，别的地方可能差距更大。你投资100w，赚了2w，跟你投资1000，赚了500，你可能会觉得转2w的真多。又有群友说买了之后，每天每时每刻都想去看，干什么都没心思。张哥哎了一声，你们还是年轻啊，我一直搞不懂有啥好看盘的，但是有的人确实天天盯盘，我不是有心态，我有一点确实比你们更好，我收入渠道比较多，而且我给自己定的策略是，越跌越买，跌少买少，跌多买多，所以买完我根本不会关心。跌了之后，从星球赚的钱继续补，有这个策略，每次大跌我甚至都高兴。你们如果投资的话，跌了你们可就没资金补仓了，心态也会发生变化，这个我是跟你们不一样的地方，所以我才拿得住，最高的时候跌到20我都不在意。所以我一直给大家强调，用闲置资金买，做好归零的准备，只有这样你心态才能好。我在投资领域真的积累的太多了，理财、基金、股票、国债、数字货币、实体，包括房产也都有涉及，你们只看到我的成就，没看到我背后的付出好么。张哥最后送两句话：1. 想赚钱，就要对钱敏感，但是任何赚钱方式都必须承担风险。2. 每个时代都有新的机会，错过了以前机会，不要过于懊悔，往前看，你需要培养的是，对信息敏感，对时代敏感，时刻准备着就好。就在刚刚，张哥发过了，慢了一步... 不过这点真的很重要，张哥本想分享一下买币的逻辑，不过担心我们乱理解，也就没提了，会误人啊，大家多学习多提升认知，别搞得张哥想带我，我都看不懂，或者理解错误。。。我写这个的逻辑，当然是靠时间顺序，然后尽量联想到自己的表现，和张哥表达意思的差距

这几天值得高

这几天值得高兴的事太多，给大家一一说说。1. 星球人数突破 7000 人，之前就说过突破 7000 将不再赠送第一期精华电子书，所以在置顶信息把获取电子书的方式移除了，现在还没获取的，看置顶信息加我微信获取，最后一批赠送了；2. 最近 EOS 涨疯了，不少第一期的球友跟着我赚到了，领到了一些红包。给大家看下当初第一期的截图，图一是在第一波大跌之后，有亏损问我的，也有人想抄底问我的，我主动推荐了 EOS，不过说了时机不对，并且说了我的操作思路，有日期为证，图二是有一个同学借钱炒股，赔死了，问我怎么办，我告诉他装死就好，虽然不知道他执行了没，当时币圈大跌，我顺便干脆写了篇总结，见图三。3. 我从不公开场合推荐大家炒股炒币，在星球里也是因为有人主动提问，向我寻求帮助，我才主动说下我的看法，因为推荐大家爱炒股炒币是不负责的，不是所有人都能承受这样的风险，所以，我就点到为止，不过现在来看还是很明显了，当时有人私下里有人问我，我确定他们可以承受风险之后，才明确告诉他们买 EOS，分批建仓，越跌越买，我就是这样执行的。4. 有人问，现在还能买么？不知道，也不推荐买，不同的人不一样的策略，现在风险较大，对于李嘉诚来说，也许人家任何时候都可以买，因为人家用的是小钱，跌了还有钱再补，就是跌完了也不心疼，而对你来说就不一样了，因为你是用你的血汗钱买的，你亏不得，无论涨跌，你的心态都会发生变化，所以，我只能在公开场合说，不建议大家追涨。5. 我这一波赚到了，但是换了你不一定能赚，知道为什么么？不是我有多么强，而是我有充足的业余收入，我投资的钱都是拿业余收入去做的，EOS 我是逐步建仓的，每次大跌之后我都用星球部分收入来一直补仓，但是如果对于大部分人就不一样了，你心态受不了，跌了害怕，涨了也拿不住，赚不到大钱，所以，我必须实事求是，在这点上我是比你们有优势的。6. 还有人问 EOS 6 月主网上线后，会不会大跌？该怎么做？其实很多人根本不懂投资，投资最重要的是策略，你在买之前就要搞清楚你这次要怎么做？计划好策略，你是就博 6 月份之前的短期炒作呢？还是就是为了长期持有的，如果是第一种，那在主网上线前就该卖了，后面的涨跌与你无关，因为你一开始就是冲着这个策略买的。如果买的时候就打算长期持有，那么你买完之后就该放到钱包锁仓，不要盯盘，无论涨跌都不要关心，我自己的策略我很清楚，但是你是什么策略我不知道，所以，要不要卖取决于你的策略。7. 为什么投资要有策略？因为投资最大的挑战是人性，涨了还想涨，跌了恐惧，这就是人性，「贪嗔痴」是人性几千年来都没法回避的，而事先策略的制定与执行就是为了规避人性的弱点。8. 关于投资，最后送大家两句话：- 想赚钱，就要对钱敏感，但是任何赚钱方式都必须承担风险。- 每个时代都有新的机会，错过了以前机会，不要过于懊悔，往前看，你需要培养的是，对信息敏感，对时代敏感，时刻准备着就好。最后，祝大家五一快乐！

帅张，你好！

帅张，你好！我，女生，自动化专业，工作3年，前一年半技术，后一年半到现在管理(其实就是跑腿打杂，不过今年开始深入项目管理)，最近公司要求我们工程部的员工填写工作记录表，我是执行人。有的老工程师是返聘的，跟老板很长时间了，他就对我各种吼，可是我的领导居然一声不吭，是他要我执行的，而且第一次老工程师没交的时候，我就给领导汇报过，领导让我再去沟通一下。今天就出现了老工程师各种发飙了，请问遇到这种领导该怎么办？以下是我跟领导汇报的截图

保险，看这一

保险，看这一篇就够了！前一段时间，有球友问我关于保险的问题，这个话题太大了，所以我准备单独写篇文章给大家普及保险的概念，我这篇文章不仅要把保险的概念给大家普及清楚，还要力求把保险的本质也让大家认清。1. 保险公司是商业性的，目的是赚钱 大家对保险一定要有个清晰的认识，保险行业不是慈善，它是商业机构，目的是为赚钱，而且保险行业利润丰厚，是一块巨大的蛋糕，而且几家最大的保险公司基本都有国家入股，中国的三大金融支柱，银行、保险、证券，足以说明保险行业的重要性。为啥保险这么赚钱？说白了，保险是一个概率游戏，假设花1000块，你有万分之一的概率出事，可以获得百万的保额，你要是真出事了，那保险公司肯定是亏的，而且会亏死，但问题是，不是只有你一个人买保险，学过数学的都知道，样本越大，概率越准确，所以，那些保险公司的精算师们，都会把这些算的好好的，确保保险公司肯定不可能赔钱，而且绝大部分人买的保险都是打水漂了，但险民也不会抱怨，因为不出事是好事，所以保险公司相当赚钱，同时又是不可或缺的行业。2. 既然打水漂，那就不该买保险么？有人可能又问了，既然买保险的钱绝大部分都打了水漂，那是不是不该买保险呢？错了，不仅不该买保险，反而大部分人都该买保险，听我说下为什么。这就要说到整体和个体的概念了，如果把所有险民的钱放在一起，这是个整体，在整体中肯定会有部分出事的，而且相对整体是少数，用整体的钱去赔偿这部分出事的，剩余的就是保险公司的利润，所以肯定赚钱，但是从个体而言，谁也没法保证自己是不是出事的那批人中，而且一旦自己真的出事了，很可能你的家庭、生活包括所处的阶层完全变了，但是如果你买了保险之后，因为小概率事件引发的一些风险，就可以交给保险公司，而保险公司把风险平摊到整体。所以，大部分人其实都该买保险。3. 哪些人该不该买保险？上面我说了大部分人都该买保险，但是有两类人没必要买保险。一类是社会底层人员。假设你现在一无所有，生存都是问题了，你还花那份钱买啥保险，你该省下钱来让自己生存下去，争取让自己爬上一个台阶，先让自己不为生活所迫，比相信小概率事件发生在自己身上更重要。另一类富人阶层。假设你现在房、车都有，年薪千万，你还买个毛的保险，因为你本身就足以抵抗住任何风险，家里父母生场大病，花个几十万上百万对你来说没啥，所以，你听说过马云、王健林这种给自己或者家人买保险么？但是这两类人在社会终归是少数，绝大部分中产或者普通家庭都该买份保险，你或者家人万一生了大病，花费几十万上百万，这对普通家庭或者一个中产是承受不起的，普通家庭直接就被击垮了，可能一辈子的积蓄都不够看病的太正常了，而对于中产阶级，遇到这种事虽说可以勉强承受这种风险，但是你的生活质量就会严重下降，甚至会被打落一个阶层，可能有人觉得被打落一个阶层还好，生活还可以继续，但是对于中产来说，一旦习惯了某种生活，你再让他们下落到低层次的生活，同样是巨大打击，所以，中产相对更忧虑，忧虑现在辛苦半辈子拼搏换来的生活与地位突然没了。4. 保险的本质 综上，买保险的本质是为了避免自己的家庭被小概率的不幸所击垮，或是让家庭不堪重负，或是影响你现在的生活质量，或是让你掉落一个社会阶层等，而通过购买保险，能够极大增强你抵御这种不幸的能力，把你的损失均摊到大量险民的身上大家一起负担，这就是保险业存在的价值。5. 哪些保险是必要的？市面上保险市场有各种花里胡哨的保险，普通人根本一头雾水，但是了解购买保险的本质之后，这个问题就很容易搞明白了。买保险的本质是为了避免自己的家庭被小概率的不幸所击垮，是为了抵御风险，所以沿着这个思路，有些理财保险是完全没必要买的，想理财完全去做理财好了。再比如寿险，就是不幸身故后会赔偿一笔钱，有人竟然给小孩子买，小孩子死了，要一笔钱有什么用？再次强调一下，买保险的目的是为了抵御风险，不是为了盈利，寿险应该给家庭支柱买，假如你年薪百万，要买寿险的话，也该给自己买，因为万一自己不幸身故，整个家庭的经济来源就没了，这个时候给他们留下一笔赔偿金是很有必要的，所以，寿险，给老人、孩子买完全没必要。再比如你们都在网上购物过吧，一般都会有个什么退货退运险，这类保险强烈建议不要买，因为损失了这点钱，对你有啥影响么？没啥影响，但是为了这种小概率，对自己没影响的事购买保险，看起来只需要一块、两块就可以买了，但是这类保险是最不划算的，所以，即使很便宜，但是也强烈不建议大家购买这种。再比如，买车的都知道，基本都要买保险，虽然也是小概率事件，但是万一撞上了百万豪车啥的，这对自己就是个巨大打击，所以，车险是一定不能省的，买个100w、200w的保额是很有必要的。再比如，保险公司现在业务多种多样，推出了一种所谓的万能险，顾名思义，就是啥都保，这里赔偿一点，那里赔偿一点，其实在我看来，也是哗众取宠，完全没必要购买，理由也很简单，因为这种小赔偿对你不会有重大影响，不值得购买。在我看来，什么保险是非常有必要的？首先重疾险是非常有必要的，不管是你自己，还是给你的父母，这种保险在年轻时也是小概率，但是一旦出现，会对整个家庭有重大打击。所谓重疾险，就是万一出现了重大疾病，例如恶性肿瘤、心肌梗死、脑溢血等等，看这类疾病需要不小的花费，这个时候买份保险，可以抵御部分风险是非常值得的。其次就是医疗险，很多人可能搞不明白医疗险和重疾险的区别，重疾险是只要确认，满足投保条件，那么你就买了多少额度的，就直接赔付多少额度，另外，说句，重疾险的病不是说治不好的，是可以治好的，比如拿恶性肿瘤来说，确诊了，得到一笔费用，治好之后，如果下次又犯了，那就不给赔付了，但是如果买了多次赔付的险种，下次再犯不相同的病，那就还会再赔付。而医疗险是指假如你得了场大病，在医院住院、手术花了几十上百万，那么医保会帮你报销一部分，但是如果同时购买了医疗险，那其余的住院花费，凭借消费发票，保险公司会给你报销。举个更极端的例子，假设你得了属于重疾险的病，那么如果你买了20w的保额，那么确诊之后，保险公司直接把20w赔付给你，不管你在医院的花费，但是你同时购买了医疗险之后，你在医院手术如果花费了50w，那么凭借发票，还可以再找保险公司报销。还有个最大的区别就是，重疾险可以买长期或终身，而医疗险一般只能一年一签，这个区别后面会收到。另外还有寿险，这个不是很有必要买，如果要买也要买给家庭支柱。所以综上，我觉得重疾险是非常必要的，而且是第一位的，买的越早越好，其次就是医疗险，再次就是寿险。其他的险种，比如延误险、意外险（赔付很小，概率更低）、万能险、教育险啊都不是很必要。6. 长期还是短期的 上面说到几个值得考虑买的，有重疾险和医疗险，其中他俩最大的一个区别就是，重疾险可以买长期或终身，但是医疗险一般只能一年一签，重疾险可以买长期意味着，保费固定，而且不用担心下架，但医疗险就不一样了，一年一

签，上一年有啥事，很可能下一年保费就会很贵，而且还可能投保被拒，更何况保险行业每年都会出一大批各种花式产品，所以，保不准哪一年，你现在的产品就下架了，之后伴随着通货膨胀，你的保费也会更贵。所以，就重疾险和医疗险来说，能买长期的尽量一次买长期是比较划算的，而且越早买越便宜，这是保险的惯例，因为年轻人得病的概率肯定比老人得病概率低的多。

7. 大品牌还是小品牌 前面说到重疾险买长期是最划算的，有人可能会疑惑，万一以后保险公司倒闭了呢？那我买的长期的不打水漂了啊。其实这点国家早考虑到了，所有的保险公司统一受保监会监管，保险公司的资质和资产都会严格审查，不允许保险公司倒闭，万一真的经营不行了，保监会规定会由其他来接管，所以，完全不用担心保险公司跑路、倒闭之类的，一旦你买过的长期保险，也不用担心不作数，但是一年一次的保险产品，下一年是允许下架的。这就衍生出一个问题，买保险是选择大品牌还是选择小品牌呢？告诉大家，看性价比。其实我不是很喜欢性价比这个概念，我比较认同「贵就是好」的理念。比如，你买十来万的家用车和上百万的保时捷，哪个性价比高？毫无疑问十来万的家用车，但是百万豪车自然有他的价值，他是一种身份的代表，这种附加价值对于需要的人来说，是很有价值的。类似的买衣服也是，有人追求性价比买淘宝，有人则喜欢买品牌，不同的需求、不同的层次决定的。但是保险这个可就真不一样了，因为统一受国家监管，不用担心倒闭，你买大品牌的和小品牌的不会有任何附加价值，你穿大牌的衣服、开着豪车，起码是一种身份和地位的象征，但是你总不能到处跟人说，我买的某某大品牌的保险去吧？所以，保险没有额外的附加价值，所以品牌几乎没太大作用。反而知名度越高的保险公司，都花钱拿去做广告、做营销了，购买这样的保险，可能会花费更高，所以，买这种人身健康保险，一定要追求性价比，不要管它大品牌，小品牌，性价比最高，最适合你的就好。当然，这里说句，车险还是尽量选择大品牌，车险跟这种人身健康险有个不同就是，车子出了事需要第一时间处理、响应、定责、后续的维修等等，它需要保险公司来帮忙处理的，这种如果买到小保险公司，他们的处理效率如果慢的话，这种体验会很差，也会耽误你的时间，多拖一天，你的车子就晚用一天，有车的人都知道，一旦你习惯了，对车子会很依赖的。但是人身健康险就不一样了，只需要确诊以及赔付，中间的流程不像车险这么复杂，不符合赔付的条件，跟品牌无关，这是统一的规定，不同品牌只是会效率上有点差别，但是你早一天报销、晚一天报销差距没那么大。

8. 到底哪些最适合呢？上面写了大量的篇幅，其实就是想教大家认清保险的本质，没有任何一款是适合所有人的，比如有的人保额 5w 觉得是很多了，对于他们来说值得买，但是 5w 保额对有的人来说不值一提，这种完全可以忽略了。但是了解本质后就可以帮助你选择最适合你的保险，总之，保险，没有最优，只有最适合。但是市面上的保险公司与保险产品成千上万种，即使我告诉你买保险优先考虑性价比，对于大部分人来说依然很难选择，所以这里我拿适合所有人的重疾险来说，给大家推荐几种性价比高的重疾险，大家自行选择就好。当然，近期我也给家人和自己买了份保险，也是咨询了业内多个非常专业的朋友（金融保险行业大 V）推荐的，在这方面我毕竟不专业，所以我宁愿相信他们，不然我也很难选择，朋友优先推荐我的有如下六款，让我选择自己最适合的，因为他们也不了解那款最适合我，还给我发了一张这六款保险的对比图，见下图：最终评估，我给我自己和媳妇选了一份百年康惠宝，有人问为啥不给父母买？尼玛我老爸超过 55 岁，没法买，给老妈买了，但是健康状况审核失败，我妈去年得过一场病，虽然不严重，但是不给过，没办法..... 这款产品的优势是性价比极高，口碑非常好，覆盖多达 100 种重疾，职业要求宽松、保费相当便宜、销售区域广，我条件符合直接买了 30 年。为了方便，想了解这款产品的可以看这里，他们还有专业的客户咨询小姐姐，可以预约撩下，哈哈。但是百年康惠宝只保重疾，如果还想顺带保轻疾，同样可以考虑弘康健康一生、复星康乐 e 生，因为我本来想一次买四份的，所以就优先最优性价比了，如果只买一份的话，也可以考虑这两款，这两款产品的详情地址在这里：上面几款都只赔付一次，如果想多次赔付的话，那可以选择「哆啦 A 宝」，最高可以赔付 3 次，不过相应的保费也会更高些，链接在这里：如果你的父母都符合条件，能审核通过的话，建议购买百年康惠宝，这款产品可以说是符合所有人了，但是如果不符合条件，审核失败，跟我一样，其实买其他保险审核应该都比较好，要么保费太贵，不是很划算。最近微信在灰度测试一款产品，叫「微保」，我被灰度测试到，在「钱包」页面有入口，其实就是一个小程序，即使你没灰度测试到，小程序搜索「微保」应该可以搜到，这个产品审核粒度没那么细，较宽松不少，如果被审核失败，但是还想给父母买的话，可以考虑去买份重疾险或者医疗险，当然这个微保我也研究了下，不支持长期购买，只能一年一签，你们懂得，一年一签的产品，很可能下年的保费更贵或者下年下架，而且保额相对较低，可以作为一个补充，这就没法贴链接了，大家自行去搜索就好。

9. 总结 最后，给大家做个总结，我这篇文章费了很大的心力去写，希望大家看完后就能了解保险的本质，但是再强调一遍，保险是为了抵御风险，而且每个人、每个家庭承受的风险不一样，没有对所有人最优的保险，只有最适合的保险，每个人根据自己的情况去选择，比如因为我现在经济能力负担的起，我可以给家里人都买一份保险，花钱买个安心，但是对应到你们，就不一定要给全家每个人都买，买保险，优先给大人、给家庭支柱买，再考虑老人和孩子，如果条件允许的话，保险能早买就早买，只买最重要的险种，重疾险几乎适合所有人，我自己买的是百年康惠宝，但是你可以评估下适不适合自己，如果不适合自己，可以考虑选择其他，另外，重疾险也不止以上 6 种，如果你有能力有精力的话，也可以去研究下除此之外的其他险种，只不过专业的事我选择信任专业的朋友，所以没花时间与精力研究市面上所有的险种了，仅做参考就好，另外，年龄越大越难买，保费越高，审核越严格，如果自己经济可以，尽早给父母买份保险是明智的，我现在想买一个不错的险种给父母，都没这机会了，不过之后我再请教下朋友，看还有没有别的适合我父母情况的。最最后，这篇文章花了我很长时间整理与科普，希望教的是让每个人看后都可以学会根据自己情况挑选最适合你自己的保险，建议大家这篇好好吸收，甚至收藏起来。PS：大家如果还有不明白的，或者还有疑问的，评论里给我，我会适当的补充。

群里发的一些

群里发的一些阿里前端资源，姑且转这里一份吧： 1.ps 链接: 密码: pqdt 2.HTML5+CSS3从入门到精通.iso 链接: 密码: gdYW 3.Javascript视频教程 链接: 密码: ku5k 4.Jquery视频教程 链接: 密码: twcp 5.Bootstrap视频教程 链接: 密码: wr8c 6.Vue.js 链接: 密码: 75xd 7.Smarty模板引擎视频教程 链接: 密码: v8vp 8.Nodejs 链接: 密码: flux1 9.Mysql视频教程 链接: 密码: e37d 10.PHP视频教程 链接: 密码: xc4q 11.oracle视频教程 链接: 密码: hk6p 12.nginx视频教程 链接: 密码: x2q8 13.ajax 链接: 密码: jfwf 14.mongodb视频教程 链接: 密码: 7v8b 15.Angular.js链接: 密码: ddc1 16.React链接: 密码: 942g 17.dedeCMS织梦视频 链接: 密码: ikns 18.ThinkPHP视频教程 链接: 密码: 7p5h 19.案例和总结 链接: 密码: 5rx7 20.天猫商城购物车实战 链接: 密码: cu4c 21.Java学科链接: 密码: 82lk 22.Python链接: 密码: ck51 23.nodejs微信开发链接: 密码: jrwb 这些资料是前阿里架构师整理出来的，记得认真看，多做项目！

帅张你好！刚

帅张你好！刚刚加入星球。我儿子现在北京交通大学读计算机专业。常听说程序员岁数大了都要面临职业危机，因此想让孩子转专业到交通行业。毕竟交通行业稳定一些。但又怕转专业给孩子学业带来压力。犹豫中。请问您能我一些建议吗？

这两年头条发

这两年头条发展相当迅速，从商业的角度来说，不得不佩服头条对人性的洞察，仔细观察头条的各种产品线无一不围绕一点：吸引你的注意力，用所谓的机器推荐算法，来让你所有的时间都花在他们产品身上，产品能做到这种地步，非常牛逼，不得不佩服。但是从用户的角度来说，这种产品无异于精神毒品，你可以轻松的就获取一些愉悦感，不用任何思考，这对大脑来说，是最容易接受的，但是久而久之，你的大脑会逐渐丧失独立思考能力，当你把大部分时间都花费在这种不用思考就可以轻易获取的满足感上，你正在一步步的颓废。所以，我多次在我星球和公号的评论中提醒大家，劳逸结合是值得鼓励的，但是如果你自己想优秀，少把时间花费在各种新闻媒体、社区上，以前是新闻、微博、知乎，现在是抖音、快手，这类产品会不知不觉的吞噬你的时间与注意力。当然，我并不讨厌这类产品，我说了，从商业的角度来说，这类产品是成功的，也是值得佩服的，但是从自己以及从用户的角度，提醒大家，至少提醒我的球友应该把时间花费在更有价值的事情上，这样你才能比其他人更优秀。真心希望我的球友可以变得更加优秀，所以友情提醒大家。

这里很多人都

这里很多人都开始有写作的习惯了，我以前说过写作很重要，但是没有说逻辑，但这个观点绝不是随口说说，背后有着很深刻的底层逻辑，今天就大家说下这个逻辑。先问你第一个问题，不管你现在从事什么工作，编程也好、金融也罢、还是建筑、设计等等工作，也许你现在很菜，经验也缺乏，但是三五年之后，不行十年之后，你是否可以从现在的菜鸟成为大牛？哪怕不是行业顶尖，但是总归在你所在的专业领域，你是有信心做的还不错吧？起码会成为后来者眼中的大神吧？第二个问题，不管你多么牛，你在公司打工，你的薪资回报总归比不上你所创造的价值吧？这个原因也很简单，因为资本家一定是不会做亏本的生意，你给他创造 10w 的价值，他一定是不会给你开高于 10w 的工资的，如果你拿着 11w 的工资，只给他创造 10w 的价值，那资本家早晚会把你开除的。所以，本质上，只要你打工，其实你的价值是没有被充分发挥的，你是不是该想办法充分发挥你的价值？第三个问题，以前老有人问我啥是互联网思维，其实互联网思维很简单。你为公司打工，你的专业能力只发挥在了这家公司，但是如果你的专业能力能服务于互联网上每一个人，你创造的价值以及回报都是质的提升。我想每个人以前都想过，如果中国 13 亿人每人给你一块钱，自己就发了。以前只敢想，但是互联网会让这个想法变成现实，现在的各种直播、网红、流量明星，本质上就是这种，只要你有本事，有一定的专业能力，每个人都有机会从互联网上找到你可以为他们创造价值的那批人，这就是互联网思维。第四个问题，为什么会是写作？其实如果你会演讲，懂直播，本质上也可以让你的价值发挥最大化，但是相对那些技能，写作是最亲民的，它不需要你思维的反应多么敏捷，更不需要你现场发挥，这个技能很亲民，每个人只要坚持写，坚持总结，每个人都可以用文字来传达你的想法，不是因为写作是最好的，而是因为写作是大部分人想做都可以做到的。当第一个问题你实现后，通过写作，用文字把你的专业知识传达给需要的人，帮助后来者，写作 + 专业的结合，再加上互联网思维，把自己创造的价值传递给互联网上的目标用户，你就可以让你的价值最大化，这是做这件事的最底层的逻辑。所以，可以看到，我考虑事情从来不是从短期出发的，不管是你的专业积累，还是写作的锻炼，还是影响力的积累，都是从长期来出发的。时间很快，人生看似很长，其实过的很快，现在你们为自己的菜而烦恼，以后你们成为职场老手，在专业领域的积累成为大牛，是很快的事，但是等到了那一步你肯定又会遇上新的烦恼与挑战，做事情从长期出发，会让你的人生更有充分的准备。我一路过来从来都是按照这个逻辑在做事，很多老读者都知道，一开始关注我的时候，我的阅读量不过一千、两千，看似我做对了什么，其实不过是我确定了方向后，坚持下来罢了，是时间给了我答案。最后，给大家两点建议，一是主要精力要放在自身专业能力的提升上，二是业余时间坚持写作总结，这是一个长期的积累过程，剩下的，不用过于浮躁，交给时间就好了。