03-随堂作业.md

1. 我凭什么在这个公司拿工资？

* 一个企业要生存，靠的是经营产生的利润，就像马云说的不能产生利润的企业就是耍流氓。员工要在企业中生存，靠的是给企业制造利润。无论在传智播客还是在其他任何公司工作，我常常都会审视自己的工作能不能给企业带来利润，如果不能，我会诚惶诚恐。当然一个公司的岗位根据其自身需求而设计的，是非常丰富的。有的岗位是直接的业务部门，可以直接产生利润，有的岗位是给直接的业务部门提供配套的服务，可以间接的产生利润。同样的人同样的能力，放在不同平台上，获取的收益就会不一样，在传智播客，我自己所在的岗位凭什么在公司拿工资？
* 1. 我所在的岗位是教学岗位，我们给学生提供教学服务，学生给公司支付教学服务费，根据以前部门核算估计，一个班 20 个人应该就够成本，所以我认为做好本岗位工作应该得到对应的薪资  
  2. 正是因为这样教学服务体验非常重要，以前我觉得技术好可以让同学们信服，后来我想通了，体验好是取得同学们好评的关键  
  3. 体验是一个非常主观的印象，由很多方面构成，比如，授课流畅、对同学学习效果非常关心、真诚 等等，最重要的是同学们来学习的目标，也就是同学们购买教学服务这个产品的目的，只有满足这个目标，同学们才会觉购买这个产品是物有所值  
  4. 这个目标也指引着我们教学的设计，比如，如果目标就是出去拿高工资，那么我们就应该根据市场需求来设计课程内容，市场是变化的，我们要紧紧跟着市场的需求；如果目标是学会一个技能或者手艺达到一个中等的水平，能使用这个技术做出一个产品，那么我们的课程基本上可以不怎么变化，因为虽然计算机软件开发技术日新月异，但是其根上的原理，几十年来没有什么大的变化。虽然框架经常在变化，但这就是我们常说的`不要学习框架，要学习框架的设计思想`  
  5. 如果一个员工不符合这个岗位的要求，这个员工可能会被公司无情的辞退；如果一个产品线不能给公司盈利，那么这个产品线可能会被公司无情的取消。从刚刚进入双元课堂教学，我就在想，我们给学生提供产品，提供的服务器，到底能不能长久持续下去，和其他市场不一样的是，无论在宣传上是否这样，事实上就是我们给学生提供是通过我们的教学，学生可以在毕业之后在就业市场上拿到一个高工资，当整个行业处于快速上升期的时候，市场有大量的需求，在自由市场上，他们也愿意给出一个更高的工资，来招聘这方面的技术人才。但是市场总会从疯狂趋于平静，从增长趋于平稳。这个时候我们的学生他们的出路又在什么地方呢？我认为有两种  
   + 一种是和市场上已经存在的工程师竞争，还好软件技术在不停的更新换代，这就是后来者可以和先进入者可以平等竞争的机会  
   + 一种是学生们不再以高工资为目标，换为学习实用的通用的技术为目的

1. 我在这个公司负责什么？

* 从目前岗位职责上来看，负责双元课堂的 android 学科 \* 产品研发 \* 授课 \* 课后学生辅导 \* 班级管理 \* 产品质量跟踪反馈 等

1. 你的身边有哪些好的管理案例？

* 好的管理应该是不依赖于具体某个人的管理 好的管理应该有一套完善的制度
* + 规范员工的工作目标   
  + 规范员工的工作方式方法   
  + 能够充分调动员工积极性   
  + 能够防止员工由于人性犯错误
* 以结果论好坏，以成败论英雄，取得好的结果的管理，就是好的管理。管理无处不在，大到上市公司，小到一个班级都涉及到管理，现在我工作中接触比较多的，可能就是各个学校的班级管理，我印象里面，哈尔滨分校班级管理就非常不错，班级学习氛围好，学生也尊重老师，管理制度对于管理非常重要，对于学生的管理也是一样的道理，在管理学生的过程中，我们要有一套明确的管理制度，我们要明确，学生更加需要明确，1. 才能指导学生的行为 2.才能在执行学生管理的过程里，有理有据

1. 整理一下你下半年的主要工作任务有哪些？
   * 提高课程质量和完善产品
   * 按专题整理 android 学科知识点
   * 录制自定义控件专题视频
   * 探索 视频 和 结构化文档的结合，降低学习门槛和难度