

# 《一个程序猿的生命周期》

## 第 1 册 《生存》

口 号：职业交流，职业规划；面对现实，用心去交流、感悟。

公众号：iterlifetime

百木-ITer 职业交流奋斗 群：141588103

二维码：



一个程序猿的生命周期

2016 年 1 月

---

# 目 录

前言 .....	3
第一章 猿人出山，坎坷前行 .....	5
第 1 节 一贫如洗的家境 .....	5
第 2 节 从大山走出的程序猿 .....	7
第 3 节 城市校园生活 .....	8
第 4 节 父亲下岗和我的电脑 .....	9
第 5 节 母亲的病魔 .....	11
第 6 节 开始懵懂的恋情 .....	12
第 7 节 自学 C++，二级考过后，为工作的机会打下了基础 .....	14
第 8 节 毕业的十字路口 .....	15
第二章 初入江湖，七年打拼 .....	18
第 9 节 步入社会，艰难起航 .....	18
第 10 节 开始程序猿的生活 .....	19
第 11 节 本命年，在项目中忍受病魔 .....	21
第 12 节 80 后结婚，房子是悬在每个人心中的一块石头 .....	23
第 13 节 费尽心力的平台化构想 .....	26
第 14 节 恋爱七年，一日转正 .....	28
第 15 节 萌生创业的想法 .....	30
第 16 节 老婆怀孕，养家压力，离职请求 .....	31
第 17 节 激情的两年，推动公司转型升级失败 .....	32
第 18 节 最后的项目，抑郁了 .....	34
第 19 节 离职前与领导的交流 .....	38
第 20 节 工作 7 年，对做技术的一点感悟和理解 .....	39
第 21 节 7 年工作感悟 .....	40
第三章 寻求转型，突破自己 .....	46
第 22 节 而立之年，第一次跳槽，寻求转型 .....	46
第 23 节 缺了一条腿的公司 .....	48

---

第 24 节	环境的改变，是自我改变的机会 .....	50
第 25 节	小老板的气质 .....	52
第 26 节	在新公司，第一次去现场实践 .....	53
第 27 节	组建项目团队 .....	54
第 28 节	新招的两位“高管”相继离职 .....	56
第 29 节	被忽悠来的单身 HR 女同志 .....	59
第 30 节	解决基层员工提出的难题，也是无奈之事 .....	62
第 31 节	与两个离职人员的闲聊，我们都应该有反思精神 .....	64
第 32 节	争取内蒙区的市场销售 .....	66
第 33 节	两个企业急着上项目，紧急赶赴现场了解情况 .....	68
第 34 节	出差后，导致老板与我的矛盾激化 .....	70
第 35 节	8 个月无果而终，离职前的思考 .....	72
第 36 节	提出辞职，老板为何发怒？ .....	73
第 37 节	突破失败的自我感悟 .....	74
第 38 节	《从 0 到 1》中提到的 4 点创业信条 .....	76
第 39 节	中层管理危机 .....	79
第四章	沉淀自己，寻找机会 .....	81
第 40 节	年底，历时一个月找工作，无奈中前行 .....	81
第 41 节	张弛有度的工作，留给自己一些思考的时间 .....	83
第 42 节	一个时代有一个时代人的使命 .....	85
第 43 节	新公司这一年，我都发生了哪些变化 .....	86
第 44 节	我被这个时代淘汰了吗？ .....	89
第 45 节	感谢，我从事了 IT 相关的工作 .....	91

---

## 前言

转眼间，参加工作将近 10 年的时间，一路风雨兼程。刚刚踏入社会时努力学习、实干、苦干，随着工作渐入佳境，对公司深入的观察，慢慢的有了反思、感悟，甚至有了自己的思想体系，一切都为了自己有可能开公司打下基础；从学校毕业，就与对象相依为命，住在黑暗、潮湿的 9 平米的平房，最后有了属于自己的房子，以至于结婚、生子。走过将近 10 年的历程，在工作、生活方面的付出都是真真切切的，没有丝毫懈怠。

30 岁了，将近 10 年的时间，解决了自己的生存问题、家庭的生存问题。大部分人会认为已经足够了，沿着水平直线一直幸福下去吧。是的，我曾经也这样认为，甚至思考了很长时间，一直无法说服自己。

不得不说，我深深的陷入了苦闷、忧郁、彷徨.....甚至抑郁！生存自由了，职业自由呢？经济自由呢？个体自由呢？家庭自由呢？人类的发展史，就是解放生产力的过程，或是说解放人（类）的过程。是的，只有奋斗才有解放。我选择结束安逸的生活，世界那么大，总得出去看看，寻找自己的机会。

心中像万箭穿心一样压抑，有急迫的倾诉欲望。但是，当你打开通讯录、以及各种社交软件的好友，会发现能倾诉的对象少之又少。现在通讯发达了，聊天、交流也像吃快餐一样，一切都肤浅、表面化了，用计算机专业术语就是“泛化”了。当时，初中毕业的时候，刚流行 BP 机，同学之间一般都用书信来往，上晚自习的任务就是写信，内容写少了都不好意思邮寄。尽管现在信息交流极其方便，但是了解一个人的深层想法变得困难了。

于是，我决定把这些年来的历程、想法、感悟等按时间节点写出来，和大家分享，相信会有志同道合的人。这样的写作坚持了一年多的时间，在网上公开发表，并且打算一直写下去。

可能有人质疑经历的真实性，我向大家保证 99% 是真实的，1% 可能是由于记忆造成的误差。我的文笔一般，但是追求真切，这样才有意义，否则是浪费大家的时间。每个人的人生轨迹都不一样，但是希望对刚步入社会的同学、工作几年的同志、以及出现疲态的同猿们有借鉴意义。

等儿子长大了，把这些文章匿名给他看看，希望这种潜意识的教育方式能够影响他。我们这代人再努力，也得有好的接班人。有可能你还没有入土呢，就因

---

为子女的问题操碎了心，当你死的心都有的时候，活着比死更需要勇气。当然，也可以只为自己活着，物质和精神一起被埋藏。只要有家族，这些都是绕不过去的问题。

家庭和事业，人生两大主线。先成家、后立业；先立业，后成家。可能有人一直在困惑，但是这两个并不是对立关系。人生匆匆几十年，一条水平有限长度的 X 轴，X 轴上均匀的布满了刻度。要知道什么时间做什么事，错过了就要用时间去弥补，到 X 轴的尽头布满了刻度，结果无心也无力去做一些事了。这就是我的人生原则，没有好坏之分，适合自己就好。

---

# 第一章 猿人出山，坎坷前行

## 第1节 一贫如洗的家境

我的部落坐落在北京东北方向的大山之中，接近于河北省，离县城有 100 多华里的山路。作为 80 后的我，就出生在这里的山脚下，朝阳迟来、夕阳早逝。小时候爬上山顶眺望远方，只见林立的山头，困惑如何走出大山。但是，这里山清水秀，村落两边有山峰守护，山泉汇成的溪流从门前流淌而过。山和水也给我的童年带来无限的欢乐，对这片土地我怀有深深的感激之情。

当时改革开放不久，北京的山区农村也很贫困。经常听着长辈叙述以前的故事，使我即好奇又同情。有时候也能听到四奶奶讲述父母那一代人经历，当然也包括我的父母。

爸爸、妈妈结婚的时候的时候一无所有，爷爷、奶奶没有给置房基地，也没有分到一丁点的家财，有可能当时比较困难吧。听四奶奶说，当时父母租了生产队养猪场的一间房子，黄土石头墙，用木棍横七竖八支的窗子，用塑料布封的。走进屋子，有一个土坑，地上有坑洞，烧火做饭，四面的墙壁熏的漆黑，餐具也仅仅是两双筷子、两个碗。后来，才慢慢的攒钱把养猪场的房子买了下来，也是我以后长大的地方。

传说中，我应该有一个姐姐，但是因为母亲营养不足、活计累，娇气的姐姐不忍心来到这个世界，撇下母亲就走了。也许是姐姐向佛祖报怨这个家境太困难了，佛祖怀有慈悲之心，没有和我商量就把我派到来了。母亲怀着我，快要生的时候还在地里干活呢。但是我并没有嫌弃这里一切，还是勇敢的来到了这个世界。我出生的时候很小，听四奶奶说比猫大点有限，一只手就可以托起来。别人都不看好我，甚至怀疑我是否能够长大。自从我记事起，的确是经常流鼻血、经常感冒，各种小病、缺少各种微量元素，经常吃中药、西药。长大后经常听母亲说，我小时候比其他孩子生活好，能吃上鸡蛋、小米、水果、动物饼干等，父亲发了工资，一样不少的全买回来。是呀，没有他们的精心、细致的照顾，怎么可能活下来呢。举一家之力养活我一个人，注定不会有其他的兄弟姐妹了。

父母要上班、下地干活，经常把我锁在家里，有时候会叫来大爷家的姐姐，

---

受同样的罪。稍微大一些，会把我寄存在五姥姥家，经常会面对紧锁的大门，翻墙回家也是时常的事。小时候，没有人管，到处瞎跑，也经常受伤，翻墙后脑勺被磕破、眼睛险些碰瞎、大河里游泳差点被淹死……。1 到 8 岁基本是玩着过来的，一天到晚无忧无虑，根本不知道世界上还有幼儿园的存在。

刚上小学一年级没几天，没有听母亲的教导，出教室门口就撒尿了，结果校长把我赶回家了，晚一年上学。小学 1 到 3 年级是在邻村上的，两里地的路程。为了每天中午能让我吃上热乎的饭，母亲骑车 12 里路给我送饭，再骑车回去上班。每天上班、送饭的路程有 44 里地，3 年的时间里不曾停止过，风雨无阻。

四年级的时候转学到中心学校上学，父母托人从城里买了一辆二手自行车，为此多少有些小激动。当时刚学会骑自行车，每天就独自骑行 20 多里路上下了。下雨、下雪、寒冷都不怕，唯一让人害怕的是冬天 6 点多骑行在漆黑的山路上，伸手不见五指，那怕有一点动静，警觉的会全身冒汗。但是仍然承担着早上到学校给炉子生火的任务，其他同学到教室后，煤球已经火红的了。记得当时的冬天很冷，穿着棉鞋、绿色军大衣，也经常把手、脚冻的发肿、发紫。

上初中的时候，我们搬进了教学楼，是农村里唯一的一座楼房，终于过上了幸福的学习生活。但是，别人都骑上了好的（山地）自行车，我仍然还骑着那辆本来就破旧的自行车，一骑就是 6 年的时间，直到我初中毕业，这也是对父母最耿耿于怀的。

从小学到初中，学习成绩始于保持在班级前几名，这是让父母最放心的。当时，没有想过知识是否可以改变命运，只是认为父母希望让我好好学习、希望有出息，对自己的未来一无所知。

现在的时代变了，与我 85 年出生的时代不同了，社会到底是进步了？退步了？还是固化了？不同的角度，得到的答案不一样。但是，看到“寒门难出贵子”、“读书无用论”，使我们确信有一个好的家庭至少可以少奋斗 N 年、N 十年，我们更有理由确信社会的阶级固化了。

拿什么和富二代、官二代去拼呢，李鸿章现在的子孙们仍然过的很舒服。但是，有句话说：富不过三代。作为家境一贫如洗的我（们）更应该为第二代、第三代的子孙而力争上游，穷人的第三代和富人的第三代才可能站在同一起跑线上。不管是否是寒门、读书是否有用，应该相信传承的力量。阶级可以固化自己，

---

但是我希望固化所有和自己有关系的人吗？人生的意义也不过如此吧。

佛祖呀，你把我赐给了这个家庭是否是这个意思？不在绽放中结束自己的生命，就在没落中生存？

## 第2节 从大山走出的程序猿

我在中学时代是学校体育队的成员，主练跳高。参加县里比赛得过第 6 名，为学校赢得 1 分。带队的体育老师瘦瘦高高白白的，曾经对我们说，你们知道城里人怎么叫你们嘛——“山哈巴儿”，是的，没有比这个更能形容我的出身了，离高富帅更是十万八里。这个词多少带些贬义，但是我并不怪老师这样说，因为他可能说出来的是一个事实，出身是无法改变的。

初中毕业时差 3 分没有考上县里最差的高中，当时高中扩招第一年，竞争非常激烈。在老师眼里的好学生，没有考上高中，被北京市一所 3+2 学校（中专、大专连读）录取了，多少会领他们有些遗憾。但是条条大路通罗马，现在来看也未必就是件坏事。

越临近开学，我的内心越恐惧，害怕走出四面环山的村庄，因为我很少走出大山。我向父母表示不原意去上学了，母亲并没有生气，只是轻描淡写的说这学校不错，去读吧。我从小就很听母亲的话，小时候有一次站在小板凳上从门后的包里“偷”出 5 分钱去买冰棍，往外跑的时候被回来的母亲撞到，狠狠的被教育了一顿，乖乖的把钱放了回去；从别人家的鸡窝里“偷”了两个鸡蛋回来，也被母亲教育送了回去；等等；可能从这些教育中意识到母亲的一些做法是对的。另外，自己也不能老是在父母旁边，让他们养着，他们老了让谁养着呢，自己也没有兄弟姐妹！人无法改变自己，可能是因为内心对自己的恐惧、困惑、畏惧，可是要尊重现实。

报道那天，严格意义上是我第一次走出大山。父亲眼睛的瞳孔被击穿住院时，曾经去过北大医院，但是那已经是十几年前的事了。内心的孤独感，并不是因为上学的距离，而是对未来的未知，尽管父亲就在身边。

早早的就起床了，可以说一夜就没怎么睡觉。4 点多出发，问路、换车，第一次坐地铁，第一次听说还可以打车，经过 5 个多小时才到学校。交学费的时候是我第一次看到这么多钱，内心有些嘀咕，拿这么多钱上学，值吗？根本回答不



---

了这个问题。办手续、买生活用品，父亲问还要买什么，我说再买个钱包吧，父亲用异样的眼光看着我，仿佛在说：那来这么多钱，用的着钱包嘛；还是意识到孩子已经长大了！回想起那一日，至今也无法读懂。

学校是 1956 建校，宿舍是一栋三层红色砖墙的古董级老楼，应该比我的年龄大很多。穿过阴暗、狭长的楼道，父亲把我送到宿舍，和其他家长互相认识一下，未来的同学之间互相介绍一下。寒暄片刻，父亲转身就走了，得赶紧回山里了，否则就没有回老家的车了。我安静的躺在床上，眼睛发呆的看着屋顶。偌大城市中的我，就像浩瀚海洋中的一滴水，困惑、无助，像是抓什么东西都用不上力气一样。到了雨季，外边下着大雨，屋顶下着小雨，住在上铺的我，那种心情至今难忘。

晚上，霓虹灯映入窗子，路上唰唰的车声，听不清同学间聊着什么，不知道是城市无法包容我的心，还是我的心无法融入这个城市，心情糟糕透了。向家里打电话，对母亲说这里不好。母亲说去了就好好学吧，是呀.....是呀.....有什么办法呢！

人生可能从来不曾选择过，只能一步一步走着，背负着“山哈巴儿”的名声开始人生新的启程。

### 第3节 城市校园生活

来到了城市，没有了水的依托，没有了山的依靠，没有了亲人在身边，甚至星光都没有在山里明亮了。除了迷茫就是自卑，这是为什么呢？贫穷？没见过世面？环境的差异，使内心极其复杂。每天沉默少语、三点一线（宿舍、食堂、教室）的生活。这种状态延续了很长时间，无法走出内心的阴影。

作为一个农村出来的孩子，天生就没有优越感，肩上的担子要更重一些。我在反思、思考，也意识到必须做出改变。在一起生活、学习，同学之间相互的更加了解了，除了物质条件不如他们外，其他方面并不比他们差。所以要有持续努力的精神，改变自己，激发自身的潜力。俞洪敏说过：到达山顶的有两种动物，一个是雄鹰，一个是蜗牛。是的，那怕我是蜗牛，相信总有眺望远方的机会。

第二年，我们的美女班长提出不干了，班里有 50 多个学生，一半是走关系进来的，还有 7 个是留级生，可想而知工作的难度有多大，光每天记考勤和维持

---

上课纪律就让人头大了。几个班干部推荐我当班长，心想再难也干。在工作中一是一，二是二，这样对大家都公平，要说有私事，提前打招呼，那就另当别论了。本身学习好，没有乱七八糟的事，又穷，可能是大家可怜我，所以也没有太多人找我事，几个留级生也是好好的，跟其中的混混关系还不错。但是，也不是风平浪静的，一次晚自习熄灯了，一个兄弟闯进了我们宿舍，其他 7 个人都去网吧包夜了，就我自己在，说话挺冲，警告我在班里少管闲事。我知道是班里谁干的，想来想去，第二天下晚自习，我把他叫出来好好谈谈（中国政府的一贯作风，通过对话解决争端，呵呵），他也没说什么，以后相安无事了。所以说有问题不要怕，总有解决的办法。干了 4 年班长，日常工作就不用说了，也组织了几次大的活动，集体出游几次，毕业时的聚餐，费用全部是由班费负担。

光在班里发展是有局限性的，所以慢慢的主动的参加学校社团组织和活动，公益类的、竞赛类的；去竞选学校学生会学习部部长，干了一年的时间。随后系里找去当学生会主席，一直干到毕业的倒数第二年，由于要找工作，分身无数，所以就不干了。

期间，也没有忘了母亲的教诲，经常出入图书馆和自习室，努力学习基础知识和专业知识。学校安排的课程是有问题，有一学期开的课程是 VC6.0，可是没有 C++ 的基础那能学的好呀，都是一些皮毛，拖拖控件之类的。借了一本谭浩强 C++ 的教程，努力自学，看了不下三遍，上机练习，后来才有更深的理解，也为我后来找工作做了铺垫。

现在回想起来，从入学到毕业变化挺大的。不禁感叹：有时候人无法改变自己，可能是因为对现实还抱有幻想或内心对自己的恐惧。

## 第4节 父亲下岗和我的电脑

父亲是一位道路养护工，在 2002 年下岗之前一个月只有 200 多块薪水，当时对钱没有概念，但是回想起来真是杯水车薪。寒暑假去姨家“度假”，还会为拿 10 块钱或 20 块钱而争吵、生气，可能是为了我不乱花钱，也可能是其他原因……。一般父亲的工资保障我的生活费，母亲一年才发一次工资，来保障我的学费，或多或少再存点吧。来城里上学后，到处都需要用钱，才知道家里赚钱很不容易。那时一个月的生活费是 300 块，虽然父母没有硬性规定，但是从来没有

---

向家里多要过钱，每年发了奖学金之后才敢买买书，或是衣服之类的。

父亲的人生曲折的，在我两岁多的时候，在维护道路的过程中，用尖镐刨油柏路时，击起的东西把左眼的瞳孔击穿了，现在还一直是假眼睛，只有一点点视力。当时还有一些社会主义的残余气息，事业单位比较负责，所有费用全部由单位负责，否则我可能就夭折了。如果发生在现在，不仅要砸锅卖铁，还得欠一屁股债。记的很清楚，当时去北大医院，我自己跑到二楼，一位护士说要给我打针，吓的我赶紧跑下楼找母亲了，这是我仅存的记忆。如果是现在，会看看护士是否漂亮，如果看的上眼，打针就打吧。呵呵。

在“改革”的大潮下，企业要减员增效，父亲也没有逃过悲惨的命运，6000块钱买断后下岗。当时的下岗潮，据不完全统计，类似的情况有 5000 万人。影响的不仅仅是个体，还有家庭。相比现在高薪招不到人，形成了强烈的反差。往往某人、某团体、某集团以“改革”的名义，却干着残害人民利益的事，所以逐步向“特色”过度了。他们也只能逆来顺受了，什么工人阶级，已然分化了。

在这样的大背景下，我开始了第二学年的学习，由于学的是计算机科学与技术专业，要求动手能力非常强。所以就和家人表示要台电脑，那时电脑在中国刚刚兴起没有两三年，对于一个农村的家庭，拥有电脑是就像 80 年代的三大件一样：电视、缝纫机、自行车。当时不流行买品牌机，就找了一个熟人，攒了一台电脑，花了 4500 块钱，按当时的配制，市面上的品牌机大概在 8000 左右的价格。现在回过头想想，当时有些理智，可能也不完全是为了学习。

母亲叮嘱说：既然买了，就好好学。对于一个农村妇女，仅仅初二没有毕业，知识不太多，但是懂得道理、懂得趋势。为自己拥有一台电脑而兴趣，确实也没有忘记学习，turbo c、数据库（叫什么忘了）、VC++网络编程等。上课的时候，向老师提问题：什么是指针的指针？老师表示遗憾，也没有明确答复，只能回去再研究研究。俺当时学习比较好，但是也时常顶撞老师，延续了小学、初中的劲头。

对电脑渐渐的熟悉了之后，开始瞎折腾了：重装个操作系统；买个铁通的电话卡上网，好几分钟也打不开一个网页；打游戏，CS、红警、帝国时代 2 等；总之不仅仅是学习的工具了，用处更广泛了。现在这台电脑还在老村放着，由于长时间不用，电脑屏幕已经花屏了，只能留做纪念了

---

父亲的下岗费还剩 1500 块，这让我多少有些过意不去，但是他们的决定也是我的动力，为顺利找到工作、成为一名 ITer 打下了基础。

父亲的人生是曲折的，作为个体很好理解，但是生活往往不仅仅是以个体存在的，所以活着的意义也不只是为了自己，作为家里的顶梁柱，对于家庭的影响是比较大的。不过我坚信前途是光明的，任何坎坷都会随着时间的消逝而过去。

## 第5节 母亲的病魔

2002 年底，母亲就开始吃中药了，当时感觉很虚弱的样子，整天在炕上，不是躺着就是靠着、坐着。记得找过大仙看过病，但是没起作用。有病乱头医是农村人的观念，但是本着坏不了事。寒假期间，我时常劝母亲不要老是想病，可是病是实实在在的，不是精神解放就能够减轻或治愈的。到底是什么病，我至今也不太清楚，只知道当时手术的时候取出来很大一块“肉”。

那年春节，整个家庭都笼罩在焦虑中，没有准备像样的年货，一点温暖的感觉都没有，仿佛饭菜都不是原来的味道了。我们寒假特别的长，村里别的学生都开学了，我还在家里“熬”着，问题是有劲没处使，往往想起这些都有一种自责感。

母亲的中药还一直吃着，我终于开学了，但是在踏上返校的途中有些焦虑、有些忐忑、有些牵挂，在学校生活也是如此。可能怕影响我的学业，所以在寒假期间母亲一直在家吃药维持着。等我开学了，她就住进了医院。听到这个消息后，我急切的心情、想立刻回去。课也顾不上了，匆忙赶回俺们县城。上学的时候，我是很少回家的，因为周六还要上半天的课，家在大山里边，通车不方便，所以一年顶多回家 3 次，五一、十一和春节，这是我唯一一次上课中途回家。

那天正好下着小雨，没有拿伞，披着别人给的上衣，冬后的秋风使人不寒而栗，心却早又飞到医院。在医院见到了母亲和父亲，她仍然如此憔悴，面色发黄。临床的病友夸我长的帅，母亲才露出些许的笑容。

父亲刚下岗，现在母亲又住医院了，这一连串的事情让人无法淡定。当初父费退厂费买了一台电脑，感觉自己有些作孽，本来就没有钱。现在想来，当时自己的臂膀不够宽厚、臂膀还挑不起重担。所以无能为力，只能和父母说自己不上学了，退学吧。

---

他们当然不同意让我退学了，好不容易从大山里走出来，怎么可能半途而废呢。如果当时退学了，我想我现在也只是一个低级混混而已。母亲说服了我，我也理解他们的心情，父母的希望都寄托在孩子身上，这是中国人的传统，也是华夏民族延续至今美德之一。

这次回校，也增强了学习的动力，也是 4 年（直到毕业前一年）来一直拿一等奖奖金的原因。直到五一期间回家，母亲早就出院了，比原来虚胖了不少，面色红润了不少，但是干不了重体力活，只有慢慢恢复了。现在母亲健健康康就好。

人生总会有低谷，重要的是你能否承受光明到来之前的黑暗，悲催的人生终将过去。开始迎来我们的恋情。

## 第6节 开始懵懂的恋情

我和老婆是大学同学，育有一子。现在她在家专职带孩子，我专职上班。刚毕业租房的时候，她上班比较远，一般都是我天天做饭，等她回来吃饭。现在她一边看孩子，一边负责全家的伙食。我现在的工作单位比较远，开车 40 分钟，坐车 80 分钟。父母还在上班，我的想法是老人能干就让他们去干吧，什么时候真闲下来了，也就老了，有事可干，老的慢些；另外，一个老人来带孩子，另一个就成了留守老人了。所以看孩子的事，只有老婆一个人，我平时干些辅助性的工作，用老婆的话说是：苦了我一个人，解放全家人。多少有些埋怨的意思，但是我也表示理解。

当时班内谈恋爱的挺多的，到现在为止，成家的有三对，我们就是其中一对。

2003 年的时候，我 18 岁，她比我大一岁，花季、雨季的年龄。我喜欢过班里其他女同学，也有其他班级的女同学追过我。就是因为俺是农村人，没权没势没钱，也相对保守些，所以不敢追人家，也不敢接受被追。男人要有担当，不能让将来的妻儿老小的受苦，也不能让追随自己的兄弟受苦。

我和她也说不上谁追谁，当时班里一周轮换一次座位，不知道什么时候，我就到她后边了。上晚自习的时候，总是没事问她问题、借借东西、有事没事闲聊几句等，一来二去就熟了。生活中情调总能被制造出来，当然情调和调情是两码事。

---

在很冷的初冬，我计划要去买书，就随口问她要不要一起去，谁知道她二话没说，就答应了。也许她有意制造约会条件，只是一直没有找到借口，至产我是这样认为。那天，天气不错，只是刮着北风，吹透衣服多少有些寒意，打在脸上有些无法呼吸。早上 7 点多钟，我们就出发了，平时很少进城，换公交车的时候，人那叫个多。对于谈恋爱的人，坐公交最不人多，只为离的更近一些。她冲在前面，挤不上去呀，我下意识的推了她的后腰。貌似她感觉到了，头也不回就回手要拉着和我一起上车。当时瞬间在想，不能不识抬举吧，顺理成章的就把手递过去了。火花从来都是不经意间产生的，让我想起当时瞿颖和胡兵演过一部电视剧，两人坐公交车，突然刹车间两人的手就握在了一起，阳光瞬间照在两手之间。现实中，仿佛上天安排好剧情。

一路上，就跟没有发生任何事一样，当然对于保守的我们来说，心里多少有些想法。买书回来的路，在公交站，在不经意间我主动吻了她，当时她也并没有反抗的意思，窗户纸捅破，接下来的发展就是顺理成章的事了。有些事是强求不来的，有些事就算你认为是强求，可能在他人眼里根本就不算什么。那一天可能正式确立了我俩的关系，但是谁也没有直说，不过用行动证明了事实。如果非要说谁追的谁，我也只是隔着脱衣服推了她一下，她却拉了我的手，那可是肌肤接触，反正说不清楚。一般有人问起，我都让她自己说，呵呵。

当时，我是班长，班主任有命令，不准谈恋爱。所以我们只能保持地下党单线联系的状态，约会的时候一般都在校外，在校内离的远远的，保持同学关系，跟没事人似的，有点《潜伏》的意思。周一到周五有晚自习，周末一般我去图书馆。后来没有晚自习了，但是任职学生会主席，除了白天上课，晚上一般要完成日常的“工作”，没有太多时间陪她。她也有抱怨，但是我认为男人更应该有自己的事情。这种状态一直保持了两年左右，毕业前一年才逐渐被其他同学所知。最后一年辞了所有职务，学习也不紧张，更多的担心自己的就业问题，没事跑跑人才市场，看看自己几斤几两，考察一下是否能找到工作。

当时囊中羞涩，经过前面的家庭变故，我不会向家里主动要钱，一个月的生活费固定 300 块，母亲说再多给我一些，我说够用了。一个宿舍 8 个人，他们经常去包夜（玩一夜网吧），最多一周去 5 天，一般我一个人留守宿舍。只有到学期末考完试，作为班长，才象征性的带领他们（男女一起）去网吧玩一夜。有

---

时候到学期末，没有什么钱了，几个人合伙吃饭，买两菜，几块酱豆腐，几个馒头，凑合一顿。根据考试成绩，每学期都有奖学金，500 块，这就是最大的收入了，买买书，买买衣服之类的。

和她在一起，基本上是 AA 制，我请一顿，她请一顿。为了表示大男子主义，当然我有限的花的多一些。这种状态一直保持到毕业，各自都有少许的收入后才改变这种情况，偶尔也奢侈一次。刚毕业时一个月的工资是 1500 元左右，有一次出差给她买了一个白金项链，花了 1200 元，这是自谈恋爱以来最大一笔开销。

我们 2010 年 10 月 10 号正式结婚，谈恋爱的时间大概有 7 年的时间。其中经历很多事情，后续慢慢道来。

## 第7节 自学 C++，二级考过后，为工作的机会打下了基础

我没有被恋爱冲昏了头，终归还是要面对现实。并没有影响到学习，特别是专业课，反而更激起了我的学习动力，毕竟将来要养活自己，才可能养活别人。

对于专业课来说，基础性的知识要学好，例如：《数字电路》、《模拟电路》、《数据结构》、《数据库》、《图》等，当然还有《微机原理》，但是我对这些并不感兴趣，只是成绩还可以；另外，要把开发语言学好，例如：C、C++、JAVA、C#、VB 等等，这也是工作中用的最多的；最后，把开发工具、其他辅助工具用熟。

我们当时的课程设计比较奇葩，C 语言学完了（课本上有好多错误的地方），直接就学 VC 6.0 了。别说不好好学习的同学整不明白，就连班上少有的一两位同学也云里雾里的，其中也包括我。和大班（高中考上来）的同学交流后，才知道有 C++这么一个东西，他们有这门课程。老师是认为我们小班（初中考上来）的学生智力水平还没有发育成熟吗？只能用 VC 来做做界面。C 与 C++是完全不同的两种编程语言，只是语法相似而已，设计理念完全不同，当然还有新的特性，例如：模板，就是现在的泛型原始模型。VC 只不过是一个工具，却是建立在 C++基础上开发的，尽管他支持 C 语言。

经过前期对 C++的了解，感觉这东西确实是好东西，不能停留在拖几个控件、做做 UI 的层面上。从师兄们那里借一本 C++的书，开始我慢长的学习过程。

---

大概看了 4 遍，把书上的例子上机练习后，想看看自己的学习达到什么程度，就不知道天高地厚的报了国家 C++ 二级考试，那一年国家刚刚把 C++ 纳入到二级考试范围内，总共报名人数只有个位数。

经过慢长的等待考试成绩，结果可以想像，遭受无情的打击。郁闷了一段时间，但是并没有放弃。正赶上暑假，回家避暑，顺便买了一套二级试题，带上书，专心研读、修练，买的电脑更是派上了用处。大概又看了两遍书，研究每一道笔试题，模拟上机试题，准备入冬再战。

再次考试，至于笔试题，问题不大，最怕上机题了。当时上机考试的情景还记得非常清楚，第一道题就卡壳了，心里有些慌，于是就求助监考老师呗，监考老师教过我们专业课。可能是由于年轻，刚毕业才来我们学校的，对社会、学校环境不是太了解，所以求助失败了。现在想来就算他有心帮我，也未必能做出来，考试也不一定能过。只能靠自己了，冷静、沉住气、思维清晰，修改代码.....调试.....修改代码.....调试，功夫不负有心人，通过，后面的几道题也全部通过，虽然有运气的成分，但是没有基础知识，光有运气也不行。

每次学习相同的知识，都会有不同的收获，这是我体会最深的，几千年前的老祖宗早就表达过这样的意思了。

人生路上，总是要付出的。总要集中力量解决一些问题的，这是蜕变的过程，也将达到不同的高度。人生中每次的努力都是播种下的种子，总是有收获的时候，只不过收获的周期有长有短。C++ 的考试通过，也为我后面顺利找到工作拿到了通行证。

## 第8节 毕业的十字路口

不知不觉 5 年的时间就过去了，毕业前的时光总是迷茫、彷徨，能干什么？方向在哪里？在当时，可能我们像无头的苍蝇。

我在毕业前的一年就去人材市场找工作了，一是看自己是否能顺利找到工作，二是为找工作积累一些经验。俺是农村出来的，不仅父母寄予厚望，乡亲们也关注着。为了能够有很好的开始，提前考察、规划，只为每一步都要走的坚实而稳重，不是为了不辜负谁，而是环境使然。

周围的同学有的打算出国、有的打算专升本、有的打算直接参加工作，总



---

之各有各的规划，只有少数同学还是整天去网吧。我们班里有一半同学是走关系进来的，家庭条件都是比较好的，所以工作对于他们来说是非常容易的事，父母或许早已安排妥当了。

当时，我也面临着专升本和直接参加工作之间的抉择，出国留学就不用想了。从内心来讲，我是不想再让家里为自己出钱了，所以打算直接参加工作，进入社会这所大学锻炼自己，先能生存，再谋求发展。可是，专科学历确实有些低，最次也得是个本科，有没有学位都是次要的，所以让我很纠结。

恰逢这时，C++的二级考试成绩下来了，总共报名有 6 个人，只有两个人考过了，其中就有我。当时任职学生会主席，和系里的领导、老师都比较熟，系副主任看成绩的时候注意到了我，当时他正在做北京市的精品课程，就叫我去帮他做课件了，后来还给了我 400 块钱的酬劳。这事还没有完，学校和外面合作的企业正好招软件开发人员，正好找到了我们系的副主任，就顺理成章的把我推荐过去了，让我过去看看合适不、再和公司领导谈谈。当时公司的部门领导就是这个副主任的学生，关系肯定不用说了，后来副主任还专门请公司领导和我吃了一顿饭，意思大家都懂的。至今，我都很感谢这个副主任，当时过年看望过他一次，后来就再也没去看过，总感觉自己是农村出来的，去看望人家，会让人家有想法。但是，俺绝对不是忘恩之人，算不上滴水之恩，当以涌泉相报，也要时刻记得人家的好。

单一因素往往无法形成机遇的，对自己绝对有利的机遇是复合因素碰撞形成的火花，有眼前一亮的感觉，稍纵即逝，抓住也就抓住了，抓不住也不会再来的。我认为这次是一个机遇，也在学校办公，身边的人、环境都熟悉，可以一边工作一边攻读本科，在当时来看是利大于弊。所以看着其他同学光鲜的专升本、出国，我却还是“窝”在这里。

慢慢走来，有时，回想起工作这 7 年时间，努力工作不用说了，也更顾家。租房将近 4 年时间，后来买房、装修、结婚（在农村办的）、怀孕、买车、生孩子.....，基本上 3 年内完成的。2001 年就进城了，就自己和老婆在这边，父母在家还上班。这些年走过来，感觉：其实路是自己走的，凡事都是事在人为，没有过不去的坎儿，要么自己承担，要么两人共同承担；其次，每个人的幸福观不一样、成功的标准也不一样，切不可拿别人的地图找自己的路；最后，条条大路通

---

罗马，自己的目标和学历、证书、留学没有太大关系，那些都是客观条件，不是主观因素，你的幸福指数更与这些没有关系。

毕业的起点确认很低，不同层次的起点，可以走入社会的心态不太一样，我将以什么样的心态走进社会呢，磨练刚刚开始。

---

## 第二章 初入江湖，七年打拼

### 第9节 步入社会，艰难起航

毕业前半年，我就进入企业实习了。说是来做软件开发，其实是先从生产部门干起，了解各种软硬件产品。当时每天给 10 块钱，一个月 220 块钱，尽管不多，但是已经很高兴了，毕竟是见到回头钱了。每天早上和部门负责人几乎同时到公司，主要是帮着拖地、打扫卫生。

刚刚步入社会的我，想实现自己的抱负和价值，但是也深知是力所不及的，还是老老实实的干一些力所能及的活，有眼力见儿、眼前有活儿，人家不知道你掌握了多少东西，但是表面上的行为大家都看在眼里。虽然做不了多大的贡献，至少让别人感觉你是积极、主动的在做事。

快毕业的时候，我和对象在附近的村子里租了一间不到 10 平米的平房，夏天闷热、潮湿，冬天阴冷。毕业后，还能在一起，已经很不容易了。对于很多上学谈恋爱的同学来讲，毕业季就是分手季。总要面对现实情况，不以人的意志而转移。我们能走多远，我也没有信心，家里没权没势没钱，这也是实际情况。走一步说一步呗，还能怎么样。

在生产部干了多半年，正式毕业后，和公司签定了合同，仍然没有去开发软件，而是到了服务部，主要负责设备的安装、调试、后期维护等工作。全国各地，哪都跑，一年至少 200 多天在外面漂着。只有对象一个人在阴暗的小屋（还不能称之为家），挺担心的，那能有什么办法呢！

我们的设备主要应用到煤矿领域，在服务部干了大概有一年的时间，期间确实很辛苦：抱着工控机去用户那，再把旧的抱回来；大冬天的，夜里两三点钟，刮着大北风，在室外的皮带上给用户安装设备，冻的那个劲，别提了，安装完了，还没有热水洗澡；跟着矿工下矿井，有时候一下就是 8、9 个小时，如果穿的鞋不合适，脚上会磨出水泡；还住过 10 块钱的小旅馆，因为那时候一天补助才 60 块钱，包吃包住包车费；你们能想象的到吗？！等等……。不光是辛苦，还很危险，有时候需要下煤井（地下）给用户安装设备，大矿井还好一些，安全管理很到位、应急措施比较健全；遇到小煤矿，心理负担很重，全靠走路下矿井，井下

---

没有灯，全靠安全帽上的灯光，头顶上还向下滴着水，你们能想象的到吗？！特别有一次，一个矿慢慢瓦斯爆炸没有一个月，我就去给他们安装设备了，当时提心吊胆的，后怕的很。可想而知，中国为了发展不仅是过度开采资源、破坏了环境，而是拿人命换来的。

其实我打心底不愿意干这份工作，干着辛苦的工作，直接的领导还不体谅。去发生瓦斯爆炸的煤矿安装设备，工作接近尾声，周五的时候给领导打电话，汇报工作，打招呼说：基本完事了，看看是否还有其他工作，如果没有就回北京了。领导表示没有其他工作，那就回吧。于是，俺周日的时候从用户那回北京。到单位得报销费用呀，找领导签字，领导说我回来之前没有和他说，于是不给我签字。这不是坑爹嘛！以为我走关系进来的，就欺负我呀！大丈夫能屈能伸，只要认错呗，此事才到此为止。其实工作中，总为遇到这样那样的不愉快，我是弱势，退一步，如果今后还是找茬，反正光脚不怕穿鞋的。大家都是出来谋生的，给别人留条路，也给自己留条路。

刚开始干服务的时候，俺也在规划自己的发展。大专的学历比较低，积极备考专升本，出差拿着专业书和考试资料，其实不复习也能考上，只是本着想学点东西的出发点去做事，不想混日子。当时是以本专业考试第二名的成绩考上的，虽然没有上过高中，但是有一定的自学能力。

考上了在职本科，又老是出差，这样的话，也学不到什么知识。在出差期间感觉也是挺矛盾的事，准备提出转部门，去做软件开发，如果不同意，那就辞职不干了，本来招过来就是做软件开发的，现在已经干了一年的服务，如果同意的话，那是最好的结果，工作、上学都不耽误。还没有等我提这事，软件部门的领导就给我打电话了，告之出差回来正式去他那报道。

每个人，总会有一段时期是要忍的，但是要知道自己的目标在哪？自己忍的底线在哪？自己给自己制定的原则是不能轻易改变。人是要自己规划自己的道路，可能会受到客观因素的影响，但是不起决定因素，谋事在人、成事在天，经历的过程是你最大的财富。

## 第10节 开始程序猿的生活

干了一年项目实施的工作，切身感受到了各种酸甜苦辣，这段经历也是自己

---

的一大财富，相信任何困难都会扛过去的。也可能是领导故意这样安排，为了将来有更好的发展潜力，开发出更适用于现场的软件，相信付出总是有回报的。

当听到被调到技术开发部之后，心中的喜悦溢于言表。不用长期出差了，工作、生活中的各种难题都迎刃而解了，可以和对象继续相处了，为结婚奠定了基础；可以参加成人教育了，的确是想学点东西；开发软件也是上学时想从事的工作，显得高端些，尽管现在不这么认为了。

包括我，开发软件只有三个人。虽然有点小作坊的意思，但是并不影响的我奋斗的动力和激情。我的开发水平肯定是最低级的，也不能立刻为公司作出贡献，这时候的价值体现就是干一些力所能及的活。早上 8:30 上班，我一般都 7:40 左右就来办公室了，离租的房子也比较近，走着 10 分钟就到了。开始打扫卫生，擦擦桌子、扫扫地、拖拖地等等；熟悉现有的软件代码，一个是 VB 写的，一个是 VC 写的，后来都用 C#开发了；熟悉软件之后，录制了软件操作视频教程，算是公司内部的教程；适用于新人和服务人员，有利于提高服务人员的素质；干杂活的同时也没有忘了核心竞争力的提升，努力学习串口应用程序的开发、网络应用程序的开发，参照现有的软件，做一些从简单到复杂的 DEMO，以备不时之需。买了一些专业的书籍：数据库、设计模式、开发的 N 条建议、BI、ASPNET、分布式开发等，长征的路才刚刚开始。

功夫不负有心人，我也开始配合新的产品开发软件了，硬件嵌入 DTU（GPRS）模块与软件进行通讯，后台用 SQLServer，网内几十台设备，轮询方式（呼叫应答）与设备进行通讯、采集数据，软件涉及到了线程、互斥、异步。尽管现在对这些不以为然，但是在当时还是很有成就感的，程序猿不就是追求这些嘛。尽管后来这个新设备不是公司主要的产品，但是软件也在价值 200 多万的项目中应用过。

期间利用业余时间开发平台化的软件，类似于组态，在一段时间内公司整体应用过，特别是在一个集成项目派上了用场，但是限于当时的水平有限，不管是软件的框架还是编写代码的水平都有局限性，后来退出了历史的舞台，被亲自开发的新平台软件代替了，尽管从软件角度来看是失败的，但是方向和思路是正确的，经过长期的思考和沉淀才有了后来职业生涯中得意的作品。

当时选择走上程序猿的道路是多种原因的，上学的时候的确对这方面感兴

---

趣；感觉 IT 是比较有前途的行业；能让自己独立更生，活下来，不让父母操心。随时时间的推移，工作的越深入，接触的项目越深入，我的思想观念改变很大，后来的转型也是必然的，关于转型的问题后面会有专门介绍，也会讲术自己思考的过程。

有些刚加工作的同学不知道自己的价值在哪，不知道自己的定位，不知道做事的度，不知道做事的原则，所以有时候整的很被动，他们不懂得不下弯腰是蹬不上山的。成不了大厨，端盘子就是你的价值；当不了包工头，搬运工就是你的价值；做不了大贡献，扫地就是你的价值。我的程序猿生活，其实是从打扫卫生开始的。

## 第11节 本命年，在项目中忍受病魔

2009 年是我的本命年，人家都说本命年十有八九会磕磕绊绊，我也未能幸免。从年初开始，感觉身体就特别虚弱，打篮球跑会儿就感觉特别累，这种情况还在进一步恶化，比我想象的要严重的多。

这一年也是我参加工作的第三个年头，有了理论基础，有了扎实的技术，正是要施展拳脚的时候。我是有强烈目标和报复的人，也是脚踏实地干事的人，在这一年，不管在工作上，还是在身体上，都面临着严峻的挑战和考验。

3 月初的时候，得到 A 城市有一个集团数据集成的项目，中标的可能性很大，大概 4 月中旬去现场实施。以前亲自参与过数据集成的项目，干的是一塌糊涂，软件烂的不能再烂，以现在来看确实是这样。到项目实施的时候，我肯定是主力参与者，在这一个月里我决定把以前的软件推倒，不仅为公司发展，也为自己在现场项目实施过程中顺利进行。一个月的时间把整体框架开发出来，一些细节问题在现场继续完善。现场实施的时候是 3 个人，用了将过两个月的时间把这个项目搞定了，据了解，现在这个系统还在用着，从那以后类似的项目都是在此的基础上修改、完善。

A 城市这个项目在进行的同时，得到消息，B 城市有个远程数据监控的项目，是老总亲自挂帅。项目上用的产品是我一直在跟，上位机测试软件一直是我在维护，但是对于远程数据监控的上位机系统软件没有现成的，最悲催的就在这。A 城市的项目正在进行时，还得开发着 B 城市项目的软件系统，记得最清楚就

---

是陪用户喝完酒回来，都夜里 11 点多了，还得写代码，这是什么精神？这是无私奉献的精神，大家看来可能会认为没有比我更傻缺的了。商务、技术、实施于一身，这明明是“超人”嘛，自嘲一下。公司就三个人写代码，一个是女同志，还不出差，另一个也是一般。工作量、时间、资源总是不可协调的，在这种组织里，总是会有“冤大头”的。

A 城市项目还没有结束，就得知消息有可能去 B 城市继续做项目。所以，A 城市的项目结束后，没有休整就赶赴 B 城市了，这个项目中涉及到新的硬件产品，还没有完全开发出来，配套的软件也没有，在实施 A 城市项目的时候只能提前搭建该项目的软件结构。期间完全没有在公司测试的机会，一切都交到现场去处理，做项目就是如此，没有困难制造困难也得上，同时也给现场带来很大的压力。

7 月多，来到这个南方城市，在三峡边上，尽管有些热，但是仍然感觉是那么新鲜、美好。为了现场能够让我专心工作（开发），给分配了一个“总统”套房，里外套间，客厅还有一个麻将桌，后来成了我的办公桌。相比他们三个人一间房，更清静、舒适，不分时间的工作，累了就休息会，休息期间在思考，思考后有思路，再接着干工作，大部分时间在工作、赶项目工期。

突然有一天我的右胳膊抬不起来，后背感觉很沉、很紧，当时整个人感觉很紧张和害怕。无奈的去当地的小医院，开了一些口服和外敷的药，几天的时间终于有所好转。现场就我一个人开发，其他 6、7 个人都去大山里安装、调试设备了，1 个负责协调工作。由于在 A 城市的项目拖延，所以我参加 B 城市项目比较晚，到现场的时候，已经安装了一些设备，就等软件进行联调、测试呢，我这块迟迟不能跟进，项目会延期、各方面成本都会提高。拖延一天，后期可能要付出 N 天的时间进行弥补，意识到这个问题，所以给我的压力十分大。

仅仅是胳膊抬不起来，还不能称之为本命年，由于夏天南方的天气闷热、潮湿，吃的辛辣，加之用户经常叫去喝酒，再加之工作和精神压力比较大，身体终于搞不住了，当时感觉“肚子”疼，也不知道是什么部位，中间回过北京，也看过医生，吃了药没有见效，就又赶赴前线了。后来越来越严重，有时候夜里疼的我直冒虚汗，这种情况一直持续着。幸好项目还算顺利，至少我这块工作没有拖后腿，尽管后续有与财务系统的对接工作，也很快开发完毕了。

---

项目结束后，回到北京，我和对象（现在的老婆）仍然住在 9 平米的平房里，阴暗、潮湿，看着周围的环境，想着自己的对象，盘算着我们的未来，忍受着自己的病疼，整个人感觉要死了一样。去了好几个大医院，都没有效果。后来遇到一位中医，给我介绍了一个规模不小的私人诊所，这位中医也在这坐诊。但是我没有找他看病，找了另外一位的北大教授，头发全部花白，很瘦，但是气色很好。头一次找他就感觉很踏实，所以就认定他了。每周四下午都去他那开中药，加上 60 块的挂号费，每次全部下来要 200 多块，对于我这样阶级收入的人来说，感觉很贵。整整吃了三个月的中药，虽然感觉没有全部康复，但是明显感觉好转多了。期间也看了一些关于中医的书，知道一些原理性的东西，也就没有再吃药，平时多多注意就行了。

在网上看到一篇《[如何摆脱穷打工的命？](#)》，讲的一些问题我是认可的。刚参加工作的前几年的确是人生中很重要的，你的第一份工作也是很重要的，这是过来人的经验之谈，没有什么理论依据，至少我是这样认为。尽管这个项目个人付出了巨大的努力和代价而没有获得相应的回报，但是在人生中这样的经历对自己的成长是十分重要的，我并不是鼓励大家都这样玩命的工作，而是说每个人都会遇到坎，我们是要有打歼灭战的心理准备，不是为了让老板知道你多么努力工作，不是为了让别人知道你有多么辛苦，该自己解决的事情，求别人帮助也是无能为力。其实其他人并不关心这些，作为老板也只是表面的知道你比别人强那么一点，仅此而已。

是要把自己放到大江大浪中磨炼的，本命年总算熬过来了，开始迎来人生中的重大事件.....买房.....结婚.....!

## 第12节 80 后结婚，房子是悬在每个人心中的一块石头

小的时候，每到寒暑假就去三姨家去“度假”，有一次父母骑着自行车送我，正好一位老先生在姨家串门，老眼昏花、两鬓斑白，据说有 90 多岁了。他们聊的很热闹，我记得印象最深的一句话是（老先生说）：他们（指我，代指 80 后）赶上好时代了，生在红旗下长在春风里，不愁吃不愁穿。后半句说的到是真的，但是以我活到现在却深深沉思着：我们真的赶上好时代了？生在红旗下，真的是长在春风里？



---

改革开放初期的“改革”如同当年的“革命”一样，给亿万中国人注入了新鲜的血液，让所有人看到了希望，感觉取得的成绩后会人民共享。随着改革的不断深入，改革走上了邪路，“改革”就意味着市场化，市场化就意味着利益最大化，利益最大化就意味着要牺牲一部分人或公共的利益，按着这个逻辑我们的“改革”被神圣化了，市场被万能化了，某种程度“改革”变成了中国人的信仰。在这种“信仰”驱动下，某些人喊出了“不改革，死路一条”的威胁口号。喊出这些口号的人都是些什么人？看看谁主导我们的改革就知道了，权贵集团、精英集团、资本集团。当初工农联盟是国家的主人，参与国家的发展和管理，在现在的“改革”中却不见人民大众的身影，工人可以随便下岗，没有多少补贴，农民的地被强争、房屋被强拆，打伤打亡是家常便饭。“发展才是硬道理”这句话本身并没有错，可是一个基本前提是不能没有代价的牺牲广大人民群众的利益。发展应该是全方位的发展，不能光是经济发展，我们现在的“改革”可以说是不断的在拉低道德水平线、文化水平线、幸福水平线、认知水平线。新中国成立初期，妓女都去工厂上班了，现在女人可以随便失足了；物欲的膨胀，买个 IPone 都能卖肾了；富士康都可以 13 边跳了；搞个对象，都要有车有房的，父母双亡的了；我们生活在一种扭曲的空间里。自亚洲金融危机（1998 年）后，国家为了促进国民消费水平，“搞活”国家经济，陆续出台了一系列的改革措施，例如：教改（市场化）、医改（市场化）、房改（市场化）、国企改革（甩包袱，我父亲就是在 2002-2003 年间光荣下岗了）。“改革”到现在，“三（N）座大山”终于又回来了。

作为 80 后，我活到现在的感受与我小时候的教育是格格不入的，所以有些或者相当一部分 80 后有怀旧情结。这次出差（2014-09-24），在火车上遇到一位 90 后（92 年）小姑娘，刚上大四，虽然感觉有些稚嫩，但是聊的还算投机，她说了让我感觉很复杂的一句话：你们 80 后的人很悲催。我当时的心情确实很复杂，表示感谢理解？无奈？感慨？忧伤？……。但是没有表露出来，只是淡淡的回了一句：是呀。我确实面临实际的问题，特别是在这种大环境下，精英集团为人们营造一种不买房就是无能、就不能娶老婆的氛围。就算你想拿钱去干点事，也会迫于父母、社会的压力而被胁持。房地产商们与权贵们相互勾结，拿着人民群众存在银行的钱，搞房地产市场化，又迫使人民群众买，人民也只能被奴役了，

---

所以当时“全世界的无产者联合起来”的呐喊是划破黑暗天际的鸣叫。

我和对象是同学，06 年毕业就住在一起，一个 9 平米阴暗、潮湿的平房。09 年底，病情好转多了，对象提了买房的事，但是我没有表现的更积极主动，所以还闹了一段时间的矛盾。实习的时候一天 10 块钱，刚参加工作一个月 1500 块钱，后来 2200 块钱，这种情况维持了大概一年多的时间，主要干实施，安装、调试设备。08 年底才正式转到软件开发部门，一开始工资也不高，到结婚的时候也不过 5000 块钱一个月。工作 3 年的时间，手里积攒了有 7 万左右，当时我感觉是挺多的了，但是离买房还有相当大的差距。从那会儿就开始陆续的看二手房了，买不了大的，打算买个小的，结婚用。相中了一个上世纪 80 年代的房子，60 平米，都要交定金了，结果人家不卖了，说是要给他儿子留着，那时候房价正在疯涨，对于一个开出租的房主，我也能理解。后来有一天晚上，看了一个 2004 年建的 83 平米的房子，对象也相中了，吃饭之余都给各自家庭打了一个电话，都争求一下意见。我到是心里有谱，因为家里能给多少钱早就告诉我了，只是没有给她说明。她把情况给家里说了，家里表示同意。既然这样，第二天就把定金交了，就怕节外生枝。付首付款的时候，从他家借了 3 万块钱，他父母表示不需要还了。至此，房的事就算解决了，没有装修，我们就搬进去住了，也只是有一张床和一个柜子，还是人家留下来的。“电视”用的是我的老电脑显示器，外接了一个小电视盒。其他的家产也就是做饭的家伙和书了。

说实话，我父母刚结婚的时候买了村里养猪的一间房，都是黄土石头墙，窗子是塑料布，就两双筷子两个碗，在屋里的地上生火，我四奶奶给说的时候，心里酸酸的。后来慢慢的把养猪场的 5 间房全买下来了，也就是好赖整整，直到我们结婚前一直没有大修整过，房里还都是贴的报纸，我睡的那屋，冬天到处漏风，蒙着被子睡觉。这么多年来也一直没大手大脚的花过钱，就是攒着买房用的。虽然我平时不表露什么，但是一直装在肚子里。

中国人有强烈家的概念，过去不管是介绍还是自由恋爱，走到一起了就一起奋斗，为拥有一个家而努力。现在变成了你有“家”的条件，我才有可能跟你。时代变了，我们都要去适应，所以我也无奈的被啃老了。不管个人还是国家，都还有很慢长的路要走，希望逐渐变好。

---

## 第13节 费尽心力的平台化构想

作为一名程序猿，在不懂这个行业的人眼里是光鲜的，高收入、高技术。而我们把自己看成了异类，沉默、内向、只有在回帖的时候才像个正常人，不会人与人面对面沟通。其实，程序猿和其他行业没有什么区别，只是一个工种而已，喜欢就干，不喜欢就另谋生路。如果仅仅是为了生活，那一切的一切都无所谓了。

严格意义上讲，我只能算作半个程序猿。首先，公司不是 IT 公司，只是传统行业涉及到软件部分的开发。其次，也无所谓开发团队，算上我只有三个人，在我来之前也仅仅维护两个上位机软件，一个是 VC++ 开发的，一个是 VB 开发的，分别负责不同的硬件设备，还经常出问题。我是从 C# 开始做起的，原来一直没有学过，有自学 C++ 考过二级的经验，自学 C# 显然容易的多。在这样的环境里，有的人认为很难有发展的前途，可是每个人看问题的角度不一样，我认为通过自己的努力很快就能追上他们，甚至超过他们，并且在公司确立自己的核心地位。

干过一年多的实施工作，一年出差 200 多天，接触现场比较多。转到技术部门，一开始负责开发、维护一个新产品的上位机软件。有了这些工作基础，我也在渐渐的思考着：为什么不能把不同的硬件产品集成到同一个软件平台下呢？的确是一个很现实的问题，如果实现了，那么可以为公司做出很大贡献，提高效率、降低成本，好处不言而喻。

恰逢此时，其中一位女同志休产假了，有时候办公室只有我自己一个人。我是主观能动性很强的人，开始了自己的平台化软件设计工作。基本的设计思想是：通讯协议无关性、数据处理流程化、挂载设备模块就可以运行。在很快的时间里就开发出来一个基本版本，随后的工作中又把其他设备模块开发出来了，软件的整体性比原来的软件提高了一大节。经过一段时间的测试，向部门经理申请应用到现场环境中。终端用户应用这个平台软件的不多，到是在\*\*集团公司数据集成项目中发挥了很关键的作用，因为要兼容其他厂家的设备，负责提取、处理数据，然后上传数据。在享受成就感的同时，也发现了很多问题，并且有些问题是至命的，例如：同一个 IO 对应多个设备时稳定性较差、设备调度以及数据处理一系列的问题。后来自我安慰一下，把这个产品定位类似于 Vista 操作系统，

---

仅仅是一个过度版本，将来会有更好的版本！

自我反省软件平台的失败，是因为自己的实力、功力还不够深厚，软件架构设计太烂。也认真做了自我检讨，不能太轻浮，静下心来认真学习了几本书，包括：设计模式、组件设计、N 条建议等等。

工作热情很高的时候，关于我的工作安排，公司的总经理与我们部门经理发生了分歧。总经理要让我到一个代理产品的事业部，一是研究这个产品，二是开发这个产品的软件。和相关领导都碰了面，我表示考虑考虑。部门领导突然有一天对我说：你负责软件平台的开发吧，让\*\*配合你工作。本意是想让我留在他的这个部门。经过深思熟虑，我决定留下来，继续开发软件平台，理由是：1、开发上一个软件平台只是自己的想法，仅向部门领导表达过我的思想，但是领导并没有下达命令。这次有一个正式的口头命令，多少有点不甘心，想把平台软件做好，并且代理的产品可以用。2、新产品事业部归属我原业所在的实施（服务）部门，在这个部门也干过一年多的时间，很了解工作环境，并不适合研究、开发一类的工作。3、部门经理是一位实权派的人物，就算去了新产品事业部，没有他的资源支持，开展工作也是很困难。所以冒着得罪总经理的风险，拒绝了新的工作安排，后来得知总经理很遗憾。

学习了知识就要付出实践，重新开始了新软件平台的设计工作。大概经过半年多的时间，先后经过 5 个版本的过度，最终的架构才正式确定下来。搭建了一个实验环境，包括公司所有硬件设备，前期开发出来一个硬件设备驱动，正式安装到现场实验了。后续的三年的时间里一直在完善、优化平台结构，以及开发其他硬件设备模块，也就是说前后经过三年左右的时间才构建完成，公司最终奖励了 2 万奖金。这也是我最得意的作品，核心代码、设备驱动、测试代码，大概有 10 万行代码之多，其中特性包括：设备调度器、网络和串口设备通讯机制调度器、命令缓冲器、协议驱动器、设备挂载运行可配制、网络和串口通讯随意转换、数据输出多功能接口、自定义多视窗数据 UI 显示、定时发送短信接口、OPC 输出数据接口、4-20mA 输出接口、LED 输出数据接口、B/S 和 C/S 模式访问数据、云服务标准通讯接口（可上传到公司服务器）等等。

尽管现在离职了，但是还在一直维护、完善，毕竟像自己的孩子一样，想让它变的越来越好，也有网友在使用这个平台。

---

如果可以把程序猿算作异类的话，那么他是异类中最有创造力的，有无限的可能。如果只是在人家现有框架上苟且的工作着，重复的 CRUD 和表单，那么我认为是失去了职业本身的价值了。如果只是为了生存，那么我会祈祷佛祖原谅你。

## 第14节 恋爱七年，一日转正

在《开始懵懂的恋情》中介绍了恋爱情况，抗日战争才 8 年，谈恋就用了 7 年，期间的故事犹如爱情小说一样，当自己老了的时候像演电影一样一幕幕在眼前划过，当你看到多少世间悲情的时候，才知道自己经历过的恋爱却像蜜糖一样在嘴中永远无法融化。

2009 年正在实施项目的时候，当时的身体状况不是很好，心境极差，脾气也不太好，在《10.本命年，在项目中忍受病魔》已经详细介绍了。利用出差回京期间去领的结婚证，没看良辰吉日，工作很紧张，一切都很仓促。领证的路上还小吵了，忘了具体原因。领完证也像平时一样，内心并没有多少感觉，可能吵架的余温未散，但是这些不会影响继续美好的生活。

民俗中一般不承认法律上的结婚，因为谁也不知道你们是否真领证了，必须得经历农村所谓的“办事”。一年后，我们才正式的“办事”，当时也是很仓促，连照结婚照才 15 天的准备时间。

期间她爸不同意在农村办婚礼，可能是嫌丢人，没有面子，要求在城里办，如果在农村办婚礼，她爸表示不参加。但是在城里办又不现实，农村离城里 100 多里路，父老乡亲怎么办？还有年纪大的。于是照片完结婚照，我去她家一次，主要是交流一下结婚的相关事宜，特别是要解决他爸的思想问题。那天他家人都在，主要起决定作用的包括：她爸、她妈、她哥（姐夫），她爸、她哥和我都喝了些酒，说醉不醉，我处于临界状态，但是脑子还是非常清醒，转的也快，喝完酒就喜欢这种感觉。心想这事没什么好交流的，是我娶老婆，肯定是我做主，喝完酒我坚决的表达了我的意思：“您不去参加婚礼肯定是不行，您问您女儿同意不？我到结婚的日子就来接亲，您女儿要跟我走，就一起走，不跟我走，我自己回去”。她妈、她哥在旁边和稀泥。谈了 7 年恋爱，都快 30 的人了，我另找她人也等的起，谁怕谁呀!!! 最后，她爸问女儿什么意思，她女儿没表态，她哥打圆

---

场。她女儿要是跟她爸一个意思，这亲我还真不接了。这事就这么过去了，她爸也没有再坚持。

解决完这事，我就回家跟我爸妈准备婚礼的事。本来可以请婚庆公司，酒席、仪式等一条龙。但是我妈不同意，一是费钱，二是未必能让来宾满意，没自己准备饭菜、酒水好。在这些问题上我不太关心，让怎么干就怎么干。从各家借盘子、碗、杯子、桌子、椅子等，我妈找的车队和司仪，专程去城里一起采购酒席的东西，当天全面管事的是我二爷爷家的二大爷，大厨是我家亲大爷负责，又请了村里帮忙的。全套准备齐全，说实话比较辛苦。

本来我们定的是 10 月下旬结婚，考虑到那时候比较冷了，就提前到 10 月 10 号。我家距离她家有 360 里路程，接亲当天雾气很大，凌晨 1 点多就出发了。中间有点小插曲，车队没有走多远，其中一辆车的后胎就没气了，事后发现车胎上有一个大钉子。虽然出师不利，但是车胎很快就换上了备胎。当天的雾比想象的要大，特别是要到她家的时候，车子钻进雾里，前面什么都看不到了，保持好长一段距离，有点吓人。

到她家，小孩子们堵着门不让进，撒红包，好不容易才进到大屋里。司机师傅们吃点东西，大概 4 点多些，我们就返程了。败家娘们说减肥减肥的，从床上抱到车上，累死我了。我们那车的司机比较年轻，问她结婚什么感觉，她说挺好玩的。来的时候也问过我，真是不谋而合。

本来是挺好玩的“游戏”，结果在典礼上被司仪整的眼睛有点湿润，这也是司仪的职业病吧。不过，摸着厚厚的红包很踏实的感觉。典礼后，吃了些饭、喝了些酒，我实在困的不行了，忙前忙后，好几个夜里没睡好觉了，加之接亲的夜里根本就没有睡。和熟人的朋友、同学见见面，就睡去了。一直睡到下午 3 点多，那时候流水席都快结束了，人家都是晚上入洞房，我这是提前行动了，多少有些缺憾。客人都走了，晚上就亲戚、帮忙一起吃饭了，结果下起了大雨。人家都说好日子不能让天占了，大晴天的也未必都是好事，我是这样认为。

就这样经历了人生的大事，在农村认为只有经历了这样的大事才算成人了，最重要的是处理两家之间、亲戚之间的关系。人只有经历了事情才能成熟。

---

## 第15节 萌生创业的想法

娶老婆的问题解决了，紧接着面临生孩子的事宜。不孝有三，无后为大，很快双方父母就要把此事提上日程。可是以我的收入，老婆又不上班的情况下，即使生下孩子，也养不活，那不是作孽嘛。

作为一个男人，家庭的顶梁柱，深感责任重大。也想过向公司领导提涨工资的事，传统行业软件开发的薪水比较低，考虑后，感觉以公司的整体情况不太可能，就没有提及此事。我认为只要自己工作做到了，甚至超出领导的预期，以领导的英明应该会主动提工资的事。这样的想法肯定是要挨板砖的，无奈当时也是年轻。

只好另辟蹊径了，办网站吧？！可是办什么类型的网站呢？！感觉现在人们的生活节奏比较快，比较抑郁和压抑，就办一个吐槽、发泄类型的网站吧。当时根本没有建网站的经验，申请域名、申请空间、找合适的网站模板，有开发的功底，这些都不算事，很快就搞定了。紧接着面临版块内容、网站布局、网站风格等一系列的问题，基本确定之后，又面临着推广的问题。当第一个会员在网站发消息的时候，喜悦之情溢于言表。随时时间的推移，网站始终没有起色，后来就决定把网站关闭了。

再三思考后，又办一个和软件有关的网站，破解类型的，网站名称叫百木破解。尽管自己不太懂破解的相关知识，经过后来的学习，基本上简单的软件也能上手。成立了核心破解委员会，有几个破解高手。举办了百木破解的第一届破解大赛，前几名奖励网站积分和专业书籍，总体来说还是挺成功的。网站主要收入来源是百度广告、破解软件、介绍给其他人提成等，经过一段时间的经营，总体上有所盈利，尽管不多。后来自己也开发几款小软件，1、用代理 IP 自动点击广告的软件，从第三方网站提取代理 IP，验证可用性，用不同的代理 IP 和伪装本地电脑信息自动点击广告。后来又加上了录屏功能，伪装点击网站深度，再进行点击广告。经过与一个网友聊天，他在广告网站工作，专门研究虚假点击广告。后来发现这种方式，再怎么伪装也能被识别，何况百度这样的公司，人家就靠这个吃饭。2、又想了一种新的操作方式，云点击广告，自己建立点击广告任务，上传到服务器，其他人下载任务，但是不能下载自己的任务，进行点击操作，一

---

个任务一天只能被点击一次。经测试是可以实现的，由于工作、家庭，以及推广受阻，此项目也慢慢搁置了。

后来由于本区域的网监部门看到了网站，又是破解类的网站，经协调后把网站名称改为百木软件。

老婆怀孕了，加之工作的事，慢慢的网站的事也很少上心了。这期间的体会是，办网站门槛很低，但是后期发展成本很高。认识很多站长，起得比鸡早，睡得比狗晚，吃得比猪差，干得比驴多，最后也没有什么结果，我身边就有这样的朋友。最后没有坚持，但是需要给坚持一个理由。

人生是一个大轮回，在人生中有很多小轮回，这些小轮回就是我们面临的实际问题。创业不成，但是实际情况还要想办法解决。

## 第16节 老婆怀孕，养家压力，离职请求

准备了6个月，老婆怀孕了。在众多无法怀孕、流产的今天，是一个重大的好消息。但是也给我带来巨大的压力，老婆和我的工资加起来才8、9k，老婆再休产假，一个月收入也就5k多，还房贷固定支出2k，一个月的吃、喝、养孩子的可支配费用才3k左右，有时候细细想来，真是没法活了。

我们公司是一个传统行业的传统公司，有点技术含量，但是准入门槛比较低，和科技类、网络类企业更是天上地下。虽然是开发软件的，但是受行业 and 公司的限制，按我分析着，根本不可能涨工资。公司是学校的校办企业，公司环境、人文环境以及包括领导都很好。刚一毕业就来这个公司了，一干就是5年左右，跳槽到其他企业，不仅要从基层干起，甚至还要适应周围的环境，说实话，心里多少有些畏惧感，着实让我左右为难。

但是为了养家能怎么办呢，上刀山下火海也得向前（钱）看。经过一冬天的考虑，2011年过完春节，就开始找工作，当时的状态和刚出学校找工作的毕业生没有什么区别，消息、环境相对闭塞，对外面企业的环境、管理等一无所知。但是相信自己能找个比现在收入高的工。

去一个医疗行业的公司，填写了一份个人资料，没有做题，面试的主管问了一些技术问题，按现在来看很简单，但是当时我实在没有什么概念，只是对编程的语言掌握的还可以，对数据库基本停留在简单的应用，大数据、云计算、物



---

联网等没有什么概念，当时也没有那么流行。就算这样，面试也算勉强过关了，面试主管给开 8k 左右。回来之后，和老婆商量一下，虽然距离远些，还是决定去这家公司，也本着好歹出去看看的想法。

决定离职后，就和我们部门经理说了，经理反映挺突然，问去哪家公司了、人家给多少薪水，后来他表示和公司大领导商量一下，当天他给我答复了，说公司给我开 10k。这个结果让我喜出望外，比原来多了一倍。但是我当时并没有答应领导，表示回去考虑下，感觉自己有点装。不过是我做事一向的风格，喜怒不形于色。和老婆讨论了一下，打算留下来继续干。辞职也是无奈之举，老婆怀孕需要有人照顾，父母都有工作，也不方便，所以现在这个时期是稳定压倒一切。

和领导沟通后，领导表示再继续干两年，我也是这样答应的。当时也给自己一个期限，也是再继续干两年，如果公司没有发展或个人没有发展，果断走人。说实在的，公司大小领导对我都还不错，同事之间的关系也不错，没事打打篮球，真要走还是有些舍不得。

事后让我想不明白的是，很多管理之道、用人之道，难道领导不知道公司应该重用什么样的人吗？如果知道的话，难道不知道应该给予更多好的发展空间和福利吗？后来想明白了：不哭的孩子没奶吃，但是也不能老是哭，就算亲生的也招人烦，保证哭一次就要起到作用。

## 第17节 激情的两年，推动公司转型升级失败

在公司工作这么多年，除项目外，领导很少给安排工作，基本上全凭自己结合公司的实际情况发挥主观能动性的去工作，这样非常符合我的性格特点和思想，在轻松而娱乐的环境中也锻炼了我的大局观，从软件和系统方面考虑，我们需要什么？如何去做？

经过和领导沟通后，由于各种原因，打算再干两年的时间（具体情况，看上篇文章）。留下来，还有一个重要的原因，就是想改变一些东西，实现自己的一些想法。前面也提到过，公司传统的不能再传统了，光靠卖硬件是不能更好的发展下去的，必须用系统的思想、思维去打造自己的产品体系，或者叫生态系统，软件和硬件的有机结合。以硬件打下的用户基础，是可以在这些用户的基础上找到增值业务的，我始终坚信这一点。在用户那里我们有足够的硬件设备，软件平

---

台（新开发的）具备了稳定运行、可扩展、定制化的条件、可以集成任何家同类产品的设备，接下来我们可以向服务器端或者说是云端扩展我们的业务。打造我们的 E 服务平台，把全国所有用户的设备数据统一上传到服务平台，用这些数据形成业务，再服务于用户，最终形成数据回路，实现增值服务。

基于这样的思想，开发服务端程序；开发 Web 管理业务系统以及接口服务；利用一周的时间，晚上学习，白天编码，开发 Android 手机 APP 应用程序，实现了移动终端与 E 服务平台的互动。这就形成了完整的业务链路或是叫数据链路，用户的硬件设备采集数据、与用户的 PC 机进行交互、PC 机的软件平台通过无线路由再与 E 服务平台进行交互、最终用户可以通过手机的 APP 看到他们关心的业务。核心思想是拿用户的数据，形成链路，再服务于用户。这个系统链路打通之后，可以在此基础上进行扩展。

但是有人会问，营利模式是什么？我们肯定是要解决这个问题的，技术或是软件系统不能赚钱，还不如破铜烂铁有价值。现在这个 E 服务体系的整个链路已经打通，就要好好想法怎么用它去赚钱，其实在开发之前已经考虑过了，从 5 个方面来说：1、无线通讯模块进行包装，可以卖硬件产品。2、可以卖服务，有了设备的数据，可以形成自己的专家库，形成解决方案，可以协同用户的运维工作。3、向系统集成转型，把 E 服务系统复制到集团公司，再把原有的系统业务慢慢整合进来。4、业务系统的链路已经形成，发掘用户新的需求点，在此基础上进行扩展。5、有了 APP，就可以和用户进行互动，潜意识影响用户的决策和决定。主要从这 5 个方面来解决盈利问题。

以上的思想是好是坏？至少对于一个传统型企业来讲，不能算是坏的。以上的思想是否能行的通？在转型过程中，谁也不敢下定论。

很遗憾，耗了一年，领导规定上传 10 个用户的数据，最终只有 1 个在实时上传，最终这个项目不了了之了。这是符合我们这家企业行为准则，也是我最担心的发生的事情，也是最不足为奇的结果，早就和领导表达过这样的担心。作为开发人员，我是想全全负责这方面业务的，但是最后交给对这个项目不感冒的服务部门负责人，领导的理由是最后由他们使用这个系统。首先这是公司层面的行为，不是某个部门的行为。另外，这个负责人明确表示过这个项目不能给他们带来备件的销售额，让一个不愿意去做这件事的人来负责项目，承接了任务，最后

---

还不了了之了。我想问到底是谁的脑袋被驴踢了？！

在没有开发系统之前，我多次向公司不同的大领导表示过向服务器端发展的想法，各位领导都是神一样，不表达自己的意思和思想，也不找你具体聊聊详细的想法，我只有像佛一样感化他们。最终有一天，他们觉悟了，想要做一些事情了，但是项目黄了，佛也无能为力。谈转型、理想，俨然就是乌托邦。

单从发展软件系统来说，我们的总工程师（还有一些其他人）表示过：我们的销售人员不会卖系统！首先我们要解决应不应该做的问题，其次再解决人的问题，再次再解决策略和方式的问题。等等。任何事情还没有做，就盖棺定论了，让年轻小伙子们情何以堪呀。我提到这件事的意思是想说，这个项目的失败是必然的，可能一开始决定推动公司转型升级就是一个错误的决定，因为以一己之力是不可能完成的。从技术人员的角度来看，是想做一些创造性的、实际的一些事情，但是事情的发展往往不取决于一名技术人员。

从辞职到现在，我一直在思考这个项目为什么失败？原因到底在哪？总之，是没有解决好人的问题。毛主席带领人民开始建立新中国的时候，一路走来不是一帆风顺的，在这个过程中始终在解决人的问题，并且还有人的思想问题，这是核心。后来主席还说过：人多力量大，人多好办事。还是强调在解决人的问题，不仅仅量的问题。

作为一名技术人员，作为一名 IT 技术人员，你能感觉到什么？是从激情到无奈的打击，还是从无奈到无感的洒脱，异或其他的什么！从此心境不再平静，长期的思想斗争开始了.....。

## 第18节 最后的项目，抑郁了

两年的时间很快就过去了，尽管推动公司转型失败了，还是收获了很多东西，毕竟竭尽全力的付出了。经历这一切，让我陷入无限的沉思之中，作为一名技术人员仅靠技术可左右的事情太有限了。让我一直以来凭借主观能动性工作的积极掉到了谷底，各种消极的情绪充斥在工作中。有一次公司领导、技术部门和市场部门一起开会，人员比较齐，趁着其他人员来了没有座位的时候，借口溜了出去，会后一位老同事问我干嘛没参加会议，我随性说：有你们参加就行了。

2013 年 10 月份，快到年底了，离我再干两年的许诺已经接近尾声。也开

---

始谋划换个环境工作的想法，正当这时候公司签了一个二期项目的合同，在一期的时候我也参加了这个项目，做的不是很成功，系统基本也没有用起来。开项目启动会的时候，领导有意思还让原来负责这个项目的同事来管理这个项目，当场我并没有表示任何意见，领导问我的意思，只是表示干呗，有需要就参加。后来和领导无意的交流中，我也有意识的表达了自己的不满，公司的系统性项目不是很多，只要有项目都是另外一个同事负责，我只是以技术的身份配合着工作，技术的工作再重要，也只是技术一个方面，而项目本身并无太多管理上的任务，这样传统性的小公司的项目管理还不至于提高很高的境界，所以也不甘心处在如此的境地。不知道是哪根神经出了问题，都要准备离职的人了，难道还要最后拼一把吗！

没有前期准备，就奔赴前线了，时间紧、任务急。领导也知道这次的工作压力比较大，特批可以住高级的地方，标间一天 140 元，一期项目的时候，住的标准是一天 60 元，已然很知足了。我把淮河边上的这座小城市视作自己的第二故乡，一是呆的时间比较长，二是对这里比较有感觉。秋末的季节，走在路旁的大树下，下着小雨，有时雨滴砸在树叶上发出清脆的声音，泛黄的树叶随之摇摆着飘落下来，轻柔的贴在地面上，仿佛一位轻柔的女子呈现在你的面前，如此可触碰而真实的感觉。来这里多少次我已然记不清了，不能再熟悉的感觉让我放松很多。

接到的部门领导的电话，表示和公司的主要领导商量后，决定让我负责这个项目。看来我表达的不满起作用了，也应声答应下来。这个项目全部是软件部分，有三个重要的工作：（1）把原来我们一期的系统重新恢复使用，相当于重新部署新系统；（2）集成另外一个厂家的设备，需要新安装，通过光纤以太网进行通讯；（3）同步另一个物资系统的数据信息，完成特定的业务功能。总共 3 个开发的人员，1 位女同志，后来没有让其参加项目，实际上就两个开发人员，兼实施、运维，这些工作要求在一个月内完成。第一周的工作周报中，最后我强调：总结一下几天来的工作，向领导汇报一下，以便领导了解现场进展，免于担心，工期之紧，工作之多，月底之前完成实属不可能。并且把项目潜在的风险点一一列举了，有些是自己不可控的范围，有些是签技术协议许诺的太多了。

自己可控范围内的工作确实很多，开发与其他厂设备对接的采集数据的软件，

---

业务系统功能开发，服务器的部署、网络部署、数据库的部署等等。还有涉及到与其他两个厂家的工作对接，与新设备安装的厂家通讯协议的调试、软件的开发、稳定性测试、他们的安装进展，反正涉及到 N 多问题；从另一个厂家的业务系统要提取数据，他们与甲方有维保纠纷，不提供数据访问接口，后来只能破解了他们的软件，找到数据库的用户名称和密码，以及相关表的结构信息等，万般无奈之下只有非常规的做法了。两个开发人员的分工是，我负责与硬件设备对接的软件开发，业务系统的系统功能开发，另一个同事负责从另一个业务系统提取数据保存到我们的数据中，系统基本能运行了之后，调来了两个运维的人员。

在项目开始之前，公司的领导和另外两个同事都主张在当地招两个兼职开发的人员，至于是否是领导的真实想法，我就不清楚了。但是在项目实施过程中，我并没有对这个想法表达任何看法，同事倒是找了两个在网上接单的开发人员，出于礼貌和他们聊聊，最后再也没有提起此事。对于没有招兼职开发人员的原因，我在最后的项目总结中说明了自己的看法和意见，最后写道：从侧面反映我们的软件实力的确低下，大家心里没底。

现场的工作状态基本是早上 7 点多出门，晚上 9、10 点回来，回来后还要写日报、总结遇到的问题、安排明天的任务，主要是对自己的管理。这个项目涉及到单位之间核算钱的问题，所以要求实时性、准确性都很高，有时候在睡觉，甲方的主任（关系还不错）就拍电话过来了。两个开发人员，就这样熬着，另外一个同事还有其他地方业务的问题，有时候就我一个人在奋斗。

期间家里的事也比较多，孩子还不到一周岁，期间孩子的头顶部位长了一个小“肿瘤”，做病理检查需要在这个部位取一块“肉”，三个医生把儿子按在床上，一个主治大夫拿着一个钻头的东西，在儿子长“肿瘤”的部位取“肉”，儿子嘶声裂肺的哭，最后哭的都没有声了。回到家之后，夜里突然间就吐了，然后就是高烧，然后就是拉肚子，几天来不是在医院，就是在医院的路上，不堪回首的日子呀。有时候进了医院，一天都顾不上喝水、吃饭。小孩儿那一阵子明显瘦了很多，病情好转之后，又急着赶赴项目前线了。

在整个的项目过程中，基本上夜里 11 点多，快 12 点睡觉，后半夜 3、4 点就醒了，再也睡不着了，项目还没有结束，人就瘦了 10 多斤，从 160 左右，掉到了 140 多。12 月中旬要求上线，另一个设备厂家的设备还没有安装完呢，也不

---

是一件坏事，有正常的推迟理由了。12月26号要求上线，用户发布一个针对这个系统的业务管理规范，又有推迟的理由了。用户要求1月1号元旦上线，这才是他们真实的要求，用户的信息中心主任、生产部门的主任给我打电话，公司的业务人员给我打电话，我表示对不起，真上不了线。业务人员还不只一次给我打电话，还拿公司的领导来说事，我直接表示谁要求上线，谁就派人来现场解决问题。我的真实意图是元旦回家陪家人和孩子，儿子受这么大的罪，你们谁也无法体会到，谁也弥补不了。12月31号准时回家，节后再说。1月5号系统正式上线，1月7号写的项目总结，在项目总结的最后写道：现场实施过程中，在极力的把各方面做好，希望他们能够真正的把系统用起来，也为我们将来系统升级、后期硬件设备再次进入这个市场打下基础，今日的付出也算值得，同时，希望这个项目能够真正的引起领导的重视，算是真正的开始吧。

公司的总工，期间来现场考察设备的运行情况，顺便慰问一下项目的同志们。晚上，我们喝了一些酒，总工是个不喝酒的人。但是，有意和我们聊聊，另一个同事表达的意思转的弯太多，会让人家产生误解，还总是说一些原则性的话。我说的更直接，基本上也是我在说，总工那天估计很郁闷，期间没怎么说话。反正要走的人了，我还有什么可顾忌的呢，有些确实是忠言逆耳。

在项目期间，我是有些抑郁症的特征的，有些心结根本无法解开。脑子里一直在思考三件事：（1）我的出路在哪里？想推动或主导一些事情无法实现，难道一直这样耗下去吗？（2）项目本身的压力，我已经在超负荷运行了，根本分身无术了，哪怕再有点什么事，我真的要崩溃了。（3）以这个项目为样板工程，再次推动领导层重视系统化建设，最后一刻也未曾放弃过，也是想发挥自己最大的作用。一天只有5、6个小时的睡眠，甚至在睡眠期间脑子还是在运转，结果就被所想的事情叫醒了。

项目结束后，公司开了总结会，总经理没有参加，把我的意思全部表达清楚了，言辞也比较激烈，有点置于死地而后生的感觉。这个行业的黄金期已经过去了，本应该在最好过的时候去寻求转型或拓展业务的，现在已然晚了，市场是不会再给你第二次机会的。但是我仍然抱有幻想，在公司又坚持了将近3个月，希望有点变化。就是因为有感情，才这样坚持的。但是看到这一切，我已经释然了。

---

## 第19节 离职前与领导的交流

找到下家才向领导提出离职的，家里有老有小的，基本算是弱势群体，这样做也是无奈之举。我正与部门经理提出辞职时，总工进办公室了，得知此事后，说：\*\*你别开玩笑。听到后，我只是笑笑，心想：和您共事这么多年，也太不了解我了。部门经理倒是知道我心意已决，反而显得很平静。这么多年来，还是有一定默契的，在开会的时候，部门经理表达任何意见，就算我反对，表面上也支持，事后再找机会表达自己的意思。如果有事让我去干，也会事先征求我的意见。久而久之，有种不言自明的默契。

虽然我始终对公司抱有希望，但是在离职这件事情上在我心中早已演练多次了，各种场景都设定好了，包括和领导的谈话。在一天的上午，部门领导找我随便聊聊。交流的内容包括：产品及系统问题、发展问题、人员问题等等，现在才回忆谈话的具体内容，已经无法记起涉及到的每句话了。这种交流并不是抱怨，领导也不是为了找问题、解决问题，只是朋友间的谈话而已，两个老爷们儿谈多年来的感情也不现实，也只有以工作的内容为话题代替了。就算是领导想改变现状、想解决一些实际的问题，也不可能，公司的体制、运营、领导之间诸多因素的制约，我可以不理解自己，但是作为局外人，我很理解他的处境。

和领导谈完话，有一种解脱的感觉，走起路来都显得轻快很多。也兑现了我的承诺，距第一次请求离职到现在已经两年了。领导到底是什么感觉，那我不清楚了。

离职是有诸多原因的，只能说和公司有必然的联系，但是主观原因还是在自己身上。29岁啦，家庭比较稳定，有房有车有老婆有孩子，现实版的“四有人才”。三十而立，在家庭方面还算可以，但是确实想在事业上有更大的成就，以目前在公司的情况几乎看不到前方的灯塔。确实想拼一下，想结束现在安逸的生活。但是也要感谢这个公司，因为家庭所有的事情都是在这个公司完成的。时常感觉到困惑、彷徨、犹豫等，自己也无法解开心中的疙瘩。我心理很清楚，只要在这个公司，这种状态会一直延续下去，所以唯一不犹豫的事情就是决定离开。从平时表现出来的各种状态，估计领导也能感觉出来，在提出离职请求后，领导很平静，没有任何挽留的意思。有点天要下雨娘要嫁人，随他去吧的感觉。

---

不光和部门的领导交流过，我还主动与公司的总经理、销售部门的负责人交流过，没有什么实质的主题，只是出于礼貌，将来可能都是你的贵人。不管身边是什么人、发生什么事情，一定要有海阔天空般的心胸，你将像佛一样照亮他们，他们也因此围绕在你身边。

离别是暂时，没准是为了将来更好的相聚。前方不会有什么灯塔，但是你要在心中认为它就在那.....!!!

## 第20节 工作 7 年，对做技术的一点感悟和理解

在原来单位真是从基层干起：生产部门（实习半年）、服务部（1 年）、研发部（6 年多）。虽然不是领导，但也是公司的绝对骨干，进公司后在软件方面确实有很大发展。在公司不仅技术有所长进，也给自己带来很多思考和感悟，当然这些与实际情况是分不开的。至于离职，也只是无奈！

其实做 `iter`，在职业生涯中有自己完整的得意的作品就够了，如果老是机械的重复类似的 `coding` 又有什么意思呢，`form`、表单、字段.....确实让人没有多少激情，也只是混个饭吃而已。我并不是讨论 `iter` 这个职业，也并不是厌恶 `coding`，只是感觉作为一名程序猿应该创造性的工作，而不是机械的、重复的搬代码。在中国这样的大环境下，这种命运是不可避免的，集体性浮躁，从 `iter` 的跳槽频率可以看出来。

偶然间，看到一个帖子《程序员的恶性循环》，我认为讲的非常实在。其实做技术的局限性非常大，这里说的“技术”是泛指。

时常在想，我们的价值如何体现？谁来决定？可能要从两方面来考虑这个问题：1、在现有工作上体现，确实解决了一些问题。2、对未来的规划和创新，这就要求领导或公司是否有前瞻性。

关于第一个问题，是很容易做到的，因为领导指着你干活呢。这里可能分这么几种情况：一、领导对 `ITer` 或对你的认可度。一个好的 `iter`，完成一个新的功能模块可能需要 2 天，把接口、扩展性都考虑进去了，再对该模块进行功能完善的时候，可以只需要 1 天。一个一般的 `iter`，完成一个新的功能模块可能只需要 1 天就完成了，可是再对该模块进行完善的时候需要 2 天，甚至更长时间。这就会造成了领导对人员判断出现误差，甚至认为好的 `iter` 不如一般的 `iter`。二、



---

你是否具有不可取代性，这个问题其实不值得讨论，因为离了谁地球照样转。往往就是因为你的不可取代性决定了你一直没有发展，因为领导依赖你在这个岗位，这样他很踏实，他才不会管你是怎么想的。也就是说教书好的永远可能是一线老师，教不好书的可能去当主任了，这是中国的现实情况。我并没有打击 iter 的意思，只是我的切身体会。

关于第二个问题，iter 一般很有激情，也很有想法，这种感受有多强烈，可能受到的打击就会有多大。我年前的时候做了一个项目，系统只做了用户一小部分业务，合同额 120 万，还有很多业务没有做，这是一个金矿呀。回来之后开总结会，我把业务、行业等都给领导分析了一遍，其他同事表示很有前景。领导们后来开会表示也要做，但是实际干活的就那几个。后来还好意思问我在新一年如何打算（如果给配制人员，可能俺还真不会跳了）。另外一个项目（《16.激情的两年，推动公司转型失败》中提到的项目），大领导坚决表示要做的，大家都表示怀疑，都不知道到底是什么样子。于是，我就快速的（三个月）给开发出来了，再次开会给大家展示、讲解，大家也表示认可，也安排牵头行了，结果一年过去了，一点进展都没有。理想很丰满，现实很骨感。现实带着理想去飞翔，理想被摔的满地，可是现实还在。

于是，我深深的陷入困惑中。价值？前途？发展？每天面对冰冷的代码，最后又要承受巨大的心理负担。当我写完上面的文字，我又在想是不是自己太悲观了？可是我确实找不到说服自己的理由，但是我们仍然要沿着有激情的道路走下去。

可以通过几年去积累技术知识，这是你生存的本领，无可厚非。如果有更大的发展，可能不仅仅是需要你的技术知识了。我不否认有大牛级的人物，但是真正的大牛级人物又有多少呢。技术是要创造价值的，而价值的存在并不是技术决定的。就其作为一名技术人员来讲，你的发展是需要谋势的，行业领域、技术领域、圈子领域以及是否跟对领导。其实大部分都在“混”日子，混有“混”的学问。

## 第21节 7年工作感悟

工作 7 年，就其工作中学习到的技术和业务是很有限的，业余的大部分时

---

间还是以自己看书为主，学习到的技术不一定能用的上，但是可以作为知识的储备。除了专业书籍外，也尽量多的看一些其他的书籍，例如：历史、经济、管理等方面的，为了将来有全面的发展储备知识，也是为了激发自己的思考，解构现实世界。

我是比较善于观察和思考的人，人与人之间思考结果的偏差是很大的，造成这样的情况是信息不对称造成的，所以我们要观察、看书、实践、思考.....再观察、看书、实践、思考，最终要完善自己的价值体系、理论体系或是方法体系，这些年也是这样做的，有一些经过思考过的感悟和大家分享一下，仅供参考。

### **1.软硬结合的优势**

我们公司是做硬件产品为主的，软件、信息化方面也涉及一些，但是作为硬件产品的辅助，相对来说很弱势。提到的“软”和“硬”广义上分别代表信息化系统和看得见的硬件产品，从以下几方面考虑：第一、有利于形成自己的产品体系。软硬之间的结合更密切，从系统角度来说，整体运行更稳定，最终呈现给用户的是高品质的东西。第二、有利于打造自己的市场体系。对于信息化系统来讲，作为一个项目，从用户决定、到中标、到最后完成项目，每个阶段的周期都很长。对于硬件产品来说，用户采购的周期就相对来说短的多，只要符合硬件要求的指标即可；信息化系统对于用户来说更具有粘性，硬件产品对于用户来说只是系统业务上的一个结点。从商业竞争角度来说，我们是要形成垄断的。首先，我们要快速的与用户建立联系，并形成交易。其次，我们最终是要做系统的。所以，我们要具备从软硬两个方面形成市场的竞争优势。但是做硬件产品，也不是要大而全，只要需要掌握核心的产品，当然也可以拿其他厂家的单一硬件产品，自己搞集成，形成自己的产品。第三、有利于利润最大化。这一点不必多讲，形成了垄断就形成了利润最大化。

### **2.硬件产品是业务节点，需要发展业务系统**

如果做前沿的高科技硬件产品是可以保持相对的竞争优势的，否则保持一到两年的领先就已经不错了。07 年参加过一个展览会，当时展会上行业的核心设备都是外国公司的，两年再去展览会，基本全部国产化。你会感觉到发展的速度是不可想象的，如果想去超越，拼的是加速度，别人 10 年干的事，你在他的基础上 3 年就要干完，才有可能超过他。随科技的发展，行业或是产品的准入门

---

槛会越来越低，随之而来的就是价格进一步透明化，最后导致竞争力的衰退。

对于硬件产品来讲，它肯定为行业、领域、企业等组织的业务流程上某个节点服务的，而你要去做的是整体业务。所以光光做硬件产品是不能保持自己核心竞争力的，必须发展业务系统，最终形成自己的解决方案。

### **3.产品单一，跨领域；领域单一，产品多样化**

产品单一，这肯定是你的核心产品；领域单一，这肯定是你的核心领域。但是企业要想发展，仅仅这样是不够的。产品单一，如果又仅限于单一行业或领域，那会受制于行业的周期兴衰的特性，必须跨领域。领域单一，如果以仅限于单一产品，那会受制于市场对产品的冲击（第2点提到的），所以必须产品多样化，例如：不仅可以做照明设备，还可以做安全检测设备。这两点其实本质上是一样的，只是从两个不同的角度来考虑的。

### **4.优势不一定是发展的动力**

优势只是现在阶段的竞争力，但是并不代表你可持续的发展动力。在公司最有优势的时候，有很多回报的时候，要打造自己的发动“引擎”，这个“引擎”可以是在原有基础上的创新，也可以是新的发展业务。就像火箭第一级推动引擎、第二级推动引擎一样，但是我们打造新的发展“引擎”，并不是把原来的“引擎”就扔掉了，而是像搭积木一样的叠加的过程。

往往我们沉迷于当前的发展优势，如果出现行业、领域等市场波动的时候，再想去转型或打造发展引擎已经很困难了。

总之，要有持续的创业激情，以及创新的引动力。

### **5.市场重要性与整体营销**

作为一个公司肯定会重视市场和营销的。作为一名技术人员也要重视市场和营销，要时刻关注自己开发的产品的市场动向以及公司的销售情况。从以下几个方面考虑：（1）开发出来产品并不能体现自己的价值，有市场销售，并且创造了利润，这才是体现我们开发产品价值的时候。（2）营销人员和技术人员并不是天敌。往往营销人员骂技术人员不懂市场，技术人员骂营销人员技术太菜。作为一名技术人员要主动和营销人员接触，他们会给自己带来一些灵感，更好的设计产品，避免闭门造车。作为公司来讲，两者的有机结合会给公司带来  $1+1>2$  的效果。（3）突破发展的瓶颈。在一个公司时间长了，基本就确定了你的技术边

---

界，工作中用这些技术就足够了，特别是产品型公司。所以公司业务不扩展、不发展的情况下，我们在技术方面也很难有所突破。在一个公司技术积累到一定程度后，是需要你横向发展的。包括：市场、营销、其他技术知识（不一定要精）等等。

## **6.业务的创新，技术的支持**

这是基于第 5 点说的，也就是说业务不拓展，我们的技术是很难有所突破的，特别是在传统行业，迭代的速度很慢。另外，除了尖端技术领域，我们现在的技术水平是处于饱和状态的，所以要思考如何把现有的技术应用到新的业务领域中去或者解决现有的实际问题，例如：利用互联网技术去解决传统行业的实际问题。国内顶尖的网络公司 BAT，他们的技术也是基于 GG、APPLE、Oracle、MS 等国外公司的技术，所以我们是站在巨人的肩膀上前进。

## **7.做技术的三种境界**

从分享角度，或为其他人提供方便的角度来考虑，作为技术人员有三种境界：（1）完成需求的功能。（2）在公司内部能否为其他人提供通用的组件。（3）在开源社区是否为广大 IT 人员提供通用的平台化组件服务，并且支持二次开发。在此过程中，自己会成长的很快，也能体会到分享和交流的快乐，也会承受巨大的考验。往往不是我们的能力不行，而是我们找不到方向。上班忙项目和产品，下班懒的动，甚至根本不想思考，所以请求公司给我们点学习和思考的时间。上班事不多，又得装的很忙的样子，其实没有必要，我们可以自己写点想做的东西，如果能和公司的工作结合起来最好。

## **8.一切问题都是在解决人的问题**

在公司起步或发展的过程中，始终离不开人的因素。重要的是解决两方面的问题：用人的问题和人的思考问题。用对人事半功倍，以一顶三。统一思考，使其目标一致，集中力量办大事。既要注重进行梯队化建设，体现人员的不同价值；又要注重扁平化建设，重视底层有能力人员的想法以及合理的诉求。

## **9.做好一件事，需要跨领域知识**

现在不是单打独斗的时代，作为一名技术人员不可能把业务所有涉及的技术全部学到手，否则创业的老板会累死在创业的路上。所以要有足够的知识面，不一定要精、要会，但是一定要知道它能解决什么问题、能应用到什么场景。另

---

外，要合理的组建团队，业务的模块化、知识的模块化、人员的模块化，这三者是有必然的联系。

### **10.始终要有创业的想法和激情**

我们想改变或正在改变周围的人或事，时常会感觉到阻力、无奈、无力感。恰恰我们能感受到这些，才有我们做事的意义。即使失败了，那也无关紧要，没有人能随随便便成功，保持一颗良好的心态，没准事情正在起着变化。要有笑看风云，志者心在心境。

生活在于选择，可以选择安逸的生活，可以选择更有意义的活着。保持创业的想法和激情，只不过是在平淡、安逸的生活中加点料。

### **11.方向感比能力更重要**

人的智商基本上差不了多少，你不会比我聪明多少，我也不会比你笨多少。在这种情况下，“能力”就是执行力。但是以什么目标或方向付诸执行力呢，这就在于方向的选择。我们大部分时间也是在思考方向问题，并且一定要找到，就算失败了，佛祖会为你开启另一扇窗的。

### **12.不要局限于技术思考问题**

这是基于第 11 点说的。作为一名技术人员，往往有一种通病，做一件事之前最容易想到技术实现问题。首先，要解决方向问题，是否应该做的问题。其次，才是解决如何做的问题。所以我们在思考问题的时候，不要过多拘泥于技术细节方面，否则会耽误很多时间。

### **13.像佛一样做人做事**

和一位离职的同事谈过此问题。要感化、感染周围的人，环境，气氛会很不一样，例如：微笑，尽管是对别人，但是会把这种磁场效应反射给自己，使自己的状态会很好。和领导相处也是一样的，不要刻意或是正经和领导谈论正经事，首先要把事情想好，随时随地准备和领导聊两句，要让他感受到你的存在，潜移默化的影响他、照亮他，如果领导主动找谈正经事，那就是另外一回事了。在现在的社会环境中，我知道做到很难，但是生活就是修炼的过程，就像打游戏升级一样，还是要感悟周围的一切。

以上的感悟没有对错之分，不同的人在不同的环境感悟的不一样。所以，只供大家参考!!!

---

在第一家公司的整个过程就是这样的，连载文章也到此为止，后续的连载将描述跳槽到第二家公司离职的过程，发生的事情和思考的过程。虽然工作比较忙，家里也有孩子，但是还是尽量抽出一些时间来写点东西，和大家分享。

---

## 第三章 寻求转型，突破自己

### 第22节 而立之年，第一次跳槽，寻求转型

而立之年，你站在哪里？回顾过去，你拥有了什么，有对象了？成家了？有孩子了？有钱了？如果什么都没有，那么成熟了？展望未来，你将何去何从，有规划吗？有目标吗？有理想吗？有措施吗？时常要问自己一些问题，使自己保持清醒的头脑。

已经 29 岁了，自从毕业一直在这家规模 60~70 人左右的公司，7 年的工作时间顾家多一些，买房、结婚、买车、生孩子，这些人生重大事件基本上在 3 内完成的。现在小孩子 1 岁多些，家庭相对比较稳定。

事业和家庭是不一样的，家庭寻求的是稳定，事业寻求的发展。相对于家庭来说，事业的发展遇到了瓶颈和障碍，因为我感觉自己还有理想、还有激情、还有干劲。所以，时常感觉到时间的压迫感，以至于焦虑、彷徨。在《17.最后的项目，抑郁了》描述是真实的，切身的感受。

现在静下来思考，古人说：三十而立，到底是“立”什么？家庭？事业？古人的 30 岁，已经妻妾成群，事业也未必有多成功。应该更多的是指人的思想、价值观、世界观的形成。

既然不知不觉已经到了 30 岁，对于过去，我们是应该总结。但是也不能带着包袱前行，更应该有意识的规划自己的职业。我就处在这个阶段，也时常在分析自身的情况、周围的环境，包括：人的素质、视野、主动性、各部门的情况以及存在的问题和解决难度。以整体情况来看，在事业方面发展几乎比较困难，最后决定换个环境。

另外，现在这个年龄还没有到养老的时候，不甘心，想出去拼搏一下。现在基本上 2-3 人开发软件，4-5 个人硬件开发，做一些系统集成方面的项目，基本上处于守株待兔的状态。虽然各方面的能力比较强、比较全面，毕竟平台太小了，感觉有浑身的力气没有地方用。在这种情况下，离开也是一种必然，或者说是一种解脱。

2013 年春节后，开始找工作，行业趋向于：医疗、环保、城市交通类的。

---

职位趋向于：产品经理、项目经理。以现在的年龄高不成低不就，有实力的因素，也有运气的成分。面试了三个公司，A 公司没有回信；B 公司只招开发人员，和自己的意愿不太符合，也没有回信；C 公司双方感觉都不错，和老板也聊的不错，可能闲我要价太高了，也没有成。

有一个特别中意的 D 公司，智能交通行业，1000 多人的规模，离家很近，投了简历好几天没有回信，于是我就去他们单位找人力资源了，可是门位不让进，必须得有预约，还好一个 MM 挺热心，给那个公司打了一个电话，把我的名字告诉了他们，随后得到了面试的机会。过了做题环节，最后一位给面试的是研究院的老大，那天面试，我特意带上了我的简历和作品，和老大简单沟通后，表示我的作品太简单。只给了\*\*薪水，尽管离自己的期望有一定差距，也勉强同意了，第一次跳槽，没经验。因为行业不一样，业务方面不熟悉，从码农开始，本着学习的态度，还是先干着。

上班有两天左右时间，前期面试的 C 公司又打来电话，表示再去谈谈。这是一个小公司，40 人左右，从事工业行业。面试那天和老板聊了有一个多小时，包括：技术、发展、经济、项目和政治等等，平时看过很多书，有自己的思考，也比较健谈，有些想法和认知确实很一致，所以准备再去聊聊。老板表示（原话）：你不适合做技术，来我这当项目总监吧，在原来基础上加 2K 的薪水。虽然头衔挺诱人，但是也没有表现特别喜悦，我只是表示回去再考虑一下。经过考虑后，怕是有坑，再次给老板打电话，表示再去沟通一次，意思就是把一些顾虑的问题摸清楚。

回来后，就面临着在 D 公司和 C 公司中选择，薪水基本上差不多。但是进 D 公司两天左右的时间里，得知要去天津封闭式开发，大概 3 个月的时间，期间可以回北京，当时孩子刚刚 1 岁多，的确很担心，老婆也不太愿意。这时候，首先考虑到完全做技术的局限性，其次是想挑战一下自己，再次是想跟对老板。最终决定从 D 公司离开，去 C 公司。但是这个选择是否正确，在不正式工作前谁也不知道结果，也有可能是一个坑。

通过几次面试，的确积累了不少经验。总体感觉，一个有视野的、有发展的公司绝对不会特别重视你的技术水平，可能还包括谈吐、表达、反映、理解、大局、忠诚度、自信等，如果一个公司的面试题都是算法或一些变态题，你可以直



---

接给 PASS 掉，因为有可能会把你当机器用。信息技术、软件技术都是以不同的形式、语言来表达的，其活的灵魂是人的思想，这才是最主要的。如果马云很懂技术的话，那么可能不会有今天的阿里。有的公司招人是拿来就是用的，有的公司招人是为了培养的，总体来说，后者少之又少。

小公司有小公司的好处，干的角色多，什么商务、技术方案、招标、需求、开发、项目管理、运维、经营等等，这就是优势。但是缺少大公司的管理和规范，这也是没有去 D 公司的遗憾。

有些事要顺势而为，不要强求自己，否则会很累；也不要强求钱，能力所及，万物皆有。生活在于选择，那怕选择错了，过山车也会从谷底爬上顶峰的。

## 第23节 缺了一条腿的公司

就这样，在大公司刚刚工作两天的时间，再次跳槽到一个小公司。对外宣传有近 100 人的公司，实际上只有 20 多人。我知道这样做是冒风险的，最坏的情况无非是再找工作，还不至于造成很大的压力。

实际上，这个公司缺少了一腿，销售、市场能力不强。严格上的销售人员只有两个：老板和一位女同事。老板有 50 多岁，这位女同事 30 多岁，这位女同事的官方职位是总经理助理或是秘书一类。销售只有老板一个人挑大梁，凭借老板是电力行业出身，这种销售的主要方式是靠关系。而这个公司有 20 多年的发展史了，从存在的角度来说，公司、老板是成功的，至少没有倒闭；从发展情况来看，公司、老板是失败的，因为也仅仅是维持基本的生存，更谈不上什么财务自由。

也正是因为上述的情况，我才决定去这家公司的。个人的发展光靠卖力是不行的，也要谋势，当然也可以理解周围的环境。从这个角度，我分析：1.老板岁数很大，他的孩子刚上小学，正是青黄不接的时候，需要年轻人为他干活，更需要有能力的人为他卖命。2.没有强有力的销售团队，或是市场人员，作为项目管理者有更大的发挥空间、发展潜力、接触面更广。3.在技术方面的发展遇到了瓶颈，想以此接触一线用户、市场，开阔自己的视野范围，毕竟将要 30 岁了，想找到将来自己想干的事业。主要是因为这 3 点原因，我才决定来这家公司。

但是，有一个问题我还没有找到答案，从规模来讲，公司发展了 20 多年

---

了，为什么还处于初创公司的规模，至少也应该是将近百人的团队。这是刚进公司后，让我很困惑的一件事，也是想寻求答案。

如果以现在掌握的情况来分析公司的现状，那么只有一个答案，老板的“关系”。自己出差过一次，跟踪这个客户有段时间了，主要是给用户写方案，号称厂长是老板的同学，可是直接接触的主任并不买账，其他同事反映这个主任也是比较难缠。所谓小鬼难缠，就是这样的情况。凭借以往做项目的经验，越是直接底层的关系人越是要把关系处理好，特别是项目的直接领导、维护人员、管理人员等。显示然这层关系，公司层面并没有处理好，光凭借“关系”，吃霸王餐是行不通的；另外，一次和老板一起出差，在路上，老板一直打电话，打完电话，还和我聊上几句：看看，这都是朋友。到用户那后，前台人员说要联系一下领导，老板这时候有些不耐烦，硬气的和前台说：已经提前联系好了。从老板的各种表情、神态、举动、语气来看，并不是用户待见的那种人。到用户那里，任何人都有可能给你提供有价值的信息，包括门卫都可能告诉你哪个车是主要领导的，所以要善待周围的人。给用户几个主要领导介绍完产品和系统后，在回去的路上，也是一直在打电话，表示对人家的感谢。这次与用户接洽后，我一直在跟踪，最后人家表示暂时不需要。

“关系”有很多种，有直接关系、有关系的关系、有上层关系、有下层关系等等，显示老板更注重前三个关系，而忽略了下层关系。换句话说，缺少销售人员把不是关系拉成是关系的能力，也许是销售团队一直建立不起来的原因之一。正所谓，成也关系，败也关系，有些可能办成事，有些只是泛泛之交，没有“深入交往”，连酒肉朋友都算不上。

另外，有了关系，只是有了和用户接洽的通道，将面对的不只是一个人，除非用户的 BOSS 可以直接拍板，但是这种情况在国企里是不可能的。所以有了关系，还得有交流、交往的艺术。而公司人员（老板）去用户那里，一般是把各部门的领导、人员聚在一起，集中介绍产品、系统。在没有搞清楚各部门领导之间的关系之前，这样单刀直入的方式，缺少了接洽的艺术。那怕领导之间有些小的矛盾，直接会影响到项目走向。缺少了可操作的空间和回旋的余地，所以人们常常讲“项目运作”，就是这个意思。可以找准主要领导各个击破，但是也意味着增加各项成本。我也向老板提过这种销售策略的弊端，他也表示的确是这样。

---

《从 0 到 1》这本书里边提到过创业领域的信条，其中一条就是：销售和产品同样重要。而在现在的社会里，对于传统的非尖端技术企业来讲，技术基本处于饱和状态。在这种情况下，有一支强有力的销售团队尤其重要。

进公司时间不长，以现在了解的情况，只能简单的分析公司为什么缺少一条腿（销售），可能还有深层次的原因，后续的连载，为大家揭晓答案。

## 第24节 环境的改变，是自我改变的机会

每个人做出选择，都是一次洗礼的过程。换工作也是一样的，要有充分锻炼和学习的准备。在这过程中你可以了解到行业的基本情况、别的公司基本情况和差异、别的公司在做什么产品、别的公司在用什么技术、自己在人才市场中处于什么层次、自己的不足等。你可以像拿着放大镜一样观察周围的环境，也要像拿着镜子一样打量着自己。不管有意识，还是无意识，我们都在这样做。有意识这样做，目的性更强，可以使自己变的更强大。

在 IT 行业，特别是互联网行业，人员流动比较大，换工作就像一种无感的生活体验。可以追求钱、可以追求职位、可以追求你想要的一切。这样做都是为了改变，这种改变不是为了延续过去，而是从内心深处的重新开始，有内在的，也是外在的。就算是无感的生活体验，面对的人和事、以及环境的改变，值得我们重视。全新的公司，全新的自己，别人并不知道你过去怎么样，也不会在意你过去的瑕疵，所以环境的改变，是自我改变的好机会。我们能做的就是检讨过去，更好的面对将来。

有些 ITer，不太注意自己的形象。女 ITer，可能会更在意自己的外表，但是实在不敢恭维她们的穿着、打扮。我以前，在夏天的时候，基本上就是穿着短裤、体恤、拖鞋就去上班了，走着 10 多分钟就到单位了。技术部门、生产部门一般不对外，公司也没有着装的硬性要求。另外，公司整体都是这种情况，自己穿的稍微正式一些，肯定会感觉很异类

换了新公司，我打算“重新做人”、“痛改前非”。首先，从外表上包装自己，白衬衫、休闲板裤、休闲皮鞋，非正式的正装，就算是夏天也是如此装扮。一开始也不太适应，感觉特别板，有点浑身不自在的感觉，没有以前穿运动装舒服。但是，并不妨碍我表现的自然，因为别人并不知道我原来什么样。一切都是先入

---

为主，新公司的同事会认为你原来就是这样。其实这些装备原来就有，只是原来的环境不适合这样穿，所以一直压在箱底。不光是我，大家也一样，自己一定要有正式一点的装备。没准面试、相亲、聚会、商务活动等就能派上用场。在这个看脸的时代，你再像屌丝一样的装扮，还能不能找到女朋友了，就算能找到女朋友，还能不能要亲生孩子了，长点心吧！其次，就是学会微笑。当你早上起床后，看到镜子里的那个人，确定认识他吗？其实，你未必认识他，但是你冲他微笑的时候，他也会对你微笑。同样的，你对周围的人微笑，他们不会 return 你一张苦大仇深的脸，人都会有同理心。

有这样一个故事，在一个大公司，有一位学历很低、其貌不扬的销售人员，很难想象在很短的时间里就成为了销售冠军，销售总监让他给大家分享销售经验的时候，他表示没有什么经验，只是做到了笑，客户表示产品有问题的时候，他表示歉意的笑；客户表示产品价格太贵的时候，他表示爽朗的笑，面对竞争对手的时候，他表示善意的笑。在以前的公司，就有这样一个人，论技术，不懂；论交流，话都说不明白，更别提介绍产品了；论长相，又黑又龅牙；但是他每天都乐呵呵，难道奥秘就在这里？所以，不要低估“笑”的能量。人是一个综合体，技术要学习、业务要掌握，但是其他附加值的技术也要学习和掌握。世界上并没有任何一个岗位是非你不行的，往往是附加值决定了你行与不行，在《20.7年工作感悟》中提到<像佛一样做人做事>就是这个道理。

有一次，中午吃完饭，回到公司，老板说下午和他去用户那里。但是，中午吃饭的时候把油渍弄在白衬衫上了，向和老板说：衣服弄脏了，回家换件衣服（开车很近）。老板让我去他公司的“总统套间”整整，里边装修的确实很不错，床、卫生间、书桌等全有。虽然事情不大，但是在老板那里确实留下了好的印象，事后还在公司的例会上提了一下。

改变是适应的过程，既然在职场混，就要有职场的基本素养，着装得体、干练、精神饱满、激情、礼仪等。技术只不过是混饭吃的，要想有更大的发展，必须增加自己的附加值，就好比你会买附加值高的产品一样。假如你要去创业，你不会把所有创业涉及到的技术学到手，那时候，你不光应该具备职业素养，而是更高的境界。从此，改变从自我的内心开始。

---

## 第25节 小老板的气质

对于普通的打工者来说，无论是高级、低级；老板毕竟是老板，无论是大老板、小老板。A 老板肯定是有成就的、有魄力的，但是这种成就和魄力是有限值的，根据能力、环境、机遇等因素的影响，每个人都不一样，对于 BAT 式的成就，是望尘莫及的。

在《缺了一条腿的公司》的文章中介绍了公司的基本情况，对于 A 老板既是成功者又是失败者。从借鉴意义来讲，从失败中得到的东西往往比从成功中得到的东西更有意义。唐峻的《我的成功可以复制》这本书，从书名来看就是一个伪命题，尽管知道是野鸡大学了毕业，很早以前我还是坚持把书看完，英雄不论出处嘛。现在大家都看到马云的成功，但是他的成功可以复制吗？与其知道他成功的奥秘，不如知道他创业 N 次的失败有意义。

对于一个小公司，不论成功与失败，都是老板的意志，谈什么管理、经营、流程，不到一定规模的公司，都是扯淡的事。这是一家小公司，那么就是老板的意志决定一切，就算是提建议，老板也得有思考、消化的过程。更何况人的思维定式化后，很难改变。就像万达投资几十个亿打造 O2O 平台，招 O2O 负责人，这位负责人要花 3 个月的时候去和每位领导级的人物讲 O2O 是什么东西，结果这位负责人不到 1 年的时间就离职了。所以说思想、价值观、思维模式的改变是很困难的。以毛主席为核心领导的早期中国革命，思想的统一也是非常困难的，这时候是需要唐僧精神的。

对于自己的一些想法，也是借机潜移默化的和 A 老板提了一下，只是点到为止，就像在《7 年工作感悟》中提到的“像佛一样感化他”。这仅仅局限于工作方面，但是在生活方面的几件小事的确是出乎我的意料。

有一次 A 老板带队，一起 3 个人去用户那里，中午回来在公司附近的小餐馆吃饭，A 老板给了我 40 块钱，意思是让我付款。大家都点完餐了，说实话我都没敢点能吃饱的东西，就怕 40 块钱不够用，再向 A 老板要钱，有点伤面子。吃饭前付款，一共 48 块钱，8 块钱自己掏了，放老爷们身上，那都不叫事。A 老板看到我从钱包里掏 10 块钱给服务员了，回到座位上，A 老板问：算错账了？我回复：没算错。我再没敢多说话，有其他人在，怕伤了老板面子。当时我就汗

---

了，一个人也能吃 40 块。到不是说吃多少钱的事，换成我是 A 老板的话，我直接给 100 块钱，让其他人来付款；或者，让其他人自己掏钱付款，回公司报销。怎么就好意思就给 40 块钱，还能让其他人付款，最后还问了一句这样的话。

有一次过节聚餐，全公司 20 人左右去自助餐吃的。我纳闷的是，就不能找个正经的饭店订两桌，大家围桌坐，方便交流、气氛还好，每人平均 50-70 块钱足够了，公司至于节约到如此地步吗？废弃的打印纸再次利用是能理解的，这件事是我无法理解的。

公司新招的“技术总监”，比我晚来公司几天。大哥，36 岁左右了，刚喜得一女。A 老板说：\*\*\*得请客吃饭呀。大哥自然得安排了，安排在某一天吃饭，我那天有事参加不了，事先买了给小孩子的盒装衣服，提前给了大哥，也算是“老”来得女，祝贺一下。事后听我们另一位元老级的同事给我说，当天 A 老板表示有事没有参加，参加的人也只是吃吃饭，没有表示表示。

这些都是小事情，但是我这个人比较善于观察，特别注意小事。这些小事情，说能反映大问题吧，还不至于到如此高度；说这些小事情，不能反映问题吧，那是自欺欺人。生活中本来没有什么大事情需要你决定，都是些琐碎的小事情，所以说细节决定命运。作为一个人，要大度些、要有胸怀、不拘小节，但是并不是不注重细节，反而是更注重细节了，就像语文老师讲到鲁智深时说：粗中有细。小时候听我妈说：抠抠索索不一定过好，相反的不一定过的差（注：当然不是指大手大脚的花钱）。

一个人能装下多少东西，才会成就多少东西。小老板的气质永远是小老板。

## 第26节 在新公司，第一次去现场实践

到工业现场学习业务知识，其实没有什么内容好写的。特意用一个章节来写，是因为这个环节很重要。在第一家公司一开始在生产部干了半年、在服务（实施、维修）部干了一年，一是了解了公司的产品体系，二是接触一线用户，更了解现场的实际情况，为后来在技术研发部的六年工作打下了很好的基础。接触一线、了解现场并不能直接、立刻给你带来益处，但是会潜移默化的给你的发展带来好处。

来到新公司后，从学习基础理论知识开始，但是也要理论联合实际。北京

---

的一个项目马上就要实施，老板安排到现场去学习，就算老板不安排，自己也会主动请示，因为这个环节是必须要经历的。

一共 3 个同事负责这个项目，一位干了 4 年的老员工，两位新员工，另一位同事比我来的稍晚一些。老员工负责教我们实践操作，虽然是老员工，但是很年轻，当时 26 岁左右。3 个人都是北京郊区的，很聊的来，在整个项目过程中配合的也比较默契，不会有生疏感。但是，由于各种原因，另一位新来的同事和那位老同事相继离职了，具体原因不在此阐述，后续的文章会介绍的。尽管两位同事离职给项目实施过程中造成了一定影响，项目还是比较顺利的完成了。

我更倾向于软（件）硬（件）结合的公司，这个新公司既生产仪器仪表又开发软件系统，软硬互联互通，形成企业的需要的业务系统，软硬结合的优势我已经在《7 年工作感悟》中阐述了。对于这样的公司更需要现场的实践经验，往往这种实践经验比理论知识更重要。

软硬结合的公司与纯软件公司、互联网公司有很大区别，工作节奏要慢些、工作强度要小一些，对于我来讲更能体会到其中的乐趣，不管是做技术，还是做业务；后者的开发者更多的是在办公室 coding，而我愿意出去走一走，了解不同人群的想法，这种思想的交流更能激发人的思考。作为开发者，一直 coding 是否会成为限制其发展的因素，这是我们值得讨论的话题!!!

基于这种考虑，来到新公司更多的关注业务，也是寻求转型的契机。一直做技术，也不是不可以，但是作为程序员不光是要付出蛮力，而是要创造性的工作，创造更多的价值，而公司的业务不扩展、提升的话，做技术的创造性会枯竭，随之丧失激情。除非去前沿的 IT 公司，而这类公司的人员需求量是有限的，所以造成了大部分所谓 ITer 都有同样的困惑和瓶颈，我也是其中的一员！

可以去现场学习业务知识，也可以自己研究业务知识，对于纯技术人员来讲，这课是必须补的。但是你学习的业务知识不会比用户更多、更专业，所以与用户的接触会给你带来更好的灵感，往往商机就在其中。

## 第27节 组建项目团队

跟随的项目还没有结束，被老板招集回了公司，在工业现场的学习告一段落。工作逐步走向正轨，主要面临两项工作：组建项目团队、与用户进行前期交

---

流以及开拓市场。

公司介于产品型公司和项目型公司之间的性质。软件系统和硬件结合形成的产品体系，但是不具有市场绝对优势；在项目方面，基本上是老板一个人说了算，兼管市场和销售，这是小公司一大特色。所以在公司组织结构，不存在售前咨询或是设计咨询部门；有市场部门，就老板和小秘两个人。

当时项目团队有 4 个人，济南办事处有 2 个人，北京有 2 个人，基本上都属于实施人员，包括 1 个要离职的同事，老板计划项目团队的规模是 7-10 个人左右。不管是不是小老板的气质，能感受到老板的心气，的确是想把公司发展好，但是至于方法、路线是否正确，是另外一回事。

与同类的竞争公司对比，公司的市场、销售能力是非常有限的。所以组建项目团队时，要充分考虑到这一点，实现公司的组织之间的互补。组建项目团队主要分三个层次：第一层人员，将来有可能向市场转型，要求人比较机灵、偏向于外向。第二层人员，偏向于项目经理层次，要求踏实、稳定，有一定的技术基础。第三层人员，绝实施人员，要求能干活就行。组建团队，对于人员要有层次感，在招聘过程中，也是基于这样的一个思路。

招聘是很困难的一件事，招到将就能干的都困难，更别说招到满意的人了。原来的 HR 是前台兼任，为此后来专门招了一位 HR，清华大学毕业的，岁数不小，但是至今未婚，也没有对象，每天过着小资的生活，后来我俩基本上同一时间离职。

深入和项目团队的人员接触，包括通过电话和济南办事处人员的沟通，基本上都是在报怨。主要反映问题包括：1、老板、制度朝令夕改。2、出差费用需要自己垫付，但是报销周期很长，基本上是好几个月报销一次，据听说一位刚刚离职的同事垫付了 3 万左右。3、拖欠济南办事处同事的工资。4、其他同事反映，公司虽小，但是关系比较复杂。等等。和济南办事处的同事一起出过差，相处的还不错，反映问题的时候张口就“哥...哥...”的叫着。听到这些，我心都凉了半截。我回想着，公司上的事，开着自己的车跑来跑去，用车不说，油都是自己垫付的。我意识到自己跳到一个大坑，而自己又无法借用工具爬上来，只有挣扎。

但是工作还得继续，招聘还得继续，前前后后总共招上来 4 个人，一个



---

人没到 1 个月就闪人了，我到现场跟着学习那个新人也闪人了。请其中一个人吃了一顿饭，了解一下到底为什么，他反映的问题，基本上是这种规模公司老板的通病，也符合我的判断。有些事情是无法改变的，要么忍，要滚，多么现实的问题。另 2 个新招的人，一个是同行业的，比我岁数要大；另一个是农村出来的，有一年工作经验，属于老实孩子。

面试过程中，有本来就干实施的人员、有想从开发转实施的人员、有跨行业干销售的人员等等。招聘过程中，面试者始终是弱势群体，因为公司掌握你的履历，而履历相当于你的底牌。公司可以看你的底牌，你却无法了解公司的底牌，因为公司不会具体向你说明业绩、行业信息、公司状况、薪酬体系等，所以你可判断的依据非常有限。面试前，你又没有提前做功课，没有深入了解这家公司。面试过程中，HR 又给你画一个大饼，如果公司想要你，你中招的机会很大。总之，履历这张底牌是必须让公司看的，是展现实力的证书，但是也是玩心理战很重要的素材。

面试也是需要经验的，也可能是我的经验不足，造成当初进入这家公司的判断失误，但是我并没有放弃，工作还要继续。

## 第28节 新招的两位“高管”相继离职

公司一直在招人，开发人员、项目经理（相当于实施人员）、销售人员、销售总监、行政人员等，每天的面试人员络绎不绝。我主要负责项目人员的面试，偶尔也看看销售的面试人员。总体来讲，面试人员的成功率是很低。有时候，给我的感觉招聘、面试是一场秀，给现有的员工看，说明公司还是有生命力的。但是在财务方面，给我的感觉却形成了很大的反差。

我在职期间接触过两位新招的“高管”，“高管”这个词在我脑海里立刻贬值了。让我感觉到，（年纪大的）人的无奈，包括老板、以及这两位高管，招到合适的人很不容易，以及为生活奔波的不容易；也让我感觉到，有智不在年高，比你岁数大的人仍然有很多无知、愚钝、看不透事、装腔作势……。

高管 A 总：

有一天，快下班了，我有事去找老板，看到办公室里有一位中年男子，白色 T 恤、短头发、个子 170cm 左右，显得很干净、利落。我俩微笑示意，并没

---

有直接语言交流。向老板简短汇报后，得到了老板的简短指示，随后就告别了，怕是贵客，影响现场环境。出公司大门，看到门口停着一辆马自达的红色小跑，单排座椅，显示得很青春、亮丽。我心理怀疑车的主人是否是刚才在公司遇到的那位，只是闪念，再没有多想。

和我一起辞职的 HR，在她之前招过一个常务副总，就是这位先生。主要负责公司的行政工作，以及招聘工作。我在公司任职期间，他是生命周期最短的员工。A 总来公司后干的第一件事是让老板的小秘调整办公面对的方向。有一天我去小秘办公室交流工作，我说 X 姐：办公桌怎么这样摆了？X 姐声色不爽的回应：A 总让调整的。当时我就为 A 总的前途所担心，我进公司的时候对于关系的处理是很小心，除了观察还是观察，特别是处理和老板小秘以及一位老 ITer 的关系上。工作还是照常进行，A 总也很积极主动，和用人部门保持联系，草拟、完善招聘信息等。我们面试完的人员，感觉可以用的面试人员，A 总会进行第二轮的面试，每次转接到他那都很痛快。但是，有一天把面试人员带到他办公室时，门是关着的，敲门进去后交流面试的事，A 总很不耐烦说：去让\*总（老板）看看吧。我也搞不清楚到底怎么回事，把面试人员带到老板办公室，他们之间进行了交流。

面试人员出来的时候，我去老板办公室询问结果，没有通过。当我转身离开时，老板让我把门关上，意思是有事和我说。随后，就提起 A 总的问题。老板反应有两个问题让他无法接受，第一件事：A 总正式入职没有几天就要放五一假期了，A 总要出游，但是他的小跑车是单排座椅，空间不够，于是就向老板借路虎，当时老板就拒绝了，事后又到 A 总的办公室门口，表示此类事件以后想都别想。第二件事：A 总带一个陌生的人来他办公室，并且还关着门，让老板发现后，A 总解释说是下点公司的资料。老板的意思是，如果有业务交流是好事，但是可以直接找他谈，再说了 A 总来公司才几天，什么也不懂，谈不了业务。

这两件事后，再加上让小秘调整办公环境的事，A 总就像在人间蒸发了一样，消失的无影无踪，和谁也没有打招呼，很多人都非常诧异。

高管 B 总：

不知不觉的公司来了一位 B 总，老板还召开全体员工会议，特意介绍 B 总。曾经在一个钢铁集团任职过处长，博士学历。老板还特别强调，B 总很有能力，

---

同时也是看好公司发展的，否则也不会来公司了。反正就是一顿捧，这是老板的一贯作风，我来公司的时候也是如此。B 总其人，身高 175 左右，身体消瘦，有点驼背，有时无法分辨出面部表情，估计 45 岁左右，但是看着比实际的年龄要大些。在办公室抽烟，习惯双手一边敲着键盘，一边歪着头叼个烟卷，本来眼睛不大，熏的更没的看了。

估计老板是看中了 B 总曾经在钢铁集团任职过处长，以及博士的招牌，公司的业务领域主要是面向工业企业。但是我有一个疑问，一个任职过钢铁集团处长的人，为什么离开了这个让无数人羡慕的岗位？钢铁行业再差，也不至于让一位处长的日子很难过呀!!! 元芳，你怎么看？

B 总主要负责业务的相关工作，项目、实施、销售等，是我的直接领导。他刚来公司，将来肯定是主要使用伙伴，我不能拆台。为了让 B 总体现他的能力、有活干，向老板汇报工作得有的说，每周五上午，我都把有关项目的事情向他详细汇报，一般下午开公司会议，让他有汇报工作的素材。为了体现 B 总知识渊博，我主动向他请教业务知识，例如：ERP、MIS 等在工业领域的应用情况，特别是 SAP 的管理系统。主要也是试探试探 B 总的实力，加之和他一起去用户那几次，实在是不敢恭维。

原来的业务主要是老板和小秘负责，B 总来了之后又主要负责这块内容，业务上的事情他也不能老是找老板问，所以有事没事的就喊小 X（老板小秘），X 姐对他的态度可想而知。有一次，我去 X 姐办公室交流工作的事，还没见到 B 总的人影，就听见 B 总喊：小 X...小 X...。B 总进办公室之后，询问一个合同的事，X 姐没好气的回应道：这个我不知道，您还是找\*总（老板）吧。B 总也只好说：那好吧。走出门后，X 姐斜眼瞟着 B 总的背影，字字清晰的说：烦死他了。还有一次在老板的办公室，B 总一直在说，例如：\*总（老板）这事吧.....！我早就看出来 X 姐忍不住了，终于恶狠狠的对老板说：\*总，还有事没，没事我走了。事后，B 总还说：小 X 脾气还挺大。我又知道，预示着这位 B 总也会 OVER 的很快。

有一次开会，讨论有关业务方面的问题，不知道怎么讨论到报销费用、用私人车补助油费的问题了。B 总可劲的发挥了，说原来他们是怎么报销油费和车费的。当时，老板脸色发青，背着 B 总扭过头去。B 总还问我的车油费是怎么报

---

销的，见此情形我只能敷衍了事，回应到：都是办些小事，也没有计算过。B 总借题发挥说：你可以百度地图查下多少公里嘛。吓的我一身冷汗，也没敢再回应了。会是开的鸡飞蛋打，不欢而散。

另一次去北京的一个用户现场，一是给用户培训系统，二是介绍一下新的产品和业务功能。由于时间比较长，任务完成后，还没有出用户的大门口，B 总就叼起烟卷了。被老板说了一顿，在用户现场注意形象，B 总还辩解说：没事吧？！我都服了，那可是燃气电厂，真不知道是怎么想的。国企这些年是进步很快的，是不是没有把 B 总改造好呢？！

经过几次的接触，老板开始怀疑 B 总的素质和能力，一边拿着高薪，但是达不到预期的效果，人本身可能也有缺陷。老板和 B 总委婉的说：以后还可以做朋友，但是工作就到此结束吧。B 总早有报怨，老板不开放他的资源。如果老板的资源真的好使，那么也不会请他来公司了。临走时，我与他只是寒暄了几句。

大千世界，人生百态，谁都不容易！但是，我们要反思自己，同时也要问自己：40 岁，将站到哪里？我时常感觉到时间的压迫感，又不知道自己的方向在哪里，可能需要很长时间来思考这个问题，但是思考了也不一定有结果。

写到这里，让我突然想起保尔·柯察金的那段话：人，最宝贵的是生命；它，给予我们只有一次。人的一生，应当这样度过：当他回首往事时，不因虚度年华而悔恨，也不因碌碌无为而羞耻；这样在他临死的时候，他就能说：我已经把我的整个生命和全部精力，都献给了这个世界上最壮丽的事业——为了人类的解放而斗争。人应当赶紧的充分的生活，因为意外的疾病和悲惨的事故随时都可能结束他的生命。

说的多好呀，我们是在解放自己的斗争的路上，但是，我们随时可能因为意外而结束生命。如何面对人生，是我们面对的最大的课题。但是，我知道.....我想要的.....绝不是 A 总、B 总那样！

## 第29节 被忽悠来的单身 HR 女同志

对于一个小公司来讲，“常务副总”这个职位定位有很大的欺骗性，看上去很美丽，实质上不一定干相符合的工作。再者，对于老板来讲，非可靠人员是担任不了这个职位。所以，《[新招的两位“高管”相继离职](#)》中提到的 A 总消失是

---

不足为奇的。

之后，公司没有再提招“常务副总”的职位，随之取代的是 HR。HR 的到来也是没有前兆，某一天就出现在我们的面前。她是浙江人，身材不高，顶多 160cm 左右，圆脸、长发，平常长的长相，上班经常穿个 7、8 厘米的高跟鞋，从长相来看不像是南方妹子，倒是有些北方女汉子的气质。但是，从生活细节方面到是很像南方人，其中一个特点就是各种茶叶，总说是别人送的，到底是哪来的无从知晓。后续接触中，了解到她是清华毕业的，认识一些老师，也经常去听一些公开课或讲座；至于她以前的工作只是大概谈了谈，没有什么参考价值，但是从表现看来，有一定的社会阅历。听她说话的意思，至今没有对象，但是实际情况未知。总之，表现出小资的生活气质，咖啡、茶叶、文艺演出、讲座和公开课、平时还请保洁阿姨，可能找对象的眼光也比较高！

人很随和，很快就和办公室的同事交流起来，这也是做 HR 的基本素质。在 HR 没有来以前，面试的流程是：X 姐（老板秘书）负责第一次面试，看看人的基本素质；通过后，再由老板面试；通过后，再由 X 姐负责谈谈工资、介绍一下公司的情况。我进公司的时候就是这样的流程，由于自己比较谨慎，所以和老板交流了有 3 次，《21.而立之年，第一次跳槽，寻求转型》中描述了我当时的考虑。HR 来了之后，面试流程就做出了调整：HR 负责第一次面试，综合考察面试人员的素质；通过后，由各业务部门负责人面试，主要考察工作的相关能力；通过后，由直属副总面试，基本上就是走个流程，如果没有直属副总，由老板来面试；最后，由 HR 谈薪水。这时，X 姐（老板秘书）不再负责具体的面试相关工作。

HR 在一个独立的小办公室，仅一张桌子、一把椅子和一个柜子，窗台上有几盆绿色植物，只够她一个人办公的地方。她的工作确实很认真、很努力，积极和老板、用人部门沟通，把面试人员的简历分类归档，并且注明面试情况，存放在柜子里。尽管现在我俩都离职了，有时候她还通过 QQ 问有没有推荐的人，相信当时在职的时候她也在四处找合适的人员。

但是，努力不一定有好的结果。对于一个小公司来讲，当时的人员流动算是比较大的。做实施的一名老员工辞职、新来的两个实施人员相继离职、新来的销售 C 姐（后面介绍）辞职（或被辞）、新来的一名开发人员离职、A 总被辞。

---

虽然 B 总当时还在公司，但是也未能让老板满意。这些都是发生在 HR 来公司期间，在公司的例会上，老板还一再强调人员问题，并且明文规定有些地方的人员是坚决不能招，这让 HR 的压力很大，有时候也会报怨几句。

老板有一次突然问我：你说为什么就留不住人呢？面对冷箭式的提问，我只能搪塞回答：可能是有个人原因吧！我能说什么呢，面对有改过自新的老板，又面对极其现实的问题，对于一个回答者来说，确实很矛盾！听说去年年底就走了一批人，其中有干 4、5 年的老同事，老板又想发展，现在的问题：一是不好招人；二是招到人员，又很不稳定。老板是一个急性子的人，这时对 HR 的工作很不满意，多次在例会上不点名批评，但是大家都心知肚明。加之，HR 与 X 姐（老板秘书）确实有些口角。所以，HR 也很清楚自己面临的问题，她是个聪明人。

生不逢时，随后老板就把她的工作权力砍掉了，完全由 X 姐（老板秘书）继续担任招聘的相关工作，HR 的位置就成了一个闲职。所以，她的不解、郁闷是容易理解的。可能这个时候她就已经思考离职的问题了，只不过可能有些不甘心，看的出来她是一个要强的人。后来她与 X 姐还有过几次语言的直接冲突，看样子她是置于死地的，根本不会考虑能否再生的问题。被打压之后，她说过是被忽悠来的，具体她是怎么和老板谈的就不得而知了，此时她的心理肯定是很不平衡。也有可能是我后来离职造成的连锁反映，没隔几天的时间，她也甩手而去。

一个小公司，作为 HR 的职位，其实是很虚的，无力决定任何事情的。再者，经过上述一系列的人事问题，不管 HR 多努力工作，在老板的眼里也只是会说话的 HR。其实，这些与 HR 本身没有多大关系，是和公司整体环境有直接关系的，或者说和老板的个人意志有直接关系的。就算诸葛亮辅佐阿斗，也无力改变大局势。

另外，作为老板或是一名管理者应该具备极强的自我觉悟精神的。当老板问我“为什么就留不住人呢？”，按我的价值观判断是老板还有自觉精神的，所以我对于老板还抱有一丝的期望，但是这种期望是有保持期的。老板的自觉精神是否会像流星一样，决定了他身后光芒的大小。

但是，有时候想想，一个有 20 多年历史的公司，面对如今的局面，要想改变是何其困难。其中，解决人的问题，就是一块短板。

---

## 第30节 解决基层员工提出的难题，也是无奈之事

老员工走了、新来的员工，不久也走了、HR 的命运也是如此。刚开始有些悲凉的感觉，后来慢慢的适应了走马灯式的人来人往。

任何老板或公司对待每个员工的态度是不一样的，人的离职也是很正常的一件事，天下没有不散的宴席，但是并不影响公司的正常运营，有网友评论说：我现在的公司已经 21 年了，年离职率 100%还不照样活得好好的。相信在中国有很多这样的企业。员工都是为了生存或是生活来工作的，但是诉求稍有差别：生存、养家、体面的生活、目标、理想、职位.....，不一而足，从物质到精神是必然的过程，我相信每个人力争上游的奋斗精神总是有的，因为我们不仅仅满足于生存的状态。所以，作为个人来讲，生存是自己工作的底线；作为老板或公司来讲，理论上是不应该突破这个底线的。这是双方的道德红线，而不仅仅是一份合同的问题（某种程度上讲，“合同”的出现拉低了双方合作的底线）。

在任何公司里，都有吃着锅里饭、说饭破的员工。所以，在《[26.组建项目团队](#)》中基层员工反映的问题，当时我并没有放在心上。但是，有一次，通过电话与济南办事处的同事交流工作后，同事支支吾吾的说：强哥，把...那个...上个月的工资...和\*总（老板）说说...给我们发了吧...，还有...好几个月的报销...费用...，和对象要定亲...结婚...的一些事呢.....。我刚来公司几个月而已，同事提出这样一个棘手的问题，没有多想，就满口答应了。来公司这段时间，有的出差费用是我自己垫的、在京办事的车费是自己掏的、每个月将近 200 块钱的电话费是自己掏的，后两项根本没有打算报销过，总的想法是减少金钱上的扯皮，以免影响相互之间的“信任”，小钱也就算了。北京总公司这边，工资的确有推迟发放，或两次发放的情况。但是，对于济南办事处，两个月没有发工资，在我意料之外。

我绞尽脑汁，想着怎么和\*总（老板）提这件事呢，反映问题的同事还口口声声说老板对他不错。这事也不能直接向老板说呀，毕竟是人家是发钱的，包括给我发钱。所以说现在这个社会，欠钱的是大爷，至今我才领悟到。万一老板龙颜大怒，我还上有老下有小呢。虽然算不上什么领导，但是也负责一块业务，问题还是要想办法解决，要不以后没办混了。

经过再三考虑，趁着去财务办事的时候，顺便核实同事反映的问题是否属

---

实，财务的同事的态度很明确：我们只是发钱的。我只能好声、好气、半开玩笑的说：找个时间和\*总（老板）说说，兄弟们都吃不上饭了，那还有心思工作呀，你说是不？！这个财务的姐们儿（其实比我年龄稍大一些）是老板的重臣，反映问题肯定比我好使。平时有一搭没一搭的聊聊天，关系说不上好，但也不至于到看不顺眼的程度。财务的姐们随口：行吧！

在《[27、新招的两位“高管”相继离职](#)》中提到的 B 总，当时来公司也没有多长时间，就赶上这事正在发生。他主要负责项目（我们）、销售的直接领导，按流程来讲，要先和他反映问题。另外，既然老板能把 B 总吹上天，想必也是上通玉帝、如来的人物，直接和他反映问题，也可以试试到底能不能行。所以，有一天闲聊的时候，办公室就我们俩个人，我把实际情况向他汇报了。他也很痛快：有时间，我和\*总（老板）说一下。

但是，光靠别人办事是不靠谱的，所以，自己也在找合适的机会向老板提一下。经常要向老板汇报项目的总体情况，以及个别人员的出差安排的问题。有一天，借汇报工作的机会，把这个问题稍微提了一下，大意是：安排\*\*出差，他说能不能让财务的把以前的出差费用报一次，都是他自己垫付的，也能周转一下。首先，说的是工作；其次，把矛头指向财务。最后，强调一下困难。语气婉转，而迟缓。可能老板的心情不错，随口：知道了。

经过一段时间，涉及到全公司所有人的账务问题都结清一次，这也是我来公司好几个月第一次报销。在上家公司，习惯出差回公司首先就是写报销单子，所以比较反感拖延报销这种事。

不管怎么说，问题总是解决了。让我想起了，原来经常打交道的用户 QQ 签名，他是集团公司管生产的主任，40 多岁，这样写道：沉着、变通、坚持。不管是家庭的、公司的、社会的事，最终的目的是要实现，而为了“实现”需要沉着、变通、坚持。人活到一定岁数，知识不一定多，但是领悟的东西一定深。

其实，大家出来都是为了生存的、更好的生存。作为公司，都可以包容自己的竞争对手，在能力所及的基础上，应该更佳了解、包容员工。作为员工，你看到公司的问题，老板或公司领导可能知道可能不知道，但是别的公司也可能存在同样的问题，少报怨，多提善意的意见，对自己是有好处的。



---

## 第31节 与两个离职人员的闲聊，我们都应该有反思精神

如果了解一位在职人员的真实想法是一件很不容易的事，这是一个普遍的现象，大家生怕哪句说错了，影响到自己，我认为可以理解。作为 ITer，也可能有不善言谈的因素。

我也想了解项目团体的人员真实想法，如何看待老板？如何看待公司？如何看待项目团队？甚至，如何看待我？我很了解自己，我不是一个聪明的人，但是极其会思考和反思。甚至，实时在解剖自己，当然，也很关注别人如何看待我关心的事物。

能够来公司的人员也都是经过老板亲自面试，单方面来讲，至少老板是看中这些员工的。但是一厢情愿是无济于事的，无法阻挡人员频繁流动。当时的项目团队人员流动也比较大，同事 L 和同事 H 来公司没有多长时间就辞职了，离开公司前与两位同有短暂的交流。

同事 L 在公司呆了大概有一个月的时间，没有参加过任何项目。东北人，比我小两、三岁的样子，感觉人还不错。在提出离职后，我请他吃了一顿饭，主要是想了解他辞职的真实原因。当时具体的聊内容已记不清楚了，但是他反应的主要问题大意是：老板什么都在抓、都在管。对于这一点，我是不否认的。

同事 H 在公司呆了大概有两、三个月的时间，我们一起参加过个项目。典型的北京人，应该是 90 年的人。他的离职，我还是有预感的。吃过中午饭，我们一般习惯在园区的鱼塘边闲聊，当时有点入秋的感觉，气温比较低，就我们俩个人。闲聊起了公司的事，当然也可以直接理解为老板的事。他反映的问题和同事 L 是类似的，只不过表达方式不同。同事 H 表达的更直接：老板不放权。当然，他也表达了我当时职位的看法（项目负责人），原话我记得很清楚：强哥...其实吧...你和我们也没有两样...。后续表达的意思是老板应该授予我一些实际的权力。

前面的一些文章对老板也有介绍，自我感觉一向良好，说的好听点是知识渊博、绝对权威，说的不好听是活在自我内心里。在公司，没事的时候，老板喜欢经常组织新员工逐个介绍硬件产品、软件系统的特点和功能等，然后再进行点评。有点类似于歌手大赛，员工生硬表现的很自然，其实整得很紧张。我也经历

---

了这个阶段，只不过很快、很自然就通过了老板的认可，这一点我还是很有自信。我不懂心理学，但是我一直在思考老板是一种什么心理，把看似对公司、员工发展有利的“培训”极端化了，难道老板的满足感是建立在员工紧张感的基础上嘛？！这让员工产生了很不适应的感受，以至于对环境产生了怀疑。

其实老板的意图很明确，想让项目团队兼职售前工作，《26.组建项目团队》中有所介绍。而这里存在的问题是，老板把这件事做的极端化、教条化了，如果按照老板的统一模式去给用户交流，那就失去了员工本身的创造性和多样性，也不符合现在年轻人的性格、特点。另外，我们面对行业用户不一样、交流的形式和场景也不一样，很难做到统一的模式。

有一次，我向老板建议，可以搞集中式的培训，但是不要搞这种紧张气氛的交流，如果想试探一个员工掌握产品体系的情况，可以变相的私下交流一下对产品体系、市场情况、发展的一些看法。老板嘴上没有表达看法，但是后来确实没有再整过类似的“培训”。

对于，他们能直接说出真实想法，我是表示感谢的。但是同时也对现状表示很无奈，因为我很清楚这些。当然，了解这些真实的想法，也作为自己的职业发展规划的参考。如果大家都认为跟随某个人没有前（钱）途，至少说明这个人“不占人和”，可以勉强活着，想发展太难了。

在职场，离职是很正常的一件事，正所谓铁打的营盘流水的兵。既然经历事情，我们就要有反思精神，哪怕是自己的后辈的反馈。年轻人总要站在历史的舞台上，为什么不给他们舞台呢，这是多赢的一件事。我算不上很有阅历的人，但是也经历了很多，包括没有用文字写出来的事。给我总的感觉：（1）找到适合自己发展的环境很不容易，也可以理解为找到一家好公司很不容易。（2）不能用过去的经验来判断现在的事物，经验只能作为参考，不能直接作为判断事情的决定因素，作为领导，容易犯这样的错误。（3）不要认为自己是宇宙的中心，创业、干事业、公司发展不是靠老板（你）一个人能做好的、能做大的、能做强的。

不管是员工、还是领导，我认为有一句话可以作为判断事物的依据：最无能的领导莫过于不能发现员工的能力，最腐败的领导莫过于限制员工的能力，最悲哀的领导莫过于无人可用。如果是领导有这样的情况，你应该反思了。如果员工遇到这样的情况，你可以考虑再次选择了，当然，需要一定时间的磨合。

---

## 第32节 争取内蒙区的市场销售

来公司的时候只不过是一名最普通的员工，尽管招来的时候老板承诺是负责项目团队。心里明白老板的用意，需要有一个过度期。但是，并不妨碍我对公司细致入微的观察，包括对人的观察，确实有些微妙的关系，却用语言无法准备的描述当时的感受。

在《22.缺了一条腿的公司》也大概描述了公司的情况，公司的业务或者说是市场、销售做的并不好。当时也没有明确的目标，凭着个人的感觉应该向这方面发展，甚至负责公司整个的业务，把自己的想法也和老婆大概说了说。

随着时间的推移，逐渐对软硬件产品和业务的熟悉，跟过一个项目后，老板也正式宣布让我负责项目团体，《26.组建项目团队》中也大概介绍了基本情况。本来刚进入社会工作的时候，就是一名项目实施人员，尽管每个公司的岗位不太相同，但是基本是换汤不换药，只是产品不太一样。名义上是负责项目团队，基本上和包工头没什么区别。在书本上，有完整的项目管理体系，例如：九大知识领域、CMMI 等，也都是后来自学的。但是，在中国的大环境下，我相信没有哪个公司能够高水平的按理论体系进行实践的。加之，是小公司，没有什么挑战性，所以内心理还是有意向市场、销售这方面靠拢。

可能有些人会想：以前，没有干过类似的工作，怎么可能呢？是的，我也感觉有点心虚。但是，无人可用的时候，也只能铤子里拔将军了，所以一切皆有可能。逐渐向目标前进，能实现自己的一些想法，也能向老板聊聊自己的想法。一切看似顺理成章的事，总有计划赶不上变化的时候，《27、新招的两位“高管”相继离职》中提到的 B 总就是这个时候来公司的，以他老人家钢铁行业的背景，负责了公司整个业务（销售、项目），所以我只能静观其变了。

和 B 总打交道后，又让我看到了事情正在发生微妙的变化，看似无望的事往往会有转机，没有多长时间，老板就结束了和 B 总的“姻缘”。B 总走后，我并没有急着向老板提出自己真实的想法。新进来的人，又都陆续走了，其中包括做销售的 C 姐。凡是当老板的，抗压能力都很强，但是多少也给老板一些打击。

当时，有一个竞争对手公司的人辞职了，和老板接洽了几次，最终还是没

---

有来我们公司。老板安排给我的特殊业务，需要和这个兄弟沟通几次。他们公司一年的销售额大概 1 个亿，想必老板对他们的市场布局、分工也有所了解，对这个数字也很期待。老板对公司没有明确的规划，一会儿全员销售，一会儿项目团队分工负责用户。我有时候，有意的向老板吹吹风，试探一下老板的反映。有一次，半开玩笑的向老板提议：要不咱们搞个试点吧，专人负责区域市场和销售的工作，先从内蒙开始（因为竞争对手公司辞职的人就是负责内蒙、陕西一带）。老板当时没说同意，也没有反对。但是，事后有一次所谓的“中层”领导会议上，老板明确表示让我负责内蒙区，让我感到很意外。有人会问了：目标不是负责公司整个业务吗？饭要一口一口的吃，山要一步一步的爬，任何行为、决定都应该让对方有承受的预期，所以我选择了一个折中的办法。

会议后，我被安排到一个独立的办公室，老板说打电话方便。我也很快的进入了工作状态，从各方面搜集行业企业的信息、联系方式，以至于还花 90 多块钱，买了一份行业企业的通讯录。接下来，除了日常工作联系项目老客户外，就是打电话给通讯录上的企业。有的电话是错的，有的可以联系上，联系上的还不是主要部门的领导，是领导的不一定有需求。但是付出总有回报的，确实有几个企业还没有上相关的系统，这部分企业是潜在的客户。公司的座机电话信号不好，一般我都用手机打电话，所以每个月的话费也严重超支，基本上是自己负担。

做市场和销售是一个积累的过程，急功近利是不行的，想一口把“用户”吃了，用户反而会提高戒心。平时也在思考，公司做市场分三个层次，从低到高依次是：（1）我们的产品好。但是产品好，用户就一定买吗？否定。（2）取得用户对个人的信任。不管产品好坏，用户相信你能给他解决问题。但是天下没有不散的宴席，你要走了怎么办？（3）用户对公司的信任。不管产品好坏，不管谁代表公司来，用户相信能给他解决问题，这有可能是品牌或是文化效应。

能感悟和理解的，也仅此而已。但是，有一个最基本的道理：坐在办公室是出不了成绩的，坐在办公室打打电话也是出不了成绩的，得想法走出去，能见到有需求的用户。连人影都没有看到，人家凭什么要和你合作呢！现在广泛提网络思维，互联网+那个，互联网+这个，越是互联网泛滥，就越需要人与人面对面的直接交流。看看论坛、朋友圈，只言片语，泛泛交流，能完整表达人的意思？

---

现在能坦诚的交流是一件奢侈的事，更别说深入交流思想了。所以，连用户最直白的想法都无法捕捉，其他的也无从谈起。

我这样做是有挑战的，也是有风险的。任何（市场、销售）模式的改变，都是有阵痛的，只不过阵痛期有长有短。就像中国经济转型一样，往往阻力比动力大的。尽管有自己的目标，但是不知道有多少未知因子。

### 第33节 两个企业急着上项目，紧急赶赴现场了解情况

虽然主要负责内蒙区的市场工作，但是其他地方有市场动向也得赶赴现场。2014年11月份左右，得知东北地区有两个电厂要进行项目招标，但是还没有确定是企业自主招标，还是上级地区集团公司招标。当时刚来不久的C姐还没有辞职，主要负责这个项目，她通过招标公司联系上了地区集团公司的一个领导。由于时间比较紧迫，和老板商量后，C姐负责去找地区集团公司的领导，我负责去企业进行业务沟通，最终我们在长春汇合。

周二晚上8点多到的第一家电厂，找宾馆就老费劲了，几家宾馆里只剩一个套间了，贵点，也只能“凑合”住了。周三去电厂，这个电厂比较陈旧了，找到负责的工程师，同是80后，也比较好说话。得知他们主任出差了，他表示有可能下周回来，也有可能这周回来，有些关键的问题，他又做不了主。把情况和老板汇报了一下，我建议周四再等一天。周三晚上自然是安排饭局，请这位工程师聚一聚。两个人只是喝了几瓶啤酒，聊的还可以，吃完饭各个回住处休息了。本以为周四等一天也只是浪费时间，没想到午后，他发来短信告之他们主任回来了，真是功夫不负有心人。起身赶紧去主任的办公室，等主任打完电话后，我就敲门进去了，表明来意后，主任请我坐下。大家的时间都比较紧，我就直奔主题了，对业务、项目招标等情况做了详细的沟通。总体感觉他们不是太积极，事情也不是太明朗。

告别之后，就买火车票，直奔第二个电厂了。周六中午到的县城，已经提前和M工程师联系好了，找到宾馆后，吃完饭，就直奔电厂了，这是比较新的电厂，显示比上一家电厂好的多。很不凑巧，他们的主任也不在，但是也不知道干嘛去了。只有和几位工程师在会议室进行业务交流，至于项目招标的详细信息他们也不太清楚。之后，他们各自都去忙了，联系的工程师叫我在会议室待会儿。

---

又赶上他们电厂主要领导在这里开会，我只有出来了，在他们现代化的办公室里四处观察着。领导的会议时间不长，出来之后，我问他们的工程师这些领导都是什么职务，其中有一位是总工程师，这个角色很厉害了。总工程师一边走一边交待工作，谈到采购照明灯的问题时，我就在他旁边，我说：\*总，您好，我这正好有一个做工业照明的厂家联系方式。随手从电脑包里把名片拿出来，双手递交在他的手上。之后的事就是顺其自然的事了。\*总看出来我是陌生人，随口问我是干什么的。我一边介绍着，一边跟他到了办公室。在他的办公室聊了有将近一个小时，看着挺有派头的，其实还是很好沟通的。\*总工程师表示，这个项目最后有可能是地方集团公司统一招标，包括第一家电厂。这事基本就比较明朗了，因为他刚从集团公司开会回来。我回到工程师的办公室，等了会儿，他们主任也回来。因为已经见到大领导了，和主任的交流，更多的是出于礼貌，主要涉及到工作业务细节问题。

出差前，X姐（老板秘书）强调以前和第二家电厂的M工程师联系过，以前用我们家的系统产品，后来停用了。在电厂交流完后，我心想那就请M工程师吃顿饭吧，一是交流一下这次项目的背景情况，二是了解一下为什么我们的产品被停用了。回宾馆之前，我小声向他表示了我的诚意，他很痛快的接受了。回到宾馆后，北京的公司已经下班了，吃饭这个事并没有向老板汇报，第一家电厂也请吃饭了，这次也只是吃吃饭，感觉也不好每次都打扰老板。

M工程师下班后，我把地址告诉他了。不多一会儿，车停在宾馆门口了，一边寒暄一边拉开车门上车，谁知道还有他的两名同事。这都是小事，一桌七、八个客户的时候也不是没有过。去的是澳门豆捞，我以最近有些感冒为由，少喝了一些白酒，他们三个兄弟是一边唠嗑一边吃一边喝。其实上没聊什么正事，听他们的意思，经常和承建方来这吃、喝。至于，我们的产品被停用，原因有两个：1.不好用。2.领导不重视。

吃喝完，M工程师提出：##（指我）咱们去娱乐娱乐呗！以前做项目吧，都是我们主动请客户去娱乐娱乐，很少有用户主动提出来，至少在我这是这样的。既然提出来了，我也不好拒绝，随后去了KTV。到了夜里1点多才结束，结账后，钱包只剩100多块钱了，还不能刷卡，有点悬。发票也开不了，只能写个收据。我让留个电话，又加了印章，无非是报销时增加可信度。

---

第二天，早上起来，把情况给 C 姐和老板汇报了一下，老板对没有请示就吃用户吃饭很有意见，但是，电话里不方便交流，说两句也就挂了。由于地方集团公司的领导出差还没有回长春，老板的表示没有必要见面，以老板以前做项目的经验，无疑是想最低价中标。经我手签过一个 58 万的合同，其他公司都报的 100 多万，尽管我认为最低价中标是最蠢的做法。

其实，我认为请吃饭这种事是在所难免的，和有些私下交易相比还是光明正大的。做市场、销售，说难也难，说简单也简单，无非是搞情报呗。去一个单位不能白去，至少把用户一个关键岗位的人拉成自己的信鸽，使“目标”达成一致。尽管离职了，这位 M 工程师还给我打过电话：##（指我）这个项目要招标了，是集团公司统一采购，你们去集团公司搞搞关系吧。至少，说明我这次没有白去。但是，就是因为请 M 工程师吃饭，后来老板与我发生了直接冲突，并导致我最后决定离职。

## 第34节 出差后，导致老板与我的矛盾激化

出差回来后，第一天上班，老板还是像以往一样，来的早早的。我来的时候，他已经在公司了。有时候在想：什么是老板？别人没上班，“老板”已经上班了；别人下班了，“老板”还没有下班；别人在休息，“老板”还在上班。所以，从我内心来讲，不管大小老板，我还是本着尊敬的态度。

我走进办公室，落座没有几分钟，老板突然站在我门口，不怀好意的说：\*\*（指我）出差回来了呀！我连忙回应：\*总，嗯，回来了。老板随即转身回自己的办公室，我只能跟随过去汇报出差的工作。到办公室，老板刚刚坐下，就责难道：你行呀，现在也不知道汇报工作了！还没等我解释，紧跟着就一顿批。老板是一个急性子的人，批评我的时候，显得很激动的样子，面部有些赤红。指责我的主要有两点：1.请吃饭前，没有向他汇报。2.吃饭后，说我主动带人去 KTV 了（冤枉），说现在反腐这么严重，还敢去那种地方。在《32、两个企业急着上项目，紧急赶赴现场了解情况》已经描述的很清楚了，在这里就不再解释了。老板狂轰滥炸批评的时候，我也没有办法插嘴解释。等老板把话都说完了之后，我适当的做出了解释。但是对于第 2 点，老板是持怀疑态度的，就算我把嘴说破，他也不会相信。所以，针对第 1 点，我是诚恳的认错、道歉，一人做事一人当，

---

没有什么好逃避的；针对第 2 点，我没有过多解释，只是表达了自己的看法：\* 总，来您这做事，肯定要有个信任的基础，否则是没有办法开展工作的。老板激动的情绪逐渐平缓下来，双方也没有什么好谈的了。最后，请吃饭的钱，公司负责报销，去 KTV 的钱我自己负责。

倒霉的一天，倒霉的还不只是我一个人。在我出差期间，不知道公司发生了什么事情。C 姐（来公司不久的销售）早上来公司之后，也去了老板办公室。刚开始还很平静，后来 C 姐与老板（老板与 C 姐）吵了起来。我与老板隔了一间办公室，听的声音很清楚，但是听不清具体说的是什么。C 姐在出老板办公室门口时说：神经病，应该去精神病院。C 姐当天就离职了，由于来公司时间短，不存在交接的问题。但是，我想知道到底发生了什么。

下班之前，老板召开公司全体人员会议，主要内容包括：1.C 姐自动提出离职。2.不点名指出公司人员带客户去 KTV，问题比较严重，甚至说人品有问题。这个是主要会议主题，当然是在说我。3.HR 的工作不到位，招不上人来，同时招进来的人离职率很高，人员不稳定。

下班之后，给 C 姐打了一个电话，主要是想了解一下今天发生的事情；其次是出于礼貌，可能以后还会有交往。C 姐表示，去老板办公室汇报工作，她请了一个集团公司的主任吃了一顿饭，吃饭之后打车把人家送回家。于是乎，老板指责她打车没有提前汇报，在公司期间所有的打车费用不予以报销。女人嘛，表达方式更直接，所以与老板吵也是正常的。

回来之后，我把事情向老婆汇报了，老婆也批评了我，做的不对。但是，并没有很自责、内疚，我倒是认为是试探老板的好机会。如果员工都是缩手缩脚的工作，相信员工不会有大的发展；如果老板（领导）的度量、胸怀有限，相信公司（组织）不会有大的展。所以，凡事都有它的两面性，毛主席曾经说过：坏事也可以转变成为好事。通过一系列的事情，决定自己是否值得耗在这儿。

另外，让我无法容忍的是，老板直接说我人品有问题。首先，我不认为去 KTV 就是人品有问题，难道老板知道 KTV 是干什么的吗？其次，说别人人品有问题，是不能抬高自己的人品。嗟来之食、苟且活着也不是俺的作风，所以，我应该证明自己的人品。

老板与我的矛盾并不仅仅体现在这一件事上，更深层次的是理念、思想的



---

差异，可能也有代沟的问题。而这种差异又没有基本的信任，矛盾发生时是没有调和剂的，做任何事情涉及到花钱地方，就好像是小偷一样。加之，我做事的主观能动性比较强，很容易触碰到老板的底线，老板又是一个急性子、强势的人，与之天生八字不合。所以，就其事情本身来讲，没有对错之分。

整个事情，我对老板没有任何怨言的，因为处在老板的位职，任何处理方式都是可能的。同时，对于公司 20 多年来的发展，我是表示理解的。以上，是我事后的分析，所以离职、重新选择也是必然的。

## 第35节 8 个月无果而终，离职前的思考

老板与我的矛盾激化后，我一直在想两个问题：1. 是否应该离职。2. 8 个月的时间得到了什么？

衡量是否离职的重要因素是“信任”，没有“信任”将无法开展工作，就像守法公民被当成小偷一样。可能一开始就不存在“信任”的问题，被招聘来就按老板的意思工作就行了，那怕稍微有自己的想法都是很危险的举动。这种行尸走肉的行为，不是我的诉求。私企老板与员工之间缓冲带距离的长短决定了个人能力发挥的强弱，显然我们之间的缓冲距离可以一步丈量。有时候，我甚至怀疑类似企业的老板，加之又 50 多岁的年龄，是否绝大部分都是小老板、小农思想呢？显示我与老板的思想是格格不入的，也可以理解为价值观的不同。所以，面试的时候，我对这方面的考察是不够的，与老板交流产生的共鸣是肤浅的。工作，不管是为了赚钱，还是想突破自己，既然选择了，就是有风险，对于个人而言，这种风险不是在面试的时候就能完全消除的。分析过去，是更好的面向未来。

8 个月的时间很短暂，年初入职，年底离职，对于跳槽频繁的人，这个周期已然很长了。再烂的公司，只要用心，也可以学到东西，尽管时间很短暂。至少，我有了一次面试的经验；至少，我知道了这个行业涉及到产品体系和这个公司的业务；至少，我接触了不同的人群；至少，我了解了 20 多年发展历程的公司，如今还像一个初创公司可能的影响因素；至少，我的外在和心态有所改变。我没有抱怨公司、老板、以及其他任何人，只想磨练、提高、突破自己，这不是一句空话，确实是这样做的。“尽人事，听天命”，“谋事在人，成事在天”，也许，这两句话是最好的诠释。相反的，我更理解类似公司老板的艰难，以及公司发展的

---

困惑。我不仅善于观察，也善于换位思考，我时常在想：如果换成我，应该怎么做？我的确积累了很多知识，只是缺少实践的环境，这8个月的时间，也是在完善自己。

九华山的师太说我与佛有缘，多少是信一点佛。天下没有不散的宴席，一切随缘；生命中不是偶然相遇的，一切要珍惜，谁都可能是你的贵人。既然有一见钟情，8个月的时间已经足够长了，为了后面的发展是有借鉴意义的。

### 第36节 提出辞职，老板为何发怒？

经过三、四天的考虑，周五的时候，我走进了老板的办公室。向老板示意后，坐在了对面的沙发上。老板可能在怀疑我的意图，但是我没有让这种“怀疑”持续很长时间，郑重其事的说：\*总，经过慎重考虑，我们的合作到此结束吧。不知道老板是在装傻，还是仍然没有理解我的意图，回答到：什么？只能用更直白的语言表达：我打算辞职了。

但是，老板并没有就辞职的事与我展开交流，而是对我表述的“合作到此结束”产生很大不满，甚至直起背靠太师椅的身体，双手按在办公桌子上，多少有些怒的意思。表示：我发给你工资，我们之间怎么可能是合作关系呢，.....。继续他的“！@#¥%……&\*”一大套理论。我对老板的反应感到很意外，很不明白老板为什么有这样的举动、为什么是这样的想法？尽管，是老板发给我工资，难道我不可以选择其他人发给我工资的人吗？尽管，与公司签了合同，难道这是卖身契吗？随着社会的发展，公司的组织形式和结构也一直在变化和发展。随着互联网科技的发展，公司将来可能就以离散的形式存在了。还在用禁锢的思想组织人来卖命吗？还在用禁锢的思想统治别人的思想吗？马云说：不能统一人的思想，但可以统一人的目标。与其说老板与我的思想、价值观的格格不入，到不如说老板与这个时代格格不入。

面对老板的振振有词，我回答：的确是您发给我们工资，但是我们仍然是合作关系。不想与他讨论这个问题，我接着说：来了这么长时间了，工作也没有取得多少成绩，经过考虑后，还是走了吧，.....。老板的怒气消散了很多，用沉稳的语调说：你（指我）的工作是很不到位。接着问我：你考虑好了吗？我坚定的回答：是的，考虑好了。老板与我客套、寒暄了几句：以后，我们可以正式合

---

作，可以代理我们的产品，价钱好说，……。我很疑惑，难道商务上的事是合作，用人就不是合作了吗？说到业务方面，其实没有一定的积累是很难做出成绩的。另外，作为一个公司、老板，以前的业务（市场、销售）人员签了合同，不给人家的合同提供，谁会为你卖命呀？！简直就是开玩笑，不知道养人，怎么可能留住人呢，这和是否有能力养是两码事，难道穷人家的孩子就没有出息了嘛！

老板最后表示：内蒙（我）签的合同提供没有，这个项目以前就跟踪了，工资照常发。B 总还在的时候，老板主持过分管客户的任务，每个客户创造效益的提成都有明确规定。后来，我又争取到了内蒙区的整个业务。这个项目的方案也是我出的，与用户的领导进行过交流，也在挖掘后续可能的项目。按道理，老板没有理由不给我提成。但是，看到这样的公司、这样的老板，我真的不想再与之有任何瓜葛了，立刻走人是一种解脱。与第一家公司离职后，至今与领导还有联系，两种情况的感受完全不一样。所以，我没有与老板矫情合同提供的事。

确定下周一过来办理离职手续，双方握手告别，中午回家。周一，办理离职手续很顺利。和各位同事告别之后，就闪人了。就在同一星期，《28、被忽悠来的单身 HR 女同志》中描述的 HR 也离职了，事后交流中，HR 表示我对老板太客气了。我多少是信佛的人，怎么会对一个上了年纪的生命进行打击呢。

至今，让我不理解的是，老板为什么对老板与员工之间的关系是”合作“的表述感到不解呢？难道发工资的人应该享受到自己的荣誉？威严？高尚？居高临下？难道这些是有些资本家的优越感？难道非要确定为剥削阶级与被剥削阶级的关系？员工，作为人，有生命的主体，有能力创造价值，受平台、环境的限制，不能人尽其用，到底是平台、环境的问题？还是个人主体的问题？归根结底还是（有决策力）人的问题，而这个”问题“更多的体现在制度上，用官方的说法是：顶层设计。老板是技术出身，在这方面（更多的指管理）比较弱是可以理解的。

## 第37节 突破失败的自我感悟

说“失败”，有些严重了，只是职场中未达到预期目标的经历而已。8 个月的时间，的确发生了很多奇葩的事。事物是动态变化的，有可能稍纵即逝，但是有的人能感受到它的存在，有的人却无动于衷。这也是一种能力，有先知先觉的

---

能力，也有后知后觉的能力。但是，与《[佛的教诲（何新修订稿）](#)》中提取的“觉知”的境界相去甚远。所以，只能说比较喜欢总结和感悟，甚至有时候说错话、做错事后会有一种抑郁感。尽管 8 个月短暂的经历，但是也有值得总结的地方：

#### 1. 找个好老板，就一种投机心理

来到第二家公司，的确是本着找一个好老板的心态。所以，面试的时候非常慎重，甚至和老板面对面就沟通了三次。但是，智者千虑必有一失，在非对称的位置上，面试者始终是弱势群体。现在反思来看，找个好老板，或者说找个好领导，本身是一种投机心理，就像千里马去寻找伯乐一样，有可能马被累死了，伯乐也不一定出现。到不如选择一个适合自己的环境去发展，也可以把环境理解成平台。

#### 2. 信任是无价的，但不是一厢情愿的事

信任是一个团体发展的粘合剂，没有了信任很难在团体中发展，特别是得不到老板的信任。你认为别人（老板）会信任你，那只是一厢情愿的事。建立信任是一个慢长的过程，但是有可能因为一件事，以前所有积累将不复存在。也就是说，要你干 10 件事，9 件事干的非常好，1 件事没有干好，会影响以后的发展。人与人之间的交往也是如此，但是这类朋友基本是不能交的。所以，作为领导，应该用人不疑、疑人不用。没有常胜将军，更何况一个小兵了呢。

#### 3. 完善自己是一种品质

其实，可以选择薪水更高一些开发的工作，但是我感觉我还有其他的潜能没有发挥出来，所以，选择了发展有潜能的短板。但是，前提条件是保障能够养家的底线，再谈发展。格力的董大小姐在做业务员一年可以拿 100 多万，但做部长的时候一年才拿 10 多万，但是，我相信她继续做业务员，不会有作为格力一把手的成就。人生就是在磨练自己，不被外界诱惑，慢慢完善自己是一种可贵的品质，特别是在今天的社会环境下。

#### 4. 虚职位是无法让你成长的

在面试的时候会有很多坑，首先，每家公司相同的职位描述不一定干相同的活，所以不要用惯性思维去思考问题。其次，宣传的职位描述，进公司后也不一定干描述中的工作。说是招 CTO，但是进公司后，一样是码农，在小公司中常见，例如：和我一起进公司的 CTO。还是要剖析自己，想要把自己打造成什

---

么样的人，突破自己的瓶颈边界。

#### 5.不能把自己谋生的东西丢了

在第二家公司 8 个月，浪费的时间太多了，没有看专业书籍，也没怎么看其他的书籍。一定要知道自己吃饭家伙是什么，并且一定不能丢，可以不深入，但是不可以不知道。一旦要用这项技术，一、两周内要能上手。在第一家公司的時候，做远程 E 服务，需要开发 Android 移动 APP，一周的时间，晚上学习，白天开发，完成整个链路的简单功能，也就搞定了。那么，在此基础上，你可以发展自己其他方面的能力，但是发展受阻后，也不至于没有退路。在 8 个月的时间里，有些荒废，本来可以干很多事情的。

以上就是在第二家公司工作 8 个月的一些感悟，不一定适合所有人，仅供参考大家参考吧!!!

### 第38节 《从 0 到 1》中提到的 4 点创业信条

尽管这个公司有 20 多年的发展历史，但是仍然是创业公司的规模。尽管比创业公司有市场方面的优势，但是没有创业公司的激情和干劲。这个公司早就完成了从 0 到 1 艰难的过程，但是从 1 到 N 的过程做的并不成功。读成功类的书籍不如读失败类的书籍，同样的，分析公司失败的方面对于我们更有借鉴意义，对于个人的职场发展更有参考价值。

最近读了《从 0 到 1》这本书，书中提到硅谷企业家的 4 点经验：（1）循序渐进。（2）保持精简和灵活性。（3）在改进中竞争。（4）专注于产品，而非营销。然而，2000 年美国股市大崩盘、科技股重挫后，要重新审视过去的经验。2000 年后，中国的互联网发展迅猛，由于互联网技术的带动，社会的企业进入了比加速度的时代。由于科技的发展，过去的组织形式、思维方式以及经验可能不再适用于新的发展“潮流”，这也符合生产力决定生产关系的规律。所以，书中认为与以上 4 点经验相对的 4 点创业信条更正确，我想拿新的 4 个观点试着分析一下老板的公司：

#### 1.大胆尝试胜过平庸保守。

老板应该算是胆大的那种人，要不也不会出来创业了，开着克莱斯勒可以达到时速 200 公里（吓人）。老板的能力并不代表员工的能力，或是说老板的

---

能力压制了员工的能力。

老板长期的发号施令，给员工的感觉是：好吧，你是老板，一切听你的。好比一台电脑，一个 CPU 始终是不如两个 CPU 的，至少在结构、布局、并行运算上是不如两个 CPU。所以说，有多少脑袋在思想公司的发展，这一点很重要，并且能够积极、主动的工作。

老板对员工的不放心，给员工的感觉：好吧，你是老板，一切都你干吧。有一次客户来公司考察，举行一次产品演示、交流会，老板很渴望与这个用户达成合作，所以在会前特意交待会议期间不准任何人说话。既然用户来了，不管出于什么目的，出于主人翁意识，也应该与用户有交流、互动。会议期间，我刚说一句话，老板就瞪了我一眼，用手示意：你别说，听用户的。很难想象，一个公司与用户能正常交流的人都少之又少的时候，怎么在市场的 PK 中取胜呢！我在第一家公司，第一次独立下矿井安装设备，对软硬件产品只略懂一些。我与第一家公司的销售经理聊天时表示：发现带新人去见客户时，新员工很紧张，介绍产品磕磕绊绊的，后来就让新员工自己去见客户了。毛主席说：社会就是一所学校。显然社会这所学校里，同样存在不合格的“老师”。

老板总是在员工面前显示出比员工强，给员工的感觉：好吧，你是老板，你是公司唯一的神。一起开车出去见客户，回来的路上，XX 你给说说这是什么意思，YY 你说说。最后是老板显示自己的时候，进行论理的阐述。趾高气扬的样子溢于言表。

其实大家都知道你是老板、你比别人强、你在行业里知识渊博。但是要有一个正确的交流方式，可能效果更好一些。做同样一件事，达到同样的目的，途径有很多种。对于小公司来说，一人龙、万人虫的现象限制了公司的发展，所有员工都过于“平庸”了。

## 2.坏计划也好过没有计划。

带儿子去动物园，非要看长劲鹿，我和老婆看指示牌儿，不管走的远近，总算找到了，这叫有计划。那怕过程坎坷些、走些弯路，始终会达到目标的。退一步讲，就算走了弯路，也知道了这条路上有什么“风景”了。

什么是坏计划呢，提前没有做功课，动物园本身没有长劲鹿，临时才决定去看。那肯定没办法实现自己的目标了，但是总结经验后，知道出去玩之前要尽

---

量做足功课，就会最大可能的避免设定目标的盲目性。

什么 没有计划呢，毫无疑问，既没有可实现的目标，也没有可获得的经验。这样理解，更通俗易懂。

老板对于公司没有大方向的规划，但是有小的规划和计划。但是，没有达成目标的措施，例如全员销售，要回答员工怎么干的的问题，老板分配？员工主观能动性？另外，就算达到目标了，也不一定能够兑现，例如提供制度。所以说，计划、措施、执行力、兑现，这是良性循环的因果关系。

### 3.竞争性市场很难赚钱。

有资本的地方，就会有垄断。企业竞争的目的，就是要搞垄断，这样利益才能最大化。所以，在竞争激烈的市场里，意味着大家可能都没有利润。那就要分析什么是你的竞争力，市场和销售？运营和产品成本？产品的特点和唯一性？那么只有运营成本算是这个公司的竞争力了，不该花的绝对不花，该花的也可能不花，可以理解纸的双面打印，但是基本是无纸可打。

老板一再贬低竞争对手的产品，不如自己的产品好。但是，其中一个竞争对手一年的市场合同额达1个亿，产品不好，怎么才能做到？现在是市场经济，决定市场竞争力的不仅仅是产品。《人0到1》中有一句话：在所有人类冲突的戏码中，人们往往忽视了真正重要的事情，只把精力放在竞争对手身上。在《22.缺了一条腿的公司》已经描述了公司的问题，为什么不完善自己身上的不足呢。

所以说，竞争性市场里赚不到钱的，都是没有竞争力的；能赚到钱的，都是比你强的。

### 4.营销和产品同样重要。

老板是技术出身，对产品特别关注。甚至有一次会议上，特别强调开发部门是公司的核心部门，于是把其他部门数落一顿，当时我就感觉市场肯定不会做好的。营销和产品就相当于中国左派和右派，两派平衡发展，中国的伟大复兴就指日可待，否则就走向极端化，老板的公司就属于这种情况。

在总裁班的营销课上有这么一个观点：除了销售，一切都是成本。细细想来，也的确是这么回事，有销售了才有利润，开发产品是为更好销售而投入的成本，销售和产品要形成良性互动才是健康的。

《从0到1》中提到：今天，企业短兵相接地展开激烈的竞争，市场仿佛

---

一块有限的饼，当你不能勇猛地切得更大时，你就开始落后，最后甚至出局。现在是比加速度的时代，不进则退，同时也给你超越他人的机会。当老板不容易，当员工也不容易，形成合力才能更好的发展。

## 第39节 中层管理危机

这个话题是我最想写的，但是却又无从谈起。脑子里思考了很久，才敢提笔行文。碍于语文水平有限，所以才这么费劲。职业经理人、老板、CEO 等级别的更有资格谈论这个话题，我没有当过中层领导，更体会不到更高层领导的想法，没有实践经验。但是，并不妨碍我对工作、职场的观察与思考，也不妨碍我可能成为那样的人，马云说：梦想总是要有的，万一实现了呢。写连载文章也是在剖析自己，强化自己的目标。

中层管理危机并不是指中层某个领导，而是指组织内部中层整个阶层。我在的第一家公司现在分成了三个公司，大股东（W 总）和二股东分开了，我的部门经理（R 总）成了体制内的职业经理人。各种原因无法细说，无非与“权”和“利”有关，也是中层管理危机的主要原因。

离职后与公司的领导接触很多，有时会与 W 总对一些问题进行深入的探讨。有一次，主要以采访的形式进行了交流，我是提问方，W 总进行了观点阐述。涉及到问题：好员工离职了，难道不心痛吗？真的知道他们的离职想法吗？等等。其中一个主要问题：如果一个部门的领导为公司做出了贡献，但是又阻碍了公司的发展，怎么办？W 总的回答是：这是很多公司都面临的问题，也是很难解决的问题，其实公司可以把他们养起来，什么都不用做……。公司在股份制改造过程中，W 总正是要把 R 总和另一个部门领导调离职位，由于 R 总（我的直接领导）是体制内的人员，所以就会面临很复杂的、很困难的人事变动。

离职后，与 R 总也有交流。对于矛盾的产生是多种原因的，但是总的一条，他表示：为公司做出了贡献，没有分得应得的回报，怎么可能为 W 总继续好好干呢。撇开公司体制不说，很多公司都会有这种情况。当矛盾不可调和的时候，大家只是各干各的了，一家公司分成了三家公司。

W 总说 R 总阻碍了公司发展，调离岗位；R 总说 W 总没有给相应的回报，工作没法开展。矛盾总会有的，站在不同人的立场上得出的结论也不一样，但是



---

没有对错之分。造成类似情况的出现，最倒霉的肯定是基层员工，意味着你的上升通道没了；意味着你的发展空间没了；意味你做事的余地没了。所以说，作为技术人员来讲，你要看清这些周围的事情；所以说，作为技术人员，为了能够更好的在研究技术，你也要知道是否在一个合适的环境下；所以说，作为技术人员，你要知道技术不能决定一切。

公司发展的动力，一个来自人的新陈代谢，新人进来，差人出去；一个来自所有员工的学习能力。这两点都和中层领导阶层有直接的关系，中层领导阶层如何保障招进来有用的人、有发展潜力的人？中层领导阶层没有学习的动力，如何带领出一支强有力的队伍？中层领导阶层固化，如何让基层员工有上升空间？可以有合伙人制度、可以有虚拟股份制度、可以有定期轮换制度，可以有竞选制度等等。任何一种制度都不是十全十美的，不是包治百病的，就像中国公知天天说中国制度不行，难道美国的制度就一定行吗？占领华尔街事件不是美国制度的问题吗？不管公司施行什么制度，总的目标是让所有员工看到自己的希望，让想干事的人、有干劲的人能够发挥更积极的作用。

中国朝代更替不能不说和士大夫阶层有直接关系，自私、贪腐、无能、傲慢等。公司的中层领导阶层是否也会这样？不光政府、国企有腐败，私企照样有腐败，只是存在的形式不一样。作为企业的中层领导阶层，切忌用自私之人，只会往自己口袋里搂钱的人肯定会带坏一群人，大家都事不关己、高高挂起了。戴旭在《锻造中华民族的精神品格》中提到：甲午战争败在“私”，抗日战争胜在“公”，毛主席也提到：斗私批修。私是恶之源，但是并不是说要恶杀人的私心，“私”也是发展的动力，所以对于公司来讲，要有合理诉求的通道、要有合理诉求的响应机制。“权”和“利”要控制在有限的边界范围内，保证潘多拉盒子的安全。

不管是领导，还是基层员工，都是要干实事的，光动动嘴皮子，就失去了意义。如果明天不比今天有进步，那么没有必要争这个虚职。不管任何领导，最无能的领导莫过于不能发现员工的能力，最腐败的领导莫过于限制员工的能力，最悲哀的领导莫过于无人可用。是要用人解决危机的，同时也是在解决人的问题。

---

## 第四章 沉淀自己，寻找机会

### 第40节 年底，历时一个月找工作，无奈中前行

《35、提出辞职，老板为何发怒？》中描述了我与老板的最后一次交流，没有牵挂的裸辞了。当时是2014年11月多，可能有人会质疑我：（1）年底不好找工作！（2）年终奖不要了？年底招人的企业才需要货真价实的人，干嘛非得年初跳槽季去竞争，这叫非对称优势；连销售提供都没有的公司，还能指望发年终奖嘛，提前放两天年假就不错了。

在微信公众平台、QQ群里，和大家有交流，有网友认为有家、有孩子了，就不要随便跳槽了。我认同这个观点，我跳槽是有前提条件的：（1）能够保障现在的生活条件，这是最低要求。（2）能够有一定的时间照顾到家里，毕竟老婆一个人带孩子。这两点要求在我的可控范围内，至于跳槽，是有目标的：想有更全面的发展。40岁的时候要站在哪里？现在就要付出努力了。

任何基本的工作都可以胜任，干过生产、干过服务和维修、干过开发、干过项目（管理、技术和商务）、干过软硬件；酒桌上拼过酒、酒桌下拼过命；正经事侃侃而谈，不正经的事一笑了之。这些不是坐在办公室 Coding 就能得到的，也是自己的优势，只有自己想不想干的问题，不存在能不能干的问题。平时也很困惑，给更高的薪水，是否还想继续去 coding？为了解决现实问题，以现在学到的技术能够应用到哪个领域去或是创业？确实很难回答。

找工作还是本着那两个原则：（1）想去的公司，投了简历，没有回复的，主动打电话过去。（2）只要有公司叫去面试，就尽量去。面试的过程也是考察市场的时候，能学习到很多东西。有一天，一共去了4家公司，这个频率比上班还累。

历时一个月的时间，拿到了2个 offer，有一个想去的公司最终以失败告终。找工作期间的压力也挺大，毕竟不是独身一人、一人吃饱全家不饿。还得还贷款、还得家庭开支，一个月的损失就是：贷款+开支+平均月工资，所以说损失还是挺大的。

第一个发 offer 的是一个集团公司，做医药行业的事业部，部门负责人的

---

本子上记了 N 个技术问题，进行面对面技术交流。我把自己在项目中的软件作品和一个产品化的软件给面试官展示了，产品化的软件也正是他们需要的东西。面试后很快就发了 offer，但是薪水给的比以前还少，所以让我直接 PASS 了。面试的负责人解释说他们集团公司就批了这么多钱，我只能客气的表示下次再合作吧。

第二家发 offer 的公司是给政府做项目的，我应聘的是环境安全事业部，全公司有 1000 多人。这家公司就是一天面试 4 个单位的最后一个，一个部门副总、一个负责技术的一起负责面试，没有做面试题。我的简历项目经验写的很丰富，他们说我应该面试项目经理。只是正常的交流，并没有刻意的表现自己，也没有展示自己的作品。也许是一天的面试太累了，只是本着看看这个公司是什么情况的意图来面试的。走进二层办公室，中间圆形会议室，两边全部是落地窗子，正是喜欢宽敞明亮的感觉。去过城里的公司，有些楼层低矮昏暗，进去就有一种压抑的感觉，更别说工作了。基本上没有谈具体的技术问题，与其他公司相比，让我有些意外。很快的就收到了 offer，税前比上家呆过的公司高些，但是全额上五险一金，负责一天三顿饭。但是，我并没有想去这家公司。

想去的这个公司也是集团性质的，交通方面的事业部，和部门经理接触有一段时间了，去办公室面谈过一次，在时差咖啡厅交流过一次。我把项目的相关产品、项目的总结报告全部给他们看了，之后又开车把他们送回公司。前期交流的很充分，包括薪水也谈好了，比第二家发 offer 的公司高 1000，也是全额上五险一金。接下来就是走形式了，去公司做做技术方面的面试题；上机做做测智商的图形题，得了 120 分，应该是中等吧，也有比这个低的；但是，做了 800 道性格题，结果没有过，在 HR 那边还是一票否决制，可是在整个面试过程中，我连 HR 的影子都没有看到。给他们部门经理打电话，核实后也没有回旋的余地。就这样，我被变态的题给 KO 了。

最后，只能无奈的去第二个发 offer 的公司，后来得知部门经理是我原来公司（第一家任职的公司）竞争对手公司的技术负责人，突然感觉世界很小。到现在为止，已经工作快一年了。

后来，有一家北方的电力公司叫我去，交流过一次，由于福利的问题，让我 PASS 了。

---

有时候很奇怪，太想得到的东西，反而得不到；不太再意的东西，却是无心插柳成荫。想要走的路有可能是迷途，无意走上路却是正确的。只要敢于向前走，冥冥之中好像都已经安排好了。

有时候，自己会感觉到前途一片光明，于是心中激荡不已；有时候，自己会感觉到无所适从，对现实无可奈何。在生活、工作中更多会感觉到无奈，也许这种无奈对于我们才是常态，需要的是一种心态。

## 第41节 张弛有度的工作，留给自己一些思考的时间

第一家公司，小型国企，呆了7年多，为了心中仅存的理想，勇敢的跳了出来；进入第二家公司，大型股份制公司，呆了1周时间，为了发展的更快、更容易实现自己的目标，毫不犹豫的离开了；满心欢喜的进入了第三家公司，小型私企（非股份制），呆了8个月，为了不让老板践踏人格和理想，继续燃烧心中微弱的火焰，像深秋晚风吹落树叶一样向老板挥了挥手。现在的第四家公司，1000多人的股份制国企，已然工作有快1年的时间了。深切的感觉到：能找到一个好东家，那怕是签卖身契都很不容易呀。

公司是正规化的管理，一个萝卜一个坑，人员分工精细化，需求、开发、测试、项目经理、实施等等。鲜有个人主义的担当，更多是团体的配合与协作，在小公司的八面玲珑、多面手确实有些不适应，不过在管理方面确实有值得学习的地方。

仍然是工程师的岗位，偶尔做做方案、打打杂。应用的技术大同小异，没有多少挑战性，自己储备的知识和方案是足以应对的。公司的管理体制和应用技术决定了工作本身强度不会太大，张弛有度、偶尔加加班。

生活、工作方面很规律，7：40 出门上班、18：30 下班到家、吃完晚饭 19：00 左右、陪孩子到 21：30 左右（孩子睡觉）、直到将近夜里 12：00 左右是自己的时间。

在这工作将近一年的时间，利用晚上自己的时间主要干了四件事：1、在上一家公司技术方面有些荒废，补充了一些专业知识。2、读了一些非专业方面的书籍，例如：《从 0 到 1》、《大数据时代的历史机遇》、《技术的本质》、《错的不是我们，是世界》等，挑选接下来的读物。3、把以前的数采框架进行重构，形

---

成产品化，择机开源。4、写《一个程序猿的生命周期》的连载文章，自我总结、剖析。总之，生活和工作很充实。

闲暇的大部分时间里都用做思考了，主要是方向性。工作将近 10 年里主要解决了生存问题，个人生存、家庭生存。技术总是要解决现实非技术问题的，接下来的几十年将扎根到哪个广阔的领域去呢？现在的事业部主要是从事环境安全，涉及到环境监测、环境应急、三维模拟系统等，也是刚刚起步阶段。和我想从事的领域是很接近的，例如：农业、工业，多少都沾的上边。

为什么想从事农业呢？1、作为 85 出生的我，是农村出来的，对农村多少是有感情的。我们这一代人相当于是农村和城里的纽带，回农村种地吗？大部分人不太可能了。对于我来说，只是想让自己的孩子能在城里接受良好的教育、接受新鲜事物，我最终还是想回到农村的。2、食品安全问题不是一般的突出，农村人吃的安全，但是赚不到钱；城里人有钱，但是吃的不安全。要发挥我们纽带的作用，把农村和城市连接起来，安全的粮食再分配、财富（钱）再分配，相互之间能够拉小差距。我有项目方案，接下来会写出来，阿里、京东的农村电商解决不了这个问题。3、从 1949 年到 1976 毛主席逝世，在工业方面，中国成为完整的工业体系国家；在农业方面，从互助组到合作社，基本解决人们吃饭的问题，《深翻》中有详细的介绍。至少，我认为是一条很有前途的道路，但是被“包产到户”打断了这个历史进程，一下回到了几千年封建社会的小农农业。直到现在 30 年间，你会感觉现在农村的基层组织越来越无力感，无组织、无计划、无钱赚、无力种地，即使这样了，一些所谓的专家还让农村之间充分竞争，可笑。所以，可以预见，在接下来的农村进程中有两方面会发生很大变化，基层组织和农业技术方面。

时常在想，我们搞智慧城市、智慧医疗等等，难道只是为了我们生病之后能快点就医、快点到医院吗？好比一个人拿着毒气瓶，站在你家门口对你说：兄弟，把这个毒气瓶扔在你家，救护车就站在外边。我们只顾追求表面化的东西了，忘了本质的东西。所以，现在的人到死的时候都不知道凶手是谁。这就是我对农业重要性的理解。

为什么想从事工业呢？因为一直以来都在工业行业工作，算是熟悉一些。德国要搞工业 4.0，如果说德国现在是 3.5，那么中国现在勉强能算上 3.0 吗？！

---

中国工业行业的控制系统还有很大改进的空间，信息化系统众多、而实用化的系统很少。所以，需要很多踏实的人来做很多工作。当然，这是撇开行政、商务层面来谈的。

但是，我从来都没有想过去“互联网”行业，不是说“互联网”行业不好，只能说人各有志。

人生的路程很短暂又很漫长，时不时的确实应该放下脚步、细心思考。天天高负荷的透支自己的身体、燃烧着脑细胞，头顶冒烟、头发烧光，不是追求的最高目标。我老婆指着前面的秃顶对我说：他肯定聪明。我说：他肯定不聪明，太消耗身体造成的。用软件方面的知识打个比喻：如果把一些蛮力的事情都交给一个架构去做，那么这个框架肯定不会太优秀，或者很快就会被淘汰，你的脑袋就是这个框架。

## 第42节 一个时代有一个时代人的使命

最近，公司安排回老家的工业园区做实验，为了带着孩子能够和父母一起待几天，尽管是卖苦力的活，也欣然接受了。

本来今天中午约了人一起吃饭，但是对方有事，就改下周了。晚饭过后，被父母”教育“一顿，大意是：别整天瞎整，老老实实上班，赚点工资，比上不足比下有余就行了，周末带着孩子一家三口出去玩玩或回家来，赚多少钱是多呀，够花就得了，……。总之，说了一大堆，再加之父亲喝了点酒。

我很理解父母的心情，毕竟他们成家的时候是一穷二白过来的，在《0.一贫如洗的家境》中有介绍。

但是，一个时代有一个时代人的使命，他们那代人大部分现在还在山里，我算是勉强走出了大山。尽管我是很有想法的人，但是没有多大志向，在城里能够站住脚，为自己的后代尽量打下一些发展的基础，自己老了还回到山里去。与有些初中同学相比这算是有志向的了，并且是能够实现的现实选择。听母亲说：邻村的一个同学至今没有工作；还有一个同学，家里出钱交了首付，贷款 30 万，现在一个月赚一两千块钱，至今未婚。

并不是炫耀谁比谁强，只是想表达：我们这代人，80 后这代人，从农村或山里走出来这代人，站在父辈的肩膀上前行，应该带有使命感。至少，从我的境遇

---

来讲，深知他们那代人很不容易，所以不能辜负他们的期望，尽管他们嘴上没有表达。我们下一代的境遇又不一样了，他们也有他们的使命，或许努力工作、或许享受生活、亦或战场杀敌……。通理，公司在用老一套的管理方式、说叫方式来管理人员，作为下一代人员极力要突破老一套的思维模式，这就是每一代人不变的使命，否则何谈社会的进步呢!!!

我没有改造世界的志向，也没有毛主席那样的伟力，只是为了那一点使命感而前行，不是糟蹋掉或享受父辈仅有的财富和资产，而是让生活更美好，影响更多的人。例如：我一直在坚持写文章。所以，有些想法也只是谨慎实践、前行，毕竟上有老下有小。

父辈总感觉你还不够成熟，甚至一直到他们离开了这个世界。你再有理，也无力反驳，因为真理不是一个人说了算。所以，在他们“说教”的时候，我保持足够的理性和少有的沉默，带着孩子一家三口出去遛弯了。

## 第43节 新公司这一年，我都发生了哪些变化

最近比较忙，有两篇连载文章一直要写（《我被这个时代抛弃了吗？》和《感谢，我从事了 IT 行业》），但是碍于没有太多时间。

恰逢来新公司一年之际，无论如何得写点什么，对过去一年的经历进行总结，也无愧于流逝的那些时间，以及自己对自己无限的期许。

如果用词来形容这一年，那么我想到了 3 个词：平淡、思考、努力。不管在生活方面还是在工作方面都出奇的平淡，如平湖随微风荡漾。平淡是人生的常态，如果一个人天天有惊喜，那么多半是精神病的状态；平淡之余时刻在思考，恰似平湖深处涌动的暗流，给鱼儿带来的不仅是氧气，同时也带来无限的挑战（会有一天详细介绍的）；鱼儿喜欢逆流而上，人们喜欢挑战自我，都想通过努力实现更大的价值，我也在默默的努力。在这个过程中，我发现自己有一些可喜的变化，虽然不是太大，但是感觉出来内心积极的心态，不管是身体还是精神是一种健康的表现，仿佛有无限的激情与动力。

### 1. 写作的水平明显提高了一大节。

这一年来码字比码代码要多的多，粗略统计连载文章和工作中文档字数之和也得有 15 万到 20 万字之间。前段时间我把以前写的连载文章全部进行了整

---

理，梳理文字、重新发布，有趣的发现是越到后面的文章改动的越少，现在写文章的状态是想说的话太多，有时候根本停不下来。公司设计咨询部分的人说我写的能力还挺强，是呀，隔三差五的就练习练习，加之又懂技术，那些太小 case 了。

有时候感觉写文字比写代码更困难，把自己的想法完全表达出来，又要让人家能够清晰的明白什么意思，信息传递误差率在很小的范围内是一件很不容易的事。毕竟生活和工作中经常使用语言和文字进行交流，用代码交流不适用大范围人群。所以说，ITer 锻炼自己的语言表达和写作能力是很有必要的，如果你发展遇到瓶颈了，很可能是因为这个原因。

## 2.更注重身体的健康了。

这一年来在工作上正常上下班，偶尔加班也是自己安排。到是自己给自己加的任务需要熬夜，写作、项目、看书、发呆等，夜里 12 点左右睡觉是经常的事。有一段时间身体感觉不太好，总感觉疲惫，去看了中医，吃了半个月的中药，基本恢复了。医生警告每天夜里 11 点之前就要上床睡觉，总之是尽量吧。

上班期间，在公司吃完中午饭，都会绕着园区走上一小时，三伏三九天也不例外，走完后明显感觉身体发热。这一小时的时间即是锻炼身体，也是在思考。会思考就会干活，会干活不一定会思考。

大家都明白“身体是革命的本钱”，但是年轻人很少真的去关怀他，包括衣食住行，不去透支就算不错了。好比两辆汽车进行长距离比赛，最后比的是谁剩的油多。

## 3.越发感觉时间的重要性。

当你还是单身狗的时候，你可以随意挥霍时间，又总感觉生活不够充实；当你有了对象的时候，你会把一部分时间分配给对象一些；当你有了家庭后，你会把一部分时间分配给各种琐碎的事情和双方的家庭；当你有了孩子之后，你又会把很大部分时间分配给孩子相关的事情。……。请计算你还有多少时间是自己的？所以，尽管我每天夜里 12 点睡觉，我还感觉有很多要做的事情。

感觉时间的重要是一个人成熟的标志，但是更成熟的人会合理安排时间，有序完成所有的事情，因为任何事情都不是一蹴而就的。《17.最后的项目，抑郁了》之后有很长一段时间调整不过来，就是因为只知道时间的重要性了，对于其



---

他的却无从下手。现在面对时间更佳从容了，有时候你会感觉到和时间对话。

#### 4.整合资源的重要性。

群里的网友也时常在讨论薪水如何如何，也有年薪几十万的。说实话，我也很羡慕他们，谁不想多赚点钱呢，走在大街上都有砸豪车的欲望。

我也动摇过，去追求高薪吧。但是经过一段时间的沉淀，我知道这不是我追求的。我想影响更多的人，与更多的人发生关系。所以我的瓶颈不是学习更好的技术去追求高薪，而是突破一个“圈子”的限制。这是我对自己的剖析。

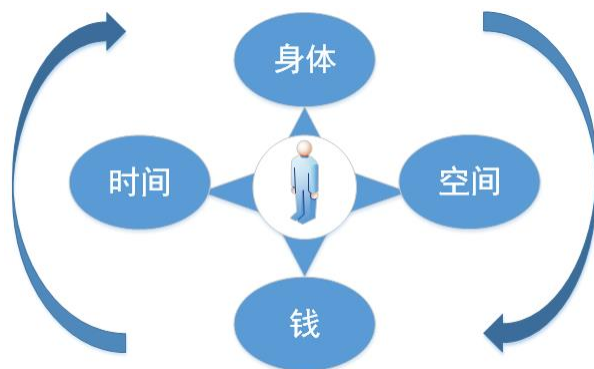
所以，在这方面，我有两个明显的变化：（1）不怕说出自己的想法，寻找志同道合的人。就像软件一样，你开发一个框架，就算把源代码给别人了，他也不知道你下一步要干什么。好比你永远知道亲儿子脾气秉性。（2）尽量去帮助别人，寻找将来可能性的合作，但是不强求。从这个角度来说，能够帮助多少人才是真正的价值。

我有一个宿舍的大学同学，关系很好。当时他是生活委员，我是班长；他学习倒数，我学习很好；他有两个男孩儿，我有一个男孩儿；他现在经营一个厂子，进货、出货、算账、催款等。说实话，从各方面来讲他比我强。为什么呢？他接触的人和事物多。例如，有一天他说：\*\*（指我），你懂软件，给我们整个ERP系统吧，多少钱直接说。我会无任何附加条件的去帮助他，因为我要的是将来他对我的投资。

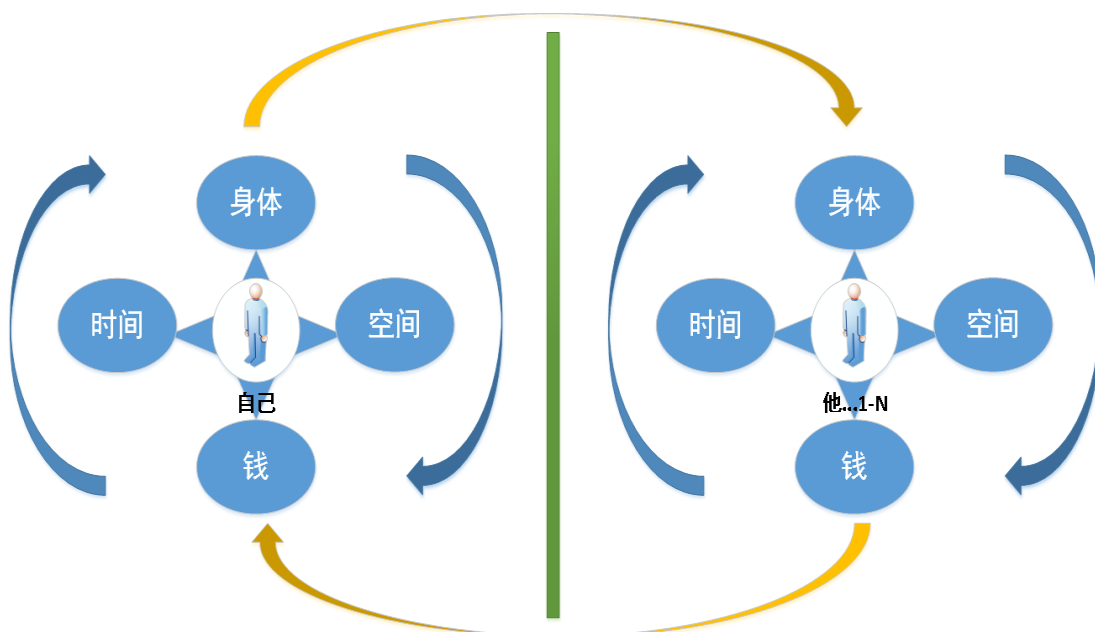
所以，整合资源不是看眼前有多少利益就去拿，而是将来我做项目的时候有多少人能够帮的上我。

接下来的一新可能是新的开始，希望自己保持这种状态，继续前行!!!

既然写到这了，就简单谈谈人生发展的秘密。人作为个体，包括4大属性特征：身体、钱、时间和空间。并且这4个要素之间会发生转换，例如：拿身体换钱、拿钱买命、时间和空间互换等。结构示意图如下：



理解了上面这个图，只能证明自己做的还不错。但是要想发展还远远不够，你需要学会把别人的4个要素换成自己最缺的4要素，这是空间互换的概念，例如：把别人的钱换成自己的时间、拿别人的时间或身体换成自己的空间等等。结构示意图如下：



以上绝属谬论，如有雷同，绝属巧合!!!

## 第44节 我被这个时代淘汰了吗？

来公司一年的时间里发生了两件小事，对于我这样善于发现细节和勤于思考的人一直想写出来。但是，把两件事放到一起写，却没有想到一个好的主题。反复思考后，还是以自我反省的角度来开篇-《我被这个时代淘汰了吗？》

第一件事。公司招来了一个做游戏的小姑娘，负责开发三维模拟演练应用场景模型。典型的南方妹子，个子不是很高，头发齐肩，娇小玲珑，容貌可人，

---

年纪大概在 25 左右，坐在我背后斜对面。本来部门的女同志就不多，在维护生态平衡方面是一件好事。但是，不料来了刚刚一周就离职了。在交流的过程中，她的理由和特征是：（1）她们以前都是加班到 22 点左右，到这来之后不太加班。（2）从表述来看，她有危机感。（3）她跳槽的频率比较高，但是并没有说具体情况。

事后我思考，现在的社会能把女同志逼到这种程度了吗，还是我不适应当前社会的发展了？对于一个女同志来讲，正常的工作、正常的生活，难道不好吗？比如将来要面对结婚、家庭、孩子、父母等等问题。我不是专业的 HR，也不是专业社会工作学者，对于此事没法做出我的判断。有可能是个例，不能走向极端的片面理解。

第二件事。一个同事离职时请我们吃饭，席间有以前我们公司的人员。此人，26 或 27 岁左右，在一家连锁酒店做移动 APP 开发。他们都喝了一些酒，此兄开始对老东家（我们公司）发表他的高论，核心观点是：我们公司完全可以向互联网公司转型，利用互联网技术发展。其实，他的心情我能够理解，就像连载文章《16.激情的两年，推动公司转型升级失败》描述的一样。

单从技术角度考虑是完全可以实现的；但是从业务角度考虑，应用的技术可能发挥不了应有的作用，这是行业特性和受众人群决定的，或者说是传统行业与“互联网”行业的差异性决定的，但是我不反对传统企业借鉴互联网的思维方式。单从一个企业的发展历程来看，每个发展时期的侧重点也不一样，注重业务更多些或注重技术更多些，从来《淘宝技术这十年》可以看出来。不管怎么样，公司的目标都是要营利，需要考虑的维度比较多。照顾到现场场面问题，也没有机会和此兄多聊几句。

从这两件事，明显感觉到社会带给人们的压力，以及互联网像给人们注入鸡血一样带来强大的影响力。在技术方面，要继续学习，在关注的方面本着能够快速上手的原则。但是，人的精力是有限的，不可能把所有技术都学到手，尤其是开源、各种“框架”的出现，所有说我们的学习成本比较高。其他的方面，也要持续的学习，主要是思维模式和认知体系的完善，这方面也特别重要，决定了我们将要把技术应用到什么地方，有创业想法的人肯定不会否认这一点。

不管怎样，不主动去学习，注定是要被时代淘汰的。至少，我还可以自信

---

的认为自己没有到这个程度。

## 第45节 感谢，我从事了 IT 相关的工作

从《0.一贫如洗的家境》写到现在，父母已经 58 了，我也已经 30 岁了，我的孩子也已经 3 岁了。时代的变迁造就了我们现在美好的生活，而在人生的旅途上也付出了无数的艰辛。当你暮然回首的时候，那些可能连屁都算不上，难道你还会怀疑你的前途嘛!!!

从事 IT 相关的工作（不敢妄称 IT 行业），仅仅为了自己的生存。但是，一不小心也保证了家庭的生存，实乃意外之惊喜。父母付出的一切，也算传承下来了。

多年走来，并没有哪位领导说：\*\*你在什么时间把这个东西给我做出来。没有出现此类情况实属万幸，全凭自己的主动性去工作。但是不得不说，我的发展遇到了瓶颈，储备了很多知识无用武之地，或者说将何去何从。如果仅仅为了一份工作，那也没有必要考虑这些。和以前的总经理聊天，他说：\*\*你平时不怎么说话，但是说出来的话很有见地.....唯一缺少的就是实践。不谦虚的说，他的评价是对的。和每天保持的阅读量 and 思考有直接的关系。但是，不是所有平台都有实践的机会，天时、地利、人和缺一不可。在等待机会的时候是一件很熬人的事，甚至是苦闷，就像一位饥饿的农民在守株待兔，兔子什么时候会来呢？！

程序猿的疑惑，干到 30？干到 35？让我回想起以前文章的一段话：“如果把程序猿算作异类的话，那么他是异类中最有创造力的，有无限的可能。如果只是在人家现有框架上苟且的工作着，重复的 CRUD 和表单，那么我认为是失去职业本身的价值了，如果只是为了生存，那么我会祈祷佛祖原谅你“。干任何一件事都不会有年龄的限制（长期加班除外），拾荒者不会困惑吗？工人、老板、教师、销售员等不会困惑吗？任何困惑者都只看到了自己的脚尖，却没有看到走向远方的自己；或者，拿着别人的地图寻找自己的路，结果发现地图没有更新。

语言之间相互 PK 的历史由来已久，至今也都活的好好的。结果一个语言内部出现的报怨者，嫌弃自己所用的开发语言收入低。说句实话，在帝都我的收入可能还没有培训机构出来的猿人收入高，可是我也活的好好的。马云说：哪里

---

有报怨，哪里就有机会。报怨的同时，没有获得机会，而是把机会送给了别人。关键是，站在现在，未来 10 年想成为什么样的人，沉淀而前行，厚积而薄发。但是，我认为报怨者总比安逸者要有前途，至少报怨者还知道对现实的不满，在年轻时选择安逸是对未来的透支。原来做项目的时候，我们时常说的一句话：没有困难，制造困难也得上。是的，想改变自己，不经历困难是不可能的。

应该怀揣着感恩的心，在 Coding 的过程中收获的不仅仅是代码，而是对 IT 或行业的理解。”代码改变世界“，这句话是有前提条件的，是对那些思想活跃和开放者说的。所以，应该想到可以改变拾荒者的命运，垃圾也可能会变成黄金；比其他人更有接触最新信息的能力，可以运用”大数据“分析来判断事务的发展趋势；有其他人没有的技术优势，至少创业的成本要低于其他人。等等。

难道不应该感恩嘛！既然已经走过人生的路，就没有什么值得困惑和报怨的。想做事就要发挥自己的长处和优势，不具备条件的方面是需要整合资源的。所以，我庆幸拥有足够保持生存的技术力量，但是我也绝对不是一个技术万能论者，谈起技术就两眼放光的那种人。看了《刘强东：从卖碟做到身家六百亿》，你会感觉不做点什么愧对了这个时代，同时要求你学习的知识和掌握的资源更全面，不仅仅是技术层面的，但是不代表不重视技术。

感恩不是针对某一类事务，而是一种心态。走的路多了，可能才会感悟到。我走过的路、面临的问题，可能其他人也会遇到。被气球笼罩感觉呼吸困难时，不防试着捅破它，可能就会感受到新鲜空气。

仅以此篇文章结束连载的《生存》篇章，一起共勉。后面的路怎么走，只能说谋事在人、成事在天，顺其自然吧!!!

感谢广大网友、群友和微友的支持!!!

---

口 号：职业交流，职业规划；面对现实，用心去交流、感悟。

公众号：iterlifetime

百木-ITer 职业交流奋斗 群：141588103

二维码：

