

买房的一点小

买房的一点小心得 大家都知道了，我买房了，昨天公号后台、朋友圈、qq 群里等收到了一大堆人的祝福，真心很高兴，加上昨天又是我的生日，还有世界杯开幕式给我助兴，这个生日着实难忘，不过同时，有不少人有一些疑问，而且，总有一些人也要买房的，那么今天，我将以我的自身经历，给大家详细的分享一些经验，我相信一定会对大家有所帮助的。1. 很多人的第一个问题是，花几百万在一线城市买房值得么？为啥要挤破头留在大城市呢？其实我告诉你们的是，一线城市最大的优势在于医疗和教育，这两点，是其他很多二三四五线城市短时间内很难赶超的，而且这两个方面跟其他城市差距非常大。先说医疗，全国最有名的医院基本都在一线城市，尤其北京上海，我们这一代这么年轻，你可能对医院不咋关注，但是你大概听过北京的朝阳医院，上海的华山医院很有名，而这两座不过是北京上海众多一流医院的其中之一罢了，我们平时感冒发烧，你是很难感受到医疗资源的差异的，但是你要知道，人这一辈子，一场大病，可能就夺走了你的一生，你在一线城市久居的，你或者你的家人生病了，你很快可以抉择什么病该去哪所医院就医，而且你家本就在那里，很方便，但是如果你在外地居住，你如果临时得了一场大病，你最多去所在市区以及所在省会去就医，实在不行了，你才会来北京、上海就医，但是，很多时候，病情就是这样耽误的。所以，虽然一线城市的医疗资源很紧缺，你不管任何时候去医院，总能看到医院人满为患，但是相信我，当你得了重病的时候，一线城市的这种先进的医疗，能救你的命。再说教育资源，这个就不用我多说了吧，以前我给你们普及过的，全国各地985、211 高校的录取率，除了天津之外，其他基本都是一线城市最大的优势，某种程度上，如果你的孩子能留在一线城市，本身就是赢在了起跑线上。2. 500w 能在一一线城市买个什么样的房子？很多人一听首付加各种费用 200w，可能会认为该不会买的是别墅吧，我只能说，贫穷限制了你的想象力。不说我买的房子多少钱，就说 500w 的房子在北京、上海这类只能买个最普通最普通的房子，北京、上海稍微偏的地方均价都 5、6w 一平了，一些中心点的地方 8、9w 一平太正常了。不过我买房的目的很明确，是冲着学区的，为了给小孩上学，所以，你又想学区好，又想小区环境好，又想离地铁近，这样的房子有没有？有，1000w+ 起步。所以，我在综合了位置以及学区，买的其实算是很普通的小区，还是动迁房，但是看上了幼儿园和小学的学区，我做过了解，幼儿园和小学虽然不是顶尖，但是还算可以了，至于对口的初中倒一般，不过我想着，等到初中还有 8、9 年呢，到时候没准更有钱了呢，但是小区环境一般，不过我买的这套房子装修很不错，这点是我跟我媳妇比较在意的，哪怕小区环境一般，但是装修可以，我们自己住着不错就行了。很多人纳闷了，不买房难道就不能上学了么？理论上是可以，但是一线城市政策都是有房子有户口的优先，其次才是有户口没房子或者有房子没户口，最后才是没房子没户口的，一般好点的学区都一大堆人排队，你什么都没有，基本排不上你。我还没有上海户口，不过积分够了，再积累个三年多，包括个人缴的税与社保，以及在公司的 title，应该都会加分的，所以，买了房子之后小孩上学应该没大问题。3. 两房还是三房？很多人买房的时候有个疑问，说是暂时买两房（两室的）还是咬咬牙直接一步到位呢？这个我得给大家普及下，一般来说，两房属于刚需房，这类房子是需求最大的，凑合着还可以，但是不太宽裕，但是三房属于改善房了，所以，你们可以看到，绝大部分有钱人，会把房子卖掉之后换房都是三房，三房住着宽裕些。但是你们要知道三房不是刚需房，有钱人总归是少数，单论房子的增值来说，三房的增值空间是赶不上两房的，所以同小区两房的单价往往比三房更高。所以，如果是第一套房子，我都建议买两房，到时候有钱了，转手很容易，买两房的时候可能要看中学区，要么看中位置，每点都好的，你资金一定不够，但是买三房的大多是综合考虑每个地方，不过这种适合大部分发达城市，尤其是一线城市，十八线小城市不适用。4. 要不要贷款？毫无疑问，就这么给大家说，有钱人之所以有钱，是因为有钱人懂得用杠杆。而买房，可能是普通人可以用杠杆的唯一方式，啥叫杠杆？35% 的首付先提前买了 100% 的房子，这就叫杠杆，虽然有利息，比如你要贷款 30 年，算下来 30 年后光利息都要一两百万，听起来很可怕，但是这是最划算的，因为长期来看，人民币一定是贬值的，而房子会增值的，这一正一反，你完全不亏的，所以我肯定是用的最低首付贷款最长时间。普通人老想着贷款要还这么多利息，天天忧愁，而有钱人脑子里老是想着，我 100w 的本金如何才能当 1000w 来用，这就是最大的思维方式的差别。另外，很多人其实不知道，即使你贷款 30 年，十年之后你有钱了，完全可以提前还的，提前还之后的利息不会算了。但是我还是那句话，即使不提前还，要一直贷款，也完全是合理的。5. 现在还适不适合买房？很多人肯定很想知道，现在还适不适合买房。我以前说过的，那么再说一遍，如果是刚需自住房，任何时候上车都不晚，看中了，觉得可以接受，那就上车好了，不用过多考虑自己是不是买贵了，以后还会不会更低，我告诉你，这类事情你想的越多，越纠结，而且越容易错过上车机会。从长期来看，人民币是贬值的，房价是不太可能跌的，只要是自己刚需住房，不用过多纠结。但是如果你是投资用的，这时候我是不建议的。现在的大环境政策上是严格制止炒房的，现在投资房子不是担心房价会下跌亏本，而是担心你买了之后卖不出去，这是最大的问题。已经有不少地区的炒房客，把房子砸手里，不让出了。对于投资来说，现金流才是第一位的，现金流是命，最后投资把一堆房子砸手里，没任何现金，哪怕房价是涨的，这也是容易出问题的。所以，我现在不建议投资房产，除非你所在地区有什么特殊环境，这个另说，但是大环境是这样，政治生涯的延长，能改变很多事情。6. 一些小细节 最后，再给大家透漏下我买房的一些小细节，我买房非常快，快到链家中介都觉得不可思议。我是上上周末看了一天房子，然后上周就付了定金。不是因为我儿戏，而是因为在买之前我做了大量的工作，以为我的目的很明确，最关心学区，然后装修够好，价格在预算内就好了，新开的楼盘大多学区一般，而且要等，所以只能选二手房。二手房中学区还可以，预算在自己范围内的，直接锁定了一个地区，然后周末就去这个地区看了房子，这地区房子也确实比较少，而且大多装修一般，看到了一套装修不错的，直接就谈价格了。然后我特意问中介，这房东为啥要卖房子？这个很重要，以后大家买房一定要问这个问题。在我了解到，房东卖房的目的是自己名下的房子名额满了，必须要卖掉才能买，他们打算在陆家嘴买一套，而且据我了解，房东已经开始在陆家嘴看房了。在得知这个信息之后，我就心里有谱了。一是房东

有多套房，而且看装修，一看就是有钱人，二是房东陆家嘴新开的楼盘已经在看了，据我所知，新楼盘现在很抢手，所以我就直接跟房东谈价格了，房子挂牌很高，最后谈下来不少，而且我又额外提了一个要求，如果房东月底先搬走，我提前入住，首付可以很快搞定，房东居然答应了。第二天房东，就去找房子租房去了。。。正常流程要三个月才能拿到房子的，这也额外省下了3个月的房租了，不过整个沟通过程中，我也体现了很高的素质与沟通技巧，让房东觉得我这人靠谱，而且我也在价格上做了点让步，我直接额外加了钱买下了所有的家具，我也省得麻烦，房东也觉得我挺爽快的，不是那种不依不饶的，所以整个谈判非常有效率，很快就走手续了。所以回头再看，了解房东为啥要卖房子有多么重要，房东蛮着急，加上人家自己确实不差钱，再加上我也没那么小家子气，超级超级迅速。包括我自己也没预料到有这么顺利，只能说是还是蛮幸运的，难道是那句，越努力越幸运？不过整个购房手续还是蛮复杂的，要准备一系列材料，这个以后有机会，再单独说吧。以上，就是这次购房的一些体验，以及一些感触吧，希望对球友们有点帮助。虽然我知道，很多人在一线城市买不起的，但是一些技巧与观点是通用的。祝每位球友都可以早日靠自己买下人生第一套房子！

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。

3月份有换工作的打算，4月份开始准备换工作，整整面试了一个月，都是下班后再去别的公司面试，本来加班就严重，再加上为了新工作奔波，有时候真的想放弃了，但是想想未来还是美好的，咬牙坚持过来了，大学期间不争气，欠了一屁股债，自己从未像任何人说过，每一次工资一下来，几乎还款就还完了，不够又只能借网贷，这样下来，加上利息就感觉滚雪球一样，刚还完这里，那里又欠了一笔。我问自己，这样的日子何时是个头，我发誓不能这样，再苦再难，都是自己当初选择的，含着泪也要度过这个难关。每天除了工作外还要担心哪里的贷款没还，真的是身心疲惫。终于在5月初找到了合适的工作，工资也提高了3500，眼看着希望来了，一定要努力工作，早点结束这种我极其厌恶的日子。每天都想着怎么把工作做好，能早点稳定下来，然而新工作却让我力不从心，使用 c++ 开发，这是我我不熟悉的语言，为了能完成公司交给的任务，我几乎每天加班，努力熟悉公司的业务逻辑，希望早日融入公司，早日稳定，早日还完贷款，早日存钱考虑终身大事。然而，我忽略了一件事，就是自己喜欢的爱的人已经开始累积着失望和绝望，这都是自己无能造成的。以为过了这段艰难的日子，这一切都会好起来，然而困难和不幸总是爱光顾我，让我饱受工作，生活，爱情的三重打击和压力。压得我喘不过气来。有时候真想一了百了，然而想想我的父母，奶奶，外婆，他们总是我魂牵梦绕的归宿，离开他们这么远，来深圳打拼，不能每天陪在他们身边，奶奶，外婆一天天接近离去，我却没有时间多陪陪她们，父母一天天老去，我却没给他们带去喜讯，反而让他们我也操心。这份恩情永远也不能忘记，永远都报答不完。所以，再难，再不背人理解，即使所有的朋友离我而去，我也不能放弃努力，让自己变好是给她们最好的礼物吧！

你可以问问身边人，包括问问这里的球友，有几个人的人生是一帆风顺的？哪一个人，不他妈经历过头破血流的日子，你们都比较信任我，但是我的经历你们都知道的，我大学毕业来上海培训的时候，2块钱的大前门都要几个同学凑钱轮流买，为了省一块钱的公交，每次做地铁、做公交都要算着站做，毕业有一段时间，我光吃泡面都吃了好一段时间？为啥？因为饭吃不起，一点不夸张。我加班的时候，最长的时间，一次性通宵连续3天3夜，现在回想起来都

后怕。。。所以，以前的经历坎坷都他妈狗屁一个，你要真被那些困难打败了，那真真的是懦夫一个，不服输，就是干，才是爷们该做的。一身债可以慢慢还，女朋友离开了，之后也会有更合适的，但是人一旦认输了，一旦怂了，那就这辈子就真的玩了。不想安慰你，也帮不了你，只想告诉你，像个爷们一样重新来过，我过来了，以前的那些对现在的我来说，都是美好的回忆！

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□

张哥，你好，我想问一个和自信有关的问题：

我从小就比较缺乏自信，主要体现在遇到比较困难的问题的时候总是会怀疑自己有没有能力解决，进入一个新集体时总是不敢展现自己，在与别人竞争的时候也怀疑凭什么是我赢。不自信的性格可能与从小父母的教育有关，但是我一直以来认为我缺乏自信的原因主要是因为没有获得过让自己认可自己的成就。

但是前段时间的春招我获得了不少大厂的 offer，这算是一个我自己比较认可的成就了，我当时认为可能会慢慢自信起来，但是我发现我仍然不自信，拿到大厂 offer 后我又怀疑自己没有实力去和这些 985 硕士们竞争。

我关注张哥两年了，可以说张哥深刻地影响了我的思维（特别是之前分享的胜兵先胜而后求战），通过张哥的文字可以看出张哥非常自信，想知道张哥的自信是来自于不断取得的成功？还是不断的心理暗示？亦或是天生的自信？以及如何能够变得像张哥一样自信？

由锤子便签发送 via Smartisan Notes

我没有天生的自信，相反我以前一直都是非常不自信的，你想啊，我一学渣，家庭条件也很差，有什么自信的资本？但是真正让我自信起来的是我自学编程成功，那是第一次有点自信了，让我彻底自信起来的，是我在公司从一个默默无闻的小程序员被老板认可了，进而一步步走上更高的位置，之后彻底自信起来了。所以，我结合自身经历总结下来，不自信是正常的，但是不用刻意去想这件事，也不要想着提高自信，就闷头做事就好了，把事情做好，无论任何时候，不要轻易认输，当你把一件件事都做好，你逐渐有成就感之后，自信会自然而然就有了。

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 的流量本身就有很大价值的，你做一个公众号积累 5w 粉丝要多久，有想过么？ 2. 薯羊毛 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，这种薯羊毛时间成本很低，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，这也是一种薯羊毛的方式。 3. 精准营销 如果说薯羊毛转化有些困难，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去找。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，理论上来讲，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的，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 相信大家都知道了，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。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手的，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。

省份	考生人数(万人)	985招生计划	985录取率	211招生计划	211录取率
上海	5.1	2074	4.07%	7098	13.92%
北京	6.8	2464	3.62%	8531	12.55%
天津	6.2	3708	5.98%	7445	12.01%
青海	4.3	1266	2.94%	3826	8.90%
吉林	13.8	5371	3.89%	12152	8.81%
新疆	16.1	2867	1.78%	13156	8.17%
宁夏	6.8	1491	2.19%	5296	7.79%
西藏	2.1	371	1.77%	1413	6.73%
黑龙江	19.8	4345	2.19%	12924	6.53%
海南	6.2	1125	1.81%	3965	6.40%
辽宁	22.5	6045	2.69%	13483	5.99%
福建	18.9	4814	2.55%	11305	5.98%
江苏	39.3	6064	1.54%	22556	5.74%
内蒙古	18.4	3173	1.72%	10155	5.52%
广西	31	4441	1.43%	17051	5.50%
湖北	36.8	7933	2.16%	19086	5.19%
陕西	34.4	6880	2.00%	17416	5.06%
重庆	25.5	5526	2.17%	12380	4.85%
浙江	28	6783	2.42%	13216	4.72%
贵州	33.1	3785	1.14%	14392	4.35%
山西	34.2	5101	1.49%	14756	4.31%
河北	40.5	6846	1.69%	17398	4.30%
江西	35.5	5158	1.45%	15061	4.24%
四川	57	8585	1.51%	22300	3.91%
云南	27.2	3777	1.39%	10613	3.90%
湖南	39	6932	1.78%	15034	3.85%
河南	77.2	9394	1.22%	28963	3.75%
安徽	54.6	6371	1.17%	19320	3.54%
甘肃	30.4	4834	1.59%	10270	3.38%
山东	65.9	11506	1.75%	21820	3.31%
广东	75.4	10753	1.43%	23175	3.07%
合计	912	159783	1.75%	425556	4.67%

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。

这事给你分析下，有以下几种情况： 1. 未来确定想走技术路线，那就简单了，就加入技术团队就好了； 2. 如果没想好，想着哪个有钱途，走哪个，那就问下自己，是否看好现在所在的公司，最近几年不打算离职，如果是这样的话，那建议加入业务团队，业务增长，才能有丰厚的奖励，这期间也可以多多接触学习业务相关，其实，技术说白了，还是服务于业务的，自己懂技术，同时又懂业务，以后发展的方向，以及选择性就比较高了； 3. 如果近期有跳槽的打算，那建议这种还是加入技术团队，因为技术是通用的，业务却不一定通用，业务如果没达到一定级别，跳槽的话，没有啥竞争力； 以上 3 种情况，相信应该覆盖到了大部分情况了，根据自己的情况自行选择。

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件，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，面上不。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

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。各位看官能看到现在也是真爱了，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，融资融币；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，睡眼朦胧想去刷星球，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，严肃答到：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，张哥已经说得很明显，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看法吧，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，因为我也无法告诉你现在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，每天每时每刻都想要看，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要承担风险。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. 我从不在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要承担风险。- 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！

stormzhang的主题

来自 帅张和他的朋友们



Jimmy

提问



stormzhang

“

张哥你好，想咨询一下您对 EOS 和 ETH 这两个货币是怎么看的？

stormzhang：

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。

另外，投资数字货币风险很大，很可能资产归零，所以，我只是单纯表达我最真实的看法，并不建议大家去买这类数字货币。

2018/1/18 14:05

stormzhang

提问也是一门技术。



微信长按识别二维码，
查看主题原链接了解更多

知识星球 连接一千位铁杆粉丝

来自知识星球

stormzhang的主题

来自 帅张和他的朋友们



匿名用户

提问



stormzhang

“

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？

stormzhang：

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设计我帮他炒

ノリス、 映画の映像ノハリシロウムコスレテコスルトラン

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！

2018/3/12 12:04

stormzhang

提问也是一门技术。



微信长按识别二维码，
查看主题原链接了解更多

知识星球 连接一千位铁杆粉丝



来自知识星球

stormzhang的主题

——
来自 帅张和他的朋友们

再在这里说下对数字货币投资的看法吧，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 人性的恐惧占最大作用 告定会在

时间，八月的六日放上平台，七八点

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。



微信长按识别二维码，
查看主题原链接了解更多

知识星球 连接一千位铁杆粉丝



来自知识星球

23:58



<微信

tysontx



23:51



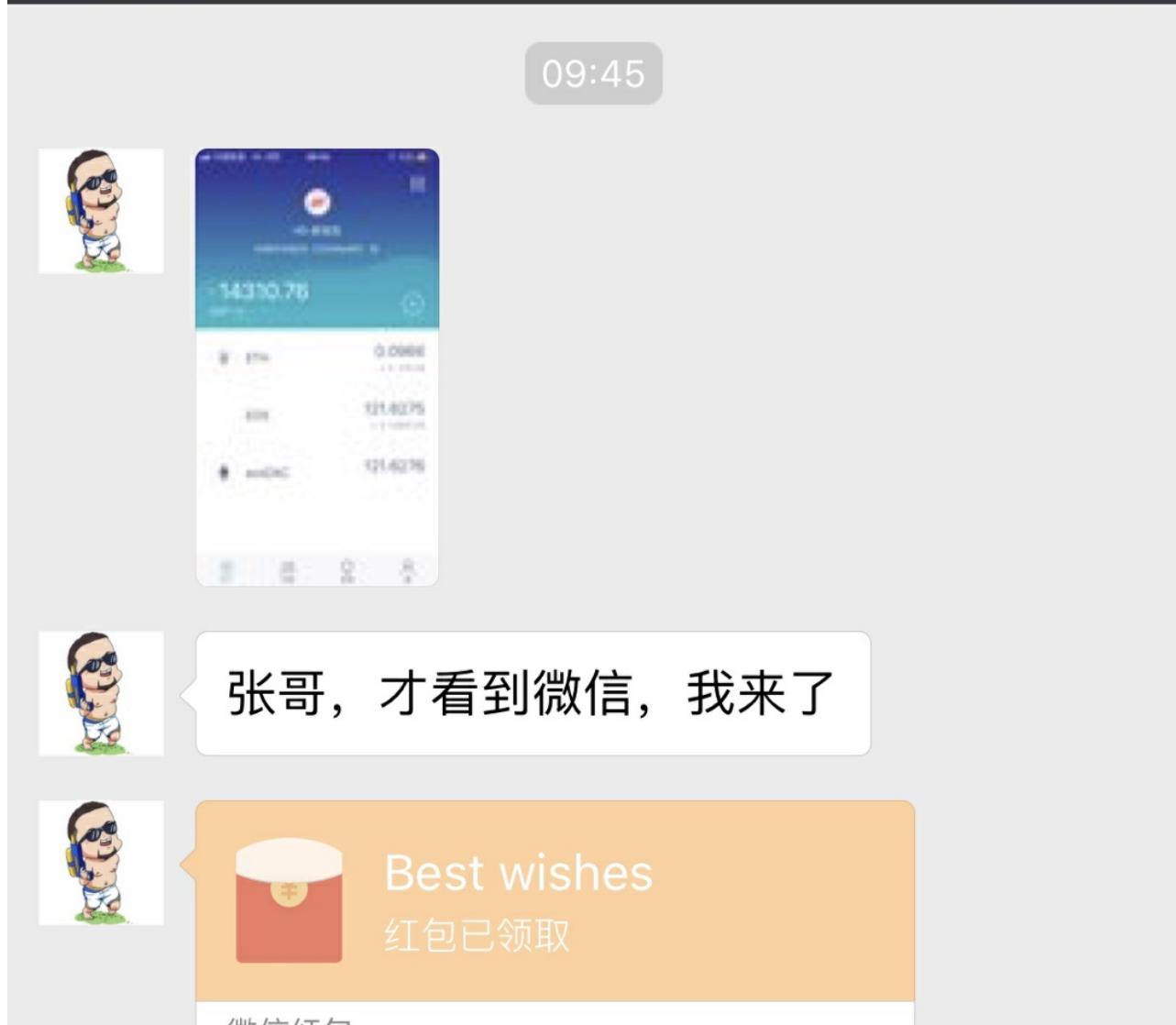
eos

领取红包

微信红包



张哥，这一波 eos 赚了两千块小钱(总投资三千)。真是拖张哥的福。



微信红包



均价40多一个，深刻贯彻张哥的想法，可惜26的时候在封闭开发没有多买，只补仓了一小部分，后悔啊啊

09:51

哈哈，又一个红包，开心！



你领取了呆呆的红包



10:16

4G WiFi 充电

< 微信

狮子扑哧扑哧



跟着张哥吃香喝辣

红包已领取

微信红包



张哥我来送红包啦~高点买的，听了张哥的建议，越跌越买，苦于没多少闲散资金，当时都准备贷款买了，想到张哥的教诲，稳了一手，现在不仅没亏了，还小赚一笔。虽然在26的时候贷款买那波肯定赚的更多，但是我现在也没有后悔我的决定，贷款买风险太大了，同时精力肯定会被很大的束缚在上面，本末倒置

哇塞，这种红包真的高兴！



你领取了狮子扑哧扑哧的红包



我这种第一期老星球人，吸收的还不错哇

还是再提醒一点，用闲置资金投资，盈亏自负就好。





收到~~



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



这种问题不要试图问领导，要尝试自己去解决。其实，在我看来，我觉得这个问题在你，在你不知道如何去沟通，不具备一点同理心。咱们换位思考下，如果你在一家公司工作有15年的老员工了，如果有新来一两年的人让你去做一些你不爱做的事，你心里也会不舒服，我相信这个15年的老员工不会无缘无故大发雷霆，应该你在处理这件事上没有顾忌到他的感受，进而导致矛盾进一步激化。其实说白了，这也是情商问题。如果是我来处理的话，你这个所谓的工作记录表，本质上是为了考核监督员工，必然引起一些不舒服，普通员工还好，对于这个15年工作的老员工，势必心里很不爽，加上更要证明自己的存在感与特殊性，所以爆发了，我觉得一开始这个如果不是特别必要，甚至你都可以替他填了，或者私下里跟他沟通下，说这是你工作职责，你也不想这样，还希望让他多多理解下你。有人可能会问了？这工作不是特殊对待么？跟我们所谓的工作一视同仁咋不一样了？职场中哪有所谓的一视同仁，那是电视剧里才会出现的，现实中的职场，想好好混，就是需要眼力劲的，就是需要特殊人特殊对待的。

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，我这篇文章不仅要讲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，你要真是出事了，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，你或者家人万一得了大病，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，中产相对更忧患，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？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，下次再犯相同的病，那就还会再赔付。而医疗险是指假如你得了一场大病，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。举个更极限的例子，假设你得了一种属于重疾险的病，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，比如延保险、意外险（赔付很小，概率更低）、万能险、教育险啊都不是 very important。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轿车，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，符不符合赔付的条件，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了，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，如果还想顺带保轻症，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，所以就优先最优化比了，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难，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。

可附加轻症的重疾险产品对比						
公司名称	百年人寿	复星联合健康	弘康人寿	和谐健康	国华人寿	弘康人寿
产品名称	康惠保	康乐e生C	健康一生A+B	健康之享	至尊保	哆啦A保
投保职业	1-6类	1-6类	无限制	1-4类	1-4类	无限制
投保年龄	28天-55周岁	30天-50周岁	30天-55周岁	28天-50周岁	28天-50周岁	30天-55周岁
缴费期限	10/15/20/30年	10/15/20/30年	20/30年	10/15/20年	10/15/20年	20/30年
保障期限	70周岁/终身	70/80/终身	70/85/终身	60/65/70/75/80	终身	终身
等待期	180天	180天	180天	180天	180天	180天
健康告知	9条	10条	12条	8条	8条	12条
轻症	种类	30种	35种	15种	10种	50种
	赔付	25%的保额	30%的保额	30%的保额 (重疾保额次年翻倍)	30%的保额	30%的保额
	次数	1次	3次	2次	1次	2次
	豁免	有	有	有	无	有
重疾	种类	100种	80种	50种	50种	81种
	最高保障	50万	50万	50万 (次年翻倍至100万)	50万	80万
	赔付次数	1次	1次	1次	1次	3次
身故责任	现金价值	有	无	现金价值	退还已交保费	18岁以下: 已缴保费
						18岁以上: 基本保险金 最高50万
30周岁，50万保额，30年缴费，保障终身						
保费测算	女性	5150	5070	5125	6047.80 (20年缴费，保至 80岁) 保额首年25万，次年 起翻倍	6280.5 (20年缴费)
	男性	6100	6095	6170	7620.86 (20年缴费，保至 80岁) 保额首年25万，次年 起翻倍	7418.5 (20年缴费)
30周岁，50万保额，30年缴费，保障至70周岁						
保费测算	女性	2850	2865	2930	4191.94 (20年缴费)	终身型重疾险 不可选保至70周岁
	男性	3650	3845	3945	5490.27 (20年缴费)	

< 我

钱包



收付款



零钱



银行卡

腾讯服务



信用卡还款



微粒贷借钱



手机充值



理财通



生活缴费



Q币充值



城市服务



腾讯公益



保险服务

第三方服务



火车票机票



滴滴出行



京东优选

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: fux1 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: ddci 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？

哇塞，这个有点小惊讶，我的星球没想到还有父母辈的人，真是可怜天下母亲啊。但是我想告诉您的是，不要替儿子做决定，您的儿子读了大学，生活可以独立，已经是个成年人了，他有自己的判断与选择，庆幸的是，您没有直接强迫，而只是帮儿子做参考，非常欣慰。对于所担心的岁数大了职业危机之类的，其实完全是多余的，谁规定程序员岁数大了就一直必须得一直干程序员？程序员的路很宽，可以转产品、带团队转管理等等，唯一需要注意的是，不要限制在技术的局限中，早点学会打开思维，拓展视野就好。很多程序员岁数大了面临职业危机，那是因为不少技术人眼里只有技术，对业务、产品、管理都毫无兴趣，年轻的时候还好，年纪大了如果还是个单纯写代码的，才会发现很难比得过年轻人了，遇到职业危机是必然的。所以，本质上这个事，取决于人。而计算机行业我认为是个很有前景的行业，不管是当下还是未来，互联网都会逐渐渗透任何行业，而且其实选择面也很宽，即使以后不做技术了，但是做过技术的、混过互联网的混其他行业都很有优势。最后，祝您的儿子学业有成！

这两年头条

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。