

# 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，反而让他们我也我操心。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得太可怕，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



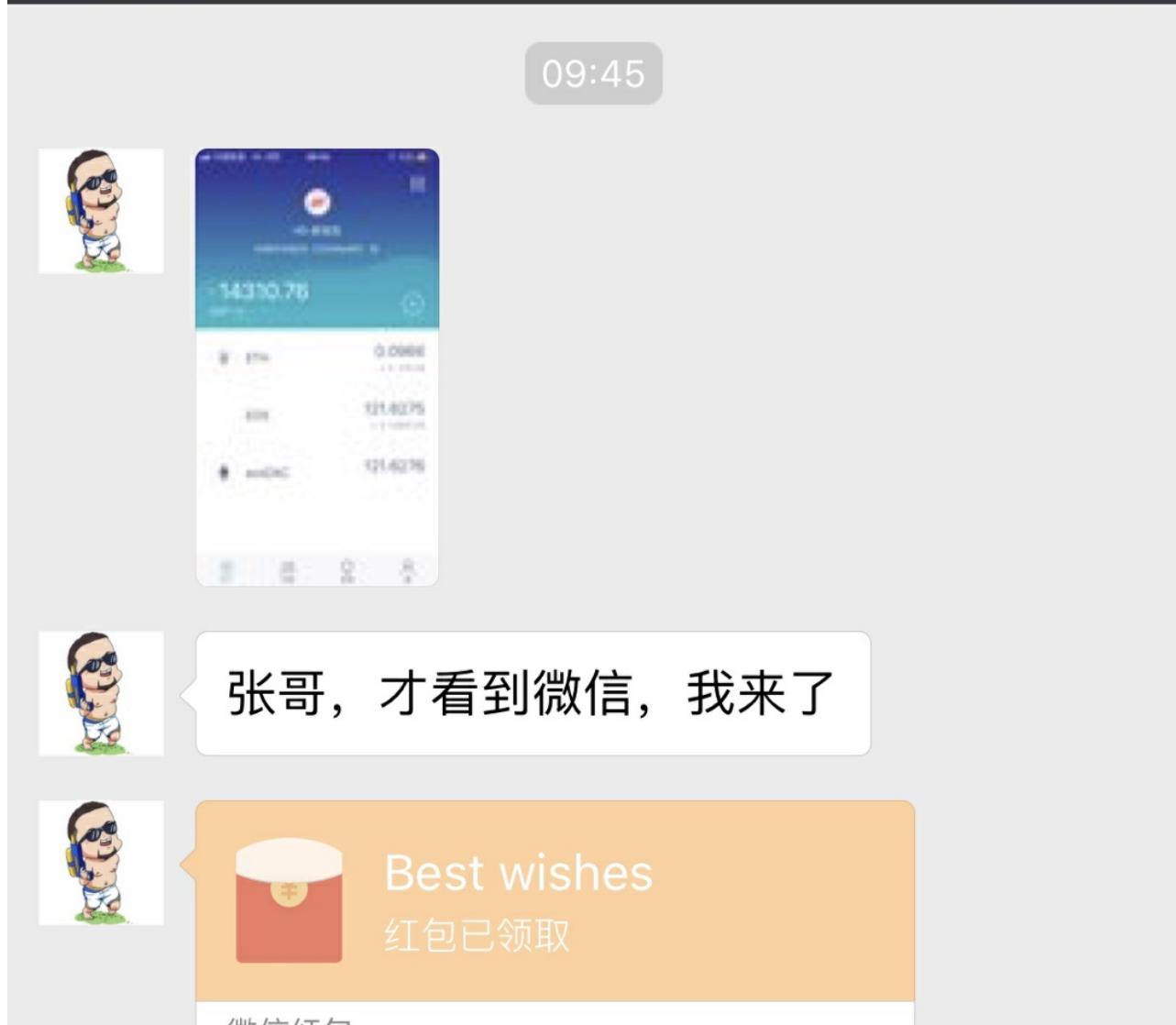
eos

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。

# 这里很多人都

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

# 张哥你好，

张哥你好，关注你好久了，看你分享一些经验和解答别人的问题，感觉很有意思。现在我正好也请教你一下。我目前在硅谷FLAG（大型的互联网公司前几的）中的某个公司当普通的码农。虽然这里能学到的东西也很多，而且是世界互联网中心，但我还是一直向往着回国发展，毕竟我感觉未来还是在中国。但我不知道现在回国前景怎么样。主要是工资待遇什么的。我不怕加班。介绍下背景吧。目前是2年经验 senior 工程师（2年升了2级，ads 方向。工资税前有17万美元。股票的话有30多万美元（分4年给）还是组里面的tech lead。本科国内985，master 美国top 10。我不清楚现在国内机会怎么样。

哈，我星球果然藏龙卧虎啊，不过我应该已经猜到你在哪家公司了。因为做公号的原因，认识了不少硅谷顶级互联网公司的朋友，有些甚至还如哥们一般，我有个好哥们应该跟你在一家公司，但是同属不同的部门。他之前也问我类似问题，我姑且借此给星球里不少在国外工作的同学分析下吧。单纯的互联网发展，中国的环境虽然跟美国有差距，但是已经差距越来越小了，中国人口流量的天然优势，毫无疑问，在互联网市场潜力巨大，中国不管是在巨头，还是在本土的创新能力，丝毫不比美国差了，所以，中国的互联网大环境，一定会越来越好，而且赶超美国我觉得只是时间问题。但是从事互联网相关的工作又分打工和创业，单纯打工的话，我建议还是继续在美国，国内的互联网工作氛围虽说薪资相对消费水平还可以，但是加班严重，自由度很低，这点跟美国确实比不了，你在美国这个薪资，算是中产甚至超越中产的水平了，小日子可以过的很舒服，但是我想买房应该也有一定难度的，毕竟美国的税也很高，消费也不低。但是如果你有创业的想法，我觉得国内的创业机会相对更大些，加上以后你回国，有硅谷顶尖公司工作背景，想创业有很大的背景优势，这在国内很管用，但是创业不是一时的，也急不得，建议可以多关注国内外环境差异，看到不错的机会再考虑创业。我估计很多人会不理解，你这样的薪资为啥还考虑回国发展，其实跟我那个朋友差不多，这薪资在美国生活确实毫无压力，但是毕竟国内外文化差异，虽说你在国外工作，但是我相信你很难真正融入他们的圈子里，骨子里的文化差异，真的很难改变，可能你更多的在一批华人圈子里社交娱乐，所以，很多人在国外生活久了，会想着回国，而且这份情感会随着年纪越大诉求越高。所以给你的建议是，不用急着想回国内发展，你现在发展很不错，建议再混个几年，但是可以多关注下国内发展环境，有好的机会可以考虑做些事情，最起码多挣点钱，以后美元换成人民币，回国消费投资，也是不错的选择。

# 分享一个赚钱

分享一个赚钱的小技巧 很多第一期的球友应该有印象，我在第一期很早就分享过去头条做个搬运工，很容易轻松月入几百块小钱，那时候头条正处于风口，我绝不是随口说说而已，时至如今，当时第一批有不少人立即执行了，据我所知的，就有不少每月最多可以赚到小几千块，这真不是夸张，绝对的事实。有人可能会问，既然这么容易赚钱，你咋不去干呢？我说了，这是赚小钱的方法，每月赚个小几千块，对我来说没任何吸引力，偷偷告诉大家，我是头条悟空问答的签约作者，每月也有几千块的签约费，不过我都教给几个靠谱的球友去做了，签约费给他们发工资了。所以，千万不要质疑我说的一些方法的可靠性，我自己不做不是代表无效，而是真的对我没吸引力，但是同样的方法，接受同样的分享，执行力就体现出差距来了，上次还有球友在群里说，他头条收入每月都稳定在两三千了。当然，现在在做头条有点晚了，我给大家分享的也都是一些赚小钱的方式，想靠这发财有点难，但是我相信想赚大钱，那就必须先从赚小钱开始，任何人都是，没有谁能一步登天，赚小钱考验的是策略以及执行力，这些都是以后赚大钱必备的特质。今天，我再给大家普及下一点赚小钱的方法，我的星球费用 199/年，我的目标是，任何人只要愿意执行，除了改变思维、提升认知外，还可以实实在在的把入圈费用给赚回来。我们知道，互联网时代，赚钱更容易，别的不说，我举个简单的薅羊毛例子，相信大家都多少转发过一些薅羊毛的链接之类的，但是你知道为啥别人薅羊毛可以薅很大，而你薅羊毛没效果么？互联网时代，想赚钱，最基本的两个要素：流量 + 个人品牌 你一个普通人，微信上有几十个同学、亲戚，就想靠这来薅到羊毛么？想想不是有点幼稚么？归根结底，一没流量，二没品牌，想赚钱当然难。有人说了，我就一普通人，普通的学生，普通的工作族，哪有流量和个人品牌啊，未免离我太遥远了。现在这个时代，想获取流量、建立个人品牌确实很难，但是你不是想一口吃个胖子，你不是想一下就赚大钱的，咱得一步步来。而且，绝大部分人，对流量和个人品牌的理解太片面了。一提到流量，很多人就想到搞个微信公众号，得有上万人关注，又或者知乎、微博有个十几万粉丝，这才叫流量。太片面了，我要告诉你们的是，流量随时都在，你的微信好友、你所在的一些QQ、微信群，这些都是流量，微信好友最多可以加 5000 人，多了不说，假如你有十个左右的QQ 或者微信群的话，意味着如果你想，你至少可以和小一万人产生联系，你可以触达、可以产生联系的，都是你的潜在流量。你搞个公众号，想积累 1w 人关注很难，但是你微信好友加 5000 人，加十来个左右的群，要相对容易的多吧？下面再说个人品牌，很多人也第一印象想的是在公众号上写文章，分享有用的东西来逐渐建立个人品牌，这是一种思路，但是这个越来越难做，而且需要投入不少精力，其实殊不知，最简单的，朋友圈就是你建立个人品牌的最简单、门槛最低的方式。球友们都知道，我为啥每天都坚持发朋友圈，而且尽量是有质量、有思考的朋友圈，本质上也是建立个人品牌的一种方式。你朋友圈不更新，一更新就是薅羊毛的链接，三天两头的频繁发，你的社交信用与个人品牌都被消耗光了。什么，你不知道发什么？不知道怎么发？我为了考虑你们，我上次还单独发了一条朋友圈做了说明，我说，有我微信好友的球友们，任何人都可以转发我的朋友圈，而且不用备注出处，不备注出处对我来说没任何价值，但是我上次普及了信息差的概念，就是想让你们充分享受到最大的资源，可惜很多人不理解，非要我说的这么明确才行。所以，你能坚持发高质量的朋友圈最好，哪怕你实在没得发，你转发我朋友圈我都不介意。现在再回头看，假设你微信加到了 5000 好友，坚持更新高质量的朋友圈，是不是有一定的流量 + 一定的个人品牌了，这个时候再有薅羊毛的机会，举个例子，一些不错的网课的佣金提成，一单赚个 10 块钱，一年有 1000 人转化，也有 1w 块了，别觉得不可思议，赚钱真就是这么简单。但是前提是，你不能啥羊毛都薅，确保是真的高质量的东西，才值得薅，如果我想薅的话，不管是公号还是朋友圈，我一年下来光薅羊毛薅个十几万不成问题，但是那就是降低个人品牌的信誉，所以，我朋友圈印象中至今也就薅过一两次而已，而且确实是我自己觉得非常不错的内客，值得的才会薅。有人可能又问了？我咋才能加到 5000 好友呢？每个人都有自己的圈子吧？你所在的大学兴趣爱好群，你加的各种技术群，扯淡群，在这些群里不定期的活跃，多帮忙回答问题，解答疑惑，这本质上在群里就会建立了信赖感，之后再加微信顺理成章的，而且不会反感，你逮到人就加，跟那些低端的微商有啥区别。说到微商，可能很多人比较反感，但我却一点不反感，你们以为微商就丝毫没技术含量么？为了观察微商，我特意加了一些微商的微信，以及关注了几个微商号，微商这个领域真的是差距特别大，low 的微商能 low 到极点，但是高端的微商你甚至不觉得他们是微商，普通的微商一天在朋友圈发几十条商品，而且图片要么自己拍的很 low 的图片，要么网上找的现成的图，这样能卖掉真的奇怪了，高端的微商，很克制，一天就发一个主打的商品，而且图片都是真人出境拍摄的很高大上，不会轻易打扰你的朋友圈，更不会轻易骚扰你，你有时候都忘了他们是微商这回事。当然，我不是夸微商，更不是号召大家去做微商，我只是告诉大家，这个时代大部分人都对微商嗤之以鼻，那有什么用呢？那不会给你产生任何价值，微商能存在下来，而且长久不衰，自然有它值得去做的理由，我们要好好观察，看能否从中找到一些借鉴学习的地方。回到赚钱这件事上，流量 + 个人品牌，离任何人都不遥远，而且我说破了这件事之后，每个人都可以做到，因为几乎没任何技术含量，就看你的策略与执行，这两个一旦具备稍微一点点，之后有赚钱的机会，你都会比大部分普通人更容易赚到钱，别说入圈费 199 了，一年的时间如果你不能从每个人身上赚到 1 块钱，我觉得都是不合格的。有人可能会吐槽你这不变成卖东西的了么？变成了毫无技术含量的销售了么？这认知真是太片面了，销售跟编程一样，也是一种技能与本事，抬高编程，贬低销售，这是偏见，这是你格局决定的偏见，在我看来，销售能力丝毫不必任何能力低等，销售能力强的人，同样值得学习与尊敬。另外，卖不卖东西其实取决于你，但是你是否具备这样的条件与能力，那就是另外一回事了。最后，再提醒大家一点，很多人看完这篇文章估计第一时间想到的就是在我这里疯狂的加微信，加好友了，这是蠢，因为这里的人都知道这条策略了，你加他们完全没任何用处，虽说这里也有个几千人知道，但是跟整个互联网相比远远是不值一提，你该做的是，寻找你的目标用户，寻找那些不知道该策略的人群去执行，这才是正确且有效的方向，在这里薅羊毛是蠢的，当然也是我不允许的。PS：我会在这里创造一切可以让你们赚到钱的条件，之后也会，但

是能不能赚到钱，就取决于大家的执行力了，之后遇到更好的赚钱机会你没把握住，完全就是自己的原因了。

# 我和一位陌生

我和一位陌生快递小哥的故事 今天给大家说一个真实的故事，故事很简单，没那么大的篇幅，但是我估计会对大家有点启发。这个快递小哥我甚至不知道他叫什么名字，因为从来没问过，姑且以「小哥」称呼吧。小哥是申通快递的，看起来应该比我大两三岁，或者跟我差不多，我们互相不认识，本来也没任何交集，他本来是负责公司收快递的，就是办公楼里每天定点收快递的那种，因为我很早就开始寄东西给读者，但是怕在公司寄东西影响不好，所以每次都是周末寄快递，其他家快递小哥周末都不太愿意单独来收，只有这位快递小哥愿意周末上门来寄快递，所以因此认识了。虽然认识，但是每次就写好快递单、签好名，然后打电话让他来收就好，每次基本都没啥交集，就觉得这小哥挺不怕吃苦的。然而有一次周末，约好的下午来收快递，但是这小哥临时有事，没法过来了，但是让他老婆过来帮忙，当时我就觉得这小哥遵守承诺，为人非常不错，他老婆来的时候我还没写好快递单，那一次数量很多，于是他老婆就顺便帮我写快递单，也是第一次对这对快递夫妇有了一个了解。了解到，夫妻俩都是做快递的，在申通快递做了三四年了有，俩人高中同学，现在有两个小孩，主要在老家，小孩偶尔来上海生活下，俩人租房在一个地方住，是一个蛮偏僻的地方，虽然在我看来，他们生活挺一般的，甚至有些辛苦，但是聊天的过程中，能感受到他们对生活很满足，虽然她自己也觉得他们的工作很辛苦，但是丝毫不看出来对生活、对工作的抱怨，她说准备再干两年就可以在老家市里买套房子了，以后再攒点钱，就可以一家人待在一起去生活，说到这，明显感觉到隐隐的幸福。这是我第一次跟快递小哥聊天，也真实的了解他们的生活，那一次聊天对我感触蛮深的，每一个行业、每一个人群都在努力的为自己的幸福奋斗着，他们不会在意自己挣多少钱，买什么车，住多大的房子，他们的目标很简单，就是一家人能在一起生活，他们为自己的目标去努力着。跟他们聊天之后，突然让我觉得不用跟别人去攀比，有自己的生活目标，并且在努力着，这就足够了。在那之后，小哥给我的印象很深，对我他也更信赖，每次寄快递，答应我几点到，基本从未食言过，后来我就想更深入的了解下他的工作，看能否帮下他。我了解到，最近两年快递竞争较激烈，尤其一些大的写字楼，寄快递大多是顺丰，他们申通不太好干，但是因为在申通干的时间比较久，所以一直没换，但是工资、业绩基本没啥大的变化，具体工资多少，我没问，毕竟这是隐私，但是我给他出了三条策略：1. 多抓个人件 上海的写字楼确实寄东西大多走顺丰，因为顺丰更快，但是顺丰同时也更贵，公司件对价格不是那么敏感，而且公司件没多少粘性，不会追求性价比。但是对于个人件来说，如果不是特别紧急的快递，很多人还是在乎价格的。而且因为公司寄件方便，很多个人基本也都是在公司寄件的，而且快递这东西，一旦一个人习惯了，很难再换的。所以，我告诉他，以后公司有寄个人件的，不要跟公司价格一样，给他最便宜的价格，每个人寄件都尽量留微信，以后微信寄件随叫随到，靠着前期的积累，以及习惯培养，用户会越来越多，以后找你寄个人件的也会越来越多。2. 重视「鲸鱼」客户 虽然很多寄个人件的，但是要重视「鲸鱼」客户。比如像我这种每月要寄个几十件快递的，就属于「鲸鱼」客户，这部分客户要足够重视，服务要更好，有任何需求都要尽量满足，比如有的人上班之余开个淘宝店之类的，这种是在家里寄件，也要争取上门取件，这类「鲸鱼」客户要争取做到寄了一次你的快递，以后都记着你的好。3. 差异化竞争 寄快递更多的是选择快递公司，一般不会选择你这个人的。但是要做到真正的牛逼，是别人寄快递是选择你这个人的，哪怕以后你换到圆通、顺丰，别人还找你寄快递才叫真的牛逼。说白了，即使大家都寄申通快递，你要做到「差异化竞争」，不管是服务、价格还是品质，都争取比别人好那么一点，别人不给包装，你给免费包装，别人15，你14，别人的快递单每次都要手写，如果你熟悉了，在快递单上给他提前打印好寄件地址，帮你的客户最大程度节省效率，别人寄快递要打电话，你留微信，只有有人发微信，立即响应。就这三条策略，这小哥仿佛醒悟一番，突然觉得以前就是在瞎干。这小哥执行力是真的好，后面我寄快递，不但开车上门帮我取，帮我搬书，甚至快递单都直接微信发他就好了，当然，因为对我感激，所以对我会特殊照顾，但是我相信对待其他客户，他依然都在执行着。后来我公司搬了家，我住的也较远了些，我每次寄快递这小哥都大老远的开车来帮我拉。其实后面我就一直没怎么关注了，那次聊过之后也没时间多问他的情况，突然有一天，记不得过了多久，起码半年时间是有了，这小哥给我说，他现在是申通快递那一片区的负责人了，业务翻了一倍，他的微信上找他寄快递的客户都快满了，他比以前要忙疯了，真是特别感激我，他想请我吃饭，只不过因为太忙，一直都没去，直到他说请我吃饭，说了三次，我觉得再去就真不好意思了，吃饭的时候我又告诉他，如果业务太多忙不过来，可以考虑带点小弟，一些小事可以让小弟帮忙去干，他一开始受不了，觉得要花钱，但是我一再告诉他，花钱是为了更好的赚钱。后面再也没怎么聊过，我们都太忙，但是每月寄快递还会见一面，我一般不抽烟的，但是每次他收快递都递给我一只烟，一开始是不好拒绝，怕让他误会我觉得他抽的烟差，后面就成为惯例了，可能他现在都不知道我平时不抽烟的，我们就坐下来聊一根烟的功夫，他到现在都不知道我是干嘛的，他可能自己更不会知道他会成为我分享里的一位主人公。前段时间，我看到他朋友圈他买车了，不是特别好的那种，十几万的福特，当然，也是工作需要，我想，他跟他媳妇离老家买房可能不远了，我真欣慰。我写这篇文章不是为了说明我有多厉害，我身边以及网上接触的人真的太多，我喜欢观察，不管是人还是事，碰到让我感兴趣的，我也可能会多给你聊几句，有些是有用的建议，有些是瞎聊，有些是想结实下，因为很多时候如果你了解不同的领域，很容易就打开思路了，我给小哥出的三条建议，其实在互联网领域是最简单产品思维了，但是在快递小哥身上发挥了巨大的作用，而且如果我不跟他提，他可能一辈子也不会想到。所以，不管是互联网、传统行业，还是开发、产品、商业、运营、投资等，每一个领域都不是单一的，一些原则与思维是通用的，怕的不是你不知道，怕的是你原本知道，但是不会关联运用，我一直说认知、思维很重要，也许很多人之前确实不知道，那我这里会逐渐的教给你，但是之后需要大家根据自己的实际情况去实践去运用，只有这样才能学以致用。谨以此文记录我生活中帮助过的一位平凡的快递小哥，祝他早日买房。

# 如何利用信息

如何利用信息差创造价值？前几天，我知识星球的一位球友，分享了这么一条动态，说他们开班级成绩分析会，他没有像其他人谈过多关于成绩的事，而是借鉴了我之前在星球的分享「如何高效的学习」，大谈认知和态度方法的问题，赢得了院领导和同学们的一片喝彩，他心里异常高兴，从没被这样高度认可过。因为他跟他的同学甚至院领导基本处于同一层级，所接触到的信息基本一致，但是他跳出了这个圈子，加到我的星球，获取到他平时接触不到的信息，这些信息其实倒真不见得有多高端，但是对于他的同学与院领导来说，是另外一个世界，本质上，这就是在利用信息的不对称为自己创造价值。有人问他获取的价值是什么呢？对于这位球友来说，这个价值就是认同感，荣耀感，甚至之后因此被院领导高度认可，以后获取其他额外的机会，这些都是价值。说到创造价值，很多对于上述这些可能感知不强烈，但是说到钱，大家是最感兴趣的。其实赚钱的方式各种各样，但是能利用信息差来赚钱的，是最高端，也往往是赚钱最快的一种方式。在互联网匮乏的时代，信息迟滞，很多生意人就是靠着在 A 地买，B 地卖来获取差价赚取巨大财富，什么东西在哪里稀缺，什么东西在哪里可以发挥它的价值，本质上就是一种信息差。如今互联网已如此普及与发达，很多人会纳闷，互联网让信息更透明化了，信息差是不是再没那么有价值了？其实这完全是错觉，互联网只是让获取信息更方便快捷而已，但是信息的不对称一直存在。举个例子，现在经常有各种电信诈骗，中奖五百万之类的骗局，在我们看来会觉得很可笑，心想，怎么会有那么多傻子会信呢？然而事实是，每年被骗的人都不少，本质在于网民基数太大，每个人的信息获取与认知水平参差不齐，所以，不管多 low 的骗局，只要存在，那么总会有上当受骗。再比如，我们总觉得淘宝是很普及了的，然而在一些小城市的人群中，很多人没听过淘宝，或者从不用淘宝的多的是。所以，不管如何演变，信息差一直存在，如果你意识到这个问题，并且懂得利用信息差来为自己创造价值，想赚钱，其实比常人要容易的多。比如当你发现一家不错的淘宝店铺的时候，完全可以自己掌握这种信息，然后通过各种渠道去售卖，有人买，就上去下单，不用囤货，不用管售后物流，0 成本无风险，任何人都可以通过这种方式赚到点小钱。比如现在网上有各种付费加 qq 群可以第一时间看各种新上线电影的，这些片源连腾讯视频、爱奇艺的 VIP 都看不了，我媳妇就加了一个这样的群，有第一手信息的可以赚到钱，不是第一手信息怎么办？完全没关系，人家付费 30 入群，你也在网上各种电影贴吧上发帖，加群 5 块就可以看各种新上线电影，反正你没任何损失与成本，你甚至可以开个淘宝店，利用二手信息依然可以赚到钱。再比如，得到专栏 199 一年，淘宝上就有一些几十块获取专栏文章的，同样也是利用二手信息去赚钱的，他们很多就是自己付费之后，然后转给购买的人的。再再比如，这世界上很多人不是笨，是懒。他想获取一些学习资料，但是自己懒得寻找与整理，这个时候你只需要把网上有价值的信息整理下，告诉他们，这是一套非常有价值的学习资料，找到目标人群，出售出去绝对有人买。别觉得 low，整理这个动作，是把无序的信息变有序，本质上也是信息差，也是可以创造价值的。类似的例子太多了，总之，信息的不对称，如果你可以好好利用，不管是精神层次还是经济上都可以给你创造价值的，而且越是第一手的头部信息，那一定是最赚钱最有价值的，但是即使没能力获取第一手信息，只要运用得当，同样可以为你创造利润。那么，如何才能更好的利用信息差呢？总结下来，有以下几点：

1. 多提升自己的专业能力。我们每个人，不管你从事什么职业，每个人都有自己的专业领域。努力提升自己的专业能力，本质上就是信息差，因为在这个专业领域内，相对于后来者，你所掌握的能力对他们来说就是信息差，之后，你只需要找到平台，你所掌握的这些专业信息就可以给你创造价值。本质上类似写书，以及各种在专业领域的大 V 专栏，就是这种方式。
2. 跳出你所在的圈子。第一种是一种获取一手信息的方式，然而很多时候你在一个圈子里努力的提升，会发现竞争很激烈，想脱颖而出很难。然而有时候换个角度，跳出你的圈子，你的信息获取方式会更容易些。比如，很多程序员是关注我的，在技术上的积累我多少是有一些竞争力的，但是不够强力，但是我跟程序员们分享投资理财，普及产品、商业，这方面的竞争力一下就上去了，基本我掌握的，在程序员界就是第一手信息了。再比如，关注我的其实还有不少传统行业的，他们对互联网感兴趣，包括我做自媒体加了一些大 V，他们在各自领域都是很牛的，但是他们不懂互联网，当我跟他们谈互联网、谈技术、谈趋势的时候，他们会觉得我真厉害，会觉得互联网真牛逼，其实是一样的道理。再比如，前面那位球友的亲自经历，他所处的圈子都是学校、同学、老师，你接触的东西自然都是学术相关的，但是他自己选择跳出了圈子，加入了跟其他人平时接触的不一样的、更高阶的圈子，（PS：我不是说我的星球有多高阶，而是工作本就是读书的下一阶段，社会也是学校的下一阶段，高阶是指历程的演变），我分享的大都是更实际、更现实，可以帮助提升认知的信息，他懂得利用从我这获取的二手信息为自己所用，在他本来所处的圈子里人看来，就显得格外突出，这种跳出圈子的思维给他创造了价值。再比如我加各种大 V、大佬的朋友圈也是类似，我想进入到更高阶的圈子，提前熟悉理解他们圈子里的东西，获取更多的我很难接触到的信息，哪怕层次暂时不够，哪怕有些东西难以理解，但是这会驱动你进步，驱动你早点跟上他们的步伐。都说术业有专攻，大部分人在自己所在领域都是有些信息积累的，但是当你换个角度，稍微跨个界，或者想办法融入更高阶的圈子，在一些思维与认知上会有很大的提升，那这同样就属于你的优势，都可以算是你获取到的信息差。
3. 把无序的信息变有序。互联网让信息越来越多，其实我们平时接触的信息都是无序的，无序的信息价值较小，如果你可以让无序的信息变有序，本质上就是一种信息差。拿 Google 举例子，其实本质上 Google 干的就是把互联网上各种错综复杂的信息整理起来，然后按照你的需求，根据一定的算法，把信息有序的呈现在你的面前，Google 不生产信息，它就是把互联网上无序的信息变有序而已，但是就这么一件事，你们看价值有多大？Google 的市值是最好的说明。所以，前面我举的例子，当你发现一些信息对一部分人来说很重要，而信息是无序的时候，你只需要花点时间，把信息整理出有序的，就这么简单的逻辑就能为你创造价值。
4. 学会信息关联。我们每天都在获取信息，其实殊不知信息是有关联的。我还记得我以前给大家分享过一个案例，我对新事物、新东西很敏感，最早王者荣耀刚出来的时候，我就开始体验，我一开始体验的目的是想有没有一些机会的，因为我喜欢玩游戏，我知道如果玩的

好，有机会当个游戏主播，也是蛮赚钱的，但是后来我玩了一段时间，发现我没有太大天赋，玩的还算可以，是如果不花费大量时间训练的话很难出头，所以就放弃了。但是我渐渐的发现玩王者荣耀的人越来越多，有一天，我发现我十岁的侄子都在玩，我知道王者荣耀太火了，而且很赚钱，我立刻想到腾讯的股票，赶紧买了点腾讯的股票，事实证明，之后王者荣耀火的一发不可收拾，腾讯股票在17年让我赚到了。这就是信息的关联性，当我们看到一些现象级的信息时，很多人只是看到信息，吸引下注意力，乐一乐就过去了，但是我看到一些信息时喜欢深入思考，看能否跟一些事情关联起来，也许不见得一定有结果，但是经常思考，学会信息之间的关联，总有一次你能发现价值。最后，相信看完这篇文章，大家都知道信息差能给你创造巨大价值，但是当你想赚钱的时候，你先学会的是要对钱敏感，当你想靠信息差创造价值的时候，你先学会的就是要对信息敏感，希望这篇文章，能够引导大家对信息敏感，希望每位球友都可以利用信息差给自己创造价值。

# 张哥好！

张哥好！一直以来看张哥对球友不离不弃，有任何问题都能及时回复，还要不定期更新公号、去各种网站回答问题和更新文章。然而纵使人的精力无限，时间总是有限的。也就意味着张哥为球友们付出的越多，对于老婆孩子的陪伴也就越少；而且相信在可预见的将来，张哥的影响力只会越来越大，到时需要付出的时间可能也会越来越多。在这种情况下，想问张哥是如何权衡取舍和家人的美好时光。另外感觉现在的小孩子对于电子产品的痴迷不亚于成年人，但张哥说过每天都要阅读，而且大部分情况都是电子化。这样的话就做不到言传身教，张哥又是如何去正确引导小孩的呢？谢张哥，星球第一问！

1. 我的工作效率很高，你们问的问题，我从不用去搜索回答，基本问题看一遍，脑子里就有答案了，再加上长期的写作，文字很快就能表达出来，公号的写作也是，基本我现在能做到，如果全身心投入，从确定主题，到文章写好，排版好，快的话半小时，慢的话一小时都可以搞定； 2. 我坚持阅读，但是我基本是随时随地利用一切时间在阅读，举个例子，地铁上，午休时间，晚上睡觉前都在阅读，甚至吃午饭的时候也在阅读，因为我是长期阅读，我对信息以及知识的吸收方式，我认为比绝大多数人要高效，这不是天赋，而是我日积月累的锻炼出来的； 3. 除此之外，我其实花的时间也更多，我每天睡眠时间大概在 7 小时左右，别惊讶，这是科学表明的健康睡眠时间，我晚上一点睡觉，现在就快一点了，早上八点起床，大部分情况也不用午休，平时下班没有娱乐，工作日基本不玩游戏，所以看起来我的可利用时间比你们多； 4. 说到小孩，这必然会牺牲，但是我认为，现在的牺牲，是为了以后更好的陪伴，我的家人知道我有能力，我也证明了自己的能力，从没让他们失望过。所以一切都很按照我的意见来，比如，我在家不用做饭，不用做各种家务，基本上把一切能省的时间都省了，家里的小事都交给了我妈和媳妇； 5. 平时说实话，真没有多少时间陪小孩，早上小孩还没醒就上班了，晚上下班回来晚，能陪着玩一会，我主要靠周末陪伴家人，基本每周都会带家人开车出去玩，至于小孩的教育，我认为不用刻意教育，你只需要做给他看就好了，比如我打篮球会带着他，我看书会在他旁边，我相信，这些多少都会对他产生正面的影响； 6. 我在延迟满足，未来，我当然希望可以有更多的时间陪伴家人，但是对于我们农村出身的人来说，事业和家庭本就不能两全，现在重事业，是为了以后更好的家庭。

# 说说买房的问题

说说买房的问题 我看待回答列表里有很多是关于买房的问题，这里统一说下我的看法。大的趋势，房价接下来会以稳定为主，但也应该是稳中上涨，奢求大跌基本不可能，除非有少部分炒作过猛的地方，比如北京的燕郊，据说最低接近腰斩。但是我说过，如果是自住房，那么能买起是可以买的，为什么？因为长期来看，城市化的扩张，房子是很难跌下去的，而且自住房短期你也不太可能卖掉，能买起，还是找机会买吧。但是如果想投资房产，现在是万万不建议买了，不是怕房价跌，而是怕你买了之后卖不掉了，现在政策多变，已经有不少地方限制一些二手房的成交了，很多投资买入的房子卖不掉了，如果是借钱投资的房子，哪怕房子不跌，但是资金链断裂，也是损失很大的。所以，自住房可以找机会随时上车，优先新房，二手房得慎重点。另外，有很多一线城市工作的人，是在二三四线买房的，这种的话，能买得起，优先买新房，其次看位置、看教育资源，这两个是最重要的，不要怕贵，有了这两个资源，买了之后很难亏的。补充点，有人也许觉得一线工作，有点钱，想着在老家买个别墅投资，其实，如果是自住没问题，但如果是投资的话，豪华别墅的升值空间真不如学区房升值空间大，为什么？因为别墅太贵了啊，普通人有几个买得起的？买盘少，加上门槛高，导致，哪怕你当地房价涨了，但是别墅涨幅也慢，倒不如地理位置好的，100多平的学区房升值空间大，因为这种房子是大众最迫切的，买盘多才会导致升值空间大。买房要贷多长时间？这也是很多人问的，房贷利率其实已经有所上涨了，但也大概才5个点左右，哪怕普通人你不懂投资理财，但是本身通货也在膨胀啊，你们知道银行贷款有多难么？房贷可是普通人这辈子唯一向银行贷款的机会啊，所以，房贷一定是贷的越多越好，越长越好。除非你是土豪，钱多的没处花，否则，这种才是受益最大化的。房子周围有医院好么？有医院当然最好，但是这个不是刚需，为了那点医院资源，多付不少钱实在不值。为啥？想想你一年会生几次病，去几次医院？哪怕医院资源再好，但是这属于非常低频的行为，有些楼盘就以医院为宣传点，其实为了这类低频行为要额外多付不少钱，是很不划算的。为什么我说教育资源和地理位置最重要？你未来的小孩可是要从小就要受教育的，谁不想让自己的下一代更好？更何况自从小孩上学之后，几乎是每天要去的，高频行为。地理位置为什么重要？想想你这一生上学之后上班的时间有多长？而且是不是一周要上五天？这种高频行为是你最在意的，谁不想每天睁开眼，就可以很方便的坐上地铁上班，如果周边本就是CBD、商业广场，那这种位置更是贵，也更是高频刚需。这类房子贵自然有它贵的道理，有钱就买这种，不会亏的。买房要买车位么？我们处于消费升级的时代，车几乎是每个家庭的必备工具，所以以后车会越来越普遍，而车位自然会越来越贵，所以，有钱买车位就尽量早买，不管哪个地方。以上，就是从我的角度对一些买房的看法，希望对大家有启发。

# 如何高效的学习

如何高效的学习？今天是在知识星球第二期的第二次分享，上次的分享很多人感慨仿佛打开了新世界，今天给大家带来跟每个人息息相关的主题，如何高效的学习。我们都知道，人生下来就在学习，可以说，学习是人类终身的事业。但是，你一定发现了，不同的人，对待学习这件事，他们的效率是不一样的，这也直接导致每个人的成长不一样，这也逐渐形成了人与人之间的差距，但凡那些优秀的人，他们的学习一定是高效的，今天，就给大家分享下如何主动的高效学习。我一直是给自己定位于一个终身学习者，除了技术之外，我在尝试各个领域内的学习，虽然不能跟一些学习高手匹敌，但是我跟大部分普通人相比，我自认学习能力要强的多，这几年的持续学习，其中我也参考了大量学习法，总结出了我认为对于高效学习最重要的几点，希望能对大家的学习有所帮助。

1. 目标 在开始一项学习之前，一定要有目标。工作后的学习跟在学校的学习有个本质区别，学校的学习是被动学习，你为了考试或者为了考证不得不学，但是工作后的学习是自我驱动型的，没有外在的压力驱使着你，想要自我驱动的主动学习，那就必须要有明确的目标。其实，哪怕你在学校的被动学习，也是有目标的，比如你好好学英语为了考四六级、考托福、雅思，学霸们好好学习为了拿奖学金等等。有人可能会问了，我没事看各种书籍、各种小说，想要提升自己，这不是目标么？这种算不上目标，或者这种目标不够具体，看书一定多少是有帮助的，但是这种目的性就不够强，这种只能算是阅读，而真正的学习是带有明确目标的。举个例子，我们都知道学英语是好的，所以我们跟着大家一起学英语。如果你是这种思维，这种学习你一定没法长久，学起来也很累，感觉像是逼着自己学的。但是你在决定学习英语之前就有了明确的目标，比如我下学期要考个四六级证，又或者我下半年要出国旅游，这种目标是很明确直接的，这个时候再去学习英语，效果会好的多。其它也是一样，你要学习编程，先要弄清楚自己要从事什么岗位，而不是一会看着这个火学这个，一会看着那个火再学那个，更不是看别人学什么我也学什么。哪怕你学吉他的目标是为了学好了可以泡妞，那也是很直接明确的目标，一样是合理的。所以，所谓高效的学习之前，目标一定是明确的，这就好比在开始之前，有目标了，你已经知道自己最终要到达的终点，你要做的就是尽量直线行走就好了，而如果没有目标的话，你的学习就会像是无头苍蝇，到处走到处碰壁，也许你可能也会到达终点，但是这种学习注定是无效的。

2. 构建知识体系 在目标明确，开始学习之前，不要那么急于上手干，接下来你要学习构建自己的知识体系。这个知识体系说白了，就相当于路程规划图。举个例子，拿我们看书来说，大部分人看书习惯从第一章第一节就开始看了，其实这是低效的，而我在拿到一本书的时候，一定先看这本书的目录，而且不是粗略的看，而是会仔仔细细的看，因为对于一本书来说，它的目录就是这本书的知识体系，通过书的目录，大概能知道这本书大概讲什么，每一章节是怎么组织的，之后我再根据目录，去挑选一些我认为对我当前工作学习有帮助的内容去看，而很少会从第一页去看。拿自学编程举例子，比如你的目标是要靠自学成为一名 Android 工程师，你先做的不是先买书，看视频、搭建开发环境，而是要先了解到成为一名 Android 工程师需要哪些知识体系，你可能通过搜索或者有经验的人指导了解到，Android 开发需要懂 Java 编程语言，需要用 Android Studio 开发工具，需要调用 Android SDK。这是最外层的知识体系，然后再去规划学习 Java 编程语言大概有哪些知识体系呢，你后面又了解到，需要学习 Java 基本语法、面向对象、基本数据结构、多线程等等，最后你就形成了一个基本的知识体系，只是这些知识体系你暂时不知道什么意思，但是没关系，不管是网上搜索了解到的，还是请教有经验的人，总之先按照这份知识体系来规划自己的学习计划。在开始学习前，你头脑里大概就对这份知识体系有个大概印象了，这就好比你达到目标为自己规划的路线，每攻克一个地方，你的大脑会潜意识的给你反馈，离目标又近了一点，你的学习效率自然会提高，也会更有动力。之后随着自己的学习程度与知识提高，定期更新自己的知识体系就好了。

3. 输出 学习本质上是一个输入过程，但是很多学习者其实完全忽略了输出的重要性。很多人看似在学习，但是学习之后你让他给你讲讲这个什么意思，他完全讲不清楚的，这种学习看似学的快，然而也是低效的。如何更好地记住一个知识点？答案很简单：把它用你的话说出来，教给别人。所以，我为什么当初学习的时候坚持写博客？本质上就是因为我在学习的过程中也在输出，而输出是最好的内化方式。别人看我的博客如果通俗易懂，很清晰明白，那一定证明我是把这个知识点吃透了，否则，别人看我的博客有疑问，或者我在写博客的过程中写不出来，那多少一定反映我自己本身对这个知识点一定掌握的不深入。有人可能会疑惑？写博客不是会浪费时间么？其实有这种想法的无疑是给自己的懒惰找借口罢了，你上学读书的时候还有课后练习呢，有这种想法的就好比上学的时候，你跟老师说你不做课后练习了，因为你都学会了。写博客当然是需要时间的，但是这个时间一定是很值的，高效学习不是说我抓紧每一分每一秒都去学习，而是说我所有在学习的每一分每一秒都要有意义，不管你是写博客还是讲给别人听，学习过程中的这些输出是有意义的，而且，其实坚持下去，你很可能会额外得到一些第二技能的培养。

4. 应用 我认为中国的教育最缺乏的就是应用，给大家说一个有趣的数据，很多计算机专业的学生，毕业后从事编程工作的反而很少，而毕业后其他理工科行业的人转行到编程的却比较多，本质上就在于大学的教育不会告诉你所学这些以后能干嘛，而这个专业本身又很枯燥，对着机器，一堆英语字母，可以说是比英语要枯燥的多，导致很多人在大学就产生了厌倦心理。所以，对学习来说，应用是非常重要的。其实，知识学习本来就是用来应用的，来解决问题的，而我们却总本末倒置！在学习的过程中你能注重学习的应用，那么会让你产生乐趣与满足感。比如你在学习英语的过程中，如果有一天突然一个老外跟你交流，你一定会突然感叹英语的重要性。如果你在学习编程，刚好碰到了一个刷票的需求，或者你做了一个网页像心仪的女生表白，又或者你有一个 idea，想做一个校内的新闻 app，这些实际中的应用，一定会让你的学习更有针对性，更加高效。所以，在学习的过程中，结合项目，结合具体的应用，在做项目的过程中学习，才是事半功倍的。有人问了，怎么寻找具体的应用呢？这个就需要你经常观察，深入思考了。拿我举个例子，我以前在公司做用户增长，学习了一些增长运营相关的知识，那一段时间，我看到路上共享单车上贴的二维码、发传单的以及主动加微信的，这些生活中的现象，我都会思考，这种做法有效么？有没有更好的做法？我甚至还将那些知识

应用在了我公号增长上。所以，应用对于学习异常重要，而具体的应用场景，需要自己仔细观察，勤于思考。5. 学习状态 任何学习都不是一朝一夕的，哪怕再高效，也是需要长时间积累的过程，所以准备学习，就要做好打持久战的准备，而把学习当成一种习惯是最佳的，而习惯意味着你的潜意识是不抵触的，你需要顺应，所以找到自己的最佳学习状态最好。比如有的人习惯早上学习，有的人习惯晚上学习，有的人习惯上班时间偷偷学习，有的人习惯下班时间学习，有的人习惯边听音乐学习，有的人习惯一个人找个清静的地方学习…… 不同的人有不同的学习状态，找到你那个最佳的学习状态，然后坚持下去，不奢求捷径，也不受身边不悦的事影响，把学习真正的当成一种习惯，按照以上几点，按部就班坚持下去就够了。以上，是从我自身总结出的一些高效学习的姿势，希望对大家有所启发与帮助。

# 两会带来的几

两会带来的几点变化 最近开会，今天给大家说下跟大家息息相关的几条政策变化吧： 1. 提高个税起征点。这条可以算是最实在的政策了，咱们的个税起征点从 11 年开始到现在一直都是 3500，7 年没调整了，这次突然毫无征兆的调整，估计为了稳定军心，给所有工薪阶层发了红包。可能大家对咱们国家的税收没啥概念，咱们国家的个税政策是一锅端，不分工种、不分地域，统一按照阶梯式的税率来计算，但是工资越高，税率越高，最高可以达到 45% 的税率。我身边有不少年薪百万的朋友，整天向我诉苦，说交的税太他妈高了，那么给大家大概算下年薪百万大概要缴多少税。以月薪十万来算的话，光缴税就将近 3w，一年下来要缴三十几万的税，有人问了，他们不会避税的么？小公司避税是常事了，但是类似 BAT 这种大公司，是不可能避税的，全额缴。所以，同样年薪百万，个人做生意赚的和工资阶层的年薪百万，含金量完全不一样，当然了，大部分人都很难年薪百万的，如果你工资很低，那么这个税改几乎对你没啥影响，你工资越高，那么税改对你的影响越直接了。具体起征点调整到多少，还没确定，咱们的董明珠建议调整到 10000，我觉得不太可能，调整到这么高，国家税收这块要少多少算过么？那么大的窟窿谁来堵啊？总之，这个政策算是给大家发的新年大红包了，尤其是各位 IT 从业人士，一线城市月薪 1、2w 太正常了，以后大家都可以少交点税了。以前起征点 3500 的时候，说没资格缴税，不能为社会主义增砖添瓦有点不可能，现在调整之后，比如万一下调到了 7000，那你再说不能为社会主义增砖添瓦，估计是真的。 2. 年内降低移动流量资费 30% 咱们的总理也发话了，年内移动流量资费要降低 30%，紧接着，三大运营商纷纷表态，坚决贯彻执行。这当然也是好事，以后流量更便宜了，老百姓手机上网成本更低了。最近大家总说，移动互联网到头了，没市场了，其实手机的普及只是第一个阶段，流量与网络的普及才是第二阶段，现在仍然有很大一群人手机只是用来打电话、发微信，因为流量太贵了，很多小城市的人家里没有 WiFi，舍不得用流量玩手机的，当人人可以用得起流量的时候，移动互联网会进入到第二阶段，这个阶段人们不会为新鲜 App 停留注意力，而更多的头部 App 会越来越受青睐，而且有了足够的流量，在这些 App 上消耗的时间也会越来越多，视频类 App 可能最受益，小的移动互联网创业公司越来越难，但是移动开发不会被淘汰，需求会一直存在。 3. 房子是用来住的，不是用来炒的。这次两会再次提到了房子的问题，又一次明确了「房子是用来住的，不是用来炒的」态度。房子的涨跌，必须考虑到政策因素，现在很明显，政府对调控房价的态度是坚决的，未来的一两年内平稳发展是主基调，很难有再像前两年暴涨的现象，对于一线城市，因为资源的集聚，人口流入基数很大，自住房的刚需，我个人觉得一线城市的房价其实没多少泡沫，政策不允许大涨，但是也不可能大跌。而对于一些热炒的二三四线部分城市，如果城市的发展与收入跟不上，房价下跌是有可能的。前段时间，设立了「雄安新区」，并且号称「千年大计」，大家纷纷感叹的时候，其实我是嘲笑的，并且内心笃定，这项目注定会失败，「千年大计」就是笑话，下一届谁还管你上一届的政绩。万万没想到的是，后来的事大家知道了，政治生涯的延长，这让我恍然大悟，其实早就有准备的。政治生涯的延长发生了很大的变化，比如咱们的雄安千年大计，我觉得肯定会落实的，如果你老家是雄安的，等着就好了。以后谁再也不敢不听上面的话，北京的一些企业分流到雄安也是早晚的事，对应的人才分流也是会伴随的，所以，北京的房价想暴涨几乎不太可能。因为我住在上海，所以我对上海会格外关心些。大家都知道上海的房价很高，但是我恰恰觉得上海是房价泡沫最少的，上海的经济发展远超各大城市，对人才的吸引、资源的集聚都是最有竞争力的，而且由于上海的发展很成熟，周边可用的地越来越少，也就意味着供给也逐渐减少，所以，虽然经过一波大涨之后，哪怕其他城市有泡沫，但我都觉得上海的泡沫是相对最小的。但是部分城市的泡沫，我觉得挺大的…… 最后，如果在以前，我几乎是不会关注这会那会的，但是政治生涯的延长，让我不得不关注上面的一些政策变化，这反映着很长一段时间的动作与趋势，这些也是我所看到的未来可能有的一些变化，给大家分享下。

# 说几点关于提

说几点关于提问的看法： 1. 这里几乎每天都会有人向我提问题，而因为我职业、经历以及涉猎，基本上大部分领域我都能回答，但是提问题之前大家先问问自己两个问题，这个问题搜索有答案么？这个问题值得提么？这样会更能保证问题的质量； 2. 因为每天我都会回答问题，而且回答不会敷衍，也不会给你说好听的话，全部都是以我的过来人经验以及认知来给你的建议，所以我的回答可以说算是我星球的价值之一吧，但是也许有部分球友觉得别人的问题对自己没用，但是我想说的是，别人的问题也许会是你之后遇到的问题，我的回答多少会有一些借鉴作用，试着想想，如果是你回答的话来如何回答，某种意义上也会提升你的思维能力。 3. 还可能有部分球友觉得回答的问题很多，信息很乱，其实这个社会就是多元化的，信息的筛选与吸收能力我觉得是非常重要的，我觉得在这个时代，每个人都要具备，如果觉得这里的信息还很乱，那我觉得外部的信息对你来说，你更没法处理了，所以不妨从这里开始，学会信息的筛选与吸收； 4. 提问其实也是一门技术，星球提问限制 300 字，从我的角度，我觉得 300 字应该满足绝大部分场景了，如果你的问题超出了 300 字，你该尝试精炼你的文字，让你的问题更直接点，更突出重点，实在不行，再考虑用图片代替； 5. 每周向我提问的问题很多，随着我的分享以及回答的其他问题，很多问题也许重复了，或许看了别人的问题之后自己有答案了，所以，我现在设立一个新的规则，每周清理一次问题，如果你上周提的问题，直到下周一还没被回答，有可能你的问题重复了，有可能你的问题提问有问题，也有可能我觉得你的问题不值得回答，当然可能你的问题被遗漏了，请重新考虑清楚，组织好语言，在下周重新提给我，我会重新作答。 所以，周一零点之前提的问题，请重新提问，请大家遵守规则，我觉得这个规则挺好，也避免了之前有人提的问题傻等。 最后，我感觉第二期氛围比第一期要好的多，我经常看到球友们帮其他球友回答问题，这种氛围希望可以继续维持，当然，那些经常分享好东西，经常主动帮别人解答问题的，我都会注意到的，这种混脸熟，在下一次的抽奖中奖概率会更大，希望鼓励下那些付出的球友们！

# 胜兵先胜而后

胜兵先胜而后求战（建议只字不差的阅读）年前，老板带我上了一节 MBA 课，这节课让我备受启发，可以某种意义上颠覆了我对商业决策的认知，今天，2018 年知识星球的第一期分享，准备给大家分享下。那一期课的主题主要讲到了孙子兵法的一个点：仗，要不要打？什么情况下该打？这个点，几乎是贯穿孙子兵法中最重要的点，听起来很容易的一个问题，在告诉你们正确答案之前，大家不妨心里思考下你的答案。答案是：只要能打赢，那就打！孙子兵法的「军行篇」其中有这么一句非常经典--「胜兵先胜而后求战」，意思就是，常胜将军在决定作战之前已经有必胜的把握了，胜利绝不是在打仗结束之后才知道，古代打仗讲究天时、地利、人和，三者都占了，那么你就可以直接发起一场战争了。纵观古代历史所有的战役，以少胜多的战争寥寥可数，大部分情况下，兵力是一个非常重要的因素。当你有五倍兵力于对方时，那你可以直接攻打城池，取胜机会非常大。当你只有两倍兵力于对方时，对方据城相守，你是没有取胜的把握的，这个时候，你需要把敌人勾引出来，在野外作战，再利用兵力优势帮你取胜。而当你兵力远不足对方时，那能做的就是弃城而逃。这点，我们的红军长征就是最好的例证，休养生息，等待机会反扑。而商场如战场，商业上的很多重要的决策，绝大部分在做之前都没想清楚，或者没有自信，想着边做边尝试，在尝试中寻找答案，边做边尝试是对的，但是在做之前没有充分的准备，没有任何把握，在做之前，很多时候就决定了结局。在商业上，我们经常会遇到大公司、小公司的问题，其实这就和打仗一样，大公司有充足的资金、牛逼的团队，但是这么大的兵力，最忌骄傲，所谓骄兵必败就是这个道理，商业上诺基亚就是一个最好的例子。而小公司最忌模仿，想一想，你模仿大公司的产品与创意，你和他们拼钱么？拼团队么？拼资源么？还没开始，就决定你已经输了。很多人都批判大公司的抄袭、模仿，其实从商业上来说，如果大公司肯放下身段，来抄袭、模仿你，对于小公司来说，根本没任何生存空间，腾讯就是一个很好的例子，虽然人人都在批判腾讯抄袭，但是商业就是这样，他这么大的体量，还能保持不骄傲，还能放下身段，这是一种非常难得的特质，所以它才会这么成功。那么小公司就没有机会了么？当然不是，大公司再庞大，也不可能每个领域都会重视，也不可能每个领域都做的好，而小公司取胜的法宝就是「建立局部优势」。古代历史上的以少胜多的战役，本质上就是靠着局部优势取得的胜利。小公司也是一样，不要想着去模仿大公司，要找到单一领域的缺口，逐步的一点点建立局部优势，等体量逐渐做大，再一点点去扩大规模，建立更大的优势。上面是对商业上的决策影响，其实可以应用到任何方面。仔细想一下我的经历，我这一路过来有很多关键的转折点。第一次是我毕业从测试转行到开发，转行的原因是开发赚的比测试多，但是我能不能转成是一回事，但是后来想到，我是数学出身，而且网上了解到开发并没有想象的那么难，别人能学会我为什么不可以？我对自己非常有自信，我能转成，那就决定干了。在决定转行开发的过程中，我一开始选择了 .NET 开发，因为那家公司主要就是做 .NET 的，但是后来我想到，.NET 在当时都十年的历史了，很多大学生早都学过了，本就是非科班出身的我，现在毕业才学习别人大学就学过的东西，那我得比他们花多大的代价才能超越他们？既然都是白纸，后来我选择了当初刚起步不久的移动开发作为主战场，选择了 Android 方向，这个新兴的方向，大家都处于同一起跑线，我赢得把握更大，现在来看，真是最正确的决定。在做开发大概三四年的时候，我又面临自己职业规划的选择问题，公司有转行技术管理的机会，我一开始是非常纠结的，因为转行技术管理，意味着在技术上的精力就会越来越少，后来我仔细思考了下，我这个人的性格是非常强势的，我不甘心只做一个平庸的程序员，但是考虑到自身的实际条件，虽然做开发做的还可以，但是在一些算法、数据结构以及底层原理上我缺乏基础，跟顶尖的名校出身的程序员相比，这些都是我的劣势，我在技术道路上想要到达同样的高度，我很难能与他们竞争，要想赢，我必须换条路，所以我坚定的往技术管理以及产品方向发展，除此之外，还确定了写公众号，在单纯的技术上，我很难与顶尖高手 PK，但是扩展到多维度的竞争上，技术、管理、产品、商业、投资、写作等等加起来，则很难有人能与我匹敌，每一点都可以看作我的局部优势，更多的局部有优势，我的竞争力就会更大，而我自己对新事物的敏感与学习能力，也决定了这个方向我是可以打赢的。现在回头看，庆幸一路过来做的每个决定，当时的思维方式也许是这样的，但是当时完全没形成这种理论依据，再看当时，本质上，我做的每一个重大决定前，都决定了我的人生战役能否打赢。最后，人这一生有很多重要的决定，最大可能的做正确每个决定其实决定了你未来的人生，是否考研、是否需要转行、要不要去投资个生意、爱上一个女孩该不该追等等等，做这些所有的选择与决定前，想想自身的优势，结合趋势与风口，看一下自己做这件事的把握有多少，但凡重大的决定，不要想着在尝试中去找答案，对于小事情这样是可以的，但是一些人生的重大决定是没有尝试的机会的，想尽一切办法想把仗打赢的，是最难的，你最该做的，是在一开始选择前，这场仗能打赢，再去打。

# 年轻人，你该

年轻人，你该追求每天都有进步！前两天给大家整理了电子书，有不少球友找我领电子书的时候，感慨，不知不觉，我竟然在知识星球里输出了这么多东西，不整理之前真没意识到，感叹我的勤奋。其实，我在知识星球过去的一年里，我确实很勤奋。如果你只加了我的星球可能没啥感觉，以为所有星球都是这样呢。但是如果你同时也加了别的星球，你就有很大感触了，有对比就有高低之分，别的不敢说，我在我的星球一定是最勤奋的，精华区躺着将近100篇，但是我在整理的时候选出了30多篇我认为还不错的，如果全部都整理出来，完全可以出一本书了，如果再算上平时我的回答，一年的时间，我在这里差不多要输出几十万甚至上百万文字，但是不总结的话，没人能感受到，因为这些都是我平时在这里每一天的积累，你不在意的话，是很难感受到。我在星球里表达过很多观点，旨在提升大家的认知，然而并不是每个人都有感觉，有的人自我提升很大，有的人感觉自己没什么变化，就拿我之前给大家普及过一些赚钱的思路来说，我知道的就有不少人赚钱了，然而很多人是赚不到钱，本质上就在于执行，而执行最重要的一条，也是我今天想教给大家的：你是否每一天都有进步。这里有不少工作超过五年以上的球友，我想这部分人有很大的感受，当你毕业工作超过五年之后，同学之间的差距就逐渐的体现出来了，不管你在大学成绩好、成绩坏，毕业时候的差距其实没那么大，但是经过时间的积累，差距会逐渐越来越大，而那些成就越来越大、越来越优秀的人，其实就做对了一件事：他们每天都有在进步。毕业之后，有上进心的人，每天学点英语，或者每天坚持学点东西，又或是每天坚持健身，这每一天的变化完全感受不到，他自己也都感觉不到，但是如果你追求每天都可以进步一点，那么你离做成一件事只是时间问题而已。拿我举例子，这一期知识星球结束之后，我才知道我这一年输出了这么多字，但是我在一开始的时候从来不会给自己做计划要输出多少字，我只是每一天坚持输出，让自己每天都有进步。除此之外，直到现在我依然坚持每天晚上睡觉前阅读，之前有人问我，我每天写东西，在星球每天回答问题，看起来每个领域多少都知道点，问我哪有那么多东西可写？现在我知道答案了，就是因为我坚持阅读，每一天的阅读，我感知不到每天的变化，但是我知道阅读是好的，积累下来，这就会开拓我的视野，引发我思维的升级。我的星球也一直想营造一个每天激励大家进步，每天带领大家升级的氛围，然而，有的人认真了，每天进步一点点，一年下来，这进步足以让你惊叹，然而有的人不在乎每天这一点的进步，一年下来，发现自己还在原地。最后，想告诫大家，尤其是更多刚毕业或者工作没多久的年轻人，不要看不起每天不起眼的进步，请每天睡觉前想一想，今天是否学到点东西，今天是否有进步，只要保证每天都有进步，时间自会证明你自己的价值！我会在2018年继续让自己每天都有进步，希望你们也是！

## Table of Contents

Introduction	1.1
1.1 你真的了解「情商」么？	1.2
1.2 高情商一些表现	1.3
2.1 认知与知识	1.4
2.2 2018 互联网预测	1.5
2.3 贫穷不是你的资本	1.6
2.4 大部分人都缺乏的一种特质	1.7
2.5 如何脱颖而出	1.8
2.6 技术人的未来在哪里	1.9
2.7 人人都要懂点投资理财	1.10
2.8 人人都要懂点产品运营	1.11
2.9 你的时间最重要	1.12
2.10 聪明人都是乐观的	1.13
2.11 给 22 岁的自己六点建议	1.14
3.1 堪称月薪 5w 的顶级文案都必须遵守的标准	1.15
3.2 如何主动学习	1.16
3.3 如何更好的坚持下去	1.17
3.4 如何有效提高执行力	1.18
3.5 程序员如何提升编程真本领	1.19
3.6 程序员如何培养第二技能	1.20
3.7 程序员如何保护自己	1.21

3.8 程序员如何赚外快	1.22
3.9 程序员如何赚「睡后」收入	1.23
3.10 教你一些赚钱的套路	1.24
3.11 我的阅读经验	1.25
4.1 初入职场，认真对待每件小事	1.26
4.2 生存大于兴趣	1.27
4.3 我的一次创业投资史	1.28
4.4 如何正确的提加薪	1.29
4.5 职场带团队应该要知道的事	1.30

# 星球年终总结

星球年终总结（应该是第一期星球的最后一篇分享了）马上就到春节了，看了下时间表，春节假期回来之后的两天，第一期星球就到期了，所以算下来，本周算是我陪伴第一期球友渡过的最后一个完整周了，姑且给大家来个星球的年终总结吧。

1. 一年的时间说长不长，说短不短，但是没想到眨眼就过去了，想起当初我开知识星球的时候，我预判付费阅读一定会是未来的趋势，我坚信自己的判断，所以几乎毫不犹豫的开了自己的知识星球，通过自己的摸索与研究，逐渐的找到了属于自己知识星球的风格，回首这一年的时光，我在里面的付出与坚持，大家有目共睹，能取得如此巨大的成就，在星球创立之初我自己是都没有预料到的，当初我的自学编程之路，我的坚持与拼搏影响了一批人，知识星球，我想是我又一次凭借自己的坚持与付出影响了大家，我又一次用实际经历向大家证明了：「把对的事情坚持下去，其实就离成功不远了。」

2. 不过很多人只看到了最终的成就，然而殊不知，这中间遭受了多少非议，鲁迅说过：第一个吃螃蟹的人是令人佩服的，不是勇士谁敢去吃它呢？我深深的体会到了这句话的含义，我是一个做技术的，然而摇身一变，去公众号写作去了，又摇身一变，开了自己的知识星球，别看现在付费阅读越来越多的被人接受，但是在16年底的时候，在我刚创建知识星球的时候，一大堆人都在骂我骗子，骂我圈钱，尤其很多所谓的技术大牛，说我败坏圈子风气，也因此在技术圈不受一些人的待见，现在虽然说起来比较轻松，但是你们能想象我当时承受的压力么？甚至一开始，我媳妇都劝我放弃，给我说：说咱不搞这个好了，每天有人骂你，看着我也心疼。但是我的性格是比较偏执的，我认定的正确的事情，无论如何不会轻易放弃的，有越多的人骂我，我就一定要证明我是对的，顶着这么多人的谩骂与质疑，我愣是坚持过来了，现在越来越多人已经接受了付费阅读的观念了，也有越来越多的技术人开始学习我开了自己的知识星球了，也有越来越多的技术人开始学习我写公众号了，甚至连风格与排版都在模仿我，我很欣慰，我应该算得上是第一个吃螃蟹的人，我自认为自己还算勇士，我的这个实际经历想告诉大家第二个道理：「要勇于做第一个吃螃蟹的人，哪怕会有质疑与谩骂，但是你要坚定自己的判断，第一个吃螃蟹的人才有可能抓住最大的机会。」

3. 一开始的时候很多人都问我，是不是在我的星球里可以学到技术啊？我从一开始就不把自己的星球定位于技术，因为我知道，身为一个技术人员，做技术是你的本职工作，哪怕没有我，你也可以找到一万种方法可以提升自己的技术，但是我的个人经历比较特殊，从职业上来讲，我从一个再普通不过的底层程序员成长为公司的核心骨干与高管，跟着老板接触产品、投资、商业等等，而且自己又做自媒体，有机会接触了很多各个圈中的大佬，我深知以前只做程序员的我视野真是太狭隘了，思维真是太受限了，见识也是太浅薄了，所以，我的星球是想给大家分享一些你们从事程序员根本没机会接触到的思维与认知，我自己说过一句话，真正能改变命运的从来不是努力，而是认知，努力固然很重要，但是努力是成功的必要条件而不是充分条件，而一旦你的认知打开，你做事的方式与考虑问题的角度则会影响你一辈子：「所谓成长，就是认知升级。」这是我深有感触的，也是想要传递给你们的第三个观念。这一年的时间，我不知道你们到底有没有发生一些改变，但是我的感受很明显，有很多球友在不知不觉中确实发生了改变，很多球友在请求别人帮忙的时候都会有所表示，很多球友看待问题的角度更深刻了，很多球友甚至赚钱了，很多球友学会了跟别人更好的打交道，很多球友也有了写作分享的习惯，很多球友学会对风口与趋势敏感了……等等，当然，仍然也有不少球友看似是没发生什么改变的，同样的内容与氛围，这其实就是吸收与执行的差异导致的必然结果，希望这部分球友你们可以好好反思下，为什么一年的时间，你看似没发生任何改变呢？而有的人，却改变很明显，人生其实没有多少个一年可以浪费的。当然，其实给大家分享的同时，我自己也有很大的改变与成长，我每天都会在这里回答问题，我已经不记得回答过多少问题了，只记得这里问的问题各种各样，接触的人也各种各样，我很享受这种方式，这也让我接触了各种多元化的生活，我在回答一个个问题的时候，自己看待问题的方式与思维也在逐渐提高，包括我在这里给大家的分享，这都会逼着我坚持输入，逼着我更好的学习与总结，每一次总结与分享都是自我的一次思考与升华，仔细想想，我这一年的成长与收获也不比你们少，感谢大家的信任，更感谢大家在这里共同维持一个良好的学习分享氛围。不管未来的路如何，你们在何方，只希望所有球友都可以活出自我，都可以朝着自己想过的生活去努力，感谢2017所有球友的陪伴！提前祝大家春节愉快，来年再战！

# 今天在网上看

今天在网上看到一组出生人口增长数据，仔细分析下这组数据，可以得到不少启发，这里给大家分享下。从这组数据可以看到，自从 1980 年至 1990 年这十年间，出生人口一直保持高速增长，最高达到 2621w，而从 1991 之后，出生人口开始下降，一路下探到 1999 年的 1149w，自此开始稳定，但再也没有达到过 2000w。也就是说，80 后比 90 后足足多了 4800w，90 后比 00 后多了 1200w。看到这里，身为一个 80 后，有点悲哀，工作的时候赶上了竞争压力最大的时代，成家立业的时候也赶上了房价最高的时代，尼玛好悲催啊…… 不过如果说 80 后比较好的是赶上了互联网和移动互联网时代，这算是唯一的安慰吧。然而，如果从宏观的角度来看，这组数据 20 年之后会对一些格局有很大的影响：1. 最小的 80 后 89 年的今年要 29 岁了，也就是说 80 后这个人口的最高峰大多成家立业了，而结婚的刚需是婚房，也就是说 80 后这个年龄段大多婚房都搞定了，我就是 89 年的，虽然在上海没房子，但是老家是有房子的，而接下来婚房的刚需是 90 后，人口已经比 80 后少 4800w 了，所以单说人口这个因素的话，房子再接下来的十年应该不会像这过去的十年这样暴涨了，再到之后的 00 后、10 后等等，人口会越来越少，婚房的需求也相应的逐渐减少，长远来看，房子甚至有下降的趋势。不过一二线城市的房子不会下降，不管你出生人口怎么减少，但是一二线城市的流入人口没有减少，反而在增加，部分城市甚至到了靠政策来控制人口的地步，所以这类城市的房价很难降下去，但是四五六七八…十八线城市的房子很难暴涨了，人口红利在下降。虽然决定房价的因素很多，但是人口一定是个重要因素。2. 劳动力会越来越贵，因为人口逐年减少，人力成本虽然最近几年每年都在增加，但是以后人力成本依然会继续增加，这是一个趋势。好在互联网时代已经解放了部分人力，有更多的自动化工作，而人工智能时代毫无疑问一定是趋势，如果以后的人力成本继续上升的话，那一定会逼着人工智能时代的早日来临，所以从这个角度来说，互联网、科技在很长一段时间都会越来越火，会逐渐的渗透到每个行业；3. 养老越来越难。想象一下，三十年之后，等到这批 80 后都老了，青壮年中坚力量越来越少，要养的老年人越来越多的时候，说句不好听的，国家的养老保障体系没法保障了，直接点就是，以后养老 90% 可能都得要靠自己，从现在开始，如果你不考虑以后，等以后老了可能会很惨，这不是危言耸听，我之前说的，懂点第二技能，多赚点钱，学会投资理财，否则等你老了，这个社会不管你太正常了，不是不想管，而且没能力管了。当然可能有人说，现在国家已经放开二胎政策了，以后数据会改观。这个不敢苟同，二胎政策其实已经放开好几年了，但是这几年依然没有很大反弹，根本原因在于，当观念已经形成，会很难改观，现在的年轻人压力越来越大，思想也越来越开放，生一个就很了不得了，尤其在大城市，更是很明显，而那些偏僻地区，其实放不放开二胎对他们来说没影响，对他们来说，哪管你国家什么政策。以上就是我从这些数据看到的一些观点，仅供参考。

年份	出生人口(万)	年份	出生人口(万)	年份	出生人口(万)
1980	1839	1990	2621	2000	1379
1981	1912	1991	2008	2001	1702
1982	2310	1992	1875	2002	1647
1983	2006	1993	1791	2003	1599
1984	2031	1994	1647	2004	1593
1985	2042	1995	1693	2005	1617
1986	2319	1996	1522	2006	1584
1987	2528	1997	1445	2007	1594
1988	2457	1998	1401	2008	1608
1989	2513	1999	1149	2009	1615
总计	21957		17152		15938

# 如何购买港、

如何购买港、美股？前几天知识星球有人问起这个事，我顺便做了个调查，没想到这么多球友感兴趣，所以姑且写篇完整的总结分享给大家，如果对这个主题不感兴趣的球友，那么直接忽略就好。首先，我自己是玩港美股的，玩港美股的原因一方面是想靠投资赚点钱，另一方面最主要的是，想让自己全局的看待一个公司，怎么理解呢？我们深处互联网行业，都知道腾讯、阿里巴巴、谷歌、Facebook 这种科技巨头，但是我们只是很浅显的知道而已，但是你买了他们公司的股票之后，你会更客观、更全面的认识这些公司，这些公司的财报、动作以及未来的潜力，你会更在意，而且会让你更敏感，很多人经常看到，我对一些外界新闻很敏感，经常有啥消息会第一时间了解，并且在公号发表我的看法，其实理论上也是投资给我带来的，这会培养你的思维，更容易从一些现象中发现机会，比如，我今年买腾讯股票的一个很大逻辑就是，看到王者荣耀这款游戏火起来了，很多人只看到了现象，但是没有发现机会。另外，虽然我自己玩股票，但是我一直不在这里推荐大家玩，因为股票风险很大，如果你觉得你可以 hold 住，可以承担，那么也只建议用闲置资金去玩，盈亏不影响自己的生活就好，而且买这个行业你认可的公司，长期持有，不建议低买高卖，你不具备这样的能力，事实上，也很少有人具备这样的能力，腾讯、阿里、Google、Facebook 这类公司长期持有下去理论上是不会亏损的，但需要耐心（PS：腾讯是港股，其余是美股）。据说小米会在今年上市，我相信有不少人跟我一样看好小米，如果上市的估值在 1000 亿美金左右，我觉得可以考虑买入，未来依然有很大的成长空间，如果上市估值直接到 2000 亿，我认为目前来看是偏高的，等待之后的时机可以上车。好了，下面说说如何购买港美股吧。

1. 其实，正规来说，你去购买香港的股票，需要到香港的证券交易所开户，然后才可以购买，购买美股需要去美国的证券交易所开户，然后可以购买在美国上市的所有公司股票，但是毫无疑问，这种对我们大陆居民来说不现实。2. 所以，就出现了很多二级代理商，类似于我们直接在代理商这边开户，代理商那边去对接香港、美国的证券所，可能还有其他国家的，这种的好处就是，我们很方便，只用一个身份证就搞定了，坏处是，会有额外的费用产生，类似交易费，手续费之类的，还有就是安全方面怎么保证？3. 中国的法律其实是不保护你买港美股的，因为要限制境外投资，所以，你买了港美股，中间钱被骗了，那自认倒霉，别无他法，所以，选择一个靠谱的港美股代理商非常重要，而安全就是首选的。4. 这里安全包含两方面，一是二级代理商跑路了咋办？二是，代理商那边肯定会有个底层证券所的，比如你要买美股，在代理商这边开户，但是代理商那边一定是跟美国的一家证券合作的，他只是做一层代理的作用，最终的交易发生还是在底层证券所那里，那万一底层证券所跑路了咋办？我们先看第一个安全隐患，如果底层的美国券商跑路了咋办？我们是中国大陆居民，中国的法律肯定是不会保护的，但是美国有一个叫做 SIPC（美国证券投资者保护公司）的部门，这个机构专门用来保护所有在美国投资的用户的利益，而且不分国籍，哪怕你是中国人也会受到保护，但不是每个券商都属于这个机构承保的，所以如果二级代理商底层合作的美国券商属于这个机构承保的，那么安全上就会受到保障。在说第二个安全隐患，如果代理商跑路了咋办？所以就有个资金托管的概念，如果代理商的资金自己托管，那就有很大隐患，说不定哪天老板扛不住，一抽风带着钱和他小姨子跑了，我们的资金就完蛋了，但是如果资金是放在银行托管，那么就有很大的保证，任凭他跑路，但是客户的钱他是没办法转走的，这我们就放心了。5. 除了安全问题之外，其实还有不少一些其他的事，比如能否网上直接开户？并不是所有的代理商都支持网上开户的？还有能否用大陆银行卡直接入金投资？交易手续费的高低？等等等。最后，我自己综合调查了下，也跟身边的朋友交流了下，其实不错的券商有好几个，比如富途证券、老虎证券、史考特等，但是最终我选择了「老虎证券」，它不是各方面最好的，但是却是综合衡量下我认为最佳的，比如富途证券在资金托管披露方面有点小问题，有安全隐患，史考特交易手续费过高等。老虎证券的优点有，支持网上直接开户，一张身份证就搞定了，而且安全方面没有隐患，底层是跟美国最大的券商盈透券商对接，盈透券商属于 SIPC 成员，所以上面提到的安全问题都做的很好，而且还有一点，老虎证券是小米投资的，交易手续费不是最低，属于中等偏下吧，但是对于我这种长期持有，其实交易手续费这个可以忽略，除非你交易的非常频繁，而且直接支持大陆银行卡入金投资港美股，而且流动性很大，市面上认可度也高，以上，是我最终选择老虎证券的原因。当然，老虎证券也有一些缺点，比如有入金门槛 3000 美金起步，人民币大概 2w 不到，如果你资金没有这么多，可能老虎证券就不适合你了，还有支持的入金大陆卡貌似只有「建设银行」，其他银行也可以，但是失败率较高，我为此还专门办了张建行的卡，注意的是，大陆建行卡入金的话，建议首选入美金，速度会快一些，而且美金到账后如果想买港股，可以在 app 内实时兑汇，不收任何汇差，10 万美金以下 2 美金手续费，流程听起来比较复杂，原因主要是国家对境外投资管控较严格，所以必须这样，如果你有香港的卡那就方便的多。最后，我给大家分享这个不是想让大家都一股脑的去买港、美股，也不是让大家一股脑去买腾讯、阿里的股票，对于买什么股票能赚钱，我不知道，也不会推荐你们去买，要不要买？怎么买？这些一定要靠自己，自己要有风险意识，我只是分享我的一些经验与心得，如果你感兴趣，在能力范围内，去尝试投资下，学点投资的意识与思维，如果你不感兴趣，那么最好，知道有这么个帖子，等以后感兴趣了，再翻出来看，可以给你一点参考就可以了。对了，想要开老虎证券账户的，可以用我的邀请链接注册，这是老虎证券的内部功能，有人通过我的邀请链接注册，我可以免佣金貌似，通过我的链接注册可以手续费万三，好像是最低的了，不过对于长期投资的话，手续费不是那么重要：通过链接注册之后，可以下载个 App，然后在 App 上开户认证，而且也不是随意都能开得了户的，要做一大堆题，也是为了防止啥都不懂的人就贸然投资把，这点还是很良心的，没有钱投资的，也可以考虑先开个户，以后有钱了再说，现在国家的政策对境外投资限制越来越大，不知道以后会不会实名审核了。最最后，提醒大家，投资有风险，入市需谨慎。

# 2018 互

2018 互联网预测 想要抓住风口，就要对未来敏感，虽然任何人都无法看清未来，也没法准确预测未来，但是预测是让自己更好的做准备，哪怕未来跟自己预测的完全不着调，也没啥影响，但是一旦真如自己预测一般，自己会更快的上车，我自己这些年的经验，告诫大家，更快的上车异常重要。以下就是我个人对 2018 年互联网的一些预测，可能很扯淡，但是仅供参考。

- 1. 区块链在 2018 年会更火热，可能会是 2018 最火热的领域，但是一定会比较动荡，动荡之中也许会诞生非常有潜力的公司；
- 2. 2018 年言论监管与控制会更严格，不要随意发布太敏感言论；
- 3. 人工智能也许会在 2018 年有一些具体的商用项目；
- 4. Python 和 Go 也许会成为 2018 年最火的编程语言；
- 5. 随着小米的上市，物联网、智能家居也许会是一个风口；
- 6. 今日头条会成为新的巨头；
- 7. 付费阅读会成为常态；
- 8. 腾讯和阿里巴巴依然宝刀不老，股票依然有增值的潜力；
- 9. 无人驾驶也许会有新的突破，无人驾驶会成为巨头必争之地，因为汽车在未来会成为像移动互联网操作系统一样重要的地位；
- 10. 电动汽车会被越来越多的人青睐。

以上，是我的预测，坐等 19 年打脸，这其中对我们来说有很大机会，说句真实的，我从来没有像现在这么激动，我认为现在的时代，机会遍地，对于我们普通人来说，抓住一个风口就可以弯道超车，我在时刻准备着。

# 程序员健康指

程序员健康指南--用我的生命来谈谈关于健康的一些认知 有些病，得过才知道可怕，下面是我的亲身经历：上周去了吃牛肉火锅，结果第二天早上七点多就醒来了，起来发现整个人头昏昏沉沉的，本来是上个厕所，但是不知不觉地就倒下了…… 不知道过了多久，我才恢复意识过来，但是这时候虽然有意识了，但是眼睛完全睁不开，手脚也不受自己控制，仿佛就像是活在精神世界、活在梦里面，跟那种动漫里面被Boss打倒了在地上，然后心灵上跟女主角交流一样，然后才恢复过来再决一死战。后来查了一下，才知道是原来我休克了，身体有轻微意识，但是全身肌肉都不受控制，眼睛睁不开，手脚身体都动弹不了。这是一种很可怕、恐怖的现象，我开始担心自己已经死了，猝死。现在回想起来依然害怕。但是我想生存下去的意识依然很强烈，我努力地回想起倒下之前的事，我努力地想起我的家人、我的女票，逐渐意识才恢复过来，我努力去睁开眼睛，重见光明之后我才知道我倒在厕所地上，衣服和裤子都湿透，而且大早上很冷。我很聪明，虽然头很晕，很重，为了使自己的意识更加清醒，我打开手机播放一些我平时爱听的日本摇滚歌，意识又逐渐恢复了一点，脑袋和手脚开始没有那么乏力，这时候我才开始查原因： 1. 昨晚跟同事们去了吃火锅，吃了好久 2. 回来拉了肚子，没有怎么去管，以为拉完就没事，就睡觉了 3. 第二天起来小便，然后就没知觉了 4. 醒来我习惯性地打开搜索引擎百度“火锅 晕倒”，才发现自己八九不离十是急性肠胃炎了，或者说食物中毒。急性肠胃炎是一个老生常谈的病了，但是往往就是这么常见的病，得过才知道可怕： 1. 食物没有彻底煮熟就吃，往往会导致肠胃炎 2. 食物中毒之后，细菌会在身体里面滋长 3. 逐渐地，细菌的横行会导致身体缺水，并消耗我所吸收的营养 4. 身体各个器官缺乏营养充足的血液，开始工作异常，尤其是大脑最容易出现头晕、昏沉、严重的会导致休克…… 有些病，得过才知道可怕，当然，今天的主题不是说急性肠胃炎，也不是探讨吃什么火锅，而是想通过这件事，告诉大家一些关于健康的认知。没错，这又是一个关于认知的问题，虽然我有时候很厌恶一些打着认知的事物，但是自从看了《认知突围》、加了一些大牛的微信、群聊、知识星球、知乎、得到，之后，开始慢慢形成一套属于我自己的“认知论”。用我自己的认知论去看今天发生在自己身上的事情的话，结论是：在我现在的年龄段里，我没有确切了解过自己的肠胃，没有预知到吃不太熟的东西所造成的严重后果，这显然就是我的健康认知不足，或者说有问题。人类进化是一个漫长而又复杂的过程，但是某些方面却大不如进化以前，或者说某些器官更加“矫情了”。比如原始人肠胃的消化功能比我们好，可以生吃肉类；原始人猿可以在树上任意攀爬不受约束；原始人猿可以不用像现代人一样那么讲究卫生等等…… 既然我们的身体是十分敏感而脆弱的，那么我们就有必要继续探讨一些关于健康的认知问题。在我看来，养生并不是什么大道理。我个人认为，不一定要去做正规大保健（滑稽）、吸收负离子、吃山珍海味什么的才叫养生。我觉得，只要认认真真做好下面几个方面等，就是对自己的健康负责，就是在提升自己关于健康的认知。 1. 饮食 2. 作息 3. 运动 4. 个人卫生 5. 工作的一些认知 这篇文章并不会告诉你一些很牛逼的养生方法什么的，而是想通过我自己前几天的例子，引出一些关于程序员应该有的关于健康知识。完整原文链接：



# 比特币与区块

比特币与区块链 相信大家已经对区块链与比特币蠢蠢欲动，哪怕你是一个再不关心新闻的人，也会被区块链和比特币吸引到眼球，因为它确实太火了，火到你不得不关注，其实很早就打算给大家写一篇相关的分享，只怪太忙，今天，终于抽出时间给大家普及下。首先声明，我不是区块链和比特币相关的专家，我的观点不一定正确，只不过，我对区块链和比特币确实花了不少时间研究，你们都知道，我是对新事物很敏感的，我对这方面的研究与认知应该比这里的大部分更多，所以，不管信与不信，仅供你们参考而已。先说比特币，什么是比特币我就不多说了，我只说大家关心的一些问题，我想很多人会关心这两个问题：比特币是骗局么？比特币真的有价值么？比特币不是骗局，比特币是区块链技术的创始应用，它是一个新时代全新的产物，本质上就是一串加密字符串，它到底有没有价值呢？其实价值的本质来自于「共识」，什么意思呢？举个例子，一些古董以及艺术品动辄几百万上千万的，在普通人眼里，其实就是扯淡，根本不值，但是在那些懂行人的眼里，就值那个价，这就是共识决定的。所以，同样的，比特币到底有没有价值，不是你来决定的，而是那些认可比特币的人决定的，认可比特币的人越多，接受比特币的人越多，相信比特币是未来的人越多，比特币就越有价值。毫无疑问，现在来看，比特币一定是有价值的。问题的关键在于，现在所有买比特币的人，都认为比特币是有价值的么？显然不是，很多人只是投机、跟风而已，我不反对投机，我觉得有机会的时候，有些敏感的人投机去捞一笔太正常了，我反而觉得这部分人很聪明，他们赚钱是应该的，但是，这部分人只是少数，现在的比特币，长期我暂且不说，但是短期内一定是有泡沫的，除了认可比特币价值的人之外，大部分投机的人，在短期泡沫来临之前，一定很难赚到钱。而且投机分子有个特点，大都喜欢波段操作，想着高买低卖，所有人都以为自己是最聪明的，然而恰恰这种最聪明的人是很难赚到钱的。在整个 2017 年比特币涨了 10 倍，但是真正赚到大钱的永远不是投机分子，投机分子大多赚了 50%、一倍就抛掉了，很少有人能从头拿到尾，只有那些坚定的认可比特币未来价值的人，才能拿得住。而且比特币并不是只涨不跌，回头看看整个 2017 年涨 10 倍的情况下，也有不少大跌的时候，而投机分子在这种短线波动操作过程中一定会有亏损的，只不过，投资领域有个现象就是，赚钱的才会晒出来，亏钱的会默默承受，不会让任何人知道，所有造成了所有买比特币的人都赚了的假象，这点我要拆穿下。说到比特币，在说说区块链，关于区块链是什么，感兴趣的可以看下阮一峰老师的这篇文章：我觉得这篇文章写的通俗易懂，但是我相信肯定有看不懂的，没关系，我再给大家举个例子：区块链和比特币的关系，比特币是区块链技术的上层应用，区块链是比特币的底层技术支撑，就好比互联网和互联网公司的关系，区块链类比互联网的话，那么比特币就类比雅虎、Google 等一系列互联网公司，所以基于区块链技术，产生了一堆猫币、狗币等山寨币。我们知道，Google、Amazon、阿里巴巴、腾讯这类互联网公司是经过科技泡沫存活下来的优质公司，早期的一大批所谓的互联网公司都倒闭了。类似的，区块链技术是伟大的技术，会不会像互联网一样改变这个世界暂且不知道，但是可以肯定的是，目前绝大部分借区块链 ICO 发行代币的都是圈钱的，不说 100%，也有 99.9%，当然，比特币、以太坊这类第一批区块链应用除外，所有发行的 ICO 代币都没有任何法律保障，中国禁止国内公司 ICO 我觉得是非常明智的决定，所以，可以看到，很多公司都跑到国外搞了。其实很多人买 ICO 山寨币的是知道骗局的，只不过他们认为自己不是最后一棒，是可以找到接盘侠的，然而任何抱着这种心态的，现在的赚钱看似很潇洒，但是我要告诫大家的是，这就跟赌场一样，你不离场，所有的盈利只是短期的数字而已，人性就是这样的，你亏钱了想着赚回来，赚钱了的人依然不会离场，因为这会给你产生成功的错觉，你会觉得赚钱这么容易，你的心态会受到极大影响，你会想着赚更多，这个盘子不倒，你根本想不到会离场，这就是人性，别不相信。所以，我给大家的建议是，别被那些暂时赚钱的投机分子影响了，赚钱只是暂时的。不建议买各种 ICO 山寨代币投机，但是比特币、以太坊这类数字加密货币是有价值的，不是骗局，但是值不值现在的价值，我没法预测未来，但是以我个人的投资经验，我会告诉你们，如果你身边的朋友、同事甚至包括七大姑八大姨都在问比特币，都蠢蠢欲动准备入场，那么这是一个危险的信号，短期内的泡沫也许不久就会来临。但是短期泡沫之后，让一部分人有过教训之后，才会有它正常的发展，区块链也有它真正的价值体现，用区块链技术做实事的公司也许才会出现，对于那时的我们，也许会有一波投资机会。如果对于数字货币，你没有早期入场，那么不建议现在入场，保持关注，我认为未来还有投资机会，如果你已经入场了，建议先把本金收回，用利润去玩玩，静等短期泡沫的来临，未来的一两年内，一定会出现第二波真正的数字货币投资机会，当然，也许会更快。以上，就是我对区块链和数字货币的个人看法，再提醒大家，我不是专家，也不是神，仅是个人观点，仅供参考，也奉劝大家不要相信市面上任何的专家，这就跟股票牛市来临一样，遍地的专家、股神，殊不知牛市的时候傻子都可以赚钱，但是熊市来临之后，所有韭菜，包括所谓的专家、股神无一幸免。我的观点，也不要完全相信，未来永远无法预测，我会做的就是持续对市场、对技术、对机会保持关注，一旦我觉得有机会，我会上车，整个 18 年，我也会分享我的一些个人观点，希望能给大家带来一些思考。

# 帅张你好，现

帅张你好，现在很多游戏主播，我比较关注的是王者荣耀这款游戏的主播，很多都是年级很小，学历也不高，素质也不太好，但是他们确实能赚很多钱，我知道这个世界是不公平的，但是我心里还是会有些不平衡，不知道您怎么看待这一现象呢？

中国的教育告诉你，好好读书才能有出息。然而什么叫有出息？没人告诉你。在有些人眼里，有文化，就是有出息。在有些人眼里，能赚钱，就是有出息。所以你看，读书跟赚钱没有任何因果关系，并不代表你成绩好，就一定能赚大钱。我们传统的教育总觉得，靠读书改变命运才是唯一的正途，才是有本事。但是我要告诉大家的是，时代变了，很多理念全已经不适应新时代了，你觉得你学习好是本事，别人游戏打的好就是不务正业是一种偏见。都说「360行，行行出状元」，其实这句话在这个多元化的时代最能体现了。你哪一行干的好，都是一种本事，你读书好，拿奖学金，是本事。你游戏打的好，去打职业，是本事。你技术能力强，当了高级工程师，是本事。你写作能力强，写了书，或者写公众号是本事，你能力打的还可以，凭借自己的本事，当游戏主播，一个好口才，甚至娱乐大众，让这么多人观看你的直播，同样也是一种本事。千万别觉得那些人没上学，当个游戏主播，对人家有偏见。相反，那些学历较低，但是在这个时代，能抓住机会，找到自己的一条路，完成逆袭，这种人我非常佩服，我觉得人家是有头脑的。也许你觉得人家哗众取宠，靠博眼球上位，但是，这何尝不是一种本事呢？换做你，你能做到么？你敢放下身段去做么？没什么不平衡的，高学历就高人一等的时代早过去了，这个时代，只要靠自己能力，不偷不抢，找到适合自己的路，都值得佩服，我们应该看到人家的闪光点，去学习人家的优点。心存偏见，只看到缺点的，对你没任何帮助。

# 前面有同学提

前面有同学提到出国的问题，我简单谈下我的看法。我是去过美国的人，去过美国多处地方，旧金山、硅谷、黄石、拉斯维加斯、优胜美地等，这些地方都是很发达的地方，风景特别好，但是我去过一次，我就知道，我不会移民去美国，去美国旅游还可以，但是我不会在美国长期生活，美国并没有我们想象的那么好。美国有几大特点，地广人稀，人稀到什么程度呢，你找个商店买东西都要开车过去，晚上出去，方圆几公里根本没人。美国被称为车轮上的国家，所有交通全靠开车，我去美国，开车开到想吐，去一个地方旅游要开车几百公里，在中国，高铁随处可以直达，一线城市的地铁更是方便。我去硅谷所在的城市叫做，圣何塞，这算是挺发达的城市了，但是给我的感觉就是中国的县城，真的，我自己都觉得惊讶，这是美国么？这是全世界最发达的城市么？我去的地方都是比较发达的城市，尤其硅谷这种精英聚集的地方，种族歧视相对还好，但是其他城市一定存在种族歧视的，就这么告诉大家吧，把种族歧视写入法律明令禁止的国家，其实是种族歧视最严重的，只不过人人由于法律的束缚，不会表现的那么明显而已，骨子里美国对黑人对亚洲人是有歧视的。再说到互联网，毫无疑问，全球最伟大的科技公司都诞生在美国，但是中国的互联网发展是潜力巨大的，而且我认为中国的未来一定前景无限，不说别的，就说 Google、Apple、Facebook 这种属于全球级别的公司，用户超 10 亿，要知道这是在全球范围内，那么看腾讯，单看微信用户已经接近 10 亿，虽然微信也有国际业务，但是主要业务还是在国内，没别的原因，中国有天然的人口优势，人口优势意味着巨大的流量，只不过由于中国的发展状况，很多农村偏远地区还没接触互联网，但是随着社会的发展，这是早晚的事，当互联网在中国普及，当 90 后、00 后成为主导，互联网给中国带来的改变会越来越大，相应的发展潜力也会越来越大，所以，中国的巨头，腾讯、阿里巴巴未来依然有很大潜力。在看中国人接受新事物的能力，移动支付、共享单车，这在国外都不是新鲜事，但是国外一直没能普及，在中国连摆摊的小贩都放个支付宝二维码。中国的劣势只不过在于创新不足，大部分还对标美国，不过这是历史的积累问题，互联网本就是美国走在前面，中国的老牌企业依靠抄袭起家，但是逐渐的，中国的创新能力会越来越强的，只不过是时间的问题。你们可能不相信，我通过公众号后台认识不少国外 Facebook、Amazon、Google 的华人大牛，他们时刻在关注国内形式，想着随时回国发展，而且已经有越来越多的海归人士回国创业成功的先例。所以，我对中国未来的发展无比看好，尤其互联网，中国虽然有各种各样的问题，但是你的眼里不应该只有问题，你要看到机会，你要看到潜力，国外并不是大家想象的那么完美，国外依然存在着各种各样的问题，人就是这样，总是羡慕别人所处的环境，殊不知，别人也在羡慕你的环境。以上我的一些见解与认识，分享给大家。

# 程序员如何培

程序员如何培养第二技能？之前的中兴跳楼事件，我就告诫大家一定要培养第二技能，尤其是程序员，第二技能异常重要，有了第二技能才能避免中年危机，很多读者留言，想让我写一篇如何培养第二技能的文章，那么今天就给大家讲讲如何培养第二技能。我为什么说程序员培养第二技能异常重要呢？想必大家都听过这么一句话，程序员都是吃青春饭。这句话虽然我不完全同意，但是不可否认的是如果你想一直写代码，你是很难写到35岁的，有人反驳了，国外谁谁谁写代码都写到50岁呢，以特例来论证整体是不成熟理智的，我敢这么说，单纯的写代码，在国内能写到35岁的人极少数，也许你对代码有极大的热情，但是技术的变迁实在太快，年轻的时候你有时间精力去学习新东西，但是年纪大了，你是心有余而力不足，你跟年轻人比学习是永远没法比的，而程序员恰恰需要一直不断的去学习，才能保证让自己的技术水平不至于滞后，所以程序员是吃青春饭的是有那么一点道理的。其实本质上来说，程序员的可积累性较差。什么意思呢？就是因为技术的升级变迁太快，你需要保持不断的学习才行，想想以前的Windows桌面程序开发、网站开发、手机开发再到现在的人工智能，每一个时代基本都是大变迁，有人反驳了，我以前做网站开发现在转行做手机开发不一样么？这当然可以，注意，我说的是可积累性较差，不是代表完全没积累，程序员在技术框架、思维以及逻辑思维上确实是有积累的，但是在技能的积累上是比较差的，你从一个网站开发转到手机开发，意味着你要重新开始学习，意味着你以前积累的网站开发经验基本浪费了。这么说也许有人不太理解，但是举个例子大家就知道了。医生，大家都知道，肯定是我看的病人越多，积累的经验越丰富，我的技能越强，我的资历与待遇也越高的。律师，打过的官司越多，经验越丰富，同样自己越资深，也越被人认同。演员，演的电影越多，演过的角色越多，积累的经验越丰富，同样自己的演技越好。弹钢琴的、唱歌的等等等但是相比这些职业，程序员哪怕你之前做了十年的PC桌面程序开发，到了移动互联网时代，人工智能时代，你的编程经验虽说会有点帮助，但是相比较于十年的付出，你的技能的积累性太差了，远远不值。有人说，那我以后转管理岗，先不说成功转型的永远是少数，我指的单单是技能积累这块，如果说转管理岗，医生可以升院长呢，律师可以开事务所呢，演员可以当导演、开工作室自己当老板等等。所以，两三年前，我就想通了，有了这样的认知，所以我才决定要坚持写作分享的。我在公众号上写作分享，我写的越多，我的文案写作能力越强，只要我一直写下去，哪怕一天有一个新的读者关注我，我每月能帮助到一位读者，随着时间的积累，我的读者会越来越多，我的影响力也会逐渐积累下来，我要做的只是坚持下去就好了，时至今日，我所有的这些成就都是积累下来的。相对应的，我学习投资理财，哪怕亏钱，但是只要我坚持下去，实践下去，我的投资理财经验只会越来越丰富，能力只会越来越强，这种能力也许暂时对我的帮助不是太大，但是通货一直膨胀，我的年龄与经验一直在增长，等到我40岁、50岁，投资理财方面的积累我相信一定会给我带来巨大的收益。所以，我认为程序员培养第二技能非常重要，而第二技能的选择要选择「可积累性」更强的技能。比如写作、演讲、投资理财、授课、技术咨询等等等。你的第一技能，也就是你的本职工作，为了养家糊口，积攒第一桶金，但是你该想到你的价值远远没有发挥出来，如果你具备第二技能，比如写作、演讲，这种第二技能还能跟你的第一技能结合起来，让你的第一技能价值最大化，互联网时代，让你的技术影响帮助到更多人，而不单单让你的技术只为你的老板创造价值，把本身的价值发挥最大化，相信当你影响帮助足够多的人，第二技能一定会让你有额外的收入，甚至逐渐的第二技能超过你的本职工作，中年危机对你来说，根本不可能。投资理财、授课等等一样的。我经常看到有人利用业余时间接外包，甚至发传单，跑滴滴专车等，其实我非常不赞同，这种多是短期利益，除非短期利益很高，否则这些业余时间用来培养可积累性较高的第二技能，将会在你人生的长期阶段给你创造价值，别被短期的蝇头小利迷惑了你的眼睛。至于第二技能多种多样，不仅限于以上列举的这些，比如我有位读者学计算机的，吉他谈的非常好，他在大学的时候搞了个吉他教学班，收费的，这也算是他的第二技能，帮他创造了价值。你的性格适合什么样的第二技能，需要你自己去发掘，只不过需要提醒的是，你的第二技能在职场的初期不要影响本职工作，还是应该把主要精力优先放在第一技能的提升，因为第一技能是吃饭的家伙，业余时间去培养第二技能，第二技能具有不确定性，当有一天你的第二技能收入超过了第一技能带来的收入，本质上就可以考虑所谓的「自由职业者」了。以上就是我本人的经验分享，也许有人不同意，有人不赞同，没关系，不同的阶段有不同的认知太正常了，只希望认同我的观点的读者，从现在开始，就开始考虑你的第二技能，越早越好，三五年之后，期待第二技能给你带来的变化。

# 年轻人该存钱

年轻人该存钱么？前两天，有球友问我这么一个问题：张哥，在刚毕业的一两年左右工资不高的情况下(年薪7w到15w)左右，您当时是选择使用工资改善自己的生活品质，还是说选择攒钱呢？都说钱是赚出来的不是攒出来的，这个阶段是否不适合存款，相对的改善生活品质更重要？如果要攒钱，到哪个阶段更好些？这个问题我觉得很有代表意义，我单独写篇文章分享给大家。其实理论上来讲不止刚毕业前一两年，我觉得所有职场人士应该都要关注这个问题。我的观点很明确，赚的钱要以改善自己的生活品质为主。其实，本质上来说，赚钱的根本目的就是提升生活品质，只不过生活品质在以前和现在有不同的意义，以前家里没钱的吃不起饭，有钱点的可以吃饱饭，再有钱的不仅可以吃饱饭还能吃起白面馍了，吃起白面馍对于以前来说就是生活品质。但是现在的时代不一样了，再也没有吃不起饭的时代了，当前中国正处于消费升级时代，什么叫消费升级？以前买衣服好看、质量好就行，现在买衣服得重视品牌和款式，以前吃饭下馆子就行，现在吃饭得找个米其林餐厅吃饭，以前过年在家过，现在过年要旅游出国过，这些都是消费升级最直接的体现。我以前经常说这么一句话，我要多赚钱，这样可以让自己和家人过的更好，这个过的更好其实就是生活品质上的体现。人这一生，说白了，怎么都是一辈子，赚钱的目的就是要这辈子过的爽一些，如果赚了钱只攒起来不花，这跟那些守财奴有什么区别呢？如果你有这种心态，那么你将不会为房子忧愁，因为即使租房，自己的生活品质也可以过的很好，你的生活压力、焦虑感会小很多。但是提升生活品质，不代表是乱花钱，也不是指提前透支，而是指，在自己能力范围内，该花的钱一定得花，比如你想买个好的耳机享受音乐带来的刺激，你想办个健身卡，平时看电影、下馆子，租个大点的房子，这些钱都可以算是提升生活品质的花费，但是如果你明明工资一般，还想着买衣服买大牌，整天去洗脚桑拿，这就不叫提升生活品质了，这叫「作」。另外，我也一直遵从钱是赚出来的，不是省出来的，不支持刻意省钱，但是呢，省钱在一种情况下我是非常支持的。就是你想买房的时候，或者觉得买房有望的时候，你攒的工资加上家里帮你配置下，如果在买房上起码你看得见希望，这个时候我是支持暂时牺牲掉生活的品质来买房的，买房这个事一定要趁早，如果你有买房的希望，那就应该尽一切可能省下钱来去买房，可能暂时会压力很大，也很困难，但是三五年之后你一定觉得这是最正确的决定，而且有了房子之后的生活，你的生活品质也会越来越好。当然，我是一直没有省钱的习惯，那是因为我到上海一直觉得买房无望，我家里不可能帮忙，自己这点工资跟上海房价比起来遥遥无期，所以我的前几年生活品质都过的蛮好，不过因为我相信钱是赚出来的，这几年我依靠自己的能力，赚了更多的钱，看到了买房的希望。所以，针对你个人家庭情况，看下你是否需要攒钱，刻意攒钱最好是有明确的目的，不然，就不要亏了当下的生活。当然，我相信，即使不那么省钱，每个人都应该有些存款的，我不支持月光族，有点存款以备不时之需总归是好的。另外，再给工作族一些建议：合理使用信用卡。我是针对工作族，意味着有独立经济能力，你该学会使用信用卡，所有的消费尽量走信用卡，信用卡积累一定的信用，对你之后的房贷、车贷都有很大帮助。学会投资理财。好吧，可能又有人不喜欢听，但是我还是得顺便说一句，毕竟这就是我的观点，如果你问你八十岁的老太太有没有什么遗憾，她会告诉你：「不要把钱存银行」。年轻的时候应该把所有重心放在提升自己上，然后花少量的精力尝试下投资理财，也许你没几个存款，收益也极低，但是这个时候正是用最低代价来试错的机会，要知道等你工作五年、十年，有个几十万、几百万存款的时候，那时候再试错成本可就大了，只要国家有一天，那么政府就会不停的在印钱，通货膨胀让你的钱放着不动，其实一直在贬值，你该想办法让你的钱跟上膨胀的速度，想想十年前的一百块，再想想现在的一百钱，你就知道差别有多大。理财、基金、股票、国债、房产都是投资理财的一种，看看那些富豪的身价都是算上现金、股票、房产的，只有现金的资产永远是屁民。我没法给你推荐你适合什么，我只会告诉你投资理财的重要性，不适合每个人，也不是推荐大家去玩这些，我只是表达我自己内心最直接的观点，赚了你不会分我一分，亏了你也怨不得别人，就这样。最后，再劝大家培养一个兴趣爱好，打篮球也好、玩游戏也好、打牌也好，总之，人一定要有个兴趣，当你有个兴趣，有个喜好的时候，不管你承受多大的压力，你有活着的娱乐在，尤其人到中年，最是危机时候，有个兴趣异常重要。

# 给大家说件小

给大家说件小事，前几天不是有人加我微信续约加不上么，然后我让他们私信我微信 id，我来加他们。大部分球友发给我的都是这样的：张哥你好，这是我的微信 id: xxxxxxxxx，麻烦张哥了。这种有没有问题？语气也很客气，看似是没问题的。但是有个别两个球友发给我这样的：xxxxxxxxx 张哥，上面是我的微信 id，张哥有时间加一下。下面的这种明显想到了我的操作步骤，方便我直接粘贴查找，这跟你语气怎么样，客不客气完全两码事，他想到了我的下一步操作场景，把 id 单独发出来，方便我复制。其实就是这么一件小事，反应了一些人做事的细致，在职场中其实没有什么诀窍，就是把每一件小事做到极致就好。之前有个问题问，我是怎么一步步从一个不起眼的小程序员走到现在这个位置的？取得老板信任的？我记得我跟老板打交道的时候，从未让老板操作任何心思，印象中有一次老板问我们是咋科学上网的，周围的人都跟他解释说用什么什么，怎么怎么操作，我自己默默的把所有流程整理好，确保自己弄清楚了，然后把老板手机和电脑全都配置好了。还有一次老板晚上十二点多问我要个数据，本来不归我管的，但是那个负责数据的人睡了，其实不是很急，但是老板就想着顺便问我知不知道，我是已经躺在床上的了，但是我立马就起来打开电脑，把数据搞出来，还整理成一个格式，方便在手机上阅读，折腾了半个多小时才给到老板。类似的事情还有很多，多到我都不记得了，可以说老板之所以信任我，就是因为在一次次的跟我打交道中，交代我办的事我全都一丝不苟搞定了，而且连后续都帮老板想好了，从没让老板操半点心，这才一点一滴积累了老板对我的信任与高看。这不是为人处世多么圆滑，而是告诉大家，职场中你有这种做事的态度，有多想一步的意识，确保每件事都做的漂亮，那么你的信任，你做出的成就，总会慢慢积累起来，总有一天是会引起别人注意，总有一天是会脱颖而出的。就这么一件小事引发的联想，也许有人觉得不屑，有人觉得小题大做，但是我过来人的经验告诉你们，我接触过的那些优秀的人没什么大本事，他们不过就是把每件小事都做的恰到好处而已。分享给大家，希望对大家有所启发。

# 程序员如何保

程序员如何保护自己？中兴事件让我很为当事人惋惜，最近两年程序员群体被大众注意到，前有 WePhone 开发者被恶毒女诈骗自杀，后有中兴 70 后程序员被内部宫斗想不开，程序员的弱势在于常年跟机器打交道，以为为什么都很机器一样讲道理，低估了人性的复杂与丑陋，加上工作的原因，习惯了遇事自己独立解决，导致遇到事情也不会妥善处理，更不会轻易请人帮忙，往往容易酿成悲剧。其实这个世界是美好的，我们一生中接触的人，遇到的事情 99% 都是好的，然而恰恰那 1% 的坏人坏事被你遇到，如果你没有妥善处理，也许会对你的人生造成毁灭性的打击。所以，今天我想给我的球友们总结几点经验，希望你们在遇到那 1% 的时候，可以轻松应对。

1. 技术不是全部 这个观点，我曾不止一次普及过，眼里只有技术的程序员，跟读书时候的书呆子没什么区别。程序员们很多都认为只要技术够牛，我就可以凭借技术挣更多的钱，然后就可以过的更好，所以容易往往忽略了其他方面的发展，沟通交流、为人处事都是很重要的，程序员的弱势在于常年跟机器打交道，以为为什么都很机器一样讲道理，低估了人性的复杂与丑陋，没有一点防范心理，这些都是很危险的，总之一句话，程序员们大多智商较高，但是情商较缺乏，但是人这一生，情商绝对比智商要更有用的多。

2. 培养第二技能 都说程序员是青春饭，被认为中年危机最严重的一个群体，在很多人看来不理解，说人到中年，有车有房，收入也较高，怎么会有那么大的危机呢？然而殊不知，人到中年，收入虽然高了，但是房贷、车贷压力不小，同时还背负着家庭的责任，到处都是花钱的地方，而且经济大环境不好，很担心公司发展遇到困难，自己受到各种影响，跳槽的话虽然不愁找工作，但是这个年纪薪资岗位低了不想迁就，高的话除非管理岗位，否则企业不如找个年轻点的、工资低点的来代替了，种种原因导致中年危机感很重。我之前就说过，一定要培养第二技能，永远不要把所有赌注都押宝在工作上，年轻的时候趁早培养第二技能，写作、演讲、英语、咨询等等都属于第二技能，根据你的个人兴趣爱好去选择，第二技能会是你的后路，当你到了中年，也许第二技能早就发展的如火如荼，甚至超越你的本职工作，拥有第二技能的人从不会担心危机的到来，奉劝所有程序员们，一定要重视第二技能的培养。

3. 永远不要在非正常状态下做任何决定 这次事件很多人都想不通，当事人高学历，经验丰富，被裁了大不了换份工作就是了，何必想不开呢？简直太懦弱了。其实我们不知道当时是在一个什么环境下，我们处在事外当然看得清，但是很多决定其实都是一念之差，就是那么一瞬间没想通，导致冲动做出错误的选择，我们能总结出的经验教训就是：永远不要在非正常状态下做任何决定。什么叫非正常状态？醉酒、愤怒、极度伤心甚至兴奋、异常喜悦等状态都属于非正常状态，这种情况做出的决定通常都是不客观甚至错误的，另外，做决定的时候多想想身边的家人，考虑的因素全面点，会更能避免一些想不开发生。

4. 职场中不要讲感情 我以前也说过，成熟的职场人士是不会讲感情的，不要把公司当做家一样，更不能把公司同事当做家人看待，那些只给你打感情牌，没有任何实质性的表示的公司或者老板，你得小心了。当然，可以对公司以及同事有感情，但是不可以感情用事，在公司的任何决定，如果你都可以抛开感情，其实都很好处理，但是很多同学想不开，在遇到类似事情的时候，往往会有非常不理智的处理方式。仅以此事，给我所有的球友普及下，希望不会有下一个悲剧发生，更希望我的球友们都可以做一个不羁的码农！

# 我的一次创业

我的一次创业投资史 上次做了调查，没想到大家对我投资的吐司店这么感兴趣，那么今天就来给大家分享下。这家吐司店其实不是已经存在的，而是我们全新集资，从店铺到品牌到生产全部从 0 起步，可以算是实打实的创业。最初因为我们以前的公司对面有一家面包店，经常卖断货，包括我们自己也经常喜欢去这家店买，这让我们觉得这产品做的太好了，然后我们 CEO 尝试着跟这家店老板接触，了解到这家店也是别人投资的，请的一位做面包很厉害的人全职打理，经过深入接触，我们发现，这位老板娘对吐司是非常的热衷。她有两个女儿，每天早上四五点钟就要为女儿准备早餐，而早餐就是以吐司为主，而且为了不让女儿吃腻，每天变着法的做不重样的吐司，她对吐司有着非凡的热情。而她现在管理的这个面包店，也只是打工的而已，老板为了追求更高的销售，会让她做各种不同的面包，还有各种酸奶、饼干、糕点之类的，虽然她都可以做，但是她不太喜欢。我们认为这是个机会，然后我老板就说服了她出来创业，她负责产品，其他的不用管，终于，经过长时间的接触与了解，终于说服了她离职。但是创业需要资金，老板找了我们几个平时一起玩的不错的兄弟 + 高管，问有没有一起愿意投资的，老板此举一是想一起筹集资金，别以为老板很有钱，老板只是身价高，但是在没变现之前流水资金倒不见得有多少，二是也想借此拉拢一些高管，长期跟着公司干下去。别以为现在发展的不错，但在当时只有一个想法的时候，你根本看不到未来，当时很多人就放弃了这次投资。而我在了解了之后，就基于一点判断，我吃过她做的面包，确实很好吃，我觉得这产品足够好，一定是有机会的，所以，我几乎没犹豫就选择了投资，当时我媳妇还各种担心，觉得不靠谱，不让我投，好在我坚定了自己的判断。当然了，除了老板之外，其他人当时都没多少钱，投的较少，老板投了大头，十来个人总共凑了差不多 200w 吧。创业这事说起来容易，但真正做起来特别难。我清楚的知道，就光找门店地址就找了有将近半年，地段、人流量、房租等等都需要考虑，好不容易条件符合了，去谈判的时候，还会遇到商场管理人员的一些为难与「小费」，折腾半年之后，终于敲定了在上海最繁华的地段世贸大厦开起来了。但是开起来之后，原料、工具都是个大事，我们笃定，要做就要奔着最好的去做，所以，所有原料与生产工具都买的国外最好的，我还清楚的记得工具运到国内的时候被海关扣掉，深夜我跟一哥们去海关处理，根本不知道哪里不合规定，其实就是想为难你，最后塞了 500 块了事。再之后，品牌、包装设计、微店等等都需要花费时间，好在我们都是公司高管，都身怀绝技，我们这一堆兄弟，本职工工作有做技术的，有做设计的，有做市场的，有做销售的，有做产品经理的，我们都分工协作业余时间给搞定了。但是在吐司生产好了之后，卖的不怎么样，买过的倒都说好，但是达不到每天都卖完的境地，我们设想的是，应该是每天生产的都不够卖的才对。我们聚在一起问自己，问题到底出在哪里？我们开始怀疑产品是不是不够好？然后拿来市面上的一些吐司又做了一次比较，我们确认产品是没问题的，产品绝对比他们好，但是没有起色那就是人的问题了，老板娘只懂做吐司，但是她不懂市场、推广、运营、定位等等，所以需要一个专职的合伙人来帮他做这件事。于是，我们从兄弟几个找了个做产品经理的合伙人，经过他本人同意，给他额外的股份，果然，这哥们，给产品做了明确的定位，只做「精品吐司」，然后从推广到渠道再到网店都做了充分的调查与分析，做了会员，搞一些品尝活动，很快，情况就不一样了，口碑传播让我们的吐司很火，甚至一些美食节目主动报道采访。再之后，他们中间有一个困惑，就是发现，只做吐司，品类很少，没有新品持续吸引消费者，导致销售上不去，他们有想过要不要配合销售一些酸奶、饼干之类的，但是我们讨论之后给否了，我们就一个逻辑，专注，只有专注在一个产品，实打实的做成全上海最好的吐司，就这一点就够了。于是，我们真的就只做吐司，其余什么也不做。从来没想到，正是因为我们的专注，后面跟阿里盒马鲜生达成合作，盒马鲜生可能很多人不了解，阿里盒马鲜生是线下超市的新零售形态，多少品牌做梦都想要入驻，我们这个成立一年多的品牌，本来以为是没戏的，但是万万没想到，就是因为我们的专注，盒马在十几家吐司合作中选择了我们，这真是最莫大的惊喜，这个合作直接让品牌曝光、销售上一个大的档次。至今为止，我从没有在我公众号为这家吐司店打过广告，一是想低调些，二是也不想干扰它的发展节奏。但是现在入驻盒马，我觉得低调不起来了，而且也证明了本身产品就是最好的，我们几个人完全可以拍着胸脯说，我们就是全上海最好的吐司。这是一次我经历的完整的创业过程，从 0 起步，从 0 投资的，知道这其中的不易，我们投资的那一刻都没抱太大的希望，而且中间一度以为投资的钱都打水漂了，现在看来，不只是有所回报，更多的是一次真实的创业体验。有人可能会纳闷，发展这么好，赚了多少钱？说实话，到目前为止，我没拿到过一分钱，我们几个投资的时候就决定，盈亏全部让全权管理的人决定，我们帮着参考，现在应该是赚了钱，但是赚的钱全部用来扩大规模、招聘员工了，我们拿到的也只是一纸股权协议，但是估值翻了近 10 倍，也就意味着当时投资了 100 块，现在估值 1000 了，但是估值不是现金流，你现在如果想要退出，想要返回 10 倍估值等额的现金，那是不可能的，所以，很多人会误认为现在能赚很多钱似的，这个其实只是资产的一部分，但是现在还没法变现，希望它继续发展下去，以后会引入更多的投资，争取也可以有意想不到的发展，到时候再谈变现的事。最后，这次创业的完整经历，总结出以下几点：

1. 产品好才是王道。不管你是自己创业还是投资别人，首先产品真的足够好，这样你才会有说服力，一切的根本，都是建立在产品的基础上，否则，没法持续。我们在中间遭遇了不少挫折，每一次都是因为我们自认我们的产品足够好，这才支撑我们走下来了。
2. 靠谱的团队很重要。对的人才能做成对的事，如果你的产品够好，那么仍然没能发展起来，那么一定是人的问题。找到靠谱的人，好的产品，这样的人会有办法推向市场，我们从 0 创业非常难，幸亏我们都是职场精英，每个人都具备自己的技能，都可以帮得上忙，如果是普通人创业，是不具备这么多技能的，所以，找到靠谱的团队一起创业，胜算才能更大。
3. 专注。上次我没提到这点，但是这次的经历，我们就是因为专注才能达成这么大的合作，我们没有急于求成，没有为了销售，去推出更多的产品，而是一年多的时间专注在吐司这件事上，这让我们在单一品类的竞争上，有了巨大的优势。所以说，不管是创业也好，还是你再职场也好，争取你可以在专注在某一块，先在某一块精了之后，再去横向拓展。以上，就是这次创业的真实经历。但是创业就要时刻有危机意识，虽然现在看似发展还不

错，但是未来怎么样谁也不知道，我们一直在用平常心来做事，扎扎实实走好每一步就好了。最后，以上是我在星球的私密分享，从没有分享在其他地方，这篇分享我不希望扩散，也不希望转发，还请大家理解，只希望对部分有创业想法，或者未来打算创业投资的部分球友们，有点借鉴帮助作用。

# 从我公号发展

从我公号发展史来谈谈产品、运营 这里很多都是做技术的，对产品、运营知之甚少，有的甚至不知道产品是干嘛的，那么今天，我就以我公众号为例，来给大家普及下产品相关的知识，以及看似我在按部就班的写文章，其实这其中我把我的产品思维充分的发挥了出来。如果说把我的公众号看做一款产品的话，那么最初从博客关注我的一批用户就是所谓「种子用户」，「种子用户」的作用是帮助产品从 0 过度到 1，对于公众号来说，读者过万就是所谓的 1，所以怎么从几百个「种子用户」增长到 1w 是关键。我最早在知乎回答了一个问题很火，叫「如何自学 Android」，直到现在这个回答都是 Android 话题下最火的回答，只不过当初回答的时候不知道，但是当我开始做公众号的时候，我在这个回答下放了我的二维码，这就叫「引流」，很多读者都是看了当初的那个回答来关注过来的。靠着知乎上的「引流」和种子用户的自发支持与口碑传播，我读者很快就 1w 关注了，从产品的角度，也就是所谓的完成了从 0 到 1 的过程。任何产品从 0 到 1 的过程很难，他决定了你能不能活下去，能不能坚持下去，无数产品其实都倒在了 1 面前。其实回头来看，我 2014 年注册的公众号，2015 年就积累到了 1w 读者，但是我没有重视，整个 2015 年直接就搁置了，读者也没有增长，现在想想其实后悔万分，错过了一波流量红利。2016 年微信赞赏功能内测，我看到了一个机会，一个付费阅读的机会，但是当时还不知道这个词，这个词只不过是现在来看的，但是当时隐约觉得是个新玩意，新机会，于是在 2016 年初我决定重视公众号，下定决心好好运营这个产品。当时注册公众号的人其实挺多的，但是没多少人重视，尤其技术领域，很多人把它当做一个玩具而已，所以我当时的策略就是「勤奋」，比别人更勤奋，坚持更新有用的内容，坚持分享一些技术文章与经验。于是，就是这么一点点的坚持，无数个日夜的深夜写作换来了点作用，我开通了原创与赞赏，很多读者传播与转发，很快积累了 3w 读者。如果说，公众号读者从 0 到 1w 是产品从 0 到 1 的过程，那么粉丝从 1w 到 3w 就是产品从 1 到 10 的过程。产品的生命周期一般是，从 0 到 1 起步阶段，代表生根发芽了。从 1 到 10 代表产品被市场认可，找到商业模式。从 10 到 100，代表产品成熟了，占领一定的市场份额了。所以，在粉丝到 3w 的时候，我第一次接到了一个广告，我收了 2000 块，而且价格跟读者总数和阅读量有关，我第一次找到了商业模式，这让我做事更加有方向了，我的方向很明确，就是继续写，继续积累读者，让更多的人关注到。于是，我开始了从 10 到 100 的产品阶段。但是产品从 10 到 100 的阶段光靠自然增长是远远不够的，是会遇到很大瓶颈的，于是，我想到了一个产品「新增」的策略—拓展渠道。之前我写文章只在我自己博客更新，之后更新到公众号，但是之后，我开通了各大技术社区的账号，我写完一篇文章，我在 csdn、博客园、知乎专栏、SegmentFault 等等平台全部发一遍，很辛苦，那时候确实很辛苦，但是我想不到其他的方法，别说，当时这个方法也很奏效，很多平台都缺乏优质内容，有些平台看到不错的文章就会主动推荐，所以，我在部分技术社区建立了影响力，还跟一些社区运营人员建立了联系，慢慢的，我的这种策略起到了成效，读者很快也从 3w 增长到 5w。2016 年初，我的读者是 5w 多，但是到了 2016 年 6 月份，读者才增加到了 6w 多，这半年的时间只增长了 1w 左右，我觉得哪里出问题了，我分析了下数据。我发现了一个问题，留存率很低。留存是什么意思呢，就是新增了 100 个读者，但是取关了 60 个，这留存就是 40%。我分析了这半年跟之前的数据比，留存明显下降不少。我花了很长时间反思，到底是哪里出问题了，后来从读者陆陆续续类似的留言「一个 Android 号，不更新 Android 技术文章了，取关了」。我才意识到问题，我的公号名字是「AndroidDeveloper」，很多人是冲着名字关注的，但是因为我工作转型的原因，很多新用户不了解我，觉得内容与标题不符，所以很轻易就取关了。所以，2017 年 7 月份我坚定了改名字，「AndroidDeveloper」这个名字有利有弊，利是很一目了然，弊是我发的内容如果跟 Android 无关，那很容易让新来的读者取关。改名「stormzhang」之后虽然没有之前的一目了然，但是好处是这就是我个人的号，我所分享的东西都是跟我个人相关的，也更加利于建立个人品牌。事实证明，这个名字后来改对了，一开始会有读者不适应而取关，但是长期来看，利远远大于弊，留存也大大提升，stormzhang 的关键字搜索指数也一路提升。2016 年底小密圈横空杀出来了，我对产品与机会的敏感性第一时间就试用了，加上当时的「得到」，当时的我意识到付费阅读时代越来越近了，于是我于 2017 年 2 月份开通了我的小密圈，赶上了付费时代的首班车。如果说公众号那些关注的读者是「目标用户」的话，那么付费加入我小密圈的读者就是「付费用户」。从产品的角度来说，付费用户的商业价值十倍于目标用户的价值，这也是为什么同样的用户规模，「得到」估值这么高的原因，所以付费用户值得享受更好的服务，也有利于建立更好的氛围，所以，我今年在小密圈身上花费了不少精力与时间。刚创立小密圈我没有急着宣传，我小密圈的第一批「种子用户」是从赞赏的读者中邀请来的，在不确定一个全新的产品能不能被用户被市场认可的时候，内测邀请新产品的目标用户是最好的办法，之前赞赏过我的读者，我认为是认可我，信任我，并且有付费意愿的读者，很快第一批读者就有了几百人。之后逐步开放给更多的人，我也在逐渐摸索运营方式，回答问题、分享知识与认知、内部抽奖都属于我的运营方式。之前有人说，我在小密圈内部抽奖是营销、推广，其实错了，这叫「运营」，这种方式只会让内部用户更加活跃，更加有粘性。而营销推广是指针对外部渠道，针对新增的。如果说我告诉我公众号的读者说，你付费加入我的小密圈吧，我在小密圈里抽奖送书，如果真的有人只冲着抽奖送书就来付费加入的，那这才叫营销推广。毫无疑问，不会有人单纯冲着我小密圈有抽奖而加入的，所以，内部抽奖活动是属于一种运营的方式。第一期小密圈读者有 4200+，都是从我公号过来的，所以小密圈是我公号孵化的一种全新的商业模式，公号 10w 读者，小密圈用户 4200+，也就意味着付费用户 4200+，转化 4.2%，这转化率在整个产品市场来看相当高了。小密圈第二期续费用户目前 700，700/4200 叫做「复购率」，复购大概在 17%，这复购率也相当高了，我敢打赌，应该是所有小密圈中很高的复购了，而且，复购还没结束，因为还有部分小密圈读者在等待活动。当然，为了提升复购我也做了些运营的活动，就是大家知道的续费赠送价格 199 的永久星球，但是并不是所有的运营活动用户都会买账，运营活动做的不好，用户反而会加速流失，做的好的才会有效果。从目前的复购数据来看，加上很多球友的反馈，我的这个运营活动做的还不错，很多球友比较满意，而

事实上也确实是很大的福利。小密圈属于虚拟商品，跟其他实体产品不一样，虚拟产品没有生产成本，卖多少份那就赚多少份的钱，唯一需要投入的成本是我的人力成本，也就是我的时间成本。我在第一期的「帅张和他的朋友们」星球的运营中，最吸引大家的方式主要是每周一篇的长文分享，我写一篇文章的时间成本其实不变，所以，我要尽最大可能的扩大规模，让更多的人加入，这样我投入一样的时间成本，才是最划算的。在星球前期形式还在尝试，没固定的时候，我没有怎么卖力宣传，但是后面形式确定了，这种方式我的策略一定是要一篇文章尽可能多的卖给更多的用户，所以，后面我在公号宣传的力度加大了，包括跟友金所推出一种补贴的方式来降低门槛，让更多的人加入，这是我做这件事的背后逻辑。但是，我新开的星球「我爱问帅张」就不是这种策略了，因为这个星球主要形式是回答问题，加入的人越多，问问题的人也越多，我需要投入的精力与时间也就越多，所以，对于这个星球，我就不太可能让越多人加入越好，当我觉得我的精力与时间来不了的时候，我一定会提高门槛，比如涨价，这样才能 cover 住我的时间成本。所以，看似两个星球，但其实背后的产品逻辑与运营方式有着本质的区别。看似我在按部就班的写作分享，其实我是把公众号来做一个产品来对待的，来做一个创业产品来对待的，很多人都问我为什么不自己去创业，其实，创业不一定要离职，不一定开个公司才叫创业，创业是随时随地的，我自己做的这个公众号，基本上把我在公司学到的一些产品、运营、营销思维全部运用到了，也算创业了，而事实上我在公司的角色也算半个创业，很多看似不相关的两件事，其实是可以举一反三的。综上，再总结下我在运用公众号所用到的一些知识。靠着种子用户以及博客积累做到了从 0 到 1；靠着自己的勤奋分享，做到了从 1 到 10；产品做到 10，我找到了最小可用商业模式，找到商业模式这是一个里程碑；16 年因为赞赏内部邀请决定正式运营，让我看到了一个新的市场，新的机会；靠着拓展渠道，广撒网的模式，让之前的自然增长进化到主动寻求增长；看到了留存的问题，让我做了改名的决定；小密圈让我看到了全新的行业模式，也看到了新的机会；公众号和小密圈内部的抽奖送书活动，是我的运营方式之一，这会增加用户粘性；我每月洗粉，其实是为了主动过滤掉非目标用户，提升用户对个人的认可度，间接提升个人品牌的信赖度；续约活动是我的运营活动，目的为了提升复购率；小密圈内部的「分享有赏」其实属于口碑传播与黑客增长的方式之一；两个星球，形式不同，本质上之后的运营策略也不尽相同：「我爱问帅张」问答星球，人越多，时间成本越高，之后会逐渐提高加入门槛，比如涨价；「帅张和他的朋友们」分享星球，人越多，分享内容花费的时间不变，不太可能涨价，以后会有更多的活动欢迎更多的人加入；以上，就是我公号发展史涉及到的一些产品思维，有人也许会怀疑为啥我能做到现在这样，其实你们仔细看一下，我做的每一步其实都有逻辑的，每一件事都做了反思与借鉴，当然，除了以上产品思维与策略外，我还比你们更努力，现在晚上 12: 41，我刚写完这篇文章，分享给你们。

# 张哥好，我是

张哥好，我是公众号留言的那位大四实习生，感谢您给我这次提问的机会。□我软工出身，现在做Java后台开发。微信之前有一阵能查看好友阅读的文章，我就是在那里关注的您。当知道你才28岁时，很是惊讶，我一直认为你至少得三十多岁吧，不然怎么会有这么大的能力和影响力。我现在给自己的规划是，最晚4年成长为一名架构师。最近分岗了，我去了刚从架构部独立出来的技术管理部，老大是一名架构师。我很荣幸能进入这个部门，我感觉又离我的方向更近了一步。您可以把我当作22岁的你自己，这样的话，您有什么话要对22岁的「自己」说呢？我的技术栈目前也只有Java，想学Python，算法也没打算拉下……匿了，别见怪

想了下，22岁的时候我刚毕业，我的经历大家几乎都知道，就不多说了，有点特殊，毕竟大部分人走的都不是我这种路，不知道能给大家多少借鉴意义，现在的我如果要对22岁的自己说，我会对他说这些：1. 努力很重要，非常重。这是我最大的感触，它几乎是穷人出人头地的唯一方式，努力不一定会成功，但是不努力是一定没法成功的；2. 一时的成败不代表什么。中考失意、高考失意、找工作失意等等都是一时的，绝不能代表你的一生，人的一生很长，走过的每一段都可以看做新的赛场，也就意味着新的起点；3. 选择比努力更重要。努力固然重要，但是选择其实比努力更重要，只有在对的方向努力，才能事半功倍，否则方向错了，结果很可能是南辕北辙。我工作至今经历过的选择可以说是我此生最多、最重大的选择：毕业之后决定来上海，测试之后选择了转行，自学编程的时候选择了当初崭露头角的Android开发，在技术领域深耕了四年多的时候转型技术管理、产品，工作之余决定好好写作等等等，我不知道每一个选择是不是最优的，但是现在来看我很喜欢现在的工作生活状态，起码这些选择不是错误的，这些选择让我所有的努力没有白费；4. 不要相信命运。走上社会之后，你会遇到各种坎坷，你会怀疑你自己，甚至别人也会怀疑你的能力，渐渐的你可能会觉得我真的不行，这个不适合我，而逐渐的接受了命运的安排，好在我从不相信命运，不要轻易向命运低头，你不逼你一把，真的不知道原来你有这么多可能性。5. 勇敢做自己。我做技术的时候，关注我的人较少的时候，那时候很和谐，我给大家写文章分享我的经验，大家很感恩，但是逐渐的，关注的人多了，影响力大了点，我分享技术文章的时候，就有点不同的声音了，有的人说你这文章太浅显了，给小白看还行，有的人说你这篇文章太深奥了，看不懂啊。再之后我的工作从技术转管理和产品，我分享的更多关于职场与人生经验的时候，影响力也更大的时候，分歧更大，感恩的人会觉得我分享的特别有用，专门私信感谢我，而觉得我在胡扯的人，会留言把我骂死，说我鸡汤、忽悠，再之后，我赶到了知识付费的风口，赞赏、开小密圈等，涉及到钱的时候，有的人很理解，而有的人把你祖宗十八代都骂一遍，普通人遇到这种，心态不好的估计早就崩溃了，好在我坚定的做自己，我自认靠自己能力赚钱没问题，自己问心无愧，才能支撑我走到现在，也让我坚持走自己的道路。我有时候深夜问过自己，如果让我重新选择的话，我会不会还走这条路？我深思熟虑之后的答案是会，即使被质疑，但是从未后悔过。6. 最后，活在当下。我22岁的时候从不会去考虑五六六年之后的我会是怎样，我只是活在当下，做好当下的事而已。

记得张哥以前在公号上说想要了解了解保险，最近自己刚好学了点，和大家分享一下。先来一个小故事来说明保险的重要性 张哥平时要吃 8 个馒头才能吃饱，但是 1 个也足以维持生命，突然有一天发生了点意外，张哥买不起馒头了，他灵机一动，想起自己买了保险，这时保险就可以为他提供这一个馒头。这 8 个馒头就相当于平时的投资的股票，基金，公司等带来的收益；这 1 个馒头就是保险。保险虽不能让你锦上添花，但却可以雪中送炭。下面简单介绍一下保险及其分类 保险：本质上是一种风险转移工具，能将你承受不起的风险转移给保险公司。保险可以分为社会保险和商业保险。社会保险：给予最基本的生活保障制度。（根本不够）大家最熟悉的社会保险可能就是五险一金了，包括养老、医疗、工伤、生育、失业保险和公积金；这基本是各大公司的标配，其实公司给你买的这些保险都是从你的工资中扣除的。社会保险中最常用到的可能就是医疗险了，简单说下医疗险的不足。1、医疗险中的药品有甲类和乙类之分，甲类全部报销，乙类只报销一部分，重点是遇到重大疾病要用到的进口药物，统统不报销，也就是只管国内的部分药。2、先垫付，再报销；不能立刻起到保障作用。3、非直接医疗费用不予报销。如：重大疾病过后的营养费和护理费 and so on. 由于以上原因就导致了商业保险的诞生。商业保险又可以细分为人寿保险、健康医疗险、意外伤害险等。人寿保险 顾名思义，是以人的生命为保障对象的保险。有定期的、终身的、两全的。这几年又新出了几样寿险，分红险、万能险、投资连结险。简单介绍一下，分红险：在交的保费中取出一部分放入你的投资账户中，有保底收益和分红收益，分红收益不固定，由保险公司的投资收益决定；万能险：与分红险类似，区别在于可以灵活的调整保额，提取保费；投资

**连结险：**与上面两个的区别在于没有保底收益，投资账户可以分为好几个，根据自己需求选择激进型，稳健性等。建议：在以保障为前提的条件下，这些有收益的新型保险最好不要碰，尤其是投资连结险。（个人建议，仅供参考）**健康医疗险** 健康医疗险，以人的健康为保障对象，又可以细分为重大疾病险，医疗费用险和住院津贴险。**重大疾病险：**发生25种重大疾病中的任意一种，保险公司都会进行赔付。**医疗费用险：**最常见的是住院医疗费用报销型保险，也有一些门诊费用报销型保险。**住院津贴险：**在住院耽误正常上班的时间里，保险公司每天会给予一定数额的补贴。**意外伤害险** 意外伤害险是以意外造成的死亡、残疾等作为保障对象的保险。意外伤害险是一种杠杆比例极高的保险，只需较少的保费就能获取较大的保额。因为他只管外来的，突发的意外，不赔付故意的和疾病造成的伤害；举例：好像是去年大白兔奶糖的董事长旅游时，被一只猴子踢下的石头砸中脑门导致的死亡，就属于意外伤害（几率相当低，So 保费也低）**购买原则：**先大人，后小孩；优先考虑家庭经济支柱。大部分人喜欢先给孩子买，其实父母才是孩子最大的保障。优先考虑家庭经济支柱，这样在发生意外时，可以缓解家庭状况，维持正常的生活。对于定期还是终身，结合目前的家庭状况，收入、开支、负债等，如果暂时无法支付终身的，可以先考虑定期，以后再改为终身。**保额的确定：**结合家庭状况，以及未来十年内的开支（房租、电费、水费、孩子的教育费用，至少到大学）和现有的流动资产来确定保额。最后，很多人以为买保险就是白给公司送钱，但当你出了大病后你会发现要支付的医药费要远远高于保费；所以，保险就相当于一个杠杆，在发生意外时可以用较少的保费来对冲较大的灾难。第一次写，如有排版格式等问题，望各位指

**出，在此谢过！**

# 贫穷不是你的

贫穷不是你的资本 我这人做事有很强的原则，我比较讨厌这么一种人，或者说是鄙视吧，就是跟别人讨论问题、跟别人谈判条件的时候，以自己家庭情况、贫困背景为资本，妄图博取同情，来换来一些东西。真的，我骨子里看不起这种人，也许有人会认为我偏执，但是这就是我真实的态度，也许可能跟我的个人经历有关吧。很多人知道我以前的奋斗经历，我在最困难、难到吃不饱饭的时候，都不会向家里说半个不字，也从来没有向同学、朋友借钱，更不可能吃饭的时候跟老板说，我吃不起饭了，能不能给我便宜点。我现在有影响力了，我在公号帮过很多人捐款，我自己也会尽我所能帮这个社会做点什么，但是我从来不在公号要求大家帮我筹款，更没有向大家乞讨，我公众号的赞赏、知识星球赚的钱，我从来都认为我是靠个人能力赚来的钱，这些钱我赚的心安理得，而且我也从没否认过我做这些是为了赚钱，不能赚钱，傻子才会付出这么多的时间与精力去做这些事呢。之前公号有不少读者给我留言，很多人都说自己是个穷学生，没多少钱，可否给他便宜点，对于这类的信息，我从来都是忽略，因为，我认为贫穷不是一个人的谈判条件，你该自己想办法去解决，而不是想着可以有特殊对待。但是你们知道么？这次 199 续约，也有不少穷学生续约，印象比较深刻的是，有一位读者给我说，他是穷学生，这周生活费快没了，他剩余资金仅剩 200 了，下周才会问家里要生活费，问我可否先支付 150，留 50 块吃饭，下周他问家里要钱了再补，因为人太多，我没来及回复，他可能觉得不太好意思，还是咬牙给我转了 199，等排到他的时候，我看到这条信息，领了红包，然后给他发了一个 66.66 的红包，我说拿去吃饭，不用还了，我非常欣赏这种做法，哪怕穷的吃不起饭了，但是也不会以此寻求优惠，但是这位球友仍然表示后面拿到钱一定会归还，说实话，我不是那么在意，但是我相信这种人会说到做到。这位球友应该在这里，虽然我不知道你是哪位，但是我必须公开表达下对你的认可。还有的球友私信我说这个月没钱了，给我私信，希望争取分期支付，分两次或者三次付清，真的，对于这种请求，我看到了，基本都直接同意了，我也不知道有多少人欠我钱的，因为我相信这部分人，他们在最困难的时候没有放弃尊严，没有寻求特殊对待，他们之后有钱了你觉得会不记得这件事么？所以，那些因为自己穷，私下里问我能不能便宜些的留言，我从来不会回复，因为我懒得花时间给你解释，这里有不少学生因为涨价到 199 而续约不起的，即使他们很想续约，但是因为经济问题也从未要求我给他特殊对待，我很欣赏这部分人，哪怕你不续约，也比那些因为贫穷要求我便宜点的人更有骨气，做人得有骨气，丧失了骨气也有意味着丧失了所有，你做任何事都会被人看不起。最后，我的观点也许很直白，也许会令部分人不舒服，但这就是我的看法，把贫穷当谈判资本的人，我会永远看不起，这个世界更不会因为你贫穷而可怜你，你最该做的是想办法去改变这种贫穷，而不是天天把贫穷挂嘴边，但是不做任何行动去改变！

# 你的什么时间

你的什么时间最重要？我上次分享「睡后」收入文章的时候提到这么一句话「如果你接外包，你的外包时薪单价一定要比你工作时薪单价高，再考虑接，否则是不划算的。」有同学可能就问了，为啥？我的业余时间反正闲着也是闲着，能赚点那就赚点呗。但是今天，我要再给大家提升下认知，你的这种想法完全错误，你根本不知道你的什么时间是最重要的。经济学有一句话大家都听过，叫做「物以稀为贵」，原理我就不需要解释了，相信大家都清楚，那么基于这点，我们就可以仔细对比下你大学读书和你工作之后的差别。大学的时候，最主要的职责是读书，正常来说，你上课的时间是最多的，如果这些上课的时间都算作学习的话，那么你是不缺学习时间的，因为平时待在校园里的时间最多，上课的时间也最多，那也就意味着大学缺的是社会实践，那么就会引发一个问题，大学生的业余时间是用来学习还是用来实践是最划算的呢？我之前说过，业余时间用来社会实践是比你学习更值的，但是我没说原因，原因就是因为大学最不缺的是学习时间，最缺的是社会实践，如果能把你的业余时间拿去做大部分同类人最缺乏的事，那么才是最优策略，也才更能体现你的优势。如果要排个名的话，那么应该是这样的：上课好好学、业余时间社会实践 > 上课好好学、业余时间也在学 > 上课不学、业余时间学 > 完全不学（以上社会实践包含各种实习、做项目等等）那么我们再说回工作之后，工作之后，毫无疑问，我们大量的时间都在工作，尤其算上加班，我们完全不缺实践，做项目，最缺少业余时间，缺少学习时间，缺少充电时间。所以理论上来说，工作之后的业余时间是最稀少的，如果要算个时薪的话，业余时间的时薪理论上也应该是比工作时薪更高的，这个时候你用业余时间去接外包的时薪甚至比你工作的时薪还要低，那是远远不划算的，聪明人哪怕业余时间在家休息娱乐，也不会去挣这点钱，哪怕业余时间的时薪跟你工作时薪一样，那也是不划算的。当然，如果你急需钱，等钱用，那么这种另算，我所讨论的是从一个聪明人、有能力之人的角度考虑的，那些成功人士、富豪们，绝不会去花费自己业余时间去赚跟工作一样多的钱，除非，业余时间的时薪比你工作时薪更高，甚至几倍，那才是划算的生意。所以，综上，你的什么时间最重要？学生时代你的学习时间没那么稀缺，看似那些抓紧一切时间去学习的人，其实没有发挥价值最大化，因为任何学生都不缺学习时间，那些学习不错，同时业余时间还积极的参与大部分人缺少的社会实践、去实习、去做项目的同学，才是最聪明的选择，这样的人以后在职场也会更有竞争力。而工作中的人，业余时间去疯狂的接外包赚点小钱的人，看似很努力，其实是非常不划算的，对于工作一族来说，你的业余时间异常宝贵，大部分工作一族也最缺乏学习充电的时间，如果你可以利用业余时间学习提升、充电、甚至培养自己的第二技能，这才是你跟其他人差距越拉越大的正确姿势，接外包不是不可以，但是一定要保证时薪更高，否则，聪明人更愿意利用这时间休息娱乐。

# 前面有人问表白

前面有人问表白的一个问题，我觉得这个事情很多人都可能遇到，姑且统一说下我对表白的看法，顺便证明下我这斜杠男的能力： 1. 表白这个事要慎重，一定要有很大把握再去表白，双方的心思都没了解个大概就轻易的表白，这是情商低的表现； 2. 至于为什么一定要有很大把握再去表白，因为如果表白被拒，会很尴尬，做不了恋人，可能朋友都没得做； 3. 表白不要轻易受同学、同事的起哄，他们都是看热闹居多，成功、失败他们又不用负责任，一定自己拿主意； 4. 想增进彼此之间感情，互相了解多一点，只是微信、qq 聊天没用的，得多约出去一起吃饭、看电影、去图书馆之类的，比你隔着屏幕空聊效果好一百倍； 5. 恋爱的初始是最美好的，因为这时候处于热恋期，也没有很熟悉，双方看到的都是彼此的优点，缺点都会隐藏的很好，这个时候别轻易表白，等彼此之间肯暴露自己的缺点给另一半，才真正说明彼此把对方当成了对方的依靠，这个时候的表白才最有说服力，也会更容易成功； 6. 别轻易学电视、电影里那样，表白的时候在操场搞一堆蜡烛，或者拉这一群同学、朋友配合你高调制造一些浪漫，大部分人都不喜欢这么高调的表白，两个人真的相爱，不需要向别人炫耀你们彼此之间的浪漫，就那么两个人，静静的，平淡的表白，才是最真实最长久的； 最后，表白只是开始，成功了，未来的路还很长，而且未来更多的日子大都是很平淡的，习惯平淡的爱情才能走的更久远！ 祝这里的每个人，都可以表白成功！

# 认知与知识

认知与知识 目前为止，知识星球已经有将近 3500 位球友了，有的人加入比较早，有的人加入比较晚，但是到期时间是一样的，之所以这样设置，因为我认为这个世界就是这样的，先入为主就是这个社会的现实，仔细想想每一个行业是不是都是这样。不管你是最先加入的，还是中途加入的，你们可以观察到，我几乎很少在这里分享技术相关，甚至技术的问题也不会回答，我一直跟大家说，我想让大家在这里「做事态度」与「思维方式」有所改变，这是受益终生的，很多人也许不理解啥是「思维方式」，觉得有点抽象，其实「思维方式」本质上就是「认知」。我之前跟大家说过，技术性问题你最需要的是 Google，没人能比 Google 能解决你的问题，而 Google 搜索出来的东西本质上是「知识」，Google 不可能告诉你一些「认知」上的东西，有人问了，啥是「认知」？啥是「知识」呢？举几个例子，大家就明白了：五年前告诉你去买比特币能赚钱，是认知。如果告诉你比特币背后的原理，给你普及区块链相关的技术，这是知识。好几个月前，我告诉你定投腾讯股票能赚钱，是认知。怎么买腾讯的股票？怎么开户？这是知识。我告诉你未来五年是人工智能的时代，Python 语言会大火，是认知。如何正确的学习 Python？这是知识。前段时间我告诉大家，搞个头条号，搬运点内容，可以赚点小钱，这是认知。怎么注册、运营头条号？怎么搬运内容？这是知识。我告诉你投资理财很重要，这是认知。怎么接触学习投资理财？这是知识。…… 知识有没有用？当然有用，但是知识你不加以吸收转化为自己的能力，是没多大用的，而认知通常不需要你花大量的时间去吸收，你只要愿意执行、总结甚至加以扩展，那就有很大用。市面上所有开发的东西，能搜到的东西，基本都在传授知识，但是很少有人告诉你认知，这是最大的差异。我不知道有多少球友有印象，我之前给大家普及的认知中，如果回头看看，虽然就短短的几个月，但是很多认知都被验证了，我给大家普及过定投的概念，并且建议大家定投腾讯股票，现在再看看腾讯的股票，我说过我长期看好比特币，在 3w 左右的时候短期内不建议大家入了，后面大跌之后又大涨回来了，我说过玩头条号可以小赚点零花钱，我不止看到一两位球友在上面赚到钱了，当然还有赚钱的套路、自我激励、我的阅读经验，甚至还有产品、运营、房价、房贷等等方面的认知，当然也有一些知识，还有各种各样方面的问题回答，总之，我是想做到的是提升大家的认知。有人会问？如何提升自己的认知呢？认知这东西真的不是靠你努力就能获得的，这取决于你接触的环境、接触的人脉，以前我只是一个程序员的时候，很多东西真的没机会接触，但是当我在公司成了高管，负责公司产品，加上我公众号也影响力越来越大，我接触的行业、人脉是很多人没法接触的，比如我经常跟老板交流，也接触过不少产品经理、投资人，通过公众号也认识了不少金融大 V、互联网大 V 等各行各业，长时间的接触与交流，加上我自己长时间的阅读，我的思维与视野都会被打开，我的认知也逐渐被提高，我可以这么说，这两年内的认知提升，超过之前我二十多年的认知。我之前说过这么一句话：「你想成为什么样的人，那就尽量去向他们靠近。」你跟别人靠近并不会对你产生职业上多少帮助，但是一些交流、思维、影响是会逐渐感染的，你的认知，总归也会逐渐受到提升。所以，我的星球不是「知识付费」，而是「认知付费」，而本质上，认知付费才是最有价值的，也是最有可能让你弯道超车的！

# 前面有人问我

前面有人问我「技术投稿稿费怎么计算？」，大部分人都没有这样的经历的，也不懂行业规则，姑且帮大家科普下，毕竟涉及到钱相关的东西，大家都蛮感兴趣的。首先是纯技术类的文章投稿哪有什么稿费啊，你去投稿一些公众号，也最多帮你开个赞赏，能有个十几二十块的赞赏就不错了。我自己有过别的平台主动找我写稿的经历，不过不是纯技术的，是让我写一些互联网、科技相关的文章，毕竟我是技术出身，对互联网认识更深，再加上我经常写作分享，有一定的文笔，所以主动找到我，给我开的报酬是千字 800 块，这个价格远超行业水准，行业平均水准是千字 200 块，而且这活还不一定好找，我当时觉得价格很高了，就写了两篇，赚了几千块，但是后来发现太累了，这钱人家不会白给你的，是要有各种要求的，你们都知道，我这人最烦各种约束了，虽然当时觉得蛮挣钱的，但我还是放弃了，还是自己在公众号写文章自由些，哪怕靠着赞赏和读者帮点的广告少赚点，但是心不会那么累，而且，我把重心放在自己的公号运营上，也算是一定的积累。后来，我有名气了，算起来，大概写了差不多四年多，才算有点名气，也有人找我写稿子，但是这时候话语权就在我手里了，加上我自带流量作用，价格由我来定，我记得我在知乎上写的第一篇稿子是 2000 块，字数也就 1000 来字。再后来，公众号也越做越大，有人找我约稿，当然底部需要带上他们的推广，这种约稿价格定的更贵，第一篇这种类型的约稿是 5000/篇，不过需要自带发布。再到之后，很多技术社区找我开技术专栏，付费的那种，头条问答也签约我，有签约费的那种，只不过，这些我都没精力做了，头条问答一个问题 200 块，我懒得回答了，没那么多精力，我都让几个球友们來做了，给他们提供点赚钱的机会，付费的技术专栏一直在找我，我也一直没时间去搞。所以，我想说的是，纯技术类的文章领域太单一，很难靠投稿去赚到钱，如果质量做的好，只有去做付费专栏，但是，如果你没影响力，没名气，人家也不会找到你。有影响力、有个人品牌，加上自带流量，赚钱才会更容易，才能成为别人手里的香饽饽。但是影响力、个人品牌是怎么建立的？是一朝一夕的事么？绝对不是，一定是你在某个领域深耕多年，持续输出有价值的干货，这样还不一定有影响力，还得抓住一些机会才可以。我看到这里有不少写博客、写公众号的，这是一个很好的技能积累，可以总结你的经验过往，然后很多人经常在这里发布，让别人关注，只要你不过分，我都不怎么管，我虽然不抵触，但是我得提醒大家两点：1. 不要丢了你最本职的工作，你一定需要在某一领域拿得出手，才能让别人信服，才能让别人关注你，写作与个人品牌都是一个附加的长期积累，如果因为你的写作耽误了你自身技能的提升，影响了你本职能力的提高，最后只会适得其反；2. 在这里推荐自己的公号没问题，但是如果不能输出有价值的东西，一味的让别人关注没任何作用，更何况，这里只有 3000 多人，天花板多低，如果你真的可以输出有价值的内容，就应该试着走出去，让外面更多的读者认可你，才是关键；我之前就说过，做一件事能得到回报会让你更有动力坚持下去，这种是正确的价值观，但是在做一件事开始，功利化就这么严重，很可能你坚持不到让你有回报的那一步。

# 我的阅读经验

我的阅读经验（还记得只字不差的阅读么？）我之前跟大家说过，我现在特别喜欢阅读，我每天平均的阅读量大概在5w字左右，差不多每天阅读的总时间在1小时左右，有人说，听起来不过每天就一小时的阅读时间而已，然而常年累月坚持下去，这个习惯会极大的提升自己。其实，要是以前，我从来不敢想象我竟然这么喜欢阅读，要知道，大学时候我最讨厌的事情就是看书，然后，在社会上混了这么多年，随着自己知道的越多，我才逐渐意识到知识的重要性，也逐渐意识到自己的无知，所以，迫不及待的想弥补下前十几年的缺失。你们注意到没有？我说的是阅读，并没有说看书。那是因为，看书的最终目的也是为了阅读，只不过随着时代的改变，阅读的方式一直在变迁，从报纸到书籍、电脑、手机、Kindle都是阅读的一种方式，很多人其实还停留在阅读就是看书的时代，而我永远追随适应新的潮流，我总觉得时代在进步，我们处理事情的方式还停留在以前有点说不过去。我之前也说过，因为从事移动开发的关系，我变成了一个手机控，生活中的绝大部分时间都在使用手机，所以我选择了手机作为我阅读的主要方式，而用手机阅读基本上充分了利用了我的碎片化时间。之前有人质疑碎片化阅读是噱头，说根本没任何作用。然而我自己的亲身经历告诉大家，碎片化阅读不是噱头，是你太功利化了，如果你是想提升专业技能，想着阅读之后立马有明显的效果提升，那么碎片化阅读肯定不能满足你，专业技能的提升一定是需要持续花大量时间，系统性的去学习的，比如考研突击、培训班等，你说你靠碎片化阅读就可以很轻松的让考过托福、雅思，那基本是不可能。而碎片化阅读最大的作用在于提升你的视野，丰富你的认知。这就好比，你以前去图书馆，没事的时候喜欢读点散文，看些小说，看些科普文之类的，这些东西看似对你没啥影响，但是时间长了，你会不自然的受到影响，你的语感、兴趣爱好、你的视野都会逐渐被开拓，这才是碎片化阅读的好处。而我这一两年内坚持阅读，很多东西也在逐渐的改变。之前有人问我，我是怎么从一个技术人，逐渐变得这么全能的，产品、运营、投资、管理、商业好像每个领域都懂点，本质上就是因为我长期利用碎片化时间，来阅读这些领域相关的知识，这些东西不会对我本职工作产生有效的帮助，但是长久下来之后，我的很多认知与视野都受到了影响。有人问了，我阅读的渠道从哪里来呢？我一直认为现在我们是最好的时代，互联网如此发达的现在，网上有各种信息可供我们筛选，有人抱怨信息太多太杂，其实却不会反思自己的信息筛选能力。还有人扬言付费阅读时代是收智商税，我还记得之前有过一篇文章，标题貌似是「我花了5000块钱付费订阅，买来这些教训」，很多人还疯狂转发，我看了想笑。这就好比你上了一所名校，交了几万块的学费，然后你每天逃课泡妞，最后抱怨，我他妈花了几万块的学费上了一所名校，最后买来这些教训，然而同样的学校，有些人就可以很充实的学到不少知识，提升自己。仔细想想，本质上是不是这个理？所以，把自己的问题归咎于知识付费的头上，想想真的未免太可笑。不过我看到那篇文章那么多人转，也就舒了一口气，看来大部分人的认知还处于这个水平，这刚好体现了自己的优秀。而我阅读最主要的渠道就来源于两个：微信公众号和「得到」付费专栏。我关注了将近300多个公众号，经过我长时间的观察与筛选，一些我认可的作者的文章我会坚持阅读。这里顺便给大家推荐几个，「caoz的梦想」、「运营控」、「公关界的007」、「虎嗅网」、「人人都是产品经理」、「老道消息」、「小马宋」、「Spenser」、「招财大牛猫」、「说钱」等等。这些公众号涉及产品、运营、写作、投资、互联网、营销等各个领域，当然还有好多号，一时也想不起来，友情提示，这些公号有时候都会发点广告，你们别介意，反正我一直觉得这是好事，这些号发广告证明他们能存活下去，我以前看到我喜欢的作者接了一篇广告，我非常高兴，因为之前我很怕他坚持不下去了，但是现在，我没这种焦虑了。我甚至有时候还会特意关注学习下一些大V写广告的技巧，能把广告写的清新脱俗，让读者不反感，也是一种能力。感兴趣的请根据自己的爱好自行关注。另外，我在得到专栏上订阅了三四个付费专栏，我知道有些人喷「得到」，其实，从我个人出发，我觉得「得到」开启了一个新的时代，得到让一些知识分子们真的赚到了钱，也让更多的普通人接触这些真正的牛人。别的我就不多说，我举个例子吧，得到的头牌

「薛兆丰」，北大经济学教授，薛老师其实很早就一直很有名，在北大开的讲座从来都是人满为患，但是，你要知道薛老师在北大开讲座，能影响到几个人？一场讲座也就几百人的规模，而且有几个人有机会去花上千块去北大听这么一场讲座？普通人根本没机会。但是薛老师入驻得到之后，让更多的普通人可以有机会听北大教授的经济学课了，现在得到薛老师的专栏大概有20w人订阅，每人每年费用199，这就将近4000w了，你说薛老师有没有动力好好继续做下去？这比他在北大开讲座赚的多了去了，这样的知识分子赚到钱了，他们才会持续下去，也会更有动力去输出高质量的内容，才会有更多的人继续看到他们的分享，我没订阅薛兆丰的专栏之前，我也从来不知道原来经济学这么有意思。再比如我老板报了MBA的课程，费用要20多万，普通人有几个有机会报这样的MBA课程的？但是刘润老师在得到开的「五分钟商学院」专栏，让你一年199就可以了解到MBA相关的知识，要知道各大上市公司的老板上刘润老师的MBA课程，几十万是至少的。再比如武志红老师的心理学课程，再比如很多清华北大教授的关系学、思维课等等。当然了，我得提醒下大家，千万别觉得我关注什么，我订阅了什么，你们就跟我一样。每个人所处的环境以及阶段都不一样，我现在的阶段是不需要花很大精力在技术上，我在公司是产品技术负责人，有点半个创业的角色，本就需要全方位学习、了解，所以订阅了大量的专栏，每天都需要信息吸收，但是你们得根据自己的实际情况，无论如何可以多了解下，但是依然需要抓住现在最重要的事，比如你现在是做编程，那就应该70%的精力都先放在技术积累上，20%的精力额外扩展一两个技能与方向，千万别多，最多两个就够了，10%用来休闲娱乐。我是特别不愿意看到，很多人学我，当然你学不学我完全跟我没关系，但是我很怕你们把大量的精力都花在了拓宽视野上，反而忽视了本职能力的提升，这就适得其反了。另外，无论如何，每个人都应该坚持阅读，如果你的业余时间不知道用来干嘛，那就用来阅读好了，把你所有的碎片化时间都利用起来，一年、两年之后，你的很多方面都会慢慢被感染，你的认知与视野都会逐渐提升。

# 说说房子的问题

说说房子的问题 见不少人间房子的问题，姑且来说一说，虽然我也没买房，但是很多认知与经验走在了大家前面，这些都是血淋淋的经验教训。先买房还是先买车？如果打算买房的话，那一定先买房，房子是资产，任何时候房子都是你的资产，车子不是，车子是消费品，所以，如果买得起房子，一定先买房。房子未来的走势？大会前后，各地房子限购策略，包括也出台了一些租售同权的策略，其实侧面反映了，房价到了政府出面调控的地步了，政策上虽然有一些调控，但是只能说房价近期不太会疯长，但是跌是不太可能的，所以，如果有能力，早上市车是没错的。尤其是，已经限购的城市，这些城市是刚需，这类房子，如果你满足条件，而且又有能力购买，那么就尽早购买，不管是自住还是投资都完全没问题的。对于一些现在还没限购的城市，如果要投资的话，可能需要综合考虑下未来的发展，如果是自住的话，那么任何时候上车都不晚。上车的话也尽量，越发达的城市，越要提早上车，未来交通越来越发达，资源会越来越汇聚发达城市，如一二线城市，各省省会等等。以上，就是我的一点观点，当然，我自己也没买房，可能有人觉得我的观点站不住脚，但是这几年我在上海的经历、阅历让我有了全新的认知，早两年完全没这种认知，导致多奋斗几年，好在现在也不晚，现在我在上海买了稍微偏点的房子可以随时买，但是还是想努把力，尽量买一个地段好的房子，相关领域的知识也花了不少时间了解，所以，提早跟大家普及下，有时候甚至后悔几年前的我缺乏这种认知，不过，现在还不晚。良心建议，分享出来，给大家做参考。

# 如何正确的提

如何正确的提加薪？之前不少人问我提加薪的事，今天就给大家聊聊如何正确的提加薪，这里给大家总结了 12 点建议，仅供参考。

1. 不同的公司其实加薪制度是不一样的，大公司不可能关注到个人，所以更多的是依赖制度管理，加薪考核机制也一样，一般一年一次考核，然后升职加薪。小公司比较灵活，没那么多的条条框框，氛围好的可能一年两次加薪机会，再不济一年一次加薪机会是有的；
2. 加薪的幅度取决于加薪的频率，而且是按照工资的基数来算的，比如大公司一般一年一次考核的，依据考核结果决定加薪比例，一般多在 15%-20% 之间算正常，而小公司一年两次加薪的，那么每次加薪幅度就没那么大，一般一次在 10% 左右。
3. 也有一些特别良心的公司与老板，你也刚好做出了重大贡献，一年加薪次数可能不固定，比如，我之前为公司做出重大贡献，也刚好赶上工资融资，那一年，我印象很深刻，加薪了四次，工资直接翻倍，不过也因为当时工资基数较低，所以翻倍很容易，这种特例情况，就不单独考虑了，这条是秀光辉历史的，没想到吧。
4. 大公司因为有明确的加薪制度，你主动提加薪基本没啥用，也不太可能为了你一个人去违反制度的，所以，一般来说，主动提加薪的情况也基本在比较灵活的小公司会出现。
5. 一般来说，具备以下情况你应该要主动提加薪。  
过去一段时间你做的还不错，这个不错是领导对你的评价，而不是你的自我感觉。你的薪资明显低于市场平均水平，或者你已经超过一年以上没加薪了。公司没有出现一些财务问题，或者公司没有经营不善，或者没有赶上资本寒冬。以上缺一不可。
6. 补第 5 条，哪怕你工资真的远低于市场水平，但是你自己做得很差，那么公司也没义务给你加薪，加薪是一项福利，而不是法律要求，所以，以上加薪条件缺一不可。
7. 在主动提加薪之前，你该先想清楚自己加薪的期望以及可能造成的后果，如果加薪同意了，那么皆大欢喜，如果加薪不同意，或者加薪幅度没达到你的预期，这个时候很多东西会发生一些微妙的变化的，你是离职还是继续接着干必须提前想好。
8. 千万不要以离职为理由来要挟老板或者公司，我是见过有情商比较低的同事，在跟公司谈加薪的时候，有意无意的暗示如果不加薪就离职，这种做法是最愚蠢的，公司离了谁都正常运转，任何一个老板都受不了被威胁。
9. 如果你拿到了一个不错的 Offer，但是不想离开这家公司，毕竟一些环境、氛围与关系都熟悉了，如果公司给你加薪你会留下来，这个时候依然不要以拿到一份不错的 Offer 为资本来谈判，正确的做法是，跟你的领导或者老板提加薪的时候，无意识提到外面一家公司对你有意思，给的薪水还不错，但是你对现在公司的产品以及方向很认可，也喜欢这里的工作氛围，就是薪水低了点，希望可以争取下加薪，这样工作会更有动力。如果争取失败了，那么可以理直气壮的去那家公司了。
10. 提加薪之前最好先充分的了解下市场行情，最好还能给自己提前留好后路，做最坏的打算，万一加薪不通过，你离职了，而且可能很多人遇到这种情况都会选择离职，因为会觉得干的不爽，这种时候起码有条后路。
11. 任何时候提加薪的时候千万不要有恃无恐，虽然说敢提加薪一般都是有恃无恐了，但是态度一定要谦卑，要表现自己非常热爱公司的样子，千万不能说不给加就滚蛋。多强调自己的贡献和目前生活的困难。
12. 提出离职的时候一定要果决，理由必须是私人原因，任何情况都不要跟公司撕破脸，还要表现得非常的依依不舍，但是态度一定坚决，过来人的经验告诉你，离职被挽留在继续工作会很不爽。
13. 提加薪之前，先考虑一条最重要的，就是「你的工作是否具有不可替代性」，不可替代性越高，你的加薪要求被同意的概率会更大，反之，被通过的概率会较小。

# 张哥，弱弱问

张哥，弱弱问一下，怎么有效提高执行力？自己每次都不知道怎么进入学习状态，磨磨蹭蹭的，又不是因为想玩才不去学习，也想多学些东西，但就是有点抵触，看一会就有点烦躁，脑子思绪杂乱。怎么办呐

这是个好问题。其实我也是一个学渣，我其实一点不爱学习，你们可能不知道，我最爱玩了，各种娱乐项目基本都有涉猎，喜欢打篮球、乒乓球、羽毛球，爱玩游戏，以前大学时候 dota、网游、页游等，包括麻将、牌九，再加上跟死党一起 K 歌、喝酒等等等，但是我后来为什么「改邪归正」，喜欢学习了呢，直到现在还坚持阅读学习，付出的时间可能远比大部分人还要多。我总结了有两点因素：1. 外部因素的刺激。我当初自学为啥这么拼？家里条件虽然不优越，但是大学起码不愁吃不愁穿，当然是没任何压力，不会想那么多，但是毕业之后，跟我女朋友一起来上海，尼玛不努力挣钱就特么得饿着，这个真不是我有多努力，任何人遇到这种情况都会被逼上一把的，饭都吃不起的时候你哪有心思那么多，唯一想的就是挣钱，让我俩吃饱饭，换个稍微大点的房子住，你的荷尔蒙每天都会分泌很多，你每天都会充满激情，那个时候每天 6 点起床做地铁、转公交去上班，晚上 10 点下班，到家还得看会书，12 点之后才睡觉，每天睡眠时间也就 6 小时，现在想想当初是咋坚持过来的，但是放在当时，完全没觉得累，相反还觉得每天挺充实，这一切都归功于外部刺激。当然，这种情况不是每个人都能遇到的，大家再怎么困难，也不太会遇到当初我吃不饱饭的时候。2. 自我的主动刺激。现在生活好多了，再也没当初的那种外部刺激着我继续前行了，但是我现在依然拼命工作，坚持阅读学习，我也有累的时候，有时候甚至想着，我他妈的还这么拼干嘛呢，老子不干了，回老家快活去，每当有懈怠的时候，我都会主动刺激自己，怎么刺激呢？别人都月薪五万了，我再努努力，争取也到这一步，我得查查月薪五万需要达到什么标准，朝着这个方向去努力。我有个大学同学，当初一起的时候学习好垃圾，现在人家开保时捷，不行，我得向人家看齐，虽然人家里有钱，但是富不过三代，争取我哪天也能开保时捷。我还有大学同学，都在上海买房了，人家可以，我也一样可以，我得再奋斗几年，争取让小孩留在上海。地铁口看到来来往往的人群，都在拼命的挤地铁，有时候想想自己，虽然没房，但是好歹有车子，收入也还可以，这熙熙攘攘的人群都在努力奋斗，争取在这座城市扎根，我现在的条件比他们优越多了，我还有什么理由不努力？老爸老妈穷苦了一辈子，老爸开了一辈子车，就是从没开过小轿车，每次做我车的时候都很兴奋，看的出来，他也想拥有一辆自己的车，我必须努力，争取换辆好车，把这辆车给老爸开了。路上看到一个开着豪车的渣男，在骂一个蹭他车的环卫工人，可是我无能为力，这种渣男，开着豪车，对待普通人却这么恶劣，老子要是有钱该多好，可以理直气壮的去跟他理论。…… 总之，我会想各种办法去刺激自己，当你被刺激之后，你才能有激情、有动力去执行，你们别不相信，这种刺激真的很有效，如果你是一个不服输的人，你会每天都充满激情，不向命运低头，而我恰恰是一个永不服输，又相信努力可以改变命运的人，所以，我一直被激励着，一直在奋斗的路上。希望我的这种方法对你有效。

# 微博看到的，

微博看到的，21条人生建议，写的真好。 1. 不要为了省钱买16G的手机 2. 千万不要在晚上做任何决定 3. 永远留住30%的神秘 4. 记住媳妇永远比游戏重要 5. 当你还是放不下一个人的时候 多想想他是怎么放下你的 6. 他所有的不主动是由于不够喜欢你 7. 有些话不知道该不该说的时候 就别说 8. 你必须很努力 才能看上去毫不费力 9. 别和好 会前蹈覆辙 10. 不喜就滚 喜欢就买 关我屁事 关你屁事 多喝点水 重启试试 爱去不去 想去就去 11. 大学并没有那么多人让你随便挑 高中初中赶紧处！对！象！！！ 12. 现在不努力 以后的婚纱都是租的 13. 别把没教养当做有气场 14. 别睡得太晚，别爱得太多 15. 你以为他不喜欢你 其实他还很烦你 16. 谈恋爱可以穷 结婚不可以 17. 高考是最后一次不看脸的竞争 18. 别用秘密去交换一个朋友 19. 你妈问你怎么用手机时别抱怨 她曾经教你怎么用勺子 20. 买菜可能用不到数学 可数学决定了你在哪买菜 21. 喜欢我

# 最强操作！如

最强操作！如何轻松打造 10 万点击量的头条视频！由于星球的排版问题，有些图片并不能展示出来。我已经把详细的教程发到我的公众号【痴海】，欢迎大家关注。回顾自己一路走来，或许是因为自己的幸运，或许是比别人多了点行动力。自己经营的头条号，从最开始的几百点击量，到现在可以有几十万的点击量。从最开始的几分几毛，到现在每天也能有 80 到 100。起初的目标是过新手期，很幸运自己 3 天就通过了新手期，这也就意味自己以后发的视频就可以有收益！但随后就遭到了很大打击！自己还是按最开始的套路，剪辑海绵宝宝的视频片段，每天发布 3 篇。一天下来点击量撑死几万这还是偶尔，一般每天的点击量就几千。头条一万点击量，视频收益大概在 2 到 3 块，也就是说我最开始的收益也就几毛到几块。我们玩头条目的很明确，就是挣钱！工作党挣点外快，学生党能每个月有 1500 的收入，那么自己也可以不在向父母要钱。但现实总是这样的，并不是你想要高点击量，头条的就会有高点击量。一天两天，慢慢消磨我们的动力。每天的收益几分几毛，很难让人坚持的下去，即使这是挣钱之道。难道苍天总是这样不解人意？并不是！只要我们努力是可以逆天而行！自己就找到一种制作伪原创的方法，很轻松的连续几天视频都达到 10 几万，最高的时候有 30 万。慢慢一天的收益从几毛几块，到现在的 50 到 80。不仅是收益上的提升，也是让我有坚持下去的动力。操作很简单，从素材找取，视频制作，一个搞笑伪原创的视频，半小时足以。伪原创四步曲：一素材选取，二视频制作，三 BGM 选取，四标题+封面 1. 素材选取 现在人们日常聊天大家都会保存大量的表情，不乏很多 GIF 动图。自己也经常逛 b 站，经常看到搞笑 GIF 视频合集。然后我就在想，如果我有这些 GIF 素材我不也能够一样制作这样的 GIF 搞笑视频吗？有了想法，我就立马去做。首先在网上搜索高清 GIF，随后就看到一篇文章专门报道一些专门提供大量 GIF 素材网站。这样每天制作视频的素材就不用在愁了，每天自己花个几分钟觉得不错的 GIF，我都下载保存在电脑上，当做今天要制作视频的素材。GIF 素材网站：【1】 【2】 2. 视频制作 现在素材有了，那么就是视频的制作了。视频的制作我是用爱剪辑（会 pr 的用 pr），现在很多视频剪辑软件都支持播放 GIF 图，你直接把下载好的素材，全部拖进去就好了。添加 BGM，在稍微调整下一些 GIF 播放的顺序，让一些片段可以跟上背景音乐，那么这个视频就可以让人有愉快的心情继续看下，进而提高一些完成率。我为什么要说用 pr？因为这样做会大大提升我们的效率。我们知道爱剪辑制作出来的视频，都会强制加上他们的片头和片尾。每次我制作完视频后，还要自己在剪辑一遍，很是繁琐。所以会 pr 的老铁就用 pr，不会的自己找些教程很容易上手的。3. BGM 选取 要想留住观众继续把视频看完下去，那么好听的 BGM 必不可少！我每部【爆笑 GIF】视频每次都会有大量的评论说：BGM 是什么？谁能告诉我下！我们就可以利用 BGM 留住人，也可以让你的视频脱离零评论的尴尬，这时你就知道 BGM 是什么。在这头条指数有个：与读者（特别是与粉丝）互动有助于提升「头条号指数」中的「关注度」，所以好听的 BGM 非常的有必要。我每次视频选取的 BGM 都是在网易云每日推荐上找的，我觉得不错的音乐都会收藏住。那么你们也会想，我网易云每日推荐的歌曲都不好听怎么办啊！没事！作为详细教程我给大家一个轻松找好听 BGM 的门道。大家可以去 B 站搜索【GIF 集结号】（），每期制作的视频 BGM 都很好听，并且都有把歌名打出来。我伪原创的一些想法，也是来源这个号。进阶对 BGM 的用法就是让 GIF 素材跟上音乐的节奏，这类视频的都会有很好的点击量（可以参考我之前发的视频：）。4. 标题+封面上图是我之前发的视频，头条视频最重要的两个因素：标题+封面。你的视频点击量高不高，一靠系统推荐，二靠标题和封面的吸引。只要你按我这样伪原创制作出来的搞笑 GIF 视频，系统都会给推荐。接下来你要做的事就是取个有趣的标题（注意是有趣的，不是震惊党），在把封面设置的诱人或者有欲望让人想点进来看视频。如果你拿不准自己封面的图片是否合格，那么你就把自己当成头条用户，自己想下如果是这样的图片，你会有点击的欲望吗？标题按这方向去取：提出问题 埋下伏笔 勾起兴趣。总结下这一路走来头条号的坑，希望对大家有帮助。

1. 头条号坑一：标题夸大，低俗，有错别字，繁体字 这类坑归根来说是标题的坑，如果你的标题不符合头条系统的标准，你的视频是发布不出去的。但这类的坑也是最好解决的，你只要修改下标题就好。

2. 头条号坑二：视频内容低俗，无法发布 这个坑真的是坑的我头皮发麻！记得有一天我制作好伪原创视频，并设置好定时发布，心里想这次做的这么好的搞笑视频，明天点击量一定会很高，然后就去睡觉。但第二天起来的时候，才发现，什么视频内容低俗？没有给我发布出去？然后我进而重新看了下自己的视频，就露了点屁股，卖了点肉，都给我的视频打上了内容低俗。哎，没办法谁叫这是别人的系统，然后我就去改我的 gif 素材，把觉得比较暴露的 gif 都替换掉了，在重新发布才进而发布出去。

3. 头条号坑三：内容无版权，无法发布 什么！我一个随便找的 gif 还要版权？？？看到这条系统消息，当时我就冷静思考了下，我哪个 gif 无版权。随后发现是自己发了 NBA 的 gif 动图，随后把它替换掉也顺利的发布成功。以后老铁们 NBA 这方面的 gif，注意点就好了。

4. 头条号坑四：视频内容因其他，不适宜收入 这。。。无 FUCK 可说，好我改！我又重新审核 gif 素材，把一些不适宜的素材也全部替换，最后也顺利上传成功。其他挣钱之道 头条的收益一万点击量在 3 到 4 块，80 万的点击量就能有 200 多的收益。如果我们能把我们制作的伪原创视频获得双倍收益，岂不是更好。我自己也尝试了很多其他自媒体平台（企鹅自媒体，大鱼号，百家号，火山小视频）。我会把我制作好的伪原创视频，一起在别的平台上传。比如大鱼号：同样的素材一样也能有很高的点击量，这样我们获得的收益也能有双倍。在这里推荐大家去玩下火山小视频，头条旗下的产品，今年拿出 10 亿来扶持它。它无需任何身份验证，过新手期，并且它的收益是按火力值来算。10 个火力值就等于 1 块的收益！我自己只是随手发一个视频，就获得 17 火力，并且 48 小时内就可以在微信提现。还没玩过火山小视频的同学们，可以通过以下的链接进行注册。最后放张这个月 8 天的收益，这次的分享就到这里，努力总是会有收获，大家加油！

---

视频收益(昨日)

## 数据未出

粉丝收益 : 0 ⑦

本月 : 913.29

---

# 虽然马上要放

虽然马上要放假了，但是还是给大家分享一篇文章。昨天我在看我公号后台用户数据的时候，偶然间发现一个观点，这个观点我觉得蛮有参考意义，大家都知道关注我公号的大多是做 IT 的，所以我后台看了下用户的城市分部，发现排名前 20 的城市是：北京、深圳、上海、广州、杭州、成都、南京、武汉、西安、苏州、郑州、重庆、长沙、厦门、天津、福州、合肥、东莞、济南、青岛 20 名开外的城市我就不统计了，从这些城市基本反映了我们国家 IT 行业的发达情况了，我有详细的每个城市用户占比，基本可以做下分级：IT 行业一线梯队：北京、深圳、上海、广州、杭州 IT 行业二线梯队：成都、南京、武汉、西安、苏州 IT 行业三线梯队：郑州、重庆、长沙、厦门、天津、福州、合肥、东莞、济南、青岛 这些数据跟我所了解的行业状况基本上差不多，所以代表性还是很明显的。我们知道 IT 行业薪资很高，不管其他行业如何变，金融、IT 这俩行业每年薪资稳定都是前两位，而由于互联网的发展，改变了很多行业，很多传统企业都在寻求跟互联网的结合，所以，一座城市 IT 行业的发展程度，某种程度上也反映了这座城市的发达程度，所以你可以看到，IT 行业排名前 20 位的大都是各大省的省会，这些城市基本也都是国内一些发达城市了，也是作为很多年轻人首选居住的城市。但是联想到房价，不禁让很多 IT 人犯愁，IT 人虽然工资较高，但是跟房价比起来还是差多了，但是，每个人都在朝着房子奋斗，这个排名让我又联想到了房价，如果这座城市 IT 行业排名比较靠前，但是房价排名比较落后，那对于 IT 人来说，居住在这座城市压力会更小，买房的速度会更快。于是，我拿一座城市在中国的房价排名与 IT 行业发达程度排名做了个减法，得到一个结果，取了个名字叫做「购房指数」，购房指数越高，那么这座城市越适合 IT 人居住。然后，我就查询了下全国最新的房价排名前 50 的城市，做了一个简单的图表，见图片。得出了一个结论，最适合 IT 人居住的前五城市，居然是下面几个城市：西安、成都、重庆、长沙、杭州 所以，如果你本身是这些城市出生的，正在做 IT 的，想继续干 IT，那么在这几座城市买房生活是压力最小的。而厦门、福州、天津、青岛这些地方，如果你想干 IT 在这些城市买房，压力是巨大的。不过，值得说明的是，以上观点只是一个参考，是一种思路，但是还不够有真实可靠的说服力，比如，数据样本不够大，数据来源只是我的个人公众号，比如没有结合每座城市的 IT 行业的人均薪资，只考虑房价，没有考虑当地的消费水平等，而且只针对 IT 行业，温州的房价虽然很高，IT 行业也不行，但是很多温州人靠做生意照样买房。所以，以上结论，只针对 IT 行业，给大家一个参考，数据分析虽然不够全面，在非常有限的数据面前，这种思路还是可以得到一些有用的结论的，大家假期回家也都可以顺便观察下你所在城市的 IT 行业状况与房价状况，也许会给你一些思路。

IT 行业排名	2017 房价排名	购房指数
北京	1	0
深圳	4	2
上海	2	-1
广州	5	1
杭州	10	5
成都	44	38
南京	7	0
武汉	18	10
西安	> 50	> 41
苏州	19	9

郑州		28	17
重庆	> 50		> 38
长沙	> 50		> 37
厦门		3	-11
天津		9	-6
福州		6	-10
合肥		22	5
东莞		26	8
济南		20	1
青岛		16	-4

# 【各种打赏，

【各种打赏，点赞，评论都没法拿到 stormzhang 签名书，只能坚持在知识星球分享，进入精华区，获取签名书】

(一) 第一篇分享，就围绕头条号来说了。一次闲聊，偶然在 stormzhang 的【帅张后花园】群里吹起了自己头条号赚点外块的经历。随后也在知乎回答了这个问题【你是如何通过副业挣钱的？()】。然后就有很多球友(帅张知识星球的好友)和知乎的童鞋都私信我，问我怎么做。很多人顺利通过新手期，也有很多人开始有收益，也有很多人发红包说感谢我（我一个都没收），当然也有很多人一直没法过新手期，而且头条号指数一直掉。为了帅张的签名书，开始在知识星球分享了，为了进入精华区，拿帅张的签名书。第一篇就分享下我一年来，每天花费 30 分钟左右运营几个头条号的各种套路。当然因为我的几个头条号都是以发视频为主的，所以以下内容都是基于头条号小视频来说的。选择发视频一来收益比较高，二来，相对写文章来说，耗时比较短。【怎么玩头条号】私信我的人，第一个问题都是说自己也想赚点外快，问我怎么玩头条号。我都对他们说先玩下今日头条，因为头条号是基于今日头条的。想要玩好头条号，必须得熟悉今日头条。那么今日头条跟其他新闻客户端有什么区别呢？为什么我们不能在其他的新闻客户端赚外块，而在今日头条赚呢？今日头条和其他新闻客户端的区别主要有两点：今日头条有着自己个性化推荐算法，会根据读者的爱好进行文章推荐，对于创作者的好处就是不管你的文章多么小众，都能获得被推荐的机会，而传统的新闻客户端推荐的内容由编辑一锤定音，资源会无限倾向于大号，小众的创作者根本拿不到流量。今日头条可以无限刷新的，只要用户有阅读的需求，可以持续进行内容消费，这样也给了创作者更多的曝光机会。从数据上看，今日头条的每个用户平均消耗的流量遥遥领先其他传统新闻客户端。结合上面的两点，就足以说明我们可以在这个平台赚点外快，因为只要我们趁点热点，就会获取推荐的机会，有推荐就会有阅读，有阅读就有收益。【快速过新手期】每个加我好友或者私信我的人，基本问得我最多的问题都是如何过新手期。我给的答案基本都是一样的，选中一个领域，坚持每天都发。选中一个领域，为什么要选中一个领域。因为选中一个领域发，能提高我们的头条指数。什么是头条指数？头条号指数可以理解为「你的内容有多值得被推荐」，我们也可以看成是类似于微信指数的一种数据，但是不是完全相同的。这一指数是机器通过一段时间内对作者创作的内容和读者阅读、关注行为的记录和分析得出的帐号价值评分，包括健康度、关注度、传播度、垂直度、原创度等 5 个维度。这 5 个纬度，我们能控制的就只有健康度，垂直度和原创度了，因此选中一个领域发的意思就是提高你内容的垂直度。从而提高头条指数。那么为什么要提高头条指数，这就回到最开始的问题，如何快速通过新手期？通过新手期有两种方式，第一种就是头条指数到达 650 分，申请通过；第二种就是头条号都会在一定的时间邀请一批头条号开通头条广告，通过新手期的。我第一个号就是运营了一个多月，到达 650 分，申请通过的。第二个号开通三天就被邀请通过了，第三，四，五个号都是一个星期左右到达 650 分，申请通过的。最后就是要坚持每天发了，这个没啥好说的，什么事都要讲求坚持。三天打鱼，两天晒网，基本都是很难通过的。【内容的来源】说了一大堆，终于来点实际的了，就是内容。我之前也提了，我发的是小视频，都是录制的各大视频平台的。因为这是个外块，每个月赚能几千块，交房租。如果花太多时间，对于我个人来说，不太现实。因为毕业才一年，有很多需要学习的地方，而且现在也带着几个组员，我没什么急事，都会最后一个走的。所以平时定位这些头条号，就是花那么半个小时到一个小时的时间。回归正题，内容的来源。我的几个号的视频来源都是录制的。我用的录制软件是优酷，哈哈，这里之前有个老铁还问我说，优酷不是播放视频的吗，有录制功能？还问我是不是水他。答案是有的，具体可以自己去 Google 下吧。那么该怎么录制呢？我建议都是录制一下比较热门的视频，而且建议录制的视频每个 1 到 3 分钟就好了。具体为什么？只能说这是我一直以来运营头条号的经验了。当然很多人也跟我反馈，我录制的视频都显示重复，或者说没版权，头条号不通过，这个问题留在下面说，现在还是讨论视频的内容问题。刚刚说了，可以录制热门的视频，还有一个就是可以录制搞笑的视频，搞笑视频的阅读播放量还是很高的，最后最后一个很高播放量的内容就是偏黄色，激情的片段，当然我指的是不是黄色电影。具体可以是某些电影的激情片段啊，大尺度点的网络电影啊。最后一个就是动漫了，你可以在今日头条查找下火影忍者，海贼王，这些播放量都很高。【如何避免内容重复】“与头条已有视频重复，建议探索新鲜内容，谢谢您的理解和支持。这个应该是大部分人的问题了。是的，在 16 年，我刚玩头条号的时候，基本在 youtube 上录制视频发，都不会重复，现在玩的人越来越多了，这样做，内容重复的问题也就越来越严重了。要知道，现在“头条号”平台的账号数量已超过 12 万个，而且很多人都开始这样做了，毕竟能赚钱的地方就会有人，所以重复内容也是很正常的。那么我们该怎么解决呢？1. 修改音频 头条检测视频重复，一个重要的指标就是音频，因为音频的轨迹很好进行对比。所以修改视频的音频就能很好的避免重复。具体怎么操作呢？比如你可以在录制的时候，修改左声道右声道，或者给视频加个音量小点的背景音乐。不过这些做法也已经被头条号知道了，开始严打这种做法，会进行封号处理。那么该怎么办？其实你可以把动漫的打斗视频录下来后，把原音去掉，加个激情点的背景音乐。这样做就是原创了，而且肯定不会重复。最重要的是这样做，头条号也不会说封你的号。2. 视频的剪辑和合并 拿动漫海贼王做例子，你录海贼王的一段视频，直接发上去，肯定会重复啊，除非你真的能做到就是刚出的时候，你就录制发上去。否则基本都会重复，因为太多专门搞头条号的工作室了，你搞不赢他们的。那么怎么办？你可以尝试把一集里精彩的部分剪辑出来，合并成一个视频；也可以把某一个人物在这一集出现的内容集合在一起弄成一个视频。这样发也不会重复，而且还很多阅读量。就这样完了？当然还没，你还能把你的合集内容在进行分割，再发，去除原声音，加上背景音乐，再发。总之一份这样的视频，可以搞很多花样出来。3. 加个人视频简介 在一个 1 到 3 分钟的视频里，加上一个几十秒的个人简介或者内容简介的视频头也是很好的解决重复问题的方法。4. 调色、加文字或水印 最后就是给视频调颜色，加文字或者水印了，这个就不多说了。至于用什么工具，我用的是绘声绘影，不过我现在不这么做了，因为太多号了，每个视频都这样做，也是很耗时间的。【提高收益】最后说的是如何提高收益了。主要从两点出发，一个是提高头条号的收益，一个是把一

份内容，发到多个平台，赚多份钱。至于如何提高头条号的收益，一个自然就是把推荐做高，播放量做高，收益就高了。当然你也可以尝试原创视频，比如我跟水友建议过的：解说动漫这些。还有一点就是，粉丝播放量的收益是普通播放量的三倍。就是说一个播放量，你可以收1分钱，那么如果是粉丝播放，你就可以拿到3分钱，所以你也可以通过提高粉丝阅读来提高收益。至于如何增加粉丝，提高阅读，你可以这样做：1.粉丝互动 粉丝关注后，并非一劳永逸，仍需要通过粉丝互动，来维系旧粉丝、吸引新粉丝。良好的粉丝互动能够提升内容互动量，提高头条号指数，从而增加内容的推荐量，吸引粉丝，形成良性循环。具体做法就是：及时回复用户评论，在创作的优质内容中加入“转发有礼”宣传等等2.从其他平台引流 通过微博，微信，公众号等平台的引流3.互粉与互推 你们懂得4.适当地使用号外来推广 号外是付费推广的产品，可以提升曝光量和阅读量，尤其适合有推广需求的企业、成熟的自媒体创作者。号外有一个好处是，能够时时监测效果。而且，只提高推荐量是不收费的。只有用户点击并阅读时，才会计费。5.悟空问答 悟空问答刚被爆出重金挖知乎大V，从这件事也能看出头条会花大力气去培养自己的大V。这就是机会窗口。6.利用微头条 微头条就是头条内置的一个微博，比起头条号文章，用户对作者的感知更强。这使得这个产品天生就适合涨粉。关于如何赚多份钱，你可以把你弄的视频，发到各大视频平台，还可以弄个大鱼号，百家号，一点咨询等等各大平台，赚多份钱

# 教你一些赚钱

教你一些赚钱的套路 知识星球内部的球友都知道，我经常谈的最多的就是「赚钱」，我个人的价值观认为，只有多赚点钱，才能实现我们的理想，才能做我们想要的事，我年轻的时候也是一个理想主义者，总觉得那些有钱人很 low，没有钱一样可以实现自己的理想，可是当我走上社会，在社会上四处碰壁的时候，我才发现，没钱真的是寸步难行，没钱也很难实现自己的理想，没钱更不能让自己的家人过的更好，所以，我会想办法赚钱，而且当我有钱了，我一直坚持「达则兼济天下」的原则，我慢慢的也不再仇富了，我甚至佩服那些有钱人，无论如何，那些有钱人可以赚到钱，一定是有非常人的能力，而且我的态度比较乐观，我如果听到谁谁又赚到钱了，我会很高兴，因为我觉得他们可以，那么我就一样可以。那么今天我就结合我这些年经验，来给大家谈一谈一些切实可行的赚钱的套路，注意，我从不觉得「套路」是个贬义词，只要合法合规，一些套路我认为都是聪明之人的策略，另外，我知道星球内部肯定有一些人对赚钱不屑的，有的人生态度是追求平凡、安逸的渡过一生就可以了，这种生活态度没问题的，我也并没有批判这种生活态度的观点，只是不同的人不同的选择而已，只不过如果你是这种态度，你对赚钱无感，那么可以忽略这篇文章，如果你对赚钱很感兴趣，那么你该认真看下这篇文章。很多人知道，我赚钱是相对你们来说是比较容易的，但是本质上我赚钱容易是因为流量 + 原创内容，有了流量之后，赚钱就相对容易了，而再加上我可以产生原创内容，不管是一些经验总结也好，还是某一领域的知识技能也好，都可以通过巨大的流量去做转化，比如知识星球，目前已将近 3000 人，这 3000 人给我创造的收入都是建立在我本身有流量，加上可以产生有价值的内容基础上的。但是大部分人，是不具备这样的条件，或者说不同时具备这样的条件，那么就没法赚钱了么？并不一定，下面我就来一一说明怎样让你们赚钱。

1. 靠流量赚钱 其实互联网时代，如果你没有流量，没关系，只要你肯用心，努力点，就可以获取流量，比如微博、知乎、公众号、头条等都是获取流量的平台，只不过知乎、公众号都是相对来说个人有影响力、有某一领域的真知灼见才能吸引流量，而微博现在有点像是媒体了，如果你没有影响力，没有产生内容的能力，那么建议你去试试头条号，头条号的推荐基于内部算法，而且流量超大，现在也是一个风口期，随便折腾点，有流量之后，靠点广告赚钱，每月赚个小几千块是很容易的。我举个例子，比如你开个头条号，就每天花半小时转发一些比较火的视频，有人会担心版权问题，一般来说文章的版权意识较严肃，视频的话，视频内部都会声明版权的，转发也没多大事，实在不行，你从国外 Youtube 上搬运一些比较火的视频肯定是没有版权问题的，这种渠道本身不需要花费多少时间精力，就做一个搬运工，而且视频很容易起流量，只要用心，搬的内容不错，每月靠着广告赚几千块是可行的，而且上次在群里聊，已经有人赚到钱了，并且真实的赚了小几千块。另外，还有部分人已经有一部分流量了，比如可能有人有公众号差不多几千粉丝，有人有好几个 qq 群，每个群也几百人了，这点流量相对比较小，是很难靠广告赚钱的，但是自己影响力较小，自己想靠内容赚钱也很难，怎么办呢？这种依然有办法赚钱，靠佣金赚钱。说个我亲身的例子，大部分人可能不知道，除了工作，我人生赚的第一桶金就是靠佣金赚了两万多。那时候还没写公众号，在

「Android 学习之路」那篇博客推荐了一个 V.P.N，别人通过我的链接购买，每有一个人购买我可以得到 10 块钱，看起来一个人就 10 块钱，但是一两年断断续续的竟然有两千多人购买，然后单单靠这个 10 块钱的提成赚了两万多块。

话说，那个 V.P.N 也挺贵的，但是产品确实好用，所以即使贵，当时也有很多人接受，这一下就改变了我很多的认知。

所以，当你流量较小的时候，理论上一万以下的都算作很小的流量，这个时候很尴尬，靠广告赚钱又赚不到钱，

因为流量太小了，靠自己做一些课程之类的来赚钱，因为影响力太小了，读者对你产生的信任度还不够，可能自己产

生优质内容的能力也欠缺些，贸然以自己的角度来变现可能不会有人买账，还可能会有人反感取关。所以这个时候最

好的变现方式就是推荐第三方，赚取佣金。比如，你也可以推荐一些有提成的好用的 V.P.N，虽然每单就赚 10 块钱

（现在风口，这条作废，不建议了），比如你也可以推荐我的「知识星球」，虽然每单就赚 25.8 元，比如你也可以在淘宝客上推荐一些不错的书籍，虽然每单也就几块钱，但是这些你完全不用负责，而且是推荐的第三方的产品，相对比较中立，很多读者就是这样，一看你推荐自己的东西，根本不管三七二十一，就会觉得广告狗，但是如果你推荐的是第三方的产品，刚好是他需要的，那么他们想法就不一样了。当然，我不是为我的「知识星球」打广告，你也可以推荐其他有佣金的星球，思路是一样的，但是本质上一定是你自己都觉得好的产品才推荐，如果你自己都觉得我的星球没用，你自己都觉得你推荐的 V.P.N 很垃圾，没什么帮助，那么你单纯为了赚钱而推荐，这种是坚决不建议的。所以，再总结下，有流量就一定可以赚钱，流量大的可以靠广告赚钱，比如可以花很少的精力，去开个头条号，转发点有趣的视频，是有机会获得头条的算法推荐的。而流量小的，那么你可以靠推荐第三方赚取佣金的方式来赚钱。这种你不用负责，只需要保证推荐的产品靠谱就行。而如果你又有流量，又具备产生优质内容的能力，那么你就可以像我一样，开知识星球也好、或者做收费课程也好，来赚钱，只不过我的规模也算是比较小的，很多大 V 光靠这个就可以赚的盆满钵满。2. 薯羊毛 这个世界上有个词叫「薯羊毛」，估计很多人都听过，意思就是，我在一只羊身上薯羊毛没啥意思，如果有几百上千只羊，那么这羊毛薯起来也是不少的。所以这世界上其实有很多黑产本质上都是在薯羊毛，但是今天我们不谈黑产，我们只谈合法合规的薯羊毛。我举几个黑产薯羊毛的例子吧，只是让大家涨涨见识，坚决不推荐大家干这些。比如现在很多 App 如饿了么，首单都免费甚至很便宜，有些黑产的，就批量注册手机号，然后到各大群里吆喝看有没有点外卖的，然后用优惠的首单卖给他，一单也许就赚个几块钱，但是量大起来也了不得。比如我了解到现在很多人投资理财，但是我估计你们没了解过用信用卡玩投资理财的，信用卡这方面的水深着呢，我有一个朋友，公司就是做信用卡理财的，一般来说我们的信用卡只可以消费，不可以用来买理财产品，但是他们公司做的产品就是可以用信用卡做理财，假设一张信用卡额度 2w，每月赚取利息 200 块，那么办十几二十张卡，这也是一笔不少的收入，我自己还玩过，只不过我是想了解他们的流程的，这事本质上还是属于踩在法律的边缘，他们公司也不怎么正规，了解怎么玩的之后我就不玩了，只不过说，这就属于一种薯羊毛的手法，我有一些专门搞金融的朋友，我最近

也跟他们交流，也增加一些见识，开拓下视野，后续再有啥心得可以再跟大家分享。再比如，大家知道我跟友金所合作，新注册用户投资 1100 以上，他们就帮你们付了这入圈费用，我入圈费用现在 129，投资 1100 就可以提成 129 这提成比例相当高啊，但是你们知道为啥友金所即使付出这么大的代价也要跟我合作么？因为他们也怕有些人薅羊毛，批量薅羊毛，他们也就损失惨重了，所以他们这种合作方式只跟少部分优质博主合作，不敢公开，其实我想薅羊毛也很容易，我也批量搞些小号，每个投资 1100，那我可以赚不少，但是合作还是要讲究诚信的，我也不可能做那种事。所以，如果每个入圈的都投资 1100，友金所亏大了，只不过有些人会投的多点，会平摊这个成本，友金所对自己的产品也很有信心，他们觉得投过一次再复投的概率很大，所以花大价钱去争取你们这些真实用户。其实我自己也有薅羊毛，比如我让大家帮忙点击广告也是属于薅羊毛的手法，每次点击其实没多少钱，但是如果量大，还是很不错的，我广告收入好的话有四五百每天，差的话也有一百块左右收入，所以没违法的情况下，我也薅了一把微信的羊毛，哈哈。另外，之前有人问我在友金所一般投资多少，我回答说不固定，那是因为在投资方面我也薅了下羊毛，我上次给大家晒过图，你们通过我的链接注册投资友金所，会自动产生一笔满 19000 可以奖励 95 元的投资红包，我大概算了一笔账，三个月的友金所投资是 6.2% 的年化收益，但是我投资 19000，使用 95 块投资红包的时候，年化收益超过了 8.2%，比投资一年还高，所以我现在友金所的理财，只要有闲钱，都是有红包就用，所以如果你们看到我的投资记录，会发现有一大堆 19000 的投资。。。其实理财就是赚小钱，那么在赚小钱的前提下，可以薅一下羊毛那更好了，我甚至有时候问友金所要一些加息券，不用白不用，除此之外，我还关注了其他投资理财平台，基本上只要我判断平台靠谱，使用方便，有啥羊毛我能薅的都薅了，反正我有些闲钱，又不买房，放银行放余额宝也浪费，我都用来理财了。以上就是一些薅羊毛的思路，我没法告知你哪些可以薅羊毛，哪些不可以薅，薅羊毛的宗旨就是不用付出多大代价，那么能赚一块当然赚一块了，就好比如大街上有人让你扫码关注给 5 块钱，你都不一定干，但是大街上可以捡到一块钱，哪怕你收入很高，我想大部分人也都会去拣的。3. 总结还有一些其他思路，比如我知道的有个大学生，自己是广东人，上大学的时候发现很多人想学粤语歌，但是很多人的粤语很不标准，于是他就找到商机，开了个粤语班，教大家学粤语，一学期也赚了小几万。比如很多大学生都是廉价的劳动力，很多人都奢望找份兼职，有些有想法的大学生就看到商机，就自己出去找了一些工作的机会，然后在学校里招生，自己不用做这些兼职，只赚取人头费，也是很聪明的一种做法。..... 总之，赚钱这方面的思路太多了，只要你认真想，那么你就有可能发现商机，尤其是现在这个互联网时代，大大减少了做事的成本，一旦发现商机，那么想象力是无穷的。关键是你一定要有这种思维，具备一种随时随地发现商机的思维，我以前对赚钱没感觉的时候从来不会关心这些，当我了解一些知识的时候，我才突然感慨，原来还可以这样干，真是开拓了我的视野，也许有人觉得这些野路子不值一提，但是我很佩服这些想法，能第一时间想到的绝对是天才，所以我有时间都会了解一些套路，来打开自己的思维，一些违法的事情坚决不做，但是却可以帮助自己打开思维，未来会有一些什么机会也说不定，赚钱的套路千千万，永远都学不完，只能定期更新，之后我再有什么总结，我会继续跟大家分享的，大家如果自己也有一些关于赚钱的套路，不妨评论里留言，积少成多，可以互相借鉴。最后，希望这篇文章可以作为引子，打开大家赚钱的一些思路，多思考，多尝试，希望以后大家都可能赚到第一桶金。

# 这两天会有一

这两天会有一批新加入的球友，这里统一说下这里的玩法吧： 1.首先建议大家去下载「知识星球」app，app 上功能比较齐全，而且很方便，Android、iOS 都支持，当然知识星球还有网页版、微信小程序等； 2.很多新加入的星球人，可以先关注下「精华区」，精华区里累积了过往所有不错的分享，你虽然错过了不少好东西，但好在可以看到之前所有分享的记录； 3.很多人刚加入这里，第一印象就是比较杂乱，摸不着头绪，很正常，因为我还是尽量给大家充分的言论自由，所以没有太多限制，如果你不想看别人的分享，只想看我发布的动态，知识星球的 app 和网页版都有「筛选」功能，在右上角； 4.除了大家都在这里分享之外，你也可以向我提问，免费的就好，不过我可能回答的不会那么及时，有时候甚至会等个一两天才会回答，但是我能回答的基本都会回答下，如果你的问题比较紧急的话，那么就付费个 8 元，看到提问是 8 元的，我就知道你是比较紧急的问题，会优先回答； 5.为了鼓励大家多多帮其他人回答问题，多多分享好东西，每月我都会在「知识星球」里抽奖，之前发过的奖品有 Google IO 明信片，Google T 恤，签名书籍等，最近两次送的都是签名书籍； 6.很早就加入的星球人知道，这里的分享、学习氛围很好，任何破坏圈子氛围的我都有权利剔除圈子，而且不退款，我相信星球里应该有一些营销号在观察、在研究，但是随意，毕竟你也付钱了，但是只要你不发广告，不做破坏氛围的事情，跟我也不受任何影响； 7.最后，你要问在知识星球里能学到什么，我会告诉你，我最期望的是提升大家的认知，我认为，人与人之间的差距，本质上就是认知的差距，而认知是伴随你终身的，我这里的分享，如果能让你的职场，你的人生少踩点坑，这是我最希望的，我努力。新加入的球友们扫码加我微信，备注：新加入球友，我通过后，发我加入星球的截图，现在最后一批赠送电子书精华，并且给你留个好友坑，就可以围观我朋友圈了，有我微信的就别加了。人太多，可能处理起来较慢，大家给我点时间。再次欢迎新加入的球友们，预祝这里可以一起进步，一起成长！PS：忘记说了，在我的星球里，点赞是种态度。

## Table of Contents

Introduction	1.1
1.1 你真的了解「情商」么？	1.2
1.2 高情商一些表现	1.3
2.1 认知与知识	1.4
2.2 2018 互联网预测	1.5
2.3 贫穷不是你的资本	1.6
2.4 大部分人都缺乏的一种特质	1.7
2.5 如何脱颖而出	1.8
2.6 技术人的未来在哪里	1.9
2.7 人人都要懂点投资理财	1.10
2.8 人人都要懂点产品运营	1.11
2.9 你的时间最重要	1.12
2.10 聪明人都是乐观的	1.13
2.11 给 22 岁的自己六点建议	1.14
3.1 堪称月薪 5w 的顶级文案都必须遵守的标准	1.15
3.2 如何主动学习	1.16
3.3 如何更好的坚持下去	1.17
3.4 如何有效提高执行力	1.18
3.5 程序员如何提升编程真本领	1.19
3.6 程序员如何培养第二技能	1.20
3.7 程序员如何保护自己	1.21
3.8 程序员如何赚外快	1.22
3.9 程序员如何赚「睡后」收入	1.23

3.10 教你一些赚钱的套路	1.24
3.11 我的阅读经验	1.25
4.1 初入职场，认真对待每件小事	1.26
4.2 生存大于兴趣	1.27
4.3 我的一次创业投资史	1.28
4.4 如何正确的提加薪	1.29
4.5 职场带团队应该要知道的事	1.30

1



stormzhang

中国



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

# 我学英语的一

我学英语的一些感想 博客上的排版更好看一些 学习经历 高考时，我的英语水平是135分左右。大一时学校虽然开设英语课，但是很无聊，加上不知道该如何学英语，基本上就没怎么学。大二上学期在 Coursera 上参加了一门 Java Programming 的课程，勉强还看得懂，但是另外一本 Introduction to Classical Music 的课上着就十分吃力了。这时我意识到该认真学英语了，我就开始搜索学习英语的方法。如果你也搜索过相关的信息，“恶魔的奶爸”这个 ID 你一定不会感到陌生，奶爸人怎么样就不评价了，推荐的资料还是不错的。我看了奶爸的一些文章，但是并没有怎么执行，只是听了几十期 ESLPodcast，看了一本 Animal Farm。后来四级考了581分，上学期基本上也就这样结束了。正式开始认真的学英语是在大二下学期，学校的英语翻译实践也无聊得很，基本上没怎么去。这一学期用过的材料有 1. 赖世雄美语音标买这本书，听音频材料跟着练习，听了才发现原来自己读的单词发音没有几个正确的。。。对口语影响很大 2. American Accent Course 进一步纠正发音，熟悉常见的连读弱读等 3. Coach Shane的Daily Dictation 听了260期，对听力有很大的帮助。Shane的观点是 If you can say it, you can hear it，所以他还会教你发音。虽然Shane没给我广告费，还是得帮他打个广告，No Pain, No Shane, No Gain。:) 如果你不缺钱的话，建议直接购买Shane的付费课程DDM (Daily Dictation Members)，这是DDM的前两节。这是Shane的网站，在这个网站上还可以找到8节免费DDM和3节免费口语课PIRFect。4. 用 Anki 背单词 Scott Young 在他的知乎 live 中关于高效学习的第一个建议就是Anki，虽然 Anki 的学习成本较高，但是值得。牌组用的老黄制作的 COCA 20000，每天背一百单词需要四个小时，大概背了三个月。背之前我的词汇量大概是3500左右，9月2日测得的词汇量为13700。大二下学期学过的材料就这些，在网络上很容易找到，跟过的 Coursera 还有Edx 及其他大学的课程也对英语有一定的那个的帮助。考六级前做了一套题，然而作文题目中 vocational 这个单词不认识，作文写跑题了，六级考了591，跟国外大学公开课基本也没什么压力了。什么方法最好？网络上英语学习的方法很多，奶爸的方法、透析法、饱和法等等等。但是在我看来英语学习就是种劳动密集型学习，对思考的要求不多，最重要的是持之以恒，投入足够多的时间，做到足够量的输入输出。我对于单词采取了硬背的方式，因为我看个英文材料满眼不认识的单词感到很不爽，想要尽快提高词汇量。如果你时间充裕，也可以一边阅读一边开心的提高词汇量。我背单词用的Anki，你用墨墨背单词或者百词斩之类的软件应该也可以达到同样的效果。接下来干什么虽然还是很弱鸡，但是单词就先背到这吧，太耗时间 1. 大量阅读巩固词汇 哈利波特慢慢看呗。。。 2. 学习 American Pronunciation Worshop 3. 听 Englishpod 扩展阅读 奶爸的英语教室 饱和法 老黄老巢 链接 [这是DDM的前两节（在墙外）] [这是Shane的网站] [COCA20000] [奶爸的英语教室] [饱和法] [老黄老巢] 与圈友共勉！

## Test your vocab

How many words do you know?

Final result

Your total vocabulary size is estimated to be:

**13,700**  
words

To bookmark or share your result, use the following link:  
<http://testyourvocab.com/result?user=8884697>

# 张哥，我是一

张哥，我是一名刚大二的学生，在学校想自学一门技术，大一暑假学完了html, css, js, 实践的也不算太好。我是在慕课网上学的，是不是学的太慢，不过真的想好好学一场，暑假感觉除了学车、学校任务，两三场同学聚会，就一直闷在家看慕课视频了。对我来说，现在最大的快乐就是和志同道合的几个人搞些事情。总之总之，特别搞事情，搞事情，搞事情。自认为不怕苦，求张哥教导，大学光阴不可浪费，年少轻狂，一直想自己写个网站，然后运营，家住小城，想去大城市。只有更加努力，才能潇洒地生活着。有很多小小的想法，想应用在自己的网站中。大二伊始，求张哥略加指点。问题有点粗略，不过相信张哥懂我的想法，求张哥指点！

1. 每个人都不是天才，一开始学的很慢非常正常，而且绝大部分人都是这种经历； 2. 一开始看视频学习也没毛病，因为没基础，看视频容易懂，可以帮助自己理解； 3. 但是编程就是一种短时间见不到特别大效果的一个职业，想要自学编程，没有个一年半载，都谈不上入门，而自认为编程可能是入门最难的了，但是一旦入门，后面就会好很多； 4. 只看视频、只看书，是学不会编程的，编程最重要的就是要实践，通过实践学习才是最高效的； 5. 我之前也说过，最好的一种学习方法是，一开始就知道自己要做什么，有个目标，然后针对这个目标去有针对性的学习会更容易坚持下去，而且目标达成，自己也学习了不少，也有很大的成就感，之后也会更感兴趣。比如，你想写一个网站，那就先把需求想清楚，想写一个什么样的网站，去做成什么样式，然后再去搜索大概需要什么技术，建议做网站的话选择 Ruby 或者 Python 语言，然后后面你会发现需要学习 html、css、js，然后需要学习数据库，服务器相关技术等，一个个去攻克，最终等你把这个网站做出来，我相信你水平已经很不错了，而你现在的时间是充足的，在于你有没有这个决心去做，加油！

# 写作：输出内

写作：输出内容的三个等级 今天给大家谈谈写作这件事，这里星球人都知道，我一直跟大家普及要坚持写作，写作可能是未来最重要的能力之一，写作跟演讲是表达自己、展现自己最有效的方式，只不过演讲需要舞台，而且并不是人人都有舞台演讲的，而且也不适合一些人的性格，但是这个时代，人人却可以写作，写作是这个时代表达自己的最好方式，而且通过写作，可以锻炼自己的表达能力与思维逻辑，写得多了，想写的好，你一定会体验到，写作确实是需要逻辑的，你的观点表达、价值观传递都需要缜密的逻辑来设置的。所以，我坚信，写作是这个时代，以及未来十年之内都很重要的能力之一，拥有这个能力，会让你有一些意想不到的收获。但是写作的本质也是输出内容，输出有价值的内容才有意义，那么何为有价值的内容呢？我自己把有价值的内容分为三个级别。

1. 把无序变有序 说到内容，其实互联网上存在的内容是最多的，各种各样，只不过，这些内容杂乱无章的散落在各地，需要你去主动搜索，主动发掘，如果你能把这些无序的内容按照一定规则去整理，那就是有价值的内容，即把无序的内容变有序。比如网址导航本质上就是这种，再比如一些人整理的一些工具集合、博客汇总、一些公号的投稿等等，当你没有能力输出内容的时候，这种其实是一种不错的产生有价值内容的方式。
2. 生产原创内容 比整理内容更上一层，更有价值的就是生产内容了，比如我一直在公号坚持原创，很多人搞不懂我坚持做这件事的意义在于什么，哪怕再辛苦，我都尽力坚持原创，不去搞到处转载，本质上就在于生产内容是更高级别，我按照我自己的风格，按照自己的方式，去传递我想要传递的经验、知识与价值观，更何况我现在有这个能力。那这种好处是什么呢？它可以产生更大的影响力，让读者有更好的认可度与忠诚度。举个例子，同是一个 10w 的公号，一些转载的公号跟我原创的公告价值差距是很大的，比如赞赏比例、比如点广告比例，比如阅读打开率，再比如拿知识星球来说，你让那些转载号开知识星球，是很少有人会加入的，但是我这点体量，能有这么多人加入算是很厉害的了，哪怕就是对公众号估值的话，我的公众号估值都是比同等体量非原创公号估值要高 5 - 10 倍的。当然，如果想持续生产有价值原创内容是很难的，因为总有一天会把你肚子里的货掏完的，这个时候就需要你不断的学习、不断学习，有源源不断的输入，才能产生更好的输出，之前有人问：张哥，你每天都写，怎么可以有这么多东西可写，我感觉自己写几篇就没啥可写了。本质上在于我坚持阅读，每天都在阅读，我每天的阅读量至少保持在 5w 字，这才让我可以学到各种东西，也才可以有源源不断的东西分享给你们。
3. 内容平台 比身产内容更高一级的就是内容平台了，比如得到，靠那些优质的生产内容作者来给他服务，这种就需要一定的实力与影响力了，否则很难做到，我现在还远达不到这种级别，未来的某一天，也许我能力强大了，也许会做一个平台，让更多知识星球人在上面贡献优质内容，就不需要我本人再持续生产内容是终极目标，不过，现在看还很遥远。以上，就是创造内容的三个等级，希望大家可以有所认知。

# 张哥好！ 我

张哥好！我是2016年本科毕业，目前在杭州一家知名互联网上市公司工作，开始是做Android的，后来Android需求比较少，就主动提出做Java后台，也算为自己留条后路，目前大概做了三个月。我的问题是现在杭州房价高的离谱，我和女友以及家人都希望早点买房，但是现在自己存的钱加上家里贴补的也顶多能在成都付个首付，所以萌生了回成都发展的想法（女友家是成都的，我们大学也在成都），然而现状是我的后台技术还没有学好，如果回去就只能找Android的工作，而且要放弃目前良好的学习后台的环境，如果不回去可能成都的房价也要涨。我目前的想法是继续在这里学习，等时机成熟了再回去。希望张哥能指点一二，谢谢！

说一下我自己的故事吧。星球里的人都知道我在上海也是没买房，上海房价也高的离谱，如果家里可以帮衬点，也许前两年就买房了，但是家里是农村，把老爸老妈的老底掏出来能拿出来 10w 都了不得了，但是你们可以想象下 10w 在上海只够买一平米的。至于上海的房价有多高，我住的小区在浦东外环，均价 6w，就是买个 80 平的也得要 480w 了。但是我从没有抱怨过房价，我觉得房价高是合理的，一线城市的房价如果人人都可以买得起，那才是不正常的，正是因为很多人买不起，才造就了这座城市的吸引力，才能激励更多优秀的人去奋斗。虽然我自己在上海买不起，因为确实太贵了，但是我帮我老弟在天津买了房，大概给他付了首付 30w 吧，因为这 30w 跟上海的房价相比太小额了，但是我弟确定以后要在天津买房，反正钱放着也是放着，就姑且先把他安顿了再说。前几天，我老爸跟我谈话，问我怎么想的，说上海房价这么高，这辈子怕是买不起了（因为他不知道他儿子有多大能耐），想让我回老家生活。大家都知道，我现在哪怕不工作，靠着公众号、知识星球，以及其他方面的投资等，回老家的话，根本不用任何工作，每月轻松月入 2w+，这个收入，足以过的非常舒服，我老家房价才 6、7k，买套房子，换辆豪车，这辈子可以过的很舒服。但是我跟我老爸说：我如果回老家，会过的很舒服，但是我的儿子，您的孙子以后一样会走我的老路，他以后一定会独自一人来上海孤独的闯荡，经历我当年受过的所有苦，最后很可能也会因为上海的高房价无功而返，所以，我现在所做的所有努力，就是为了想在上海立足，一旦这一代在上海立足，那么以后咱们农民的后代的命运才可以改变，否则，咱们的儿子、孙子以后只会走自己的老路。这段话，把我老爸说服了，他终于理解我了。所以，你看，即使上海房价很高，即使我现在买不起房，我和我媳妇依然乐观对待生活，我们依然朝着目标奋斗，现在还年轻，我相信未来会更好。所以，你没有说你女朋友的情况，如果你女朋友也在杭州，那么我建议再奋斗两年，如果喜欢这个城市，争取在这扎根。你跟我情况又不太一样，因为你女朋友在成都，成都、杭州我一直认为未来也会向一线城市发展，所以，如果成都没有很好的职位，我建议你仍然在杭州再奋斗一段时间，但是如果有钱的话，可以考虑先在成都买房，一线城市的房价很难降下去，所以，在成都买了房子，不管是以后自助也好，还是卖了到别处买房也好，我相信都是值得的。最后，祝每一个在路上奋斗的人，不要被房价束缚，不要过多的焦虑，乐观对待生活，但同时也要被高房价激励着，这会促使优秀的人更加努力奋斗，争取未来都可以买得起房子。

# 头条号运营一

头条号运营一周多感想 欢迎老铁们去头条号关注一波，头条号：小白欢乐。先来说说自己头条号的情况，头条号 9月 1号注册，经过 3 天时间审核通过了（吐槽下头条号审核的效率贼慢，其他平台顶多半天就通过了）。9月 4 号发布了第一部视频，之后每天发布三部视频。发完视频自己总是会一直刷新，视频点击量有多少，有没有人评论，有没有人关注。直到 7 号 惊喜的发现自己通过了新手期，这也就意味着以后我发布的视频都可以有收入。最开始的时候是在张哥的后花园，一位老哥分享他在头条上的一些挣钱经验（老哥就是圈里的：两点水）。他发了下后台的一些截图，每天的收益可以有一百多，并且每天他花的时间也就半小时。震惊！当时就在想还有这种操作？？如果自己有个这样的头条号，每天一百多的收益，那么一个月就有三千多，对于还在读书的我，岂不是每周都可以肆无忌惮的出去浪，每个月还不用找父母拿钱，想想都美滋滋。其实自己早些时候已经有接触了这类的挣钱方法，大概是 3 个月之前，在知乎上看到的在企鹅自媒体发布文章，每天也是半小时，一个月也能有三千多的收入。那时候自己就兴致勃勃的去注册了一个账号，尝试的写了几篇文章（头疼啊，每天都不知道写什么），但写的文章阅读量太低了。。。一直看不到希望，后来就放弃了。后来看到老哥（两点水）在后花园发的后台记录又燃起自己的挣钱的欲望！这次结合自己之前的挫败，找准发视频不写文章的方向。很幸运的自己在 3 天的时间，通过了头条的新手期。现在每天点击量平均可以在 1 万左右，每天也能有 3 到 4 块的收益。相信自己也有一天也能做到老哥的一半：每天 50 的收益，对于自己来说已经很自足了。最后总结下一点经验：1 刚开始最好发视频，不要发文章。视频可以很快的有高点击量，文章却要沉淀，周期太长。2 刚开始找准一个方向的视频，只发这方向的视频，比如说我自己新手期的时候都是发《海绵宝宝》。3 每天花半小时就好，我们还是要以学习技术为主。如果圈友对头条还有什么疑问的话可以私信我，在我力所能及的范围内都会去帮助。最后的最后祝老铁们，身体健康，工作蒸蒸日上！头条上的热点都是星球人的账号！！！



## 海绵宝宝努力工作，却还是惨遭蟹老板辞职

已推荐 已发表 · 不投广告 · 2017-09-04 11:27

推荐 3354 播放 882 评论 0 涨粉 0 转发 0 收藏 3

[修改](#) [转发](#) [... 更多](#)



亲爱的创作者，感谢你为头条号贡献了优质创作，我们为你开通了头条广告功能，关于头条广告的介绍你可以阅读：<https://mp.toutiao.com/selfservice/> 2017-09-07 17:49



亲爱的创作者，由于你过去一段时间贡献了众多广受欢迎的优质创作，恭喜顺利通过「新手期」。即日起，你的发文权限提高为5篇/天，头条广告、原创标签、接入其他内容源等功能开通条件请留意公告 (<https://mp.toutiao.com/>)。感谢你对头条号的支持。 2017-09-07 17:49

日期	总计	头条广告	广告展示量	视频收益	视频播放量
2017-09-11	4.74	0	0	4.74	13,341
2017-09-10	3.1	0	0	3.1	10,576
2017-09-09	3.42	0	0	3.42	9,709
2017-09-08	7.81	0	0	7.81	21,958
2017-09-07	0.1	0	0	0.1	329

# 给大家普及两

给大家普及两点金融知识 1. 之前万同学的分享中提到了一个「庞氏骗局」的概念，这个词是金融界人尽皆知的一个概念了，这里很多人不怎么了解，姑且就简单的普及下。「庞氏骗局」简单直接点来说就是「拆了东墙补西墙」，它是金融界诈骗的始祖，最初是有一个叫做查尔斯·庞兹的商人，想要快速赚钱，他很「聪明」，设计了一个阴谋，声称他投资了一家很赚钱的公司，这家公司事实上根本不存在，然后骗取部分人投资，而且号称回报率很高，前三个月回报40%，然后一部分人将信将疑的投钱了，竟然真的拿到了40%的回报，后面才知道，这些回报其实是用后来投资者的钱垫付的，然后就这样用这个模式吸引了好几万名投资者，终于蛋糕做大之后，这家伙跑路了。所以，对比到目前很多垃圾 ICO 项目，也是庞氏骗局，第一批投资的人可能赚点钱，但是后面接盘的人，可就倒霉了，关键是有些聪明人明知是骗局也会参与，因为他有信心知道自己不会最后一棒，但是这种做法火中取栗，风险太大了，因为这个项目可能随时会黄。之前还有一些不合法的 P2P 也是同样的套路，用后来投资者的钱补给前期投资的人，一旦被戳破，那么老板就跑路了，庞氏骗局是个很经典的骗局，大家一定要了解。2. 万同学的那篇文章还提到了友金所，包括前面也有圈友问他想投资一年，问友金所安全不？我之所这么信任的跟友金所合作，那是因为我充分了解他们的商业模式、背景。友金所的背景是用友网络，关注股市的朋友可以去查下，股票代码（600588），目前市值300多亿，这是一家做企业软件、企业办公的公司，做企业生意的都知道，都会面临拖欠、结算各种问题，所以，跟那些企业打交道久了，发现很多企业都需要贷款，在中国，贷款是一个巨大的缺口，你看那些银行主要就是靠贷款，于是他们就开拓了一个业务，既然贷款缺口这么大，他们也做了一个面向企业贷款的业务，这就是友金所，所以友金所的商业模式就是，我们投资的钱，他们贷给小微企业，我刚说了是小微企业，所以他们的贷款额度没有那么大，不然出现死账、坏账是很麻烦的事，有人可能会问了，如果用户的钱，他们贷不出去，岂不是还要付给用户利息的？这个问题很好，不过投过友金所的知道，他们都是一期一期募资的，在募资之前他们已经确定可以贷出去了，但是这个贷款缺口极大，基本上很快就能贷出去的。所以，我们投在友金所的钱，友金所只要贷出去，是稳赚的，不过贷给企业利息没有那么高，所以付给我们的利息也没有那么高，存一年也才8.5%的利息好像，不过这也比你存银行、存余额宝高多了。其实最赚钱的不是贷给企业，最赚钱的是贷给个人，如之前的校园贷、个人贷，这种每次贷款金额很小，一般上限是5k，但是扛不住量大啊，你要是急缺钱，借个2000块，一个月还200，很多人都会借的，但是你们算下，这种一个月的利息就是10%了，一年下来超过100%，所以个人贷更赚钱，但是你要是贷给企业100w，一个月让还10w，这很少会贷出去的。所以，做贷款的很赚钱，银行为什么那么赚钱，终于知道了吧？另外，我之前说过，我跟友金所搞活动肯定不会白白免费的，而是因为你们投资，小密圈的入圈费用他们帮我垫付了，有人可能会问，难道他们不亏么？如果你们都投一两百肯定会亏的，但是他们追求你下一次还会投，他们只要确保这个用户是真实有效的，那么他们是值得花这个成本的，不过第一次合作有太多人都投100块，加进来了，他们平均算下来，有点不划算，所以后面加了投资额限制，友金所跟我很熟，所以一直愿意跟我合作，因为他们知道我不会造假，他们最怕的是那种薅羊毛的，对我来说，我也是愿意啊，毕竟这样可以吸引更多的人免费加入进来，只不过我赚的钱是来自友金所提供的。所以，回到最后，如果有些同学想在友金所投1年，理论上是安全的，除非用友网络突然倒闭，但是不太可能。我自己也有在友金所投资，不过我不喜欢投那么久的，我一般是投3个月，因为最终友金所还是赚钱的，我只是暂时没有投资渠道，一些闲钱就放着好了，万一有啥投资渠道，那么这些钱我就自己投资去了。最后，我也想让一些入圈的同学可以免费续约，不是我高尚，我只是觉得这些钱能通过其他方式帮你们支付，对我来说是一样的，所以不知道到期之后能否继续跟友金所谈，看能不能针对小密圈续约搞个活动，但是一直没谈成，因为之前只算新注册用户，老用户他们没法统计来源，所以还在等吧，等快结束再继续谈下吧，这种方式，于是，于你们，于友金所其实都是三赢的，如果能谈下来最好不过。以上就是给大家普及下，希望可以给部分同学解惑下，不然可能一直有人搞不懂为啥跟友金所搞这样的合作，于我，该拿的入圈费用还是有的，只不过是友金所支付，于友金所，买到了优质真实的用户，于你们，一个靠谱的投资平台，自己的投资赚的利息全属于你们自己，还获得了一个免费入圈的资格，简直三赢啊。

## □再提问一次

□再提问一次，张哥貌似没看到，大三暑假找Android实习还没找着，几乎没有招Android实习生的，父母朋友帮忙问的虽然也是软件类的但方向不同，有一家是招java的，但实在对服务端没什么兴趣。另一个朋友帮忙找到了一个实习不过没有工资。一直因为兴趣学Android，但是感觉现在不能只因为兴趣学习，也得为生活着想吧，迷茫

1. 无论任何时候，生存一定是第一位的，如果生存都有问题，那么兴趣、爱好都是虚的，所以，生存 > 兴趣。2. 我之前在知乎回答一个问题的时候，说了，如果工作的行业是自己的兴趣所在，那么是非常幸运与幸福的，但是大部分人都没有这么幸运，大部分人其实先是为生存，做着做着，发现把这件事做的好，做出成就感了，才慢慢的产生兴趣。比如我转行 Android 之前从来不对开发有兴趣，因为那时候对开发根本没什么了解，只不过为了多赚点钱，才决定转行的，慢慢的，做的久了，在行业内做出点成绩了，我才慢慢的产生兴趣。再举个极限的例子，如果你现在财富自由了，你还会继续从事现在的工作么？我想大部分人都不会，大部分人都会选择世界旅游、选择吃喝玩乐、选择做点其他更有意思的事，所以你看，工作并不是你的兴趣，或者说绝大部分人工作都是为了生存，而不是为了兴趣，只不过工作做出了成绩，使你对这件事产生了兴趣，你才会越做越好，才会更加投入，让这件事做出更大的成绩。绝大部分人，说对工作感兴趣都是忽悠人的，只是为了显得高端一点而已，生存、生活以及更好的生活才是工作之本，不要欺骗自己，我也是这样的，我说因为对 Android 感兴趣而转行绝对是忽悠人的，财富自由第一件事我要做的就是不工作，所以认清现实、认清自己很重要。

# 我之前在这里

我之前在这里做了个调查，问圈子里有公号的同学，自己的公号叫什么？什么定位？今天我给大家说下做这件事的目的。从产品的角度来说，公众号就是你的产品，你的写作内容就是你带给用户的价值，你的公号定位决定了你用户的人群，公号的 icon、名字代表陌生用户对你的第一印象，如果弄清楚这个逻辑，那么一切就好办了。试想，如果一款产品横空出世，再没有任何市场推广的情况下，你只有选择在垂直领域，抓住某一个点，把产品做到极致、用户体验做到极致，先把一小部分用户抓住再说，在竞争如此激烈的今天，大而全的产品很难吸引用户了，只有小而美的产品才能有那么一丝机会。那么对比到公众号，现在公众号太多了，获取新用户关注很难了，而且你没有任何推广资源，这时候要做的就是争取再每一个曝光的用户面前，争取最短时间让用户了解到你这个公号是干嘛的，专注在哪个领域，这样才能更快速的吸引流量。所以，在你没有任何资源、影响力的情况下，你应该给公号起个好名字，最好是别人一听就知道你干嘛的，搞个令人印象深刻的头像，然后一两句简单的介绍，比如最初我的公号名字就叫做 AndroidDeveloper，我一直觉得这个名字很好，别人一看就知道是干嘛的，所以第一批种子用户就来自 Android 开发者。但是后面大家都知道，我改名为 stormzhang 了，那是因为我本身已经积累了不少影响力和一大批用户，大部分读者对我已经有了基本了解了，这个时候我决定改名，因为之前垂直领域已经超出了我分享的范围，这个时候改名其实是利大于弊的，而且也有利于个人品牌的塑造。所以，如果你已经有了影响力，比如在博客、微博已经积累了部分读者，那么你公号以你的名字命名，这个完全可以的，但是如果你没任何影响力，以你名字命名，反而是阻碍你种子用户的积累，这个时候我反而是建议你取一个单一领域比较明确的名字，这种对第一批读者的获取有点优势。当然，写公号这事不是绝对的，比如有些人写公号就是为了单纯的自己记录，不在乎有没有人看，这种态度也很不错，就不用关心这关心那了，只是从我个人角度出发，做一件事，有点功利心，可以促使你把这件事做好，也会促使你更容易的坚持下去。

# 我相信大家都

我相信大家都看了 @万方名 同学的分享，我也认真仔细看完了，万同学写得很真实、很坦诚、很接地气，虽然没有多少华丽的辞藻，但是让人看起来很舒服，看完之后不禁心生钦佩，我这个人有一个优点，就是善于从不同的人身上吸取优点，看完了万同学的经历，我也吸收了一点有用的东西，在这里跟大家分享下： 1. 万同学的人生经历很丰富，我记得之前我有说过，建议还在读书的大学生们可以利用业余时间多去赚点钱，体验下真实的社会。这里有人可能会反驳，与其出卖廉价的劳动力，不如利用业余时间去学习充电了。这个观点对不对？简直太对了，但是我不同意。因为，绝大部分人，你的业余时间即使不去做点别的事，你也不会去用来学习了，因为平时上课学习已经够多了，大部分人是没耐心业余时间再去学习了，要么网吧、泡妞，所以，那些正确的话只是理论而已，绝大部分人做不到。 2. 在校大学生主要的工作是什么？当然是学习了，所以，在学校里学习是不缺时间的，你有大把的时间可以学习，但是你缺少的是社会实践的机会，就如工作之后，你的学习时间是嫉妒缺乏的，因为你的主要任务是工作了，所以工作之后，如果你还能抽出时间学习，那你就比大部分人优秀。而在学校读书的时候，在别人都在学习，你还能抽出时间去实践、去锻炼，那你就会比别人早一步接触这个社会，早一步具备一些社会上的技能。 3. 我很佩服万同学的勇气，说实话，我在同龄的时候肯定做不到万同学的成就。万同学做的每一件小事，看似都很简单，但是我敢说这里的绝大部分人是做不到的，为什么？因为大家都是读过大学的，也就是所谓的知识分子，而知识分子最大的问题就是自视清高，不敢正视钱，要面子，缺乏勇气。知识分子会觉得，我好不容易上了大学，你让我去当小贩、去销售不是掉了身价么？即使是发个传单，在路边给过往的行人发张传单，看似很简单，很多人是做不到的，即使你敢做，很多人也是受不了这个辛苦程度的。现在新闻经常有很多毕业大学生，找不到工作，在家啃老，其实是找不到工作么？一个大学生怎么可能找不到工作，无非是眼高手低而已，前段时间有个月薪 3w 的卖鸡蛋的大妈，很多人听了就惊讶，我一个名校毕业，这么辛苦才不过月薪 1w，竟然比不过一个卖鸡蛋饼的大妈，有这种思维的人真心就是最大的「知识分子」毛病，谁告诉你名校毕业就一定挣钱多了？别人告诉你月薪 3w，让你去做，你敢去做么？你吃不了起早贪黑的苦，你丢不起那个街头摆摊的人，你凭什么觉得不公平？所以你看，如果知识分子可以摆脱清高、摆脱一些束缚，那么会比别人有很大成就。 4. 我为什么建议大家早点去赚钱？只有你亲自体验，你才能知道钱有多难赚，事有多难做。但是你在赚钱的过程中会锻炼了自己的思维，钱这么难赚，但是只要你想赚更多的钱，你就不会放弃，你会想各种办法去帮助你销售，帮助你找到渠道，这些做事方法你在学校里永远学不到，只有你亲自体验，亲自经历才能总结出来，早点赚钱，你会早点具备一些商人的思维，早点锻炼出做事的方式方法。我相信万同学的思维跟大部分人的思维有一个很大的提升，对商业的敏感，对机会的把握，对人心理的理解等，是很多人比不了的。最后，万同学的经历我已置为精华，其他人可以看一下，本来想赞赏的，但是「知识星球」iOS 新版不允许赞赏了，不过没事，我会送他一份 8 月份的礼物，应该是一本签名书籍，当是一种鼓励，也希望以后大家多多分享一些自己亲身经历、有价值的一些总结与经验，无论你多么渺小，我相信你身上都有值得大家去学习的特质，不错的分享我都会置为精华区，并且入选精华区的都可以拿到当月的小礼物。越来越喜欢这里了，期待更多的人可以分享自己的故事与经验。

## 从高中到现在

从高中到现在的赚钱(思维)模式 标题有个括号，里面写了思维两字。不是说写怎么赚钱吗？怎么又扯上思维了？原因有二：一本身就是技术圈，总是写自己怎么赚钱，太不好了，至少要分享一下自己脑袋成长的故事 二、光写怎么赚钱显得挺蠢的而且有装的嫌疑，附带自己因为这些事情而获得的成长和见解，看了以后对大家觉得绝对对是没有坏处的好了，闲话不多说，我们现在开始我们的主题吧 大家可以先看一下，我下面发的也就是我中午发过一次的那一张图，这是我从高一到现在，做的比较有意义的关于金钱上的事情，其实还有别的特别特别的多，比如我当过老师，做过家教，打过小工(就是帮别人搬东西，200块一天，超级累)，端过盘子，在淘宝上面刷过单，但那些事情只是最简单的拿时间换钱，没有必要多说。首先看第一条，在街上发传单，为什么我刚才说那些事情没有必要说，现在却把发传单拿上来说呢？我上面写了是提前了解了社会的丑恶，因为是小学五年级，那个时候的我什么都不懂，只知道一下午可以赚45块钱。我的大表哥带着我出去，一张一张的递给别人。我说的丑恶，具体事件如下，不知道大家怎么看？当时我每个人都是笑着给的，有一个老大爷双手背在后面，我笑着过去说；大爷，您好，能看一下这个传单吗？我一辈子都不可能忘记他当时的反应。当时，他对着我的脚旁边的地上吐了一口痰，然后双手依然背着脑袋望天走了。划重点：就跟李宁的标语一样，一切皆有可能，什么样的人都有，我们首先知道什么样的人都有，然后在选择不做那样的人。你说我一个小孩子，有必要那样吗？直到现在别人跟我发传单，除了那种我接了以后就非要拉着我浪费我时间的，一般的我都会接着，而且还会说一声谢谢，就跟我现在对服务员特别客气一样，因为我做过服务员。到了高一，卖烟这个事儿怎么说呢？有点敏感吧，反正就是我一个亲戚，从高速上面拦截的，半真半假的烟(不是那种吸的对身体有坏处的，而是1916吸着跟17的黄鹤楼是一样的味道，1916是3000块钱一条，17的黄鹤楼是170块钱一条)说到这里，我得说个题外话，我那个亲戚是烟草的，知道被截获的半成品要送往哪里去销毁。他就只销毁了一车，剩下的一车运回来自己卖，这说明越接近某件事物的核心，就越能赚钱。话说回来，然后把他17的黄鹤楼以80块钱一条的价格给我妈妈，我妈妈就给我一百块钱，我在学校里面就卖120，学生嘛，当时都抽的是五毛钱一根的烟，17的黄鹤楼抽着特别有面子，又抽不出来什么味道，买的人特别多，当时我是读高一，一个月赚了2500多块钱，不过被学校黑社会的瞄上了不准我卖了，要不然就要打我的人，所以我也不敢卖了。到高二寒假过年的时候，我在网上以1块5一个的价格，进了一两个百个孔明灯。然后拿到学校和街上去卖，一开始是卖八块钱一个，但是在广场上面，有好多好多的大摊子，别人也是卖八块钱一个，当时我就跟我朋友讲啊，我们卖八块，别人那么大的摊子也卖八块，换成我们我们也会去那个摊子上面买。这就跟苹果官方旗舰店卖14000块钱，淘宝的野店子也卖14000块钱，我们肯定会选择苹果官方旗舰店一样。然后我们就，自己抱着转了整个小城。逢人就说老板过年好，买个孔明灯玩玩吧，有的人不买，还笑我们。说实话，高二的时候正是我们自以为自己最牛逼的时候，虚荣心也强，也就卖了一晚上，手冻的跟鸡爪一样，回去的时候一点知觉都没有，一晚上赚了两三百块钱，每人一两百，路过烧烤摊的时候实在是不舍得吃一顿。要知道我们以前真的是一顿饭一两百很正常。这也就是我今天说的，赚的不多，但深刻体会到钱难挣，屎难吃。注：现在家里好像还有一堆孔明灯！到了高三的时候，倒卖内存卡又赚了不少钱。我是95年的，现在读大四。我读高三的时候大概就是四年前。那个时候，淘宝号还没有现在这么普遍，因为我们是小城，更是如此。我们班上的有淘宝号的，估计也就三四个。我現在一说大家肯定有印象，那个时候的手机非要配上一张内存卡，不像现在的手机，每一个手机都有16g2g64G的内存。那个时候的手机说大一点，也就1g的内存，然后可以插上16g的内存卡。但是在本地店子里面买一张8G内存卡，要50多块钱，我在淘宝上面发现，一张8g的内存卡也就22块钱到25块钱。然后我就打起了主意，批发了十张拿到学校来卖35，五分钟不到就卖完了。然后我就又进了十张，跑到别人班上去卖，一进门就被围得水泄不通，回来就进了30张，跟我表哥一起卖，卖的非常快，到最后保守估计卖了应该有个两百多张。记得很清楚，我当时的华为p1就是用这个钱买的，印象特别深刻，不知道大家理不理解，在高三有2000多真的感觉跟天文数字一样。转眼来到大学，在大一的时候，做过很多很多的零工，但最主要的就是在大一的时候跟别人合伙开餐饮店，几个月的时间学到了超级多东西，包括为知识付费，这也时当时我的老大教给我的，他当时每年都会花1万块钱去听课。但是最后在离开美团这个方面我们大吵一架，我说我们现在出去吃饭都是看美团，他说美团上面都是傻逼在拼价格，非不做美团，最后不欢而散，我退出以后，不到一个月他就直接把店关了。在这个地方有一个转折，张哥，您得注意听听，当时我就已经在接触理财了，因为我妈妈放了十多万在我的余额宝里面，给我添零花钱，我当时选择的是团贷网，利率大概是12%左右，但是我还是嫌不够，最后给我最好的朋友，他给我15的息，一共给了11万，但是拿去玩3万，我不知道朋友圈知不知道3万，那是一个庞氏骗局，利息非常高，有人赚到钱了，但更多的是亏的血本无归。当时我朋友正好放了一个月，在那一个月里面出了事儿。11万块钱全军覆没。之后我妈妈要钱，她不知道出了事儿，我真的不想让我妈妈呕那个气，这里再插个题外话，也算是划个重点，我现在是22岁，在这个圈子里面可能算是一个弟弟，我爸爸妈妈为我挣了两套房子，还帮我挣了一个门面，我妈妈现在还在想着帮我攒钱。但是我能为我妈妈做什么呢？等她老了以后养她吗？其实真的养不上，她每个月的退休金都有3000多。我估计到那个时候，她还想着留两千给我。所以我们能做的就只有多跟爸爸妈妈说说话，不吼他们，现在有很多的大学生在家里骂娘吼老子，逼着家里面给买苹果手机。。真的是看不下去，现在就说到这儿，以后在就这个方面可以发一篇长文。言归正传，11万块钱真的是没了，怎么办呢？我朋友当时是求着家里面给了5万块钱，我在班上是班长，有一点影响力，一晚上借了整整6万块钱，给我妈妈打过去，到现在一共三年了，我妈妈都不知道这件事情，我真的是不想让她怄气，因为5万块钱对于我来说，可能会很多，但是对于以后参加工作的我来说，绝对不算多，就当吃一堑长一智。虽然说这个亏确实有点大。到现在我每个月的生活费是1200块钱左右，我都会拿出500块钱，给借给我4万多的哥哥还债。张哥，你再知道为什么我连一百多块钱的入圈费都不太舍得了吧？我把我卖的钱全部都拿来还钱了。这是我赚钱的一个转折，也算是我人生中的一个挫折，在这里给大家画个重点，就当我这几万块钱，给大家也长点智，张哥也说了，超过10%的理财就要小心，确实是这样，天下没有白捡的午餐。我到现在都不相信免费的东西，比如张哥做了活动，我们可以不用花钱就进了张哥的小密圈，但是我们真的没花钱吗？我们在友金所存的那一部分钱，就是我们的付出。到了大二，用闲鱼倒买倒卖，也就是贩卖，做一个贩子没有什么特别光彩的地方，我只是想说用尽量少的时间换更多的钱，我刚才也说了，我以前端过盘子，那个时候每天工作八个小时，每天是40块钱，两个小时合五块钱，我的哥哥今年考上研究生，这个暑假给别人补了两个月的课，每个小时是45块钱到50块钱，相当于以前的十倍。就这个问题我再说一下，我从来都不相信读书无用论。那些说拿着学历没用的，是因为他们再已经不可能有机会去拿那个学历了，我哥哥读完博士以后进研究室，平均工资15万到18万每年。可能不如一个房地产老板的1/10。但是这条路每个人都有机会去走，如果是一个种地的农村孩子呢？他不读书，在哪里能拿到15万块钱每年呢？我特别喜欢旅游，穷游也可以，家人带着富有也可以，我已经走了小半个中国了，明白了很多东西，比如为知识付费，比如人跟人就是不一样，比如什么样的人都有，我上次提到过我是一个很温暖的人，那是我自己选择自己的样子。就旅游来说，如果有圈友也喜欢的话，我们可以多交流，如果有人感兴趣的话，我也可以就旅游推荐地方，来写一篇长文。明白了很多，所以现在在准备考研，大家不要怪我总是先发一篇文章，说自己要写长文然后再写，我的时间真的很紧，因为我的基础差，要付出比别人更多的东西。今天写的这篇文章比较散，因为我现在还要做数据结构的题目，不过在每一段后面都有一个重点，就不总结了。总的来说就是我现在还有几万块钱的帐要还，不过我不怕，5万算什么，我是一个要当百万富翁的人。后面有几张图，大家看一下吧，共勉。我是一个温暖和幽默的人 赞不赞赏都无所谓，对大家有帮助就好。

小学五年级	街上发传单	提前了解社会的丑恶
高一	卖烟	赚了不少
高二	贩卖孔明灯	赚的不多但深刻体会到 难挣屎难吃
高三	倒卖内存卡	赚了很多
大一	跟人合伙开餐饮店，接触理财	转折
大二	开始运用闲鱼	尽量少的时间换更多钱 经验
大三	准备考研	

沉默是金 [320k]

专辑: Ultimate 歌手: 张国荣 来源: 搜索页

作曲: 张国荣 作词: 许冠杰

夜风凛凛 独回望旧往事前尘  
是以往的我 充满怨愤  
诬告与指责积压着满肚气不愤  
对谣言反应甚为着紧  
受了教训 得了书经的指引  
现已看得透 不再自困  
但觉有分数  
不再像为往那般笨

喜欢 收藏 下载 分享

听众评论 (已有16514条评论)

发表评论

包含这首歌的歌单

那些好听到发疯的粤语歌 播放: 3945万

粤语 | 岁月温情, 回味

精彩评论

汉堡包爱我 我爸最喜欢的歌，07年的时候负债400多万，很多人看不起他，他就默默地做事，就在前几天把欠的都基本还上了，他教我做人就要笑骂由人，洒脱地做人。  
2014年12月25日 23:09

举报 | 51889 | 分享 | 回复

大明学生梦游记 中国十几亿人 却再不会有哥哥了😊  
2015年1月9日 23:19

举报 | 14037 | 分享 | 回复

# 如何更好的坚持

如何更好的坚持下去？（看完之后也许会让你们恍然大悟）前一阵子，有读者留言问我「张哥，道理我都懂，可是我做不到啊，该怎么改变这一现状呢？」我们都应该知道一万小时理论，意思就是，不管你做什么领域，从事什么行业，只要你能坚持学习 1w 小时，那么你肯定能成为行业专家。听起来很简单，只要坚持就行了，但是坚持恰恰是最难的，绝大部分人是没有这样的意志力的，就跟上面读者提的问题一个意思，那么今天我就教教大家如何更好的坚持下去。坚持其实跟自己的「意志力」直接相关的，很多人总觉得自己的意志力很薄弱，无法控制自己，然而实际上，我们对意志力的理解是狭隘的。意志力分为两种，一种是内在的，即我们常规理解的，包括自控、自律，要做什么，不要做什么等等，另一种是外在的，这与我们所处的环境，所接触的人、事物等有关。我们先来谈谈第二种，即外在的。这种应该很容易理解，比如你在学校的时候可能会喜欢学习，但是放假回家了，你就没有学习的动力了；比如你在一个学习氛围很好的班级里，那么你也会不自觉的跟着学习，但是如果你在一个小混混班里，那么你如果想继续维持一份学习的心态是很难的。我们都应该知道「孟母三迁」的故事，本质上也是因为孟母知道外在环境对一个人意志力的影响是很大的。所以，如果你想提升自己的意志力，不妨尝试着看下可否改变下外在环境：多跟身边爱学习、优秀的人接触，哪怕不是一个行业，但是他的一些行为多少会对你有些促进作用；积极的加入一些氛围不错的圈子，拿我的小密圈举例，很多人都在小密圈积极的分享、学习、写作，你会发现写作、分享的人越来越多了，这就是一种从众效应；多向自己崇拜的人靠近，你想成为什么样的人，就多向他们靠近，有意无意间都会对你有影响。说完了外在，我们再说说内在，很多人总觉得内在的意志力是天生的，无法改变的，其实，这是错误的，如果你什么都不做，当然意志力是无法改变的，而且意志力可能会越用越少，没错，意志力是有限的，比如我们经常开始做一件事的时候是三分钟热度，在开始做的时候意志力是最强大的，但是随着我们坚持的时间越来越长，你的意志力越来越弱，这不是你个人的问题，本质上是因为意志力是有限的，它会越用越少。只不过不同的人的意志力有强弱之别，你的意志力只能让你坚持三天，有的人意志力可以坚持一个月，有的人意志力可以坚持一年，但是那些能坚持一年的人，后面看到了成果，取得了些许成就，又产生了额外的刺激，使他意志力再次提升，然后就很容易把一件事做成。那么如何提升自己内在的意志力呢？这个世界上有一种技能叫做「刻意训练」，什么意思呢？大家都知道我做一件事算是很有毅力的了，比如一个人自学编程，再忙的时候都坚持每天学习，到写公众号，平时工作已经很忙了，但是我依然坚持着，直到后面也做出点成就等等，其实我的这些意志力都是「刻意训练」得来的。那我大概做了哪些事呢？我自己负责的产品薄荷上有个打卡功能，到今天为止，我已经连续打卡了 649 天，有我微信好友的同学都知道，我坚持每天至少发一条朋友圈，印象中应该有遗漏的时候，但是你可以去翻翻，遗漏的天数非常少，我坚持每天晚上睡觉前阅读，我坚持在小密圈每周至少写一篇有思考的长文，等等等。这些看似毫无关联的小事，其实都在围绕着一个点：「刻意训练」自己的意志力。从更容易坚持的小事开始，先是打卡，再是发朋友圈，如果连每天坚持打卡这样的小事都做不到，你告诉我，你说你能坚持每天学习，你觉得可能么？但是，当我把一件小事做好了之后，再逐步提升自己的难度，从坚持打卡之后，到坚持发朋友圈、再到坚持写作、坚持阅读、坚持学习，逐渐的，我的意志力就这么锻炼起来了，而且，后面我再做任何事情总觉得一定可以做成，因为对我来说，坚持写作、坚持阅读、自学编程这么难的事我都可以坚持的下来，还有什么更难的呢？之前有一位读者在我公号留言说：「张哥，我是学生党，没钱赞赏，我坚持给你公号点广告，希望不要介意。」我给他回复说：「你点广告对我来说没几个钱，但是如果你真的如你所说能坚持把这件事做下去，你绝对会有所收获。」只不过我没有给他解释会收获什么，其实就是会收获意志力。所以，如果你想提升自己的内在意志力，那么建议你先从身边可以做成的小事来「刻意训练」做起，坚持每天跑步，坚持每天读一篇文章，坚持每周健身等等等，当你把一件小事坚持下去的时候，你的意志力就已经得到了提升，并且逐渐提升自己的难度，每完成一件事，你的成就感会上升，你的意志力会逐渐强大，以后做任何事，你都会更好的坚持下去。所以，「刻意训练」内在，着手改变外在，你的意志力绝对会有所提升，方法教给你们了，如果再有人给我说「张哥，道理我都懂，可是我做不到」，那就是人的问题了。

# 投资理财经验

投资理财经验谈 之前有断断续续的跟大家提过投资理财方面的知识，发现大部分人其实都缺乏相关概念与意识的，今天就借这个机会跟大家普及下投资理财，以及我自己对投资理财的一些看法。 1. 为什么人人都要懂点投资理财？ 首先，先给大家介绍一个很关键的问题，就是，为什么人人都要学点投资理财呢？ 如果看完这部分之后，依然对投资理财不感兴趣，那么建议后面的内容就可以不用看了。 每个人都崇尚「财务自由」，但是财务自由是个伪概念，没有多少人能真正的财务自由，但是我们总期待着，除了工作之外，还可以尽量多赚点，哪怕实现不了财务自由，但是起码我们在为这个方向做努力。 而我们中绝大多数人，唯一的收入来源就是工作，单纯的靠工作有没有可能实现财务自由呢？ 绝对不可能，别的不说，就说 IT 行业，只靠努力工作，年薪能达到 50w 的都算是佼佼者了，年薪达到 100w 的绝对是进入了高层。 所以，我们要做的除了工作之外，我们要增加我们的「被动收入」，年薪 100w 与年薪 50w + 50w 被动收入你选择哪种？ 毫无疑问选择后者，一是年薪 100w 光交税都得交几十万，到手的能有 60% 就不错了，而 50w 被动收入，一是自己不用交税，二是自己做事会更有底气，完全不用担心自己失业，所以，被动收入很重要。 而增加被动收入的方式有很多，这个以后再专门跟你们讲讲有哪些增加被动收入的方式，投资理财就是属于其中一种，而且它其实是增加被动收入很高级的一种，用钱来赚钱。 可是绝大多数程序员的钱都是存在余额宝的，虽说可能很多人觉得，钱存余额宝只是为了方便存取而已，你根本不在乎余额宝那点利息，这个思想我觉得是错的，这个世界上，之所以有钱人越来越有钱，穷人越来越穷，本质上就是因为有钱人懂得让钱生钱，甚至会借钱让钱生钱，而穷人的钱只会存银行，现在的余额宝基本跟银行没什么区别。 当然，有钱人能赚上千万，很可能动用了几个亿的资金，我们没有那么大的资金，但是赚钱的技能是通的，反而在我们只有几万块的时候，恰恰是风险最小的时候，我们如果只亏损了几万块就学会了一项赚钱的技能，这才是最大的价值，要知道，随着年龄的增长，我们的财富会积累越来越多，而我们年轻时候如果掌握了一项投资理财的技能，这对以后是有非常大的价值。 所以，我建议，年轻人，你不该满足于只埋头工作拿的死工资，更不该满足于余额宝那低的可怜的利息，你应该趁年轻，学点投资理财知识。 2. 投资有风险 如果你看完上面的一大段，决定要投资理财的话，那么在正式进入之前，你必须先知道两个原则，这两个原则是投资最关键的两条原则： 1. 投资有风险； 2. 懂得分散投资； 这个世界上没有天上掉馅饼的事，又能赚钱，又没风险的事肯定轮不到你了。 我之前就给大家谈过风险的概念，我认为冒险精神是所有成功人士必备的特质，这个世界上没有风险的事本质上是没什么价值的。 所以，在决定要投资理财之前，你先问问自己，你能承受风险么？ 因为这个不同的人的性格确实差异很大，这无关一个人的好坏，就是不同的性格而已，如果你承受不了风险，那么你还是老老实实，安心工作，把本职工作做到极致，后面成为这个领域的大牛，甚至专家，依然可以生活的不错。 但是投资有风险，不代表你能承受风险就可以赚到钱，其实投资最大的一个策略，就是要学会降低风险，所以，你不能以赌博的心态去看待投资，你不能拿家人的钱，不能借钱去投资，要用自己的闲钱去做，在投资之前最好做一个最坏的打算，如果这些钱全部亏光了，至少不会对你的生活有影响，并且一定要懂得「分散投资」，也就是所谓的「萝卜不能都放在一个篮子里」，这是降低风险的一个很大的原则。 3. 投资品种 我们所谓的投资理财，其实有很多品种，常见的有这些：银行基金、P2P 理财产品、保险、股票、外汇、黄金、数字货币等等等，每类品种的收益不一样，承受的风险也不一样。 我只给大家讲述一些常见的投资品种就可以了。 第一类：余额宝、银行理财产品，这种大家都知道，就不多说了，因为平台大，所以基本没风险，但是收益也很低。 第二类：P2P 理财平台，比如我之前推荐的友金所就属于这类，互联网金融这几年很火，而且也很赚钱，但是这类平台最大的风险是怕公司倒闭，老板跑路，之前也有跑路的情况，导致大家都不敢相信任何 P2P 了，其实在我看来，之前有人跑路反而更安全了，因为这更受重视了，央行监管更加严格，如果之前没出过事的，P2P 这两年这么火，我反而有点担心的，所以我现在给大家推荐的友金所我丝毫不担心。 另外不止友金所，也有其他比较靠谱的理财平台，大家可以关注下背景，上市公司背景或者国资背景，并且跟银行建立资金托管基本是可以保证的了，这里有个排名链接，可以帮助大家判断，能上榜的基本都可以信任的： P2P 理财产品一般年化最高在 10% 左右，超过 10% 的就要小心了，要看下是不是最近砸钱搞活动抢人，还是一直都这么高，如果一直这么高，就要很注意了。 这些理财平台，适合大部分人，只要找到靠谱的平台，风险就可控了，但是收益相对也较小，不能发财，但是起码可以让自己的财富保值，跑赢通货膨胀。 第三类：股票、数字货币类。 这里品种风险很大，国内股票，俗称 A 股市场，一天涨跌幅就达到 10%，要知道理财平台一年才 10% 的收益啊，可想而知这类风险有多大，港、美股更是涨跌幅不限，理论上一天就可以让你的资金翻倍或者减半，不过，一般来说，很少有这样的股票。 但是股票市场有个 28 原则，就是永远是 20% 的赚钱，80% 的亏钱，加上风险很大，又需要很多的专业知识，所以我不会公开推荐给大部分人，但是我不抵触有人玩股票，大家都是成年人，取决于你自己，你自己只要能承担这个风险就好。 数字货币这两年大火，尤其是比特币，我对数字货币的看法跟股票类似，不推荐不抵触，自己去选择就好。 很多人问我对数字货币的看法，因为数字货币有些国家承认，有些国家抵触，有些国家睁只眼闭只眼，所以政策性因素我觉得是它最大的风险，其次就是技术问题，毕竟数字货币依赖于区块链技术，之后是否有漏洞也是一个隐患。 不过长期来看，毕竟比特币是一种全球货币，只要不是所有国家全部抵触它就有发挥的空间，加上任何技术其实都有漏洞，漏洞发现之后，只要有解决方案就好，所以，长期来看，我觉得比特币还有上涨空间，不过这只是我个人的看法，我同样不建议不抵触大家去玩比特币，至于一些比特币衍生出来一堆山寨币不建议大家去玩，这就好比房子一样，要炒肯定炒一线城市的房子，即使崩盘了，一线城市的房子会更抗跌。 4. 我自己的投资理财经验 有人问，我自己在玩哪些？ 其实以上品种我都有玩过。 我也有部分资金在友金所理财，也玩股票，A 股美股都玩，也买过比特币，我一是在尝试学习，二也是根据自己的风险承受能力再分散投资，股票我大亏过，也大赚过，现在总体还在小亏。 比特币我也买过，我最早买比特币的时候才几美元，那时候才刚出来没多久，跟一个同事我俩折腾着玩的，但是那时候根

本啥都不懂，完全把它当成游戏币的，根本没有投资的意识，花几百块买了十几枚，后面翻倍了就卖掉了，之后就专心工作，不怎么关注了，等再关注的时候，比特币已经突破 1000 美元了，然后再也不敢买了，如果当初的十几枚不卖掉，现在也能赚不少，你问我后悔么？不后悔，毕竟当时什么都不懂，根本没想过投资，就是拿来玩伴的，没有那个意识，自然没有那份幸运。所以之后，我才有这种投资理财的意识，才会这么乐于关注新鲜事物，愿意尝试、愿意接受新东西，也才给大家普及下，投资理财一定要趁早，最起码这种意识一定要早点养成。5. 一种稳定赚钱的策略 虽然投资理财很难，但是这年的经验我也总结出一条稳定赚钱的策略，就是：定投策略。大家都知道房价很夸张，这些年房子疯长，然而其实这些年一些公司的股票涨幅超过房价的不少，我之前说了，不建议大家炒股，因为股票风险很大，亏的多，那是因为大部分人炒股是抱着一种赚快钱的心态去玩的，如果你把心态放好，时间周期拉长，那么也是有一些好公司的股票值得去买的。这里有个最简单的投资逻辑，当你身边的人一直都在用 QQ、微信，都在玩王者荣耀，生活、关系都离不开腾讯了，那么你告诉我腾讯这样的公司会不会一直赚钱？如果一家一直赚钱的公司，人们的生活都离不开他，你告诉我，公司股票有什么理由不涨？何况通货膨胀，这些公司的市值最起码得跑赢通货膨胀吧？只不过腾讯的股票，每天涨涨跌跌，很多人拿不住而已，如果你以年为单位，看下腾讯这几年股票的涨幅，稳稳的跑赢房价涨幅。同样的逻辑，如果人工智能是未来的话，那么 Google 毫无疑问就是人工智能的领头兵，自动驾驶、AI 机器人、物联网各种关于人类未来的研究、等等等，随便哪一项成功了不是改变时代的？如果 Google 引领时代的话，那么 Google 的股票凭什么不涨？所以，所谓的定投就是找到有潜力的公司，每月拿出你工资的一部分，比如十分之一，如果你工资 1w，每月就拿 1k 块买点这类公司的股票，买完之后不用在乎涨跌，完全忘记这回事，就每月按时操作就行了，激进点的，风险承受能力高的，就可以适当的多买点，但是一定严格遵守策略，无论涨跌，都不要在意，5 年之后，10 年之后再去看，如果不赚钱，你来找我，到时候你可能会突然发现，竟然无缘无故多么这么大一笔资金。有人说，我这么做了么？我之前就尝试过这种，而且这种方式确实让我赚到钱了，我买的腾讯的股票，弥补了其他方面的一些亏损，可惜的是，我当时媳妇怀孕，必须要买车了，而且买车的时候急用钱全都给卖了，那次定投就暂停了，如果当初还能继续坚持下去，我能赚不少。现在也算涨了个教训，这类投资除非万不得已，尽量不要去动这笔钱。我还会找机会，继续执行这种策略的。满足这种条件的大公司大概有：Google、Facebook、Amazon、Tencent、Alibaba，最看好 Google 和 Tencent，至于如何买美股和港股，网上一堆教程，我相信你如果想的话是可以搞的定的。不过这类现在股价很高，买 100 股就需要不少钱了，但是 5 年之后，我敢保证这些股票肯定还会涨，国内的一些公司潜力也很大，比如茅台、伊利、格力、美的等，但是 A 股不成熟，受政策性因素影响太大，想定投的还是优先美股还是第一选择。有人问了？就这么简单，为什么其他人不去做呢？那是因为绝大部分人心态放不平，买完之后就没事看看盘，只要看盘，每天的涨涨跌跌肯定会影响，要么大部分人等不了这个时间周期，要么中间有事，急用钱，比如之前的我，要么几个月不涨，就急了，耐不住性子。所以，虽然是很简单的策略，但是极少数人能按照原则坚定的执行。6. 最大的投资 我之所不推荐大家玩股票，一方面风险太大，另一方面是很多人一玩上之后总觉得自己是那 20%，然后投入了很多时间与精力在这上面，最后导致本职能力没有进步甚至荒废，这是我最不愿意看到的。其实，最大的投资，是投资自己。要知道哪怕你一年到头折腾，即使赚了点钱，但是如果花费了太多的时间与精力也是不值的，把时间花在你本职能力的提高上，未来的工资涨幅，发挥空间，要大的多的多。而我之所以推荐想投资的同学，去定投，就是因为定投也不用花费大家时间，你也不需要多么懂，就按照原则傻瓜式的执行就好了，越是自以为自己很懂的人，越看不上定投，定投适合那些小白用户，而往往可能也是投入产出比最高的一种策略。7. 总结 以上给大家普及了下投资理财的概念与意识，过来人的经验，一定要尽早有这种意识，这会增加你对钱的敏感性，再碰到一些机会的时候你会更容易抓住，而且如果可以耐得住寂寞，除了理财之外，定投也是一个很不错的策略，但是不建议大家在这方面花费特别大的精力，要知道，最大的投资，一定是投资自己，把时间花费在自己能力提升上，才是最值得的。以上，良心总结，希望对大家有帮助。

# 帅张 您好，

帅张 您好， 我现在研一刚读完，广东工业大学，普通一本院校，专业机械。导师心思不在教学生上，我师兄他们找工作也是靠自学编程，两个研三的师兄一个找了蓝月亮 16W 另一个找了广州白云机场的9K一个月，都是在广州。我现在也是在看视频学javaweb。另外现在好一点的公司，国企啥的都是用985 211来做门槛，我本科是个二本院校，想请问一下就您在IT行业的多年经验，如果我以后是想继续从事互联网行业，我是不是应该退学去重新考一个985的软件工程硕士，还是继续念完现在的研究生。谢谢帅张！

你好，我觉得你的情况是一个很普遍的现象，从你的描述中，我可以看到很多大学生、研究生一些迷茫与困惑的地方，所以，我准备仔细回答下这个问题，应该对很多类似同学有所帮助与借鉴： 1. 你提到「导师心思不在教学生上」，我虽然没读过研，但是我也有不少读研的同学和朋友，研究生大都喊自己的导师为「老板」，从这个称呼大概就知道研究生涯导师与学生的关系了，很多读研的同学、朋友告诉我，他们读研生涯就是给导师做项目，然后导师给他们发点生活费，所以才称导师为「老板」，而且很多读研的同学基本一直在外实习工作，这其中还有很多是很知名的学校，所以，不止你们学校，可能大部分学校都是这样，所有的学习全靠自己，这没什么好奇怪的； 2. 基于第一点，其实我想补充一点，别说读研了，我甚至觉得从大学开始，所有的兴趣、方向选择与学习就要全靠自己了，如果还想像初中、高中那种学习方式，那你的能力可真的有点弱了，如果说大学学会的最重要的一个能力，我认为就是自学能力了，研究生更是如此，你必须学会自学，想选择什么方向，对什么行业感兴趣，全部需要自学； 3. 你还提到「国企啥的都是用 985、211 来做门槛」，其实不止国企，很多大点的公司都会要求 985、211，这公平么？我认为是公平的，人家前十几年辛辛苦苦，好不容易考上了 985、211，毕业之后再没一点优势，那就叫不公平，所以，不要嫉妒那些 985、211 出来的，他们有点优势是理所当然的。 4. 但是，985、211 也只是对他们过去十几年来努力的一种认可而已，这个世界就是这样，你过去的所有成就不代表你之后还可以有更大的成就，所以，你不用过多在意是否 985、211 毕业，学历只在找工作的前两年内有点优势，而且只是有一点优势而已，你该相信，真正有能力的人，谁会在乎你的学历，如果一个人毕业三五年了，还老拿自己的学历说事，只能说明，这三五年工作期间，除了学历，他没有别的拿得出手的了。所以，与其担心自己不是 985、211，不如把心思花在提升自己能力上，并且以此来激励自己，因为你只有能力比其他人更出色，跟别人竞争起来，你才能不那么劣势； 5. 你还提到，你想从事互联网行业，但是在犹豫要不要退学重新考一个 985 的软件工程硕士。直接点，我觉得你这种想法很蠢。我前面说了，985、211 只是对你过去十几年努力的一个认可而已，跟你之后想从事什么行业、能取得什么样的成就完全无关。也许，你可能认为自己之前走的路不够好，想重新来过，自己觉得没准可以走的更好。我以过来人的身份告诉你，哪怕你之前走的是条错路，那也会有不一样的风景，更何况，很多时候我们认为的错路，其实根本没什么影响，我一直觉得，人生是没有回头路的。 6. 也许你觉得重新来过会更好，而且看起来你现在确实是可以再重新来过的，但是，我自己这些年的工作经验总结出一条，时间才是最宝贵的。所谓的优秀，不过是比同龄人更快一点而已，当别人还在玩乐，你就懂得学习了，当别人还在迷茫，你就已经有自己未来的目标了，当别人把工作仅仅当做一份工作而已，你就已经是行业专家了，这些优秀，仅仅是因为你比同龄人更快了一点，如果每一步都快那么一点，那么积累起来就是巨大的差距，那你就是别人眼中的优秀者。退学看起来多了一次重新来过的机会，但是你却牺牲了最宝贵的时间为代价，我觉得这是不值得的，更何况，未来是未知的，谁也没法保证你重新来过就一定比现在更好，所以，我是坚决不认可你退学重新来过的。 7. 另外，可能你觉得专业不对口，跟你的兴趣、想从事的行业完全无关，我可以告诉你一个数据，超过 70% 以上的职场人士从事的职业跟自己大学的专业无关，这个数据我不知道准不准，但是我大概拿身边的朋友、同学、同事做了个比较，这个比例可能还会更高，我司的两个设计总监大学是学环境工程和土木的，我们技术团队更有一大堆不是学计算机专业的，所以，你一定得有信心，何况你现在才研一，有的是时间，并且现在就已经找到自己的兴趣，有自己之后的目标了，那么之后你只需要刻苦自学，朝着你的目标坚持下去，就够了。所以，请继续念完现在的研究生，不用过多在意成绩，在不影响自己毕业与拿到学位的情况下，业余时间靠自己，做自己最感兴趣、最想做的事，朝着自己最想从事的职业去努力，并且一定要非常努力。最后，祝顺利，希望未来你可以从事自己喜欢的职业，职场中，再也没有比从事一份自己喜欢的工作更幸福的了！

# 数据、产品、

数据、产品、营销、技术杂谈 今天周五，给大家随便说说我最近在做的一些事。我现在担任薄荷的产品技术负责人，其实不止产品技术，很多事情都有参与。上周我们开高管会议，我们在讨论一个事情，当然，这不涉及到机密，我们讨论「薄荷 App 要不要做推广？」我们看法不一，老板让每人发表下自己的看法，轮到我的时候，我这样说的：这个事情我觉得没那么难，做推广无非有两种，一种是拼命砸钱的，这种要么是准备融资，段时间内获取用户，让数据更好看的公司，要么是拿完融资，或者不差钱的公司，用钱来换用户，毫无疑问，我们暂时都不是。还有一种就是花钱是为了赚钱的，我们过去做了一些推广，每一次推广花了多少钱，带来了多少用户，这些用户来了之后带来了多少销售转化，有多少复购，留存多久，这些都有详细的数据的。如果算下来，每花 100 块，带来了 100 块的转化，哪怕一分钱都不赚，这事就好办了，就拼命地花钱推广就好了，因为即使现在不赚钱，但是他有品牌传播效应，这样的推广一定是非常值的，但是每花 100 块，只带来了 90 块的转化，推广的越多，亏的越多，这对一个成熟的商业公司来说，是不值得干的。从我们过去的推广数据来看，现在的推广投入产出比是没法维持的，主要原因是现在 App 红利期已过，每争取一个 App 用户获客成本太高，而用户对产品推广已经免疫了，所以带来的转化很少，所以得出结论，应该不止我们，这个行业现在所有推广 App 的都在亏钱，所以这事不值得再去做，起码暂时不值得去做了。我的看法获得了同事和老板的认同，这是毫无疑问的。有的同学可能以为这不过就是你工作的事情，跟我们也没关系啊，那再联想到我最近在小密圈做的事，很多圈友们可能都知道，我最近都在推广小密圈，经常做活动啥的，你们知道我做这事的逻辑是什么吗？小密圈刚开始的很长一段时间我多没有做过一些宣传与活动，如果把小密圈看过我的产品的话，产品正处于初期，很多东西都不完善，我不确定我能给大家提供什么，更不确定你们对这里满意么，如果我给大家带来的价值很小，很多用户都不满意，那么我让更多的人加入进来，只会让这里的氛围更差，让付费加入的同学不满意甚至抱怨，这会严重的影响我个人的口碑与声誉。但是通过这几个月以来的进化，我已经大概演变成一种稳定的形式了，我在圈子里回答一些问题，平均每周固定生产出一篇对你们有用的长文，之前还做了两次满意度调查，每次调查结果都是 98% 满意度，当然，这数据有水分，比如有很多人没参与进来，比如有的人可能冲着我的面子给个满意，但是这已经远超一些好产品的满意度了，我已经自信，加入这里进来的大部分都觉得自己花的钱值，剩下来的就好办了，我只需要宣传、推广给更多目标用户就好了。所以，这段时间，大家可以看到，我在公众号上宣传曝光的频率大了，还跟友金所一起搞了两次免费入圈的活动，有些人可能觉得友金所免费进来的是贪小便宜的，其实不然，众所周知，P2P 理财是有风险的，但是明知有风险，还选择相信我，加入进来的就是对我的信任，这也是一种过滤，这个活动一开始其实也是针对一些经济能力一般的学生朋友们推出的，事后证明，敢跨越这道坎选择相信我一定是赚了，除了免费加入之外，友金所的利息也是一方面，但是我直接过滤掉了那些不相信我、不敢冒险的一批人。除此之外，其实我还做了一些动作：我给主动赞赏我的人都回复了一些信息，告知他们主动赞赏我的人，参与活动不用关心关注时间、投资金额也不限，我还给留言一些明确表明自己是学生的朋友们，也回复了这么一条信息，如果所有人都是新关注我的，随意投资了 100 块就加入这里来了，这不是我愿意看到的，他们难免有贪小便宜之嫌。这两件事有没有关联？当然有。其实，我想告诉大家的是，这世界上很多事情都是可以举一反三的，你做一件事情的思考方式、做事态度决定了你做这件事能否做成，我之前说过技术不是全部，不是说技术不重要，而是指你的技术性思维可以应用在生活中的方方面面，除了技术之外，其他领域的多维度技能也会提升你的竞争力，看似我是一个码农，但是之前的技  
术性思维对我在管理、产品领域也有很大帮助。到现在为止，我从来不觉得某一项技能最重要，我一直觉得最重要的是你的思维方式、做事态度。

# 大部分人都缺

大部分人都缺乏的一种特质（很长，建议只字不差的阅读）前一段时间，有一位读者微信上问我一个问题，他准备报名一个写作教程，但是不知道怎么样，问我要不要报名？我问他教程多少钱？他说19块，不是那种培训课程，是一个图文加语音的课程。我接着问他，如果发现课程不适合你，或者课程很垃圾，被骗了，损失19块你能接受么？他似乎一下就明白了，连忙表示想通了，谢张哥，然后果断去报名了。这么一个简单的道理，我相信所有人都能明白，但是绝大部分人遇到类似这样的问题依然还是会犹豫不决，归根结底原因是，绝大部分人都会有各种担心，担心不值、担心被骗等等，都想着有一种稳妥、无风险的解决方案最好不过了，但是，我想说的是，这也许就是你之所以会平庸的原因，绝大部分人都缺乏一种很重要的特质--冒险精神！可能有人会不信，觉得我按部就班的努力工作，不需要承担什么风险，依然可以过好自己的生活。的确，在这个时代，只要你能吃苦，愿意努力，你就可以凭借自己的双手让自己过上衣食无忧的生活，但是仅仅是衣食无忧而已，努力很重要，但是这个世界上努力的人太他妈多了，如果你只想靠单纯的努力就可以让自己有更大的成就、甚至跨越阶级，那是远远不够的。我们都意识到这么一个现象，现在的时代，穷人想出人头地越来越难，因为上流阶级享受到的资源太丰富了，穷人们凭借自己努力衣食无忧完全没问题，但是穷人们如果想跨越到上流阶级是难上加难，但是难不代表不可能，王健林、马云哪一个不是穷人出身，但是他们却冲破了阶级的束缚，到达了金字塔的顶端，他们凭借的是自己的努力么？当然不是，或者说远不止于此，本质上而是他们站在了十字路口，看到了一些机会的时候敢于去搏，这也就是所谓的他们敢于冒险。王健林曾经说过这么一句话：清华北大，不如胆子大。这句话虽然不太恰当，但是反应了敢于冒险是每个成功人士必备的特质。我们中的很多人都在抱怨，自己没有遇上风口，没有生在马云那个时代，但是我要告诉你的是，时代的风口每年都有，但是等到机会真正到来的时候，大部分人都畏缩不前，没有几个人敢真正的去干。现实中的绝大部分人，做任何事总想着没有风险，最好是0风险，然而殊不知0风险也就意味着没有什么价值，这个世界上的回报总是伴随着风险的，风险越大，可能得到的回报越高，无数创业者所承受的风险是巨大的，然而正因为风险很大，一旦成功得到的回报也是巨大的，这也是为什么即使创业失败的越来越多，但是依然不缺乏后来有新的创业者。说一个很现实的现象，我每每在公号只要提及投资理财、友金所等字眼，总有一堆人在后台问我：这个有风险么？我从来没有回答过，在我看来，这个问题是很愚蠢的，投资怎么可能没有风险？你的钱放银行也都是有风险的，只是风险大小的问题，这个需要你自己去判断，要么是去查资料，要么相信我，都是一种自我判断力。我从来没在公开场合给大家推荐股票，因为股票永远是28原则，20%的人赚钱，80%的人亏钱，风险很大，但是我并不抵触有人玩股票，有的人能承受这个风险，去搏那丰厚的回报，这完全是合理的，大家都是成年人，自己去判断风险承受能力就好，但是公开场合我如果推荐大家去玩股票，这是不道德的，因为大部分人是不具备这样的能力的，所以我只会给大家推荐风险极低的理财平台，因为在我看来，绝大部分人只能承受这种风险。庆幸的是，小密圈的所有圈友们都已经具备了一定的冒险精神，因为你们加入我的小密圈其实也是承担了一定的风险，付费加入的圈友的费用会不会不值？我是否会携款潜逃？参与活动的圈友们的资金是否安全？...等，只不过你们通过对我的关注与了解，判断我的人品还行，觉得风险很小，自己可以承受，所以选择加入了，这个不能代表你们是否优秀，只能说，你们比大部分人要具备基本的冒险精神了。我自认为自己算是个冒险主义，某种意义上从我当初测试转行开发就是一种冒险，再到之后折腾投资，有亏有赚，再到之后开小密圈、跟友金所搞活动被人骂、被人不看好都是一种冒险，但是我坚定的按照自己的判断，做好了去承担后果的准备，一直到现在，当初的测试转行开发再到现在做产品与管理，在投资领域也有一些自己的理解，有点小成就，小密圈也做的如火如荼，当初骂我、不看好小密圈的人现在无一都很羡慕，我可能是第一个从码农到公众号写作、运营小密圈，并且赚到钱的人，从开始的很多人不理解，到后面有人开始跟随，每一步我都承担了不少的风险，但是，正因为我承担了这些风险，我才能有现在的这些回报，不管是金钱、能力还是影响力都是一种回报。所以，如果你想安安静静的做个普通人、上班族，那么你只需要努力就够了。但是，如果你想有更大的成就，想从一个穷人阶级向更好的阶级跨越，光是努力是远远不够的，你一定需要具备冒险精神，然后在时代的变革中，抓住机会，放手一搏，你才能有机会翻身，跨越阶级，享受更好的资源。但是，我不建议赌博似的All In，王思聪之所以做事情容易成功，是因为他失败了，可以很轻易的重新来过，然而对于我们普通人来说，我们如果All In，那么我们失败了，可能就再也没有机会站起来了，我们输不起，所以，我个人的建议风格是，即使需要冒险，需要去搏，也要给自己留条后路，某种意义上，我放弃了很多优越的大公司的机会，一直留在薄荷，也是在「赌」，但是我之所以还在坚持运营者公众号、小密圈也是给自己留后路。最后，不同的人不同的性格，不同的性格向往着不同的生活，没有对错，只是选择而已，但是不管你选择哪种生活，你们都必须具备一定的冒险精神，了解自己的风险承受能力，这样你才能因此获得更好的回报，甚至过于你从没想过的生活。

# 有圈友加入的

有圈友加入的久了可能会有这么一个疑问：张哥，为什么感觉你永远是充满激情的呢？不管是工作还是生活，难道就没有烦恼、没有疲倦的时候么？当然不是，我也是人，是人总归有烦恼，生活中也难免有这样那样的琐事，但是还记得我之前跟你们说过关于情商的么？优秀的人具备自我激励的意识，一个合格的老板一定懂得激励他的员工，虽然我不是你们的老板，但是这里的圈友都是冲着我来的，除了自我的激励，我也想激励大家。有句话是这样说的，你想成为什么样的人，那就去和这样的人去靠近，所以，我一定给大家传递一些正面的影响，生活中的琐事、我的一些烦恼我很少表达出来，你们看到我说的最多的一句话是「就是干！」，短短三个字，其实表达了自己的态度，我在生活中也确实一直把这句话默默的记在心里，遇到困难的时候一定是这句话先冒出来，这句话无形中会给自己力量。所以，小密圈除了我在这里的分享之外，我还希望能够默默的感染大家，不管是思维、做事方式还是积极向上的生活态度，这才是我所努力的方向，我相信，这些才会让你受益终生！

# 如何加入 F

如何加入 Facebook？之前答应给大家分享下我一位 Facebook 好友的故事，前两天一直在处理拉人入圈的事，今天就给大家分享下，标题我也不知道取什么，就随便取了一个，忽略就好。这位 Facebook 好友是我今年发布去参加 IO 的消息，他在后台给我回复后我们认识的，他关注我很久了，当我在公号说我要去参加 Google IO 的时候，他第一时间联系我，希望认识我，并且带我去参观 Facebook，说实话，我做梦都没想到，我的读者中还有 Facebook 员工，不过后来我才发现，我的读者中还有亚马逊、微软、Google 的员工，BAT 的员工那就更不用说了。我的这位 Facebook 好友姑且以 G 称呼，我到美国的前两天，G 就立马联系我，我们见面的第一刻就一见如故，总感觉我们应该早点认识的，然后除了带我参观 Facebook 之外，还热情款待了我，他在公号一直关注我，所以知道我的故事，我们聊了很多，在我知道他的故事之后，突然知道为什么我俩一见如故了。他是重庆人，高中、大学都在重庆读的书，父母离异了，他跟着他父亲过，上的大学也是一个垃圾三本，他大学时代跟我类似，学渣一个，经常逃课、玩游戏，从来不知道未来能做什么，过一天算一天，然而突然有一天他的父亲去世了，具体什么原因我不好问，然后突然他就感觉天塌下来了，自己也没有什么能力，未来根本不知道怎么办，他母亲跟他父亲离异后去了美国，然后她母亲就让他跟着一起生活，但是要转到美国去读书、生活谈何容易？但是突然间他就醒悟了，他觉得再也不能这么颓废下去了，他要开始全新的生活，于是为了跟她母亲一起生活，他花了一年的时间努力学习英语，你们永远不敢相信一个三本的学渣，竟然考过了托福、GRE，于是，他具备了一些条件，去美国读书了。去美国读了两年大学，毕业之后也不知道自己干啥，毕竟大学也没好好学，在美国这边也没有找到自己的方向，毕业之后尝试了很多工作，但是都觉得不适合自己，后来经她母亲的一位美国朋友推荐去了一家石油公司，但是是要做编程，嵌入式，我也搞不懂石油公司的嵌入式开发具体做什么，他从没做过，但是他从 0 开始学起，因为美国读书的两年时间，学了点算法，也算是有一点基础，就这么他一干就在这家公司干了 3 年多，但是你想不到的时候，这家公司亏损严重，要倒闭了，他在美国没有绿卡，那个时候的规定是，一旦失业，一个月内找不到工作就要遣返回国了。他非常焦急，于是他赶紧来硅谷投递了简历，令他自己都没想到的是，他投递了 Google、Facebook，竟然全都过了，而且都拿了 Offer，最后他衡量了下，选择了 Facebook。说实话，我觉得他特牛，比我要牛多了，从一个三本的学渣，到考过 GRE，拿到 Google、Facebook 的 Offer，不是他亲口给我说，我根本不会相信。因为他也知道我的经历，我们俩一路过来只有自己知道这其中的心酸，所以我们惺惺相惜，一见如故，回国的日子，我们还经常微信聊天，我们互相认可，聊了很多关于行业的机会与看法，也许以后，我们有机会一起做点事说不定。后面，我问他 Google、Facebook 面试具体考什么？聊了之后我才知道，他们主要考算法，不管你应聘 Android、iOS、Python、C++ 还是什么岗位，他们只考算法，这些大公司认为算法才是最难的，你连最难的都搞的定，那些编程语言都是小意思，所以，会发现很多有意思的是，你去这些公司应聘开发岗位，只要算法过了，你也许去做的是你从来没接触过的领域，比如我这位 Facebook 朋友，过了 FB 面试之后，从事的是他以前从没做过的 Android 领域。所以，其实想加入 Google、Facebook 其实没有那么难，只要你英语不错，算法不错，如果学校背景也不错，那么就有很大机会能通过他们的面试，所以很多小密圈的圈友们，尤其是一些学校还不错的学生朋友们，想加入 Google、Facebook 的话，那么好好学英语和算法，而学习算法推荐去 LeetCode 去刷题，我的朋友告诉我，基本就是考 LeetCode 的这些题。最后，我给大家分享我这位朋友的故事，是想告诉大家，不管你以前怎么样，其实都无所谓，最重要的是之后怎么样，我从来不认为那些一直成绩好、学历高的人很厉害，我一直认为，在经历过最卑微、最颓废的生活之后，还能站起来，爬到最顶峰的人，才是真正最厉害的人！

# 今天会有一大

今天会有一大批新加入圈子的朋友，再次做个简单的欢迎仪式吧。首先，欢迎加入我的小密圈，你们通过活动免费加入是非常幸运的，很多第一批最早加入的都没赶上这样的活动，但是最早加入的人也在这里学到了很多东西，虽说所有历史记录都是可以看到的，但是翻看以前的历史记录总归没有跟我一起亲自经历过来的深刻一些，另外，小密圈的时间是一年，但是一年的时间是以创建日期来算的，不要觉得意外或者不公平，任何付费订阅都是这样设定的，这是小密圈的规则。其次，新加入的同学们可以先熟悉下小密圈的玩法，其实没有那么复杂，就是一种私人朋友圈，建议大家下载个小密圈的 app，然后在 app 首页可以设置过滤规则，比如有的人可能觉得这里的东西比较杂，那么可以设置只看圈主的动态。再次，新加入的同学一定要看下【精华区】，那里面汇聚了所有我之前分享文章的一些精华，如果你没有时间与精力把我所有的记录都翻一遍，那么精华区是你最好的选择。最后，这里的氛围非常棒，我也希望在扩大小密圈队伍的同时，能继续保持这里的友好氛围，如果发现有人破坏圈子氛围的行为，我有权剔除，并且不退款。最最后，点赞是一种习惯！

# 如何主动学习

如何主动学习？（很长，请仔细看完，相信会对你有启发）你相信知识改变命运么？也许知识真不见得一定能改变命运，但是起码绝大部分人都相信这句话的，不然大家也不会去读书、上大学、付费加入我的小密圈，而在这个互联网如此发达的今天，可能会是知识改变命运最好的时代，互联网给了我们无限的可能，让我们极大的缩短了改变命运的最短路径。但是知识是如何得来的？学习，知识是通过终身的学习而来的。有些人可能会说，我读书的时候成绩一直很好，学习能力很强，所以学习能力是自己的强项。这可真不见得，要知道，我们在读书的时候，是父母让我们去上学的，到了学校，我们的大部分动作都是为了完成学业不得不进行的学习，这种我把它叫做被动学习，顾名思义，被动学习就是我们在外力因素下不得不进行的学习，有些人在学校成绩很强，但是到了社会，工作之后，自己的能力提升甚至不如那些成绩一般的同学，本质上是因为你主动学习的能力较弱，当你走上了社会，你的能力提升、你的知识获取全部取决于你的主动学习能力。主动学习包括三方面，一是学习意识，二是学习方法、三是行动。

1. 学习意识  
别觉得你具有学习意识，很多人其实真的缺乏学习意识的。举个实际工作中常见的例子，我在职场中见过各种各样的人，有的人自己分配的任务做完了，就感觉良好。无所事事了，而有的任务做完了，会利用一些空档的时间去学习下新的技术、读读别人的源码，有的人下班了看看电视、玩玩游戏，有的人下班了还会看些书、写写博客啥的。这种差别本质上是意识的差别，只有先有了学习意识，你才会有所行动。不管你的能力强弱，还是工作经验有多丰富，你一定要认识到，你现在所具备的能力与知识远远不够的，你需要持续不断的学习来提升自己，工作也许是一时的，但是学习是终生的，有这种学习意识之后，你才会有进步的潜力。

2. 学习方法  
也许很多人都知道学习，而且每个人可能都有自己的学习方法，有人可能会问？有没有一种最好最高效的学习方法？我告诉你，有！举个例子，假设一个人想学编程，大部分人可能会是这样的一个学习过程，先看下编程需要学习什么知识，经过搜索发现编程有很多方向，有 web 开发、app 开发，经过种种纠结与思考，可能选择了 web 开发，而 web 开发中网上又说 java web 开发不错，于是选择了 java web 开发，然后又去搜了下 web 开发需要学习 css、html、java 等等等等，然后下定决心要去学习，然后学着学着发现，这玩意怎么这么难，然后坚持不下去了。。。然而，在我看来，最好的一个学习方法是，先问问自己你要做个什么东西出来，自己在大学发现有些网站蛮赚钱的，自己就想搞个咨询网站，然后放点新闻，最后放点广告，就可以赚外快了，想想都好激动，但是同学之中没有会编程的怎么搞？没办法，只有自己自学了，然后网上搜索了下编程的学习资料，发现 web 开发有很多种，java、python、ruby，我其实不那么关心用哪种语言实现，我只想快速开发出来就好了，然后搜了下说 ruby on rails 开发网站很快速，于是就选择了 ruby on rails 来做一个网站出来，然后会发现我想做个效果炫酷点的，然后又去学了 css、js，然后数据哪里来呢？网上搜索有些聚合数据 api 可以用，就这样一步步实现自己心中想法的过程中慢慢就折腾过来了，这个学习过程，你不会觉得那么枯燥，而且很有效，因为你一直是在解决问题中学习的，而且自己每解决一个问题会很有成就感，然后自己兴趣越来越大，紧接着，等你把你自己的网站折腾出来的时候，你的编程已经算是入门了，而一旦入门之后，后面的路就简单容易多了，这世界上大部分有技术含量的职业，其实都被阻碍在了入门阶段。所以，在我看来，最好的学习方法不是给自己定个按部就班的学习计划，去看那些枯燥的书籍或者理论，最好的学习方法是先有个小想法、小目标，这个小目标如果实现了最好还非常有吸引力，比如如果你要做一个伟大的 app，做成之后可以放广告、甚至融资等，紧接着朝着自己的目标去学习，一开始你就知道要去什么地方，你会不容易轻易放弃，会更有动力与成就感。所以，以后如果你再要学习编程或者学习一门别的技能，先别去想要学习哪些东西，先去想想你要做成一件什么事，再去针对性的朝着自己的目标去学习。

3. 行动  
当你有了学习的意识、有自己的学习方法的时候，最关键的其实就是行动了。但是很多人恰恰在最关键的行动坚持不下去，道理我们都懂，但是我就是坚持不了。对于坚持，从来没有一个很好的方法能帮你解决，这取决于一个人的自控力，不过，我依然总结出一些不错的方法，可以让你更好的坚持下去。

一是借助于习惯的力量。我相信每个人都有自己的习惯，比如有的人习惯早睡早起，有的人习惯晚睡晚起，比如有的人习惯看纸质书，有的人习惯看电子书，等等，但是你在学习的过程中，如果能很好的借助于习惯的力量，你不会感觉那么累。我举两个自己的例子：我以前在上家公司的时候，我每天要固定做一班地铁去上班，在地铁上要做 40 多分钟，因为地铁很稳定，所以这个是固定的，我在地铁上也无所事事，后来我就想，能不能把这部分时间利用上，于是我就在手机上存储一些自学 Android 的资料，我就在每天的地铁上 40 多分钟的时间，每天看一点手机上的资料，你们可能不相信，不知不觉中，也就一个月时间不到，我就把一本 Android pdf 数据全部看完了，但是如果你让我每天晚上看 40 分钟，让我一个月看完一本书，我可能都做不到，后来想想，我自学 Android 的时候，可能大部分时间都是在地铁中学过来的。因为一直坚持，以致于后面前公司的同事都纷纷效仿我，做地铁要么带本书、要么看手机上的电子书，这个习惯陪伴了我好久，在一些特别爱学习的那段日子，我一度非常喜欢做地铁。还有个例子我之前说过，就是我每天睡觉前都要玩会手机，不玩手机根本睡不着，每次都是玩着玩着就睡着了，但是后面我觉得得好好利用这个习惯，于是我就把睡觉前玩手机换成了睡觉前用手机阅读，依然是看着看着就睡着了，虽然只是每天半小时的阅读时间，但是积累下来，这每天的半小时给我的思维、视野有了很大的改变，而且我从来不觉得这半小时的阅读对我有任何负担。我现在不是在学英语么？其实我时间非常少，没有那么多时间专门的学习英语，我又仔细思考了我平时的一些习惯，我每天早上起床必须放一些音乐，中午吃饭也爱看一些游戏直播，于是我统统改成了，早上起床放一些英语歌或者英语句子，中午吃饭的游戏直播也取消了，改成了中午看几个单词，虽然现在还没对我有什么大的改变，但是我相信，只要坚持下去，一定会有效果的，何况本身对我也没有任何学习压力。以上我的一些例子，就是想告诉你们，仔细思考下自己平时的一些生活习惯，学会利用习惯的力量去学习，这没有任何压力，以前中午吃完饭喜欢玩两局王者荣耀的，改成去 GitHub 看看一些不错的开源项目等等，每个人的的习惯不一样，这个留给你们自己去考虑。

二是学会利用工作时间 我问大家一个问题，

如果让你玩游戏的时候去学习？你会乐意么？我想都不乐意，但是如果你在公司工作的时候，老板告诉你说，别工作了，你去学习吧？这样的话你乐意么？我想绝大部分人都很乐意，毕竟工作是老板给你付钱的，付钱让你学习求之不得啊。所以，道理就是，当你在工作的时候，学习利用工作时间去学习，也许你工作很忙，但是以我过来人的经验，不管你工作时长8小时还是9小时，一个人集中精力、全神贯注工作的时间每天能有4、5个小时就已经相当高效了，而其余时间你再干嘛？要么跳出来刷刷微博、看看新闻、聊聊qq等等，别说你不是，这不是偷懒，这是一个正常的工作现象，任谁也不可能一直全神贯注的工作，有松有驰是一个高效的工作状态。但是你仔细算一下，除了高效工作的那几个小时，其余时间如果你每天都能利用上的话，这会是一个多么宝贵的时间，这可是所谓的带薪学习，一举两得的事。我反正工作至今，都很擅长在工作的时候主动学习，别人在闲聊、刷微博的时候，我都是去GitHub看下最近有什么好的开源项目，最近有什么新的技术，又或者去写篇博客，我心里一直想着这种学习时间非常宝贵，在学习吸收到知识的同时，最好还能为现在的项目服务，那更是一举多得的事了。所以，学会利用工作时间学习，毕竟让你下班回家单独学习，我想你很难坚持，只有少部分人可以做到，但是好好利用工作时间的学习机会，时间长了，依然可以有很大的提升，而且这可是带薪学习啊。以上，就是我的个人主动学习的总结，希望对大家有帮助，最重要的是思考与践行，一起跟我做一个终身学习者！

# 你真的了解「

你真的了解「情商」么？我相信绝大部分人都知道「智商」与「情商」对于一个人的重要性，很多人都希望成为一个高智商、高情商的人，然而在我看来，情商要比智商重要的多的多，因为绝大部分人的智商其实都差不多，这世界上没有那么多的天才，也没有那么多的傻子，每个人的智商的确会有差异，但是这点差异还不足以影响人们在各个方面的成就，但是每个人的情商可谓是差异万千，它将直接决定你之后的职场、生活以及人生。仔细想想，那些政坛政要、商界大佬甚至你的老板们，论智商，有时候可能真的都不如你，但是他们的情商无一例外都是很高的。所以，情商的重要性不言而喻，但是你真的知道什么只真正的「情商」么？你会不会以为那些平时处事圆滑、懂得人情世故就是情商了？那些只是情商非常小的方面，真正的情商远远不止这些。在我看来，一个人的情商高低主要表现在三个方面：自我认知、自我控制、自我激励。

1. **自我认知** 我们中的大部分人其实都不能很好的认识自己，都会高估自己，低估别人。别人做了一件了不起的事，会想当然的以为，也没那么了不起么，我有这样的资源同样可以。别人取得了点成就，会觉得不就赶上了好时机了么，如果我早生两年，赶上那个风口，我会比他做的更好。然而真正自己去做的时候，会觉得自己情况特殊，遇到了这样那样别人遇不到的麻烦。而如果做一件事如果失败了，会想当然的觉得别人能力不足、逞强等。即总会给自己找各种借口，而习惯性的贬低别人。这就是低情商的表现，本质原因是缺乏自我认知。而高情商的人，对自己有明确的自我认知，会更容易从别人身上看到闪光点，然后与自己进行比较吸收。比如也许一个人失败了，但是他做事的执着是自己身上缺乏的特质，也许自己不喜欢王思聪，也许在很多人眼里王思聪就是败家子、渣男的代表，但是王思聪这种博人眼球的商业上的成功，这就是一种商业策略与能力，同样是值得自己学习。当他在批评别人的时候，会对照着自己，看有没有类似的错误与缺陷。所以，请看下自己是否具备自我认知的能力，是否为人处世愿意换位思考，除了自己明确的认识自己之外，也能从别人身上认识到自己的缺陷，发现别人身上的闪光点，加以学习吸收，这才是高情商最基本的一项能力。

2. **自我控制** 大家都是人，人就会有各种各样的诱惑与心理变化，比如大家都知道玩游戏很爽，都知道学习很累，但是有的人就是网瘾上身，而有的人就懂得劳逸结合，这就是自我控制的差距。高情商的人一定是懂得自我控制的，学习累了，懂得娱乐，但是娱乐归娱乐，说不想一直娱乐那是假的，但是他懂得控制，他懂得做一件事的目的是什么，娱乐是为了更有效率的学习，不是目的。人这一生总会有不顺心的时候，总会有遇到让自己崩溃的人或事，但是高情商的人是会控制自己的情绪的，不会因为不顺心的事而打乱自己的节奏，影响自己的工作与生活。为什么你会觉得有些人脾气很好，很好相处？为什么你会觉得有些人做事很靠谱，做任何一件事都很难轻易放弃？又为什么有些人原则性很强，该做的会去做，不该做的一定不会去做？本质原因就是因为他们懂得自我控制，能控制自己的人，才真正是可怕的高情商之人！

3. **自我激励** 从小到大你会不会经常遇到这样一群人：你的高中班主任会经常给你们打一针鸡血，大学如何如何好，考上大学就会怎么样样？你的老板是不是每隔一段时间就要给你们画个饼，等这个产品成功了，我们每个人的回报都是超乎想象的，我们的梦想是星辰大海... 你可能会觉得很反感这种鸡血，但是这就是所谓的激励，只不过这种激励是外界的，你可以看一下，每个公司的老板画大饼、打鸡血的能力一定要具备的，不然这绝对是一个不合格的老板。这种鸡血有没有用？别说，还真有用，每次老师讲到未来、老板讲到梦想的时候，每个人仿佛真的充满了斗志，但是这种好景不长，一段时间过去，鸡血的药效就过了，大部分人原来是什么样还是什么样。但是总有一些人，过了一段时间之后，他还是能一如既往的努力、坚持着，那些比较优秀的人，以及你的老板们，你有没有想过？你的老板经常激励你们，但是谁来激励你的老板？答案就是：**自我激励**！那些优秀的人从来都是自我激励，自己给自己打鸡血，那些商界大佬们其实可能比我们更忙，比我们更累，但是让他们继续下去的动力就是他们的自我激励。自我激励的方式有很多种，比如赚更多的钱，比如改变世界，比如实现自己的自由梦。成功人士看起来总是充满激情的，而让他们充满激情的方式恰恰就是自我激励，自带鸡血，他们从不需要别人来激励自己，他们的做事方式与做事风格会不自觉地影响他人。以上就是我认为的高情商的最基本的三种特质：自我认知、自我控制、自我激励。有些我也做的不够好，也在继续努力，智商可能后天很难改变，但是情商完全是后天可以培养的，而且情商的高低完全影响着你之后的爱情、事业以及生活，这也是为什么不用在意你之前怎么样，之后你会怎么样才是最重要的！

# 一起学习 K

一起学习 Kotlin 第二弹 给大家留了两天的时间，不知道大家环境搭建的怎么样了，我推荐大家使用命令行的方式，然后对照着官网进行学习，但是我知道，肯定有一大堆同学没用过命令行、看不惯官网的英文文档，但是我想说的是，我依然再次建议大家以这种方式去学习，起点高你才能比别人学的更好更有效率，这会在一开始很不舒服，但是只有让不舒服，才是真正让自己进步的一种方式，如果你做一件事很舒服，那么这件事做完，我相信对你也没多大的进步。考虑到部分同学这种起点有困难，所以我会给大家进行指导的，今天我就给大家稍微讲解下。我是对照着官网进行学习的，地址在这里： 1. 安装 我是 Mac 系统，我习惯使用 Homebrew 进行安装，java 环境本身就安装好，所以我的 Kotlin 安装很简单，直接： brew update brew install kotlin 如果你是 Mac 或者 Linux 系统，那么你还可以使用 SDKMAN、MacPorts 进行安装，如果你是 Windows 那么必须到 GitHub 上下载安装包，然后手动解压安装。地址在： 2. 运行第一个 Kotlin 程序 安装成功之后，我们就可以来运行我们的第一个 Kotlin 程序，新建一个文件，取名 hello.kt，扩展名以 .kt 结尾的就代表是 Kotlin 文件，输入如下内容： fun main(args: Array) { println("Hello, World!") } 然后我们在 Terminal (终端) 下输入如下命令： kotlinc hello.kt -include-runtime -d hello.jar kotlinc 是编译的意思，类似 javac，hello.kt 是要编译的文件名，-include-runtime 代表我们要运行 hello.kt 中的代码，所以要把 kotlin 运行时包含进来，-d 代表打包成 jar 文件的名字，名字你可以随便取，因为 kotlin 也是基于 jvm 的语言，所以最终还是转换成 jar 包的，然后输入如下命令可以运行： java -jar hello.jar 当你看到一个输出“Hello, World!”则代表运行成功。这里说一下，在第一步的时候你可以尝试不输入 -include-runtime，那么第二步运行会报找不到类的错误。当然如果你第一步不想包含 kotlin 的运行时，比如你只想做成一个 library 给别人用，那么可以如下方式执行该 library 的代码： kotlinc hello.kt -d hello.jar kotlin-classpath hello.jar HelloKt 区别就在于第二步给 hello.jar 指定了一个类 HelloKt，让 hello.jar 中的代码运行在 HelloKt 类里就 ok 了。 3. 交互式 Kotlin Shell 其实 Kotlin 内置了一个交互式的 Shell，交互式 Shell 是指你可以直接在里面输入代码，然后立即执行，是一个非常棒的工具，开启方式输入： kotlinc-jvm 你会看到一串欢迎文字： Welcome to Kotlin... 之后你可以在这里输入任何 Kotlin 代码，输入回车直接执行，比如你可以当计算器使用，输入加减乘数等，立即给你返回结果，以后想要学习 Kotlin 的语法，则可以直接在这个环境里学习。退出方式输入 :quit 或者 Cmd (Ctrl) + C 结束 4. Kotlin 脚本 其实 Kotlin 最方便的是可以直接执行脚本，所谓脚本就是你写一大串代码在一个文件里，然后输入一个命令，直接执行该脚本里的代码，不用编译，kotlin 脚本是以 .kts 扩展名结尾，举个例子，我们新建一个脚本文件叫 hello.kts，然后在里面输入这么一段代码： println("Hello World!") var name = "stormzhang" println("Hello " + name) 然后输入命令： kotlinc -script hello.kts 则会让脚本文件的代码依次执行，然后输出： Hello World! Hello stormzhang 非常方便，以后我们可以直接用脚本来测试、计算、爬虫之类的，用处很大。至此，Kotlin 的环境安装以及各种执行 Kotlin 程序的方法就介绍完了，请大家不仅要看得懂，也一定要亲自尝试去实践，我相信跟着我这次学习 Kotlin 的过程，会对你之后的学习方法与自学过程有个很大的改变与认知，希望大家一起进步，有任何疑问欢迎留言，对于留言我可能不会第一时间回答，其他人看到也可以帮忙回答，帮别人解答疑惑的过程也是自己的一次重新学习回顾的过程。撸起袖子，就是干！

# 一起学习 K

一起学习 Kotlin 之搭建环境 从今天开始，带领大家一起学习 Kotlin，虽然我很久就学习过 Kotlin，但是好久没用过，也忘记的差不多了，今天开始我也跟大家一起学习，我会按照我认为正确的姿势，来告诉大家学习 Kotlin 的步骤，但是具体怎么学，都是要靠大家自己，小密圈中也许有很多人已经学习过或者正在学习 Kotlin 的，没关系，可以再回头一起看下，跟当初自己学习的过程一样么？也可以帮那些遇到问题的同学解答下一些疑问。今天是第一天，一定要先搭建开发环境，步骤大概如下： 1. 安装 Java Kotlin 也是基于 Java 语言的，所以首先安装好 Java 开发环境，并且配置好环境变量，对于 Android 开发者来说，我想已经都搞定了，对于不是 Android 开发者，请自行搜索安装 Java，网上一堆教程。 2. 安装 Kotlin 其实学习一门语言的正确姿势，一定是官网，官方文档是最权威的学习资料，在安装 Java 之后，接下来就是安装 Kotlin，我学习一门语言习惯先了解下它的原理，所以喜欢直接用命令行，我也推荐大家一开始使用这种方式，这便于你理解 Kotlin 运行的原理，命令行其实没有大家想象的那么难。官方文档可以参考这里： 我选择 Working with the Command Line Compiler 这种学习方式，不喜欢使用重量级的 IDE 来学习一门语言，也推荐大家使用这种方式，后续学习 Kotlin 语法之类的可以使用在线的编译器。 3. 运行第一个 Kotlin 程序 Kotlin 安装成功之后，终端输入 kotlinc -help 如果出现一些帮助命令，则代表环境安装正确，下一步我们就可以正式学习 Kotlin 语言了。今天先搭建环境，大家不同的系统，不同的安装方式肯定会遇到不同的问题，给大家点时间搭建环境，遇到问题先自己花时间搜索解决，解决不了可以在小密圈里问，我相信大家遇到类似问题的会一起帮忙解决的。

# 我发现很多人

我发现很多人其实对投资理财完全没任何概念，姑且给大家普及下投资理财的重要性吧。我以一个过来人的角度告诉大家，投资理财非常重要，很多人总以为自己当下没多少存款，就对投资完全不 care，其实这是错误的想法，当你存款 1w 的时候不去投资理财，不去尝试，那么当你有存款 10w、100w 的时候你会很后悔，资金是需要积累的，但是这些金融知识完全可以提前学习了解。投资理财其实可以简单的分为两类，一种是投资，一种是理财。投资可以认为是高风险、高回报，比如股票、债券、黄金、期货、甚至最近比较火的比特币等等，这种风险非常高，但是同时伴随着收益也很高，对于不懂行的大家，我不推荐大家接触这类高风险、高收益的品种，但是我不反对这类玩这类品种，我是个爱冒险的人，实话说，这类投资我有玩过，大家都是成年人，你应该懂得控制风险，能为自己的行为负起责就好了。理财类的就简单多了，市面上一大堆理财产品，余额宝、银行以及互联网金融产品，这类就风险很低，如果找到靠谱的平台可能说是 0 风险，但是风险极低，同时也就伴随着收益很低，一般年收益能达到 10% 就很不错了，超过 10% 的理财产品就要小心了。我知道可能会有人问为什么我这次推荐的友金所号称年化 12% 的收益，请仔细看清楚，那是新手收益 12%，只有一个月的时间，而且限额 2w，如果友金所不限额直接放开一年，那他要亏死了，所以不要看到 12% 就觉得不靠谱，请看清楚条件，这次我看到很多人注册之后只投了 100 块，真是可惜了，也就只有这一次有这么高的利率了。很多人都把自己的钱存放在余额宝或者银行卡，其实上面的利率真是太低了，我自己的钱，银行卡和余额宝放的很少，只预留一些应急资金，我强烈建议大家把闲置资金用来买买理财，虽然不能让你发财，但是在通货如此膨胀的今天，理财可以尽量的让自己的资产保值。理财平台很多，我知道大家怕老板跑路而不敢尝试，其实在我看来，不敢尝试永远会错失比别人更多的机会，如果大家要买理财的话，建议大家选择陆金所和友金所，绝不是广告，陆金所是平安旗下的，除非平安倒闭，否则完全没问题，友金所是用友网路旗下的，而且也跟平安银行建立合作，就是说你投资的钱其实是放在平安银行账户下的，即使友金所和陆金所倒闭，你的钱也是安全的。这次是我跟友金所做了很大的争取，给入圈的朋友做了补贴，临时做的一个活动，通过这次活动进来的真是赶上了，这么大的福利很多人还骂我，我真是无语了，另外，没赶上这次活动之前就入圈的圈友们，我不知道以后还会不会有别的活动，如果还没注册友金所的，那么可以先等等看，看之后还会不会有别的活动给你们。最后，我再强调一次，投资理财，很重要，在这个社会，不懂得钱生钱的人，是很难积累财富的。

# 解密：告诉你

解密：告诉你推送服务商的商业模式是什么 相信做 Android 的同学对推送不陌生，市面上也有一大堆做推送服务的公司，随便说几个，极光、个推、腾讯、小米、华为、百度、友盟等等，而且这些推送服务还都是免费的，很多人肯定纳闷，大公司做推送免费就算了，那些不知名的小公司也做免费的推送，他们到底靠什么支撑下去？那么，今天我就根据我了解的向大家解解密。首先 Android 的推送是一块很大的蛋糕，因为 Google 的 GCM 在国内没法使用，很多对商业敏感的人第一时间看到了这么一个机会，所以在一开始做推送的公司其实更多，只不过由于竞争激烈，除了大厂，后面专门做推送的就只剩极光和个推了，使用他们的推送很简单，只需要集成他们的 SDK 就行了，其实从技术上都差不多，都有被 Android 系统杀死推送服务的可能，只不过为了让推送服务重新唤醒，这些推送服务一般都是共享推送通道，意思就是如果很多家 app 都集成了这家推送 sdk，那么只要用户的手机打开任何一个集成了该推送的 app，那么推送服务就会被唤醒，所以，在 Android 领域，谁家推送服务的市场份额越大，理论上推送效果越好，因为被杀死后重新唤醒的概率越大。共享同一条推送通道，占领份额这是推送公司的第一步，第二步就是收集用户信息，只要集成了该推送的 sdk，那么这个 sdk 就会收集很多用户信息，比如设备号、IMEI、位置信息等等，除此之外还包括 app 的一些敏感数据，比如日活之类的，这些都还好，他们一般都还会遍历用户手机，把用户手机上安装的所有 app 信息全都收集起来，这个信息用处可就大了。收集用户手机安装过的所有 app 列表，有什么用呢？非常有用，我通过分析你安装的 app，我就可以很详细的给你这个用户做定位，比如你安装了同花顺，那我知道你是炒股的，你安装了房贷类 app，那我就知道你是有房一族，你安装了育儿类 app，那你就是有小孩的，你安装了平安车主，那你就是有车一族.....可以这么说，通过分析你安装的 app 列表，我基本完全知道你这个人的性别、经济能力、爱好等等，再配合地理位置，我甚至可以知道你的职业以及上班的地方，这不是夸张，就是这么恐怖，有了这些详细的数据，就可以给你做用户建模，打上标签。除此之外，因为遍历用户手机的所有 app 列表，即使有些 app 没有集成我的 sdk，那么我依然就可以知道其他 app 的一些数据，比如安装量、用户量级等，基本上我通过这种手段，可以拿到市面上的有点知名度的所有 app 的数据。以上这些数据是这些推送公司的核心竞争力，有了这些数据之后，那么我就有以下商业模式：

1. 卖数据 我们知道，很多 app 都是要靠自己的日活、注册量等数据来融资，数据越好看，拿到的融资越大，但是很多公司为了融资，伪造数据，比如伪造友盟统计的数据，之前可是出过这样的事的，之后投资人也变得聪明了，不再那么容易相信公司提供的数据了，但是市面上确实有一些不错的公司，但是怎么确保真实的了解这些公司的数据呢，投资人就想到就向这种推送公司买数据，因为推送公司几乎具有所有 app 的数据，而且都是真实的安装在用户手机上的，普遍比较可信，这是盈利的一种方式。除了投资人之外，还有一些公司想了解竞争对手的数据，那么也同样在他们这里买数据，而且一般如果一家公司买了竞争对手的数据，那么他们的销售人员肯定会把这个消息透露给竞争对手，然后竞争对手又会反买对方的数据，也就是说，只有有一家公司购买了数据，他们至少会卖出去两份以上，这招不得不说很精明。
2. 广告营销 我们前面说了，通过分析用户手机安装的 app 列表，可以非常详细的对这个用户做建模，打上各种标签，有了标签之后，就可以做个性化的营销，比如我要投个广告，但是我不想投给所有人，我只想投递给有车一族，那么就可以定向给打上有车一族标签的设备推送广告，这个标签非常详细，可以做到非常的精准，比如我要投放上海地区的有房的、妈妈一族们，这个完全可以做到。但是呢，他们这个广告的推送可以做到神不知鬼不觉，为什么呢？因为所有 app 共享一条推送通道，用户的手机如果哪天突然收到一条推送广告，他甚至都不知道这个广告是来自于哪个 app，因为很可能用户手机安装了好几家集成了该推送 sdk 的 app。这还不算，最高的是，其实这些流量都是来自于各家的 app，但是推送公司本质上是利用了各家 app 的流量来给自己盈利，这些推送公司之所以那么不遗余力的推广自己家的推送服务，哪怕是免费的，但是只要占领市场份额，那就意味着市场上的大部分 app 的流量都可以为我所用，供自己盈利，这招更是高啊。以上就是我所了解到的推送公司的盈利模式，属于内幕消息，我看到过他们的数据分析，不得不说，他们对数据分析的投入很大，毕竟这是他们商业模式的核心，这些东西在推送界不是什么新闻，但是在其他领域却很少知道，毕竟推送领域互相心里都清楚，一旦这些模式被业内知晓，那么想继续这样赚钱就不是这么容易的了，毕竟本质上他们是靠贩卖别人的流量来给自己盈利，自己是不具备流量的能力的，也请大家保密，不要传出去，我也没有在公众号曝光，毕竟这是国情造就的机会，能抓住也是一种本事。以上，就是我所了解到一些推送公司的商业模式，题外话其实就是，在中国哪有什么绝对的隐私，尤其 Android 手机隐私风险更大，因为获取手机 app 列表这种事只有 Android 可以，iOS 系统是不可以的，所以这些推送公司的商业模式也主要依赖于 Android 设备，这也是 Android 现在面临的各种问题，太开放了，不可避免会有一些漏洞，所以昨天的文章我才真心希望 Fuchsia 系统能够成，这样未来的 Android 才会更强大。

# 嗨，帅比张！

嗨，帅比张！今晚又看了一遍你在公众号上发的文章，感觉像是第一次看一样，明明一个月前才看过，居然没多少印象了...然后就想了下，我们每天接触到的公众号甚至干货可能都不少，但大部分应该都没有有效吸收或者利用到（也有可能仅仅只是我自己的问题□），有些当时看是看了，可是没有很好的消化吸收，就想来了解下帅比如果你看到一篇干货好文你是如何消化吸收的，我目前能想到的办法可能就是看完一篇不错的文章，先收藏到特定的位置，然后每周或者几天进行一次整理记录，适时回顾，不知道你之前公众号或者小密圈有没有分享过类似的文章或者心得，有的话跟我提下我直接去翻，希望你有空的话可以回答下，感谢！◎□

1. 我做事有自己的判断力，在读到一篇文章的时候，我会尽量去吸收到这篇文章的精华，哪怕在别人眼里看来是很一般的文章，我都尽量从这篇文章吸收到对我有用的东西出来，因为我相信，再垃圾的东西，都不至于全部是垃圾，也因此我的阅读能力很广泛，也很强，我每天都会至少看 10 篇以上的文章，所以看得多，我能写的东西也比较多； 2. 我认为一篇文章是好文、精华的时候，通常会至少读两遍，而且从不收藏我仔细阅读过的文章，因为我认为，看过的东西，我没有时间再去收藏起来，然后再挑时间翻出来看的，我都争取一次性吸收，这个吸收的过程主要是思考，读完一篇文章有所感悟之后我会对比现在的工作有所思考，思考文中的观点是否与我现在做的事有所帮助，有所借鉴，举个例子，我有时候会看到一篇关于产品用户体验的文章，对比到我现在做的事，我就可以把我的公众号当做一款产品，然后文中的一些观点会去思考如何帮助我的公众号的用户体验，思考才是帮助吸收的最佳方式，读的次数再多，都不如花点时间思考。 3. 最后就是践行，我吸收到一个有用的知识点之后，一定尽量要求自己去践行。比如，在我确认写作是一项非常重要的能力之后，我下定决心一定要去做这件事，一开始非常难，非常非常难，但是我依然强迫自己尽量每周都更新，哪怕最晚的时候会搞到夜里 2、3 点，我认定的事情会付出极大代价去做的。这个践行的过程很不舒服，非常不舒服，但是我坚信一件事：「那些让你不舒服的事，恰恰就是让你自身能力变得更强的事」，有了这个思维之后，实话说，我现在做的很多事，都让我很不舒服，比如坚持写作，比如学习投资、产品等，你每天做着重复的工作是最舒服的，但是我认为那没什么价值。 4. 最后，还有一个，能让自己有很大兴趣去践行的逻辑就是赚钱，你做一件事，能力提升是一个境界，能力提升的同时又能赚钱这个是最高境界，我对赚钱很直接，也很坦诚的面对，我认为做一件事情能赚到钱是最大的动力，能让我坚持写作一两年，很可能是出于写作能力的提升，但是能让我坚持写作 5 年、10 年一定是赚钱给我的动力，否则，我现在就可以认为，如果不赚钱，我是坚持不了写作 10 年的，但是现在我能赚到钱了，那么就很有可能。所以，请坦诚的面对钱，这没什么丢人的，做一件事能让自己能力提升，决定了你是否愿意开始做这件事，但是能不能赚到钱，决定了你什么时候结束做这件事。

# 来，给你们说

来，给你们说下今早说的花了 500 多块加了一个小密圈的故事，一定会对你们有所启发。事情是这样的，我之前我就说过，我晚上一般睡的很晚，十二点多躺床上之前多要看几篇文章才能睡着，无意间我在我加入的一个小密圈中看到有人分享了一篇长文，文章发布也有一个半小时了，但是没有一个人赞，估计太晚了，又或者大家觉得文章太长了没耐心看，我静下心来看完了，发现是一篇干货，深度好文啊，内容是关于创业和融资的，看完之后觉得写的真好，忍不住在小密圈中赞赏了一记，也评论了下表示感谢分享。五分钟之后，那人给我回复了，感谢我的认可，我觉得这人的创业与融资经验很丰富，就试探着问他要了微信，互加好友，加好友之后我翻了下他的朋友圈，卧槽，简直吓尿了，这不是某某公司的 CEO 么，我知道这家公司，一家估值几十亿美金的公司，我有点不敢相信... 之后，微信上我跟他确认是不是某公司的 CEO，他说是，卧槽，真的走了狗屎运，无意间一个赞赏加了某个大佬的微信，然后他问我做什么的，什么公司，我就说我是一个程序员，目前在一家不知名的创业公司工作，对他的分享再次表示认可，然后他说，他之后也会分享一些创业的经验的，可以加他小密圈，然后发给我一个链接，他就睡觉去了应该。能加大佬的小密圈，觉得也是荣幸啊，但是打开一看，靠，要 500 多块，有点犹豫，因为我觉得这位大佬平时这么忙，哪有时间经常混在小密圈啊，但是后来想了想，大佬的小密圈中肯定一堆大佬，我也比较好奇，几亿身价的大佬平时都在干嘛，这么一想，这 500 多块花的应该肯定值，就加入了，这事本来以为就没有然后了，我以后就准备静静的围观大佬的小密圈就好了。可是今天中午，就在今天中午，有人联系我，说这家公司要挖我，然后给我说是老板的意思，这家公司正在高速发展阶段，薪资方面肯定很有竞争力。我是做梦也没想到，我只是忍不住对一篇认真分享的人一个赞赏，然后加了一个小密圈，然后就获得了一位几亿身家大佬的青睐，如何选择是我的问题，但是这种机会真的就跟中彩票一样。这件事，其实我总结了下，之前有不少人在公众号给我留言，说我怎么这么幸运，也才 30 岁不到，就可以有这种影响力，获得 Google 的邀请，可以认识各种人脉，其实我在平时的为人处世中真的没有想到那么多，我也没有刻意认识结实一些人脉，我之所以这么幸运，可能就是因为我做任何事都是懂得付出的，不管是陌生人也好，还是跟熟人打交道也好，从来没有占过别人半点便宜。我之前跟大家说过，在这个互联网如此发达的今天，一定要坦诚，懂得感恩，做人做事不要想着占小便宜，一定要先付出，看起来都是很虚的鸡汤，其实就是这些做人做事的态度，决定你之后会拥有什么样的机会，决定你之后能达到什么样的高度。这件亲身经历的小事，希望对你们有所启发。

# 教大家一个赚

教大家一个赚钱的小技巧 大家都知道，赚钱很难，其实现在这个网络发达的社会，不客气的说，赚钱比以前容易的多了，只要你有想法，有执行力，遍地都是黄金。举个例子，分答刚出来的时候，王思聪入驻，我这个人还是比较敏感的，要知道王思聪的粉丝基数这么大，问问题那是肯定不会亏的，所以当时王思聪 3000 块的时候我问了一个问题，

「聪哥，至今为止你交了多少个女朋友？哪一任女朋友是你印象最深的？」，可惜的是，我问晚了，后来我看到有人问类似的一个问题，然后有 2w 多人围观，出去 3000 成本费，净赚 7、8k。我对微博一直不怎么重视，觉得他玩不出什么新鲜花样，但是前段时间才注意到微博推出了微博问答，才知道也错失了机会，这两天去大概看了下，发现即使现在依然有赚钱的机会，现在告诉下大家，我觉得现在有两类问题很容易赚钱，一是炒股，二是明星八卦。我看了下一些炒股大 V，一些散户问一些怎么选到好股票之类的围观的挺多的，因为跟赚钱挂钩的最吸引人的。另一类就是娱乐八卦，我看了下第一狗仔 @卓伟 的微博，他的微博问答全部是关于明星八卦的，我发现很多人其实还是很有头脑与远见的，前天谢娜删除恩爱微博这事，就有人问卓伟一个关于谢娜、张杰的问题，至今为止有 2w 多围观，一个问题净赚 1w 多，真是把我惊呆了，翻了下卓伟微博问答的历史记录，平均每个问题有 2000 人围观，一个问题成本也才 218 元，所以，以后如果提前知道一些明星八卦，第一时间去卓伟微博提个问题，几千块很快到手。当然，还有其他大 V 的微博问答就不说了，等待大家自己去发掘机会。借这个例子，也是想让大家知道，想赚钱其实没那么难，你得对最新的信息敏感，对数据支撑，比如我观察了下卓伟的微博问答，从围观的人数甚至就可以发现哪些明星现在最火，最受人关注，我自己也是因为对微博存有偏见，这里也检讨下，不然我也许会第一时间体验下微博问答，赚钱的方法有各种各样，有些你也许不是做不到，只是没想过，以后我会不定期的分享下一些关于赚钱的点子与案例，也希望给小密圈圈友们一些启发，让大家以后都能有钱赚。

# 如何更好的写

如何更好的写作？小密圈的圈友们都知道了，我一直号召大家要写作，写作是未来非常一项的重要能力，甚至很可能会是改变你命运的一项能力，庆幸的是，短短一个多月的时间，我已经看到很多人在改变了，并且在坚持写下去，不客气的说，写一两天很容易，但是坚持写下去很难，但是你能接受过来人的经验与告诫，证明你是一个愿意改变的人，我看了大家的很多写作，有很多在我看来还不够好，甚至有部分人根本不知道如何写作，那么今天，我就给一家上一课，教教大家如何更好的写作。

1. 写作你可以得到什么？首先为了让大家明白做这件事的意义，得先说明白这事情做了可以得到什么，关于为什么要一再建议大家写作，之前的长文有分享了，这里我再简单的总结下。写作可以锻炼你的文字表达能力，进而也会提升你的总结能力与观察能力，最重要的是未来写作可以增加你额外的多维度技能，哪怕未来你就是回老家摆摊，也许一句好的文案就能让你的摊位大火，现实点的是，未来的三五年内，你一定是在某个领域的资深人士或者专家，如果你会写作，就可以很容易让你的知识与技能帮助你变现，帮你创造被动收入。所以，写作的重要性不言而喻，尤其在当下新媒体时代火热，为知识付费的一个风口，写作尤其显得异常重要，未来的某天，也许我们以后的阅读习惯将全部被改变，这也许会是又一个潜在的机会。

2. 你该写什么类型的文章？很多圈友在写作，我看到各种类型的都有，很多人其实不清楚到底该从什么类型的文章着手，这里就总结下到底你该写什么类型的文章。

- 写对自己有帮助的 如果你现在职场刚起步，自己本职工作的能力迫切需要提升，那么尽量优先写对自己有帮助的文章，也就是说尽量先写自己所在领域话题的文章，如果你是做编程的，那么就先写编程相关的，如果你是做产品的，那就写产品相关的，因为不管是工作还是写作，你的事业才刚起步，你用写作记录下你在成长的一些总结、踩到的坑、解决的问题，对写作能力和本职工作能力都是一个很好的提升，而未来你成了某个领域的专家之后，这些写作其实就是一个很好的见证，你的这些经验总结能很好的帮助后来者，也就慢慢的积累了影响力。

- 写对别人有帮助的 我一直认为写作最终只有两个目的，一是对自己有用的，当时自己的记录也好，自己的总结也好，二是对别人有用的。其实第一条，号召大家写自己所在领域的东西，对自己有帮助的同时，本质上也会对别人有所帮助的，你只有持续输出对别人有价值的文章，影响力才能慢慢积累起来，而我之前说过，影响力的积累是很漫长的，不是一蹴而就的，现在回头看看，行业内的大 V，李笑来、Fengg，可能吧，哪一个不是写了十多年的文章才积累了现在的影响力，包括我自己，我现在的这点影响力也是写了4、5年积累下来的，所以，写作这件事急不得，得需要持续输出，持续积累，不过这样也刚好，因为当你成为某个领域的专家的时候，你的影响力可能也刚好积累了一大截了，自己有影响力，有能力，那么你做任何事都会相对容易些，不管是创业还是想办法赚点被动收入，方法就很多了。所以，你需要持续输出对别人有价值的文章。

- 写自己亲身经历的事 除非你是一个自媒体，以写作为生，否则写作这件事你得意识到，你所总结的这些经验也好、学到的知识也好，一定要是自己亲身经历的，因为只有自己亲身经历的事，才能让读者信服，才能引起共鸣，否则，你随意编造一些故事，捏造一些事实，根本不会引起读者的共鸣，你得相信，这个世界没那么特殊，很多时候你经历的事，大部分情况也会是别人正在经历或者未来会经历的事。所以，无论如何，写自己亲身经历，最好是当前的事，不管你当前看的书也好，学到的技能也好，总结的感悟也好，确保真实的经历就好。

- 不要随意发布观点，除非你有影响力 我经常看到很多公号作者学习我的套路，偶尔会发布一些对当下事件的观点，比如微信关闭 iOS 用户赞赏这件事，这事我可以写，但是我非常不建议大家写，因为我已经建立了一定的影响力，我发表我的一些观点与看法会有人接受，但是在没有任何影响力的情况下，你发表任何观点都是不被接受的，都是无效的文字，你说美国打朝鲜对中国造成什么影响，没人会相信，看到的人只会把你当做一个笑话来看，但是这事如果是从一个有影响力的人口中说出，比如马云爸爸说的，那就不一样了，别人只会觉得马云爸爸见多识广，知识丰富。所以，就是这么现实，你没有影响力，不要随意发表观点，没有意义，以单纯的学习、记录、总结为主，等到未来你有影响力了，那么可以随意追热点，随意发表看法。

3. 如何写好一篇文章？我看到很多读者写的文章，啰嗦一大堆，或者故作高深，一堆看起来文采不错的词语，其实我想说的是，你是真的不懂写作。你得明白，你不是作家，你也不是诗人，你写作的目的不用追求多么好的文采，就用普通话把事情描述清楚就好了，不要堆砌一堆文采、风景之类的做铺垫，直接进入正题，别人看你的文章不要为了读散文，而是想学到东西，解决问题，所以不用体现你的文采，直接切入正题。也不用故作高深的样子，比如我就看到很多技术人写的文章，搞一堆专业术语，尤其是写一些深入点的话题，架构类的文章之类的，仿佛文章别人看不懂才能显示自己技术的牛逼，其实想把文章写得难懂很容易，把文章写的很通俗易懂反而是最难的，所以，写文章的时候尽量从比你低级别的人角度考虑，不管你的文章写的话题多么高深，尽量让大部分都能看的懂。其实写文章，就跟你平时的沟通交流有点关系，怎么才能跟非专业人士交流，让他们听懂你的话？其中一个重要的技巧就是类比，就是把专业的东西类比到大众熟知的东西，比如架构对于一个系统的重要性，就好比地基对于一栋大楼的重要性，这就是所谓的类比。所以，不用在意文采，也不用一大堆铺垫，也尽量减少一些故作高深的专业术语，多用类比，多交代清楚背景，把一件事情完整的叙述出来，让别人理解，就是一篇好的文章。

4. 新手写作有哪些误区？很多人第一次开始写作的时候有一些误区，这里罗列下：

- 误区一：私底下写作 有些人喜欢私下里写作，不发表出来，认为这也是写作，但是这就是误区之一，写作一定要发表出来的，私底下的只能是笔记，不发表出来的笔记，你会很不在意，很随便，但是文章一旦发表出来，很可能会被更多的人看到，你的心态不一样，你会很重视，而且只有发表出来的文章，才能逐渐的积累影响力。
- 误区二：定的目标太大 新手写作基本上一开始会比较有激情，一开始连写几篇，有些写公号的甚至还给自己定下每日一更的目标，但是发现，慢慢的就坚持不下去了，紧接着就放弃了。因为我自己做这件事做了好多年，我知道这件事有多么不容易，所以推荐大家目标不要定的过大，建议每周一篇就够了，不管多忙，都一定让自己满足这个计划，只要能坚持下去，会是一个很了不起的成就。
- 误区三：急功近利 还有很多新手写作坚持了一段时间，逐渐的发现根本没多少人关注自己，自己

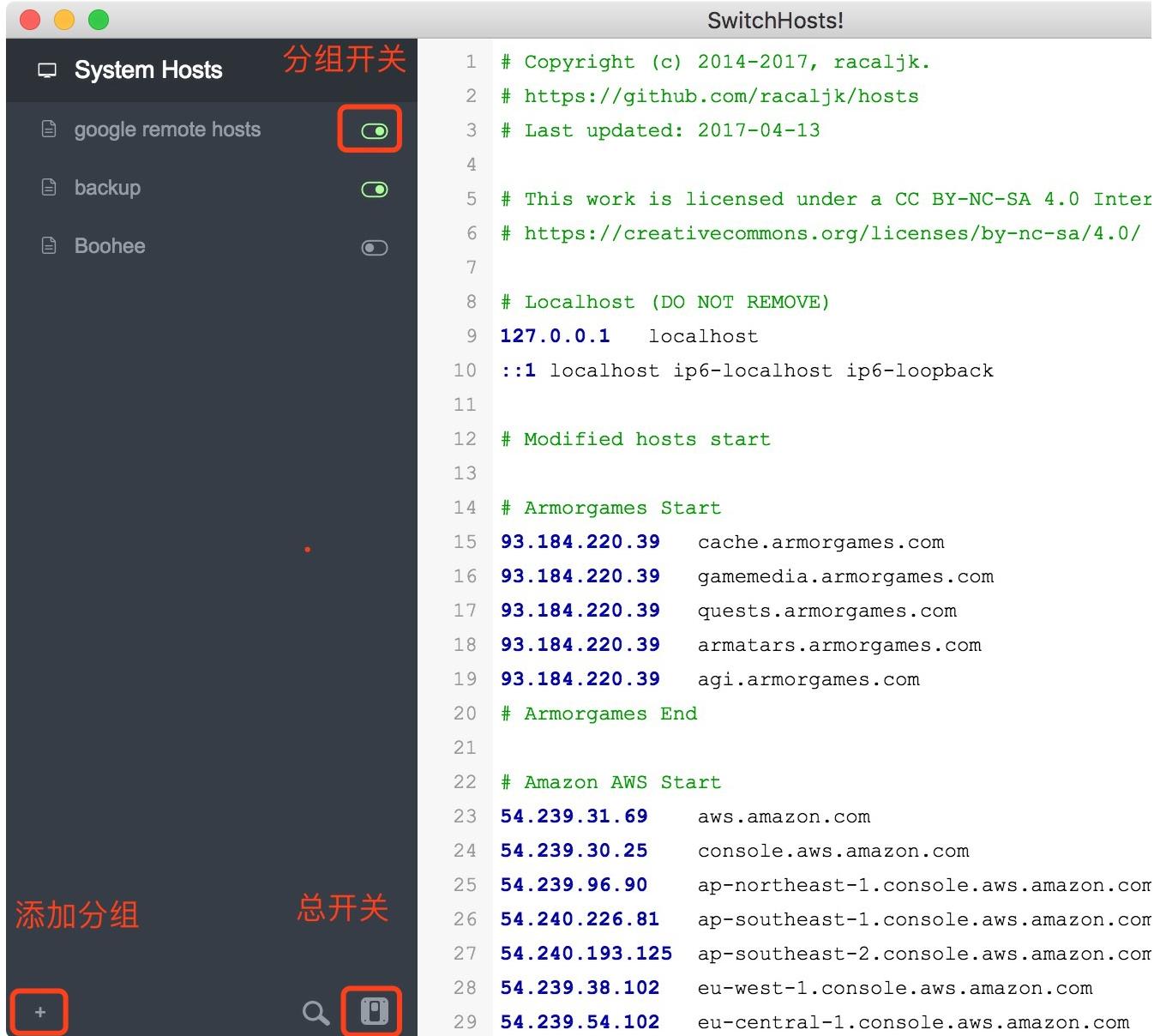
辛苦写的文章没有多少人看，所以也放弃了。也就是所谓的急功近利，我前面说了，写作这件事是一个长期的积累效应，甚至是复利效应，写的越久，你的本职能力越精，后面影响力的提升会是指数型增长，这是一件需要把时间周期放大到年来看的事，所以，如果你写作的目的想急功近利，那么你肯定坚持不下去的，如果你把写作这件事当做是自己经验的总结与人生的记录，可以提升自己的文字表达能力，顺便还可以微弱的积累点影响力，那么这件事你才能长久下去，很多人其实只在乎眼前的利益，根本不会考虑3、5年之后的事，而我自己做事的风格一向是从长远考虑的，写作这件事甚至可以看做是一项时间的投资。最后，以上是我关于写作的一些总结，希望对大家有所帮助，也希望大家能认真的对待这件事，我把我认为的对的经验告诉你们是一回事，你是否去愿意相信，是否愿意执行是另外一回事，期待大家的改变。

# 再分享个观点

再分享个观点，早该分享的，工作忙给忘记了。前段时间我看到有同学分享一篇文章，然后我看到有别的同学留言说，看到文章中英文之间没空格就不舒服，看到这样排版的文章就懒得看下去了。其实，我想说的是，这个行为是错误的。你可以用高要求去要求自己，但是你没法去要求别人，你自己的文章会注重排版，你也知道那些排版是好的，但是别人也许不这么认为，别人会依然按照自己的排版去写文章，这无可厚非。这个世界就是这样，你不可能按照自己的标准去看待这个世界，你不喜欢 Windows，难道所有用 Windows 的都是垃圾了么？即使你真的觉得是垃圾，你也没权利当面指责。拿我们上学的时候来说，上学的时候有学霸和混混两种代表性的角色，对这两种角色的态度一般来说有三种人：第一种人是情商极低的，这种人如果自己是爱学习的，就认为混混是垃圾，是该死的，即使混混跟他没半点交集。第二种人是大部分人的态度，不认为混混是垃圾，但是一般多不跟混混相处，只要不得罪我，那么井水不犯河水。第三种是情商很高的，自己学习成绩不错，甚至是学霸，但是同时还能跟混混有交往，不贬低混混，甚至还能看到混混身上的一些闪光点。这个类比的意思是，当你能从你认可的人或者事物身上吸取经验与知识，这是大部分人能做到的，但是如果你能从你不认可的人或者事物身上吸取营养，学到东西，那就真的太难得了。所以，你可以要求自己遵守自己认可的排版风格，希望自己写文章有好的排版，也有好的内容，但是对于别人就没权利这样要求了，没必要一棒子打死，内容本身比排版更重要，对于别人的文章你该把重点放在内容本身。最后送给你们一句话，能享受最好的，但是同时也能承受最差的，才是最难能可贵的。PS：做人要如达康书记，刚正不阿，有魄力，但是做事，玉良书记值得我们学习，虽然他是一头狼。

## 分享一个我私

分享一个我私人的 6 的飞起的通过改 host 文件来翻墙的方案 「两个开源项目：SwitchHosts + hosts」 1. SwitchHosts SwitchHosts 是一个管理 hosts 的小工具，非常实用，可以分组管理你的自定义 hosts，最强的地方，他还可以自动关联远程 hosts，设置自动更新。我们知道 Google 的一些可用 hosts 会经常被封，每次我们都手动去更新很麻烦的，这个小工具就派上了大用场。地址：2. hosts hosts 是 GitHub 上一个有名的开源项目，会定期更新最新可用的 Google hosts 文件，其实不只 Google 的 hosts 文件，还包括比如 twitter、facebook、youtube 等一些可用的 hosts 文件。地址：3. 使用方法 首先下载安装 SwitchHosts 小工具，点击下图的添加分组按钮，创建一个新的 hosts 分组，姑且命名为「google remote hosts」，选择「Remote」类型，然后 URL 一栏填入：，最后选择自动更新时间，姑且选择「24 hours」，从此之后就可以无忧无虑的科学上网了。PS：需要说明一些注意事项：a. 虽然 hosts 开源项目会定期更新最新可用的 hosts 列表，但是大家懂得，一些可用的 ip 列表依然会被封，所以不能保证所有的 hosts 列表都是可用的；b. 亲测一些常用的网站如 Twitter、Youtube、Google、Android 官方网站与官方博客等均可访问，只是 youtube 只可以访问，没法观看视频，主要因为 Youtube 的 SN 编码域名（编码规则）为固定 IP，并且这些 IP 基本已被封锁殆尽。c. 这种翻墙方式可以满足大部分情况下的资料查询、搜索查询等需求了，但是没法满足部分人的所有需求，所以我会结合 VPN 来一起使用。d. SwitchHosts 这款小工具很实用，除了帮助我翻墙之外，还可以帮我管理公司内网的一些 host 列表，小巧精干。（我看前一段时间有同学推荐过这款工具，我已经用了很长一段时间了，趁这个机会也推荐给大家）觉得不错，双击 666！



SwitchHosts!

System Hosts

- google remote hosts
- backup
- Boohee

```
1 # Copyright (c) 2014-2017, racaljk.
2 # https://github.com/racaljk/hosts
3 # Last updated: 2017-04-13
4
5 # This work is licensed under a CC BY-NC-SA 4.0 Inter
6 # https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/
7
```

Add new rules

Local     Remote     Group

Hosts title: google remote hosts

URL: https://raw.githubusercontent.com/racaljk/hosts/master/hosts

Auto refresh: 24 hours  Last refresh: 2017-4-14 14:19:8

Cancel    OK

23	54.239.31.69	aws.amazon.com
24	54.239.30.25	console.aws.amazon.com
25	54.239.96.90	ap-northeast-1.console.aws.amazon.com
26	54.240.226.81	ap-southeast-1.console.aws.amazon.com
27	54.240.193.125	ap-southeast-2.console.aws.amazon.com
28	54.239.38.102	eu-west-1.console.aws.amazon.com
29	54.239.54.102	eu-central-1.console.aws.amazon.com

# 为什么你觉得

为什么觉得自己还达不到高级的标准？前段时间我面试，其中面试了一位 5 年工作经验的同学了，我问了他这么一个问题：你觉得你的技术现在是什么级别？初级、中级 or 高级？他思考了下，回答说：中级偏上，还达不到高级。我问他，那你工作 5 年了你觉得还达不到高级的标准，是哪方面比较薄弱呢？他自己也说不出来。其实他工作 5 年，技术是还可以的，各方面技能算是比较全面，但是在我看来，他没有一个擅长的地方。是的，高级工程师起码在某一领域比较擅长，比如插件化、音视频、动画、热修复、架构等等，不需要每个领域都精通，最起码在一个领域有所深入研究与实践。很多人都说大公司的人就是螺丝钉，一直在某一领域研究，但是其他领域接触的相对较少，而小公司的人则大多比较全面些，但是缺乏某一领域的深入研究。所以，如果你是这两种人才的交集，技术面比较广的同时，还能在某一领域深入研究，毫无疑问，你会更有竞争力，你也就是别人口中的高级人才。所以，我建议大家，如果你在公司工作，全面发展的同时，也要选择某一领域进行深入研究，最好是这个领域就是你目前所在公司的关键核心技术点，因为深入研究某一领域的同时，你已经慢慢成长为公司不可替代的人才了，一举两得的事，如果你们公司是个重视用户体验重视设计的公司，那就把 UI、动画做深，如果你们公司是搞直播的，就把直播技术吃透，如果你们是视频网站，那就把音视频编解码技术做深入研究，如果你对热修复技术感兴趣，那就把热修复的原理、市面上一些方案吃透，并且应用在你们的产品中，等等等之类的。你可能工作了 5 年，甚至更长，但是当别人问你最擅长哪方面的时候，你不能很好的回答这个问题，很可能就是你自己还达不到高级人才的原因。

# 技术人的未来

技术人的未来在哪里？（很长，建议只字不差的阅读）先说明下，这篇分享并不只适用于技术，只是小密圈中的同学们做技术的大多数，所以姑且以技术的角度来分析，实际上本篇文章涉及到的一些思维方式同样适用于其他领域。前段时间有个事件，就是华为大规模裁员，针对的是35岁以上的技术人员，一时间在行业内引起恐慌，很多技术人员对自己未来的发展有点不知所措，甚至焦虑，不知道做技术到底能做到多久，不知道自己未来的路在哪里，很是迷茫……这是一个普遍的现象，今天我就来给大家分析下我自己的看法，希望对你们有所帮助，给你们带来一些思维上的飞跃。首先，我们得先问这么一个问题，单纯的做技术，能不能做一辈子？这里的单纯做技术就是指coding了，毫无疑问，有人是非常热爱编程，确实可以做一辈子的，但是我只能说非常少，极少极少，根本原因就是在于，coding是一个不可持续性的职业，什么意思呢？你也许花了5年，甚至10年把一门技术掌握的很精通，但是技术的变化日新月异的，10年之后呢？你的这些技术还火不火不知道，能不能存在都是一回事，如果你想一直做技术，那么你就必须时刻保持学习，否则你必须时刻被淘汰。虽说每个行业都必须要时刻学习，但是技术的学习不具备可持续性与积累性，比如，如果你是做会计的，那么随着你工作经验与学习能力的积累，你只会越来越强，如果你是做投资的，随着时间的推移，你投资的公司越多，积累的经验越足，你也会越来越厉害，也会越来越受益，这就是所谓的技能的持续性与积累性。但是做技术就不一样了，回头看下之前的windows开发、诺基亚开发等等，之前的那些平台的专家，在现在的这个年代很不值钱，当然一些技术思维与语言是通用的，那些人想转行到别的平台也是可以的，但是非常不划算，之前所积累的一些优势全都没了，等你20多岁的时候重头学习一门语言或者一门框架很容易，但是当你30多岁的时候，再让你重头去学习一门语言，你觉得可能么？即使你有这个能力，你也没有那份心了。所以，技术人通常到30多岁的时候会很焦虑，写代码写不动了，做其他领域你也没兴趣、没能力去做，从现在开始，你必须为未来做考虑。而技术人的未来在哪里呢？在我看来，多领域、多维度发展的人才是技术人的未来，也才是未来人才的发展方向。以前的时代，你掌握一门技能是铁饭碗，可以在一家公司靠着这个铁饭碗养老，但是现在的时代不一样了，人才更多，竞争更激烈，再想靠着单一技能，在某个企业养老几乎不可能，现在的时代，是多领域人才的时代。你是不是几乎没有听到过单纯靠写代码很出名的？但是你一定听到过不少是写代码出身的，最后很牛逼的，比如马化腾，比如雷军，比如张小龙等，都是写代码出身，但是最终成就他们的却不是代码，是商业也好，产品也好，都是来自另一领域。这个很容易理解，当你只会写代码，想在一群写代码的人才中脱颖而出，非常非常难，而如果除了写代码，你又懂产品，你会发现你已经比大多数人都优秀了，而如果你还懂写文案，那简直是稀缺物种，而如果你还恰好懂营销，那你简直就是企业的宝贝，同样是商业大亨，马云光靠英语这一个额外的维度，就比其他大亨优势不知道高到哪里去了。为什么现在技术圈全栈工程师很火？本质上在技术圈，全栈也是多维度。但是这是狭义上的多维度，我倡导大家应该往广义上的多维度去发展。我之前给大家说过写作的重要性，写作很可能是未来让你的知识与技能转化为财富的最重要技能，但是如果只会写作就行了么？你写的东西再好，很可能根本没人知道。而如果你懂写作的同时，你又懂营销，又懂推广，那你这优势就大了。比如今天我探索了一点营销的方式，「骗取」了部分赞赏的同学入圈了，本质上也是一种多维度，当然，我有信心让加入的人感到很值，我才开始做的。如果写代码的同时，你还懂产品，参与产品的讨论，或者你还懂获客的方法，懂SEO的优化等等，不用我说，谁都知道你会因此有更多的机会。所以，我一直认为，技术人的未来，甚至是未来的人才，一定是多维度、多领域人才，但是如何选择多维度技能？前面说了，技术的可积累性与可持续性很差，选择其他维度技能的时候，尽量选择可积累性的技能，比如写作，你肯定是写的越久，越会写，比如投资，肯定是经验越丰富，给你带来的收益越高，比如营销、产品，等等。所以，综上，我对未来市场上技术人的看法是，你现在吃饭的技术领域，先要花足够的时间去深钻，先成为某一领域的专家，这本质上是让自己有货、建立影响力。其次，业余时间培养下其他维度的能力，其他维度的能力不用那么着急，这是一个可积累的能力，时间越长，你的这个能力越强，所以完全可以同步进行，你只需要花费业余时间20%甚至10%的精力就好了，重要的是把这件事持续下去，几年之后，你就获得了你本职能力之外的能力，甚至还可能超越你本职的能力。拿我自己举例，在一开始除了我的本职工作，只要有机会，我都会参与产品、公司商业决策、团队管理、投资、写作等多个维度，根本不担心影响我本职工作，因为这些在一开始我都是当做业余时间而已，只不过随着我的发展，管理的权重变得大了。很多人可能一开始无法理解我为什么要坚持原创，这是因为我认为，原创写作是一个非常值得积累的能力，我多写一篇原创，我的写作能力就有所提高，我给大家带来的影响就会更多一分，写的越来越好，就会有越来越多的读者关注我，哪怕每天多一个人关注我，持续下来，给我带来的好处只会越来越好，现在我靠写作赚100块，下个月就可以赚200块，很可能有一天会超过我的本职工作的收入，所以，即使再累，即使再难，我都一直坚持写作，坚持原创，这是我坚持做这件事的逻辑。可惜的是，大部分人做一件事总是考虑短期的高回报，短期内看不到什么回报，就会放弃很多事，其实，点滴的回报，长期积累下来，后来很可能会是幂指数的增长回报，这也是为什么，当你能坚持下去，无论做什么，就能打败了80%的人。以上是我作为过来人积累下来的宝贵经验，也是我自己的个人看法，真心希望能对大家有帮助。

# 转载而来，我

转载而来，我觉得说的很好，姑且贴在这里。

1. 学历只有在前一两份工作的时候有意义
2. 认真，光认真你就赢过80%以上的人
3. 重视你的承诺，说到要做到
4. 认真建立同辈人脉
5. 搞定老板是绝对要学会的一门功课
6. 要不就三个月内跑路，要不就待满两到三年
7. 跳槽是个好选项，但不要只考虑薪资差别
8. 拥抱失败，但别把失败当成理所当然
9. 不要停止学习，但也不要被流行词迷惑
10. 对自己要有自信，但不要小看其他人，包括你的老板、主管与客户

# 历经一个多月

历经一个多月，我终于在南京找到了一份非常棒的 Android 开发工作了。当时也询问了张哥的意见，最终我下定决心裸辞去寻找一家产品公司做开发。我将用文字记录这段特殊的经历。我写的很详细，细节比较多，可能废话也比较多。面试的完整过程以及一些印象深刻的面试问题我都记录了下来，包括我在一次次面试中收获的经验和教训。当然，还会分享一些在找工作过程中自己的一些想法。如果你刚刚裸辞，或者是想找工作、换工作但困扰于自己工作年限过短的人，我觉得我的这些记录你可以看看，可能会给你点启示。特别是 Android 程序员，现在的环境确实不好，作为一个工作不到一年就裸辞的 Android 程序员，我相信我们应该会有一些共鸣的东西在里面。我准备分两篇来写，第一篇讲述的是距离离职 2 个月前的一次「小米」面试。那次经历对我来说，有着与众不同的意义。文章发在个人博客首页第一篇，所以顺便求一波关注，互相交流，获取更多的动力。

# 程序员如何赚

程序员如何赚外快？有位同学提问了这么一个问题，自己家里条件不好，然而急需用钱，所以姑且分享下一些赚外快的办法。首先我是非常支持赚钱的，也许可能有人觉得谈钱很俗，但是赚钱是唯一可以激起你对一件事的兴趣，并且是提升你能力最有效的一种手段，君子爱财，取之有道，所以，这里分享下我所了解的一些赚取外快的方法。

1. 接私活 这个是程序员最先想到的事，毕竟这是自己的本职工作，问题是哪里找私活？私活该怎么定价？这里给大家说下，优先选择熟人推荐的，比如你朋友、同事、或者同事的同事等，他们所在的公司没准刚好需要有这样的私活需要找人做，信得过。其次去各大外包网站寻找，很多技术网站都有人发布一些私活项目，你想找，肯定找得到。至于怎么定价？我个人认为，最起码不能比你现在的工资低，不管是时薪还是月薪计算，因为，你的业余时间比你工作时间更宝贵。我最初工作的时候，也做过一个私活，但是之后就不做了，太累了，而且费心，我又没有那么急需钱，所以后面就再也不做了。但是据我所知，有人有渠道，做的多，能接到一些回报较高的私活，如果你急需钱，这个不妨去尝试下。
2. 录制视频课程 现在在线教育大家越来越能接受，不管是网上的免费课程还是收费课程，总有受众人群的。所以这就衍生了一种赚外快的方式，就是录制视频课程，一般分免费课程和收费课程。免费课程是按照课程时长来算，一般至少是每小时 1000-2000 块吧，不同的网站与不同的课程级别，价格有浮动，但是这个时长是按照最后剪辑的市场，也就是说，最后剪辑的 1 小时课程，你很可能录制了 2、3 个小时，当然，一开始录制会比较麻烦些，但是一旦上手了，后面录制就会比较快了，一般来说，每月靠录制课程赚个 5、6k 是没问题的。还有一种是收费课程，但是收费课程一般都寻找一些大公司 title 好听的，或者有点名气的，因为这样才能吸引用户付费购买。收费课程除了录制课程费用，还有一定的提成，提成标准每家也都有所不同。如果你能力还不错，去录制一些免费课程应该没问题，如果还有一些 title，那只要你愿意，那肯定没问题。在 2、3 年前各大在线教育网站就找过我，而且直到现在还一直在找我录制课程，只不过我都拒绝了，坚持没录，主要是自己不擅长录制视频，自己也有点高傲，当时也觉得不缺这点钱，而且自己认为视频学习不够高效，不想单纯为了赚钱放弃了自己的原则，现在想想，其实有点后悔的，因为当初视频网站才刚起步，这块资源很缺乏，很多在线网站给我开的价格远比现在高的多，粗略估计，如果当时放弃了原则去做的话，做到现在，至少赚个 4、5 十万没问题，现在我名气越来越大，当时没做，现在就更不能去做了。但是，对于没有什么影响力的人来说，录制免费课程是个不错的选择，因为你们是按照时长收费，不用在乎自己的名气，也不用在乎会不会卖出去，录制完毕，质量还说的过去，收费就可以了。
3. 写书 写书除了可以积累影响力，其实也是一种赚钱的方法。一般来说写书不怎么挣钱，但是如果你的书销量不错，那还是能挣到钱的。通常来说一本书的版税在 10% 算高的了，就是说，假如你的书定价是 79 元，那么每卖出去一本，你可以赚到 7 块 9，加上扣除几毛钱的税，一本书纯收入 7 块 5 没问题的，如果你卖出去 5w 册，那么你可以赚到 37 万 5 千块，是不是也不是一笔小数字？不过一般来说，技术书籍是卖不了这么多的，技术书籍能卖出去 2w 册算不错了，所以，写本书，赚十来万还是有的。但是有些有影响力的人，有自己的流量渠道，是可以卖出去很多的，透露个出版社的内部消息，不要外传，郭霖的「第一行代码」卖出去了 7w 多册，所以，你算下郭霖光靠这本书就赚了不少。郭霖的书之所以能卖出去这么多，一是这本书填补了市场空白，而且赶上移动互联网火热，加上我之前有个 100w 阅读的帖子推荐了这本书，所以能卖出去这么多不足为奇，所以，郭霖光靠写书就够了，所以又出了「第二行代码」，不过写书却是不易，付出得到回报是郭霖应得的，只是第二本书再想超越第一本书的成绩是很难了。写书这件事也很早一直有出版社联系我，因为出版社看中我本身自己的影响力与渠道来源，给我开各种丰厚的条件让我写书，了解我的人知道，我就不是个受约束的人，我喜欢自由，一旦答应写书，意味着可能一年的时间我几乎都得听从出版社安排，闷头写书，而且 Android 市场现在各个阶段的书也都饱和了，我写了，虽然靠我的影响力应该能卖出去不少，但是不能保证比别人写的好，我是坚决不愿意去做的，为此，也确实又耽误了一些赚钱的机会，我公众号、微博、知乎、博客，加上圈内认识的一些好友，覆盖个 20w 粉丝应该没问题的，加上出版社的宣传与推广，保守估计卖出去个 3、4w 册应该没问题，但是写书这件事我还是很慎重的，不能为了赚钱，放弃了自己的原则，除非我能找到不错的主题，保证写的比较好，否则，我还是不做这件事。但是，对于一些工作有一定积累的同学，也许你没名气，没影响力，但是知识确实过硬，不妨筹划写本书，一是可以提升下自己的名气与影响力，二是出版社会帮你宣传与推广的，卖出去 1、2w 册应该没太大问题，虽不能发财，但是也能小赚一笔。
4. 影响力 其实你可以看到，不管是做什么，当你有了影响力之后，后面你想赚钱很容易，就拿我举例子，你可能看到我开小密圈赚钱了，目前为止赚了 10w 多有了，但是以我现在的影响力，小密圈是对我来说，赚钱最慢，最低效的方式。只要我想，我随时可以写书、录视频、甚至录收费课程、开知乎 live 等等，哪一种方式都比小密圈持续一年的时间赚的更多更快，当然，我不是夸我自己，我只是拿我举个例子，所以，如果你要赚钱，建议眼光放长远些，不要只盯着眼前的这点钱，积累自己的影响力，不管你是跳槽去大公司也好，还是在一些公司混个好看 的 title 也好，还是写博客、当讲师也好，尽量去做一些又赚钱、又能积累影响力的事。比如上面三种，如果让我推荐，我不推荐你们去做私活，因为写书也好、录制课程也好，都是又能赚钱，又可以积累影响力的，影响力在短期内可能不会给你带来实质性的利益，但是长期会对你产生很大的收益。
5. 写作 这件事也是我自己积累的，我以前从没觉得我一个程序员可以靠写作赚钱，但是等我做到了，我发现，原来是真的可以。很多人理解的写作是文人的事，我们理科生没啥文采，没有过硬的文字功底，其实错了，你们看我的文字有什么高深的技巧么？就是最普通的文字。这个世界的交叉领域是个人才缺乏的机会，什么意思呢？那些会写作的通常不懂技术，但是做技术的，又不太会写作，所以，如果你是做技术的，写作还不错，那么这个就是优势。同样拿我举例子，某自媒体之前让我兼职给他们的官方提供内容，主要话题是互联网、科技相关的就行，因为他们的自媒体写字的都是文科出身，他们哪懂什么是真正的互联网，什么是真正的科技啊，所以给我开价每千字 800 块，这个价格相当高，相当于每个字快值一块钱了，如果我没运

营自己的公众号，那么我毫不犹豫去做了，但是我精力有限，如果给他们写了，我就没精力运营自己的公众号了，也就是说，我现在一些公众号上的一篇不错的文章，其实随随便便价值一两千的，但是我还是看的长远的，虽然短期内可以赚到钱，但是长期来看，公众号会更有价值。所以，我之前为什么让你们坚持写作，因为交叉领域的人才太少了，会写作的人太多，技术牛的也太多，但是技术又不错，写作又不错的少之又少，这以后就会给你直接创造金钱上的回报的。6. 投资理财 想赚钱，投资理财也是一个方向，但是我说句实话，不管是放余额宝还是买银行基金，还是理财产品，最高每年收益 10% 的利率赚不到什么钱的，因为风险太小，理所应当回报不高。风险大的股票、投资才能赚到钱，我自己玩股票，风险很大，收益很大，过去的两个月之内我赚了超过 20% 的收益，当然，只是最近的两个月，之前也有亏的多的时候，但是把他当做长期的事业来看的，现在就是为了学习知识，当我以后老了，代码写不动了，或者不想工作了，不管是写作、还是投资我都可以养活自己。当然，理财产品我也在买的，股票、理财、跟投资我在分散投资，降低风险，对了，除此之外，我在上海还投资了一家吐司点，在全上海最繁华的金茂大厦，一年多的时间，估值翻了 5 倍，关于投资理财以后有机会单独跟大家分享。7. 其他方面 除了以上方法之外，还有其他方面都可以赚到钱，只要你细心观察，敢想敢做，赚钱的机会真的太多了，怕就怕你整天埋头写代码，根本不去关注这个世界，不去关注身边的机会，不去多方位的去看待问题，有很多类似的案例，篇幅也太长了，以后想到了再给大家补充一些案例。就这样，良心分享，切勿外传！

# 号称史上最浅

号称史上最浅显易懂的 Hexo + GitHub 博客搭建教程，花了整整一天完工，兄弟们来踩踩，希望可以帮助没有搭建的兄弟们。看我这个，轻松搞定。

# 之前有同学问

之前有同学问起，现在分享下我带团队的经验 1. 凝聚力 一个团队最重要的就是凝聚力，每个人入职的第一天，我一般都会做个简单谈话，介绍下公司业务、团队氛围以及产品业务，但是我永远先是强调一句话：「我们是一个团队」，无论你做什么业务，跟进什么样的产品线，但是我们 Android 永远是一个团队，这意味着以后所有的成就也好，遇到困难也好，你不再是一个人，背后永远是一个团队，团队成员其他人遇到困难一定要当做自己的事情去帮忙。因为一直强调这个事情，导致团队内部氛围非常和谐，有什么活动的时候一般都是团队行动，比如公司聚餐拼酒，比如一起玩游戏，一起打篮球等。凝聚力是一个团队的灵魂！ 2. 抗事儿 我想我们都有这么一个共识，就是如果一个团队或者团队成员做的不错，那么只要是一个靠谱的老板肯定会认为这个 Leader 做的也不错，如果团队成员犯了什么错，Leader 理应抗下事，如果一个 Leader 只是贪功，不能抗责，任何一个成员我想都会有所怨言。我见过很多 Leader 在出事的时候，都会跟老板说，是谁谁由于什么问题犯的错，言外之意就是这事跟我没关系，但是我却从来不是这样，在公司的这几年，手下的人员没少出事，有些是很严重的 bug，出事的时候我能明显感受到团队成员都慌了，生怕会被开除，然而每次我都跟他说，先想办法去补救，天大的篓子有我扛着呢。所以，每次团队成员出事了，在老板那边我都会说是我的问题，主动承担，主动总结经验教训。事后，我会在团队成员内部问责，出了事不能说算了，一定要让团队成员意识到事情的重要性，虽然责任我扛了，但是需要总结教训，下次一定争取不能再犯，也因为这件事，团队成员无论老小，都很服我。 3. 为团队成员争取福利 抗事归抗事，如果只是抗事，不能给团队成员争取福利，那是虚的。虽说一个 Leader 应该没有绝对的话语权，但是一旦有加薪的机会，我都会尽我所能为团队表现优秀的成员争取加薪，这一点很多 Leader 做不到，因为一旦涉及到钱的问题，大部分人都会优先考虑自己，其实这个格局就比较低了，不管是加薪也好，奖金分配比例也好，自己率先做出牺牲，才能让你的小伙伴们愿意跟着你。 4. 给团队成员更多成长的机会 一个员工在一家公司工作一般只关注两点，一是钱，二是成长。所以哪怕你们公司跟土豪公司比不了，但是能让他成长，给他更多的机会，这个也是很有吸引力的。所以，我会充分了解每个人的优缺点，在职业成长这块每个人的性格，决定不同的发展方向，比如有的人对技术很痴迷，那就给他深入研究技术的机会，有的人在沟通交流很擅长，有团队管理的潜质，那就给他团队或者产品负责人的机会，有的人对产品感兴趣，那就给他争取产品经理的机会，充分发挥每个人的性格与擅长的地方，而不是一股脑的都往架构师的方向，毕竟，不是所有人都适合一个方向。我当 Leader 的时候一直记得一句话，这句话深刻的影响着我：「Before you are a leader, success is all about growing yourself. When you become a leader, success is all about browng others.」 5. 亦师亦友 我当 Leader 的时候有个特点，因为我跟团队成员的年龄差不多大，所以工作上我们是上下级，工作之外，我会跟团队成员玩在一起，但是工作跟生活我是很能分得开，无论关系多么好，工作上的事做不好，我一样批评，做的好，我一律表扬。而且现在是在一家公司工作，但是以后每个人在不同的公司的时候，依然是当做朋友，当做兄弟一样相处，我前段时间两个兄弟离职，每个人的工作我都给尽我所能内推，我的人脉关系会给他们推荐一些各方面更好，更适合他们的工作。 6. 坦诚 虽然有时候我会尽我所能给团队成员争取加薪或者福利，但是自己总归没有最终的决定权的，而且有很多客观环境，比如资本寒冬的时候，很多人在那年都没怎么加薪，整个市场确实差，老板也跟我说明了情况，我跟我们团队成员很坦诚的沟通，资本寒冬情况，今年都没什么加薪，如果有想跳槽的，都完全理解，毕竟每个人都有自己的选择与考虑，令我没想到的是，团队成员很理解现状，资本寒冬期间，没人离职，那段时间每个人的薪资其实都很一般，跟市场比没什么竞争力，可是当你坦诚沟通这件事的时候，一切都很简单，大家都是成年人呢，遇到事情藏着掖着，都能看出来，不如坦诚沟通，事情一说开，无论怎么走就简单多了。大概就是这些吧，一时间也想不到了，希望对大家有所帮助，对现在已经是 Leader 的同学，或者以后将要成为 Leader 的同学有所借鉴，当然，前提是，你得能遇到个好老板，你所做的这些你的老板会看在眼里的，但是这件事不是自己能决定的，我们能决定的，就是做好自己，你得相信，长期坚持做对的事，遇到一个好领导、好老板只是时间问题而已。

# 小密圈月度总

小密圈月度总结 我在体验了小密圈半年之久之后，2017年2月22日我创建了自己的小密圈，至今为止刚好一个月，这里写个月度总结吧。小密圈刚创建的时候，我第一印象就想到了在公众号上主动赞赏我文章的人，因为在公众号上看我文章，主动赞赏是出于一种认可，出于一种对我的信任与鼓励，之前有人骂我赞赏骗钱，其实殊不知，赞赏的钱非常少，我根本不会在意这点小钱，我2、3个月的赞赏，甚至都不如发一篇广告挣的多，所以，我一直跟那些经常赞赏我的读者说，不要大额赞赏，觉得对你有帮助，随意赞赏1、2块就可以了。虽然我不看重赞赏的这点钱，但是我却很看重赞赏这种行为，除了人气上的体现之外，我每写一篇文章，我都会对自己的文章做衡量，写的够不够好，是不是对人有帮助，就从赞赏人数来衡量，因为无论是点赞也好，转发也好，留言也罢，这种门槛是很低的，而如果你的文章能让你的读者看完之后，忍不住对你进行赞赏，这种门槛非常高，这对我文章质量的评价，以及对我的认可是非常大的。无数事实证明，不管是骂我的也好，对我有各种要求也好，各种伸手党也好，无一不会对我有任何赞赏行为。所以，第一批小密圈的读者，我从后台挑了最近经常赞赏我的1000人，然后把我开通小密圈的消息发给了这1000人，有大概700多人阅读了，当天就有280多人加入，这种转化率把我震惊了，再次证明了一件事，主动的赞赏就是一种认可，只有对我认可度很高的人，才会选择加入小密圈，这是一种信任！首先，必须得承认，我开小密圈，也赚到了一些钱，但是我相信所有人都能理解一件事，亏本的买卖谁也不会干，我付出了时间与精力，只有回报才能让我有动力去做这件事。到今天为止，小密圈人数已经达到了1151人，圈子每日平均活跃人数在720+，基本达到了60%以上的日活率，周活率几乎达到100%，这个数据也非常惊人，可能说明了那句话吧，付费的东西大家才会更加珍惜吧。如果只是珍惜，但是不能给你们提供价值，我想也是没法持续的，而且我这人有很强的做人原则，拿了别人的钱，一定会尽我所能，让你们花费的物有所值，不然，如果只拿钱，不做事，跟这点小钱相比，我的名声会更重要。所以，这一月的时间，大家应该能看到我在这里的付出，平均每天我都会发布两条动态，有自己的见解与经验分享，也有自己看到的一些好文分享，回答了有上百个问题，以前我还经常刷刷微博、刷刷知乎，但是现在几乎所有的碎片化时间都花在了小密圈上。庆幸的是，这一月的时间，我看到了一些小密圈中同学的改变：「有人学会了只字不差的阅读，我在这里发布的每篇文章，都会有人耐心的帮我指出来。」「有人开始了写作，学会了总结与观察。」

「有人开始改变了自己的排版，重视一些细节，无论如何，开始改变就是最好的开始。」「有人在做事的风格与态度上有所转变，习惯其实是最难改变的。」「有人问一些公开问题，圈里的小伙伴都踊跃回答，这种氛围是我见过所有社区最好的。」当然，肯定还会有人觉得在一个月的时间内没有什么变化，或者觉得这里对自己没有太大的价值，这个是正常的，因为每个人的水平、级别都不在一个层次上，任何一件事，都没法让所有人满意，没法给所有人提供价值，但是，我会尽我所能，争取在接下来的11个月，让每个人的思维与做事方式都能发生点变化，让每个人都能感受到价值，我所涉及到的领域很多，目前为止有技术、产品、管理、写作、投资、商业等等，如果可以，并且我觉得有资格、有能力分享的时候，会争取把我所涉及到的领域，学习到的领域都分享给你们，只求尽力保证对不同的人都能产生一点价值。当然，即使我尽我所能，我相信，最后也肯定有人觉得这个圈子没价值，或者认为所花费的入圈费用不值，这是没办法的事，这大概就是你所要付出的代价吧，人生在世，总归会遇到各种需要付出代价才能得到的一些教训，只要是这些代价，是你能承受的。希望接下来的11个月，可以看到更多的人有所改变，再次感谢大家的信任！

# 新的一周，燥

新的一周，燥起来！加入我小密圈的有不少是还在读书的大学生，学生时代其实没啥钱，但是舍得花钱上网、K歌、娱乐等，除了买书之外，很少有舍得花钱提升自己了，所以敢于花钱加入这个圈子的同学，很有魄力，今天专门为大学生朋友写几点建议，希望能够消除你们对未来的迷茫与恐慌。

1. 绝大部分的大学教育都是渣 可能有人觉得话说的有点难听，但是事实就是如此，这不是大学的问题，本质上是中国教育的问题，中国的教育一向都是「灌输式」教学，成绩差跟成绩好的同学唯一的区别就是，成绩好的会很努力的去记那些理论性的东西，会非常在意自己的分数与奖项，成绩差的同学则比较懒，但不是笨，甚至很多人比成绩好的同学要聪明，但是本质上，他们都清一色的不知道自己所学的那些东西到底有什么用？这个才是最可悲的地方。所以，如果你在学校的成绩比较好，那么别骄傲，你只不过会是在毕业后的应聘简历上多一条「大学奖学金获得者」而已，其他没什么特别大的优势，成绩差的也别灰心，你只是比较懒，不愿让自己的付出回报不成正比而已。那些学校好的与学校差的同学，也只是在学历上的一点优势而已，中国绝大部分的学校教育都是渣，当然，平均水平肯定是名校比一般的学校出来的人才更多，但是也只是平均而已，我跟比尔盖茨平均起来，我也是亿万富翁了，根本还是取决于个人。

2. 你现在的专业跟你以后的工作可能没什么关系 很多毕业生毕业总是奢求能找到一份专业对口的工作，我告诉你，这很难，本质上也是因为中国的教育造成的，前面说到，你在学校学到的东西根本不知道以后干嘛用的，拿计算机专业的举例，正式因为计算机专业的同学大学学了一堆什么计算机网络、操作系统，C语言、数据结构等等，都是最最枯燥、最最乏味的课程，你学了四年，你从来不知道这些东西能做什么用？导致很多计算机专业的同学对自己的课程很厌恶，甚至到了抵触的心理，这也直接造成很多计算机专业的同学毕业后有很多去做了销售，等你工作后才发现，反而工作中从事编程行业的，却很多不是计算机专业的，有很多都是其他理科类的专业同学，而且这部分人大部分是因为毕业后工作接触到了编程，对此产生兴趣，知道这个能赚钱，所以发奋自学，从而走上了这一行。所以，不管你是什么专业的，如果对本专业感兴趣，那还好，毕业之后尽量去找个专业相关的工作，如果对本专业不感兴趣，想从事别的行业，别担心，只要你感兴趣，肯用心去学习，那么一定不是问题，有时候甚至比那些科班生出身更有优势，因为这个职业是你自己出于兴趣以及回报而选择的，没有任何人逼你，你会更有动力去学习。

3. 「学习能力」是大学四年学到的最重要技能 前面虽然把大学说的一无是处，有人会问，那干脆别读大学好了，这当然是不行的。虽然中国的大学教育有它各种各样的问题，但是这个时代，首先大学文凭是一个硬性规定，没有大学学历，你是很难在社会上立足的，起点会非常难。其次，大学跟高中的形式有着本质的区别，高中的教育是家长和老师的驱动下，面对种种压力你不得不去学习，所以高中的学习是压力下不得不做的事。但是大学可就不一样了，没人看着你，没人会关注到你，你有更多的自由与选择空间，玩什么，结实什么样的人，去不去上课都完全取决于你，我相信绝大部分大学生的考试复习大都集中在考试前的最后两周，这种学习完全是自我驱动的，所以，大学还是非常有必要上的，而且每个人最主要的区别可能就体现在了「学习能力」上，因为你会发现，大家都是上着同样的课，甚至有的人根本不听课，但是同样是最后两周的自学冲刺，有的人就能轻松考过，或者考了很高的分数，有的人却学了很久依然考的不理想，这就是学习能力的差异。即使是玩游戏，同样的时间，有的人玩的很好，会分析怎么出装更合理，团队战术怎么更容易取胜，有的人，却是一直沉迷于游戏，自制力很弱，而且还很有可能玩的不行。所以，自制力很好，学习能力很不错的人，会在以后的职场有更多、更好的选择，而且也容易有更好的发展，即使这个人在大学喜欢玩游戏，即使在大学成绩很一般。

4. 多动手，多实习 前面说了，大学学的都是一些理论性的东西，你根本不知道那些东西能干嘛，但是如果你能尽早去实习，尽早去参与实践，那你会有别样的体会。举个例子，当计算机专业的同学都不知道所学的理论能干嘛的时候，你就去一家企业实习了，即使平时的工作只是打杂，但是你能真正认识了实际工作中是怎样的，别人在工作的时候用到了什么技能，看到别人拿到的高薪，你会发现原来，你所学的那些东西这么值钱，你会更有动力去学习，而且很有针对性的去学习，你得相信，理论与实践相结合，比那些只会闷头读书的人要有用的都，你想要的不是只在学校里空虚的考试分数而已，你更想要的是未来用自己的技能换取财富的能力！

5. 这些事情你该在大学就做了 我以一个过来人的经验，真心建议你们，大学这些事必须要做了，甚至比拿什么奖学金，考什么证还要重要。多运动，坚持运动，有个好的身体比什么都重要。多阅读，坚持阅读，哪怕跟你的专业无关的书籍。考个驾照，一定要考，这个是100%所有工作之后的人最后悔的一件事，是的，就是100%。如果可以的话，谈场恋爱吧，哪怕最后以失败告终。

stormzhang 2017.03.20

# 回答一下上篇

回答一下上篇关于写作的几个问题： 1. 写作重要还是本职工作重要？这个问题在我看来不算是个问题，这就好比看电视重要还是本职工作重要一样，我相信你的生活不只有工作，你还会看个电视，玩个游戏，K个歌之类的时间，那为什么不能稍微挤一挤，把娱乐的时间稍微挤一挤用来写作呢？你没法保证每天写一篇文章，但是每周写一篇总行了吧？再不济，每月写一篇总归是可以的吧？这个问题反映出很多人总觉得，人必须集中精力干一件事，不然什么事都干不好，能分清当前的重点固然是好，但是你只是为你的懒惰找借口而已，小时候我爸妈总是教育我，写作业就写作业，听什么录音机？然而我不止写作业的时候听音乐，我还甚至边看电视边写作业，而且我作业一直完成的很好。直到现在我也一样，我同时在做很多事，公司的工作、公众号的写作、小密圈的维护，甚至还有部分精力在投资上，如果你们觉得又是工作，又是写作的，没时间，跟我比一下，你们的那点担心不值一提！ 2. 现在还很菜，肚子里还没货呢，是不是等等再写？很多人总会把这句话挂嘴边：等我有能力，就干嘛，等我有钱了，再怎么怎么样。在我看来，这也是为自己的拖延找借口而已，这个世界有两种人，一种等别人都去做了，再跟着走，另一种是未雨绸缪，看到一点机会，就会提前做准备。在我看来，写作这件事就是未雨绸缪，因为你现在肚子里没货，但是随着时间的推移，你的能力，你的技能，你肚子里总归是有货的，但是等到了那个时候再想把你肚子里的货变成文字，为自己创造价值，你再花时间去锻炼自己的写作水平，你又晚了。所以，从现在开始写作，坚持写作，即使你很菜，即使你的写作水平很烂，但是你得相信坚持的力量，只要坚持下去，你的写作水平总会提高，你肚子里也会越来越有货。 3. 我知道写作的重要性，甚至也喜欢写作，准备开始写作，但是实在不知道写什么？其实有这个问题的同学根本原因是想的多，做的少，也就是所谓的做一件事会有顾虑，又或者是总是想要做充分的准备才去做，其实哪有那么复杂，想要去做一点事，那就去做。当你不想写的时候，会苦于没有写作的素材，但是当你真正下定决心开始写作的时候，而且坚持写作的时候，你会发现今天玩的游戏，跟朋友喝的酒，中午吃的饭，参加的一场活动与会议都是你写作的素材。而当你真正喜欢这件事，并且坚持下去的时候，你会不自觉地去观察生活，会发现身边一些被你忽视的一些美好。 4. 写作的动力是什么呢？这个问题很关键，也许很多人都意识到一件事的重要性，但是一直没有坚持下去，主要是没动力，而动力源自于你当初做这件事的目的。写作也是一样，如果你一开始抱着一颗赚钱的心态，那么你肯定坚持不下去，因为别的不说，就说整个Android界，在我最开始做Android到现在，有无数人写博客，写公众号，但是我发现越来越多的人都放弃了，没能坚持下去，只有少数人坚持下来了，我是其中之一。我归根结底，总结下来，我能坚持下来，无非是写作的目的很明确，我当初坚持写博客，就抱着两种目的：一是记录自己的成长过程，二是分享。是的，就只有这两个纯正的目的，即使现在，我从我的博客记录，都能看出我自己的成长过程，而且我的博客当初帮助了太多太多同学，这种分享与记录给我带来快乐与成就，所以我一直能坚持下来。只不过意外的收获是我现在在公众号写作可以赚到钱了，这无疑是给了我更大的动力，经济上的回报是一种催化剂，它促使我继续产生更高质量的内容，因为内容写的越好，对别人越有帮助，才能有更多的读者认可我，然后才能给我带来更多回报，这是一种正向循环。只是，如果一开始我坚持写博客的目的就抱着赚钱的目的，那么我肯定不会坚持下午，因为我那个年代想靠写字赚钱简直是个笑话，庆幸的是，我当初写作的纯洁目的促使我把这件事坚持下来了，然后迎来了一个好的机会。所以，也奉劝大家写作的目的一定要纯粹些，可以向我一样：记录自己，帮助他人。所以写的内容无非是两种，一种是对自己有价值的内容，比如平时遇到的技术难题，最近读书的心得，对某件事的感悟等，但是这些内容也尽量是能够对他人有帮助，有借鉴意义的内容，比如我分享我自己的自学过程，记录自己的同时，对他人也是有帮助的。最后，祝大家都能把写作这件事坚持下去！（PS：看后不点赞，有点不开心。）

# 说一个私密的

说一个私密的，小密圈专属，请大家不要扩散，就这一个观点我觉得就值回你们的票价了。我为什么一直强调排版，还专门写了一篇排版的文章给你们？我预测，这篇文章不会有太多人在意，果不其然，从公众号的阅读量就可以看出来，但是真正有价值的东西，往往是少数人才会关注到。我写这篇文章的目的，就是在于强调接下来的一个观点：请一定要重视写作，写作很可能是接下来一次实现财务自由的机会！有些人可能会觉得夸张，我告诉你们毫不夸张，这是我看到的未来的一个机会。我坚定的看好付费阅读，为知识付费的观念只会越来越普及，这是我能看到的未来3、5年内的一个风口，一个趋势。2017年我认为很可能会是付费阅读的元年，现在的付费阅读就如同2011年的移动互联网一般，很多人总是感慨生不逢时，错过了最好的时代，但是殊不知这个世界时时刻刻都有巨大的机会，现在的付费阅读就是我所能看到的未来的一个最好的机会，我没有告诉过任何人，只在这里告诉了你们。而付费阅读的唯一核心技能就是写作，空有一身知识，但是没法用文字表述出来，这机会就是放在你面前，你都抓不住。所以，从现在开始，每个人都该学会写作，为未来的一次巨大机会做好充足的准备。有人会问了，现在公众号自媒体啥的都饱和了，还有机会么？太天真了，付费阅读会是未来改变人们的一种习惯，就如同自媒体代替纸媒一样划时代的变革，现在才是什么体量，未来付费阅读很可能会是千亿级的体量，不管是微博、微信都在关注这个领域，虽说现在市面上很多付费订阅的产品，但是这个量级才是地板，远远达不到这个市场的规模，连微信都还没推出付费阅读，可以想象，现在付费阅读才是刚起步的阶段。我为什么坚定的坚持写作？坚定的订阅了很多付费专栏？坚定的开小密圈？因为我看到这是未来的机会，无论花多少钱，我都要第一时间体验付费订阅产品，无论多少人骂我开小密圈骗钱，我都一如既往的做我认可的事。虽说财务自由只是个噱头而已，因为没有多少人可以真正的实现财务自由，但是如果你连想都不敢想，那么你永远没机会，那些实现财务自由的人，无论如何，肯定是敢想这件事的。而写作，很可能会是未来3、5年，甚至十年间之内，唯一看得见，可以让你改变财务自由的机会！所以，请坚持写作吧，从现在开始，为未来做好准备。当然，以上只是我自己的个人看法，一个臆想，不一定对，只是，我自己相信我自己的判断！请保密，不要外传，因为，如果人人都看到的机会，那么一定不是机会了。

堪称月薪 5w 的顶级文案都必须遵守的标准！（小密圈首发）之前有不少人在我公众号给我留言，说看我的排版很舒服，求指导。我自己在我的小密圈中也一直强调排版的重要性，很多圈友发布的动态无一排版都太烂，为此，在这里写下了这么一篇排版指南，我相信对不少人都有很大帮助。

1. 空格 我每次看到网页上的中文字和英文、数字、符号挤在一起，就会坐立不安，忍不住想在他们之间加个空格。「有研究显示，打字的时候不喜欢在中文和英文之间加空格的人，感情路都走得很辛苦，有七成的比例会在 34 岁的时候跟自己不爱的人结婚，而其余三成的人最后只能把遗产留给自己的猫。毕竟爱情跟书写都需要适时地留白。」

- 中英文之间需要加空格 eg. 大家可以搜索公众号 AndroidDeveloper 或者 googdev 关注我。

- 中文与数字之间需要加空格 eg. 不知不觉，我都快 30 岁了。

- 数字与单位之间需要加空格 eg. 我有一块 20 TB 的硬盘，鬼知道我是怎么用完的。

- 完整的英文整句时标点与单词之间需要加空格 eg. Stay hungry, stay foolish. 但是也有一些例外。

- 度的标志、百分号不加空格 eg. 今天气温有 30° 的高温。 eg. 据统计，关注公众号 AndroidDeveloper 的读者中有 80% 是长得好看的。

- 全角标点与其他字符之间不加空格 eg. 大家好，我是 stormzhang， 请多多关照。

2. 标点 说到标点，不得不说下全角和半角，很多人可能不了解全角和半角的概念，这里顺便介绍下。全角和半角是英文和中文的编码规范不同遗留下的问题，简单来说，全角占两个字节，半角占一个字节，你可以理解成中文汉子是全角，英文字母是半角，不过半角全角主要是针对标点符号来说的，中文标点占两个字节，英文标点占一个字节。体现在排版上的差异就是，全角字符屏幕打印宽度是两个，而半角字符屏幕打印宽度是一个，如中文逗号和英文逗号他们

的显示分别是「，」和「，」。 - 使用全角中文标点 中文排版中所有的标点都应该使用中文全角中文标点 eg. 大家好，我是 stormzhang。 - 遇到英文整句、特殊名词时使用半角标点。 eg. 乔布斯说过：「Stay hungry, stay foolish.」 eg. Facebook, Inc. - 使用直角引号 我国国家标准要求弯引号，但是个人建议在新媒体排版时使用直角引号。 eg. 你竟然不知道「帅比张」？如果引号再使用引号使用直角双引号。 eg. 我质问他，「你难道忘记『帅比张』了么？」 3. 其他 初以上之外，还有一些其他标准推荐大家使用的。 - 英文名词首字母尽量大写 eg. Google、Android、Facebook - 专有名词使用正确的大小写 eg. GitHub、iOS、iPhone 6S、MacBook Pro - 首行不要缩进这点可能有人不同意，但是我要在这里解释下，在说明之前我们必须弄明白「首行缩进」的目的是什么。「每段之前空两格」是我们从小学写作文就养成的习惯，也是正式文体的格式要求，其目的是为了区分自然段。但是像我们现在接触的阅读，都是没有固定的格式要求的，如微信公众号、电子文档等，所以大家一般都采用「空出一行」进行自然段与自然段之间的区分，这种写作方式非常省事，而且很整齐。所以，我认为这种应该是最科学的方式，只要没有明确的格式要求，写作的排版无须首行缩进。最后，你可能会问，以上这些原则是业界标准么？我不敢保证，但是你看下 Apple 中国，Microsoft 中国官方网站的排版，基本都是使用以上排版标准。 PS：小密圈不支持 Markdown，所以整体的排版不是那么好，大家将就着看。

# 这几天很忙，

这几天很忙，然后个人也有点小事，去了医院，所以这几天没怎么关心这里，说声抱歉，很多问题没来及回答，今天看了下大家问的问题，主要集中在这几个方面，统一解答下。

1. 很多人看到编程行业挺挣钱的，要不要考虑转行到编程行业？任何一个行业做的好，都可以有丰厚的回报，我不建议那些在某一行业已经积累丰富工作经验的人转行，在一个行业做不好，往往到了另一个行业依然不能做好。当然，如果你只是在某一行业的初入行者，而且判断这个行业也确实没发展前途，那么可以考虑转行，但是要不要转行编程还需要慎重，不妨先花了一两个月的时间，充分了解下编程，看下是否真的适合自己，再决定要不要转行编程。
2. 初学者学习编程要不要培训？如果有计算机基础的，而且又有时间的，比如很多在校大学生，那么我不建议培训，自学完全可以。对于没有基础，或者没有足够的时间学习的，那么可以考虑报个培训机构，但是培训机构的培训费很贵，据我所知，费用至少 2w+，现在互联网也属于是一个井喷时代，现在培训出来的人毫无竞争力，你必须意识到两点，一是培训机构只能带你入门，之后依然需要靠自己持续不断的学习才行，二是培训出来的人，在现在的时代，没有什么吸引人与优势，可能你还需要花至少一年的时间去锻炼，有一定的能力之后，才能得到市场上一些企业的认可。
3. 有一两年左右的工作经验很迷茫，该如何进步？处于这个阶段的同学，你真的是想的多，做的少，这个阶段进步是最简单的，就闷头做项目就好了，哪怕你做的项目是重复的功能，只要你多做，就一定能进步，而且做项目不要敷衍，想办法把项目做到极致，即使一个简单的功能，我相信你都做的还不够好，想办法把每个细节都做好。然后边做项目的同事，你的代码与实现方式肯定还不够好，去配合着看一些简单的完整开源项目，不要问我哪里找，GitHub 一大堆优秀的、完整的开源项目可供你们学习，选择一两个就好，然后学习借鉴，进而在自己的开发中能够有所实践。
4. 两三年左右工作经验之后，该怎么进步？这个阶段就不是自己闷头努力，闷头做项目就能进步的了，一定会碰到瓶颈的。这时候，要针对自己的劣势去系统的补充知识了，比如你的 Java 基础是不是不够牢固？数据结构与算法很弱？网络基础是不是很...等等，自己哪方面比较弱，那就有针对性的去系统的学习补充。然后，三年以上工作经验的同学，你该尝试去了解一些架构方面的东西，不能只关注在 UI、功能层面，要关注整个 App、整个系统的架构，关于架构方面的知识怎么学习？别的不说，就光说 Android 领域，GitHub 上 Google 开源了一个架构指导，设计 MVC、MVP、MVVM、Clean 等架构模式，先把他们都搞清楚了再想下一步。
5. 五年之后怎么办？五年左右的开发者，你该考虑你的职业规划了，是做技术，做管理，转产品还是做运营等，该好好想想自己最擅长、最适合自己的是哪方面了，然后再针对特定的领域去学习，去努力，这个阶段你肯定会遇到瓶颈的，肯定会很焦虑的，我是过来人，我很清楚这种焦虑感，当遇到焦虑的时候，我给你唯一的建议是，做好当下手上的工作，因为与其你焦虑，不如把手上的每件事都做好，然后一些新的机会自然而然就摆在你眼前了！

写在分享前的一些话：来张哥小密圈几天了，发现经常有同学咨询学习编程的问题，特别是关于选择培训好还是自学好？鉴于本人的经历，希望能给需要的同学一些启发。备注：下文中不会出现任何培训机构的名称或任何联系方式，只想作单纯的分享，喜欢张哥圈子的氛围有感而发。以下是文章的内容，写完后我稍微提炼了一下：1.个人介绍 2.去培训机构的缘由 3.分享我目前接触到的培训机构的情况 4.一些建议 -----

---正文分割（可能到时候格式有些乱）-----  
---- 1.首先自我介绍一下吧，本人男，25，自动化专业毕业，目前正就读于某培训机构java班，坐标杭州。跟大多数工科男一样，大学糊里糊涂的进入了一所二三流的本科，选了万金油的专业，混了几年，然后于去年毕业，发现根本无法找到工作，开始发慌，感觉人生失去了方向。想努力，但是却空有一身蛮劲，不知该往何处使。出于一个单纯的应届生对收入的渴望，选择了销售工作。正如大家所熟知的，销售看起来是最赚钱的岗位，门槛最低的岗位。但却在我工作了不久之后，刚开始工作的野心也动力也被销售岗位的自由散漫的职业属性消磨殆尽，仿佛生活又再次陷入了无方向的黑洞。我想不只是在校生或者是工作了几年的哥们都这么一种感触，仿佛人生总会在某几个阶段抛给你几个选项，逼着你自己去选择。这让你很痛苦，但好像又是成长的必经之路一样。2.至于后来选择重新学习编程，又选择培训机构，原因大概有这么几点吧：①在看清自己，结合自己的性格及预期能力的高度做出大概的范围，圈定了编程②就像张哥在知乎上分享的，时间利用率上，自我感觉无法做到高效及自控③在一小时的“试错”之后，发现自己挺喜欢（不反感？）编程④周围一部分朋友的影响及推荐 3.看到小密圈里还是有挺多朋友还是在读的，有本

专业也有非本专业的，都有提出过类似培训机构的疑问，我粗粗的看了一下无非以下几点：①培训机构是真的学几个月出来就月薪过万吗？还是骗子？②培训机构是否像网上传言的交了学费就不认账？③培训机构的教学质量咋样？出来后能找到工作吗？或者时候能达到什么样的水平？关于第一个问题：首先说我目前所看到的培训机构，答案是：有月薪过万的。安卓有，java也有。但是真实情况是，网上大部分看到的都是广告，并不是所有人都能达到月薪过万或者更高。举个简单的例子，一个班级50个人，其中10个人是已经从事开发1年，40个毕业生或者在校生，那么这50个人在培训结束后出来的能力及匹配的薪资肯定是不一样的。因此，我想表达的是，确实存在，但并不是全部，可以说并不是大部分人能达到。关于第二个问题，培训机构有很多，有些贷款入学，有些先入学工作再收费，或者直接交费等等，各种模式的都有。但万变不离其中，都是需要收费的。如果想选择，可以选择名气较大，口碑较好的学校。这一点不做展开，肯定有好有坏，但也不用过于担心，多渠道了解一下即可。关于第三个问题，由于本人还未毕业，只能用身边朋友或者隔壁班已经毕业的学长举例说明。首先我觉得这个问题本身存在问题，就像第二个回答中提到的一样，培训机构有好有坏，每个人的程度也有好有坏。在张哥知乎的建议中，如果有自控力的人，自学并不一定比培训出来差或者说以张哥为例，当你的努力达到一定的程度之后，似乎一些是否本专业，是否科班等一些外在的因素都已经变得不在重要，你只关心的是你觉得问题的能力，你掌握新的语言，新的框架的能力，因为我们做编程的卖的不就是我们的学习能力吗？举个例子，我隔壁班一个学长，211毕业，其实他培训之前已经有一段工作经验了，毕业后的薪资是17K（他

拿到offer的时候分享给过我，公司不做透露）。其实很多朋友会说，17k对于这个行业来说并不是很高，也确实如此，但对于同环境的其他人而言，他已经是一个特例了。所以我觉得，薪资永远和你的能力及不可代替性挂钩，而不在于你是身处于科班毕业还是培训机构亦或是自学？你们觉得呢？ 4.最后分享一些我的建议吧。因为目前还是属于在学阶段，今晚也是稍微有点时间分享一些经验，自己看到了培训机构的好与不好，希望能写出来给圈子里跟我一样的小白一点启发吧。①首先，在选择培训机构之间先确定自己是否想要走编程这条路。这个很简单，询问自己，如果自己无法给出答案，那么就快速试错，用最短的时间去感受编程，看看自己是否喜欢？我的底线是至少不反感。②关于语言的选择，现在可能各个机构或者身边已经入行的朋友都说，安卓移动端什么市场饱和，工作不好找，工资降低什么的。这都是动态的，你永远找不到一个永恒的答案，所以我的建议还是那句话，我觉得程序员的核心竞争力是我们的学习能力，而不是靠某一种语言活一辈子。③关于工作和工资。这个怎么说呢，既然选择好编程这条路了，不管是自学还是培训机构，首先我觉得是自己选择，或者换一个词语说是决定。既然我决定了，认定了，那么我希望得到是用我的能力和不可代替性去获取报酬，而不是培训机构给我签协议说“你过来半年，我保证你月薪上万”什么什么的，我们每个人都是成年人，独立思考一下，就可以判断这些话的真伪。即使我毕业，我的能力只能达到初开或者刚入门的阶段，那么我也是愿意接受的。最后：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，共勉。

# 今天睡觉前看

今天睡觉前看的一篇长文，非常有启发！

# 我看有同学疑

我看有同学疑问博客怎么排版的问题，现在写博客哪还用担心排版啊，都是 Markdown（简称 md）写作，只用把精力放在内容上就好，不用关心排版问题，不管是写博客还是写文档，都直接 md 格式，你还在用 word 简直是 out 了，用 md 也许你会爱上写作。另外，新手的话上手使用可以借助一些 md 编辑器，这里推荐一款还不错的 md 编辑器，很好用。当然，当你 md 语法熟悉了之后，可以像我一样不使用这类实时预览的 md 编辑器的，比如我就直接使用 Atom 这种轻量级的代码编辑器的，以前是使用 Sublime，现在切换到了 Atom，个人以为 Atom 比 Sublime 好用些。

# 昨天在圈里发

昨天在圈里发表了自己的博客地址。评论中无意帮助一位同学解答了他疑惑。然后发现咱们圈中还是有不少初学者的。所以把问题和回答贴着这里，希望可以帮助更多的同学。问题：对于还是小白的我，也想自学安卓和java，请学长赐教对于初学者还从哪下手？看那些书？或者去哪个网站？谢谢！回答(这个回答是补充整理过的)：我的套路是：找一套入门的java视频和书籍，了解和掌握java SE的知识后就可以开始Android了。java入门书籍推荐head first java，看完这本之后推荐java核心技术(分为上下卷)，然后强烈推荐java编程思想(我还没开始看)。入门java建议时间在3个月左右，不要着急，多敲代码，我就是吃了入门java的时候太着急的亏，我当时就是很随意的看了一套入门的视频就去学Android了，导致java基础太差，现在又在补基础，所以一定要把java基础学好，以看书看文档为主，以视频为辅。学Android，我当时是直接找了本书看，我看到是郭霖的第一行代码，现在有第二行了。在看书过程中不明白不理解的地方找视频看，视频方面我主要看慕课网和极客学院的。看完第一行代码基础可以对Android有个大体的了解吧，可能还不能算真正入门吧。我看完第一行代码之后是做了个工具类app，也不是我一个人完成的，因为是参加比赛做的。之后我又看了Android编程权威指南，现在也有第二版了。我一开始看的第一版，课本代码是用eclipse写的，我看的时候是使用Android Studio写的，没多大差别，有个别地方需要变通一下，不过强烈建议使用AS，3月3号，就前几天，Google发布了AS 2.3.0正式版。知道有第二版之后又买了本第二版看了一遍，代码敲了一遍。然后差不多就看到现在的我了。我学的时候也不是只是一味的学某一门技术，在学习java和Android期间我也了解和学习过其他东西，比如git、GitHub、单元测试一类的。也参加过几个比赛。虽然比赛都没取得什么好的成绩，但还是有好处的。当然，这也导致我现在对Android还只是有个大体的了解，我写东西还是无从下手，还是处在入门阶段，同时现在我还是在继续学习。不过现在我已经不再看视频了，而是看书和文档、博客等，文档也会看官方的，官网现在有中文的，不过只是部分，所以还是要看英文版。我自己在看的时候就是边看边用翻译软件翻译，慢慢来，我相信会改变的。关于学习资源可以见我GitHub的一个仓库，里面收集了我知道的所有资料，当然里面也有我还没有学习的。地址：说到自学，不得不提张哥的那篇《如何自学Android编程》地址：当然一定还要有张哥那篇《Android学习之路》地址：大概就这样吧，暂时就想到这些。想到别的再和大家分享。ikook 2017.03.06

# **这篇文章不错**

这篇文章不错，推荐大家看下。

前两天有一位同学在小密圈里问我一个问题，说自己高中学历，想要学习编程，不知道可行么？我给他的回答是：很难，非常难，比你想象的还要难，但是难不代表不可行。有别的热心的同学评论说，没什么不行的，只要比别人更努力就行，你看张哥，当初不也是非科班，学渣出身么，一步步靠自己努力走到现在。是啊，很多读者喜欢拿我的经历来激励自己，我毕业转行做开发的时候，已经比同龄人落后太多太多，中间有过不少波折，但是走上正轨，确定方向之后，很快2、3年的时间就取得飞快进步，并且在业内也积累了一点名气，之后又从技术到产品、管理，业余时间从写博客，再到公众号，都取得了点小成就，大家都知道我很努力，甚至到拼命的地步，所以，很多人把我取得的成就全部归功于我的努力，其实，今天，我要说，这是一个假象！不可否认，努力固然重要，但是如果只是单纯努力的话，我相信这世界上努力的人随处可见，这世界从来不缺努力的人，但是，如何能在这一群努力的人中间，脱颖而出，这才是一个关键点，今天，我就在这里分享下我私人总结的一点经验。

1. 提高自己的起点 不管你是高中学历也好，还是跟我一样非科班的学渣也好，其实本质上我们的先天条件比别人差，时间周期也比别人晚，我们要想赶上那些先天条件比我们好的同学，比他们更努力，虽然可以赶上一部分人，但是很多条件好，同样很努力的人比比皆是，这个时候，就需要寻找点方法了，我总结的第一个方法就是—提高自己的起点。举个例子，我们大部分人学习编程的时候，大都是看视频、百度、CSDN博客、一些国内论坛等，可以这么说，即使是现在，这仍然是大部分人学习的主要方式。但是我当时就不这么想，大家都这么学习，我如何才能效率更高呢？所以，我当时的做法，当别人都在看视频的时候，我坚

持看博客、文档学习，因为看视频很没效率，看博客除了节省我的学习时间之外，还提高了我的阅读能力。当别人在用百度，查看国内各种二手资料的时候，我坚持使用 Google，查看国外大牛博客，我英语很差，这对我来说很难，但是我硬逼着自己，坚持下去，当别人混国内小白论坛的时候，我就开始混 GitHub 开源社区，学习国外大牛的开源项目，当别人在看国内翻译的资料的时候，我却逼着自己去官方看英文文档。这一切的一切，本质上都是为了提高自己的起点，虽然我起步晚，但是我起点高，慢慢的就会缩小差距，时间长了，甚至后来居上。当然，前提是自己得衡量自己的能力，就好比，你才刚学会写一个 Hello World，你说你要去看 Android 源码，这不现实。所以，我在最初入门的时候也经历过看视频，百度的阶段，但是一旦自己上手之后，我坚定的逼着自己让自己的起点更高。

## 2. 保持专注

很多人其实论努力程度不输任何人，但是总感觉自己进步非常慢，那么原因很可能是因为不够专注。我看到这么一个现象，IT 界技术日新月异，动不动就会出来一门新语言，新框架，尤其前端界更是，很多人就看到有一个看似很火的东西出来了，然后去学习，另一个东西出来了，又忙不迭的去学习，生怕错过了时间窗口就错过了巨大的机会。然而殊不知，万变不离其宗，你连手上的事都没做好呢，就想着可能会错失巨大的机会，在编程界，其实各个语言都是通的，把一门领域学好学精，后面再涉及其他领域也是很快速的。有人可能会问，不紧跟时代潮流，错过了机会怎么办？潮流固然要关注，但是我敢这么说，你连手上的事都还没做好呢，即使机会来了，一样不属于你。我们总是夸大了时间窗口的作用，以为错过了互联网、错过了移动互联网，决不能错过下一个风口浪尖了，这真的是一个误区，看似每一个风口来了，

抓住机会的都是第一时间进入的，殊不知，第一时间死掉的比存活下来的不知道要多出多少，能存活下来的，只是被人忽略了自身的实力而已，而且很多后来居上的例子数不胜数。所以，你不妨专注在一件事上，专注手上正在做的事，就如我博客所说：做好现在的事！3. 把事情做到极致 这世界上很多人都很专注，甚至有几十年如一日在自己的工作岗位上兢兢业业，但是专注在一件事上还不够，你要把事情做到极致才行。这个特质对很多职场中的同学非常有用，很多刚入职场的同学总是感觉自己做的工作没什么用，就是打杂的，抱怨自己被大材小用了，然而，就是这么简单的工作，你能把它做好，做到极致，一样很有价值，你也才能因此得到更多的机会。我刚加入公司的时候，甚至做过一段时间的

「电话管理员与网管」，公司每每调换座位的时候，我从来都是利用下班时间帮大家调换电话线，我每次都会亲自验证，要知道很多电话不在同一楼层，这非常麻烦，但是从来没出过错，人事都觉得不可思议，因为之前的人负责的偶尔调错很正常。除此之外，我觉得机房里那些电话线非常混乱，杂乱无章，专门重新做了整理，这些工作，在之前，没人愿意去做。我在给别人重装系统的时候，每次都会把驱动、常用办公软件一并给装好，之前，也从来没人想过这事。正因为我把在公司的每件事都做到极致，我才能因此得到更多的信任与机会。现在我在公众号写作，除了内容之外，我会力求把所有细节都做好，字体大小、标点、间距排版等等，我都会很在意，直到现在也一直在改进。很多人总觉得自己工作做的还不错，分配的任务做完了，总觉得没事做，然而问问你自己，是否还可以做的更好？这个功能是不是还有更好的实现方式？代码是不是还可以更简练些？这个动画是不是还可以更流畅些？是不是有些历史

遗留问题可以解决的？有些更好的框架是不是可以考虑学习应用在项目中？性能是不是还可以更好些？任何一件小事，做到极致，都是一项了不起的能力！4. 不要给自己设限 之前有人问我这么一个问题，说之前一直做技术 Leader 的角色，公司觉得他做的还不错，想让他做项目管理，他很纠结，担心自己做不好，而且还影响了技术上的进步。如果是我，我会毫不犹豫的尝试。很多人知道我，我自己是从一位不起眼的程序员，一步步走到公司管理层的，我现在参与公司的重大决策，现在除了技术之外，我涉及到的领域非常多，有产品、运营、商业、管理、投资等。我当初一样面临过这种选择，一样犹豫过，一样有各种担心，但是当我走过来，我才明白我自己的职业选择都是来自于我的一个特质：我从来不给自己设限。我自己的性格比较开放，喜欢折腾，喜欢接触不同的领域，有很多奇特的想法，比如我认为现在国家规定一个人只能同时在一家公司上班不科学，我认为未来是一个多元化人才的时代，一个人如果只要有能力，在一家公司写代码的同时，为什么不能同时在另一家公司做销售呢？只不过时代还不认可我这么前卫的想法。但是，只要有机会，我都会接触不同的领域，我不会优先考虑我做不到，我只会先考虑，如果我做到了，会不会对自己的能力有很大帮助。所以，当我有一个工程师转到管理岗位的机会时，我尝试了，毕竟，万一尝试之后，不适合自己，或者自己做不到，又能如何呢？大不了再做回老本行好了。幸运的是，我成功了，而且一直做到公司管理层。除此之外，我还经常跟公司产品经理一起讨论产品，有很多不错的需求甚至都是我来提出的。由于我自己在公众号的运营经验，我有机会还教下我们的媒体运营同事，如何排版，如何更好的运营用户等。我说我在商业、投资领域也有涉及，很多人可能

觉得我在装而已，这些都是我在老板身边学到的，老板是投资出身，在这方面很厉害，毕竟呆的时间久了，自己总会有所感染，而且在去年还跟着老板一起投资了一家吐司店，一年多的时间，估值翻了将近十倍，当然，由于自己第一次投资，还没什么经验，投资额度较小。这个事情上从来都是有失必有得，我做了管理之后，在 Android 技术领域上花费的时间很少了，而且我已经有快一年没写代码了，但是我在其他领域的收获非常大，我也一直在向我口中所说的多元化人才努力。有人可能会有疑问了，不给自己设限不跟上面说到的专注矛盾么？当然不矛盾，不给自己设限的前提一定是自己具备了至少一项不错的能力建立，而且即使你再怎么专注，也没法一天 24 小时都在做一件事，即使你很专注，你也会有看电视、娱乐的时间。所以，专注的做好手上的事固然很重要，但是不要闷头工作，也偶尔抬头看下外面的天空，拓宽下自己的视野，在有其他领域机会的时候，不妨勇敢的去尝试下。

### 5. 执行力

我们都知道努力很重要，但是很少有人能做到。比如，即使我一而再再而三的号召大家，要写博客，学写作，又有几个人做到了呢？你知道，每天只需要学习 2 小时，一年之后，你的能力就有很大提高，又有几个人能做到？所以，大部分人的执行力很差，可能你一时做到了，也没法坚持下去，而把自己的执行力持续下去恰恰是最关键的一环，也就是所谓的：「道理我都懂，可是我做不到」。这个话题很长，后面我会抽时间单独写篇文章，以自己的亲身经历总结了一点方法，教教大家如何才能改变这一现状，提高你的执行力，让你的努力更容易坚持下去。以上，就是我所总结的，如何让你脱颖而出的一些技巧，希望对部分同学有所思考与帮助！PS：可能有些人，看了以上我的总结，会觉得，这些东西我都知道，但是，真的

是这样么？我敢说，在你没看这篇文章之前，你丝毫没有意识到自己比别人差在哪里，你只是看了之后，恍然大悟罢了。还有些人，可能会觉得是鸡汤，某种意义上来说，确实是鸡汤，但是却都是自己真实经历的经验总结，有时候，鸡汤可能比所谓的干货更有用，很多道理其实大家都懂，我们做出改变缺乏的只是一个推动力。

## 昨天收到 G

昨天收到 Google 邀请参观上海办公室，今天收到一条更激动人心的消息，今天收到 Google IO 2017 的邀请邮件了，看到邮件正文那里了没？Price: 0\$，要知道 IO 2017 的票价是 1000 多美刀，据我所知，全中国只有 6 个左右的 GDG 组织者有免费门票的资格，我是唯一一位名义上跟 Google 官方没任何关系，但却收到免费门票，邀请参加 IO 2017 的人。从 11 年自学 Android 开发那天起，就幻想着有一天可以去 Google 总部参观下，6 年多的时间，2000 多个日夜的努力，可能这次真的要圆梦了，几乎激动到哭，在这里记录下这一刻！

## Register for Google I/O 2017

Hi Qi,

You're invited to register for [Google I/O 2017](#). I/O is a festival for developers and technologists like you to learn about our latest product innovations, dive deep into code, and network with peers and Google engineers. New this year: tickets are available on a first-come, first-serve basis. Register today!

[REGISTER NOW](#)

### Event Details:

- When: May 17–19, 2017
- Where: [Shoreline Amphitheatre, Mountain View, CA](#)
- Your Ticket Type: Community Partner Subsidized
- Your Price: \$0
- Deadline to Register: This invitation doesn't guarantee you a ticket to I/O. Tickets will be available until May 10 or until your ticket group is sold out, on a first-come, first-serve basis. Don't miss out!

我一直号召大家要写博客，但是真正去做的没有多少，大家刚加入，我也希望这里的同学能够重视这件事，先说下，我为什么一直建议大家写博客： 1. 写博客是一个技术成长记录的过程； 2. 也许你掌握了某个知识点，但是其实并不一定真正的理解，不妨试着用文字写出来，你会发现，其实很多东西你并不是真正的理解，写博客是知识的总结与巩固的过程； 3. 哪怕你真正的理解了某个知识点，也可以讲给别人听，但是让你写出来会很难，写博客会锻炼自己的文字表达能力，进而也会影响到自己的沟通表达能力； 但是在哪写博客？我推荐自己搭建博客，有以下好处： 1. 自己搭建的博客，会更有成就感，这对自己坚持写下去有促进作用； 2. 自己搭建的博客，才是真正属于自己的东西，你会从心里意识到这是真正属于你自己的博客； 3. 自己搭建的博客，会更自由，不用接受任何平台的审核，也不用受限于各种规则，可以按照自己的心意随时切换主题； 那么，说下我自己的博客搭建以及主题吧，给大家做个借鉴： 1. 我的博客搭建比较早，利用 GitHub + Jekyll，直接托管在 GitHub 上，很简单方面，不过现在很多都是使用 GitHub + Hexo 搭建的了； 2. 我现在的博客主题是基于 Scribble 做了点改动而来的，Scribble 的原主题在这里： 3. 博客托管在 GitHub 上其实访问速度比较慢，所以我现在的博客其实是托管在 Coding.net 上的，也是免费的； 4. 我博客的域名购买是在 godaddy.com 上购买的，买的比较早，如果你们要购买域名的话推荐 godaddy.com 和「万网」； 5. 我博客的评论系统采用的是「多说」； 具体详细的搭建教程，网上有一堆教程，这里就不啰嗦了，希望对搭建博客感兴趣的同学有所帮助！

# 分享今天看到

分享今天看到的一篇好的文章，关于如何阅读源代码的，觉得非常不错，分享给大家。如下是我看完这篇文章之后的总结，欢迎一起探讨交流，谢谢大家！

一.观念的转变 既然阅读代码是程序员无法避免的，那么坦然接受比抵触要强。好的代码阅读能力能更快适应新工作，也可以熟悉很多开源框架原理，从中学习优秀的技术。

二.阅读的核心点 从上到下，从整体架构到实现细节，不要一开始扎进方法调用的海洋无法自拔。

三.阅读的步骤

- 1.如果有设计文档，用例图等先看这些资料，如果没有转下一步。
- 2.如果是开源框架，看是否有源码解析，如果没有转下一步。
- 3.首先搞清楚这个项目的目的，整体的架构，架构中涉及的组件以及组件之间的交互关系。
- 4.有些项目，我们很快能找到项目所采用的架构，但是有些项目我们不能一眼看出项目采用的整体架构，无论怎么样，我们要试着找到这几个问题的答案
- (1)系统如何初始化的
- (2)与这个系统相接的其他系统有哪些，而相接的接口又是什么。
- (3)系统如何处理各种事件
- (4)系统如何处理各种异常错误
- 5.在阅读的同时，通过树状结构来记录我们阅读到的代码，根据需求的颗粒度，决定展开的层次。（这一点这篇文章里有详细讲解，也是我收获最大的地方，大家可以参看那片博文。）
- 6.对于不太明白的地方可以尝试打日志或者断点

四.阅读中的一些Tips 擅用IDE中的功能，为我们阅读源码助力。熟悉代码的命名方法，在阅读过程中通过方法名去大致推测方法的含义。熟悉一些常用的架构和设计模式可以帮助源码的阅读 试着把自己当成作者，当我要实现这个功能的时候，我会如何写代码？

# 这里立几条规

这里立几条规矩： 1. timeline 我先试运营下，尽量不删帖，充分给大家自由发言，自由交流的机会，如果其他人嫌杂乱，可以下载个手机客户端，点击“精华区”，我会把自己的分享以及其他人的分享放到这里，如果只想看我的发言，也可以点击我的头像，进入我的 timeline； 2. 有很多人在这里问我问题，我会尽量回答，但是问题太多总归精力不足，所以如果是没什么私密性的问题，可以公开发言，其他人能回答的，可以积极发言，留言回答问题，其实也是一种自我的知识巩固过程，顺便还能锻炼下自己的表达能力，希望这里的同学互帮互助，其实是我最愿意看到的； 3. 小密圈的赞赏功能是默认的，我没法设置关闭，大家以后不用在这里赞赏我，如果你实在想赞赏我，建议到公号赞赏，而且建议小额赞赏，至于原因，我想说一下。其实赞赏真没多少钱，我每月公号的所有赞赏加起来都不如发一篇广告赚的多，之前求大家赞赏主要是一种人气的体现，赞赏人数多了，一方面公号会显得好看些，另一方面也更容易吸引一些广告主。所以，大家以后不用在这里赞赏了，点赞+评论就够了，公号的文章如果觉得不错，倒是可以考虑赞赏，姑且建议赞赏 1.88 就好了，以后看到这个赞赏数字也知道是咱们小密圈的人了。 4. 只要不是特别忙，我应该每天都会在这里发言，多以对大家有用、对大家有意义的小分享为主，充分利用自己的碎片时间，所以，不会每天耗费大家很长时间在这里，只需要腾出点平时刷微博、知乎的时间就够了，每晚睡觉前不妨稍微看一下这里，避免错过一些不错的分享； 5. 虽然开通了自己的小密圈，但是公众号还是不会放弃的，尤其小密圈刚开通的一段时间，会逐步引导一些忠实读者到这里，这个道理我想大家应该懂，这里的人越多，我会越重视，我的一些分享也更充分的实现了价值，所以我会偶尔在公号宣传下我的小密圈，还会偶尔筛选一些不错的小密圈分享发到公号上，引导更多的人加入这里，希望大家多理解、多支持； 6. 加入小密圈的同学已经跟我建立了联系，我会尽力给大家提供一些帮助，不知道小密圈有没有坚持写公号的同学？如果有，可以私信我你的公号，我会观察一段时间，如果你一直坚持原创，并且写得还不错，我会在公号帮你们推荐下，希望能够鼓励下你们继续坚持下去； 7. 除了每天的碎片化分享之外，我希望每周都能尽量在这里给你们写一篇长文，也许会对你们的做事方法、思维方式等有点借鉴意义，不知道能不能做到，但是一定会尽力做到； 8. 我自己涉及的领域很多，我这个人不喜欢束缚自己，我喜欢折腾，喜欢接触不同的领域，我甚至认为现在国家规定每个人只允许在一家公司上班是不合理的，我认为未来的人才一定是多元化的，在这家公司写代码，为什么同时不能在另一家公司做销售呢？但是，总归得面对现实，所以虽然不能同事从事多份工作，但是我会利用业余时间接触不同的领域，现在我所涉及的领域有编程、写作、产品、运营、投资、商业等等，有很多我个人的见解与经验，所以，我有一大堆可以在这里分享给你们的，我甚至觉得一年的时间都不一定够，因为我一直在进步，也会有越来越多的东西可以分享给你们，如果你认为我在这里只分享 Android 相关的技术就错了，这只占很少的一部分，我会在这里分享我所有走过的路与积累的经验，而且一定是被我亲自验证过的经验。所以，期待之后的分享吧，不用着急，总归得一步步来。 9. 最后，点个赞吧，我在这里发的动态，点赞对我来说，其实相当于“已阅”。

# 首先，再次感

首先，再次感谢大家加入我的小密圈，能加入的都是对个人的信任与认可，我想大家比较关心一个问题：究竟花 99 元加入这个圈子到底值不值？再回答这个问题之前，我想先讲述几个关于我自己真实的故事。1. 第一个故事是我最初准备做公众号的时候，没什么经验，怎么写作，怎么排版，怎么找话题，于是我关注了很多大 V，其中有一个大 V 影响力很大，想着如果可以加他微信就好了，可是，像这种大 V 很难加到微信的，如果是你们会怎么办？我当时看这位大 V 虽然影响力较大，但是每篇赞赏人数不是很多，也就一百多位吧，我就想着我每天打赏 66，连续 10 次，总该会注意到我吧，事实证明，在我赞赏到第 6、7 次的时候，这位大 V 终于注意到我，而且在后台专门回复感谢了我，于是试着问他要微信，并且真的给了，从此建立了联系，后来我专门向他请教了一些运营、写作的疑问，都获得了指导，当然，为了表示感谢，我单独又给这位大 V 发了 200 块红包。后来怎么着你们猜？有一天我觉得我的内容写的不错，发给他看，得到了他的认可，而且竟然在朋友圈转发了我的文章，他人脉很广，被一个广告主看到，然后这个广告主联系上了我，在我这合作发了一篇推广，我之前所有的花费全都赚回来了，这是我没有想到的。你们也许会问我，为什么就笃定那位大 V 一定会回复我呢？我并不确信，但是我相信人性，我相信谁都会表示感谢的，如果我继续打赏了 10 次，他还没有回复我，我只能说他太不尽人情了，我也没必要关注他了，我损失的最多只是 660 块钱而已，这些损失我可以接受，对我的生活没有任何影响。可能有人会问，这么麻烦干嘛，不如直接后台给他留言说，花 500 块买你微信不得了，太天真了，这些有影响力的大 V 们真的不缺你这点毛毛雨，但是我以另一种形式支持他，性质就完全不一样。你们问我，这钱花的值么？当然值，但是我要说，并不是每个人都有这么魄力，即使你事先知道有这种方法，也不一定能做得到，事后证明，他交给我的那些写作技巧，给我带来的人脉，对我受益很大。2. 第二个故事，了解我的人知道，我在得到上订阅了不少专栏，每个专栏 199 元，你们要问我，他们专栏里的内容真的那么好么？我告诉你，并没有多么好。有些作者每天都更新，很多文章的质量我认为很一般，实话说，有些都不一定有我写的好，但是你要问我，后悔么？不后悔，相反，我觉得，我的订阅很值。我们花 199 元订阅专栏，如果你追求每篇文章都能有巨大的收获，对你产生价值，这基本不可能，而我看重的是，只要这个专栏，这一年的时间，只要有能对我有点帮助，不管是知识上的，还是思维上的，只要有提升，我就认为这钱花的值。比如，我在某专栏学到了只字不差的阅读，或者在某专栏认清了商业的本质，或者在某专栏学到了点管理技巧，或者在某专栏提升了写作技巧，等等，这就足够了。虽然有些人可能认为，性价比可能不高，但是我从不追求性价比，如果花 10 块钱出去，就一定追求获得的价值值 10 块钱，那么你的 10 块钱永远花不出去。3. 第三个故事，很多人以为我开小密圈是跟风，其实殊不知，我已经体验小密圈将近有半年多的时间，可以说在很多人都不知道小密圈的时候，我就已经在使用了，而且看到很多大 V 开通了小密圈，我毫不犹豫的付费加入了，不管价格如何。你们问我真的能学到东西么？屁，越是影响力大的人，提供有价值的知识越是少，但是我加入这些大 V 的圈子，可以认识更多的人脉，看看大 V 们在关注什么，观察他们怎么运营小密圈，如何保证人员很多的情况下，还能维持圈子氛围和谐，我敢这么说，那么多人加入大 V 的圈子，唯一的目的是冲着人脉去的，这些人脉一样是有很大价值。所以当我觉得小密圈这种方式还可以，体验了半年之久，小密圈也逐渐走入大众视野，我才决定要开自己的小密圈了，对我来说，你花 99 元加入我的小密圈能提供什么：1. 跟我建立了联系，虽然我比不了大 V，但是在我的领域，还是有点影响力的；2. 我跟大 V 们不太一样，我是属于垂直领域，所以我会在这里做些知识技能型的分享，如技术、过来人的经验、写作、行业趋势等等；很多人，宁愿花钱上网、看电影、K 歌，而不愿意为知识花一分钱，很多人愿意花几百块买一套视频自己摸索，而不愿意花点钱，让有经验的人给你一个指导，很多人愿意花成千上万参加培训机构，而不愿意花点钱加入一个所谓的没价值的“圈子”。也许又有人问了，说了这么多，还不是为了赚钱，是的，关于赚钱，我从未否认过，但是我一直认为这是靠自己能力，光明正大的等价交易，有人算了，如果有 1000 人加入这个圈子，那我可以轻松赚 10w，这些人的眼光真是太低了，殊不知，能在这里花一年的时间赚到 10w 块的，其实很简单，赚的又多的生意。别的不说，我就举个例子，知乎 live 刚开始推出的时候，我就第一时间关注，而且参加体验了好几场，如果我想赚钱的话，定价 10 块钱，分享个吸引人的主题，在微博、公号上随便宣传下，有 1、2k 人参加不成问题，我只要花费 1 小时开个 Live 就可以轻松赚到 1、2w，一年的时间，你算下赚到 10w 简直轻而易举。但是我没有这样做，我认为知乎 live 不是知识分享该有的方式，所以坚持没有开 live，事实证明，当知乎上连各路 HR 都在争相开 Live 教你面试该注意的一些技巧的时候，已经赤裸裸的演变成纯变现的一种手段了。通过小密圈我确实希望可以多赚点钱，但是这是一种等价交换，这是我认可的一种可以沟通交流，知识分享还不错的一种形式，即使有更多可以简单容易赚到钱的方法，但是我不 care。所以，如果你花费 99 元，追求每天都可以在这里得到有价值的东西，这是不可能的，但是我可以保证，我会不定期的分享一些我认为，对你们来说有价值的独家的分享，我过来人的经验，踩过的坑，不管是工作上还是生活上都会毫无保留的在这里分享，只希望尽我所能，让你们花的这 99 元物超所值！最后，不是所有人，做事都像我这么有魄力，也不是所有人，都有魄力的愿意花 99 元加入这个圈子！

# 前面有人说到

前面有人说到：做 Android 开发两年了，大都是使用 Google 以及 GitHub 上一些开源项目拼凑完成的，感觉自己没什么真正的本事，这个问题我觉得是个普遍现象，所以这里统一给大家解答下。

1. 解决问题是工作的首要目标。不管你是用 Google 也好，还是 GitHub，还是请教别人，还是摸索出来的，总之，能解决问题，就是一名称职的员工，这是一项能力，而且是不可多得的能力，我甚至鼓励大家要多使用 Google，多使用 GitHub，在解决一个个的问题的过程中，你的能力其实在不自不觉中在提高。
2. 为什么总觉得自己没什么进步呢？我之前说过，只要你埋头工作，多做项目，你的能力一定会随着时间提高的，但是这是有时间周期的，最多也就在工作的前两年左右，你会觉得有进步，但是紧接着，你会发现，不管你再怎么努力工作，你就没这么感觉了，所以这个时候就要适当的进行系统性的学习了。举个例子，我们开发中会使用各种开源项目，一开始只要会用，能解决你项目的问题，这就 ok 了，但是你不应该只满足于只会用，你要有了解其原理，阅读其源码的好奇心，不追求使用的每个项目都要花时间阅读源码，只需要有针对性的阅读 1、2 个开源项目就行了，我知道，这一开始会很难，你会不知如何下手，会看不懂，没关系，就针对这一两个项目，硬着头皮去看，即使看不懂，也要追求把整个项目都看一遍，看完一遍看不懂，再看第二遍，还看不懂，再第三遍...第四遍，逐渐的你会发现，你好像能看懂一点了，然后你大概知道他的原理了，也理解了源码实现的一些设计上的精妙之处，这期间，别贪，就抓着这一个项目看，看懂了，再有针对性的去看第二个项目，慢慢的，你会发现，你的进步会比努力工作的那个阶段更快。所以，最初阶段，多使用开源项目解决问题是没问题的，因为一是你没能力，二是即使有能力，你也没法每使用一个开源项目都有精力弄懂其原理，只要有针对性的抓住一两个你感兴趣，并且对你的技能互补的开源项目研究下，后面只会越来越顺。
3. 系统性的补习基础知识 我相信大部分人一开始从事开发职业，其实都还没怎么搞清状况就进入这个行业了，可以说是在懵懂的状态下工作的，我们会利用各种搜索引擎、工具帮我们解决问题，但是等我们到了一个阶段，会发现你的基础知识不足，因为我们在进入工作之前还没有进入系统性的学习，你也许说你在大学是计算机专业，系统性的学过，但是那算不上系统，因为那个时候你还不知道到底哪些基础是有用，哪些是无用的，而工作一段时间后，再系统性的去补习基础知识，你会很有针对性的知道自己缺乏什么，自己需要补习什么，比如，我工作 2 年多的时间，突然发现，我 Java 基础较弱，于是专门从头看了一遍 Thinking In Java，这个时候再回头看，和我当初刚自学 Android 的时候看是完全两种收获，很多之前你疑问的地方，很可能再次回头系统学习的时候，解开了。这就好比，当你到了高中的时候，回头看初中的课本发现很简单，有些在当时看起来非常难的数学、物理也一样很简单，因为你所在的 level 已经不一样了，这个时候再回头复习在当初看起来很难的定理很容易就理解了。ok，以上就是我作为过来人的一点见解与建议，希望对部分人有帮助。

# 大家老问怎么

大家老问怎么翻墙，分享一篇之前写的文章，这个话题比较私密，请大家切勿外传，谢谢。「如何正确的科学上网？」

# 分享一下简历

分享一下简历的注意事项，今天准备在公号发布一篇招聘信息，也许对部分感兴趣的同学会有用：首先一些细节需要注意下： 1. 简历内容一般两页 A4 纸就好了，太长给面试官的印象抓不住重点，太短经验比较缺乏； 2. 简历模板不要太花哨，简单点就行。一般来说企业不会特别在意你的简历模板，只要排版简洁、清晰、不花哨，不夸张就行了，所以我建议把精力过多花费在模板上。（如果有需要，后面有时间帮大家准备一个我觉得还不错的简历模板做参考） 3. 简历排版上也请稍微注意下，比如必要的间距可以让阅读者更清晰的阅读，英文、数字与中文之间加一个空格，不要有错别字，这些小细节虽然不影响大体，但是尽量也都注意下； 其次，一般来说，一份简历包含如下几个部分： 1. 基本信息：包括姓名、性别、学历、工作年限、出生年月、联系方式（电话 + 邮箱）、应聘岗位这些差不多了，如果有自己的个人博客以及不错的 GitHub 账号，也可以一并提供，这两项可以作为加分项。 2. 教育经历：主要是你的大学或者大专以及读研的教育经历，写清楚学校、专业以及入学、毕业时间； 3. 工作经历：按照时间的倒叙，把工作或者实习所在的公司名称、职位、开始时间、结束时间写清楚就好了；（不建议把教育经历与工作经历合在一起） 4. 项目经验：这部分内容很重要，可以说如果过了 HR 的筛选，绝大部分面试官都会注重这一块，即使你做的项目可能很多，也不建议写太多，建议以 3 个左右最佳，注意，尽量挑自己参与程度多的，上线的，最好还是积累不少实际用户的项目，如果你提到的项目经验是市场有点名气的，那印象会好很多，如果面试官恰好听说过，那就更好不过了。项目经验一般包括：项目介绍、开发周期、自己在这个项目中的角色以及自己负责这个项目的具体工作是什么； 5. 职业技能：之前有收过简历这一项列举了几十个技能的，有的甚至把熟练使用 Windows 操作系统也当做一种技能，这都是错误的。职业技能这项一般列举 5-8 项，最多不要超过 10 项，而且挑自己熟练掌握的技能列举，如果只是自己听说过的技能，千万别列出来，这都会成为面试官面试的点，也不要使用“精通”这样的字眼，一般都是写熟悉、熟练就够了，比如熟悉 Android 网络编程，熟练使用 RxJava 框架，熟悉 Sqlite 数据库基本操作与优化等； 6. 其他：如果你有一些有用的证书，比如英语四六级证书、国家一等奖学金等这样的荣誉，或者参与过全国计算机竞赛、数学建模这类有用的活动，那么可以列举出来，虽然技术面试官不会 care 这些，但是对 HR 的筛选简历有用。 7. 简历提供 pdf 版本，因为 word 版本简历涉及 Windows、Mac 不同系统的兼容性问题，而且很容易造成误编辑，而 pdf 很好的解决了这两个问题； 8. 投递简历的邮件标题最好以：应聘岗位+姓名+工作经验 命名，这会大大方便 HR 的简历筛选，比如：Andorid 开发\_stormzhang\_5 年。 9. 投递的简历邮件正文，最好能简单的介绍下自己以及自己的优点，很多人投递简历就是直接附件上带个简历完事了，一个小的细节也许会留个好印象。基本上就这些吧，最后说一句，好的简历不是你能面试上的充分条件，但却是必要条件。也就是说，你的简历很好，也不一定能面试上，但是如果你有能力有丰富的工作经验，但是很可能因为简历不注意，而被 HR 错过了，那就可惜了。所以简历上的一些细节还是需要多注意的好。祝大家都能够找到一份满意的工作！

# 我发现很多人

我发现很多人总是说这么一句“道理我都懂，可是我做不到”，还有很多人也会有这么一种感觉，为什么我也很努力，但是总没什么进步呢？或者说，我努力了一阵，但是总是坚持不下去。很多人知道，我自己是很努力的，但是如果只是努力的话，我相信大部分人都能做到，并不是每个人都觉得努力很有用。针对这个话题，下周我会抽时间，在这里给大家专门写一篇文章，相信能帮你们解答心中的疑惑，也会对你们的思维有不少帮助。

# 分享个数据，

分享个数据，昨天邀请加入小密圈的文章，我只发给了 1000 个人，这 1000 个人是我从最近赞赏的读者中标记出来的，事实证明，目前有 600 人左右点开了文章，然后付费加入的有 120 多人，转化率达到了惊人的 20%，平时文章的阅读量都达不到这么高，再次证明了一件事：肯主动自愿赞赏我文章的人，大都是信任我、认可我的人，这里真心感谢大家。另外，小密圈我还是会继续开放给所有人的，这里可能大部分人有个担心，随着加入的人越多，是不是这里比较混乱，质量上没法保证呢？其实这是一个误区，以为人越多，就会越乱，其实这是一个悖论，一个只有 100 人的圈子，你认为如果没人问，没人管，就不会乱，就会有质量么？所以，本质上，一个圈子的质量决定权在于运营者，而这里的运营者就是我，我会逐步建立完善的规则，而且这里的大部分内容的产生都是来自我，所以，这点大家不用担心。其实，加入的人越多，我才会更加重视这里，才会更有动力持续产生有质量的内容，举个例子，如果这个圈子加入的人有 1w 人的话，假设不涨价，那么我就可以有 100w 的付出回报，想也不用想，我肯定会投入巨大的时间与精力在这里，当然，我只是举个例子，实际上小密圈还会收手续费的，而且这里也肯定达不到 1w 人。这就跟做产品的思维一样，如果你的产品只有 100 人在使用，你认为这个产品会更重视么？而如果你的产品有 100w 人在使用，不用说，你会把所有资源都投入在这里。所以，人越多，我会更有动力，但是问题是，你得找到精准的用户，不能说只追求人多，把一些喷子、广告狗、营销号都拉进来，这是没任何价值的，而目前 99 元付费的这个门槛，就是筛选的一个机制，我认为，只要肯愿意付费加入的，一定是跟大家志同道合之人，当然，如果人数很庞大，我会继续提高加入门槛，再进一步的筛选。综上，大家不用担心人多了，这里会很乱，会没质量，本质上这个取决于我，我会逐步建立完善的规则与投入精力好好运营。另外，这两天其实刚开圈子，很多新加入成员不太熟悉，所以会偶尔发帖子体验下小密圈的功能，这个大家不用担心，顺便也可以互相了解认识下，后面慢慢熟悉这里的玩法，我会限制这里的发言，有质量的分享我会放到精华区，担心信息太多太杂的同学，可以暂时只关注精华区。不用过多担心，我非常有信心，把这里运营成一个高质量、氛围友好的分享社区，一年之后，再回头看，也许这里是年之前做的最正确的一个决定！

# 大家好：

大家好：欢迎大家的加入，能加入进来的肯定是对我的信任，感谢认可。我来详细介绍这里的规则以及小密圈的玩法。1. 小密圈除了移动客户端之外，还有网页版，请大家根据自己的需求选择；2. 小密圈的玩法，目前有，发动态、提问、文件分享、精华区四种；3. 我会在这里做一些碎片化的分享，比如平时的思考、看到的好文章、自己使用的一些好工具、行业的最新动态等等，有些对你们有帮助的电子书也会分享出来，当然，除此之外，你有什么问题也可以向我提问，我不敢保证都会回答，但是会尽量抽出时间给大家解答，如果是技术性问题建议去问 Google；4. 这里应该会以我的分享为主，当然我们其他人也可以多分享，比如好的文章，甚至好玩的事情，与我们相关爆炸性的新闻等，也希望大家也能多多参与，不要拘束，但是我不希望看到一些诸如签到、报道这种没意义的动态；5. 这里有个精华区，我觉得我自己或者大家的不错的分享，会设置成精华，这样以后动态太多，担心被打扰，可以看精华区；6. 事实证明，付费加入的，都是一群志同道合之人，所以这里的氛围我想会很好，也希望大家都能多点赞、评论参与，共同维护一个最好的交流环境；7. 除此之外，付费加入的密友们，已经与我建立了联系，以后我会尽我的能力与资源，帮助大家，比如虽然我的公众号不接受投稿，但是如果小密圈的密友们的不错的文章，我很可能会考虑投稿让更多的人知道，也算是对你们的一个鼓励吧；8. 这里短期内可能不会对你的能力或者思维有多大的帮助与改善，但是我相信一年之后，这里的密友们各方面都能有一个很大的提高，我一定会尽我所能，我所积累的技能与经验，尽可能多的分享给你们；最后，这是一个好的开始，一年之后，也期待一个好的结束！（PS：新来的同学，都点个赞，报道下。）