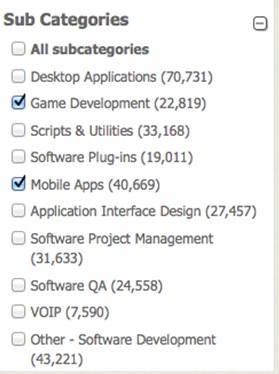
如何找到一个好的iOS程序员

我发现找到一个疯狂设计师的难度比找到一个好的程序员要高很多，正如很多人提到的那样，你不能说出那个程序员看起来更好些。  
我可以在两秒内告诉你一个人的设计是好是坏，我看他设计的风格、独特性以及审美观，但你不能从一张图片中看出代码的好坏。  
不过，也不用这么失望，很多人跟你一样在寻找好的程序员，而你遇到的一些问题也是可以解决的。  
在odesk外包平台上有22,819位游戏开发者和40,669位App 开发者，我记得不久前大约有20,000位。（PS：数据为2012年6月）



**如何从这么多人当中挑选到好的程序员呢？**  
我曾通过外包网站找到两名专职程序员，一个是才能卓越、令人敬畏的程序员，一个是游戏服务器专家和cocos2d老手，他们相当于我的五个3A级全职雇员，大大提高了新产品开发进程。不过，外包资源平台花了我超过40,000美元的费用，我雇佣的人中有好的程序员，有糟糕的程序员，也有了不起的程序员。  
这种方法我一直使用了两年，我有了自己的一套方法，以下是我总结的雇佣到优秀程序员的一些方法：  
**广告**  
1.快速写广告（快速行动是首要，广告是开端。我的广告简洁明了，我很少讨论项目的详细信息，把信息重点放在项目的独特性上，让人感觉项目会变成令你吃惊的事情。通常我会花5-6分钟一次性写好广告）。  
2.我不会主动搜索或者查看某个人，我只雇用看了广告并对广告有所响应的人。 （理由很简单，主动响应的人是急需工作的人，他们对你在做什么比较感兴趣，这两点很重要。）  
3.疯狂发广告（我在多个网站多次发布广告，我不会雇佣那些看起来还行但不足够好的程序员。我不在意在发布10次广告后才能招到一个人。很多雇主找不到好的程序员的原因是他们广告发布的太少。我从200个人中找一个人跟他们从20个人中挑一个人的结果肯定是不一样的）。  
4.跟着直觉走（我不会雇佣回复我前几周广告的程序员，有的是因为他们不够好，有的是因为在我给他们短信后，他们对我的回复不够快。另外，我也通过网络电话与他们沟通，如果他们对电话面试问题回答的不够快，我也不会雇佣）。  
5.快速行动（我不会在每个人身上花费太多时间，如果不是很优秀，我会很快放弃。快速地从200个人中筛选要比从20个人中慢慢挑更有有效）。  
6.我不会深陷其中（上边基本上都是快速行动之类的，如果你认为大量发布广告和挑选好的程序员是件令人痛苦的事，那么是你行动不够迅速，你必须学会从大量程序员中快速淘沙拣金）。  
**面试**  
  
1.我不会雇佣需要长时间思考面试问题的人。如果他们不能很快地回复面试问题，我会很快结束面试，我不会每次都花3分钟等他们回答问题。  
2.我不会雇佣自作聪明的人。  
3.逐步剖析他们的答案。我会直截了当问一些关于他们能力的问题。  
比如“你能不能做一款类似\*\*的游戏，你的能力范围是什么...”，我可能不知道所有的编程术语，但我知道怎么问他们，比如“你能做一款3D射击游戏吗？”。我会清楚地让他们回答“能”或者“不能”。如果他们说“能”，我会接着问“你怎么实现呢？”，他回答使用“python”，我会问“python难吗？我不大懂，使用python的多吗？有什么衡量的方法吗？”。  
**我就是通过一步步剖析他们的答案来分辨他们是否有能力接这个项目。方法就是“HOW”，不论他们怎么回答，你都可以这么问。**  
4.我从来不会在没有玩过他们开发的游戏的情况下雇佣对方。  
5.我不会雇佣跟我感觉不一致或者难以相处的人。我希望对方跟我有相近的性格或者个性，因为对方是你需要花费很多时间交流沟通的人。再次跟着你的直觉，如果对方有让你感觉不舒服的地方，那就不要雇佣他们。   
6.如果我对报价或者他们的能力不大确定的时候，我就拿出一小部分项目让他们做（这一点上我做的不多，不过我希望我过往的一些经历可以给初学者一些值得借鉴的地方。如果你真的对他们不是很确定，而这些恰好是你缺乏的，你可以拿出1/4的项目让他做。如果你在做一个跳跃性的游戏，你可以让他们做一个粗略的原型，该原型只需要实现一个bouncing circle跳到矩形框中。如果你要做一款奔跑类的游戏，你可以让他先做一个奔跑的圆，并可以跳过障碍物/方块）。这些简单的内容仅需2-3天就能做出一个demo，如果他们及时交付作品，并且还不错的话，你就可以与他达成相关协议，让他接着做项目的其他部分）。  
  
7.不安小时计算酬劳(此前我曾按小时付过酬劳，但几次下来花了我不少钱。让他们把项目看成一个整体，然后给你报一个价格。如果报价过高，你可以与他们交涉谈判，或者砍掉一些功能。一个便宜的游戏，我尝试支付给500-1000美元，而我会为比较可靠的游戏支付2000-3000美元。如果是比较高端的游戏，在经过测试后，我会全职雇佣他们。重复一下，如果把一些高品质要求的游戏交给没有经验的人来做，那么你的噩梦也就开始了）。  
8.在原型做出来之前不要支付任何款项，这会带来很多麻烦。  
**小结**  
我之前雇佣的几个人，在我雇佣他们之前，他们就是非常厉害的人，通过Skype与他们沟通之后，我就知道他们会变得更为强大，我知道他们会组成一个很牛的团体，他们有很多共通的东西：  
1.他们的反应很迅速。  
2.他们是很有见识的。  
3.他们是恭敬有礼的。  
4.他们是充满激情的，他们喜欢做游戏。  
5.他们想成为伟大事情中的一部分。  
最重要的事情就是不要深陷其中，要学会快速行动，在碰到合适的人后要快速停止。如果最开始几次你没有找到你想要的人，那就再次发布广告。我从中获得心得是“努力和坚持”，即便应征者水多次不能达到你要求的水平，你需要的仍是坚持，直至达到自己的目标。