# 早

运动 跑步 or 篮球

英语 5 安德的游戏

气功 20 小周天

创业 3 chuang

工作 5 华为

编程 5 django

洗漱洗澡做早饭

道 5 黄帝内经 + 易经 + 道德经

数学 5 复变函数

Chuang 93

商道 85

工作 96

创业 85

心理 88

# 中

气功 20 小周天

英语 5 安德的游戏

编程 5 django

道 5 黄帝内经 + 易经 + 道德经

数学 5 数学分析

工作 5 next

创业 5 creative\_robot

创作 5 小说 + 音乐

听课 5 计算机网络

想 5

就是理解成一个容器是最好的了

进程是不是有点像docker

同一个界面的多张gif是可以通过多线程编程的方式来进行加载

其实我还是想加入文字编辑的功能的，但是tkinter能提供的确实太low了，其实word也是通过这种方式做出来的哈

肯定是要把软件设计了符合图片

还有好几个地方是需要优化下的

感觉这个框架确实是功能比较有限了

主要是现在这个页面真的不好看，说实话

我肯定是不会在这个案件再创建图片的

可以再上架点别的东西

能不能写个什么软件拿出去卖呢

感觉一本书卖这么多还是挺贵的

我现在也可以消点啊

没事，卖不出去的时候，就差不多消消点，商业的进行思考

他一唱歌，我就深呼吸

没人买我的东西怎么办，因为都是人们不需要，如果有人需要的，而且都是程序员，自己肯定能找到资源的，所以也不会有人来买，这个市场定位就不对

不一定做饭就会有蟑螂，你看看日本人的厨房

我一定和你斗争到底

估计也不会有人来消费吧

我发布了我的第一个商品

只要他一哼歌，我就动脚

我也可以卖自己的软件的

商品描述肯定是需要不断优化的

卖书是不是需要那个ISBN编码

找商品图片最好的地方就是淘宝、咸鱼

为什么不能实现卖书了呢，我以前还卖的

存在支付宝里面

我现在终于找到了着手点，可以进行了

侵权怕什么，

卖软件怎么卖，如何才能不违规

卖资料的任务：

1. 图片要选好（伪装成资料）

2. 商品描述 –运用心理学

3.

卖电子书只是一种资料，并不会导致侵权

每一种做生意的产品都是一个知识系统

开始赚第一桶金

然后我通过做生意的情况我是不想和任何人说的，包括我爸妈

我也没办法，我有这种焦虑得症状

如果我真的能做成一个生意，但是我又不想管理，我就要请人了，然后成本肯定都是在滚雪球得资金里面，请这个人，他能为了带来收益，而且还越来越多，如果实在请不起，我也不想干，那只能交给自动化，自己开发了

搞得我现在非常想开始进行这个东西了，真的很感兴趣，很爽

现在还有很重要的一个东西，那就是如果货物都压在自己身上了，亏了怎么办，因为做生意肯定是有赢有亏的，就像炒股一样，那就每次都在自己有能力的基础上再去做这个生意：比如说我要进货需要花销一万块钱，就要看我的生意雪球的库存是否有一万，如果有我才做，如果没有，我就不做，这样的话，我倒贴，我也只会在我的滚雪球资金贴完了

举个例子：比如我现在有十块钱的滚雪球资金，我肯定去进的货，不能超过十块钱，但是这样还是不能越来越好

不过一般来说，并不会亏得血本无归，顶多十块钱亏了还剩两三块钱，然后我又用这两三块钱去做下一个生意

而且我发现一个问题，我不喜欢单纯的只做某种生意，我是想包络万象的

原来我一直奇怪的点在这里，今天终于解决了

都是我之前搞过的

一个月清算一次，这种东西

可以开始赚钱的项目：

1. 淘宝/咸鱼卖资料

2. 淘宝/咸鱼卖软件

3. 淘宝/咸鱼卖游戏

我一开始肯定是要赚雇佣金的

雇佣金也分为两种目的做的：

1. 为了商道而做的

2. 为了打工人而做的

做生意肯定是需要成本的，但是我没有成本，我是不可能动我打工来的钱的，因为这就不是一条线

所以我得白手起家，为自己做生意先取得启动资金

那我为什么昨天会深呼吸减少了呢

回忆下，好像昨天也没有深呼吸减少，好像我也改变不了什么东西

管它的了，不想想了

以后一定要记得把这个push上去，差不多就push一下，然后每天下班肯定也要push

其实我一直很害怕就是这种不确定的收入来源

导致我无法去创业

怎么说呢

就是收入来源是不确定的，但是我这个人的能力是确定的，然后存款是确定的

比如我每当做生意获得了收益

百分之五十要用来存入，这是确定的，而且生活费、医疗，或者说没钱了，都不能从这里面花销

其他的花销都只能从别的百分之50来

这样好像就有眉目了

其实我创业最害怕的就是做生意这个月没有收入，所以我得确保自己有低保，那就是雇佣金，我使用雇佣金赚得的钱是可以在商道里面花销的

我的赚钱分类：

1. 打工人：找一份工作，能养活自己和家庭，成为小康，这笔钱保存在一个银行卡上面

2. 生意人：白手起家，所有获得的收益的百分之五十都放到一个地方，永远不动这个这个地方的钱，攒着，然后另外的百分之25，用来补贴打工人这条线（肯定是纯利润，而不是还要考虑商业成本，成本是生意的一部分），剩下的百分之25用来滚生意雪球

现在这样就清晰了，然后我怎么做呢，我现在对这个真的非常感兴趣

之前为什么一直不动手，因为我一直分不清，这个赚钱的来源与分类，很乱，所以我不敢，我害怕做生意的东西影响到我日常的东西了，我就一直都不敢

但是我现在想通了，就可以着手做了，这才是我追求的道