## **[离异女 33 带2儿子 再婚几率为0么？](https://www.zhihu.com/question/28592525/answer/193221051" \t "https://www.zhihu.com/_blank)**

1106赞同反对，不会显示你的姓名

**[城市猎人](https://www.zhihu.com/people/cheng-shi-xi-ren-6" \t "https://www.zhihu.com/_blank)**

[崔丁](https://www.zhihu.com/people/cui-ding-ding-29" \o "崔丁" \t "https://www.zhihu.com/_blank) [等 1106 人赞同](https://www.zhihu.com/)

很多人真是活到三十多也不明白。无论男女，只要是带儿子，都不利于再婚，尤其是女士带儿子。原因如下：  
  
一、中国社会已经形成一种独特的惯例。默认子女可以不在经济上回馈父母，但是父母一定要全身心对子女付出。由于是男权社会，所以对儿子付出尤其大，买房子、带孙子。。。。  
  
中国人的“宗教”就是子女（尤其是儿子），懂么？  
  
二、娶离异带男孩的人，最大的麻烦就是继父继母无法处理好对孩子的付出。付出少，招致怨恨；付出多，不划算，毕竟不是自己基因的延续，而且养不熟。 央视某节目有个例子，一个未婚小伙娶了离异带孩子的女士，他放弃生育自己的孩子，但是继子从小到大都是喊舅舅而不是爸爸。也就是说这个爷们辛苦一辈子，连被叫一声“爸爸”都捞不到。  
  
  
三、经济实力强的男人带男孩可以找到再婚对象，因为钱是男人自己赚的，他用自己的钱给自己的儿子买房子。富裕的他给再婚妻子的花销也不低于别人家的水准，妻子就可能满意了。  
  
带男孩的女士则不同，她肯定是要找经济实力更好的新丈夫。那么，男方就必然要思考是否砸大钱对没有血缘关系的继子付出，而这笔钱是男方自己的辛苦钱。  
  
四、父子是同性别，都是爷们，父子之间发生冲突很正常。亲爹对儿子大吼，儿子对亲爹大叫，太多了。但是亲生父子之间吵完之后，基本上可以毫无芥蒂的和好。  
  
继父能吼继子么？继子吼了继父，继父能迅速平复心情么？  
  
父子（母子）血缘关系最牛逼的地方就是大吵可能不伤感情。非血缘关系就差太多了。  
  
————————  
  
提问者居然带两个儿子，那么一旦再婚。继父是要给两个儿子攒钱读书买房么？继父能吼继子么？继子能对继父大呼小叫么？  
  
希望评论区不要出现爱就是无私奉献的评论。  
  
  
——————————  
  
由于社会对非婚姻的性行为越来越宽容。我观察到一些离异带娃的男女采取这种模式：  
  
以恋爱的名义交往，一起看电影、逛街、旅游、上床，但是双方都不催对方结婚。只要不频繁更换异性，就算周围的人都知道了，也不会指责你。因为这就是谈恋爱，不是约炮。  
  
据说现在还有离异或丧偶的老头老太太直接搬到一起同居的，他们也不会拿结婚证。社会对此现象也是睁一只眼闭一只眼。  
  
婚姻与非婚同居的区别就是婚姻多了——繁衍、财产积累与传承，很麻烦。

## **[如何能做到年薪 50 万以上？](https://www.zhihu.com/question/27862474/answer/192735525" \t "https://www.zhihu.com/_blank)**

[题主今年29岁，几经努力后，现任职工作于... 显示问题详情](https://www.zhihu.com/)

3399赞同反对，不会显示你的姓名

**[菲凡](https://www.zhihu.com/people/feifanshuo" \t "https://www.zhihu.com/_blank)** 十年职场、职业规划经验，说你不敢说的。

[3399 人赞同](https://www.zhihu.com/)



月薪十万我只讲方法论, 针对没背景，不能拼爹，没有拆迁房的打工族。  
  
只讲方法，不论高低。  
  
而且月薪10W，抠掉税和社保部分到手也就6W多。  
  
另外说HR工资不高的，你们有市场数据吗？  
  
重要的是：一念一世界，圈子不同，见识不同，能理解多少也看修行和造化。  
  
回答如下：  
  
作为HR我可以比其他人有更多机会近距离观察很多优秀的职场人，在人才发展项目中有更多机会和他们进行一对一的沟通，我很享受这个过程，这也是我学习的过程。  
  
同时，我也有诸多把员工约谈到小黑屋，协商解除劳动合同的经验。职场中，有些人就是给公司白干，公司都不愿意让TA继续呆下去。  
  
同样是35岁左右的职场人，有的人仍然是月薪1W，而有的人早就月薪10W+，总结下来，大牛和普通人主要有三个区别。  
  
**第一 接受挑战 vs 安于现状**  
  
大牛都愿意接受挑战，  
  
普通人往往安于现状，不愿意跳出舒适区。  
  
做别人不想做的事情，扛下来别人不要的屎盆子，哪个大牛当初不是从接受各种挑战开始的呢？  
  
从某种程度上说，接受挑战就是职场成长的最佳路径，所有成长快速的人，要么接受公司的临危受命，或出色完成责任以外的项目？这也就是成长的机会，就是升职、加薪的最佳通行证。  
  
作为HR看过太多的晋升审批单，其实80%的晋升理由如下：  
  
❶ Linda在去年接下了Amy的工作，在Amy休产假的半年期间，Linda接受新挑战，独立完成大部分数据处理工作，特此申请晋升......  
  
❷ Jack在完成本职工作的基础上，出色的完成了部门新项目SMART系统上线工作，特此申请晋升......  
  
❸ Lily不仅能够做好本职工作，在部门人手明显缺失的情况下，主动承担了客户回访和周报工作，表现出色，特此申请晋升......  
  
这样的例子太多了，其实每年晋升的理由都大同小异。  
  
千万别以为做多了就吃亏了，当然你也可以不做，那么看到别人有升职加薪的机会，你也别再背地里骂娘，天天感叹自己是千里马，而伯乐都瞎了眼睛——然并卵。  
  
你确定你是千里马吗？你确定伯乐都瞎了眼吗？  
所以，能力差不多的小伙伴，有挑战来临的时候，区别是原地不动 vs. 向前一步，落后一步，步步落后。出色完成一个新挑战，增加了自信心，同时增加了老板的信任，那么新的机会就会滚动而来。  
  
记住：  
  
不是因为你是什么人就去做什么事，而是因为你做了什么事而成了什么人！  
  
**第二 找高手学习 vs 与低手找感觉**  
  
大牛擅长向比自己牛的人学习，  
  
普通人没有刻意寻找高手学习的意识，  
  
还有一些人，喜欢和不如自己的人在一起玩，找优越感。  
  
有机会的时候，我都会问身边年薪几百万的职场大牛一个问题：你是如何成长成为今天的样子的？  
  
其中，有一个答案是比较统一，他们在年轻的时候，会特别擅长找身边的高手，在高手身边，观察，模仿，研究TA们的成功因素，向高手学习，消化吸收后为己所用。  
  
职场中的大牛往往有一个牛逼的老大带路，在老大身边学习各种宝典和攻略，可以避免很多坑，他们善于向高手咨询行业内的各种趋势和方法论，不断修炼。  
  
如果工作中没有牛逼的老大，他们也会自己寻觅在自己领域的高手人带路。  
  
在我看来，工作十年，月薪一万，还自我感觉不错，有几个可能性：  
  
❶ 身边没有高手，认为自己已经是高手，感觉还不错。  
  
❷ 身边有高手，绕道而行，你高你的，我玩我的。  
  
❸ 享受繁重的工作，从来都没有时间和精力去考虑向高手学习这件事情。  
  
说到“享受繁重”的工作，你还别不相信。  
  
绝大部分人因为时间管理和个人管理的方法问题，工作占有时间的比重超过50%，而月薪也就在1W左右。  
  
更可怕的是，如果你和TA说，其实可以换一个方式自我管理，还有很多工作不用怎么“拼”，TA是拒绝的，TA认为工作就是这样。  
  
“不苦逼，怎么能叫工作呢？”  
  
更好玩的事情是“苦逼”喜欢找“苦逼”做朋友，然后互相吐槽生活多么苦逼，继续自我麻痹，生活就是这样苦逼，认了吧。  
  
不管你的工作环境如何，你都可以找到至少在某个领域比你优秀一点的“高人”，和TA做朋友，取经，学习。  
  
成长其实很简单。  
  
**第三 总结规律 vs 机械重复**  
  
大牛都具备总结规律的本领，  
  
普通人沉浸在重复完成熟悉的事情。  
  
一年的经验，反复十年，也叫拥有十年工作经验？  
  
滴滴打车创始人兼CEO程维，83年，今年35岁，2016胡润IT富豪榜以120亿元排名第28。  
  
程维的职业发展路径：  
  
•2005年，程维进入阿里巴巴旗下B2B公司从事销售工作，后因业绩出色晋升，成为当时阿里最年轻的区域经理。在这六年里，程维主要销售互联网产品，期间进行了大量的客户拜访，积累了扎实的销售能力和经验。  
  
•2011年，程维已是阿里巴巴B2B部门最年轻的区域经理。同年，程维升任支付宝B2C事业部副总经理，负责支付宝产品与商户的对接。此次职业转换之后，程维开始从销售负责人转向做产品经理，其视野也从前端销售开始向全面运营转变。  
  
•2012年6月，程维从支付宝离职并创立了小桔科技，公司的创业项目是做智能出行的打车应用滴滴打车。  
  
•2016年8月，滴滴出行收购Uber中国，程维加入Uber全球董事会。  
绝对是大牛。  
  
当年程维是阿里巴巴中层，毕业后六年，就担任支付宝副总经理的职位，那么像程维这样的高手，成长这么快，如何做到的呢？  
  
程维的回答只有四个字：  
  
**总结规律。**  
  
无论在任何领域，接受任何工作，大牛都具备总结规律，熟悉模型，吃透规律的能力。然后，通过挑战实践，检验规律，校对规律，继续接受挑战实践，总结规律......  
  
职业发展的规律就是：  
 **一个人到一个岗位之后，用最快的时间，把岗位的能力要求抽象出来，找到关键点，聚焦到自己的能力，用最快速的时间达到并超越。然后找下个职位，重复，螺旋式成长。**  
  
对于“规律”的理解，每个人的经验和阅历不同都会有不同的理解，我将用一篇推送给大家介绍我认为职场中该如何总结规律，敬请期待。  
  
总结  
 **1.逐级打怪兽**  
  
持续（主动）接受挑战性任务，通过出色的完成挑战而成为你要成为的人，在实践的过程中可以提升技能，校对规律，实践出真知，实践是检验真理的唯一标准。  
  
**2.持续找高人**  
  
找导师，向高手学习，不断吸取前人的精华，可以避过很多坑。开始可以是模仿自己的偶像，揣摩偶像的思维和行为模式，只要开始，就会有收获，你只要试一试。  
  
**3.主动找攻略**  
  
找规律，善于总结，找到自己领域的核心模型，吃透每一个点，每一个模块，把企业对职位和人才的需求搞清楚之后，将自己的能力迅速提升，与之匹配，从而获得下一个机会，打怪兽。  
  
PS:这三个招要三剑合璧才会发挥功效。不断接受挑战任务和持续向高手学习的人很多，为什么不是大牛？因为缺少了总结规律，掌握攻略的能力，达不到螺旋上升。  
  
另外，谈行业、平台和行动力，那是另一个话题。这里只从个人思维入手。

*本人坐标上海，长期混迹于外企500强，我个人思维和经验的局限导致我的分享并不能代表整个中国职场，当然如果对你有些许帮助，你可以手动点赞，不同观点，开放讨论。*