

## 给程序员和创业者的 50 条建议

hi:

大家好，我是 stormzhang，这是大家久等的一份购买日历的额外福利，本来是计划写 50 条，但是越写越收不住，最后停留在 66 条，这数字挺好，所以就终止在这里吧。

这份建议是我和亦仁合写，所以版权为我们俩共有，作为福利赠送给大家，没别的，一是感谢大家对我的信任，二是真心希望大家能从这份电子书中收获一些有用的东西，每一条都是我和亦仁作为前技术人，现创业者的一些经验总结，希望能对大家有点启发和价值，再次感谢大家的信任与支持，未来，我们一起出发，一起牛逼！

1. 不要太看重眼前利益，多争取与一些聪明的人合作，特别是非技术领域的人。
2. 不要重复造轮子，虽然技术上的成就感很有价值，但是从长远回报来看，更多地去从商业角度考虑问题，可能会价值更大。
3. 保持开放，多与不同类型的人交流，尤其是自己圈子外的人，他们的视野和思维对你们会很有帮助。
4. 选对圈子跟对人，帅张这边就是一个很好的圈子，尽可能多地去近距离地接触，帮他做一些事情，短期来看可能回报比较少，但是长期来看价值非常大。
5. 不要把一个商业项目想得太复杂，实际上一个独立的开发者可以解决非常多的问题，并且能实现非常多的回报，海外有很多项目都是独立开发者做出来的，年回报超过百万美金。
6. 很多你看不上的需求，实际上潜在用户都是千万级以上，只要服务好这些群体，收入不会太低。
7. 不要沉迷于一些技术细节，虽然这些细节很重要，但是如果因为这些细节浪费

了很多时间，那么要及时地去找更厉害的人来帮助你。独立地解决问题，是一个优秀的品质，但是更快地解决问题是更需要的。

8. 要相信自己的赚钱能力，对于懂技术的程序员来说，如果有运营思维或者会写作，那么变现能力是比一般的运营强很多的——因为你们懂技术。很多问题，在别人看来是一个难以逾越的鸿沟，对你们而言是很简单的几行代码而已。

9. 付费是进入别的圈子最好的办法，虽然这个世界上有很多割韭菜的圈子，也有很多交了钱，但是不能给你收获的圈子，但是你仍然要相信付费给别人是最好的获得别人支持和经验的方法，不要因为省钱而浪费了很多机会。

10. 存在即合理。这个世界上有很多东西，我们可能不认可或者觉得这个事情没有价值，但是它一直存在，并且有人认可、有人需要，那么我们就要相信，它是对一部分人有价值的，虽然这一部分价值可能在我们看来会很小。

11. 技术的迭代会非常快，但是从技术中沉淀下来的思维却是受益终生的。所以不要担心什么中年危机，那些担心中年危机的人通常很难成长起来。只要你成长，只要你认知在不断突破，就不用担心中年危机，这个世界始终是需要那些优秀的人才的。

12. 如果可能，尽快地去锻炼自己的写作能力，这对于你影响力的培养是非常有帮助的。这个世界正在奖赏那些有影响力的人，而表达是最快的获得影响力的方式。表达，无外乎两种，一个写作，一个演讲；对于我们大多数人来说，写作是建立影响力最快的方式，比如帅张就是一个典型的案例。

13. 绝大多数人不是天才，如你和我一样都是普通人，那么普通人有普通人的活法，我们可能没办法去钻研出一段代码改变世界，但是可以去找一个场景和应用，通过技术在里面创造出价值来，会有很多人愿意为这种价值买单的。

14. 格局要大，多和运营、产品这些人交朋友，他们不一定比你厉害，但他们一定能给你提供很多不一样的视角，这些视角才是你信息的外部增量。

15. 用「三年以后」自己预期的收入来衡量现在的时间价值，很多人在问我程序员要不要去做副业，实际上你自己评估一下：你的主业未来三年大概有大空间，

如果说用这些时间做副业，那副业能带来的收入是多少？评估一下。并不是一定要去做副业，如果说你的主业有足够的空间，那么就力出一孔，也「利」出一孔，好好地钻研主业。

16. 接上一条，想做副业，想尝试别的领域这思维是对的，但是不要搞错主次，在职场的前几年，应该把大部分精力，比如 70% 以上放在自己的专业技能提升上，用额外的 20% 精力尝试摸索其他副业方向，别小看这很小部分的精力的副业尝试，当你主业到达瓶颈的一天，你会很感谢这小部分精力其他领域的尝试。

17. 特立独行是对的，融入圈子也是对的，重点是要想清楚自己向往怎样的生活，为此愿意付出怎样的代价。

18. 技术不是万能的，程序员也不是最厉害的，一定要搞清楚，不要觉得「老子天下第一」。一旦有了这个意识，可能会耽误你成长。技术是为了解决问题的，如果说一个技术不能解决问题，那这个技术就是一文不值。

19. 不要去炫技，没有意义。

20. 多分享多付出，前期多给别人创造价值并且不计回报，从长远来看，这些付出都是会成倍地回报给你的，特别是刚开始跟别人合作的时候，不要去计较短期的回报，没有太大意义，更多的是锻炼自己的视野、视角以及解决问题的能力。

21. 程序员要相信自己的能力，你们已经是世界上最聪明的一批人了，你们不需要太为房贷、买车等问题伤脑筋。这些东西都会有的，以你们的能力，这些东西都是小问题。

22. 再强调一遍，选对圈子、做对事、跟对人，大家一定要坚定不移地跟着帅张学习他看问题的角度和视野。虽然过了一段时间后，你也许会发现帅张只是你提升自己认知的一个中间站，这很正常，我们很多时候都会成长，成长之后回头看那些之前我们觉得很厉害的人，其实也只是这样，但那并不影响他对你的帮助和价值。不要因为自己成长了，就反过来看轻那些帮助过你的贵人。

23. 对你而言时间是最宝贵的，如果说能用钱去节省你的时间，请不要节省。付费去获取信息，付费去买工具，付费去买别人的时间，付费去买别人的资源.....

相信我，节省出来的时间，可以创造出无数的价值。

24. 我们创造的产品一定来自于需求，需求的大小，决定了这个产品价值的大小。很多时候我们程序员的需求已经是一个非常小众的需求了，所以正常来讲，为程序员创造的产品，大多数情况下卖相不会太好。因为程序员太聪明了，大多数问题他们都可以独立地、轻松地解决掉，不会去买你的服务和产品。

25. 做产品和服务要下沉，不要为「类似于自己这样的人」去做产品。更大、更广阔的市场，往往与你不一样的人身上，去为他们做一些产品和服务，更有价值。

26. 不管你创不创业，你都得有一个创业者的视角：得有运营能力，得有写作能力，得有做产品的思维，能搞定一些文案，当然更重要的是——你能自己独立地把一个产品前后端都搞出来。

27. 理性、客观、谨慎是程序员的特点，也是优点，但很多时候我们也需要带一点感性，带一点冲动，这个时候可以帮助我们更快更好地做决策。

28. 「悲观者正确，乐观者成功。」希望大家都是一个乐观地解决问题的人。

29. 生财日历并不能一定帮你赚到钱，但是如果你认真的耐心的去看，它一定会在某一页启发到你。我翻看生财日历的时候也是一样的。

30. 千万不要成为杠精，找逻辑的漏洞总是很容易，可是这并不能证明你牛逼。

31. 不要总是躲在自己的舒适区、宅在家里面，越是舒适的地方往往越危险，很多时候要多给自己找一些不舒服的点，比如说主动去找人攀谈，主动去分享，主动去参加一些线下的活动，未来的你会感谢现在自己的主动。

32. 你未来要做什么，跟你现在在做的事情，其实并没有必然的联系，不要让你现在掌握的技能 and 经验限制自己未来的发展。你会写代码，没错，但是这并不表示你接下来必须要写代码，你有很多事情可以做，空间很大，未来机会也很大，不要觉得自己只能一辈子做一个程序员。

33. 多用谷歌搜索引擎多去搜一搜普通人可能会遇到的问题，并且思考有哪些办法能帮助他们解决问题。这样操作的次数多了之后，你会发现自己寻找需求的敏锐度有极大提升。

34. 极致地利他，及时地去帮别人搞定一些东西，都会在未来得到回报的。当然，即使没有回报，也不要觉得怎么样，帮别人本身就应该是一件很开心的事情。

35. 尽可能做一些产品出来，并让他成为你的作品，有一个作品很重要，这是别人了解你的窗口。

36. 如果可能，给自己开一个公众号或者一个博客，记录自己每天的见闻思考。刚开始记会很凌乱很没有逻辑，但坚持下去一定会有很大价值。

37. 不要去「看清」任何东西，偏见会影响你赚钱，举个例子，微商。

38. 千万不要在小事情上省钱，能打的千万不要坐公交，你的时间比你的钱更宝贵。

39. 多从一个创造者的视角去考虑问题，而不是从一个程序员的视角考虑问题；多想一想这个东西到底给别人提供什么价值，而不是「我怎么去实现它」。当然，怎么实现是必须的，但通常不是最重要的。

40. 问题 = 机会。遇到问题的时候，内心其实是开心的，越大的问题意味着越大的机会。

41. 推荐你去看《乔布斯传》，通过这本书可以更容易了解一个创造者的世界是怎样的。

42. 多去了解各种现成的接口、插件、库。可能有些工程师经常调侃自己为接口的调试员，其实无伤大雅，我们看重的是你独立解决问题的能力。这是一场开卷考试，如何更快地帮助公司解决问题，是更重要的。

43. 多锻炼自己的表达能力，特别是在工作中。很多人说「做事情的不如那些做

PPT 的」，但实际上老板都不傻，为什么老板会更认可那些做 PPT 的？因为他们是从老板的角度考虑问题。老板需要你更全局地看待问题，对他而言，需要的只是一个「解决方案」。从这个角度来讲，他们的价值就是比那些具体解决一些问题的人价值更大，因为对老板来说节省了他的时间。

44. 第一套房，尽可能快地去买，哪怕是借父母的钱，没有关系的，相信自己，你们都有能力把这笔钱还回去。如果父母愿意主动帮你，那就更好了。

45. 一个人最幸运的莫过于在年富力强的时候找到了自己的使命，希望大家都能尽快找到自己的使命，并且为之付出努力。

46. 任何事情都是有代价的，有得必有失，有失必有得，所以不要计较很多东西，你只要想清楚自己要什么，并且想清楚自己愿意为之付出什么代价，然后就去吧。

47. Think different，做点跟你身边大多数人不不一样的事情，你会离平庸更远一点；

48. 赚钱很重要，但是要注意方式方法，眼里只盯着钱，是一定不能赚到钱的，钱是目的，错误的法不能达成正确的目的，为了赚长远的钱，可能需要舍弃眼前的钱；

49. 如果打工的收入能够满足自己的物质欲望，那么当下就是最幸福的状态，不要创业；

50. 那家伙牛逼，那家伙发了，还不是因为有个好爸爸，好家庭。也许吧，但是你确定坐在他的位置，你能比他做得更出色？即便他真的是王思聪，他真的有个好爸爸，也要学着从别人身上看到闪光点，否则你永远可以从任何成功的人身上找到借口。

51. 如果你想转行，想干副业，但是还没想好具体干什么，还没找到方向，那不妨就先做好当下的事。

52. 我们中的大部分人所接触的身边人，都是跟自己同层次同认知水平，他们的

建议与观点往往没啥太大的借鉴价值。要想办法进到一个优质的圈子，优质的圈子可以为你打开一个新世界的大门，可以让你快速获得别人多年摸索的经验，可以给你带来创业点子和需要的资源，长期来看，这种圈子对你的认知冲击和产生的影响是巨大的，它一定影响你接下来的整个人生，而且这样的圈子越早接触越好，帅张的星球和生财有术可能就是这样的圈子。

53. 雷军说，站在风口，猪都能上天。这话是对的，但是风口多是等来的，而不是到处追随的，过分追随风口，只会让自己随风飘摇，无所是处，试问下？如果没有做好足够的准备，风口来了又怎样？上天之后只会摔的更惨。

54. 不要抵触广告，互联网行业广告是常态，如果你无法理解广告，那你就永远无法理解真正的互联网。不妨多看看别人的广告文案和营销创意，不妨顺着广告一路顺藤摸瓜点过去，也许你会发现一个新的商业世界。

55. 不要心存侥幸，你觉得可能出 bug 的地方，很大几率就会有 bug。

56. 互联网是世界上最全，最大的“书”，在问别人之前，要先学会问搜索引擎。

57. 不要吝啬你的赞美，如果别人做的很好，就给他正反馈，这也是一种利他。

58. 少关注用「赞美」投票的事物，而要多关注用「交易」投票的事物。

判断一个人是否牛逼，不是看网上有多少人赞美他，而要看有多少人愿意跟他发生交易，或赞赏，或支付，或下单，因为赞美太廉价，而愿意与他发生交易，才是真正的信任。（这跟上一条并不冲突，站在的角度不一样，细品。）

59. 想要赚钱，想干副业，首先是先找到一个已经帮你赚了第一个一百块钱的业务，然后专注、专注、再专注，赚钱是早晚的事。

60. 务必要做一个长期主义者，因为这世界上大多有价值的事，短期内都是很少有正反馈，如果只注重短期的回报，那么你往往坚持不下去，这也是为什么大部分人做一件事很容易放弃的根本原因。

61. 少评价一个人的品德，多学习他成功的方法，道德从来不是要求别人的，只

能是约束自己。你得相信，但凡一个人牛逼，但凡一个人做出点成就，他身上一定有值得学习借鉴的地方，然后想办法把别人身上优秀的特质吸为己用。

62. 如果你有一个非常牛逼的想法，想着可以出来创业了，那么你就大错特错了。这世界从来不缺少有想法的人，缺少的是把想法变成现实的人。

63. 作为创业者，如果突然某一天你为某一个产品策划或者创意而激动不已，觉得这次一定成了，那么我建议你不妨先睡一觉，第二天再做决定。如果第二天你依旧兴奋不已，那么这事可以尝试着干下，但一个现实是，大部分创业者，一觉醒来之后，大多会觉得昨日让自己兴奋不已的想法很傻逼。

64. 比努力更重要的是，永远要相信努力是有用的。

65. 很多人总是会纳闷，身边一堆厉害的年轻人，总觉得自己是不是年纪有点大了，做一些事情比较晚了，这就是短期的考虑，从长期出发，我们的人生长着呢，放眼整个人生，你现在做任何事都不晚。

66. 很多互联网从业人士，多有个产品梦，梦想做一款改变世界的产品，但却没意识到，你自己是这一生最好的产品，自己的成长才是这辈子回报最大，复利最高的一笔投资，投资自己，才是真正的价值投资！

最后，也欢迎大家关注我的公众号「stormzhang」和公众号「生财有术」。

## stormzhang

这是一个同时被马化腾和微信之父张小龙打赏过的公众号，我是技术出身，在职场摸爬滚打了7年，写过程序，做过产品，后面华丽转身做了自媒体，现在是一位创业者。我的经历证明了一件事，很多时候，职场打工人有很多可能性，你永远不知道自己有多大潜力。

「stormzhang」是我的公众号，在互联网领域，积累了一定的影响力和个人品牌，经常分享一些关于职场的副业发展和创业经验，我创建了一个互联网领域规模最大的付费社群，愿景是让一部分互联网人走在最前面，感兴趣的可以公号回复关键字「星球」了解。





### 生财有术

这是亦仁的生财有术社群官方公众号，一个谈钱不伤感情的社群，欢迎关注。



最后，以上是文字版，但是每个人可能有不同的理解，后续会考虑出一版视频解读版，大家可以提前关注我的视频号，平时也会在视频号不定期直播，欢迎大家扫码关注。



stormzhang



扫一扫二维码，关注我的视频号