

Steem 基础与开发指南

Steem: an introduction and development guide

Steem 中文社区集体创作
Authored by the Steem CN Community



目录

前言	v
第一章 入门 Getting Started	1
1.1 什么是 Steem Engine?	1
第二章 原理 Theory	3
第三章 应用 dApp	5
第四章 货币 Token	7
第五章 工具 Tool	9
第六章 开发 Developers	11
第七章 杂谈 Talk	13
7.1 区块链社交平台的本质	13
附录 A 附录 Appendix	19
A.1 如何参与《Steem Engine 手册》的编写	19
索引	19

前言

自盘古开天地以来.....

(未完待续)

第一章 入门 Getting Started

1.1 什么是 Steem Engine ?

首先，你或许可以参考 Steem Engine 的 FAQ¹ 了解它对自己的介绍

.....

(未完待续)

¹<https://steem-engine.com/?p=faq>

第二章 原理 Theory

1. 什么是 Steem Smart Contracts?
2. 什么是 SCOT (Smart Contract Organizational Token)?
3. 什么是 Nitrous?

(未完待续)

第三章 应用 dApp

- SCT
- AAA
- RORS

(未完待续)

第四章 货币 Token

1. Steem Engine 上的 Token 从何而来?
2. 什么是 ENG? 它是如何被使用的?
3. 什么是 JJM (Jiangjiangman)? 它为什么火了?
4. 什么是红包币? EMFOUR4 / EM
5. NBC 新手币牛掰在哪里?
6. SHOP 币有几种玩法?

(未完待续)

第五章 工具 Tool

名称	链接	说明
Steed Engine CN 版	https://steem-engine.netlify.com	CN 区专用
Block Explorer	https://steem-engine.rocks	steem-engine 的 steemd
Token 的动态	https://steem-engine.rocks/transactions?symbol=%7Btoken%7D	举例: https://steem-engine.rocks/transactions?symbol=SCT
账户的动态	https://steem-engine.rocks/@%7Bid%7D	举例: <a href="https://steem-engine.rocks/?<sup>a</sup>">https://steem-engine.rocks/?^a ^a https://steem-engine.rocks/@aggroed
Token 的持有和锁仓	https://steem-engine.rocks/tokens/%7Btoken%7D/richlist	举例: https://steem-engine.rocks/tokens/SCT/richlist

名称	链接	说明
交易订单	<code>https://steem-engine.rocks/open_orders/@%7Bid%7D</code>	举例: <code>https://steem-engine.rocks/open_orders/?^a</code> ^a <code>https://steem-engine.rocks/open_orders/@aggroed</code>
Wallet	<code>https://steem-engine.com/?p=balances</code>	举例: <code>https://steem-engine.com/?p=balances&a=robertyan</code>
Market	<code>https://steem-engine.com/?p=market&t=%7Btoken%7D</code>	举例: <code>https://steem-engine.com/?p=market&t=SCT</code>
VP	<code>https://economicstudio.github.io/vp/a=%7Busername%7D&t=%7Btoken%7D</code>	举例: <code>https://economicstudio.github.io/vp/?a=robertyan&t=SCT</code>

(未完待续)

第六章 开发 Developers

- Steem Smart Contract: <https://github.com/harpagon210/steemsmartcontracts>
- JavaScript Library: <https://github.com/harpagon210/sscjs>

(未完待续)

第七章 杂谈 Talk

7.1 区块链社交平台的本质¹

原標題：【區塊鏈社交平台最重要的認識是 ...】

Steem 自己是歷史上第一個區塊鏈社交平台，存活至今 3 年多，在本聰紀元¹，已經是非常長壽了...

甚至，發展至今，社區²在自發發展下，長出了 Steem Engine，推動了 Steem 作³區塊鏈社交平台之基底鏈的新紀元與可能性。（官方的 SMT 很可能也是這樣方向，只是可惜樓梯不太響了，人也還⁴下來）

我認⁵這個時刻，有必要再重新想一下，到底所謂區塊鏈社交平台，最關鍵的基礎性認識是什⁶？



图 7.1: woman-3373913_640.jpg

¹作者: @deanliu; 原文链接: <https://busy.org/@deanliu/5dxrz5>

什麼叫做“最關鍵的基礎性認識”呢？

就是類似一句話說出來，你就秒懂這個詞或是這件事情的本質，清晰無比。如果有個東西，讓你聽上 10 分鐘，你都還不能搞清楚這東西到底重點是什麼，那麼，有很大的概率，要嘛你不理解這東西，要嘛這東西沒有什麼太大重要性。

Steem 過去常常有這樣的問題，用他們無法很清楚地告訴他們的朋友，Steem 是什麼？能干嘛？多半是嚷著區塊鏈社交平台這類，連他自己也搞不清楚的大詞組合，鬼打牆似的重復著... 比較好一點是說，Steem 能讓你寫東西賺錢！這個好一點，可惜有騙人嫌疑，九成的人來了都賺不了明顯超越其時間成本的錢，那麼多離開的人就是明證。

那麼到底是什麼呢？

我認為... 關於**區塊鏈社交平台**，最重要的認識就是 ...

這**不是**“一般性的社交”平台，這**是**“商業性社交”平台。

哇！我是寫到這才知道我會這樣寫，我自己都很驚嘆，這見解之精啊~~~ 哇哈哈~~~

是的，很多人都搞錯了。以這是一般性社交平台，殊不知，這件事早已經被以 facebook 為首的很多公司給做完了，做到極度競爭了... Steem 去搞熱鬧干嘛？取代 facebook，真是化石級的笑話了...

我認為這個認識，連創辦人 Dan (BM) 都很有精準地抓住。BM 早期文章，其實是想創造一個全自由的言論環境，解放全人類的思想自由等等，你去看他早期文章很多在談這些，甚至現在 EOS 的 Voice，可能都還有這種味道在。我現在認為，他當初這樣的想法雖然立意崇高，但是是大有問題的。

這點敏感的，6 月初到最近，其實正值一些政治敏感議題之際，中文區還蠻少人談（有一些我看到了，但不算多），要不就是用英文發。可能有些激進的人就說了，這是自我審查！但我不這麼認為，至少這不是主要因素。可是，這的特色不就是“抗審查”嗎？不怕打壓嗎？是的，這**是**。那麼，

人們何害怕發表自己的意見？其實，害怕或許有一些，但最主要是必要...

從我上面的就可以很簡單回答這問題：這是“商業性社交”平台。

你在職場上談政治嗎？你跟菜市場的販子談言論自由嗎？你跟客交流時，是會談你意識到的客的政治傾向，還是夸談自己的看法？

這不就結了？“商業”兩字，明了一切行。



图 7.2: ecommerce-2140603_640.jpg

你要談自己想法，上臉書去談去（當然，關於這議題還能另開文章呢），Steem 上，就是商業，商業社交。

有人要抗議了：我上來發發生活感言，拍攝的照片，吃過的美食，因此有些收入，這能叫商業嗎？

是的，孩子，我曾經跟你一樣懵懂。現在我以即將三年的資深 Steem 魚告訴你：這，就，是，商，業！

真的，TT 成長日記，誰看啊？（當然啦，其實看的還是不是太多，哈哈）要不是他是劉美女的兒子... 這樣的東西，上網抓百萬也有十萬。

每個人的文章，甚至每一個回覆，都是一項商品。

點就是買單。自己買自己單有時比較難看（但不是不能做），社交元素仍在，所以難看還是不好，於是演化成互相買單，或是付費委託專業公司過一手幫自己買單。

精，我感覺這些描述是我最近少見的精呀~~~

插個話，什很少人這樣呢？這答案就在於“商業”跟“社交”

在本質上是有一些衝突的，當你點就是買單時，很多人會抗拒這個點法，他認他是為了喜愛而點，為了支持而點，因為這樣，對自我感覺比較良好。社交的商業化，比較是只能做不能說的，說破就會違反了社交的一些基本特性。這一段我點到為止，熟悉世事的老手應該看得懂，但我還無法太清楚。

什麼呢，什麼 Steem 應該這樣定位，什麼要用商業來定位？

再給一個很清楚的答案：區塊鏈。

區塊鏈就是個關於金錢與價值的技術，這是天生的。抗審查也是，但這造成了前面的願景不清楚，阻礙了發展。

而且要注意，商業在前，社交在後。有商業，就不要到這個鏈上玩。

上面這一句，比較是給社區營造者的。用則隨便，高興怎么玩都可以，但能玩出什麼成績，就要注意一下你是否有商業意識了。

所以，從另一個角度來說，社區營造者們，項目發起者們，活動組織者們.... 我的一個忠告是....

所有事情，都要重視商業涵，做什麼事，都得找出經濟誘因，在這才是可長可久而有力量的。

我看過許多有理想的人，充滿犧牲奉獻精神，想做許多事，可惜，有配套的商業與價值創造思維，不是人走茶涼，就是小打小鬧...

真的不是你不好，是你要做的事，不適合這。要不你就得重新用這的邏輯來重新安排你想做的事。

Steem，或是以後基於 Steem 的社交平台，都無可避免的是商業性的。Business first, then social. 但是在表面法上，Social only, business or not doesn't matter.

商業與人性，就是這精妙幽微，參透它，你將在這無往不利。

source for images: pixabay



图 7.3: man-1071770_640.jpg

附录 A 附录 Appendix

A.1 如何参与《Steem Engine 手册》的编写¹

(未完待续)

¹作者: @robertyan, 原文链接: