

## 57 | 三维度：专业、展现与连接

2018-12-12 胡峰



曾经在和朋友探讨个人发展的问题时，讨论出一个 **PPC 理论**，该理论粗略地把涉及个人发展的方向分成了三个维度，包括：

- 专业 **Profession**
- 展现 **Presentation**
- 连接 **Connection**

而像程序员这样的专业技术人员，都倾向于在专业维度不断发展提升，却往往忽略了另外两个维度。如果三个维度综合发展的话，可能会得到  $1 + 1 + 1 \gg 3$  的效果，即三个维度相加远远大于 3 的效果。

### 一、专业 **Profession**

什么才算是“专业”？其实没有一个标准定义，我尝试将其进一步分解为三个子维度。

#### 专业能力

专业能力，包含了知识和技能。以程序员为例，具备专业能力的软件工程师应该拥有系统的知识体系和相应技能。

那么程序员的系统知识体系和技能又包括哪些？曾经在知乎看到过一个抽象的类比，它用我们在学校学习的各种学科体系来类比程序员的专业知识体系和技能，我结合自己的理解也做了一些延伸，包括下面这些方面：

- 数学：这个不算类比，因为数学就是计算机科学的基础；
- 物理：程序世界中的基本定律，如CAP、NP、算法与数据结构；
- 化学：程序世界中的“元素”和属性，如编程语言平台、各类框架和系统特性。

在程序世界里，学好“数理化”基本也算走遍天下都不怕了，到哪都能找个工作，但这还不够。“数理化”属于硬知识与技能，实际工作中还需要软知识与技能。而软知识与技能又包括如下内容：

- 语文：除了能写代码，还得能写好文档，起得好名字，表达好逻辑，让代码更可读、易懂；
- 英语：高级编程语言几乎都是英语的子集，第一手的技术材料多来自英语世界；
- 生物：不同的技术都发展出了不同的生态体系，今天的系统几乎都在某种生态之中；
- 历史：任何一门新技术，都有其历史渊源，它从哪里来，将会到哪里去；
- 艺术：编程是一门艺术，一种逻辑与审美的表达；
- 经济：成本、收益、效率，有关技术决策的核心；
- 建筑：有关架构的一切，钢筋、水泥、脚手架、灾备、抗压、防单点以及相关的权衡。

当把这些学科的知识和技能都掌握得七七八八了，那么才算具备了专业能力。

## 专业行为

专业行为，包括规范化的工作流程和作风，严格的职业纪律与操守。

这些专业的行为，最终会内化成一个人的习惯，敏捷专家肯特·贝克（**Kent Beck**）说过一句话：“我不是个优秀的程序员，我只是一个有着优秀习惯的普通程序员。”所谓“优秀习惯”，就是专业行为的一个重要体现。

专业能力加上专业行为，会让你从周围的合作者那里得到一个做事很专业的评价。

## 专业产出

专业产出，指最终产出的结果是稳定的，可预测的，处在一定品质标准差范围内的。

这一点可以用小说家类比。比如，金庸写了 **15** 本武侠小说，从第一本到最后一本的产出质量都在一定的水平之上，他的最低标准也高于绝大多数人，品质标准稳定可靠。而同时代的古龙，就不是这样的，早期古龙的小说良莠不齐，品质标准的波动范围很大；其中的分水岭是《绝代双骄》，之后的小说才开始逐渐稳定在一个很高的品质标准之上了。

所以，一个专业的程序员，交付的程序应该像金庸和后期的古龙那样，在一个可预测且稳定的品质标准之上波动。

所有技能维度的成长都是一条对数增长曲线，迟早会进入上升的平缓区，在这个区间“投入增长比”不高，这时就可以适当发展下后面两个维度，将会是不错的选择。

## 二、展现 **Presentation**

展现建立于专业的基础之上，所以展现也对应着专业的三个子维度。

- 展现专业能力：包括代码、架构、认知、决策；
- 展现专业行为：包括沟通、交流、表达、协作；
- 展现专业产出：包括作品、方案、洞察、演示。

对应这些展现的需求，有不同的展现形式，无外乎下面这些。

- 代码：Github 等开源站提供了最直接的围绕专业能力中编程能力的所有展现形式、证据和历史；
- 交流：在日常的即时通讯、邮件、会议、交谈与协作中，展现了关于专业行为的一切；
- 演讲：有关专业产出的重要形式，如汇报（业绩产出）、分享（作品与影响力产出）；
- 写作：文字作品，一种长尾影响力的产出形式。

在大部分情况下，你的专业价值评估都是由你的展现水平来决定的。

## 三、连接 **Connection**

我把社交连接分成了 **5** 个圈层，一般每个人都会具备前两个圈层，而只有在展现的基础之上，才有扩大连接到后面三个圈层的可能性。

### **10**

人生的每一个阶段，都会有一些最要好的朋友，也就是好朋友，这是我们社交关系中最强的连接了。

一般这个数字都低于 **10**，而我自己的经历是，每一个阶段其实都没有超过 **5** 个。从小学、中学、大学、工作，包括从一个城市到另一个城市的不同阶段，各个阶段都有一些关系很好的朋友，但每经历过了一个阶段，这些好朋友就会发生变化。

很少有人，小学时候的好朋友，到了如今还是好朋友的，人生的变化实在太难预测。而这种好朋友的亲密关系，在每个阶段对你都是最有意义和价值的，会让你感到生活的快乐与幸福。

因而，**50%** 以上的社交时间都值得花在每个阶段最好的这 **5** 个朋友身上。

### **100**

有一个神奇的数字叫“邓巴数”，它来自神经科学领域，研究认为：

人的大脑新皮层大小有限，提供的认知能力只能使一个人维持与大约 **150** 人的稳定人际关系，这一数字是人们拥有的，与自己有私人关系的朋友数量。也就是说，人们可能拥有 **150** 名好友，甚至更多社交网站的“好友”，但只能维持与现实生活中大约 **150** 个人的“内部圈子”。而“内部圈子”好友在此理论中指一年至少联系一次的人。

按这个定义，我自己的感受是很难维持这么多联系，因为社交负担太大了。当然如果把上文中的“联系”理解成朋友圈点个赞也算的话，勉强也能达到吧。实际上，好多曾经阶段属于好朋友的人，过了那一个阶段，比如考上大学，大学毕业后各奔东西，慢慢也就进入了这个圈层。一开始还常联系，慢慢联系会越来越少，最后只在重要节假日（如春节）发个短信或红包了。

曾经熟悉的同学、同事们，大部分都在这个圈层中，除此，也会有一些当下新认识的熟人。总之，这个圈层中都是一些你们彼此还算认识，并且在一定程度上也彼此认同对方一部分价值的人。

以上就是几乎所有人都有的社交连接圈层。再往后的三个圈层，就只有极少数人拥有了。

## 1000

2008 年，著名科技作家凯文·凯利写了一篇文章《一千个铁杆粉丝》（1000 true fans），这里的 1000 连接圈层就是这么来的。不过这有个前提，就是你必须是一个创作者，而凯文·凯利的观点是：

任何从事创作或艺术工作的人，例如：艺术家、音乐家、摄影师、工匠、演员、动画师、设计师或作者等，只要能获得一千位忠实粉丝就能维持生活。

他大概是这么计算的，通过出售创作作品每年从每个铁杆粉丝上获取 100 美元的收入，那么每年大概有 10 万美元的收入，就足够生活了。今天，获得 1000 个粉丝不算太难，但在前面加上铁杆，就太难了。所谓铁杆，就是不论你创作的是什么，他们都愿意支付买单。

而我理解 1000 个铁杆也不必是固定的同一批人，可能是流水变化的 1000 人，他们只是每年为你不同的作品支付买单而已，但前提就是你得有持续的创作能力。

## 10000

这个层次是拥有一万个关注者（如：微博）或订阅者（如：微信公众号）。

这个量级才算是拥有了培育自己观点和内容种子的一块自留地，在这块土地上你可以播下你的观点，可能有人支持，也有人反对，更多人是不置可否，但至少你可以开始拥有了反馈。但若没有这块自留地，你的声音或观点几乎不会在互联网上收到什么反馈，也无法形成有效的讨论和互动。

## 100000+

自从有了微信公众号，100000+ 现在也是一个神奇的数字了；100000+ 的存在，体现了一个信息、观点与影响力的传递网络。

五种连接圈层，第一层次“10”的连接是强连接；其他的都是弱连接，弱连接的价值在于获取、传递与交换信息。强连接交流情感，弱连接共享信息。

而建立连接的关键在于：**给予**。也许并不需要物质上的给予，仅仅是心理上或是虚拟的给予。所以说为什么展现是扩大连接的基础，展现即创作表达，创作即给予。另外，建立连接得先提供价值，而且还得源源不断。

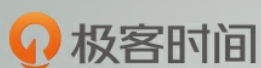
关于 **PPC** 个人发展理论的分享就到这里了，我们总结一下：

- 专业，建立价值内核；
- 展现，提供价值输出；
- 连接，完成价值交换。

**专业是价值，展现是支点，连接是杠杆。**

最后，补充说明下：虽然本文指出了三个维度，但实际这三个维度并不是均衡发展的，每个人都需要根据自己的具体特点和主观意愿去做选择平衡。其实，任何一个维度发展到极致，都会有巨大的价值，但极致，何其难矣。

关于这三个维度的发展，你有怎样的观点呢？欢迎留言分享。



# 程序员进阶攻略

每个程序员都应该知道的成长法则

胡峰 京东成都研究院 技术专家

