



下载APP



对话陈华良（下） | 成长快的那些人，都有什么特性？

2022-04-12 李辰洋

《郭东白的架构课》

课程介绍 >



讲述：李辰洋

时长 00:51 大小 811.25K



你好，我是辰洋，《郭东白的架构课》的项目负责人。

上节课东白老师与华良老师就职业规划、职业选择模型等问题，互相交流了看法与意见。那么我们这节课继续，看他们还聊了些什么。

主持人：郭东白 瓜子二手车集团 CTO

嘉宾：陈华良 每日优鲜技术 VP，前美团算法委员会主席

领资料



完整的对话视频如下：





此外，我还根据视频整理了一版文字精华稿，其中部分对话有删减。而对话是两位老师相互启发、思想碰撞的过程，文字很难呈现全貌。所以有学习条件的话，更推荐你去观看完整视频。

文字精华稿

东白：我们回到一个相对来说比较普世的话题。其实你刚才也提到了，你从百度、美团、阿里招了挺多人到每日优鲜来做架构师。在这个过程中，你觉得**什么样的人适合在产业互联网里打拼呢？**

华良：是这样，我刚才说产业互联网等于运营加上消费互联网，我其实一直都很强调这个公式。因为运营这个事，在产业互联网里是一个非常关键，甚至是最关键的要素。所以我们做消费互联网的人如果要进入产业互联网的话，我觉得首要的条件是**要对运营有深入的理解。**

因为本质上来说，我们是拿技术的手段去重构运营的各个环节，让整个运营的环节更加高效，更加智能化。所以我们在人才上提得比较多的说法叫**“第一性原则”**。比如我是做技术的，我的技术水平非常好。但我还是要到现场看一下，看看那些业务在线下是怎么在运转的。

还是以供需为例子，供需这个事儿你要设计算法。要让算法能够很好地应用到这个业务中，就需要对供需在线下的运转逻辑有一个很深的理解。

比如说采购环节，怎么采的？有没有可能出问题？在什么环节可能会出问题？我们要到第一现场去了解。所以这是第一个建议。要在产业中去贡献我们的技术能力、创造价值，首先要有第一性的原则。

第二个是比较通用的一些要求，我把它叫做**进化力**。进化力本质上是说我们每个人都应该不停地去成长。

就像我作为一个技术人，如果到产业里，就需要一个很强的进化力，因为有很多东西需要学习。我们需要请教行业里的专家，学习产业的历史和演进，提升自己的能力和水平。最后把我们对于产业的理解和技术理解结合起来，然后作出更高质量的决策。

第三个是**技术本身**，我们还是要追求一些最新的技术。我们为什么会引入阿里、美团这种大公司的比较资深的技术专家，本质上还是我们需要把行业里最新的技术嫁接给生鲜这个产业，来实现价值的最大化。而不是说我在用一些相对落后的技术来赋能这个产业，那带来的价值就不够大。

东白：你说的第一性原则，用我的理解来看，更多的就是思考力。思考力、进化力、技术深度，假设这三样都有的话，基本上在哪个行业都吃得开。

华良：我也很好奇，在二手车行业，你是怎么选择适合的人才呢？

东白：在我看来需要的第一样东西其实是**勇气**。很多人在进入一个**还没有被证实的行业**之前，是无限恐惧的。咱俩刚才说换行业的时候会建一些参数去算，像这种未知行业的模型，可能算出来的结果就是会比较不确定。所以在进入这种行业之前，这人必须得有一个性格，喜欢拥抱不确定性。

进入一个不确定性巨大的赛道，好处是进来的人少。赌中了，ROI 非常大；但赌不中，就有很多风险。所以说有勇气往往是第一位的。

第二个其实跟你的想法是类似的，就是**思考力**。在一个完全不确定的赛道中，所有人都是猜。大家都会讲什么成本关系，讲利润会在哪儿，讲下一个增长点在哪儿。这个时候，你个人的思考能力和判断能力就至关重要了，需要**把别人的思考路径清晰地还原出来**，从中看出来到底哪里有规模优势。

就像罗生门一样，每个人都在哇啦哇啦地讲，说自己是对的，自己的方向是什么。但我们一定要找到一个最后能锁定的东西。只有在那个点上，才会有技术的爆发。

因为在产业互联网，技术的爆发肯定不是普世的，只有电商领域才会。所以第三个能力，就是**拿结果的能力**。在我来看，如果不是 Leader，或者不是 CTO 这些决策者的话，就需要看这个人是不是能把这些点变成现实。这个非常关键。

你会发现很多人的履历漂亮得不得了。但真的给到那个点的时候，能把那个点从 0 变成 1，只有少数人能办得到。这种人非常难找。

华良：我还有点好奇，因为你这个经历也比较丰富嘛。你觉得中美企业在人才的选择上有什么差异吗？

东白：差异还挺大的。在我来看，差异主要在于**企业笃信的生存原则**上。美国企业大多数是相信技术的，并且相信在一个赛道上的深度迭代。你看 Google 就是在一个垂直领域挖得极深，然后赚取了巨大的价值。亚马逊也是，它只在电商上加云，云只是电商的一个副产品。不像国内很多公司，一般只要占据一个垄断地位，恨不得全面铺开。

所以国外的企业特别讲究**人才的绝对性壁垒优势**。比如说两个人都是做图像的，或者都是 Video Processing 的专家。其中一个人的算法能力明显在另一个人之上，那没问题，企业要找的人就是他了，成本多少压根儿不重要。为啥？这是一个互联网的产品逻辑。成本到最后其实是一个固定成本，永远可以忽略。

而且美国企业的目标基本上都是统治全球。在这种情况下，企业一旦找到一个优秀的人才，是可以不断加码的。换句话说，美国企业找到的基本上都是**单维度人才**，看中了他某一个方面的能力。

但是中国企业往往看重的是**多维度人才**。比如这个人不仅需要有架构能力，还需要有一定的算法能力，同时还要有一定的领导力。因为国内互联网大厂还是有非常大的**话语权的**。为啥有这么大的话语权？国内的供给太过剩了，所以在愿意拥抱不确定性的情况下，大厂就变成非常有吸引力的一个选项，甚至是第一个选项。

那么在企业来看，三样能力都具备的人就是一个高潜力人才。其实也是这种选择方式，导致中国的人才多是多维度人才，不过这些人才往往获得的回报和机会也会更多。

华良：我再深入问一个问题。我们可能会面对一些技术从业人员，他们希望自己在技术上能成为一个资深的技术专家。**那么是先去外企锻炼一下会更好，还是先在中国企业成长一**

下会更好？你个人有什么建议？

东白：如果你的目标是技术的路线，并不是你刚才说创业的这种，那我感觉还是到大厂会发展得更快。但是到大厂有个前提条件，就是你必须能在大厂里胜出。什么叫**能胜出**呢？

有的人是勉强进的大厂，比如好不容易面试了十个大厂，最后只拿到了一个 Offer。进去之后呢，正好在大厂里还是垫底这么一个状态，基本上年年都是在 3.25 到 3.5 之间。那你获取的其实是尾部机会，甚至都不能称之为机会。**有点像劳工型的工种**。这样的话，你在大厂里其实是没有什么发展的。

如果你找工作的时候，手里有 10 个大厂的 Offer。这个时候就可以选择了，你就会看哪个大厂给了我什么样的机会，然后从中选择发展空间更大的那个，或者自己更喜欢的那个。在这种情况下，我觉得你进到大厂里，成长会是不错的。

你如果能在大厂里打赢，那获得的见识和资源是要胜过小厂的。但前提是**要打赢**，如果在大厂里做一些非常尾部的工作，那是不行的。

但相对来说，我觉得如果在大厂打不赢的话，到中厂里打赢也不错。“宁为鸡头，不为凤尾”，我感觉这样的判断对于职业发展来说是更好的。

华良：咱俩的认知还是比较一致的。我个人也是建议，如果希望在技术上做得更深的话，无论是去大厂还是去海外的公司，都是一样的，都需要不断提高自己在市场上的竞争力。

东白：经常会有同学在私下里问我，我该不该换工作啊，该换到哪个赛道啊。你怎么看这个问题呢？

华良：我觉得是这样的。虽然现在整体上，经济压力确实都比较大。特别是互联网行业，可能已经过了黄金时代。但我觉得这个行业整体上还是有比较大的潜力和空间的。特别是对于技术人员来说。就像我刚才说的，消费互联网的机会可能相对小一点，但**产业互联网还有大把的机会**。产业数字化、智能化转型，还有大量的工作可以做。

包括国家现在也提出来，我们要实现整个社会的数字化，本质上就是拿技术去改变社会、改变世界。我个人对技术这个职业是非常认同的，我把技术叫做“**0 成本改变世界的工具**”。

可以想一想，我们手里有什么资源可以改变这个世界？钱，人脉，99.99%的人都是没有足够的资源去改变世界的。所以相对来说，技术就是 0 成本的工具。一个学生也好，一个刚步入职场的人也好，他只要肯钻研技术，把行业里最新的技术学到手，然后把这些技术再应用到产业或者消费互联网里，肯定会给社会带来非常大的价值。

回过来再讲就业会不会有什么问题，我觉得根本没啥问题。因为技术可以在方方面面去应用。虽然有一些方向可能相对饱和了，但我们可以往别的地方去用，我觉得大家不用太担心。

主要还是得不断提升我们的技术水平，让自己成为行业里顶尖的专家。那么大家一定会有机会，也一定会有相应的职位可以去发挥热量。

东白：你这里略略透出来一种就叫理念叫做“技不压身”，我的理念可能跟你不太像。可能跟我在美国的工作经历有关吧，其实我更在乎的，是一个技术人员的技能稀缺度。

我希望学到一个最稀缺的技能，并且这个技能的市场需求被放大到了极致。比如说深度学习，如果是在 5-10 年前学的这个技能，那就赌对了。相当于你选中了一个当时很稀缺的能力，而且在这个能力上还挖得很深。然后这个能力的市场需求突然间被放大了，那就非常值钱！所以我其实是更相信**一个赌命逻辑**，我这个人比较喜欢赌。

我的理念是如果不赌，那怎么做都是个平庸人士，还不如赌一把。当然你得足够聪明，或者在赌的过程中要跑得快。

所以我认为一开始一定要赌一个，至少你认为可能比较有前途的技术，然后在其中放大自己的稀缺性。要不然的话就跟别人一样了。我不知道你是怎么认为的呢？

华良：我可以把你这个理念做一个另外的解读，因为我们没有什么本质上的矛盾。

我刚才说我们要深入地学习技术，相当于要成为这个行业的顶尖专家，至少是这个行业的一流水平。这样的话，你才会有机会发挥自己的热量。

但是技术会有变迁，比如我们以前用 LR 或者比较传统的机器学习，玩得非常转。现在突然说新的技术来了，深度学习来了。那你是不是会失去这个机会呢？我觉得也不会。因为这

里面其实有一个特性，还是我刚才提到的进化力。不能说我原来学的 LR，现在深度学习来了就不学了，我们要紧跟技术的变化。

技术兄弟们经常抱怨说技术变化太快，三个月前用的还是 LR，现在就开始用 DNN 深度学习了，是不是变化太快了。跟其他行业比起啦，变化肯定比较快。

有些行业的技术，可能 10 年、20 年，甚至 100 年都没有变化。但互联网技术或者 IT 技术这个领域，真的是几年就会有一波大的技术变革。那么对于个人来说，就要求你有一定的进化力，**要有足够的能力去适应。**

因为技术的底层原则还是相通的，比如你会了 LR，并且做到了顶尖。这个时候再去学深度学习，难吗？我觉得不难，真的不难，我也是这么过来的。你可能花上几个月的时间，把 LR 原来的原则用到深度学习里，很快你就能 Get 深度学习的各种技能，成为这个领域的专家了。

所以只要有了足够的进化力，技术是可以迁移过来的。

东白：说到这里，我想问你这么一个问题。在生鲜这个行业，有没有特别相关的技术栈？

华良：如果说纯技术的话，我觉得没有什么新的。从底层的数据库到组件，再到大数据的处理，这种消息堆栈的底层的技术框架，是没有什么变化的。所以这对大家来说也是好事，你学的这套技术也可以应用到产业中。本质上大家都是一样的。

而且我相信这些技术在大部分领域都是通用的，只是上层的业务技术会有不一样的地方。所以我**把技术分为基础技术和业务技术。**

我们用基础技术解决业务问题的同时，还需要构建业务的技术架构。这是不一样的地方。那么我们怎么习得这个能力呢？

我觉得还是要对**产业的运营**有一个深入的理解，然后把它跟技术结合起来，最后形成一个业务的技术架构。具体我再稍微展开一点，业务技术架构有什么特点呢？我可以举几个例子。第一个是说**构建技术架构的时候要有第一性原则。**

我还是很强调第一性的，因为这个业务本身很复杂，那么你在构建的时候，就要对业务的整个流程，比如我们这 300 个环节，都要了解。

然后这个环节之间还是一个网状的关系，所以这个业务本身也是一个复杂的网络结构。你要对它有比较好的了解，然后才能去构建这个业务架构。

第二个是说业务是多样的，所以我们的业务架构需要能够支撑多样性的变化。

在实际的业务中，业务架构会更复杂。就像我刚才说的，我们做了一套系统去管理拣货。管理拣货的时候，就得考虑方方面面的问题。比如缺货了该怎么办？发现货破损了该怎么办？还有它本来是好的，再捡一下它不小心摔坏了又该怎么办？

在实际的业务运营过程中，每一个环节都有非常多的可能性，我称之为**多样性**。那么我们就需要在构建业务架构的时候，考虑业务的多样性，让我的业务架构能够抓住业务的变化，适应整个业务的需求。

第三个是**兜底原则**。在实际的运营过程中，我们去了现场，也做了大量的访谈，对业务形成了比较深入的理解。然后我做的这个业务用起来也很好，都能转起来。

但是总会出现一些万一，那么在这种情况下，我们需要有能力能让这个业务依然能转下去。也就是说，当出现意外的时候，我们需要有一个兜底的机制让这个业务转下去。

还是说供需的例子吧。像疫情期间就会出现一种极端的情况，就是某个需求非常旺盛，货物会爆仓。

比如西瓜原来只能卖 5 个，突然疫情来了，能卖 500 个，那我应该怎么处理？需要有一些兜底的机制来确保业务还能转下去。

总结来讲就是，基础的技术架构基本还都是复用的，没什么大的创新。**更多的创新在于业务架构上**。业务不同，我们怎么去做针对性的业务架构，来更好地适应业务发展的需要。这是我的理解。

东白：有一个问题，我一直没有找到一个好的方案。我们这个行业有很多尝试，其实是无效的，也就是无效的封装。跟刚才讲的搜索空间大非常有关系，相当于“用后即焚”。迅

速上线了，然后发现不好用，啪一下又迅速下线。

就像消费互联网，老说我的 QP 到多少了，高并发、高可用了。但它其实是稳定的，好多年不动。

这其实是一个大范围的搜索。一旦不好用，就啪啪啪立刻甩掉。其实全球也没有什么人能做出来。你有想过这个问题吗？

华良：对，我觉得大家会有一些相同的体会，这是产业创新的需要吧。相当于产业需要做很多的创新，然后这个创新如果用硬代码去写，成本是非常高的。我去招大量的工程师来支持产业的创新，这个成本是极高的。一般的产业创新支撑不了这种成本。

我们怎么样用更低的成本去创新呢？回答这个问题，我们的心得是这样的。一个是叫 MVP。我这个产业，比如运营也好，业务也好，要做个什么业务，想让研发给做套系统来支持一下。

不好意思，这个系统很贵，先别让我支持，你自己先跑一下。你可以用相对简单的方案，哪怕非常粗糙的方案。可能 Excel 表再加上一个 MIS 系统信息管理系统，能让你非常痛苦地把这个业务跑通。

极低的成本，最好是几天，或者十几天、几十天，都可以。让这个业务跑通，让它证明自己的价值。最后业务可以说，你看我手工跑的，再加上一点点技术支持，就证明这个东西能跑通，那未来这个价值肯定很大。这个时候我们再进入技术的迭代，真正开始做技术上的赋能。

这样的话可以降低我们的试错成本，减少研发的成本，也是对业务的要求嘛。

第二个，当然我们对自己也要有要求，就是我的系统架构要怎样才能具备前瞻性。所以我对架构师的一个很重要的要求就是，你对这个系统的架构设计要有前瞻性。什么稳定性、简洁性，这都是 Baseline 的要求，更重要的要求是说你有前瞻性的能力，你的架构设计是不是能够满足业务未来变化的需求。

业务未来创新的需求，有没有在设计里面体现，这个我觉得是非常重要的。

我希望我们的技术架构有一定的前瞻性，然后允许业务可以在上面做一些低成本的定制，支持一些创新的尝试，从而降低创新的成本。

这就是对我们自己的要求，这个要求用现在比较时髦的说法叫**低代码化**，我们也会在这个方面去做一些尝试。构建的平台尽可能地低代码，然后支持这个业务，通过一些简单的配置就能把这个事 Run 起来。这样的话，创新的成本会降低。

东白：你看你不停地在讲 ** “进化” 这个词，我是非常喜欢进化论的，看了好多遍。我发现业务形态和最终的技术，其实是受环境制约的。我们俩所处的大环境是很相似的，就是产业互联网的环境 **。

细分的话，肯定会有差异。但是你会发现，在产业互联网这个大环境之下，还是有一些特征开始显现了。你刚才讲的低代码化，包括这种配置，我们是有大量的 Workflow 和低成本数字化能力的。

再换个话题，我们讲讲更广义上的这种成长。比如在你还没有成为架构师之前，应该怎么成长？像校招生，有没有什么特性是非常好的？就是你一眼看到这个小伙子，就觉得将来能成大器。

华良：每个人的成长路线肯定是不一样的。有的人确实是潜力非常大，成长也非常快。我们原来就招过一个校招生，他的成长非常快，基本上每年都能晋级。为什么这些人能成长这么快？我个人的总结是这样子的。

首先他需要**有比较好的业务理解力**。具体来讲，你得知道自己从事的是一个什么产业，这个产业都有什么样的业态。然后你所在公司在这个业态里又做了些什么事，你这个项目服务的是什么事情。

这些事情都应该比较清楚地了解和理解，这样的话，当你用技术去解决业务问题的时候，相对来说会更加精准，至少不会把事情做偏。

第二个我还是把它叫**技术力**。我们整体上走的都是技术路线，这是我们的看家本领。那么成长快的人，通常在技术上是很强的，他会有自己的一套学习方法。比如他会跟更资深的人沟通，收集更多的信息。还有看一些最新的技术方向，把自己的技术能力快速提升到行业领先的水平。

说到这里，我个人也有一个心得想分享给大家。我怎么样让自己迅速掌握最好的技术呢？其实 **GitHub 是一个非常好的工具，上面有大量的宝藏。**

因为我们除了需要学习一些理论知识外，还需要学习一些实战的知识。那么 GitHub 就是一个非常好的实战场所，里面有大量的明星项目。我们可以去读这些明星项目的代码，了解资深架构师是怎么在架构代码的。

第三个我觉得还是**进化力**。这是我一直在强调的点。有进化力的人，通常不会一直待在自己的舒适圈，他会反思自己有没有进步。每天晚上睡觉前问一下自己：我今天有新的收获吗？我今天有进步吗？

这个进步可以是很小的一点点。但是只要每天都能有一点点的进步，一年下来就是非常可观的进步。他会持续地发现自己一直在成长、一直在进化。这样的人，他的潜力就非常大。他的成长特征也会非常明显，远远超出一般的朋友和同事。

东白：我对你说的这些非常有共鸣。我观察到很多同学在工作中会进入一个**履约模式**，技术特别容易进入这个模式，因为我们技术处在所有需求链的最末端。履约模式是什么呢？比如我周一早上上班，看看有没有需求。需求来了，我很忙，一直忙到周五晚上。甚至有人 996，忙到周六晚上。其中的逻辑就是“因为我很忙，所以我有成长”。

这个逻辑其实是非常错误的，**把“忙”等于有价值、有成长**。真的有成长吗？不见得。但是你会发现那些优秀的人，绝对不会接受这个逻辑。不管是个人还是公司，一旦进入这个状态，都是非常恐怖的。

华良：我也分享一下我的成长心得。刚才已经提到了一些，就是我个人有一个非常大的阶跃。

大家会理解成长有时候是量变导致质变，在某些阶段积累够了之后，会在下一个阶段有比较大的阶跃。我其实也经历过类似的过程。

我刚加入百度的时候，也是初入职场，还是个菜鸟。虽然在学校里学了一些东西，但是跟实际的应用还是有非常大的差别。

不过我们当时有一个很好的机会，就是**做技术迭代**。比如我做了一个技术上的方案升级，然后应用到线上了。这个方案会带来什么价值呢？我们要先证明这个价值，证明之后才可以全流量。

然后我们当时有一个叫做 Launch View 的邮件机制。里面会有很多内容，包括我做了什么事，用的什么技术方案，我是怎么实验的，结果是怎么样的。

我从这里学到了大量有价值的信息。每一封 Launch View 我都会看，看别人是怎么实践的，是怎么样思考的，碰到什么问题是用什么技术方案解决的。

一开始看得比较累，有一些比较深的技术看不太懂。然后看多了突然就懂了，他们做的这些事我都明白了。这个时候就发现自己在技术的认知上会有一个很大的提升。

第二个心得，我还看 GitHub 的明星项目。通过看这种实战的项目，我会更立体地了解怎么样去做架构，帮助我更好地解决实际中的问题。

所以我要强调的，一个是我们要学理论知识。买各种各样的书，学习 if else，学习函数、类、架构。我把这种理论知识叫做**横切面的知识**。

但与此同时我觉得还要结合**纵切面的知识**，也就是实践的知识。如果有机会的话，我们可以去学习公司里实际的项目，学习 GitHub 中实际的项目。

这两种知识融合起来，会让我们的技术能力有一个非常大的提升。

东白：我对你说的这一点特别有同感。我分享两个故事。第一个故事，亚马逊的代码是全员公开的。我加入亚马逊后，差不多花了半年的时间，把当时团队里 20 多个人的代码，以及他们所有依赖方的代码全都看完了。正好我当时的位置还比较特殊，我是数据架构师，所以我不写代码、只看代码，也是 OK 的。

看到后面，其实代码的细节看得越来越少，API 看得越来越多。我觉得 **API 更能代表一个架构师的布局思考**。

有的 API 看了以后，真的是觉得“胸中有丘壑”。有点像咱们以前读文学作品，甚至听别人说话，刚开始听不出来人家这个话高明在哪里。等什么时候能听出、看出高明的时候，

你的层次就来了。但在这之前是分辨不出来的，因为我们的反馈函数都没形成。

所以我觉得看代码或者看 API，就是形成多巴胺的过程，非常兴奋。我估计你是应该有这个感觉的。

第二个事情是，大公司里还是有一些宝藏性的内容的，亚马逊有一个东西叫 COE。我们当时是全员开放的，能看到所有历史的 P0 故障，好像有 400 个。我把这些 P0 故障的复盘从头看到尾，那是我从亚马逊拿到的最大的宝藏。

第三个事情也挺有意思的。阿里有一个运营大学，我当时在运营大学的学习排名是第一名。很多人问，做技术怎么增长业务理解？我觉得把运营的招全部看完了，就懂业务了。光学代码，永远学不到业务理解。

所以我跟你的总结是类似的，就是理论知识要学习。不过这是一个谈兵的基础，真正让我们能力升华的还是一些实战的信息和内容。

很开心，我每次跟华良聊都能有所收获。事实上，跟一个思考非常深的人去聊，的确能学到非常多的东西。这也是我的一个学习方法，找一个从内心里比较喜欢或尊敬的人，然后经常跟他聊，就能获取想要的知识。并且这种交流也能帮助到对方。这种相互交流的友谊，其实是非常好的学习方式。

那么我就请华良老师再来分享一下他的建议。

华良：很高兴有机会跟东白一起交流。我的感受也是这样的，一定要互相多交流。因为每个人掌握的知识、心得是不一样的，通过交流我们可以取长补短，学习到更多的东西。

我也很愿意在这里分享我个人的一些心得。只是一些心得，希望能够帮助到大家。

第一个，我希望大家一定要做职业规划。听起来这是个正确的废话，但的确是很重要的一个心得。虽然说我们的职业发展会受很多因素的影响，但大方向还是要一开始就去确定的。

比如说我们是要去登喜马拉雅山，还是要去向大洋去远航，大方向一定要定下来，然后我们再根据实际情况来做调整。比如说我是先坐小船再换大船去远洋，还是直接上大船去远

洋。

第二个是一定要相信技术的力量。技术是 0 成本改变世界的工具，大家一定要把这个工具用好。只要你能很专心地、很用心地去学习技术，然后成为这个领域的专家或者资深的架构师，你就可以改变世界，在各种领域发挥你个人的价值。

然后第三个，就是我一直强调的进化力。因为世界每时每刻都在变化，社会在变化，技术也在发生变化，那么大家一定要有比较好的进化力，让自己跟上社会的变化。

最后一点我觉得很关键。特别是在校的学生，或者是初入职场的各位兄弟姐妹，希望大家不要着急去创业。你现在的资源是很有限的，如果创业，胜率大概是不高的。我们不应该把宝贵的时间浪费在胜率不高的事情上。

所以一开始还是要进入一些大厂，持续地把自己的能力提升上来，积累更多的资源。如果未来确实有意愿去创业，可以等你积累了一定资源之后再去，那你的胜率可以提升几十倍。

这就是我今天的一些心得分享，希望对大家有帮助！

编辑小提示：下节课我们将继续更新正文，再见！

分享给需要的人，Ta购买本课程，你将得 20 元

 生成海报并分享

 赞 0  提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 [对话陈华良（上） | 跳槽时的决策逻辑是什么？](#)

更多学习推荐

《架构实战营》

跟着阿里 P9 系统提升你的架构能力

立抢课程大额优惠 



李运华
前阿里资深技术专家 (P9)

精选留言

 写留言

由作者筛选后的优质留言将会公开显示，欢迎踊跃留言。