
东华理工大学

大学计算机文化基础课程设计

学 院： 软件学院

姓 名： 黄美军

学 号： 201320620135

班 级： 1326201

指导老师： 刘志锋

2013 年 12 月

目 录

1 正文.....3

 1.1 开始.....3

 1.1.1 文章开始.....3

 1.1.2 表格.....4

 1.1.3 图表.....5

 1.1.4 降级开始.....5

 1.1.5 结论.....6



1 正文

1.1 开始

1.1.1 文章开始

我们 IT 界中的很多人，生下来就是有这个出汗成水晶的特异功能的，正是因为这种与众不同，这群人能混入牛逼的大学，整天打网游还能写出像样的毕业论文，拿到学位，进外企，考 CPA，做咨询、做证券分析，研究高分子材料，做电子商务，做云计算。。。一级一级的上升，直到有一天，发现身边的人里，已经没有一个不是 CPA，不是咨询师，不是高级研究员了，身边的人全是业界精英，个个都超级强悍。在这个所谓的高级圈子里，自己并没有任何过人之处，只不过是 just another analyst 而已。在高级圈子里拼的头破血流，最后也只能混到给台湾人整理数据而已。蓦然回首，发现当年的血气方刚、年少时的无限梦想，进化成了一身肥胖的赘肉。这个时候，有个旁观者说：“升级到头了，该降级了”

当一个社会疯狂鼓吹快节奏的时候，一定需要有人来宣扬慢生活；当全社会跟打了鸡血似的吹捧升级的时候，一定需要有人来说说降级论。

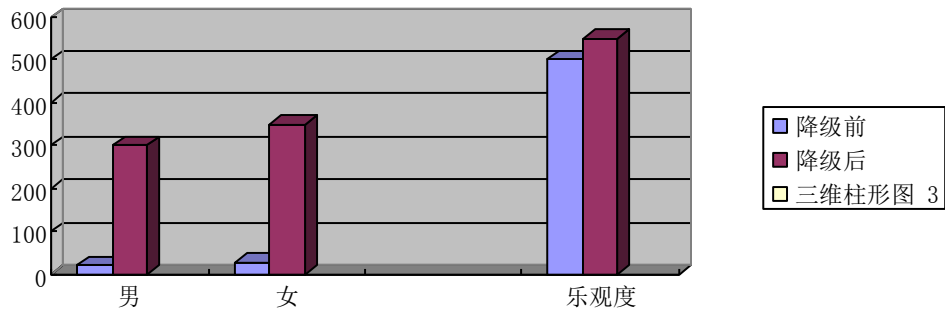
IT 青年们喜欢打游戏，喜欢升级。他们的人生也和游戏一样，沉醉于不停的升级中，不仅喜欢升级自己手上的技术，把 MySQL 改成 MongoDB，把 Apache 升级为 Nginx，在 Mac 上装 Ubuntu，Ubuntu 里再装个虚拟机去跑 Mac OS。。。IT 青年们也喜欢升级自己的人生，从程序员升级到项目经理，再升级到技术总监或产品总监，再升级到合伙人。。。

在不断追求升级的过程中，所面临的一个很大事实是：当一个人从 A 刚升级到 A+ 级的时候，其实这个人的能力层级依然只是 A 的层级，还未胜任 A+ 的层级，他必须要到 A+ 的后期，才可以胜任 A+。就好像一个高中生，高考完之后，虽然理论上已经属于大学生了，但是他的实际能力依然只是高三毕业的水平，除非他全部 pass 了大一的期末考试。同样的道理，这个世界上有很多人的身份和称谓，都是在描述“未来的自己”，而不是现在的自己。当你从销售员升级为销售经理的时候，你自我感觉很好：“我现在是销售经理了”，但是这个时候，你并未通过公司对你作为销售经理这一年的工作成果的考核，你只是一个“未来可能是合格的销售经理”的前身。如果年终考核你失败了，那么这一年最准确的描述是：一个销售员，占了整整一年销售经理的位子，最后失败了。而且这一年一定会过的很累，因为通过考核的其他销售经理，才是真正胜任这个层级的人，跟一帮真正属于这个圈子的人厮杀，就好像拳击馆里当陪练的小角色，去和泰森比了一年的武，怎么可能不累呢？

1.1.2 表格

性别	降级前	降级后	乐观否
男	1000 元	10000 元	是
女	1000 元	10000 元	是

1.1.3 图表



乐观度:p.

降级后:a.

降级前:b

$$p = (a - b) / b * 100\%$$

1.1.4 降级开始

有没有想过降级呢？

如果一个来自微软的高级工程师，辞职去一个养猪场做开放平台经理，那么他的到来不仅会让养猪圈感到无比荣幸，更是意味着，利用他在 IT 界训练出来的高效工作方式和逻辑思维能力，他可以掀起一场养猪行业的革命，使得 20 年后才会出现的人性、高效、开放、协作、健康的养殖方式提前到达。在这场革命中，他会活的非常有价值。这种价值，在原先的圈子里，是完全体验不到的，因为他此前的所有工作

只是在满身疮痍的 Windows 系统上不停的打补丁，无论打多少都逃不开产品衰落、被人鄙视的命运。

很多人的命运，都像是上面那个微软工程师。只需要降级，就能创造更大的价值也能获得更大的满足。那为什么不呢？为什么要死死抱着那个所谓的“高级职业”不放呢？

去年我曾犯贱去趟了移动互联网的浑水，做了个手机 app，刚开始的时候感觉很高级，但很快，铺天盖地的竞争对手就出现了，我又发现自己陷入了 2007 年一样的场景：作为一个小小陪练，我他妈的又被一帮泰森们给围住了。当泰森中的战斗机 —— 微信，变得无比牛逼之后，我就知道，战胜这群泰森是绝对不可能的事情了。于是我再次投靠了“降级论”，把自己从牛逼哄哄的移动互联网行业，降级到了一个被人不齿的低级项目：[Tucia Baby](#)。其实这片肮脏的国土，就是上天赐予 IT 青年们的最好机会。

在一个不会练武的村子里，只要你会打两拳，你就是拳术最厉害的人；在一个没有服务意识、忽视产品质量的土地上，只要你用心做服务，用最高的标准去要求自己，你就会成为这块土地上最出色的商家；在一个没有现代管理意识，不懂网络、不懂微博、不懂用户体验、不懂口碑传播的粗犷社会里，你只需要把之前花在 IT 产品上的心思的 10% 拿过来用，就可以秒杀一切天朝对手。

1.1.5 结论

所以，

IT 青年们，当你在为网站的转化率苦苦思索的时候，当你在为 app 的活跃度辗转反侧的时候，当你在为融资计划苦苦哀求各界大佬引荐的时候，也许犯了一个错误，也许你们的脑子最值得闪光的地方，不是去悲催的 IT 界当炮灰，而应该是

去按摩界、餐饮界、烧烤界、早餐界、理发界、送花界、纺织界、成人用品界、个人护理界、汽车修理界。。。正是因为如此，当智商高达 147 的 IT 青年还在为 3k 薪水拼命、而智商不到 50 的烧烤店老板正坐在 porsche 里玩着前面那位青年开发的 app 的时候，我就忍不住仰望星空。

这些原始而纯粹的行业，正在等待 IT 精英们的降级，如同蒲公英一般的伞兵，在黑夜里从天而降，长驱直入，用最智慧的产品、最优质的服务拯救这些早就该死的行业，屌丝的生命将会绽放出银色的羽翼，无比丰满，无比性感

