

## 「帅张和他的朋友们」知识星球精华目录

序言.....	5
我是谁.....	7
赚钱篇.....	15
致富入门.....	15
聊聊赚钱这个事.....	16
程序员如何赚外快.....	18
程序员如何培养第二技能.....	22
如何利用信息差创造价值.....	24
赚钱需要一种开放的心态.....	27
如何赚到第一桶金.....	28
一辈子富一次就够了.....	31
公众号还有机会吗.....	32
如何能做到年收入 100w.....	35
业余收入超过主业的朋友经历.....	38
带大家一起赚点小钱.....	39
你可能是缺乏方向.....	40
职场篇.....	42
尽早认清自己.....	42
简历的注意事项.....	43
工作当中的真本事.....	45
带团队的经验.....	46
关于跳槽.....	48
打工人的未来在哪里.....	50
高级工程师的标准.....	53
如何正确的提加薪.....	53
程序员如何保护自己.....	55
技术人如何突破思维与视野.....	57
技术这个事.....	58
如何应对中年危机.....	58
再谈中年危机.....	59
加班与健康.....	61
公务员生活状态.....	62
拿到年薪 40w 难吗.....	63
从网管到一把手.....	65
做技术时的辛酸经历.....	66
找工作的小细节.....	68
网上对公司的评价是否客观.....	69
要不要考研.....	70
offer 如何选择.....	71
产品篇.....	73
产品的四个要素.....	73
从公号发展史谈产品.....	75

到底什么是产品思维.....	79
如何学习产品思维.....	82
产品思维实战.....	84
关于龙哥微信公开课演讲.....	87
认知篇.....	89
认知与知识.....	89
贫穷不是你的资本.....	90
格局决定命运.....	92
你真的了解「情商」么.....	94
对表白的看法.....	96
你的什么时间最重要.....	97
对出国的看法.....	98
360 行, 行行出状元.....	100
人总该有点自己的价值观.....	100
价值观是什么.....	102
让我受益终生的两个能力.....	103
不要轻信同层次的人的建议.....	104
你所不知道的幽默.....	105
户口的问题.....	106
身份证泄露问题.....	107
思维篇.....	110
要有创业的心态.....	110
该努力的年纪, 值得尽力去尝试.....	111
给大学生的建议.....	112
给 22 岁的自己六点建议.....	115
严以律己, 宽以待人.....	116
出生人口下降会影响什么.....	117
用逻辑学辨别洗白文.....	118
多点真诚, 少点套路.....	121
大部分人都缺乏的一种特质.....	123
认真对待每件小事.....	125
你该好好经营自己的朋友圈了.....	126
一次球友的拜访.....	127
很重要的两个能力.....	130
早就是优势.....	132
最近犯了一个小错误.....	133
同理心的重要性.....	134
践行篇.....	137
如何成为自己的贵人.....	137
如何遇到贵人.....	139
如何脱颖而出.....	141
如何更好的坚持下去.....	145
如何主动学习.....	147
如何高效的学习.....	150

如何有效提高执行力.....	154
如何高效提问.....	155
如何做出正确决策.....	156
如何只字不差的阅读.....	157
如何应对大环境.....	160
复盘篇.....	162
知识星球第一期月度总结.....	162
第一期星球年度总结.....	164
第二期星球开篇致辞.....	166
第二期星球三月总结.....	167
复盘与执行力的重要性.....	170
2018 年度复盘.....	172
2019 星球年会直播.....	173
2020 十月份直播总结.....	176
当年悟空问答的历史.....	178
复盘! 12 小时清掉 3500 份生财日历.....	181
写作篇.....	184
写作很可能是一次实现财务自由的机会.....	184
如何更好的写作.....	185
关于写作的几个问题.....	188
写作排版指南.....	190
写作: 输出内容的三个等级.....	191
写作背后的底层逻辑.....	193
投资篇.....	195
投资理财经验谈.....	195
年轻人该存钱么.....	199
人人都要懂点投资理财 - 基础.....	201
人人都要懂点投资理财 - 品种.....	204
人人都要懂点投资理财 - 基金.....	207
保险, 看这一篇就够了.....	210
比投资更靠谱的事.....	216
商业篇.....	218
如何培养商业思维.....	218
免费知识星球的底层逻辑.....	221
APP 推送的商业模式.....	223
数据、产品、营销、技术杂谈.....	225
胜兵先胜而后求战.....	227
趋势的力量.....	229
对流量/消费生意的一点思考.....	231
广告的商业奥秘.....	232
不要对商业有偏见.....	234
各大平台的变现方法.....	236
创业篇.....	237
互联网带给普通人的机会.....	237

我的一次创业投资史.....	239
对创业的一些感悟与心得.....	242
创业优先做擅长的事.....	245
公众号还能做多久.....	247
建立团队的好与坏.....	248
我与淮北首富的故事.....	251
如何卖茶叶.....	253
环境不好如何储备.....	254
公众号 6 年回顾, 如果能重来.....	255
做短视频如何选择合适的平台.....	258
我创业需要什么样的人.....	259
环境篇.....	261
说说房子的问题 (2017) .....	261
说说买房的问题 (2018) .....	262
买房的一点小心得.....	263
电动汽车可能是未来.....	267
接下来有啥机会.....	269
关于疫情.....	270

## 序言

版权声明: 此份电子书整理自知识星球「帅张和他的朋友们」, 版权所有 stormzhang, 禁止任何形式的转载, 禁止传播、商用, 违者必究!

2017 年 2 月 23 日, 我开通了我的知识星球, 截止目前第四期星球结束, 共有 23000+ 球友加入, 我的知识星球提供:

1. 你人生中遇到的任何重大选择与决策都可以向我提问, 我会给到你最有价值的参考。
2. 每周至少一次长文分享, 主题包括副业赚钱、职场、学习方法、商业、投资、创业、管理、大趋势等方面, 不止是让你们增长见识, 还会让你们改变思维方式, 提升认知, 甚至赚到钱。
3. 你在刷微博、刷短视频、追剧的时候, 别人都在这里学习, 这就是人与人之间最大的差距, 你可能不信, 优秀的人, 总在一起。

还有, 我星球邀请了一大批各个领域的牛人与大佬, 跟最牛的人学习, 是我自认为学习最高效的一种方式。

这份电子书, 是从创建到目前的 260+ 篇精华文章中选出来的我认为还不错的 130+ 篇, 字数共 23w+, 当然除此之外, 其实我还回答了大家 4700+ 个问题, 但是篇幅有限, 不可能把每个回答、每篇分享都收录进来, 有些分享我自认还不错, 有些分享我觉得有些过时了, 四年的时间, 变化就是这么快, 希望送给所有知识星球球友留个纪念, 我相信这些文章多少对大家是有点帮助的, 希望大家的人生越来越好。

PS: 再次提醒, 本份电子书禁止传播、售卖, 违者必究, 希望球友们理解。

最后, 我的第五期知识星球从 2021 年 2 月 24 日开始, 为期一年, 想 2021 一起成长的可以扫码随时加入:



也欢迎大家关注我的公众号和视频号「stormzhang」，一个被社会毒打的创业者。



公众号



视频号

## 我是谁

我本名张奇, 网名 stormzhang, 但各种称呼很多, 有叫张哥的, 有叫帅张的, 也有叫「暴涨」的, 总之随意, 89 年生人, 出生在一个安徽的小城市的偏远村子, 父母都是农民, 家境非常差, 11 年毕业来的上海, 第一份工作是测试, 然后自学编程, 中途转行的开发, 业余时间写写博客, 后面误入了自媒体, 算是半个自媒体人, 在公司后期又转型产品与管理, 参与公司商业决策, 一直向往自由, 目前梦想成真, 是一名自由职业者, 同时也在创业。

很多人, 其实应该都是这两年了解的我, 其实我也很纳闷, 估计是人品积攒到了一定程度吧, 这两年突然被更多人知晓, 很多人对我的过往估计是缺乏了解的, 但我也没有什么特别牛的履历, 也没有大公司工作经验, 也没什么拿得出手的 title, 不过借这个机会, 我仔细回顾了下我一路走来的时间线吧, 然后把我觉得牛逼的地方都挑出来吧, 这样也显得我厉害些, 大家看的也过瘾些, 也让大家更全面的了解下我。

2007-2011 年大学, 读的一个不知名二流大学, 大学期间比较混, 逃课、挂科、泡妞、篮球、dota 基本上是我大学生涯的缩写。11 年毕业后迷茫, 偶然机会接触了一个培训机构, 抱着尝试的心态来上海培训了测试, 培训之后找了份测试的工作, 第一份工资 3500, 除了吃喝以及房租外, 还要支付培训贷款, 家里条件也差, 毕业了也不好意思开口问家里人要钱, 所以刚毕业那会是最苦的日子, 这种苦不为别的, 就是单纯的因为吃不饱, 那时候每天想的是这个月怎么能不饿肚子, 一顿饭只吃馒头咸菜的日子我是经历过的, 这样的日子持续了一段时间。所以当时就想着多赚点钱, 只有经历过贫穷, 才能意识到钱的重要性。了解到做开发赚的更多, 所以毫不犹豫的自学编程, 转行开发, 当时选择的是 Android。

自学了三四个月之后, 12 年的 5 月份, 我入职了一家小的创业公司, 那会运气也好, 赶上了移动互联网的风口, 相关市面人才稀缺, 所以捡了漏, 但那会技术真的垃圾, 在公司入职一度被开除, 也是后来一直靠着自己的努力与一股拼劲, 几乎每天都是最后一班公交车, 主动帮公司干些杂活, 甚至兼职一些网管的话, 修电脑、装电话线这些活都干过, 加上 CTO 也愿意给我机会, 所以就真的转正留下了。

但我自知基础很差, 技术很菜, 所以一直都是比别人更努力, 没办法, 为了生计, 可能很多人不相信努力, 但是我是真实的经历, 努力起码让别人看到了我的态度, 因为拼命, 才有了点机会。中间虽然遇到不少波折, 但是就一直凭借努力, 技术也逐渐提升, 单枪匹马用了三个月的时间, 完成了三个 iOS 开发做了一年的功能, 然后发布了, 之后在公司就被重视了, 再也没人小看我了, 之后成为技术主管。

我刚做开发的时候就开始写博客, 动机很简单, 就是想把自己做技术的一些坑总结下, 因为那会移动开发比较早, 相关资料较少, 这种分享可以避免后来人少走坑, 没想到, 歪打正着, 从博客到公众号, 这一写就写了 7 年, 期间从未放弃, 一直在坚持, 建立了影响力, 后面意外的踏入了自媒体。

我心态比较开放, 一直愿意接受新事物, 也愿意传播分享, 在国内一直普及一些新技术新社区, 比如开源社区 GitHub, 做技术的可能才了解, 现在已经是全球技术圈最有影响力的开源社区了, 没事也会在 GitHub 开源一点小项目, 但其实都是很简单的小项目, 技术含量也较低, 只不过玩的早, 不小心取得了一些小成就, 现在 GitHub 有个排名, 虽然不做技术很久, 但是现在依然排名技术圈中国区前十, 但其实我内心很清楚, 我技术实力挺一般的, 不过是做的早, 用互联网时髦的词来说, 踩到了红利。期间也收到过 Facebook 的邀请, 以及一些大公司的挖角, 但这家公司和 CTO 对我有恩, 一直坚守六年, 17 年被邀请参加 Google IO 大会, 那次也算是圆了一个小的梦想。

但我这人不喜欢一辈子只干一件事, 所以喜欢多折腾些, 开始学习产品知识, 想着以后做做产品。17 年初我顺利在公司转型产品, 担任技术&产品技术负责人一职, 之后由于干的还可以, 一直到负责公司最核心产品, 做到高管, 参与公司最高商业决策, 甚至参与融资, 话语权仅次于 CEO 和 CTO, 至此, 我从一个不被人看好, 几乎要被开除的默默无闻的小程序员, 一路做到技术&产品负责人, 做到高管, 应该算是职场逆袭了吧, 听起来很玄幻, 但却完全是真实的。

这期间我的公众号完全是业余时间在做, 一路坚持, 之前我不小心被邀请到自媒体圈, 很多人问起, 我都说我是前码农, 现产品人, 业余时间做做自媒体这样, 很多人听了觉得不可思议, 但也确实是这样。17 年的 2 月, 在 Fenng 大那边接触到知识星球, 抱着尝试的态度, 也开了自己的知识星球, 一开始也挺困难的, 一堆人谩骂, 骂我圈钱, 好在坚持下来了, 我自认为我做的事是对的, 我对得起自己创造的价值, 没想到, 知识星球现在被更多人接受了, 我的星球也做到了第



三期了, 累积用户 1.8w 人, 用户活跃度与粘性很高, 第二期续费率高的吓人, 很多人都说是互联网第一星球, 不管是真是假, 我只觉得星球这件事, 我感觉又踩到了红利, 运气太好了, 再加上我的坚持与用心, 一直默默做事, 不小心又做成了一件事。

在这里不得不聊赚钱, 跟很多大佬比不了, 这里不少大佬都是年入几千万上亿的, 说实话, 我没有靠任何一个项目赚到一千万, 但是这些年来, 我靠着自己的工资、投资回报、公号和星球等各方面的收入, 累加起来应该赚到有一千万的, 只不过账面存款没那么多, 都被花出去了。18 年中旬, 完全靠自己, 在上海买房了。18 年底, 就春节前的几天, 我出来单干了, 成为一个自由职业者了。

其实之前一直犹豫, 也是跟曹大面基之后, 曹大给了一些关键的建议, 才下定了决心, 自此追求自由的梦想终于达成。19 年 2 月, 我买了保时捷, 其实我对这些没啥追求, 买这车不过是为了圆年轻时吹的牛逼, 以及满足自己的一点虚荣心。以上就是自己的一些经历, 啰嗦了很多, 其实也有点私心, 希望更多人可以全面的了解下我。

我这个人性格自由, 最喜欢令狐冲, 一直追求那种无拘无束、自由不羁的生活, 钱是我追求的, 但是我这人没那么大的野心, 我一直觉得钱够用就好, 不追求以后能成为富豪, 我只追求做个对社会有价值的人, 追求让自己成为一个有才华之人, 我涉猎广泛, 希望自己以后成为全领域人才, 一直也在朝着这方向努力, 因为也在创业公司呆过, 接触的领域相对还算广, 技术、产品、写作、运营、数据、增长、投资、商业等都有接触学习过, 我尝试着从我接触的领域跟大家分享一些观点:

1. 关于公众号这块, 很多人可能会问有什么技巧? 讲真, 这块我真没什么技巧, 我也没什么天赋, 真有一天赋, 不至于吭哧吭哧写这么多年, 很多人觉得我的读者粘性高, 认可度强, 我觉得很大原因是我写的太久了, 写了 7 年了, 很多老读者甚至是一路跟随过来的, 对我的经历比较了解, 比较励志, 我分享的也更多是自己真实的经历与经验, 不是网上搬运以及蹭热点的那种, 加上各种改版, 营销号越来越难生存, 优质的原创号自然会越来越好, 我的读者也更多是职场人士, 我很少写一些鸡汤以及空话, 也没什么文采与华丽的辞藻, 写作风格也都是白话文, 把事情说明白就好, 可能比较接地气些。针对公众号, 真要总结一条的话, 那就是, 少一点功利主义的追求, 多一些不为什么的坚持。

2. 关于技术与产品, 我是做过技术与产品的, 技术人懂点产品是好事, 但不意味着以后职场你有更多的选择, 关键的在于一些思维上的变化, 你看待问题的方式会更全面, 考虑事情会从全局出发, 不被细节所束缚, 而且对于创业公司来说, 有时候总会高估自己的技术实力, 其实技术发展到现在这个阶段, 你跟大公司真没法拼技术, 我认为中小创业公司, 不该把技术作为核心竞争力, 而重视产品, 找到市场需求, 从赚点小钱开始, 才最靠谱。

3. 再谈产品, 这里其实很多创业者, 对产品应该不陌生。但其实我对产品的理解是很宏观的, 移动互联网时代, 很多人认为要创业, 必须得做个 app 才叫产品, 小程序来了, 很多人创业又先想着做个小程序才叫产品, 但其实不该如此局限, app、小程序、公众号、个人号甚至于其他平台等, 不过是一种载体, 每个载体有它独特的优劣势, 很多人总是觉得, 小程序火了, 全部都去做小程序, 公众号火, 全部都去做公众号, 抖音火了, 又一溜烟都去做抖音了, 这种对新事物的敏感, 对抓红利的执行力固然重要, 但是我一直认为前提得先想好你产品的定位以及交付的方式, 你做的东西适不适合, 不然一味的抓红利, 反而可能会分散精力, 甚至于丧失你原本的竞争力。

4. 关于红利。上面多次提到红利, 相信很多人也会为错过红利而懊悔不已, 说句实话, 我自认为我是踩到了一些红利, 但其实仔细想想, 红利来了的时候, 又有多少人抓住了? PC 时代那么多创业者, App 时代更是数不胜数, 出来的巨头不过就那几家, 一开始写博客写公众号的人不要太多, 但是至今为止又有几个做的牛逼些的呢? 要说红利, 可以说早期从业者一大堆人碰到红利, 但不见得每个人都能跑出来, 扪心自问, 现在时光倒回去, 让你成为阿里早期创业的十八罗汉一员, 你自认为你真的能一路跟随一路坚持下去? 真不见得。

所以, 真不必过分在意红利, 更不用为错过红利懊悔不已, 把时间往后数十年, 十年之后的那些人又何尝不是认为我们是处于很多红利之中? 重要的是, 我们的心态, 心态够开放, 敢于接受新事物, 某种意义上来说, 所有新事物都是红利, 但除了有这种敏感还不够, 还要多尝试, 乐观对待失败, 不要好高骛远, 想赚一千万, 先从赚第一个一百块, 一万块开始, 这种坚忍、执行力、商业洞察能力、学习能力、视野、格局等, 比你天天去寻找所谓的红利, 我自认为有用踏实的多。

5. 关于流量。这里有不少创业者, 很多创业者其实一直都是流量思维, 会认为有流量了, 赚钱的事以后是自然而然的, 但是我认为想的过于简单了, 现在回头看, 有多少手握一大堆流量, 却不知道如何变现的, 尤其当下的大环境不好, 生

存其实更重要, 自然商业变现我觉得要越早考虑清楚越好, 一个正向的最小商业模式可验证产品非常重要, 当然我所针对的是众多没什么背景的中小创业团队, 很多有背景的明星团队那另说, 而且当下趋势很不好, 趋势一旦形成, 其实很难短时间内逆转, 我一直认为对于创业者, 当下不能只简单的考虑流量, 商业变现也要一并跟上。

6. 说说 app、小程序、公众号等, 很多人创业其实这几个都会涉及到。我简单说下我的看法吧, 小程序的优势很明显, 基于微信生态, 在低成本获客、裂变与传播上更有优势, 所以创业首选小程序平台没什么大问题, 但是小程序的留存是个软肋, 用户使用小程序的习惯跟 app 完全不一样, 一旦解决问题, 可能以后再也想不起你, 小龙哥说, 小程序用完即走, 这对微信来说当然是对的, 但是对于创业者, 如果你也想用户用完即走, 那真是大错特错了, 对微信来说, 用完你就走了, 但还有微信, 他们没有任何损失, 但是对于创业者, 你的用户走了, 就真的走了。所以一般玩小程序的都会导流, 做的大的, 有实力的会导到 app 上, 小团队通常会导到公众号上, 这个过程我觉得对创业者来说一定要做。

7. 接着上面导流的话题, 导流到 App 其实门槛极高, 没那么特别刚需的产品, 不是频繁使用的, 这种基本不适合, 现在基本是大公司会这样做, 比如拼多多, 滴滴打车等, 肯定想法设法让你下 app, 对于中小创业者来说导到公众号是常见到的, 但是这类很多都是工具粉, 或者支付粉, 其实我觉得这类粉丝要想办法提高用户价值, 我之前想到, 要么及时接广告变现, 要么导流到公众号考虑做优质内容做二次连接用户, 虽说公众号已经没什么红利了, 但是优质内容一直都很缺乏, 从各大内容平台想法设法挖大 V 就可以看出来, 我是觉得工具粉, 如果不二次开发的话, 时间越久, 流失越重, 价值越低, 工具转内容也许是个不错的方式, 优质内容一直都是有价值的。

8. 我一直认为, 流量是不归属于任何人的, 只会短暂的停留, 很多人总想着我要拥有用户, 霸占流量, 这种思维我觉得会在做事的方式不一样。对于留存极低的短暂停留流量, 应该要及时做商业变现, 对于留存还可以的流量, 要在用户生命周期内, 尽量提高单用户价值, 总之, 对类似小程序创业者这种来说, 对暂时流量还不错的产品来说, 我认为一条, 人生苦短, 及时变现, 否则, 流量终将逝去。

9. 互联网创业一直都是免费思维, 这个也一直是主流, 创业者们可能会觉得做个免费的产品是理所应当的, 做个工具也好、服务也好还收费, 未免没有用户会

接受,但其实时代在变化,移动支付在当下如此普及与方便,用户付费意识完全跟上来了,我是觉得,很多好的东西,对用户有价值的服务与工具,用户会愿意埋单的,时机其实很重要,三年前做的事失败了,三年后再做可能会完全不一样,因为观念发生了颠覆的变化,所以传统的互联网思维,免费思维,我觉得可以借鉴,但不必局限,很多好东西应该要直接瞄准付费。

10. 说说知识星球运营,很多人知道我的星球粘性更高,这里可能应该也不少大佬都潜伏在我星球呢,有人可能会问我做了什么?有什么技巧与套路?其实我一直想说,最好的运营,就是无套路运营。你真心的为你的球友解决问题,掏心窝的分享,衷心希望每个人有所提高与进步,大家都是读书人,他们不傻,他们知道你是忽悠还是用心做事的,你可以忽悠一次两次,第三次再也没人上当的,我的星球现在做到了第三期,而且一期比一期数据更好,所以最好的运营套路就是真诚以待。

可能有人会觉得虚,说你公众号和星球都是分享的什么玩意,大多都是针对大学生和职场人士的,能不能写点高大上的?但其实仔细想想,做产品的都知道,要有个用户与需求的匹配,你不能把 MBA 课程去匹配一个大学生,关注我的大学生与职场人士居多,他们在这阶段,其实最关心的就是要不要考研,offer 怎么选,怎么升职加薪,怎么具备一些产品、商业思维等,扪心自问,我们过来的时候又何尝不是经历过这个迷茫阶段?这可能就是他们人生中面临最重要的选择之一,你真心替他们解决在大佬们看起来不起眼的问题,真心让每个人的做事方式与思维有所改变,我认为这就是用户与需求匹配上了,等哪一天更多创业者关注我了,我也会更多的分享一些产品创业相关的。

11. 说说职场,既然提到职场,那就简单给职场人士一点建议吧。第一条做事要以创业的心态对待,把做的事情当做自己的事情,把公司当做自己的公司,其实没让你真的一辈子为这公司打工,但用创业的心态去做事,原本只能做六七分的事,可能会做八九分,这点小改变,对每个人的能力提升是不一样的,为公司创造更大价值,升职加薪,遇到更好的机会,更被赏识也是水到渠成的。二是不要想不开辞职创业。我一直认为绝大部分小的创业者,在工作的同时都可以慢慢去做,等你业余时间做的东西,收入很稳定很不错了,再考虑辞职创业。多少人,都是只有一个想法,抱着暴富的心态就想着创业了,对这类人来说,创业不过就是逃避现实,职场不如意的人,大概率创业也会不如意。

而且, 其实真的没必要每个人都要创业, 没必要每个人都追求暴富, 没必要每个人都成为马云, 职场混的好, 其实也可以生活的不错, 不要看到一个创业成功的故事, 就忍不住诱惑, 认为自己也可以, 包括我也一样, 我一直告诫我的所有读者, 我的路不可复制, 我从不会忽悠别人要走跟我一样的路, 你只看到一个成功的, 没看到的是千千万万个失败的, 没尝试过, 没付出过行动的, 没想清楚的, 没把握的, 真不要随便辞职创业。

12. 说说学习, 很多人可能不信, 不过老读者知道, 我直到现在依然每天坚持阅读, 每天读书, 当然涉猎也比较广泛些, 我自认为我这几年才意识到知识的重要性, 赚钱当然重要, 但是赚钱的同时不要忽略了自身学识、修养与素质的提升, 我不爱公开露面, 更不喜欢跟别人提及我赚了多少钱, 我希望以后别人可以知道我是个有才华之人, 知道我是个三观很正的人, 因为公众号多少有点影响力, 自然也就有了些话语权, 所以我觉得自媒体多少要承担点社会责任感, 这也是我一直在努力的方向, 总之, 就像我之前发的朋友圈, 唯金钱与才华不可辜负, 希望以后能被人指着鼻子说, 你看这个家伙, 除了有钱还这么有才华!

13. 这一路过来除了自己的努力之外, 这两年也认识不少大佬, 结实不少朋友, 也得到不少大佬的帮助, 比如曹大、冯大、亦仁以及生财有术的不少朋友, 我觉得特别幸运, 还是那句话, 一让自己有能力, 二有感恩之心, 三真诚待人, 自然会有越来越多的人愿意跟你打交道, 愿意跟你交朋友, 把时间拉长, 利他必然利己。

14. 说说自己未来的规划。我现在其实是单枪匹马, 其实一路走来, 我一直都是单枪匹马, 一个人, 一匹马, 一把剑, 一壶酒走天下的感觉想想就很爽, 可能年少武侠看过了, 一直有这种自由不羁的追求。短期内依然都会是我一个人, 公众号和知识星球继续做着, 这块其实对我个人来说没啥压力, 以前业余时间都搞的定, 现在自由了, 更没问题, 这块属于现金流还可以, 不断输出其实也算是倒逼自己输入吧, 我的经历与经验也算是可以帮助更多后来者, 总归是件有价值的事。

但我是个互联网技术产品人, 所以也一直关注新的趋势, 试图寻找新的机会, 看能不能有些互联网产品方向的一些机会, 不过这块不可强求, 不断尝试, 不断试错好了。更远的未来, 如果发展的可以, 不小心赚到大钱了, 希望可以做点互联网投资, 支援一些年轻人创业吧, 说支援可能说的有点高尚了, 应该说是寻找更多优秀的年轻人, 各取所需, 互惠互利, 让他们帮我赚钱, 不过这是比较长远的理想, 继续努力就好了, 但无论如何, 自由一直都是我第一在意的前提。

15. 我自己之所以给自己定位全领域, 希望自己多接触不同的圈子, 多了解不同的领域, 其实主要是让自己更全面更客观的看待问题, 让自己学会站在不同的角度去思考。在一个领域呆的久了, 所有的行为思考模式可能都会按部就班, 循规蹈矩。举个例子, 同样一件新闻, 技术人会关注哪个平台率先送达, 设计圈的会关注你这新闻配图, 媒体人会想着跟风蹭热点, 商业圈的会关注有什么赚钱机会等, 其实不过是不同的人都是按照自己的习惯与专业去做事思考罢了。就好比很多人后面创业的方向, 多是自己赚到第一桶金的领域, 但很多时候, 可能会局限自己的思维, 我是觉得, 如果让自己更客观, 更全面的看待问题, 发掘机会, 就要让自己站在更高的视角, 所以多接触不同的圈子, 多了解不同的领域, 多少有点帮助, 不然我们可能很难理解, 我们认为的一些常识, 在有些人眼里就是非常高大的专业知识, 这就是信息差, 而且信息差从来都存在, 理解了信息差, 就很容易能从市场中发掘更多的商业机会。很庆幸, 我本来也不是这个圈子的, 但是在这里也认识了不同的大佬与朋友, 让自己涨了不少见识, 希望以后可以继续结交不同领域、不同圈子的朋友。

16. 最后, 很多人可能会觉得努力没啥用, 但我个人的经历, 起码我是相信努力是有用的。另外, 我还想送给所有人一句话, 不管是职场、做产品还是创业等, 应该都适用, 也是我一直以来的做事与创业态度, 宁愿错误, 也绝不平庸! 以上, 就是我的一些分享, 不过也都是一些个人的经历与观点, 可能不够全面, 甚至有些是个人错误的认知, 大家多担待, 希望能对大家有点帮助。

## 赚钱篇

### 致富入门

我很想告诉你们我在各种关键的人生路口做了哪些正确的决策, 现在收入渠道有哪些, 赚了多少钱之类的, 显得更牛逼些, 但是真实的情况是, 有些确实是自己看到的机会, 有些是自己的努力坚持, 但有些就是纯运气, 我走的路对你们来说, 没有可复制性, 我如果一天到晚说点成功学, 告诉你们我可以, 你们也可以走跟我一样的路, 那就是太假了, 除了打点鸡血, 没啥用处, 甚至会误人子弟。

我在这里只是以我过来人的经验, 以及接触的人脉资源, 向你们分享一些通用的经验, 我确实赚到了一些钱, 但是我觉得不能以赚多少钱来完全的评价衡量一个人, 学识、修养、心态、格局和财富一起, 才是综合衡量一个人的指标, 对你们来说, 我能给你们的一些建议是:

1. 做好当下的本职工作, 告诉你们一个真实的, 我所认识的牛人, 赚到钱的牛人, 大都是在本职工作的时候就做的非常出色, 当下的本职工作做不好, 很难做出更大的事;
2. 工作归工作, 永远以一个创业的心态去做事, 就像以前钱总发的聊天记录里提到的, 如果你只是以打工的心态对待工作, 那你永远做出的只是六七十分, 但如果以创业的心态对待当下的工作, 自己的能力成长, 发掘的商业机会都会额外的附属, 为公司创造更大的价值只是水到渠成的, 我很早就分享过我的总结, 我从工作的第一天起, 就一直是创业的心态来对待;
3. 想赚钱, 想发家致富, 这是正确的, 甚至我是鼓励的, 只不过中国人羞于谈钱罢了, 但我真实认为, 每个人都该追求赚钱, 但赚钱这个事急不得, 想赚大钱的前提, 是要多尝试, 多接受失败, 先从赚小钱开始, 小钱看不上, 大钱自然和你无缘, 但务必要有原则, 有自己的价值观, 什么钱能赚, 什么钱不能赚, 心里有一杆秤就好;
4. 心态开放, 勿以自己的情绪来判断, 就如精华区分享的一样, 人人都讨厌广告, 但是总是有少部分优秀、开放的人, 能从广告中窥探到机会, 能不以自己喜

好, 不以自己情绪为判断标准的, 才是成熟的做法, 这世界有很多你讨厌的东西, 但是成熟的人该允许讨厌的东西存在, 如果你还能从你讨厌的东西里发现价值, 这就是成熟且优秀了;

5. 影响力, 不论如何, 不管你做什么, 影响力总归是有用的, 并且是持久的, 这个影响力不一定要靠写博客、写公众号, 其他方向依然可以积累, 比如一些技术大会演讲, 比如写书, 比如开源了一个牛逼的项目等, 总之, 很多事情也许暂时不赚钱, 但是能提升影响力, 那也是有价值的, 也是值得去做的;

6. 要有格局, 不贪便宜, 不在乎蝇头小利, 给你们说下我遇到的各种问题, 有人月薪 2w 多, 问我一个 100 多的课程值不值得买? 有人问我, 怕不怕别人加入星球领了我电子书就跑了? 有人问我他买一个东西比别人贵了几十块钱。。。等, 都是格局太小, 你月薪两三万, 不舍得买个课程来学习下, 退一万步, 就是被骗了又如何? 人这一辈子总归踩坑的, 只要风险是你承受范围之内, 别人领了电子书就跑了又如何, 这类贪便宜的人留在这里更不是我愿意看到的, 买东西比别人贵了点, 心里就不舒服, 你有想过时间成本么? 很多时候你比别人早学到东西, 早提升了自己, 这价值比那几十块钱有用的多。真的, 别贪小便宜, 尽量让自己格局更大些, 看事情尽量长远些, 贪小便宜一旦成为习惯, 你会因此丧失更大的机会。

## 聊聊赚钱这个事

以前有人提到闲鱼的事, 说在闲鱼上有很多日入几百块的工作, 找人来, 有球友就纳闷, 真有这样的么? 如果真赚钱的话, 为什么这样的机会要给别人来做? 做慈善么? 简单调查了下, 这么多人感兴趣, 那么就给大家聊下赚钱这个事, 也希望给大家提供点思路, 开拓点思维。

在说这个事情之前, 先给大家讲一个小故事。假如有一个烧饼摊, 老板每天辛苦劳动, 烧饼也确实做的好吃, 生意不错, 每天能赚个几百块, 那么有什么办法让老板赚的更多呢? 一种大家都想的到的就是, 复制, 多搞几个烧饼摊, 扩大规模, 一个烧饼摊每天赚 500, 十个烧饼摊每天就赚 5000 了。



但问题没这么简单, 因为即便不同的烧饼摊口味都一样, 你请人把手艺都教出去, 但是不同的地区、人群差异很大, 你在这个地方能赚钱, 换了下一个地方不一定能赚钱, 而且请人也是需要成本的, 这种扩大规模的复制, 没你想的那么容易, 搞不好, 一个烧饼摊赚钱, 十个烧饼摊还可能赔钱。

那么, 还有一种互联网思维就是, 你烧饼做的好是吧? 你生意很火是吧? 那么你收徒不? 把你开烧饼摊的秘诀交给别人把, 不收多, 培训费 5000 块, 一定一大堆人愿意, 因为这教的都是那些想赚钱的人, 对于想赚钱的人来说, 这点钱完全不多, 甚至很便宜, 明白人都能算得出这笔帐, 你自己日入 500, 上道了, 十来天就赚回来了。

其实这种模式, 就是互联网玩法, 这种玩法, 甚至都不需要赚钱, 搞个烧饼摊, 雇几个人排队, 造成生意火爆的假象, 整点收益截图, 然后网上就可以找客源了。当然, 烧饼摊老板肯定不懂这个, 但是据我所知, 就有专门懂行的人专门做这样的代理, 找那种真正老板做烧饼不错的, 人家是祖传手艺, 然后做点包装, 去网上寻找客源, 包括做烧饼的设备, 选址, 烧饼的材料做法, 等等做成流程化, 哪里有客源, 上门培训几天, 包教包会, 这种可复制性的生意几乎是稳赚, 没有任何风险。你们看, 这就是一种赚钱的玩法, 你可以把它粗略的认为是代理模式。

再说回闲鱼上那个球友的问题, 发布信息真实么? 真有日入几百的生意教给你做么? 有肯定是有, 但是闲鱼上很多东西不可信, 很可能这是骗局, 先教定金, 完事赚了钱也不给你结账, 是太正常不过了。但是, 我们假定这不是骗局, 这有可能是真的, 但是背后就是一个代理的生意, 有人很可能是自己先找了一个兼职的工作, 事后, 他想着赚更多, 于是就可以在网上发布信息, 找更多的二级代理, 然后赚差价。这事就跟大学时期, 找人发传单一个道理, 你去发传单只赚一份钱, 但是那个找人去发传单的中间代理人, 是可以赚的更多的, 而且他的模式简单没风险, 就是哪里有活, 需要人, 然后拿着活去找人, 把人和活对接起来而已。

其实互联网时代, 把这个流程简单化了, 所有都在线上完成, 去各种不同的平台可以找各种不同的代理。比如, 注册公众号这个很简单对吧? 但是就是有很多人是不知道如何注册的, 就有人做代理注册公众号的生意, 注意, 这个是代理注册, 不是转卖公众号, 是有区别的, 有很多四五线的人是不知道如何注册的, 收费个几百块钱就可以帮注册完成。当然, 公众号现在已经不火了, 现在啥火? 抖音火, 快手火, 然后有很多代理注册抖音, 代理认证抖音的就是一个生意, 甚至于, 前一阵, 很多人问起, 那些教如何玩转抖音的课程一大堆, 这就是什么火, 什么生

意就来了。有条件的，是自己出课程，但没条件的，其实就可以代理出售这些课程，赚取佣金。

这里还有一个小故事，我知道有个朋友，之前玩抖音，收到私信，说可以代刷抖音粉丝，代点赞，甚至抖音账号被封可以解封，于是这个朋友就去问报价，然后测试了一波是真实的，于是就把这个联系人存起来了。然后他就去抖音上找资源，给别人发私信，遇到有这方面需求的，然后他再去找那个人去解决，他从中赚差价，理论上来说，他就是一种不被他人承认的自我代理，但是这种代理就是利用信息差，资源差去主动找需求人群来赚钱。

这跟很多微商做代理类似，但是微商的代理一般是要交钱的，而且是需要承认的，但是这种不被他人承认的自我代理，你只要找到一点资源，觉得他有价值，然后去寻找信息差，再找到对应的客户人群，那这种模式基本可以算得上空手套白狼了。微博火了，有人做微博刷粉点赞的生意，公众号火了，也有人做公众号刷量，代理认证的生意，甚至有人做从零开始教你做公众号的课程，同样的，抖音火了，视频号火了，那么类似的模式依然玩得起来，你有资源，有条件，你可以自己做课程，自己做刷量点赞，但是如果你没资源，你就可以做这种潜在代理生意。

最后，你们有什么拓展么？如果你是大学生，你自己发现了一个赚钱的兼职，那么你就可以想办法做这个兼职的代理，去找到更多的学生兼职族，如果你发现了一个赚钱的小机会，那么你就可以在特定平台发布信息，找更多的代理，如果你自己没发现赚钱的机会，但是偶然间你发现别人那么做应该赚钱，那么你就可以想办法利用信息差，走一种潜在自我代理的模式，去寻找更多客户群。以上，就是我想分享的，希望对大家有点启发与思考，我相信有人看完了这篇文章，拓展实践之后，应该会让部分人赚到点小钱。

## 程序员如何赚外快

有位同学提问了这么一个问题，自己家里条件不好，然而急需用钱，所以姑且分享下一些赚外快的办法。首先我是非常支持赚钱的，也许可能有人觉得谈钱很俗，但是赚钱是唯一可以激起你对一件事的兴趣，并且是提升你能力最有效的一种手段，君子爱财，取之有道，所以，这里分享下我所了解的一些赚取外快的方法。

1. 接私活。这个是程序员最先想到的事，毕竟这是自己的本职工作，问题是哪里找私活？私活该怎么定价？这里给大家说下，优先选择熟人推荐的，比如你朋友、同事、或者同事的同事等，他们所在的公司没准刚好需要有这样的私活需要找人做，信得过。其次去各大外包网站寻找，很多技术网站都有人发布一些私活项目，你想找，肯定找得到。至于怎么定价？我个人认为，最起码不能比你现在的工资低，不管是时薪还是月薪计算，因为，你的业余时间比你工作时间更宝贵。我最初工作的时候，也做过一个私活，但是之后就不做了，太累了，而且费心，我又没有那么急需钱，所以后面就再也不做了。但是据我所知，有人有渠道，做的多，能接到一些回报较高的私活，如果你急需钱，这个不妨去尝试下。

2. 录制视频课程。现在在线教育大家越来越能接受，不管是网上的免费课程还是收费课程，总有受众人群的。所以这就衍生了一种赚外快的方式，就是录制视频课程，一般分免费课程和收费课程。免费课程是按照课程时长来算，一般至少是每小时 1000-2000 块吧，不同的网站与不同的课程级别，价格有浮动，但是这个时长是按照最后剪辑的市场，也就是说，最后剪辑的 1 小时课程，你很可能录制了 2、3 个小时，当然，一开始录制会比较麻烦些，但是一旦上手了，后面录制就会比较快了，一般来说，每月靠录制课程赚个 5、6k 是没问题的。

还有一种是收费课程，但是收费课程一般都寻找一些大公司 title 好听的，或者有点名气的，因为这样才能吸引用户付费购买。收费课程除了录制课程费用，还有一定的提成，提成标准每家也都不同。如果你能力还不错，去录制一些免费课程应该没问题，如果还有一些 title，那只要你愿意，那肯定没问题。在 2、3 年前各大在线教育网站就找过我，而且直到现在还一直在找我录制课程，只不过我都拒绝了，坚持没录，主要是自己不擅长录制视频，自己也有点高傲，当时也觉得不缺这点钱，而且自己认为视频学习不够高效，不想单纯为了赚钱放弃了自己的原则，现在想想，其实有点后悔的，因为当初视频网站才刚起步，这块资源很缺乏，很多在线网站给我开的价格远比现在高的多，粗略估计，如果当时放弃了原则去做的话，做到现在，至少赚个 4、5 十万没问题，现在我名气越来越大，当时没做，现在就更不能去做了。但是，对于没有什么影响力的人来说，录制免费课程是个不错的选择，因为你们是按照时长收费，不用在乎自己的名气，也不用在乎会不会卖出去，录制完毕，质量还说的过去，收费就可以了。

3. 写书。写书除了可以积累影响力，其实也是一种赚钱的方法。一般来说写书不怎么挣钱，但是如果你的书销量不错，那还是能挣到钱的。通常来说一本书的版税在 10% 算高的了，就是说，假如你的书定价是 79 元，那么每卖出去一本，

你可以赚到 7 块 9, 加上扣除几毛钱的税, 一本书纯收入 7 块 5 没问题的, 如果你卖出去 5w 册, 那么你可以赚到 37 万 5 千块, 是不是也不是一笔小数字? 不过一般来说, 技术书籍是卖不了这么多的, 技术书籍能卖出去 2w 册算不错了, 所以, 写本书, 赚十来万还是有的。

但是有些有影响力的人, 有自己的流量渠道, 是可以卖出去很多的, 透露个出版社的内部消息, 不要外传, 郭霖的「第一行代码」卖出去了 7w 多册, 所以, 你算下郭霖光靠这本书就赚了不少。郭霖的书之所以能卖出去这么多, 一是这本书填补了市场空白, 而且赶上移动互联网火热, 加上我之前有个 100w 阅读的帖子推荐了这本书, 所以能卖出去这么多不足为奇, 所以, 郭霖光靠写书就够了, 所以又出了「第二行代码」, 不过写书却是不易, 付出得到回报是郭霖应得的, 只是第二本书再想超越第一本书的成绩是很难了。

写书这件事也很早一直有出版社联系我, 因为出版社看中我本身自己的影响力与渠道来源, 给我开各种丰厚的条件让我写书, 了解我的人知道, 我就不是个受约束的人, 我喜欢自由, 一旦答应写书, 意味着可能一年的时间我几乎都得听从出版社安排, 闷头写书, 而且 Android 市场现在各个阶段的书也都饱和了, 我写了, 虽然靠我的影响力应该能卖出去不少, 但是不能保证比别人写的好, 我是坚决不愿意去做的, 为此, 也确实又耽误了一些赚钱的机会, 我公众号、微博、知乎、博客, 加上圈内认识的一些好友, 覆盖个 20w 粉丝应该没问题的, 加上出版社的宣传与推广, 保守估计卖出去个 3、4w 册应该没问题, 但是写书这件事我还是很慎重的, 不能为了赚钱, 放弃了自己的原则, 除非我能找到不错的主题, 保证写的比较好, 否则, 我还是不做这件事。但是, 对于一些工作有一定积累的同学, 也许你没名气, 没影响力, 但是知识确实过硬, 不妨筹划写本书, 一是可以提升下自己的名气与影响力, 二是出版社会帮你宣传与推广的, 卖出去 1、2w 册应该没太大问题, 虽不能发财, 但是也能小赚一笔。

4. 影响力。其实你可以看到, 不管是做什么, 当你有了影响力之后, 后面你想赚钱很容易, 就拿我举例子, 你可能看到我开知识星球赚钱了, 目前为止赚了 10w 多有了, 但是以我现在的影响力, 知识星球是对我来说, 赚钱最慢, 最低效的方式。只要我想, 我随时可以写书、录视频、甚至录收费课程、开知乎 live 等, 哪一种方式都比知识星球持续一年的时间赚的更多更快, 当然, 我不是夸我自己, 我只是拿我举个例子, 所以, 如果你要赚钱, 建议眼光放长远些, 不要只盯着眼前的这点钱, 积累自己的影响力, 不管你是跳槽去大公司也好, 还是在一些公司混个好看的 title 也好, 还是写博客、当讲师也好, 尽量去做一些又赚钱、又能

积累影响力的事。比如上面三种, 如果让我推荐, 我不推荐你们去做私活, 因为写书也好、录制课程也好, 都是又能赚钱, 又可以积累影响力的, 影响力在短期内可能不会给你带来实质性的利益, 但是长期会对你产生很大的收益。

5. 写作。这件事也是我自己积累的, 我以前从没觉得我一个程序员可以靠写作赚钱, 但是等我做到了, 我才发现, 原来是真的可以。很多人理解的写作是文人的事, 我们理科生没啥文采, 没有过硬的文字功底, 其实错了, 你们看我的文字有什么高深的技巧么? 就是最普通的文字。这个世界的交叉领域是个人才缺乏的机会, 什么意思呢? 那些会写作的通常不懂技术, 但是做技术的, 又不太会写作, 所以, 如果你是做技术的, 写作还不错, 那么这个就是优势。

同样拿我举例子, 某自媒体之前让我兼职给他们的官方提供内容, 主要话题是互联网、科技相关的就行, 因为他们的自媒体写字的都是文科出身, 他们哪懂什么是真正的互联网, 什么是真正的科技啊, 所以给我开价每千字 800 块, 这个价格相当高, 相当于每个字快值一块钱了, 如果我没运营自己的公众号, 那么我毫不犹豫去做了, 但是我精力有限, 如果给他们写了, 我就没精力运营自己的公众号了, 也就是说, 我现在一些公众号上的一篇不错的文章, 其实随随便便价值一两千的, 但是我还是看的长远的, 虽然短期内可以赚到钱, 但是长期来看, 公众号会更有价值。所以, 我之前为什么让你们坚持写作, 因为交叉领域的人才太少了, 会写作的人太多, 技术牛的也太多, 但是技术又不错, 写作又不错的少之又少, 这以后就会给你直接创造金钱上的回报的。

6. 投资理财。想赚钱, 投资理财也是一个方向, 但是我说句实话, 不管是放余额宝还是买银行基金, 还是买理财产品, 最高每年收益 10% 的利率赚不到什么钱的, 因为风险太小, 理所应当回报不高。风险大的股票、投资才能赚到钱, 我自己玩股票, 风险很大, 收益很大, 过去的两个月之内我赚了超过 20% 的收益, 当然, 只是最近的两个月, 之前也有亏的多的时候, 但是我把他当做一个长期的事业来看的, 现在就是为了学习知识, 当我以后老了, 代码写不动了, 或者不想工作了, 不管是写作、还是投资我都可以养活自己。当然, 理财产品我也在买的, 股票、理财、跟投资我在分散投资, 降低风险, 对了, 除此之外, 我在上海还投资了一家吐司店, 在全上海最繁华的金茂大厦, 一年多的时间, 估值翻了 5 倍, 关于投资理财以后有机会单独跟大家分享。

7. 其他方面除了以上方法之外, 还有其他方面都可以赚到钱, 只要你细心观察, 敢想敢做, 赚钱的机会真的太多了, 怕就怕你整天埋头写代码, 根本不去关注这

个世界，不去关注身边的机会，不去多方位的去看待问题，有很多类似的案例，篇幅也太长了，以后想到了再给大家补充一些案例。就这样，良心分享，切勿外传!

## 程序员如何培养第二技能

之前的中兴跳楼事件，我就告诫大家一定要培养第二技能，尤其是程序员，第二技能异常重要，有了第二技能才能避免中年危机，很多读者留言，想让我写一篇如何培养第二技能的文章，那么今天就给大家讲讲如何培养第二技能。我为什么说程序员培养第二技能异常重要呢？想必大家都听过这么一句话，程序员都是吃青春饭。这句话虽然我不完全同意，但是不可否认的是如果你想一直写代码，你是很难写到 35 岁的。

有人反驳了，国外谁谁谁写代码都写到 50 岁呢，以特例来论证整体是不成熟理智的，我敢这么说，单纯的写代码，在国内能写到 35 岁的人极少数，也许你对代码有极大的热情，但是技术的变迁实在太快，年轻的时候你有时间精力去学习新东西，但是年纪大了，你是心有余而力不足，你跟年轻人比学习是永远没法比的，而程序员恰恰需要一直不断的去学习，才能保证让自己的技术水平不至于滞后，所以程序员是吃青春饭的是有那么一点道理的。

其实本质上来说，程序员的可积累性较差。什么意思呢？就是因为技术的升级变迁太快，你需要保持不断的学习才行，想想以前的 Windows 桌面程序开发、网站开发、手机开发再到现在的人工智能，每一个时代基本都是大变迁，有人反驳了，我以前做网站开发现在转行做手机开发不一样么？这当然可以，注意，我说的是可积累性较差，不是代表完全没积累，程序员在技术框架、思维以及逻辑思维上确实是有积累的，但是在技能的积累上是比较差的，你从一个网站开发转到手机开发，意味着你要重新开始学习，意味着你以前积累的网站开发经验基本浪费了。

这么说也许有人不太理解，但是举个例子大家就知道了。医生，大家都知道，肯定是我看的病人越多，积累的经验越丰富，我的技能越强，我的资历与待遇也越高的。律师，打过的官司越多，经验越丰富，同样自己越资深，也越被人认同。

演员，演的电影越多，演过的角色越多，积累的经验越丰富，同样自己的演技越好。弹钢琴的、唱歌的等。

但是相比这些职业，程序员哪怕你之前做了十年的 PC 桌面程序开发，到了移动互联网时代，人工智能时代，你的编程经验虽说会有点帮助，但是相比较于十年的付出，你的技能的积累性太差了，远远不值。有人说了，那我以后转管理岗，先不说成功转型的永远是少数，我指的单单是技能积累这块，如果说转管理岗，医生可以升院长呢，律师可以开事务所呢，演员可以当导演、开工作室自己当老板等等。所以，两三年前，我就想通了，有了这样的认知，所以我才决定要坚持写作分享的。我在公众号上写作分享，我写的越多，我的文案写作能力越强，只要我一直写下去，哪怕一天有一个新的读者关注我，我每月能帮助到一位读者，随着时间的积累，我的读者会越来越多，我的影响力也会逐渐积累下来，我要做的只是坚持下去就好了，时至今日，我所有的这些成就都是积累下来的。

相对应的，我学习投资理财，哪怕亏钱，但是只要我坚持下去，实践下去，我的投资理财经验只会越来越丰富，能力只会越来越强，这种能力也许暂时对我的帮助不是太大，但是通货一直膨胀，我的年龄与经验一直在增长，等到我 40 岁、50 岁，投资理财方面的积累我相信一定会给我带来巨大的收益。所以，我认为程序员培养第二技能非常重要，而第二技能的选择要选择「可积累性」更强的技能。比如写作、演讲、投资理财、授课、技术咨询等。你的第一技能，也就是你的本职工作，为了养家糊口，积攒第一桶金，但是你该想到你的价值远远没有发挥出来，如果你具备第二技能，比如写作、演讲，这种第二技能还能跟你的第一技能结合起来，让你的第一技能价值最大化，互联网时代，让你的技术影响帮助到更多人，而不单单让你的技术只为你的老板创造价值，把本身的价值发挥最大化，相信当你影响帮助足够多的人，第二技能一定会让你有额外的收入，甚至逐渐的第二技能超过你的本职工作，中年危机对你来说，根本不可能。投资理财、授课等等一样的。

我经常看到有人利用业余间接外包，甚至发传单，跑滴滴专车等，其实我非常不赞同，这种多是短期利益，除非短期利益很高，否则这些业余时间用来培养可积累性较高的第二技能，将会在你人生的长期阶段给你创造价值，别被短期的蝇头小利迷惑了你的双眼。至于第二技能多种多样，不仅限于以上列举的这些，比如我有位读者学计算机的，吉他谈的非常好，他在大学的时候搞了个吉他教学班，收费的，这也算是他的第二技能，帮他创造了价值。

你的性格适合什么样的第二技能，需要你自己去发掘，只不过需要提醒的是，你的第二技能在职场的初期不要影响本职工作，还是应该把主要精力优先放在第一技能的提升，因为第一技能是吃饭的家伙，业余时间去培养第二技能，第二技能具有不确定性，当有一天你的第二技能收入超过了第一技能带来的收入，本质上就可以考虑所谓的「自由职业者」了。以上就是我本人的经验分享，也许有人不同意，有人不赞同，没关系，不同的阶段有不同的认知太正常了，只希望认同我的观点的读者，从现在开始，就开始考虑你的第二技能，越早越好，三五年之后，期待第二技能给你带来的变化。

## 如何利用信息差创造价值

前几天，我知识星球的一位球友，分享了这么一条动态，说他们开班级成绩分析会，他没有像其他人谈过多关于成绩的事，而是借鉴了我之前在星球的分享「如何高效的学习」，大谈认知和态度方法的问题，赢得了院领导和同学们的一片喝彩，他心里异常高兴，从没被这样高度认可过。

因为他跟他的同学甚至院领导基本处于同一层级，所接触到的信息基本一致，但是他跳出了这个圈子，加到我的星球，获取到他平时接触不到的信息，这些信息其实倒真不见得有多高端，但是对于他的同学与院领导来说，是另外一个世界，本质上，这就是在利用信息的不对称为自己创造价值。有人问他获取的价值是什么呢？对于这位球友来说，这个价值就是认同感，荣誉感，甚至之后因此被院领导高度认可，以后获取其他额外的机会，这些都是价值。

说到创造价值，很多对于上述这些可能感知不强烈，但是说到钱，大家是最感兴趣了。其实赚钱的方式各种各样，但是能利用信息差来赚钱的，是最高端，也往往是赚钱最快的一种方式。在互联网匮乏的时代，信息迟滞，很多生意人就是靠着在 A 地买，B 地卖来获取差价赚取巨大财富，什么东西在哪里稀缺，什么东西在哪里可以发挥它的价值，本质上就是一种信息差。如今互联网已如此普及与发达，很多人会纳闷，互联网让信息更透明化了，信息差是不是再没那么有价值了？

其实这完全是错觉，互联网只是让获取信息更方便快捷而已，但是信息的不对称一直存在。举个例子，现在经常有各种电信诈骗，中奖五百万之类的骗局，在我



们看来会觉得很可笑,心想,怎么会有那么多傻子会信呢?然而事实是,每年被骗的人都不少,本质在于网民基数太大,每个人的信息获取与认知水平参差不齐,所以,不管多 low 的骗局,只要存在,那么总会有人上当受骗。再比如,我们总觉得淘宝是很普及了的,然而在一些小城市的人群中,很多人没听过淘宝,或者从不用淘宝的多的是。

所以,不管如何演变,信息差一直存在,如果你意识到这个问题,并且懂得利用信息差来为自己创造价值,想赚钱,其实比常人要容易的多。比如当你发现一家不错的淘宝店铺的时候,完全可以自己掌握这种信息,然后通过各种渠道去售卖,有人买,就上去下单,不用囤货,不用管售后物流,0 成本无风险,任何人都可以通过这种方式赚到点小钱。比如现在网上有各种付费加 qq 群可以第一时间看各种新上线电影的,这些片源连腾讯视频、爱奇艺的 VIP 都看不了,我媳妇就加了一个这样的群,有第一手信息的可以赚到钱,不是第一手信息怎么办?

完全没关系,人家付费 30 入群,你也在网上各种电影贴吧上发帖,加群 5 块就可以看各种新上线电影,反正你没有任何损失与成本,你甚至可以开个淘宝店,利用二手信息依然可以赚到钱。再比如,得到专栏 199 一年,淘宝上就有一些几十块获取专栏文章的,同样也是利用二手信息去赚钱的,他们很多就是自己付费之后,然后转给购买的人的。再再比如,这世界上很多人不是笨,是懒。他想获取一些学习资料,但是自己懒得寻找与整理,这个时候你只需要把网上有价值的信息整理下,告诉他们,这是一套非常有价值的学习资料,找到目标人群,出售出去绝对有人买。

别觉得很 low,整理这个动作,是把无序的信息变有序,本质上也是信息差,也是可以创造价值的。类似的例子太多了,总之,信息的不对称,如果你可以好好利用,不管是精神层次还是经济上都可以给你创造价值的,而且越是第一手的头部信息,那一定是最赚钱最有价值的,但是即使没能力获取第一手信息,只要运用得当,同样可以为你创造利润。那么,如何才能更好的利用信息差呢?总结下来,有以下几点:

- 1、多提升自己的专业能力。我们每个人,不管你从事什么职业,每个人都有自己的专业领域。努力提升自己的专业能力,本质上就是信息差,因为在这个专业领域内,相对于后来者,你所掌握的能力对他们来说就是信息差,之后,你只需要找到平台,你所掌握的这些专业信息就可以给你创造价值。本质上类似写书,以及各种在专业领域的大 V 专栏,就是这种方式。

2、跳出你所在的圈子。第一种是一种获取一手信息的方式，然而很多时候你在一个圈子里努力的提升，会发现竞争很激烈，想脱颖而出很难。然而有时候换个角度，跳出你的圈子，你的信息获取方式会更容易些。比如，很多程序员是关注我的，在技术上的积累我多少是有一些竞争力的，但是不够强力，但是我跟程序员们分享投资理财，普及产品、商业，这方面的竞争力一下就上去了，基本我掌握的，在程序员界就是第一手信息了。再比如，关注我的其实还有不少传统行业的，他们对互联网感兴趣，包括我做自媒体加了一些大 V，他们在各自领域都是很牛的，但是他们不懂互联网。

当我跟他们谈互联网、谈技术、谈趋势的时候，他们会觉得我真厉害，会觉得互联网真牛逼，其实是一样的道理。再比如，前面那位球友的亲自经历，他所处的圈子都是学校、同学、老师，你接触的东西自然都是学术相关的，但是他自己选择跳出了圈子，加入了跟其他人平时接触的不一样的、更高阶的圈子，（PS：我不是说我的星球有多高阶，而是工作本就是读书的下一阶段，社会也是学校的下一阶段，高阶是指历程的演变），我分享的大都是更实际、更现实，可以帮助提升认知的信息，他懂得利用从我这获取的二手信息为自己所用，在他本来所处的圈子里人看来，就显得格外突出，这种跳出圈子的思维给他创造了价值。

再比如我加各种大 V、大佬的朋友圈也是类似，我想进入到更高阶的圈子，提前熟悉理解他们圈子里的东西，获取更多的我很难接触到的信息，哪怕层次暂时不够，哪怕有些东西难以理解，但是这会驱动你进步，驱动你早点跟上他们的步伐。都说术业有专攻，大部分人在自己所在领域都是有些信息积累的，但是当你换个角度，稍微跨个界，或者想办法融入更高阶的圈子，在一些思维与认知上会有很大的提升，那这同样就属于你的优势，都可以算是你获取到的信息差。

3、把无序的信息变有序。互联网让信息越来越多，其实我们平时接触的信息都是无序的，无序的信息价值较小，如果你可以让无序的信息变有序，本质上就是一种信息差。拿 Google 举例子，其实本质上 Google 干的就是把互联网上各种错综复杂的信息整理起来，然后按照你的需求，根据一定的算法，把信息有序的呈现在你的面前，Google 不生产信息，它就是把互联网上无序的信息变有序而已，但是就这么一件事，你们看价值有多大？Google 的市值是最好的说明。所以，前面我举的例子，当你发现一些信息对一部分人来说很重要，而信息是无序的时候，你只需要花点时间，把信息整理出有序的，就这么简单的逻辑就能为你创造价值。

4、学会信息关联，我们每天都在获取信息，其实殊不知信息是有关联的。我还记得我以前给大家分享过一个案例，我对新事物、新东西很敏感，最早王者荣耀刚出来的时候，我就开始体验，我一开始体验的目的是想有没有一些机会的，因为我喜欢玩游戏，我知道如果玩的好，有机会当个游戏主播，也是蛮赚钱的，但是后来我玩了一段时间，发现我没有太大天赋，玩的还算可以，是如果不花费大量时间训练的话很难出头，所以就放弃了。但是我渐渐的发现玩王者荣耀的人越来越多，有一天，我发现我十岁的侄子都在玩，我知道王者荣耀太火了，而且很赚钱，我立刻想到腾讯的股票，赶紧买了点腾讯的股票。

事实证明，之后王者荣耀火的一发不可收拾，腾讯股票在 17 年让我赚到了。这就是信息的关联性，当我们看到一些现象级的信息时，很多人只是看到信息，吸引下注意力，乐一乐就过去了，但是我看到一些信息时喜欢深入思考，看能否跟一些事情关联起来，也许不见得一定有结果，但是经常思考，学会信息之间的关联，总有一次你能发现价值。

最后，相信看完这篇文章，大家都知道信息差能给你创造巨大价值，但是当你想赚钱的时候，你先学会的是要对钱敏感，当你想靠信息差创造价值的时候，你先学会的就是要对信息敏感，希望这篇文章，能够引导大家对信息敏感，希望每位球友都可以利用信息差给自己创造价值。

## **赚钱需要一种开放的心态**

上次我给大家布置了一份作业，让大家说说自己都有过什么样的赚钱方式，希望分享下，说实话，我没想到有这么多人积极踊跃的分享了，虽然我知道的赚钱方式很多，但是我在一个个把大家的分享全都看完之后，不得不说，我自己也涨了见识。当然，我也知道，有不少人觉得别人的赚钱方式好 low，根本不值一提，还有人觉得这些人好傻，为了那一点小钱，花这么大力气，不如把时间花在投资自己身上，还有人觉得，人家的赚钱机会好牛逼，就是自己出生晚了，不然自己也能赶上这样的机会了，等等.....一定有部分人有以上种种想法，然而，我今天想告诉大家的是，要有一种开放的心态。

别人的赚钱方式再 low，甚至看起来毫不起眼，但是只要是合法的，那就是一种方法与思维，那就是值得鼓励与借鉴的。我记得有一个人分享了一个最开始饿了

么优惠券的事,就这么个小生意,每月能赚到 30w,你说这方法 low 么?但是人家就能把握住机会。还有人认为应该把时间花在投资自己身上才是最重要的,这个当然是对的,我相信也没人反驳,关键是,你怎么知道别人没有花时间投资自己呢?

这世界上不是非是即否的,很多人在投资自己的同时,看到新的机会,新的事物,顺便去折腾下太正常不过了,不能因为自己所有的时间都花在投资自己身上,就认为别人的折腾与尝试就是瞎折腾,就是无用功,这是一种以自我为中心的偏见。还有人觉得别人的赚钱机会是赶上了好时代,可惜自己生晚了。这确实是有这方面的原因,但是这世界的机会时刻都有,每个时代都有那么一批人脱颖而出,与其抱怨,不如好好的把握现在,做好自己事情的同时,多多关注新的事物,新的机会,多去尝试,当机会来的时候你才能更有可能抓住。

所以,我想说的是,大家一定要有一种开放的心态,不要轻易否定别人的分享以及别人做的事,哪怕一件很小、很 low 的事,你如果本就知道,那就看看就好,如果你不知道,那不妨参考借鉴下,也不要觉得别人做的事是在浪费时间,是在做无用功,我说了每个时代都有机会,但是当机会来临的时候,一定是那批敢于尝试,敢于付出行动,在之前失败了成百上千次的人最容易抓住,因为这批人在之前所有的失败中积累了更多的经验,他们对机会更敏感,更愿意去执行,那些幻想着,我就看看就好,等机会来的时候再去做的人,当机会真的来临,你一定很难一把制胜。

再次告诫大家要有一颗开放的心态来对待事物,也感谢上次所有的分享者,虽然 100 个分享中,有 99 个人分享的我都很早就知道了,但是只要有一个人分享的经历与思维是我之前没接触过的,对我来说就是一种成长与借鉴,感谢每个人的辛勤付出,更感谢每个人把自己赚钱这种最无私的方法都分享出来,你们值得被点赞。

## 如何赚到第一桶金

很多人都对第一桶金感兴趣,星球里的人都是比较能客观的对待金钱的,不像外面人,谈钱就觉得很俗,球友们都学会了感受金钱的善意,这让我很是欣慰,这点是跟外部很大的一个区别,那么今天,我就给大家说下我的第一桶金。在当下

社会, 第一桶金基本上是 100w 了, 100w 说难不难, 说易不易, 这里提醒下, 赚到 100w 跟你年薪百万是两个概念, 第一桶金是有一个积累的过程, 年薪百万的话题后面有时间再给大家单独谈。

先说下我的第一桶金, 第一个 100w 是 2017 年上半年, 毕业后的第六年, 用了蛮久了, 但是也还好, 第一个 100w 是薪资 + 业余收入累加起来赚到的, 我的薪资其实一直不高, 因为创业核心人员, 有期权, 所以薪资其实是做了牺牲, 不过很庆幸的是写作这件事我坚持下来了, 一写就是 6 年多。印象中我写博客那会, 在博客上很鸡贼的挂了个支付宝打款二维码, 那会微信都没支付二维码一说好像, 旁白是: 请我喝杯咖啡吧。

有一说一, 我的博客早年帮助了不少 Android 开发者, 可以说在 Android 界帮助了无数人入门, 让他们了解新东西, 我本意是别人直接打钱就好, 没想到有一次, 我记得特别清楚, 有一个人真的查到了我公司地址, 发现公司楼下就有一家星巴克, 然后网上真的帮我订了一杯咖啡送到了我公司, 送到前台, 说是 stormzhang 的, 前台一脸懵逼, 说公司没这个人啊, 在群里问, 才知道是我。真的, 那次在公司就火了, 都知道有人网上给我送咖啡喝, 说我魅力真大, 甚至都以为送我咖啡的是个妹纸, 但最后确认了其实是个汉子。很不幸的是, 当时送我咖啡的人我不记得 id 是什么, 不知道现在是不是球友中的人之一, 很是感谢。

这件事给我的印象很深, 满足了我年轻时候的一点虚荣心, 然后我就一直写博客, 一直写下去了, 偶尔有支付宝打款的, 但是非常少, 几年下来, 可能总额也就几百块。再之后, 到了公众号, 16 年准备正式运营的时候, 开通了赞赏每天断断续续有几十块钱打赏, 高的时候有 200 多块, 加上底部公众号广告点击的收入, 每天平均下来将近两三百, 现在觉得这钱很少, 但在当时, 真是一笔不小的收入了。但真正让我觉得公号可以赚钱的时候, 是接了一笔广告 2000 块, 这个很多老读者都知道, 当时读者不过就 2w 多, 当时我突然意识就转变过来了, 我之前所做的, 希望读者赞赏、希望读者点广告, 这些说白了, 干的是苦力活, 得一直更新才对, 而且这种增长是线性增长, 当时我思维一下就打开了, 我要追求下次一笔广告费是 2w 才对, 怎么能做到 2w? 毫无疑问, 读者翻十倍, 广告费自然就翻 10 倍了啊。

所以之后, 我会一直写, 赞赏和底部广告点击小钱当然有最好, 但是我重心放在了增长上, 我一直坚持输出好的内容, 好的内容是增长的基础, 再之后在各个平台分发内容, 去知乎回答问题, 贡献自己的经验与能力, 在每个曝光的机会都会

有意无意的宣传自己的公号。总之, 第一笔广告之后, 我自认为打开了我的思维, 也开拓了我的视野, 并没有局限于蝇头小利。但是, 因为赚的钱一直消费, 我花钱本来也大手大脚, 媳妇怀孕又要买车之类的, 存款一直都没到 100w。

16 年的时候我就接触「得到」, 在上面订阅了一些专栏, 自认为学习到了东西, 加上罗胖很火, 知识付费的概念刚出现。我的性格一直都是勇于尝试新事物, 勇于接受新事物的。当时看到「得到」上的一些专栏作者很赚钱, 就想着为什么我不可能尝试呢? 而且我还觉得这个是未来的趋势, 我不能错过。

16 年的下半年, 其实我在我自己的 qq 群招募了一批人, 印象中有 100 多人吧, 用邮件的方式开始做知识付费, 当然也是收费的, 给大家普及一些技术, 但是没坚持下去, 后面退款了, 那段时间太累了, 在这期间我也总结反思了不少, 但是这次失败的经验, 我自认为给我带来的经验教训非常有价值。17 年 Fenng 大开通了一个叫做「小密圈」的东西, 就是后来的知识星球, 我了解了之后, 毫不犹豫的开通了自己的星球。

当然被骂的也是狗血淋头, 因为这东西刚出现, 别人都觉得你在圈钱, 但是这一路我坚持下来了, 我扛过来了, 并且就在中途, 银行卡存款有了人生第一个 100w, 用的时间不短, 但是对于我这种学历出身, 三无人员, 真的很不容易了。后面的事, 从第一期的 4000 人, 而且有一大部分都是免费活动加入的, 到第二期的 1w 多人, 从一开始的被人争议、质疑、谩骂, 到现在口碑与影响力双丰收, 这个过程, 很不容易, 其中吃的苦, 也只有我自己知道。人生第一个 100w 用了 6 年时间, 然而第二个 100w 只需要一年, 第三个 100w 可能半年, 第四个... 第五个...后面的路越来越顺。

所以, 也理解为什么那么多人都关注第一桶金呢, 因为第一桶金它确实重要, 它几乎决定了你未来发展的方向, 让你觉得你做的事是对的, 给了你一个指引, 对于大部分人来说, 你只要赚到了第一个 100w, 你的方向, 你的能力, 你的思考都是一个里程碑, 非常有意义, 第一桶金, 真的很重要。但是, 作为过来人, 对每个想挣第一桶金的球友们, 也给你们总结几点经验:

1、想挣到第一个 100w 的前提你得先挣到第一个 100 块。很多人, 心气很大, 眼里只盯着第一个 100w, 然而要知道, 100w 是一步步积累来的, 不是一口吃个胖子的。拿我来说, 没有写博客挣到的那杯咖啡, 没有写公号挣到的那一两百赞赏, 没有那 2000 块广告费, 哪有后面的 100w, 都是循序渐进, 逐步踩坑,

逐步反思的。有很多人,看不起小钱,不愿意动手,这个就是传说中的眼高手低,殊不知每个大佬都是从赚小钱起来的。

2、多尝试,不怕失败。很少有人很顺利的就赚到了 100w,应该都是各种尝试,有过各种失败,最后才走到了正确的方向。其实跟第一点类似,不同的是,第一点只是不在乎小钱,我说的要多尝试,失败了不要紧,不要轻易就放弃了,总结反思,继续爬起来,寻找新的方向,一旦你被打败,那你永远不可能成功。

3、借势。我们自己的努力固然重要,但是个人的能力终归是有限的,很多人其实不懂得「借势」。举个例子,我在开知识星球之前,是看到了罗胖「得到」的火,知识付费的概念刚兴起,纵然接受的人很少,但是罗胖会帮你做普及,得到会让这个势能越来越大,普及只是时间问题,你要踏上这班他帮你开的车。包括我看到 Fenng 大开通了知识星球,我毫不犹豫的也开通了,因为 Fenng 大在互联网圈的影响力最大,他本身就已经在普及知识星球这个产品了,我要做的就是借这个势,会更容易让更多人接受这个产品。

后面你们也看到了,时间证明了一切,甚至我的星球的名字都是模仿 Fenng 大星球的名字的,模仿牛人、模仿成功人士,本身就是一种借势。以上就是我的第一桶金的故事,以及我给想要赚第一桶金的人的一些经验吧,其实想写的还有不少,但是文字写起来确实挺累的,后面直播的时候可以再做点补充。希望每个球友,都可以早日赚到人生的第一桶金!

## 一辈子富一次就够了

冯大在星球感慨了句,说年轻人的困惑...可真是多啊。我顺着说几句,冯大说的蛮委婉的了,年轻人有很多迷茫与困惑可以理解,我也是过来没多久,所以非常理解这个心理,但其实说句实话,很多人困惑的都是鸡毛蒜皮的小事,啥叫鸡毛蒜皮的小事呢?就是你提供的几个选项,不管咋选,对未来其实没多大影响的。我公开回答的问题算是好点的了,很多后台没回答的问题,其实一大堆都是属于鸡毛蒜皮的小事,我也不是说看不起这类困惑,我说了,很正常,完全可以理解,但是这类问题我回答与否都对你没多大影响,对其他人也没多少参考意义。

我举个后台的例子,比如婆媳关系不好咋办,比如学习学不下去,有啥方法不?比如想买本书,这书评价怎样?还有些是别人的问题,比如我同学被人骗了,咋

办? 等等, 更有甚者, 一周提问个三次类似这样的问题。。。所以, 顺着就说过来了, 希望提问尽量是自己人生中的重大决策, 再来向我提问, 这种重大决策, 有我这种过来人给你做参考, 多少是考虑更全面, 想的更深些。其他生活中的小事, 或者别人的事情, 就别提了。另外, 这种其实也有助于锻炼自己的决策能力, 很多小事情, 其实也需要自己做决策的, 人生, 最重要的是需要自己做决策, 不管大事小事, 第一个就想着让别人拿主意, 这种非常不好, 长久下来, 也会让自己形成依赖惰性, 小的事情你都决策不了, 大的事情那就更不必说了。

因为这里各层次、各领域的人都有, 比如有些人 24 岁就有 100w 存款, 有的人 24 岁才想着吃饱饭, 有的人刚毕业就年薪三四十万, 有的人, 工作三五年了, 也不过年薪二三十万, 所以难免会造成不同的人心理波动很大, 甚至羡慕, 甚至浮躁, 讲真, 羡慕嫉妒那是人之常情, 24 岁有 100w 的那位我也嫉妒, 但没必要让自己心态浮躁, 重要的是对自己有激励作用, 重要的是在这里大家一起进步, 一起成长, 看到别人比自己优秀太多, 心态就浮躁, 不愿意脚踏实地做事, 这个要不得。

最后, 送给大家一句话, 可能会减少大家的一些浮躁之心: 人这一辈子, 只需要富一次就够了。是的, 就一次就够了, 只不过不同的人, 背景、层次、阶段完全不一样, 所以在不同时间点取得的成就自然不一样, 有的人 24 岁就富了一次, 有的人, 44 岁才能富一次, 所以, 没必要对比当下的情况, 让自己更浮躁, 我们只需要向未来看齐, 争取每个人, 都可以富那么一次。

## 公众号还有机会吗

说说大家关心的公众号问题, 球友们有很多人在写公众号, 或者准备在写公众号了, 我虽然不是专业的自媒体, 但是在这个行业也误打误撞混了好些年, 对这个领域了解的算是相当深刻了, 所以姑且以过来人的身份给大家说道说道。

1. 先说第一个问题, 做公众号能赚到钱么? 实话说, 确实能, 但其实跟任何行业都一样, 做的好才能赚到钱, 做的一般赚不到啥钱。但啥叫做的好? 如果你是靠自己, 兢兢业业写内容做到 10w 粉丝, 算是在这个领域做的相当不错的了, 一年下来赚到四五十万没问题, 当然, 做的更好的也有, 但是不要看特例, 我知



道的, 公号 10w 粉丝, 年入千万的也有, 别猜了, 肯定不是我, 我没那个本事, 所以别盯着特例。

2. 这行业差异很大但 10w 粉丝做到四五十万, 我大概是说的个人原创号, 做的不错, 有很强的 KOL 属性的, 同样是 10w 粉丝, 金融号, 跟一个职场号, 原创号, 跟一个搬运的营销号等等都不一样, 不同的领域粉丝价值不一样, 不同的调性, 读者对你的信任度也不一样, 而且同样是 10w 粉丝, 打开率也不一样, 你 10w 关注, 但是一堆僵尸粉, 没啥价值, 所以说这行业差异很大, 不像你去阿里打个工, 都是 P7, 你的薪资差异跟其他人差不了多少。所以, 收入的高低, 真的取决于行业、定位、博主本人的运营、信任度等。当然了, 肯定是关注者越高, 能赚的越多了。

3. 公众号的商业模式最常见的当然就是大家熟知的广告了, 就是那种一次性发文, 一次性收费的这种, 广告价格一般按照阅读量定价, 广告主不傻, 你说你 10w 粉, 阅读量就几百, 人家也不傻, 但平均来说, 只要粉丝是真实的, 平均打开率 5%-10% 属于行业内平均水平, 公号打开率下降很大, 读者的口味也越来越高, 所以很多营销号不好混了。

原创号还可以开赞赏, 但是说个真实的, 赞赏赚不到啥钱, 不管是大号还是小号, 靠赞赏赚钱的话, 作者早就饿死了。别觉得有一些号赞赏率很高, 真的是属于特例中的特例, 承蒙兄弟们错爱, 我的号赞赏率就挺高的, 但不是炫耀, 真的属于行业特例了。而且这里有个悖论, 赞赏率高的号, 一般来说, 广告价值更大, 广告费比赞赏赚的多的多, 早不在意这赞赏钱的。我说赞赏对很多号主来说, 更多的是种成就感与门面, 这不是客套话, 是真实的, 99.9% 的号赞赏都赚不到啥钱的。

当然微信内部也有广告系统, 就是你们看到的留言区上方的那种 banner 广告, 曝光没钱的, 必须要点击一次才有钱, 单价还可以, 原创号点击一次现在涨到了一块多, 非原创号点击价更低, 当然了, 重复点击肯定没用, 腾讯没那么傻, 这种问题就别想了。但这个点击率是真的低, 而且还不允许诱导, 收入几乎可以忽略。但早期有些头脑灵活的号主, 搞了一些微信群, 号召别人帮点广告的我见过不少, 算是可以薅一笔羊毛吧, 但现在很少了, 腾讯的防作弊系统也越来越完善。我现在底部还开着呢, 赚点早餐钱, 反正躺赚的钱, 即使很少, 但不要白不要。

知识付费这两年算是新兴起的模式, 以前基本就上面提到的几种商业模式, 这两年我也赶上了, 而且因为很多读者一路过来, 信任度比较好, 可以骄傲的说, 我

这边应该是行业内做的最好的了吧, 包括口碑、续费率以及转化率, 我公号也就 20 多万读者, 但是星球人数累积将近 2w 了, 所以我说是行业内做的最好的, 不是嘚瑟, 应该属于真实的数据了, 说是标杆应该不过分, 同时也带动了很多跟进入, 很感恩星球和公号这俩平台, 当然也得感谢大家的持续信任。当然, 也有做电商卖货的, 但是也比较少, 有做起来, 而且特别赚钱的, 但是更多的是赚不到啥钱, 因为电商利润率起不来, 这是个极端, 头部很赚钱, 中尾部电商基本很少有赚钱的。

4. 公众号的好处很明显, 其实如果有能力的, 做起来很快, 尤其是早期, 这比打工按部就班的升职加薪要快的多, 而且有前景的多, 你能做到 10w 关注, 比你打工要幸福, 你能做到 100w 关注, 基本财务自由了。职场都说是靠能力, 做公众号更要纯靠能力, 微信不会给你推荐, 虽然基于微信生态, 但是微信从不干扰, 各干各的, 能做到多少全靠你本事, 所以公众号领域, 很多牛逼的人你会发现很年轻, 毕竟职场需要一年年熬, 但是牛逼的自媒体人, 可能两三年就积累了百万粉丝, 然后吃喝不愁了。客观来说, 公众号领域, 真的改变了很多人的命运, 我应该属于其中之一, 我一直对微信很感恩。

5. 但真的谁都能做成么? 前面大家听了是不是觉得很亢奋, 好像人人都要跃跃欲试, 这里我得打击下大家。公众号这领域虽然想象空间无限, 听起来很诱人, 但你真的以为随随便便就做成的么? 告诉大家一个现实的, 很多做起来的大多都是传统媒体、编辑、记者出身的人做起来的, 他们本身笔杆子功底非常强, 行业内也积攒了好多经验, 赶上了自媒体时代就爆发了。

当然也有不是媒体出身的, 比如冯大、曹大等等, 但是殊不知冯大和曹大在做起来之前, 也都写了十来年的博客和文字了, 我可能弱一点, 但算下来我也写了有 7 年了, 连岳当了十几年专栏作者, 六神毕业于广播学院, 更是在新华社当过记者的。。。真的, 但凡我知道的, 公众号领域内做的牛逼的, 要么有媒体背景, 要么是十年如一日的写了很多年, 而且基本在各自领域本身都积累了一定影响力。

所以, 这里告诫大家在写或者准备在写公众号的球友们: 公众号可以写, 可以尝试, 但别因此荒废了自己的本职工作, 先把自己的专业领域做好, 扎扎实实在职场多混几年, 专业能力争取做到顶尖, 能把本职工作做的很好, 本身也可以混的不错的, 没必要跟别人赚大钱的攀比。业余时间坚持写写文字挺好的, 万一有牛逼的人做起来了, 那就是跳跃式的增长, 会完全不一样。

但啥是牛逼的人?我自认为做公众号虽然不一定有多么强的天赋,但是对综合能力的要求挺高的。有人以为就兢兢业业的写干货,总有一天自会有人关注过来的,想法太天真了,这个世界一大堆有才华,有能力,同时也写文字默默无闻的不要太多,还是那句话,才华很重要,写干货很重要,但是推销才华,让别人关注到你的干货更重要,怎么去做,这需要不断的借鉴与研究,着实需要点能力的,啥都不依靠,单纯靠自己,能做到 1w 人关注,我觉得多少是证明了自己有这方面能力的,这部分建议不要轻易放弃。

当然了,如果有人对做公号没兴趣,觉得这事情挺 low,不想着做大,不想着赚钱,就单纯当做自己的一个记录,那就随意了。很多人老喜欢拿我当模板,但是讲真,我做到这个份上,自己都没想到,从一个程序员慢慢做到现在互联网领域大 V,并且知识星球也做到这么好,说句不要脸的,真的属于万中无一了,但其实很多人只看到了成果,我反思了下,我的综合实力非常不错。

我在一家公司摸爬滚打了 7 年,从最底层的程序员,后面产品、数据、营销、商业、融资几乎每个环节全程参与,做到了产品负责人,直接向 BOSS 汇报的,这些职场的经历和综合实力的加成,加上我这人头铁,一条路走到了黑,再加上运气好,赶上了知识付费的时代,才做到了这个份上,虽然很想安慰大家一点鸡汤,我可以,你们也可以,但是真心觉得很难复制。

最后,再说个打击大家的,其实我默默关注了不少人写的公众号,我是觉得写的挺弱的,火候还没到,大部分人都是自己的意淫,对别人产生的价值很低,肚子里没有自己的东西,都是这里看个东西,感悟下,那里看个东西感悟下,明显的是缺乏自己真正的思考,在行业内的沉淀还太少,建议扎实在行业内沉淀几年,多看看书,多认真思考,很多时候自己的原创思考,多是在行业内摸爬滚打的经历,很多人经历还太少,不过因为年轻,也是一种优势,大家加油吧。

## 如何能做到年收入 100w

在隔壁圈被冯大多次点名夸,所以忍不住写了几点,也粘贴到这里,冯大说到赚钱的事,今天我也来说几点吧:

1. 先说下,虽说我做公众号一直都是自己吭哧吭哧写了很多年,歪打正着,但我做公众号真的是受冯大启发,上次跟冯大吃海底捞,我还当面说了,我说冯大

是我的启蒙导师，如果不关注冯大，我是想不到做公众号的，所以非常感恩，无论任何时候，我都会说冯大是我的启蒙，不管冯大自己认不认：

2. 年轻人，真的要越早有赚钱意识，越早有商业思维越好。很多年轻人，心里只想着赚钱，但是你一问他做过什么，他说不出话，只想是没用的，你得有这种赚钱的欲望和行动，可能我经历比较特殊，经历过特别困苦的日子，所以对赚钱的欲望很强烈。我最初打算做公众号就是因为看到冯大公众号的赞赏功能，那会写博客其实也写了很多年了，那一下就激发我了，写公号还可以赚钱，简直是莫大的惊喜，心里就想着，冯大可以，那我也可以，冯大赚大钱，咱赚点小钱不就可以了么，于是就开干了，一直死死的坚持到现在。

3. 冯大说，赚钱的机会其实一直有，只是很多人拉不开面子，而且越牛的人越不屑于去做。这点我特别有感触，我写公号，开赞赏那会，技术圈人一堆喷我的，就觉得我破坏了技术氛围，大家都写免费博客，你凭啥还可以收人家的赞赏。但是如果你老是在意这种声音可能早就干不下去了，有很多人自己不屑做一些事情赚钱，但是别人做了吧，又看不上，而且越是牛人往往越是有这种心态。

你这样想，一开始公号、知识星球出来的时候，BAT 的人拿着高薪，一般不会想着干这种苦活，所以这就给了普通人一些机会了。所以真得要坚定自己做的事，不要在乎别人的眼光，牛人们哪理解得了一些普通用户，一些小白的们的需求，而恰恰是普通人是更有市场，更有需求的，大牛们啥都会，觉得啥都是常识，哪理解得了普通人的心理。

4. 前面冯大说到年薪 50w，首先大家先把年薪跟年收入分开，是不一样的，年薪一般指在职场打工的收入，年收入则包括你一个人的综合收入了，职场薪资和业余收入。一个现实是，职场年薪 50w 的人我见过很多，一个 BAT 的程序员干个五六年，这个薪水很正常，但是年薪 100w 的很少很少，基本都是大公司的高管层了，说实话，到这个级别的，基本人中龙凤，寥寥数几。

但是年收入 100w 的挺多的，当然，是相对年薪 100w 的人来说，但整体来说，年收入 100w 在全中国也绝对是少之又少，到这个级别的，虽说财富自由有点难，但生活无忧，房子、车子应该没啥大压力。那么如何能做到年收入 100w 呢？

5. 我总结了，年收入 100w 真得要脑子灵光点，认知要早点提升。一说到认知，总有人觉得很虚，但其实那些过来人的经验，确实能够帮助你开拓思维的。我举个例子，你在职场打工，你本质上就是出卖时间，但一个人的时间是有限的，

你再努力，你能力再牛，你创造的价值只能服务这家公司，公司想给你开年薪百万，你觉得有几个公司开得起？

所以，想要赚大钱，你该想什么呢？你要想怎么把你的能力提供给更多人，创造更大的价值，而不只是出卖自己的时间。那么可以做什么呢？你专业能力确实牛逼，那能不能在业内积累点影响力，去别的企业培训下呢？或者搞个培训呢？或者开个知识付费呢？有人可能看不起什么培训之类的，但其实殊不知，如果你的能力能够帮助更多后来者提升，说这创造社会价值丝毫不为过，挣钱只是顺便的事而已。

但说的更细的话，你去别的企业演讲，你去开培训班，你开个知识付费的课程还都不太一样。本质上你去企业演讲也都是贩卖自己的时间，到处跑，但这有个优势，就是你可以复制你的业务，一家企业培训好，你就批量复制就好，虽然累点，但是创造的价值也更大了。你线下培训班，也是类似的，一批一批的学员都可以复制，但这种只是模式的复制，但还是需要你持续不断的投入时间的。

但是你开个知识付费的课程，就不太一样了，把课程写好，后续就卖就好了，争取触达更多需要的人群，边际成本极低，这种可复制性是更进一层的，写书也是类似的。拿我们写公众号这个，就是因为我们通过公众号触达更多人群，让我们的能力也好，认知也好，价值观也好，可以触达，可以影响更多人，让我们的个人能力无限放大给更多的用户，这种上限就很高，做的好，自然赚钱会更多些。

前面只是举例子而已，但其实不管你做电商、做咨询、做平台，其实都类似的，本质上你想要赚更多的钱，你的模式要有可复制性、要有放大效应，这也是为啥现在大家都去做游戏主播、网红的原因之一。而且还有个优势是，这些赚钱其实不是职场按部就班的要到一定年限才能升值加薪的，做的好的人，可能一两年就能年入百万，甚至更多。

6. 当然了，不是每个人都适合这种，有些人就挺喜欢在职场兢兢业业的打工的，如果你是这种心态那挺好。但如果你想赚更多钱，那就要多尝试，多思考思考如何把你自身的价值发挥最大化，另外多摸索，很多成功不是一蹴而就的，需要你尝试一百次，有一次成功了，那你就找对方向了，而且人这一辈子，其实能抓住一个机会就很不错了。

7. 另外得再说句更现实的，在中国，年入 20w 算高薪了，年入 50w、100w 的都是精英中的精英，所以很多人一听说身边谁谁谁赚那么多，容易焦虑，这点得

提醒下, 不要跟别人攀比, 要跟过去的自己攀比, 每个人都有每个人的生活方式, 如果你一味的攀比, 你年收入 100w, 上面还有年收入 1000w 的呢, 你年入千万, 上面依然有更高的, 这种心态, 不管赚多少, 你永远不知足, 要学会创造自己的幸福感。

人这一辈子, 其实有点追求是对的, 多向身边人学习, 尤其是想赚钱的人, 就要多向身边那些赚到钱的人学习, 而不是看到别人赚钱了就先想着赚钱有啥了不起的, 觉得别人做事 low, 这种心态你永远不会赚到钱, 理论上来说, 每个能赚到钱的人, 身上的执行力、洞察力、视野、格局等等综合素质一定值得我们去学习。好了, 就临时想到这么多, 球友觉得有点启发的, 给个赞呗。

## 业余收入超过主业的朋友经历

上次我在星球回答球友问题的时候, 提到最近有一朋友, 业余收入超过主业五倍, 然后离职, 也成为一位自由职业者了。这里给大家简单说下这哥们的经历。这哥们一直是个全栈开发, 就是那种前端后端都可以搞定的, 一直在一个二线城市的创业公司做, 但是他有一颗躁动的心, 不安于只是职场打工, 在职期间偶尔接私活啥的, 前两年, 小程序刚出来, 他就第一时间关注并进场。

因为小程序的开发其实成本很低, 而且很迅速, 他这期间做了不少小程序, 都是一个人搞定, 但是没啥起色, 根本赚不到钱, 但是他一直在关注市面上的小程序, 有啥火的也都在模仿, 包括类似于圣诞帽这类也模仿过, 但是一直没取得啥成就。

但是这期间他对小程序的生态是越来越了解了, 商业敏感性也得到了极大的锻炼, 随着小程序开放越来越多的能力, 他一直在持续关注, 包括商业变现能力, 微信也在不断扶持, 包括小程序广告, 支付等, 他后来定位于工具, 做了好多工具矩阵, 具体做什么我不能提, 人家这是赚钱的东西, 自然不能泄露, 他就抓住市面上很多工具刚需, 比如一些想赚钱的人需要的工具类似, 靠着广告和会员, 今年爆发了, 几个小程序每月都有稳定的收入, 非常牛逼。我这个朋友的经历, 其实没啥说太多的, 总结下来, 我觉得有几点值得大家学习的。

1. 新事物的敏感, 小程序刚出来, 这就是个新事物, 新事物意味着有红利, 有红利意味着没有任何基础资源的人, 想起步相对容易些。

2. 持续不断的坚持。小程序其实出来蛮久了, 从一开始无数人看好, 但是很多人在中途放弃了, 因为做了一段时间觉得赚不到钱, 没啥搞头, 但是那些坚持下来的人, 持续探索的人, 最后留下来了, 就能赚到。

3. 对一个生态的全面了解。其实想要赚钱, 没谁一开始就能成功的, 坚持的意义, 在于对这个生态持续不断的探索与积累, 这种积累, 是对这个行业更加深入的了解, 这就是个人的优势与行业壁垒, 同样一个事, 你做不成, 别人能做成, 就是因为别人在这个行业深耕了, 自然很多东西了解的比你更清楚。

拿我来说, 公众号领域我算是深耕了, 这里面的门道, 玩法, 模式我比一大堆新人要懂得多的多, 这也在于我在这个行业坚持下来了, 积累了行业经验。其它行业也类似, 当然了, 还要的是这个人本身的特质, 快速自学能力, 研究能力, 模仿借鉴能力等等。最后, 新事物其实一直有, 我这个朋友的经历, 我希望大家在面对新事物的时候能够借鉴的, 很多人现在在职场打工, 专业能力提升这是最主要的, 但是不要只盯着一亩三分地, 还是要眼光放长远, 敢于探索与尝试, 业余有点时间去尝试下新东西, 没准以后, 这个当初抱着尝试心态的新东西, 很可能就会成为你自由职业的新赛道。

## 带大家一起赚点小钱

球友们, 久等了, 说的带大家一起做点事, 让大家赚点小钱, 今天就来告知下大家到底做啥。先说背景, 今年以来, 各行各业都很难, 星球球友们也都是, 我常在问题列表里看到大家的提问, 说实话, 好消息很少, 很多找不到工作, 裁员, 降薪的特别多, 副业也不知道怎么去搞, 那么这段时间, 我就想着, 怎么着能帮点大家, 带大家做点事情, 缓解焦虑, 顺便还能让大家赚点小钱就更好了。你们工作上的主业, 这个说实话我帮不了, 得靠各位自己, 那么就只能从副业上着手。

说到副业, 说实话, 星球里我知道的有很多人是在做副业的, 有做的好的, 有做的一般的, 有自己有想法但是不知道如何入手的, 我大概了解了下, 很多人开展副业之前有这么几个困难: 1. 有尝试副业的想法, 但是不知道做什么; 2. 看到别人做副业做的不错, 但是自己没有执行力; 3. 自己即便有执行力, 但是自己势单力薄, 冷启动非常难。

那么如何解决呢? 既然大家加入我的星球都是冲着我来, 于是我就想着由我组个局, 大家一起抱团取暖, 一起执行, 然后找各方面副业厉害的老司机带领大家一起做, 这样就完美的解决了以上几个难题。我举个例子, 比如知乎好物星球里我知道有做的不错的球友, 最好的赚一万多的都有, 那么如果我专门组个知乎好物的群, 让对知乎好物感兴趣的, 大家一起在群里做知乎好物, 有经验的带带没经验的, 大家分享下玩法, 借鉴经验, 做的好的是有一些套路可以学习的, 但是没人带你你永远不知道, 大家一起各自互相点赞, 这后面就会形成一个有韧劲的小团体。再比如, 星球里也有不少做 B 站, 做视频号的, 那么如果很多人感兴趣, 那么我也可以组个专门做 B 站、做视频号的群, 大家一起分享经验, 各自帮忙点赞, 这比一个人摸索着冷启动快的多。

这样做如果能赚钱是最好, 但即便赚不到什么大钱, 这种做事的方式, 在这次过程中积累的经验, 同样也是很重要的一笔副业创业财富。我个人觉得这件事挺有意义, 由我出面给大家组个局, 后续发现一些新的想法, 新的机会, 都可以以这种方式开展, 甚至于请一些行业内有点经验的球友或者朋友带带新人, 我想这是我能给球友们提供的一种额外的价值吧。

事大概就这么个事, 计划应该是下周先从知乎好物搞起, 后续有其他方面的机会都会以类似方式去开展, 我只做个牵线搭桥的中间人, 可能有些机会我自己也会尝试, 顺便给你们介绍点有经验的牛人带你们, 不问你们收费, 不让你们给我当下线, 这点请大家绝对放心, 完全就是一种带大家做事的心态, 没别的, 就是希望球友们都能开始做点事, 可以缓解焦虑, 可以增加经验, 万一能赚点小钱就更好了。最后, 请大家支持的, 并且感兴趣加入的请点赞 (可能加入名额一开始没那么多) 让我看下有多少球友支持, 不破 1500 赞这事我就不搞了。

## 你可能是缺乏方向

最近跟不少人面试, 得到一点非常重要的感悟。星球里有不少球友公众号做的不错的, 也有一些知乎好物做的牛逼的, 然后在问起他们做事的原因和方法的时候, 他们无一都提到, 说在我的带领下做起来的。我头脑很清醒, 当然知道这其中有一些客套和吹捧, 一个人能做的牛逼, 其实大部分都取决于自己, 他的执行力, 毅力, 探索能力, 悟性等等。不过话也说回来, 说在我的带领下, 这也确实不假,



很多时候, 一个人的能力再强, 但是没有人指路, 没有带头大哥也很难发挥自己的能力。

比如最早很多人不知道公众号的价值和玩法, 最早我告诉球友让他们做, 给大家分享玩法和商业模式, 很多人真的信了我的话, 然后开始做坚持做, 后面做出不小成就。知乎好物也是, 很多人甚至没听过这是什么玩意, 就听我说这东西可以赚钱, 就闷头跟着干了, 没想到真的赚了钱, 但其实我知乎好物也没做太多东西, 就做了三点: 1. 告诉大家这个有价值, 可以赚钱, 可以提升写作能力; 2. 邀请一些有经验的前驱玩家给大家分享规则和玩法, 分享前人经验之谈; 3. 组建了一个知乎好物的圈子, 大家彼此激励, 彼此分享; 这三点一开始我没觉得有什么, 但是看到越来越多的人赚到了钱, 提升了能力, 现在再复盘来看, 这三点其实很有用。

我记得招聘邮件上, 有一个球友给我说了一句话, 让我很感触: 他说, 张哥, 我特别特别想跟着你干, 因为我自认为各方面能力、素质都不差, 也充满热情, 能吃苦, 但是就是不知道能干嘛, 想折腾点东西也没自信, 就是那种浑身充满干劲, 却无处可使的感觉。我希望跟着你干, 你给我指明方向, 我会更有自信, 你指哪我打哪, 我对你的方向判断和自己的执行力无限信任。这段话让我蛮有感触的, 是的, 当然有一部分人是能力不行, 执行力不行, 但是同样也有相当多的人能力素质可以, 执行力也有, 但就是缺乏方向, 一个人做事也没动力和信心, 这部分人, 缺的其实只需要一个方向。

现在想来, 不管是公众号, 还是知乎好物现在能做的不错的这批人, 很大可能就是找到了方向, 然后做成了。公众号和知乎好物分别成就了一批人, 这事给我启发很大, 所以希望以后我多多借用这种方式, 发现新的方向之后, 会做一个带头大哥的角色, 同时组建社群, 帮大家寻找队友, 前面说了, 一个人做事没动力, 没自信, 有带头大哥再加上队友, 那么不管是自信还是做事的动力都特别足。一个人, 往往走的很慢, 一群志同道合之人, 往往走的很远。

## 职场篇

### 尽早认清自己

其实不止星球还是公号读者,有非常多的三十多岁的程序员关注我,很多人都问过我这个问题,以前不知道,现在到了这个阶段才算焦虑困惑,这也是很大一部分中年危机的原因。很多人,没有早点给自己留后路,或者说没有更早的认清自己,导致后面非常被动,后悔没有早点尝试副业,没有早点寻求转变。这里的认清自己不是贬义词,不是说自己高傲的意思。我自己是技术过来人,我以前在星球不止一次说过,一定要尽早的认清自己。啥意思呢?拿我举例子,我当初之所以从技术转到产品,再到后面的做自媒体,无他,就是因为我觉得我技术做不到专家,做不到顶尖级别。

技术人的出路无非就这么几种。一种是,基础很好,对技术热情,单纯的走技术这条路,这种完全可行,很多阿里 P8、甚至 P9 有不少是技术出身的,并且一直走技术这条路的。但是不是所有人都有天赋做到这种的,有的人就是穷尽一生也到不了这样的级别,我是非科班出身,我自认为自己相当努力了,但我自认为不管怎么努力,我技术能做到中上等对我来说就是天花板了,再往上很难,缺乏基础,缺乏技术的热情和悟性。所以我早早的认清了自己,为自己谋求其他后路,后面尝试过产品,坚持写作积累影响力,以致于后面才找到做自媒体的这条路。

所以我说一定要过早的认清自己,不然到了后期,你才恍然大悟,已经错过了很多机会,尝试与转变的机会。当然,这里的前提就是,你一定不要有偏见,技术做的牛逼你奉为大神,这值得尊敬,但是其他方面别人做的牛逼一样值得尊敬,比如有人技术转产品做的牛逼,有人技术后面转自媒体,有人技术后面创业,有人技术后面转到玩流量,玩增长,任何行业玩的牛逼都不应该有偏见。很多人可能不信,但在年轻的时候,这种偏见非常多,我年轻时候技术做的还可以,但是后面做公众号,被行业内一圈人说不务正业。所以,对任何行业都不要有偏见。

这里说一个真实的例子,我认识一位上市公司的 cto,曾手下带领过 800 人的技术团队,拼了十多年,公司上市,股票套现分了五百多万,然后买了一辆宝马 X3 犒劳自己。但是他之前手下的刚毕业一个小伙子,后来离职做自媒体,一年之后,人家也买了辆宝马。他就很感慨,我拼了一辈子觉得还可以,没想到居然

跟一个刚毕业小伙子混的差不多。我说这个例子不是评判谁，做技术能跟随一个公司上市，分享成果，本身也很牛逼，但是每个人，他在不同的行业找到自己的方向，都是牛逼的，找到自己擅长并且愿意投入热情的方向很重要。

这个方向怎么找？没有方法论，没有可复制性，就需要靠年轻时候多尝试，多总结，多探索，没有谁是一蹴而就的。所以，这里我想再次提醒大家，真的早点认清自己，早点给自己留后路，早点多做尝试。那么话说回来，回到这个问题，33岁了才意识到这个问题，该怎么应对？

33岁晚么？确实晚，起码跟年轻人比是晚了些，但是总比现在还没意识到强的多，而且人这一辈子很长，现在意识到及时做改变，依然有机会。产品我觉得你不擅长也很难玩得转，技术和资历是你的强项，可以放更多时间去折腾点副业，其实运营也好，流量也好，内容创作也好，都是可以值得尝试的方向，具体哪个更适合你，那得自己去寻找，我觉得可以尝试下流量玩法，这个星球里有那么多球友做副业，有做知乎好物的，有做公众号的，有做信息差倒买倒卖的，有拍视频的，得放下身段，多学，多看，多尝试。看似是空话，但是真的就是这样。

有人之前问写作怎么能写好，视频怎么能拍好，你想写好的前提是你多看了么？你把市面上公众号写的好的文章都用心看了么？分析人家的写作套路和手法了么？你做B站做抖音，你关注的B站和抖音账号有多少？花时间研究了么？如果你没有，你凭什么就能做好，而且即便你花了很长时间研究，也不见得就能做好，但是大部分，起码我认识的大部分创业者，都是经历过多次尝试，多次失败之后才能成功一次，而人这一辈子，其实很多时候，成功一次基本就够了！

## **简历的注意事项**

分享一下简历的注意事项，首先一些细节需要注意下：

1. 简历内容一般两页 A4 纸就好了，太长给面试官的印象抓不住重点，太短经验比较缺乏；
2. 简历模板不要太花哨，简单点就行。一般来说企业不会特别在意你的简历模板，只要排版简洁、清晰、不花哨，不夸张就行了，所以我不建议把精力过多花

费在模板上。(如果有需要,后面有时间帮大家准备一个我觉得还不错的简历模板做参考)

3. 简历排版上也请稍微注意下,比如必要的间距可以让阅读者更清晰的阅读,英文、数字与中文之间加一个空格,不要有错别字,这些小细节虽然不影响大体,但是尽量也都注意下;

其次,一般来说,一份简历包含如下几个部分:

1. 基本信息:包括姓名、性别、学历、工作年限、出生年月、联系方式(电话 + 邮箱)、应聘岗位这些差不多了,如果有自己的个人博客以及不错的 GitHub 账号,也可以一并提供,这两项可以作为加分项。

2. 教育经历:主要是你的大学或者大专以及读研的教育经历,写清楚学校、专业以及入学、毕业时间;

3. 工作经历:按照时间的倒叙,把工作或者实习所在的公司名称、职位、开始时间、结束时间写清楚就好了;(不建议把教育经历与工作经历合在一起)

4. 项目经验:这部分内容很重要,可以说如果过了 HR 的筛选,绝大部分面试官都会注重这一块,即使你做的项目可能很多,也不建议写太多,建议以 3 个左右最佳,注意,尽量挑自己参与程度多的,上线的,最好还是积累不少实际用户的项目,如果你提到的项目经验是市场有点名气的,那印象会好很多,如果面试官恰好听说过,那就更好不过了。项目经验一般包括:项目介绍、开发周期、自己在这个项目中的角色以及自己负责这个项目的具体工作是什么;

5. 职业技能:之前有收过简历这一项列举了几十个技能的,有的甚至把熟练使用 Windows 操作系统也当做一种技能,这都是错误的。职业技能这项一般列举 5-8 项,最多不要超过 10 项,而且挑自己熟练掌握的技能列举,如果只是自己听说过的技能,千万别列出来,这都会成为面试官面试的点,也不要使用“精通”这样的字眼,一般都是写熟悉、熟练就够了,比如熟悉 Android 网络编程,熟练使用 RxJava 框架,熟悉 Sqlite 数据库基本操作与优化等;

6. 其他:如果你有一些有用的证书,比如英语四六级证书、国家一等奖学金等这样的荣誉,或者参与过全国计算机竞赛、数学建模这类有用的活动,那么可以列举出来,虽然技术面试官不会 care 这些,但是对 HR 的筛选简历有用。

7. 简历提供 pdf 版本, 因为 word 版本简历涉及 Windows、Mac 不同系统的兼容性问题, 而且很容易造成误编辑, 而 pdf 很好的解决了这两个问题;
8. 投递简历的邮件标题最好以: 应聘岗位+姓名+工作经验 命名, 这会大大方便 HR 的简历筛选, 比如: Andorid 开发\_stormzhang\_5 年。
9. 投递的简历邮件正文, 最好能简单的介绍下自己以及自己的优点, 很多人投递简历就是直接附件上带个简历完事了, 一个小的细节也许会留个好印象。基本上就这些吧, 最后说一句, 好的简历不是你能面试上的充分条件, 但却是必要条件。也就是说, 你的简历很好, 也不一定能面试上, 但是如果你有能力有丰富的工作经验, 但是很可能因为简历不注意, 而被 HR 错过了, 那就可惜了。所以简历上的一些细节还是需要多注意的好。祝大家都能找到一份满意的工作!

## 工作当中的真本事

前面有人说到: 做 Android 开发两年了, 大都是使用 Google 以及 GitHub 上一些开源项目拼凑完成的, 感觉自己没什么真正的本事, 这个问题我觉得是个普遍现象, 所以这里统一给大家解答下。

1. 解决问题是工作的首要目标。不管你是用 Google 也好, 还是 GitHub, 还是请教别人, 还是摸索出来的, 总之, 能解决问题, 就是一名称职的员工, 这是一项能力, 而且是不可多得的能力, 我甚至鼓励大家要多使用 Google, 多使用 GitHub, 在解决一个个的问题的过程中, 你的能力其实在不知不觉中提高。
2. 为什么总觉得自己没什么进步呢? 我之前说过, 只要你埋头工作, 多做项目, 你的能力一定会随着时间提高的, 但是这是有时间周期的, 最多也就在工作的前两年左右, 你会觉得有进步, 但是紧接着, 你会发现, 不管你再怎么努力工作, 你就没这感觉了, 所以这个时候就要适当的进行系统性的学习了。举个例子, 我们开发中会使用各种开源项目, 一开始只要会用, 能解决你项目的问题, 这就 ok 了, 但是你不应该只满足于只会用, 你要有所了解其原理, 阅读其源码的好奇心, 不追求使用的每个项目都要花时间阅读源码, 只需要有针对性的阅读 1、2 个开源项目就行了。

我知道, 这在一开始会很难, 你会不知如何下手, 会看不懂, 没关系, 就针对这一两个项目, 硬着头皮去看, 即使看不懂, 也要追求把整个项目都看一遍, 看完一遍看不懂, 再看第二遍, 还看不懂, 再第三遍...第四遍, 逐渐的你会发现, 你好像能看懂一点了, 然后你大概知道他的原理了, 也理解了源码实现的一些设计上的精妙之处, 这期间, 别贪, 就抓着这一个项目看, 看懂了, 再有针对性的去看第二个项目, 慢慢的, 你会发现, 你的进步会比努力工作的那个阶段更快。

所以, 最初阶段, 多使用开源项目解决问题是没问题的, 因为一是你没能力, 二是即使有能力, 你也没法每使用一个开源项目都有精力弄懂其原理, 只要有针对性的抓住一两个你感兴趣, 并且对你的技能互补的开源项目研究下, 后面只会越来越顺。

3. 系统性的补习基础知识。我相信大部分人一开始从事开发职业, 其实都还没怎么搞清状况就进入这个行业了, 可以说是在懵懂的状态下工作的, 我们会利用各种搜索引擎、工具帮我们解决问题, 但是等我们到了一个阶段, 会发现你的基础知识不足, 因为我们在进入工作之前还没有进入系统性的学习, 你也许说你在大学是计算机专业, 系统性的学过, 但是那算不上系统, 因为那个时候你还不知道到底哪些基础是有用, 哪些是无用的, 而工作一段时间后, 再系统性的去补习基础知识, 你会很有针对性的知道自己缺乏什么, 自己需要补习什么。

比如, 我工作 2 年多的时间, 突然发现, 我 Java 基础较弱, 于是专门从头看了一遍 Thinking In Java, 这个时候再回头看, 和我当初刚自学 Android 的时候看是完全两种收获, 很多之前你疑问的地方, 很可能再次回头系统学习的时候, 解开了。这就好比, 当你到了高中的时候, 回头看初中的课本发现很简单, 有些在当时看起来非常难的数学、物理也一样很简单, 因为你所在的 level 已经不一样了, 这个时候再回头复习在当初看起来很难的定理很容易就理解了。ok, 以上就是我作为过来人的一点见解与建议, 希望对部分人有帮助。

## 带团队的经验

之前有同学问起, 现在分享下我带团队的经验:

1. 凝聚力, 一个团队最重要的就是凝聚力, 每个人入职的第一天, 我一般都会做个简单谈话, 介绍下公司业务、团队氛围以及产品业务, 但是我永远先是强调

一句话:「我们是一个团队」, 无论你做什么业务, 跟进什么样的产品线, 但是我们 Android 永远是一个团队, 这意味着以后所有的成就也好, 遇到困难也好, 你不再是一个人, 背后永远是一个团队, 团队成员其他人遇到困难一定要当做自己的事情去帮忙。因为一直强调这个事情, 导致团队内部氛围非常和谐, 有什么活动的时候一般都是团队行动, 比如公司聚餐拼酒, 比如一起玩游戏, 一起打篮球等。凝聚力是一个团队的灵魂!

2. 抗事儿, 我想我们都有这么一个共识, 就是如果一个团队或者团队成员做的不错, 那么只要是一个靠谱的老板肯定会认为这个 Leader 做的也不错, 如果团队成员犯了什么错, Leader 理应抗下事, 如果一个 Leader 只是贪功, 不能抗责, 任何一个成员我想都会有所怨言。我见过很多 Leader 在出事的时候, 都会跟老板说, 是谁谁由于什么问题犯的错, 言外之意就是这事跟我没关系, 但是我却从来不是这样, 在公司的这几年, 手下的人员没少出事, 有些是很严重的 bug, 出事的时候我能明显感受到团队成员都慌了, 生怕会被开除, 然而每次我都跟他说, 先想办法去补救, 天大的篓子有我扛着呢。

所以, 每次团队成员出事了, 在老板那边我都会说是我的问题, 主动承担, 主动总结经验教训。事后, 我会在团队成员内部问责, 出了事不能说算了, 一定要让团队成员意识到事情的重要性, 虽然责任我扛了, 但是需要总结教训, 下次一定争取不能再犯, 也因为这件事, 团队成员无论老小, 都很服我。

3. 为团队成员争取福利, 抗事归抗事, 如果只是抗事, 不能给团队成员争取福利, 那是虚的。虽说一个 Leader 应该没有绝对的话语权, 但是一旦有加薪的机会, 我都会尽我所能为团队表现优秀的成员争取加薪, 这一点很多 Leader 做不到, 因为一旦涉及到钱的问题, 大部分人都会优先考虑自己, 其实这个格局就比较低了, 不管是加薪也好, 奖金分配比例也好, 自己率先做出牺牲, 才能让你的小伙伴们愿意跟着你。

4. 给团队成员更多成长的机会, 一个员工在一家公司工作一般只关注两点, 一是钱, 二是成长。所以哪怕你们公司跟土豪公司比不了, 但是能让他成长, 给他更多的机会, 这个也是很有吸引力的。所以, 我会充分了解每个人的优缺点, 在职业成长这块每个人的性格, 决定不同的发展方向, 比如有的人对技术很痴迷, 那就给他深入研究技术的机会, 有的人在沟通交流很擅长, 有团队管理的潜质, 那就给他团队或者产品负责人的机会, 有的人对产品感兴趣, 那就给他争取产品经理的机会, 充分发挥每个人的性格与擅长的地方, 而不是一股脑的都往架构师

的方向, 毕竟, 不是所有人都适合一个方向。我当 Leader 的时候一直记得一句话, 这句话深刻的影响着我: 「Before you are a leader, success is all about growing yourself. When you become a leader, success is all about growing others.」

5. 亦师亦友, 我当 Leader 的时候有个特点, 因为我跟团队成员的年龄差不多大, 所以工作上我们是上下级, 工作之外, 我会跟团队成员玩在一起, 但是工作跟生活我是很能分得开, 无论关系多么好, 工作上的事做不好, 我一样批评, 做的好, 我一律表扬。而且现在是在一家公司工作, 但是以后每个人在不同的公司的时候, 依然是当做朋友, 当做兄弟一样相处, 我前段时间两个兄弟离职, 每个人的工作我都给尽我所能内推, 我的人脉关系会给他们推荐一些各方面更好, 更适合他们的工作。

6. 坦诚, 虽然有时候我会尽我所能给团队成员争取加薪或者福利, 但是自己总归没有最终的决定权的, 而且有很多客观环境, 比如资本寒冬的时候, 很多人在那年都没怎么加薪, 整个市场确实差, 老板也跟我说明了情况, 我跟我们团队成员很坦诚的沟通, 资本寒冬情况, 今年都没什么加薪, 如果有想跳槽的, 都完全理解, 毕竟每个人都有自己的选择与考虑, 令我没想到的是, 团队成员很理解现状, 资本寒冬期间, 没人离职, 那段时间每个人的薪资其实都很一般, 跟市场比没什么竞争力, 可是当你坦诚沟通这件事的时候, 一切都很简单, 大家都是成年人呢, 遇到事情藏着掖着, 都能看出来, 不如坦诚沟通, 事情一说开, 无论怎么走就简单多了。

大概就是这些吧, 一时间也想不到了, 希望对大家有所帮助, 对现在已经是 Leader 的同学, 或者以后将要成为 Leader 的同学有所借鉴, 当然, 前提是, 你得能遇到个好老板, 你所做的这些你的老板会看在眼里的, 但是这件事不是自己能决定的, 我们能决定的, 就是做好自己, 你得相信, 长期坚持做对的事, 遇到一个好领导、好老板只是时间问题而已。

## 关于跳槽

我看最近有球友有这样的疑问, 有的人会多项技能, 比如有人会 Android 和小程序, 有人会前后端通吃, 有人会技术会产品, 那么会有这样的纠结, 换工作的时候该怎么去选呢? 这里我也有个朋友真实的经历。我以前同事, 一个组的设计



师, 跟我关系挺好, 在我们公司挺高级别的设计师, 后来他转产品了, 我也是技术转行产品的, 但是他的产品执行能力很强, 但是思想相对保守, 决策能力一般, 这不是我说的, 这是老板以及公司同事对他的评价, 所以在公司虽然转行了产品, 但是负责的事情一直挺一般, 没啥好的成就。

然后他就做的很没有成就感, 所以萌生了跳槽的想法。但是他跳槽投递了很多产品经理的简历, 因为他虽然是设计师出身, 但是自己对产品很感兴趣, 而且也觉得产品的上限很高, 但是尴尬的是, 他投递了很多简历, 也面试了几家, 都没有得到一个机会。

这事是以前发生的, 那会整体大环境已经在变坏了, 他本身有房贷, 有娃要养, 压力也挺大, 所以约我出来问我有什么建议, 有没有朋友帮忙推荐之类的。我当时就给了他一个建议, 我很明确的指出来, 他的产品能力很一般, 在产品领域没做出什么成就, 自然去投递产品岗, 找不到合适的岗位, 待遇低的, 一般的小公司他又看不上, 我就直接建议他, 你的设计能力是你当下最大的优势, 自然如果要是找工作, 肯定是找自己专业领域最牛逼的岗位。不是说不适合干产品经理这行, 如果再给他一两年的时间, 再给他几个项目练手, 我相信他也能做好, 但是时间不等人, 也没有公司愿意冒这个险, 先找到一份工作, 对自己感兴趣的, 在本职做的不错的基础上, 在内部转岗就是了。

他听了我的建议, 就投递了设计师岗位, 而在设计岗位, 他的专业能力是公司公认不错的, 他后来进了一家互联网大厂, 然后用了大概一年的时间, 内部转岗产品成功。我这个同事就是非常典型的例子。当你有多个技能的时候, 不管你做如何选择, 未来想做什么, 当下的情况, 市面上对人才要求比较高, 很少有愿意给你学习试错的机会, 都要求入职之后立即上手干, 所以在跳槽找工作的时候, 肯定优先找自己最擅长的领域。也许你以前是前端, 后面转了后端, 也许你以前是后端, 后面做了技术 leader, 走管理路线, 但是只要你跳槽, 你必须用你以前最专业, 最擅长的事去面对新的公司。

我以前常说一句话, 不管你干什么, 想干什么, 但是吃饭的家伙不能丢, 当你面对跳槽, 或者被迫跳槽的时候, 你必须拿出你吃饭的家伙来。这里也引申出另外一个话题, 很多人在一家公司, 技术转管理, 或者产品也罢, 无论何时, 都不要荒废自己的专业技能, 除非你打算在这家公司干一辈子, 否则你跳槽的时候, 如果你的专业技能荒废了, 那么你就能感受到现实的残酷了。

而且, 我也不建议任何人有在一家公司干一辈子的想法, 拿我当初在职场举例子, 虽说后面我带团队, 负责产品了, 但是我都尽量抽时间关注技术, 不让自己在技术领域荒废掉, 直到我副业做的很好, 确定可以把副业做成自己事业的时候, 我才把技术慢慢的抛下, 不然我在职的时候, 很长一段时间不关注技术, 就有一种深深的焦虑感。

也许你没遇到这样的问题, 但是不妨问自己内心一个问题, 如果让你离开现在的公司, 重新找工作, 那么你准备用什么技能, 应聘什么岗位来吃饭? 如果现在你没有想法, 那么得好好想想这个问题, 如果你当下这个吃饭的家伙还不够有自信, 说明你的专业能力还不够, 需要花时间去好好精进下自己吃饭的专业技能。

## 打工人的未来在哪里

先说明下, 这篇分享并不只适用于技术, 只是知识星球中的同学们做技术的大多数, 所以姑且以技术的角度来分析, 实际上本篇文章涉及到的一些思维方式同样适用于其他领域。前段时间有个事件, 就是华为大规模裁员, 针对的是 35 岁以上的技术人员, 一时间在行业内引起恐慌, 很多技术人员对自己未来的发展有点不知所措, 甚至焦虑, 不知道做技术到底能做到多久, 不知道自己未来的路在哪里, 很是迷茫.....这是一个普遍的现象, 今天我就来给大家分析下我自己的看法, 希望对你们有所帮助, 给你们带来一些思维上的飞跃。首先, 我们得先问这么一个问题, 单纯的做技术, 能不能做一辈子?

这里的单纯做技术就是指 coding 了, 毫无疑问, 有人是非常热爱编程, 确实可以做一辈子的, 但是我只能说非常少, 极少极少, 根本原因就是在于, coding 是一个不可持续性的职业, 什么意思呢? 你也许花了 5 年, 甚至 10 年把一门技术掌握的很精通, 但是技术的变化日新月异的, 10 年之后呢? 你的这些技术还火不火不知道, 能不能存在都是一回事, 如果你想一直做技术, 那么你就必须时刻保持学习, 否则你必须时刻被淘汰。

虽说每个行业都必须时刻学习, 但是技术的学习不具备可持续性与积累性, 比如, 如果你是做会计的, 那么随着你工作经验与学习能力的积累, 你只会越来越强, 如果你是做投资的, 随着时间的推移, 你投资的公司越多, 积累的经验越足, 你也会越来越厉害, 也会越来越受益, 这就是所谓的技能的持续性与积累性。

但是做技术就不一样了，回头看下之前的 windows 开发、诺基亚开发等等，之前的那些平台的专家，在现在的这个年代很不值钱，当然一些技术思维与语言是通用的，那些人想转行到别的平台也是可以的，但是非常不划算，之前所积累的一些优势全都没了，等你 20 多岁的时候重头学习一门语言或者一门框架很容易，但是当你 30 多岁的时候，再让你重头去学习一门语言，你觉得可能么？即使你有这个能力，你也没有那份心了。所以，技术人通常到 30 多岁的时候会很焦虑，写代码写不动了，做其他领域你也没兴趣、没能力去做，从现在开始，你必须为未来做考虑。

而技术人的未来在哪里呢？在我看来，多领域、多维度发展的人才是技术人的未来，也才是未来人才的发展方向。以前的时代，你掌握一门技能是铁饭碗，可以在一家公司靠着这个铁饭碗养老，但是现在的时代不一样了，人才更多，竞争更激烈，再想靠着单一技能，在某个企业养老几乎不可能，现在的时代，是多领域人才的时代。你是不是几乎没听到过单纯靠写代码很出名的？但是你一定听到过不少是写代码出身的，最后很牛逼的，比如马化腾，比如雷军，比如张小龙等，都是写代码出身，但是最终成就他们的却不是代码，是商业也好，产品也好，都是来自另一领域。

这个很容易理解，当你只会写代码，想在一群写代码的人才中脱颖而出，非常非常难，而如果除了写代码，你又懂产品，你会发现你已经比大多数人都优秀了，而如果你还懂写文案，那简直是稀缺物种，而如果你还恰好懂营销，那你简直就是企业的宝贝，同样是商业大亨，马云光靠英语这一个额外的维度，就比其他大亨优势不知道高到哪里去了。

为什么现在技术圈全栈工程师很火？本质上在技术圈，全栈也是多维度。但是这是狭义上的多维度，我倡导大家应该往广义上的多维度去发展。我之前给大家说过写作的重要性，写作很可能是未来让你的知识与技能转化为财富的最重要技能，但是如果只会写作就行了么？你写的东西再好，很可能根本没人知道。而如果你懂写作的同时，你又懂营销，又懂推广，那你这优势就大了。

比如今天我探索了一点营销的方式，「骗取」了部分赞赏的同学入圈了，本质上也是一种多维度，当然，我有信心让加入的人感到很值，我才开始做的。如果写代码的同时，你还懂产品，参与产品的讨论，或者你还懂获客的方法，懂 SEO 的优化等等，不用我说，谁都知道你会因此有更多的机会。所以，我一直认为，技

术人的未来, 甚至是未来的人才, 一定是多维度、多领域人才, 但是如何选择多维度技能?

前面说了, 技术的可积累性与可持续性很差, 选择其他维度技能的时候, 尽量选择可积累性的技能, 比如写作, 你肯定是写的越久, 越会写, 比如投资, 肯定是经验越丰富, 给你带来的收益越高, 比如营销、产品等等。

所以, 综上, 我对未来市场上技术人的看法是, 你现在吃饭的技术领域, 先要花足够的时间去深钻, 先成为某一领域的专家, 这本质上是让自己有货、建立影响力。其次, 业余时间培养下其他维度的能力, 其他维度的能力不用那么着急, 这是一个可积累的能力, 时间越长, 你的这个能力越强, 所以完全可以同步进行, 你只需要花费业余时间 20% 甚至 10% 的精力就好了, 重要的是把这件事持续下去, 几年之后, 你就获得了你本职能力之外的能力, 甚至还可能超越你本职的能力。

拿我自己举例, 在一开始除了我的本职工作, 只要有机会, 我都会参与产品、公司商业决策、团队管理、投资、写作等多个维度, 不根本不会担心影响我本职工作, 因为这些在一开始我都是当做业余时间而已, 只不过随着我的发展, 管理的权重变得大了。

很多人可能一开始无法理解我为什么要坚持原创, 这是因为我认为, 原创写作是一个非常值得积累的能力, 我多写一篇原创, 我的写作能力就有所提高, 我给大家带来的影响就会更多一分, 写的越来越好, 就会有越来越多的读者关注我, 哪怕每天多一个人关注我, 持续下来, 给我带来的好处只会越来越好, 现在我靠写作赚 100 块, 下个月就可以赚 200 块, 很可能有一天会超过我的本职工作的收入, 所以, 即使再累, 即使再难, 我都一直坚持写作, 坚持原创, 这是我坚持做这件事的逻辑。

可惜的是, 大部分人做一件事总是考虑短期的高回报, 短期内看不到什么回报, 就会放弃很多事, 其实, 点滴的回报, 长期积累下来, 后来很可能会是幂指数的增长回报, 这也是为什么, 当你能坚持下去, 无论做什么, 就能打败了 80% 的人。以上是我作为过来人积累下来的宝贵经验, 也是我自己的个人看法, 真心希望能对大家有帮助。

## 高级工程师的标准

前段时间我面试, 其中面试了一位 5 年工作经验的同学了, 我问他这么一个问题: 你觉得你的技术现在是什么级别? 初级、中级 or 高级? 他思考了下, 回答说: 中级偏上, 还达不到高级。我问他, 那你工作 5 年了你觉得还达不到高级的标准, 是哪方面比较薄弱呢? 他自己也说不出来。其实他工作 5 年, 技术是还可以的, 各方面技能算是比较全面, 但是在我看来, 他没有一个擅长的地方。

是的, 高级工程师起码在某一领域比较擅长, 比如插件化、音视频、动画、热修复、架构等等, 不需要每个领域都精通, 最起码在一个领域有所深入研究与实践。很多人都说大公司的人就是螺丝钉, 一直在某一领域研究, 但是其他领域接触的相对较少, 而小公司的人则大多比较全面些, 但是缺乏某一领域的深入研究。

所以, 如果你是这两种人才的交集, 技术面比较广的同时, 还能在某一领域深入研究, 毫无疑问, 你会更有竞争力, 你也就是别人口中的高级人才。所以, 我建议大家, 如果你在公司工作, 全面发展的同时, 也要选择某一领域进行深入研究, 最好是这个领域就是你目前所在公司的关键核心技术点, 因为深入研究某一领域的同时, 你已经慢慢成长为公司不可替代的人才了, 一举两得的事, 如果你们公司是个重视用户体验重视设计的公司, 那就把 UI、动画做深, 如果你们公司是搞直播的, 就把直播技术吃透, 如果你们是视频网站, 那就把音视频编解码技术做深入研究, 如果你对热修复技术感兴趣, 那就把热修复的原理、市面上一些方案吃透, 并且应用在你们的产品中, 等等之类的。你可能工作了 5 年, 甚至更长, 但是当别人问你最擅长哪方面的时候, 你不能很好的回答这个问题, 很可能就是你认为自己还达不到高级人才的原因。

## 如何正确的提加薪

之前不少人问我提加薪的事, 今天就给大家聊聊如何正确的提加薪, 这里给大家总结了 12 点建议, 仅供参考。

1. 不同的公司其实加薪制度是不一样的, 大公司不可能关注到个人, 所以更多的是依赖制度管理, 加薪考核机制也一样, 一般一年一次考核, 然后升职加薪。小公司比较灵活, 没那么多的条条框框, 氛围好的可能一年两次加薪机会, 再不济一年一次加薪机会是有的;

2. 加薪的幅度取决于加薪的频率, 而且是按照工资的基数来算的, 比如大公司一般一年一次考核的, 依据考核结果决定加薪比例, 一般多在 15%-20% 之间算正常, 而小公司一年两次加薪的, 那么每次加薪幅度就没那么大, 一般一次在 10% 左右。
3. 也有一些特别良心的公司与老板, 你也刚好做出了重大贡献, 一年加薪次数可能不固定, 比如, 我之前为公司做出重大贡献, 也刚好赶上工资融资, 那一年, 我印象很深, 加薪了四次, 工资直接翻倍, 不过也因为当时工资基数较低, 所以翻倍很容易, 这种特例情况, 就不单独考虑了, 这条是秀光辉历史的, 没想到吧。
4. 大公司因为有明确的加薪制度, 你主动提加薪基本没啥用, 也不太可能为了你一个人去违反制度的, 所以, 一般来说, 主动提加薪的情况也基本在比较灵活的小公司会出现。
5. 一般来说, 具备以下情况你应该要主动提加薪。过去一段时间你做的还不错, 这个不错是领导对你的评价, 而不是你的自我感觉。你的薪资明显低于市场平均水平, 或者你已经超过一年以上没加薪了。公司没有出现一些财务问题, 或者公司没有经营不善, 或者没有赶上资本寒冬。以上缺一不可。
6. 补第 5 条, 哪怕你工资真的远低于市场水平, 但是你自己做的很差, 那么公司也没义务给你加薪, 加薪是一项福利, 而不是法律要求, 所以, 以上加薪条件缺一不可。
7. 在主动提加薪之前, 你该先想清楚自己加薪的期望以及可能造成的后果, 如果加薪同意了, 那么皆大欢喜, 如果加薪不同意, 或者加薪幅度没达到你的预期, 这个时候很多东西会发生一些微妙的变化的, 你是离职还是继续接着干必须提前想好。
8. 千万不要以离职为理由来要挟老板或者公司, 我是见过有情商比较低的同事, 在跟公司谈加薪的时候, 有意无意的暗示如果不加薪就离职, 这种做法是最愚蠢的, 公司离了谁都正常运转, 任何一个老板都接受不了被威胁。
9. 如果你拿到了一个不错的 Offer, 但是不想离开这家公司, 毕竟一些环境、氛围与关系都熟悉了, 如果公司给你加薪你会留下来, 这个时候依然不要以拿到一份不错的 Offer 为资本来谈判, 正确的做法是, 跟你的领导或者老板提加薪的时候, 无意识提到外面一家公司对你有意思, 给的薪水还不错, 但是你对现在公司

的产品以及方向很认可，也喜欢这里的工作氛围，就是薪水低了点，希望可以争取下加薪，这样工作会更有动力。如果争取失败了，那么可以理直气壮的去那家公司了。

10. 提加薪之前最好先充分的了解下市场行情，最好还能给自己提前留好后路，做最坏的打算，万一加薪不通过，你离职了，而且可能很多人遇到这种情况都会选择离职，因为会觉得干的不爽，这种时候起码有条后路。

11. 任何时候提加薪的时候千万不要有恃无恐，虽然说敢提加薪一般都是有恃无恐了，但是态度一定要谦卑，要表现自己非常热爱公司的样子，千万不能说不给加就滚蛋。多强调自己的贡献和目前生活的困难。

12. 提出离职的时候一定要果决，理由必须是私人原因，任何情况都不要跟公司撕破脸，还要表现得非常的依依不舍，但是态度一定坚决，过来人的经验告诉你，离职被挽留在这继续工作会很不爽。

13. 提加薪之前，先考虑一条最重要的，就是「你的工作是否具有不可替代性」，不可替代性越高，你的加薪要求被同意的概率会更大，反之，被通过的概率会较小。

## 程序员如何保护自己

中兴事件让我很为当事人惋惜，最近两年程序员群体被大众注意到，前有 WePhone 开发者被恶毒女诈骗自杀，后有中兴 70 后程序员被内部宫斗想不开，程序员的弱势在于常年跟机器打交道，以为什么都很机器一样讲道理，低估了人性的复杂与丑陋，加上工作的原因，习惯了遇事自己独立解决，导致遇到事情也不会妥善处理，更不会轻易请人帮忙，往往容易酿成悲剧。

其实这个世界是美好的，我们一生中接触的人，遇到的事情 99% 都是好的，然而恰恰那 1% 的坏人坏事被你遇到，如果你没有妥善处理，也许会对你的人生造成毁灭性的打击。所以，今天我想给我的球友们总结几点经验，希望你们在遇到那 1% 的时候，可以轻松应对。

1. 技术不是全部这个观点，我曾不止一次普及过，眼里只有技术的程序员，跟读书时候的书呆子没什么区别。程序员们很多都认为只要技术够牛，我就可以凭

借技术挣更多的钱, 然后就可以过的更好, 所以容易往往忽略了其他方面的发展, 沟通交流、为人处事都是很重要的, 程序员的弱势在于常年跟机器打交道, 以为什么都很机器一样讲道理, 低估了人性的复杂与丑陋, 没有一点防范心理, 这些都是很危险的, 总之一句话, 程序员们大多智商较高, 但是情商较缺乏, 但是人这一生, 情商绝对比智商要更有用的多。

2. 培养第二技能, 都说程序员是青春饭, 被认为中年危机最严重的一个群体, 在很多人看来不理解, 说人到中年, 有车有房, 收入也较高, 怎么会有那么大的危机呢? 然而殊不知, 人到中年, 收入虽然高了, 但是房贷、车贷压力不小, 同时还背负着家庭的责任, 到处都是花钱的地方, 而且经济大环境不好, 很担心公司发展遇到困难, 自己受到各种影响, 跳槽的话虽然不愁找工作, 但是这个年纪薪资岗位低了不想迁就, 高的话除非管理岗位, 否则企业不如找个年轻点的、工资低点的来代替了, 种种原因导致中年危机感很重。

我之前就说过, 一定要培养第二技能, 永远不要把所有赌注都押宝在工作上, 年轻的时候趁早培养第二技能, 写作、演讲、英语、咨询等等都属于第二技能, 根据你的个人兴趣爱好去选择, 第二技能会是你的后路, 当你到了中年, 也许第二技能早就发展的如火如荼, 甚至超越你的本职工作, 拥有第二技能的人从不会担心危机的到来, 奉劝所有程序员们, 一定要重视第二技能的培养。

3. 永远不要在非正常状态下做任何决定, 这次事件很多人都想不通, 当事人高学历, 经验丰富, 被裁了大不了换份工作就是了, 何必想不开呢? 简直太懦弱了。其实我们不知道当时是在一个什么环境下, 我们处在事外当然看得清, 但是很多决定其实都是一念之差, 就是那么一瞬间没想通, 导致冲动做出错误的选择, 我们能总结出的经验教训就是: 永远不要在非正常状态下做任何决定。什么叫非正常状态? 醉酒、愤怒、极度伤心甚至兴奋、异常喜悦等状态都属于非正常状态, 这种情况做出的决定通常都是不客观甚至错误的, 另外, 做决定的时候多想想身边的家人, 考虑的因素全面点, 会更能避免一些想不开发生。

4. 职场中不要讲感情, 我以前也说过, 成熟的职场人士是不会讲感情的, 不要把公司当做家一样, 更不能把公司同事当做家人看待, 那些只给你打感情牌, 没有任何实质性的表示的公司或者老板, 你得小心了。当然, 可以对公司以及同事有感情, 但是不可以感情用事, 在公司的任何决定, 如果你都可以抛开感情, 其实都很好处理, 但是很多同学想不开, 在遇到类似事情的时候, 往往会有非常不



理智的处理方式。仅以此事，给我所有的球友普及下，希望不会有下一个悲剧发生，更希望我的球友们都可以做一个不羁的码农！

## 技术人如何突破思维与视野

再说下技术人吧，其实技术人创业、做产品非常有优势，技术出身的人，学习能力、执行力都相对其他人群较强，思维缜密，做事细致、踏实，不浮夸，可以看到这几年互联网出的大佬，一大堆是技术出身的，马化腾、雷军、李彦宏、张小龙、周鸿祎等等，但是，大部分技术人都会被本身的技术思维限制，做事情永远是技术驱动，对技术的认知不够明确，思维与视野容易被限制，尤其是技术越牛的人，这种问题可能越严重，但是，技术人一旦突破思维，视野站的更高，会比较可怕的，但是比例确实较少，我身边技术大牛超级多，但是思维与视野能突破的寥寥数几。

当然了，这不是批判，单纯的做个技术大牛也不错，有的人就喜欢沉浸于技术，这没错，我只是说，技术人如果想更上一层，想进一步有更大的成就与市场，就得是思维与视野的突破了，我知道有人会问了，技术人如何突破思维与视野呢？

1. 意识上要正视，不要有一种技术是万能的想法，技术是服务产品与用户的，懂技术是优势，但不是全部，这种意识越早越好；
2. 多混不同的圈子，我认识的大部分技术牛人，所有的圈子都是技术，其他圈子几乎不会了解与关注，过来人的经验，圈子确实很重要，当你混不同的圈子了，你所看到的，接触的会潜移默化的影响着你，说个自夸的，愿意加入我星球的、曹大和冯大星球的技术人，其实算是思维相对较开化的了，不见得立马就给你创造价值，但起码说明你是个思维很开放的技术人，愿意接触不同的圈子去了解；
3. 思维的改变是长久的，当你长期的接触不同圈子的认知与思维，接触不同角度看待问题的人和物，你的思维是会慢慢发生改变的，到后面这种思维的改变会成为一种习惯的，我自认为，我自己的思维就是在慢慢的改变，看待问题的方式，也是多年来接触不同圈子的人和物慢慢感化的，不过，现在才是开始，这个世界需要学习的还太多，持续改变、持续进步就好。

## 技术这个事

上次跟曹大一起聊天,聊到技术这个事,说当年很多大牛的技术,放到现在看其实都很菜,包括现在牛叉的 tk 教主,只不过是入行早,虽然享受到了行业红利,但是入行之后一直深挖研究,逐渐的都积累了行业地位,技术上也都有自己的独到见解与研究。

但现在就不行了,时代不一样了,技术的门槛更高了,当然获取知识的途径也更多了,但是并不意味着说做技术没机会了,还是取决于个人的,现在虽然学习的途径很多,但是真正能沉下心,真正愿意付出很大努力去学习精进的人很少,别的不说,就拿极客时间举例吧,上面可都是大牛辛苦总结的这些年的技术积累与经验,在以往他们那个时代,根本没有这样的学习通道,但是买极客时间的很多,用心学的其实非常少。

我俩说,极客时间上的专栏,有三四个专栏,你跟着用心学,吃透了的,不说就能成为这个领域的大牛吧,但吃透之后,成为这个领域的中上等开发肯定没问题。时代虽然不一样,虽然每个时代都有各种各样的机遇,但是最重要的还是看个人,这个人的努力程度,思考问题的方式,包括现在很多人都希望拼命接触大佬,拼命加入各种圈子,人脉其实是得等到一定阶段才会有加成作用,最初期重要的就是要学会那些大佬前辈们的思维方式与做事态度,听着挺虚的,但是等你过来之后,你才会意识到真的就是这么回事。

## 如何应对中年危机

有不少 BAT 的技术大神朋友都来咨询我一些建议,这些人其实薪资相比大部分人,算很可观的,没想到面对高额的房价也都有中年危机了,我姑且在这里分享下给他们的建议吧:

1. 对于技术人来说,想走技术这条路不是不可,但是每个人得认清自己,你的技术上限是多少,我很想告诉你们一句政治正确的话,就是,只要努力,人人都可以成为技术大神,但现实往往不是这样,你得对自己诚实些。拿我自己举例,我二流学校非科班出身,任凭我怎么努力,都没法跟那些名校科班毕业生相比的,

想要成为技术大神，单纯靠技术做到业内知名，做到 top 10，难之又难。但对于我那些 BAT 朋友，他们没这个问题，他们大多出身很好，技术上限很高，这种情况下，想走技术这条路完全 ok。

但是只有技术就行了么？大错特错，殊不知业内多少技术大神默默无闻，在技术上限很高，实力没问题的情况下，要注意影响力，影响力非常重要，它会为你的职场加成非常大。哪怕你技术比另一个人稍差些，但是你有影响力，在别人眼里，也会给你更好的条件，别不信，这就是现实。那么怎么培养影响力呢？

因为我是靠着博客和公号建立起了影响力，但讲真，我从来不会以我走什么路就建议大家也走同样的路，对于大部分人来说，我这条路很难复制，但建立影响力可不止这一条路。组内的技术分享，公司的技术研究，外界的技术大会，都要勇于去当个嘉宾参与，在组内，在公司，在业内一步步的影响力就建立起来了。别不信，如果你去了业内一个知名大会的嘉宾分享了一个 topic，升职加薪都会优先选择你，更不用提外界公司的挖墙角了。为啥那些人都愿意去各种大会分享？而且不亦乐乎，这都是建立影响力啊。而且如果你是 BAT 出身的，外界有个会想去搞个嘉宾，去演讲下，其实非常容易。这很现实，但影响力就是这么重要。

2. 其次，技术做到一定程度，不管上限多高，总有一天要达到瓶颈的，总有一天干不动的，所以，业余时间要多关注产品、商业，这虽然不是当下重要的，但这是为你以后有更多的选择做准备，前期是纵向深入，但是后期横向拓宽很重要，后期的多领域发展，会决定一个人的高度。

## 再谈中年危机

后台问题列表，有不少球友都提到中年危机问题。比如有人想毕业后从事互联网，但是老听人说互联网行业吃青春饭，到 35 岁之后就干不动了，就吓得犹豫要不要干互联网。还有部分球友，明明其实已经拿到还不错的 offer，但是也是一听干互联网，尤其是开发，到后期干不动了，面临中年危机，于是放弃一些不错的 offer，转而投向一些轻松稳定的职业。这里我想说，提前考虑未来不是坏事，但是被未来的不确定性因素吓到了，这就坏了。

很多年轻人，其实本该在年轻的时候天不怕地不怕的，但不少人反而怕这怕那，在我看来，这就丧失了年轻人最大的优势。年轻人最大的优势是什么？你跟别人

比经验, 比能力, 比关系, 比金钱么? 哪一项你比得过? 年轻人最大的优势就是年轻, 就是时间, 就是敢打敢拼, 因为你目前一无所有, 没有包袱, 没有那么多需要考虑的老婆孩子, 房贷车贷, 所以做事就要大胆些, 我以前常说的一句话--干就完了, 现在很少说了, 因为我已经到了中年人的年纪了, 但是这句话年轻人应该常记心中。

很多人工作图稳定, 想着能在一个小城市, 安逸养老, 渡过余生, 这也不错, 听起来确实不错, 选择安稳也不是一种错误, 毕竟每个人都有自己向往的生活状态。但是要我说, 如果你家境很差, 没背景没关系, 你还追求所谓的安稳不赚钱的工作, 那就有点说不过去了, 你家境很差, 再不拼一拼, 啥时候能翻盘? 你这一代不吃苦, 不拼, 你的下一代, 你的儿子女儿, 一样活的很辛苦, 他们生下来又是落后的一代。

说回不少人关心的中年危机, 互联网行业, 尤其开发有中年危机么? 当然有, 很多程序员到了 35 岁确实有很大的中年危机, 但是细想一下, 其他行业就没有中年危机么? 起码我了解到的, 其他行业年纪到了, 一样会面临中年危机的情况, 起码中年危机应该是会是大都会遇到的。那么你想的是什么呢? 你想的是在年轻的时候多拼拼, 避免让自己陷于中年危机的情况, 而不是看到有中年危机, 在自己刚毕业的时候就放弃了。

那么很多人又问了, 如何避免中年危机呢? 我觉得有两点。一是在年轻的时候就把专业能力好好提升, 争取做到行业前沿, 很多我身边的程序员朋友, 也差不多三十多了, 现在依然在做技术, 他们混的很好, 无他, 就是因为他们年轻的时候很拼, 专业能力很过关, 现在都在一些公司担任要职, 带领团队, 到了他们这个年纪和级别, 不需要自己亲自写代码, 但是过去那些年积累的专业能力与经验, 让他们不可或缺, 那些一路拼过来的, 是年轻人很难替代的。还有一种是很多人自身基础一般, 拼尽全力专业能力也只能做到中上等, 做不到顶尖, 那么不想一条路走到黑的人, 那么完全可以尝试副业。

副业这个事, 我说过, 不适合所有人, 看个人悟性和执行力, 能做成的比例很少, 比如我自己是技术转型到公众号自媒体, 我知道的不少圈内技术号主, 都还可以, 但是就从整体从业比例来说, 这类人也是很少比例, 但是你能不能成, 真的不知道, 得看自己的尝试欲望、兴趣与坚持。除了公众号之外, 我还知道不少技术人做 B 站, 做课程培训, 做网站, 做 App, 做小程序等等, 有的人做的一般, 但

也确实知道不少人做的很可以，很多就是星球球友，总之副业类型真的很多，还是那句话，能不能做成，看个人。

但起码副业这条路是可以走通的，也是解决中年危机很好的一种方式，起码包括我自己在内，在副业没做成之前也确实会有中年危机，但是做成了，中年危机没了。最后，我还是那句话，不要被中年危机吓住了，而放弃了原本前进的步伐，没家境没背景的同学，不要那么早追求安稳，安稳另一种角度往往意味着你不想努力了，而一旦你不想努力了，也就意味着你放弃了未来更多可能性的自己。人生很长，未来的你有多大可能性，谁也不知道，但放弃了努力，一切想象空间都没了。

## 加班与健康

前面有人提到加班的事，这里我再多啰嗦几句：

1. 身体是革命的本钱，想必大家都知道，任何时候，身体都是第一位的，只不过道理大家都懂，尤其涉及到健康这个话题，大部分都得等到自己失去了，才会重视，这里我还想再提醒下，等你开始重视的时候，可能已经晚了。
2. 年轻人多加加班是正常的，而且也是我鼓励的，毕竟我们靠自己，只能职场上比别人多努力点，比别人多拼点，才能更好的脱颖而出。但是加班这个得有个度，别觉得年轻的时候，加班多点，忍忍扛下去了，几天也就恢复了，但是等你随着年纪的增长，你就知道了，年轻时候因为加班而透支的身体，都会留下病根。我自己暂时还没遇到，但是身边接触的不少朋友甚至大佬们，每每聊到这个，总会提起后悔年轻时加班太猛了，所以，年轻加班一定要有个度，超出自己身体承受范围的加班，要么拒绝，要么跳槽，此处不留爷自有留爷处，只要有能力，哪里都可以找到一份工作，这个世界，不是每个公司都加班这么猛的。
3. 大部分年轻人都是自己出门独自闯荡的，没有家人的陪伴与照顾，所以每个人务必要对自己的身体状况有个了解，对自己的健康有个大概意识，也不需要多么专业，起码自己每次体检之后，大概哪里可能有问题，对一些指标有点概念，平时生活工作稍微注意下就好。

4. 说到体检，每年一次的体检一定是必须的。如果没有给你们安排年检的公司，这样的公司基本可以放弃了，如果不上班，那也要自费去年检，而且，我还强烈呼吁，有一定条件了，每年也要给家里的父母安排次年检，其实没多少钱，每年也就一两千块，这钱花的值，也该花，我是农村出来的，我非常清楚，几乎每段时间，就听到村里谁谁去世了，大部分等到身体出现异常的时候，都到晚期了，所以，一年一次的体检特别必要，把一些疾病扼杀在摇篮中，很多不治之症其实没那么可怕，可怕的是等发现的时候已经是晚期了，年检这个钱，真不能省。

5. 很多年轻人，会觉得迷茫，觉得除了工作没什么可以做的。那不如去运动，去健身吧，不止为了健康，常运动健身的人，给人一种精神状态都不一样，会觉得你这个人阳光，有力量，精气神看着舒服，而且每天会有更多的精力和斗志，很多年轻人，丧失了年轻时该有的激情，我觉得不妨就抽点时间去运动健身吧，这个时间与钱也值得花。

## **公务员生活状态**

这里年轻人很多，有不少人会纠结要不要考公务员进体制的问题，我给大家说点我身边真实的公务员生活状态吧。话说大部分父母眼里最好的职业，排行第一就是公务员，其次是医生。原因可以理解，都觉得公务员铁饭碗，而且这俩职业最主要的一条福利是，家人都可以沾光，有那种一人得道鸡犬升天的感觉。试想下，你是一个月薪 2w 的工程师，亲戚们一听，哇，工资好高啊，但是只能羡慕，你又不会给他一分钱，你能给他们带来什么呢？最多是他们家里电脑坏的时候会想到你。

但是如果你是公务员或者医生，亲戚们那可高兴了，哪怕你自己挣得少，但是都恨不得把你夸上天，因为以后你可以为他们做点事的。这就是小地方的思维认知，他们觉得你是公务员，你可以搞定所有事，就觉得你公务员关系人脉广，觉得你是医生，谁还不生个病啥的。这也是为啥，大部分小地方的人，父母都希望自己的子女去考公务员，而且父母家族意识很严重，当公务员对他们来说，在家族亲戚里走路都可以昂首挺胸，倍有面子。这里只说公务员，医生暂且不提。对于没当过公务员的人，就会下意识的觉得，公务员安稳，福利好，虽然工资没那么高吧，但是灰色收入很多。这一看就只是网上听听，或者听朋友的朋友说起的事。

我虽然没考过公务员，但是同学之中，考公务员当体制的真的一大堆。大学同学暂且不说，只说我高中同学吧，在淮北，我知道的，就有大概 4、5 个是考的公务员，有县里的，有市里的，有法院的、有纪委的、有扶贫办、有国土局的，基本各个部门都有。你要说公务员工资很高么？真的不高，基本工资 4、5k，还是混了很多年混上去的，一开始毕业那会从基层做起，每月也就一两千，当然了，说不高，是跟干 IT 相比，但是跟我们市里平均水平相比，这工资真的还算可以，我们市区房价现在平均也就 6、7k。

有人说，是不是工作很轻松？灰色收入很高？这依然是误解，反正我知道的这些同学，都是靠自己考上的，家里没有任何关系，一点点从基层做起，每天跑这跑那，真的一点不轻松，而且清一色有个特点，纷纷都特么超能喝，都是平时应酬练出来的，酒桌上的那种文化我是真的不适应，但是，如果不这样，我估计他们也混不到现在的份上。但是确实纷纷都在我们淮北市区买房的，但是我说了，我们淮北的房价本来也便宜，即使不当公务员，你在一二线城市做个小码农，回淮北买房那楼盘基本随便挑。所以说，公务员这行不差，但也没大家在网上说的那种那么好。

确实有公务员很吃香的，但是这种多是家里有关系，或者父母叔侄辈本就在体制里工作的，进去之后，不用从基层一点点做起，可以很快的越级提升，后面权利交付过来，真的一路升天的，这种确实非常爽。家里没关系，没背景的，考上公务员必须得从基层一点点做起的，要吃很长一段时间的苦，而且本身还要非常会应酬，非常会为人处世，还得把酒量练出来，这就是小城市公务员的现状。

总之有利有弊，都没错，看你人生选择的方向了，但我想让大家认识真实的现状，别看到网上各种吹就一股脑信了。就我个人来说，在一线城市呆过的，哪怕工作很苦逼，压力很大，但是这种生活方式是我向往的，让我回去每天面对各种大爷大妈的操心事，面对每天的酒桌，面对泥泞的乡村道路，我恐怕再也回不去的。

## 拿到年薪 40w 难吗

前面说的那位拿到年薪 40w ssp 的小朋友，有球友可能会问，是不是清华北大这样的名校毕业？我告诉大家，不是，甚至不是 985、211 毕业的，济南大学毕

业。所以你说学校重要嘛? 当然重要, 能考上名校当然尽力考啊, 但又不是唯一的, 考不上名校其实一点关系没有, 重点还在于个人。

我给大家总结下, 这位小朋友, 大一的时候没有满足于自己身边接触的人和事, 我也不知道他从哪里接触到的我, 关注我的公号, 加入了我的星球, 其实你说我的星球很高大上么? 我觉得一点都不, 但起码首先他的目标很明确, 其次他来到这里, 可以接触到了国内各大互联网公司的一线员工的工作模式和状态, 可以接触相对于他本身, 相对于学校比较前沿比较有参考性的信息和建议, 这个不是自夸, 学校里接触的东西大多不够及时性, 我甚至每次想到很多学校现在还在教 .NET 我就觉得很不可思议。

还有这里多是年轻人, 而且是优秀的年轻人居多, 动不动谁谁刚毕业就拿到年薪 20w、30w、40w 的 offer, 我们总开玩笑说酸了, 但其实这对很多人是种激励, 我以前也说过一句, 尽量接触比你高那么一点的圈层, 不然你总会沉浸于自我满足, 没有奋斗的动力, 一直接触比自己牛逼的人, 对很多人就是一种无形的激励。当然, 最重要的, 还是他自己本身非常努力, 目标明确之后, 三年的时间就奔着这件事去, 他不是天才, 我想大部分人三年如一日的努力坚持, 谁都可以做到。

我常告诫这里的球友们, 大家都是年轻人, 要多拼搏, 要好好利用自己的时间, 这不是空话, 这是一种督促, 我希望这里的每个年轻人都有一个更好的未来, 我可以做一些分享和激励, 但最本质的还是在于自己, 时间久了, 很多人听进去了, 并且付诸行动了, 但也有不少人不在意, 或者麻木了, 那如果你整日沉浸于一个天天打游戏、天天享乐的氛围里, 那你更没有任何上进心了, 起码这里人人都在学习进步的氛围是最好的。

还有很多人总是会在意什么我学历很差怎么办, 我不是名校怎么办, 可能这跟我自己经历有关, 我这个人本身学历背景就很渣, 所以混到现在我只坚信一件事, 信自己, 不信命, 做不成那就是你自己的问题, 学历差, 不是名校, 你想再多有什么用? 过去的既有事实没法改变了, 那就在既有现实面前, 努力去改变未来, 人生很长, 过去的十几二十年不代表你的一生, 只要你不求暴富, 要求别太高, 想要靠自己努力, 过上普通人还不错的小日子, 我觉得挺简单的, 因为这个世界不努力的人实在太多太多了。

希望大家听得进去, 我的分享不是空话, 我自己一直在这么做, 哪怕现在, 我也没有停止努力, 我现在每天工作的时长, 学习的安排真的不比上班的你们少。最后, 大环境不好, 工作确实不那么好找, 这里基本各大互联网公司的人都有, 如



果你们公司有招聘需求,可以帮忙内推,可以评论区留言,大家看到了自行联系,这里的球友不能说每个都很优秀,能力都很强吧,但我觉得起码这里的人,相对都比较有上进心,踏实,正能量,愿意学习,愿意提升自己的,多少会靠谱的多。

## 从网管到一把手

我的职场经历其实很多人,尤其老球友都知道,但是很多细节,很多事情我是没说过的。受过的苦,真的比当下很多年轻人其实都要多的多,但是说实话,如果只论吃苦的话,那能吃苦的人可太多了。我觉得我职场的态度问题以及接受挑战的能力真的不一般。之前还有球友问实习生该咋做的,曹大留言说,眼力劲好点,勤快点,小事琐事能做的都主动去做,这个真的有用。

我刚进职场的时候,技术是菜鸡中的菜鸡,如果单说技术,我早就被开除了,但是之所以很多人都说我不行,建议开除,但是 CTO 一直坚持没开除我,愿意给我机会,就是我做了一堆别人不愿意干的小事琐事。这个我以前也提过,我在公司干过网管,全公司上下谁的电脑出问题了,软件不会用了,我都主动去做的,公司好多废旧电脑需要重装系统,中午别人在睡午觉,我全都利用这些非工作时间,把这些都处理好,包括电话线的排查与更换,换水,开会搬板凳,给领导跑腿之类的,真没少干,你要说网管换电话线我一开始会么?还真不会,我数学专业的,毕业之前从没自己装过系统,都是自己搜索摸索现学的。

前面说到机会,这点真一点也不含糊,我是一开始的一个小菜鸡,到后面我带领 Android 团队,被认可,再到后面带领整个 Android、iOS 移动端,再到后面带一整个技术团队,再到后面带领一个小组,开辟新业务,技术、设计、产品、运营全都我一个人带领负责,这个时间是非常漫长的,我没有任何天赋,甚至可以说起点比任何人都低,我虽然没再很多大公司干过,但是我在一家创业公司干了 7 年,可以说把任何我能干的都干了,能接的挑战都接了。

每一件事细数过来都是很坎坷的,但是我抓住每一个机会的态度,在职场为人生处世的风格,我真心觉得年轻人可以借鉴,职场说起来也无情,但是话说回来,职场都是人,人都是情感动物,你技术也许一般,但是你这个小伙的态度、责任心,时间久了,每个人都能看在眼里。领导其实也都是聪明人,没有谁是顺风顺水的,你事情做不好可以理解,但是最怕的就是,你不敢接事情,不敢接受挑战,

这才是职场大忌。年轻人，大胆些，勇于接受挑战，但是不是吹牛逼，傻大胆那种，既然接了一个事情，就要尽全力，哪怕不睡觉，哪怕特别特别苦，也得把这件事做的漂漂亮亮的。

相信我，任何职场都欣赏勇于接受挑战的年轻人，不要怕失败，职场最怕的是你没失败的机会。我是真心希望这里的年轻人都能在职场大胆混，混的好些，我自己的一些经历，说实话，虽不可复制，然而可以借鉴学习的。PS: 有时间可以多分享一些我在职场的很多事情与细节，说实话，真的太多太多了，回忆拉回去，一时间都不知道如何说起了。。。

## 做技术时的辛酸经历

前面回答球友问题的时候提到 Ruby，有球友问起，说我不是做 Android 的么，咋还做过 Ruby？其实这都是陈年旧事了，很多老读者知道，新读者估计都不晓得，这里再简单提下吧。恰逢现在职场环境也确实不好，我的职场经历其实真的一波三折。

我当初测试转行，自学开发一段时间后，应聘的是 Android 职位，运气比较好，公司打算开展 Android 业务，以前是只做 iOS 的，那会技术很菜，想想也知道，0 基础，自学三四个月，技术能好到哪里去，所以现在回头想，是赶上了机会，加上那会 Android 市场也刚起步，市面上 Android 人才也比较少，才侥幸被以 Android 招进来的，但是做了俩月，公司试水之后，发现没啥起色，再加上整体 Android 市场都不太行，所以公司打算放弃 Android 业务，但是我这么个人又不能闲着。于是公司找我谈话让我转后端，公司后端是用的 Ruby，说实话我是不乐意的，内心非常抵触，但是不转就得离职，我没办法，我技术那么菜，离职也找不到啥工作的，为了生计就硬着头皮干的，于是又开始了自学 Ruby 之路。

旧文也提到过，自学 Ruby 是我这辈子最艰难的时刻，全部从零开始，而且没人带没人管，当然如果遇到不懂的，请教同事是可以随意请教的，但是都是最基础的东西，也不好意思麻烦别人，领导就扔给了我一本书，让我一周看完那本书，就是每晚加班，与时间赛跑，我本来就没啥基础，可以说非常非常难，直到现在，我想起那段时间，都依然认为这是我这辈子最难的时光。

但是,就这么扛过来了,我也不知道咋扛过来了,后来真入了 Ruby 圈,在公司还做了几个 Ruby 的小项目,就是给 iOS 前端写写 api,做点网站的小功能,就这么干了 Ruby 8 个月,这段时间虽然很苦,但是我个人觉得这个经历,让我在编程领域彻底入门了,知道服务器是咋运行的,接触数据库,会写复杂的 sql 了,知道前端跟后端是如何打交道的了,爱上了 Linux,爱上了命令行,以前只做 Android 是接触不到这些的。然而就在我爱上 Ruby 的时候,Android 市场后来发展迅猛,公司决定重启 Android 业务,领导又找我谈话了。

毫无疑问,公司重启 Android,全公司就我一个懂 Android 的,公司意思是让我再转回去,虽然内心当时是不太愿意的,因为那会觉得 Ruby 挺有意思,但是没办法,在公司总得服从公司安排,于是又转回来了。重回 Android 开发线了,虽然技术也很菜,但是有过这一系列的经验,后面虽然也是边做边学,但可以说感觉到很轻松,到后面做项目,带团队,再到负责整个移动端,再到带领技术、产品团队,虽然波折也有,但对我来说都是小事,可以说后面一路顺风顺水,当然,这都是后话了。

其实现在回头看,我在职场的每次选择,就像我在公号说的,其实我都没得选,都是被逼到那个份了,你不得不去做,你不做,就意味着失业,就意味着生存遇到问题,我内心比较强大,从不服输,越是遇到困难,我越他妈的想搞定它,越是有人觉得我不行,我就是要证明给他看,这个性格,让我在职场很多困境,甚至是绝境中帮助我不少,包括后面做公众号,知识星球,这性格也帮了我很大忙。但是细想起来,我运气又比较好,很多东西被我赶上了,我职场中遇到的领导和同事都比较好,没有任何人耍心眼,都是淳朴的技术人,我转行 Android 开发也比较早,可以完全说赶上了移动开发的红利,不然就我当时那技术,放到现在,根本没公司正眼瞧一眼。

我这种摸爬滚打的过来人,没法只告诉你们只努力就行了,很多时候只努力确实不够,真得加上一点运气,但是运气这东西,不是你自己能决定的,但是努力确实很重要,尤其遇到困难不服输的那股劲,如果你有这股劲,不管你当下,遇到多么大的困难,年轻人时间有的是,只要你卯足了劲,别让自己懈怠,让自己扎扎实实的学上个一年半载,没有什么是学不会的,当下消磨年轻人时间的娱乐方式很多,特别多,但是每个人三五年之后的差距,就在于你的时间怎么利用,越努力越幸运,我自己是相信这句话的。

回忆过往职场经历, 现在依然觉得辛酸, 但是现在看, 都是人生宝贵的财富, 过往那些过的舒服的日子, 反而没记得多少, 反而是那些最困难的时光, 让自己成长最大, 一辈子难以忘记, 仅以此共勉。

## 找工作的小细节

最近很多人都在找工作, 而且我也知道不少球友都应该感受到了工作不那么好找, 我突然想到我以前招聘过的一个员工, 我觉得他的经历应该对大家找工作有点启发。我以前团队招聘成员, 遇到一个小伙。招的 Android, 收到一份简历, 然后约来面试, 我和 CTO 一起面的, 我主要面试 Android 方面的技能, CTO 面试计算机领域的基础、整体思想以及潜力之类的。一轮面试下来, 我们都觉得技能很一般, 他也是自学的, 项目经验也没, 自己简历上倒腾一个小作品, 但可以说是非常初级的 demo 那种, 我们一轮下来决定拒绝, 第二天邮件上也回复邮件拒绝了。

但是第三天, 我收到一份他发来的邮件, 蛮长的, 我看完之后, 他的邮件大意就几点: 1. 他承认自己技术很菜, 他完全自己看书自学的, 但是他说他不怕吃苦, 不怕加班, 他可以学习, 他很喜欢编程, 所以从别的行业转过来的; 2. 他下载了我们的 app, Android 版本, 提到了几点我们 app 的产品建议, 其实在我们看来, 他的那些建议其实也很不成熟, 参考意义也没那么大; 邮件写的很真诚, 我收到这份邮件, 然后转给我们 CTO 看, 我跟我们 CTO 其实都是觉得态度很诚恳, 于是我们商量决定, 再给他个机会, 看看他的潜力。

于是我们就出了个问题给他, 让他模仿我们 app 中的一个 UI 组件, 去编程做个类似的, 限时 3 天。只隔了一天, 我就收到了他邮件发来的代码, 运行了下来, 他真的鼓捣出来了, 虽然不够流畅, 细节也缺乏, 完成度只能勉强算是 50%, 但是他算是折腾出来了。看了下代码, 还算比较注重编程规范, 而且一些图片资源也是反编译 app 里拿来的。我跟我们 CTO 最后商量了他, 真的录取了他。

当然, 每个公司每个领导看人的标准都不一样, 我跟 CTO 看人还算比较一致, 除了专业技能之外, 我们还比较看中态度、责任心、解决问题的能力以及潜力。毫无疑问, 这个小伙伴从主动争取机会, 到后面解决问题以及态度打动了我们, 这小伙在我们公司干了两年, 后面跳槽到更大的公司了, 这是后话。我想说的是,

这个小伙的经历, 应该对不少职场人是有点借鉴意义。当你投简历的时候, 其实要做点工作的, 这公司做什么的, 他们产品是什么, 试用下, 我也曾遇到过很多人, 都来面试了, 连我们公司做什么的, 我们 app 是什么都不知道, 自然好感就没了。

现在工作是难找, 但是好多机会是争取来的, 你不争取就直接错过了, 但是争取也许就会多一分机会, 其实面试官也都是人, 是人都有感情, 都会对那些态度、诚恳的人有加分的, 不要试图去在面试官面前不懂装懂, 也不要试图做一些虚的, 面试官不知道见过多少人, 你什么心思, 其实分分钟就清楚了, 诚恳些, 谦虚点, 总归会让人舒服的。

最后, 从投递简历, 到面试, 其实一些细节多注意下, 面试官让你发代码, 代码质量就注意下, 去一个公司面试前, 手机提前下载好人家的产品, 最好能提出点建议, 哪怕你的建议不成熟, 很幼稚, 但是起码让人家觉得你是有用心关注体验的, 跟人事交流的时候, 真的不要耍心思, 人事是专门看人的, 他们比一般的面试官看人可更准更狠。当然了, 这个也说实话, 时代不一样, 每个公司的风格不一样, 不可同日而语, 但是我觉得这个小伙的经历多少值得目前在找工作的球友们一些借鉴意义。

## 网上对公司的评价是否客观

前面我看有球友入职一家公司之前, 去知乎搜了下这公司的评价, 说很差。这个问题其实很典型。我就反问一句, 别说知乎了, 你去各大网上搜下, 尤其是离职员工对前公司的评价, 有几个说好的? 这就有个悖论, 公司如果很好, 也不至于离职了, 既然离职, 不管什么方面, 肯定多少是有点不满的。

其实我以前说过这么一句话, 每家公司都是坑, 跳槽不过是从一个坑到另一个坑。这不是玩笑, 没有十全十美的公司, 任何一家公司都多少有点问题。不加班的嫌工资低, 工资低的嫌公司加班。事少的公司嫌做的是重复性工作, 没啥挑战, 挑战高的工作吧嫌没人带你。真的, 不同的人的层次与阶段, 关心的问题各不相同, 永远没法有一家公司完美符合你需求的。就即便是 Google、Facebook 这种无数人向往的公司, 也好多员工不满意。

而且还有个悖论就是, 对公司满意的员工, 不可能特意跑到网上留言, 一天到晚夸公司, 但是对公司不满意, 或者受了点委屈的员工, 却是很可能每天去各大论坛留言骂公司的。这个道理, 就跟公众号留言一样, 认同你的人, 不可能每篇文章都留言夸你, 不认同你, 黑你的人却是很可能每篇文章都来给你杠, 来看你笑话, 或者来骂你的。所以, 要加入一家公司之前, 网上的信息我个人觉得没太大参考意义, 多是负面多于正面。

那有人说了, 怎么决定要不要加入一家公司呢? 看薪资, 看公司产品, 了解下公司做的事情, 面试的时候多跟技术主管聊点所用的技术栈, 以及沟通过程中也多少可以看下主管这个人怎么样, 我个人觉得主管还是蛮重要的, 如果碰到个垃圾主管不够闹心的。以上是至少可以帮你做些判断的, 另外, 虽说试用期间主要是企业考核员工, 但是这期间员工同样可以多观察企业, 看是否与自己预期的一致, 如果不一致, 这期间你也可以主动离职。

别在意企业员工流动大, 整个互联网行业员工流动性都大, 这家公司的员工对现在公司不满意, 很可能跳槽的就是你之前不满意的公司, 这太正常了。最后说一句, 都还记得小马过河的故事么? 有人觉得河水浅, 有人觉得河水深, 然而每个人的自身情况以及想要的东西都不一样, 对企业的评价自然不可一概而论。

## 要不要考研

大连理工研究生自杀那个事件, 有一点需要在这里额外提下。这位研究生是为了逃避工作而考研, 其实今年以来很多人都有类似的困惑, 我记得后台读者和星球不少球友都问过我这么一个问题, 说今年疫情, 全行业不景气, 找工作很难, 要不要去暂时读个研, 躲避这个时期, 等读研出来再找工作会不会是一个不错的应对措施呢?

要我说, 真心大可不必。我对考研没意见, 有想去考研的就去考, 不想去考的那就去找工作, 但是因为遇到某些特殊情况, 比如这两年经济不景气, 又遭遇疫情, 为了躲避这个而被迫考研, 我觉得这就是一种逃避。我们以前总说这么一句, 逃避虽然可耻, 但是有用。然而一些你不得不去经历的事情, 逃避没有任何用处, 真不如迎难而上。如果你原本就没打算读研, 甚至于反感读研, 你为了躲避疫情去被迫读研, 那么在读研的这期间你一定很痛苦, 反而白白浪费了三年的时间。

要知道,人生没多少个三年,三年的时间可以改变很多事。当然这不是说读研是浪费时间,而是说你被迫读研,那在我看来就是在浪费时间。因为就一条,没有任何热情,甚至做着一件极度反感的事,那么这件事你一定做不好。一件事情也许不见得一开始就非常热爱,并充满激情,但起码不应该那么反感。

再说时机,很多人觉得疫情是百年难遇,那么读研躲过了,没准就很值。这我也不是很认同,我们都知道这世界唯一不变的就是,这世界时刻在变化。今年你遇到疫情,找工作很难,为了躲避去读研,那么明天很可能就是金融危机,后年很可能就是互联网泡沫,大后年很可能病毒卷土重来。为了未来不确定的变化,打乱当下的节奏,在我看来是很不明智的。

所以不管从哪个角度,我真心不建议,大家为了躲避某件事,而去改变原本的计划,去被迫做一些很反感的事。读研是这样,找工作一样是这样,人生甚至就是这样,遇到一些挫折,遇到一些打乱自己计划的事,我更建议直面困难,迎难而上,今年不好找工作,既然工作是必经之路,那就尽一切能力去找,投十家简历没用,那就投递一百家。工作不顺心,遇到搞定不了的事,也要想尽一切办法去搞定,而不是因此就离职在家了。

哪怕直面困难,最后的结果也不一定是好的,但是起码努力过,而且这个过程,你会成长很多,你应对困难的心态,克服困难的决心,虽然这些特质看似有点虚,但是人混一辈子,这些特质的成长是真的会在以后的职业生涯中对自己帮助很大,过来人一定会感同身受。

## offer 如何选择

我看到最近有球友提到,说怎么那么多问 offer 选择的,这问题就那么重要么?作为过来人我说几点。offer 的选择可以说是很重要,但也有时候没那么重要。啥意思呢?比如你去腾讯还是去阿里,很多时候当事人是蛮纠结的,但是这种 offer 大多数情况下是没多少差距的,无脑随便选都不会差。但是很多时候,并不是这种选择,起码最近看到星球球友提到的 offer 选择,很多时候确实不同的选择很可能导致未来的发展差距很大。

比如去华为还是去腾讯,比如选 Python 还是选 C#,也许可能看起来都不错,但是作为我们过来人来说,不同的选择真是可能会导致未来的发展千差万别。而

且很多时候,却不是这么简单的看公司看薪资就可以选择了,可能还会涉及到城市、部门、岗位、方向等等,对于一份工作来说,尤其对于那种第一份工作,确实需要慎重。不说别的,就说我第一份工作,我个人觉得对我影响特别大,第一份工作的工作氛围,接触的人和领域,对一个人未来的发展有着相当大的影响,但是有些时候确实又需要点运气。

但是忽略运气这种不可控因素条件下,我们在面临选择的时候,自然是需要慎重些的。所以,我对于那种 offer 选择的问题一向不抵触,也从不觉得厌烦,也请大家理解下这样的问题,对比下你自己,你第一份时候,你刚走上社会的时候,在面临不同 offer 的选择,身边如果有个有经验的人帮你参考下,我想内心一定是幸福的。

当然,我的选择不一定是对的,但是起码有一点,我所经历的相对比大家多些,对这个行业也相对了解的多些,对未来的判断自然也有点点自己的理解,所以对于大家的 offer 选择建议,虽然是个人建议,但我觉得是有很大参考价值的,起码很多时候,甚至于比你所谓的导师、你的学长们有参考价值得多。

顺便再说一句,希望大家多理解下别人在这里的提问,如果是刚好你遇到的,那么一并可以参考下,如果不是自己遇到的,那么也理解下别人的困惑,哪怕多么简单,多么低级的问题,但是在别人当下看来,都很可能对他是一种很重要的选择,而很多时候我只在星球回答问题,其他任何地方,你几乎很少看到我这么用心的回答大家的提问,包括知乎、微博几十块钱一个问题,很多人问的,但是从来是忽略,大家且问且珍惜。

最后,额外再说一点,希望大家提问的时候尽量细化,提问之前先搜索下有没有人问过类似的,文字尽量精炼,排版清晰,提问其实也是一门艺术,很多时候,从大家的提问的问题,是可以看到每个人的一些差距的。



# 产品篇

## 产品的四个要素

之前说的,我在公司内部分享了一个产品经理的培训,兑现诺言,今天给大家分享下。我看星球里很多人都对产品感兴趣,或者我之前说过产品的重要性后,很多人表示认同,哪怕以后你不做产品经理,但是具备点产品能力,也会让你的思维方式产生很大变化,今天就算是一个简单的产品科普吧。

我们都说产品,那如何做好一个产品呢?产品有四个要素,大家要牢记,就是,用户、需求、场景、解决方案。

1、用户。我之前给大家说过,产品跟技术最大的区别就是,产品是用户驱动,在要做一个产品之前,你要先想好你产品面向的用户是什么,是年轻人,还是老人,是男性还是女性,是大学生还是上班族,是商家还是消费者。。。可以看到,用户的划分有多种多样的维度,如果要把用户划分的维度罗列下来,怕是几百种都有,但是有一条,产品策划在选择用户的时候,往往会有两个方向。一是解决大部分用户的小问题,二是解决小部分人的大问题。

这种用户的选择非常有学问,往往,在一个时代的早期红利时期,务必要选择第一种,就是针对大部分人群的小问题,这样你的想象空间与发展方向才够大。而在红利期没有的时候,在市场一片红海的时候,这个时候新的产品要选择第二种,针对单一领域的小众用户,解决这一小部分人的大问题,会是一个不错的思路。

2、需求。做产品的,都知道要发掘需求,只要需求确定了,你的产品才有价值。但是有人纳闷了,需求怎么来?往深了讲,其实需求是跟人性相关,多少年来,衣食住行是人类最原始、最恒定的需求,不管社会如何发展,不管时代如何进步,衣食住行永远是刚需。可以看到,衣食住行往往都是巨头必争之地,比如,微信、支付宝、淘宝、美团、京东、滴滴等等,基本都涉及衣食住行,只不过,随着人们的生活水平提高了,衣食无忧之后,开始注重精神上的愉悦,比如各种视频网站、游戏之类的。

所谓刚需,就是不管你什么人,你什么层次,离了它你生活不了,衣食住行就是这类,不过同样也是竞争最激烈的地方。说到人性,什么是人性呢?贪、嗔、痴、爱美、攀比、贪小便宜、虚荣、炫耀等等都属于人性。这些人性最深处的东西,如果你能把握住,你的产品就很难被离开。比如各种美颜、自拍,比如各种诈骗,其实都是利用人性的种种弱点,从需求的角度来讲,他们都对人性把握的很精准。

但需求又分痛点和爽点,痛点往往就是所谓的刚需,比如天气类 app,人们都要看天气,那么天气类 app 算是解决了一个痛点吧,都是没有说我用一个天气 app 用的爽的,但是刷抖音、看视频就是满足了你的爽点,我们经常看到一大堆人刷抖音刷的停不下来,我们暂且不说抖音的价值观,我们只是从产品层面来分析,抖音很厉害,它就满足了需求的一个爽点。

所以,如果你的产品只是满足了需求的一个痛点,它就已经很有价值了,但是也就只是让人们离不开你,但是在用的时候会打开,不用的时候不会想起你,一些工具类 app 就是代表,但是如果你的产品满足了需求的爽点,那价值就大的多了,人们会一直用你,一直黏着你,而这类产品往往商业价值巨大,代表的比如 Youtube、Netflix、抖音等,理论上来说 Facebook、微信这类社交 app 也是满足了社交的爽点。

3、场景。其实互联网发展到现在这个时代,场景异常重要,现在的创新的产品几乎都是在场景上作了文章,而且场景,会伴随着每个时代,都有其独特的创新之处,啥是场景呢?举个例子。以前打车你是在线下路边等,碰到出租车开过,然后招手的,但是滴滴把线下这种场景映射到了线上,在移动互联网时代用 App 来解决,这就是场景的创新。而场景的创新,其实不计其数,比如以前的现金支付,支付宝和微信就是把这种支付场景改变了,在手机时代,直接就火了,甚至改变了人民的生活。

移动时代,可以说吃喝玩乐、衣食住行,几乎每个领域都从以往的 PC 时代与线下时代,映射到了手机上,而每个领域基本都有巨头。在一个全新的时代的初期,把之前的场景,带入新时代的场景,就是一种巨大的创新。不过在移动互联网后期,很多领域基本都被占有了,但不代表没有新的机会,发掘新的使用场景,其实往往是产品创新的地方。比如这两年火爆的拼多多,不说就是以往使用淘宝购买便宜货的场景,带到了微信上,因为微信的普及,一大批人是刚接触互联网,这批人同样有购买便宜货的需求,拼多多在需求上并没有什么创新,不过是场景

发生了变化而已,而单单是这种使用的场景变化,让拼多多短期内发展这么迅速,足见场景创新上的威力。

4、解决方案。解决方案也就是你的产品了,当你发现了一个新的未被满足的需求,或者发觉了一个新的场景,接下来就是解决方案了,而解决方案上其实没啥好说的,但是有一点,就是要心态开放,拥抱新事物,跟上趋势。在移动互联网初期,其实有很多需求以及场景未被满足,但是有一大批人,有好的解决方案的时候,没有跟上时代,还是用原来 PC 的那套,最后错失机会,这样的案例数不胜数。所以,解决方案,也就是你的产品,一定要紧跟趋势,就像移动互联网时代,你创业还只做网站,而小程序时代你创业还优先做 App,那你解决方案再好,也容易错失很大的机会。

综上,用户、需求、场景、解决方案是做产品必备的四要素,也是最核心、最重要的四要素,当然,做产品没有那么简单,掌握了四要素,不代表你就能做出好的产品,因为发掘一个未被满足的需求,发现一个新的使用场景都异常困难,即便这四要素都具备了,也依然不代表你的产品会成功,因为还会涉及到运营、商业模式、竞争策略、营销推广等等,往大了说,这就是一家公司要面对的了,后面有机会给大家慢慢普及。但是这四要素是最基础的东西,每个做产品的,或者想要做产品的人都要了解并且熟记于心,这算是做产品最基本的方法论吧,这次给大家科普下,不妨用这四要素,来观察、来思考你平时遇到的任何事情,没准会带来一些思维上的进步。

PS: 后续我考虑给大家带来一些系列更新,比如产品运营、比如投资理财等等,这样让大家都能全面学习理解一个领域,只希望尽我全力,把我学习到的、接触到的东西毫无保留的分享给大家,也希望让每位球友觉得我的星球很值,而且越早加入越值,大家期待吧!

## 从公号发展史谈产品

这里很多都是做技术的,对产品、运营知之甚少,有的甚至不知道产品是干嘛的,那么今天,我就以我公众号为例,来给大家普及下产品相关的知识,以及看似我在按部就班的写文章,其实这其中我把我的产品思维充分的发挥了出来。如果说把我的公众号看做一款产品的话,那么最初从博客关注我的一批用户就是所谓

「种子用户」,「种子用户」的作用是帮助产品从 0 过度到 1,对于公众号来说,读者过万就是所谓的 1,所以怎么从几百个「种子用户」增长到 1w 是关键。

我最早在知乎回答了一个问题很火,叫「如何自学 Android」,直到现在这个回答都是 Android 话题下最火的回答,只不过当初回答的时候不知道,但是当我开始做公众号的时候,我在这个回答下放了我的二维码,这就叫「引流」,很多读者都是看了当初的那个回答来关注过来的。靠着知乎上的「引流」和种子用户的自发支持与口碑传播,我读者很快就 1w 关注了,从产品的角度,也就是所谓的完成了从 0 到 1 的过程。任何产品从 0 到 1 的过程很难,他决定了你能不能活下去,能不能坚持下去,无数产品其实都倒在了 1 面前。

其实回头来看,我 2014 年注册的公众号,2015 年就积累到了 1w 读者,但是我没有重视,整个 2015 年直接就搁置了,读者也没有增长,现在想想其实后悔万分,错过了一波流量红利。2016 年微信赞赏功能内测,我看到了一个机会,一个付费阅读的机会,但是当时还不知道这个词,这个词只不过是现在来看的,但是当时隐约觉得是个新玩意,新机会,于是在 2016 年初我决定重视公众号,下定决心好好运营这个产品。

当时注册公众号的人其实挺多的,但是没多少人重视,尤其技术领域,很多人把它当做一个玩具而已,所以我当时的策略就是「勤奋」,比别人更勤奋,坚持更新有用的内容,坚持分享一些技术文章与经验。于是,就是这么一点点的坚持,无数个日夜的深夜写作换来了点作用,我开通了原创与赞赏,很多读者传播与转发,很快积累到了 3w 读者。如果说,公众号读者从 0 到 1w 是产品从 0 到 1 的过程,那么粉丝从 1w 到 3w 就是产品从 1 到 10 的过程。

产品的生命周期一般是,从 0 到 1 起步阶段,代表生根发芽了。从 1 到 10 代表产品被市场认可,找到商业模式。从 10 到 100,代表产品成熟了,占领一定的市场份额了。所以,在粉丝到 3w 的时候,我第一次接到了一个广告,我收了 2000 块,而且价格跟读者总数和阅读量有关,我第一次找到了商业模式,这让我做事更加有方向了,我的方向很明确,就是继续写,继续积累读者,让更多的人关注到。于是,我开始了从 10 到 100 的产品阶段。

但是产品从 10 到 100 的阶段光靠自然增长是远远不够的,是会遇到很大瓶颈的,于是,我想到了一个产品「新增」的策略—拓展渠道。之前我写文章只在我自己博客更新,之后更新到公众号,但是之后,我开通了各大技术社区的账号,我写完一篇文章,我在 csdn、博客园、知乎专栏、SegmentFault 等等平台全部

发一遍,很辛苦,那时候确实很辛苦,但是我想不到其他的办法,别说,当时这个方法也很奏效,很多平台都缺乏优质内容,有些平台看到不错的文章就会主动推荐,所以,我在部分技术社区建立了影响力,还跟一些社区运营人员建立了联系,慢慢的,我的这种策略起到了成效,读者很快也从 3w 增长到 5w。

2016 年初,我的读者是 5w 多,但是到了 2016 年 6 月份,读者才增加到了 6w 多,这半年的时间只增长了 1w 左右,我觉得哪里出问题了,我分析了下数据。我发现了一个问题,留存率很低。留存是什么意思呢,就是新增了 100 个读者,但是取关了 60 个,这留存就是 40%。我分析了这半年跟之前的数据比,留存明显下降不少。我花了很长时间反思,到底是哪里出问题了,后来从读者陆陆续续类似的留言「一个 Android 号,不更新 Android 技术文章了,取关了」。我才意识到问题,我的公号名字是「AndroidDeveloper」,很多人是冲着名字关注的,但是我工作转型的原因,很多新用户不了解我,觉得内容与标题不符,所以很轻易就取关了。

所以,2017 年 7 月份我坚定了改名字,「AndroidDeveloper」这个名字有利有弊,利是很一目了然,弊是我发的内容如果跟 Android 无关,那很容易让新来的读者取关。改名「stormzhang」之后虽然没有之前的一目了然,但是好处就是这是我的个人的号,我所分享的东西都是跟我个人相关的,也更加利于建立个人品牌。事实证明,这个名字后来改对了,一开始会有读者不适应而取关,但是长期来看,利远远大于弊,留存也大大提升,stormzhang 的关键字搜索指数也一路提升。

2016 年底知识星球横空杀出来了,我对产品与机会的敏感性第一时间就试用了,加上当时的「得到」,当时的我意识到付费阅读时代越来越近了,于是我于 2017 年 2 月份开通了我的知识星球,赶上了付费时代的首班车。如果说公众号那些关注的读者是「目标用户」的话,那么付费加入我知识星球的读者就是「付费用户」。从产品的角度来说,付费用户的商业价值十倍于目标用户的价值,这也是为什么同样的用户规模,「得到」估值这么高的原因,所以付费用户值得享受更好的服务,也有利于建立更好的氛围,所以,我今年在知识星球身上花费了不少精力与时间。

刚创立知识星球我没有急着宣传,我知识星球的第一批「种子用户」是从赞赏的读者中邀请来的,在不确定一个全新的产品能不能被用户被市场认可的时候,内测邀请新产品的目标用户是最好的办法,之前赞赏过我的读者,我认为是认可我,

信任我, 并且有付费意愿的读者, 很快第一批读者就有几百人。之后逐步开放给更多的人, 我也在逐渐摸索运营方式, 回答问题、分享知识与认知、内部抽奖都属于我的运营方式。

之前有人说, 我在知识星球内部抽奖是营销、推广, 其实错了, 这叫「运营」, 这种方式只会让内部用户更加活跃, 更加有粘性。而营销推广是指针对外部渠道, 针对新增的。如果说我告诉我公众号的读者说, 你付费加入我的知识星球吧, 我在知识星球里抽奖送书, 如果真的有人只冲着抽奖送书就来付费加入的, 那这才叫营销推广。毫无疑问, 不会有人单纯冲着我知识星球有抽奖而加入的, 所以, 内部抽奖活动是属于一种运营的方式。

第一期知识星球读者有 4200+, 都是从我公号过来的, 所以知识星球是我公号孵化的一种全新的商业模式, 公号 10w 读者, 知识星球用户 4200+, 也就意味着付费用户 4200+, 转化 4.2%, 这转化率在整个产品市场来看相当高了。知识星球第二期续费用户目前 700,  $700/4200$  叫做「复购率」, 复购大概在 17%, 这复购率也相当高了, 我敢打赌, 应该是所有知识星球中很高的复购了, 而且, 复购还没结束, 因为还有部分知识星球读者在等待活动。当然, 为了提升复购我也做了些运营的活动, 但是并不是所有的运营活动用户都会买账, 运营活动做的不好, 用户反而会加速流失, 做的好的才会有效果。

从目前的复购数据来看, 加上很多球友的反馈, 我的这个运营活动做的还不错, 很多球友比较满意, 而事实上也确实是很大的福利。知识星球属于虚拟商品, 跟其他实体产品不一样, 虚拟产品没有生产成本, 卖多少份那就赚多少份的钱, 唯一需要投入的成本是我的人力成本, 也就是我的时间成本。我在第一期的「帅张和他的朋友们」星球的运营中, 最吸引大家的方式主要是每周一篇的长文分享, 我写一篇文章的时间成本其实不变, 所以, 我要尽最大可能的扩大规模, 让更多的人加入, 这样我投入一样的时间成本, 才是最划算的。

在星球前期形式还在尝试, 没固定的时候, 我没有怎么卖力宣传, 但是后面形式确定了, 这种方式我的策略一定是要一篇文章尽可能多的卖给更多的用户, 所以, 后面我在公号宣传的力度加大了, 让更多的人加入, 这是我做这件事的背后逻辑。看似我在按部就班的写作分享, 其实我是把公众号来当做一个创业产品来对待的, 很多人都问我为什么不自己去创业, 其实, 创业不一定要离职, 不一定开家公司才叫创业, 创业是随时随处的, 我自己做的这个公众号, 基本上把我在公司

学到的一些产品、运营、营销思维全部运用到了,也算创业了,而事实上我在公司的角色也算半个创业,很多看似不相关的两件事,其实是可以举一反三的。

综上,再总结下我在运用公众号所用到的一些知识。靠着种子用户以及博客积累做到了从 0 到 1; 靠着自己的勤奋分享,做到了从 1 到 10; 产品做到 10, 我找到了最小可用商业模式,找到商业模式这是一个里程碑; 16 年因为赞赏内部邀请决定正式运营,让我看到了一个新的市场,新的机会; 靠着拓展渠道,广撒网的模式,让之前的自然增长进化到主动寻求增长; 看到了留存的问题,让我做了改名的决定; 知识星球让我看到了全新的行业模式,也看到了新的机会; 公众号和知识星球内部的抽奖送书活动,是我的运营方式之一,这会增加用户粘性; 我每月洗粉,其实是为了主动过滤掉非目标用户,提升用户对个人的认可度,间接提升个人品牌的信赖度; 续约活动是我的运营活动,目的为了提升复购率; 知识星球内部的「分享有赏」其实属于口碑传播与黑客增长的方式之一; 「帅张和他的朋友们」星球,人越多,分享内容花费的时间不变,不太可能涨价,以后会有更多的活动欢迎更多的人加入。

以上,就是我公号发展史涉及到的一些产品思维,有人也许会怀疑为啥我能做到现在这样,其实你们仔细看一下,我做的每一步其实都有逻辑的,每一件事都做了反思与借鉴,当然,除了以上产品思维与策略外,我还比你们更努力,现在晚上 12: 41,我刚写完这篇文章,分享给你们。

## 到底什么是产品思维

我以前给大家说过,要有产品思维,产品思维可以算得上人类最底层的能力,它可以应用于任何行业,那么今天我就给大家说说,什么是产品思维。这里的程序员人群是相对较多的,我就拿程序员做个类比,程序员的思维我把他叫做技术思维,因为我是程序员出身,所以我对技术思维是非常理解的,举个例子,程序员跟产品经理经常互怼,本质上是因为这两个群体的思维方式完全不一样,在拿到一个需求之后,技术思维是什么? 技术思维想的是,这个好实现么? 实现起来需要多长时间? 这个性能得好好考虑,代码得写的够酷些,顺便再把以往的 bug 再修复优化下。

而一个合格的产品经理的思维多是这样的, 这个需求是用户需要的么? 解决了什么样的痛点? 能带给用户什么样的价值? 有没有竞品? 能带来什么样的商业价值? 总之一句话, 技术思维多是以自我为中心的, 而产品思维是用户驱动的。当然了, 这并不是孰是孰非的问题, 不同的岗位本就承担的职责不一样, 但是我想说的是, 如果你能两个思维兼备, 在与不同的人沟通交流中, 你就有所谓的「同理心」, 你会更容易理解别人的做事方式, 避免一些无端的争论与互相诋毁。

再给大家举一个实际的例子, 我以前刚来上海的时候心里就想, 在上海混不下去了我就回家卖卤菜去, 所以, 我以前给大家说过, 现在的我迷之自信, 我一直认为我就是回家卖卤菜, 从 0 做起都能比周边做的好一万倍。那么今天, 我就拿卖卤菜举例谈谈产品思维。试想, 如果让你现在回家卖卤菜你会怎么做?

我想大部分人轻易想到的几点莫过于, 把卤菜做的好吃, 价格卖的便宜些, 就有优势了。如果做过技术的, 可能还会想到, 周边卖卤菜的都是摆个摊, 我不如做个 app 吧, 让别人下载 app, 在 app 直接下单送货到门, 用到互联网的一些做法, 相信会更有价值。如果是让我回家卖卤菜, 我会怎么做呢? 我说了, 产品思维是用户驱动, 一切围绕着用户。

我会先调查喜欢吃卤菜的大都是什么人群, 男的多女的多? 年轻人多还是中老年人多? 因为不同的人群, 对消费以及口味的要求是不一样的, 一般来说, 中老年人对价格敏感, 口味稍重, 而年轻人对美味、卫生的敏感度高过价格。其次, 如果周边已经有好几家卖卤菜的店了, 那如何让你的卤菜更能让人青睐呢? 一句话, 差异化竞争, 你得相信, 这世界上是不会有完美的产品的, 苹果手机好, 但是贵, 山寨手机便宜, 但是质量一般, 小米手机质量还可以, 价格实惠, 性价比最高, OPPO、VIVO 手机主打女性拍照手机, 所以你看, 不同的产品都各自有优势, 都各自有自身的卖点。

卖卤菜也一样, 有更便宜的, 但是卫生、包装一般的, 也有连锁卤菜店, 但是成本更高, 价格也更高。你一定可以找到差异化竞争的点, 再搭配良好的服务意识, 这是从一线回家的人独有的优势, 十八线小地方根本没有所谓服务而言。再然后, 就够了么? 技术人思维想到了, 上门买卤菜还是太麻烦了, 我可以跟做个 app, 订购直接送货上门。但是要知道十八线小地方有几个用 app 的, 做 app 的成本也高, 直接让每一位购买过你卤菜的人打电话、留微信, 直接电话或者微信订购就好, 要学会利用现有资源去创造价值。



这就没了么?当然不是,产品初期验证了口味与价格被市场接受之后,接下来就要大举大打,多找几个人,每个小区都开一个摊位,以小区为目标,一个个拿下,可复制性很高,成本也很低,这就跟市场上的推广其实一个道理。还可以做什么?结合使用场景,你会发现很多人买菜的时候会顺便买点卤菜,这个时候就要跟每一个卖菜的合作,不管是自己摆放摊位也好,还是自己把卤菜拿给卖菜的人,让他们代卖,但是给他们提成,这相当于借用别人的流量来为自己创造价值,别人如果自己不卖卤菜,他们是一定愿意去做的,方便了用户,同时自身也可以额外赚佣金,他们高兴都来不及。

再进一步,还可以打造一个品牌,品牌的认知是对用户感知最强的,到了一定阶段,是一定要创立自己的品牌,并且推广自己的品牌的,一旦用户对你的品牌认知建立起来,这会对你的产品也会有极大的附加作用,也会提升你卤菜的逼格与利润空间。还有其他的么?当然有,如果你懂数据分析,你不妨分析下普通家庭买一次卤菜大概要多久吃完,如果你有了这个数据,当分析用户快吃完之后,结合获取的微信,主动发微信询问,您上次买的卤菜是不是快吃完了?如果需要我们可以立即给您送货上门。。。

没了么?当然不是,卤菜只是一个切入点,一旦卤菜迅速占领市场,之后可以扩大业务,比如可以分析很多人吃卤菜是跟着烧饼一起,这时候顺理成章开展烧饼业务是太顺畅不过的。。。当然可以做的还有更多,就不一一列举了。以上我只是以卖卤菜来举例说明什么是产品思维,具体的可执行的细节其实每一条都有很大学问,不少是不涉及到产品层面的,比如有运营、营销、市场等等,而且不同的人执行的结果是不一样的,举个例子,就单单选摊位这个细节,如何选址?如何制造事件吸引用户?如何设计横幅文案?如何营销等等,每一个环节都是学问,如果每一点都展开来讲,是说不完了。

相信大家看完我卤菜的例子,应该头脑中对产品思维有个雏形了,比市场上一大堆单纯罗列概念会更易懂些。但是如何提升自己的产品思维呢?首先大家要有一个意识, everything is product! 即,万物皆产品。当你有这个意识的时候,你会在生活中、工作中不断的思考,不断的提升,产品思维的提升绝不是一两天的,是一个长期的思维与认知的积累。举个例子,拿我写公众号来说,我以前就说我是把公众号当成一个产品来看待的,我的目标用户是谁,我能提供什么样的价值给他们,那么多公众号,我如何从一片红海中杀出来?行成自己独特的优势?做这件事对我来说有什么样的商业价值,怎样的方式去运营。。。等等。

我的知识星球依然如此, 对我来说, 就是一款我自己的产品, 我都是从 0 做起的, 没有任何资源帮助, 就是产品思维在指导我做事。甚至你自己本身就是一款产品, 你自己有什么优势, 跟其他人的竞品相比如何脱颖而出? 你能给别人提供什么样的价值? 你自己的商业模式是什么? 是给公司打工还是靠业余收入? 你的个人品牌能不能给你个人这款产品带来附加价值...等等。

所以, 我说, 万物皆产品, 当你具备产品思维之后, 你思考问题与看待问题的方式都会发生改变, 也就是你的认知也会有所提升, 这些就是我为什么迷之自信的基础, 不管是我自己做事的方式, 还是我帮助指导过的一些人, 产品思维都给我创造了价值!

PS: 觉得我的文章跟外面很多堆概念、故作高端的文章不一样的点赞。

## 如何学习产品思维

我朋友圈推荐了一个关于产品的专栏, 我一般不轻易推荐付费专栏的, 这里给大家说下逻辑吧。产品思维的重要性, 相信球友们应该都知道了, 如果你不知道, 重读上篇「到底什么是产品思维」的文章, 产品思维帮你卖卤菜相信一定会帮你大开眼界。但是有很多人问, 产品思维该怎么学习呢? 我过来人的经验其实很多人借鉴不了, 我高效学习的法宝是, 钱堆出来的。

这是真的, 而且这是我从一些成功多金人士身上学过来的, 我身边有不少土豪朋友, 而且个个有文化有才华, 学习东西还特别快, 跟他们交流我就发现, 他们有钱, 而且懂得利用钱, 他们在解决问题的时候, 第一反应是用钱这种人人都喜欢的工具来解决, 比如要健身, 就花钱请一个好的私教, 要教小孩跳舞, 那就花钱请一个名师, 需要一样东西, 那就花钱买最好的。

所以, 接触的久了, 我真的感受到, 穷人跟富人的差异会越来越大, 举个例子, 富人的小孩从小跟国家级选手学钢琴, 穷人的小孩都没见过钢琴, 你说大家都在同一起跑线, 说出去有人会信么? 这话我不敢公开说, 因为这政治不正确, 但是星球里我还是敢说的, 一定要多挣钱, 有钱跟没钱不是财富的差距, 而是各方面资源的差距会越来越大。

这种思维对我改变很大,说实话,我现在经济还不错,除了房子、车子这类大额物件,其他基本想买的也就直接买了,而且直接买最好的。对于学习,我一样是堆出来的,我在学习方面花了至少得上万块吧,有人可能会纳闷,你花钱买了这么多专栏,你看的过来么你?这样问的时候,思维就错了。

我花钱买了几十个专栏,我有时间的时候就挑个专栏看下,只要有一点收获,这就赚到了,你以为我花了 1w 块,就必须追求 1w 块的价值么?这就大错特错了,我花了 1w 块,我能得到 1k 块的价值,我就觉得是值得,这就跟很多富人,花几十万让小孩报一个班一样,他们奢望小孩一定要在那个班上学到几十万的价值么?远远不是,他们一定要的是小孩能比别处学得多一点,那就是值得了。所以,以前我就说,穷人思维和富人的思维是,穷人花 10 块,总奢望得到 100 块的价值,而富人花 1w 块,只求得到 1000 块的价值就够了。

但是即便如此,富人可以轻易获取 1000 块的资源,而穷人即便费劲九牛二虎之力得到 100 块的价值也差距很大。所以,一直有人问我,是怎样学习产品思维的,我很不好意思说,因为我真的是钱堆出来的。但是对于大部分人来说,是没我现在的条件的,所以不好有借鉴,等你们以后有钱了,经济宽裕了,你们会理解这样做事的逻辑。

但是即便如此,依然有一些省钱的方式学习,比如学习产品思维的话,你就不用像我一样买一大堆产品相关的书与专栏,你直接向产品领域最顶级的人学习就好了,就好比加星球,你们加入我的星球,算是互联网、IT 领域最 top 的星球了,过来人的经验告诉你们,产品领域最顶级的三个代表人物分别是梁宁、纯银和邱岳。

梁宁很多人都听过,在得到有个课程,产品思维三十讲,而且卖的很不错,评价也可以,但是梁宁这个专栏的特点是思维高度太高了,而且梁宁也缺乏实战经验,实用价值较低,很多人其实是看完了根本看不懂,但是大部分人对于看不懂的东西,一定不好意思说你这个专栏差,如果说差,不就暴露了么,所以,其实我敢说,有那么一大部分人看这个专栏其实是看不懂的,然后跟着附和而已,这个专栏还是适合有一定产品经验的人。

还有一个是纯银,纯银算是互联网老牌产品经理了,网易出身,在产品经理领域成名很久,他搞了个犬校社区,收费也很贵,纯银的特点是文字很犀利,产品经理的实战经验也很丰富,但是问题是这个圈子不收普通人,而且经常很多高深的

概念就出来了，纯银专注于 app 时代，对小程序新的东西也理解不深，多看看纯银的微博挺不错的，不过现在他也发的少了。

最后一个就是邱岳了，人称二爷，很年轻，邱岳在丁香园时期就小有名气了，现在跟 Fenng 一起创业去了，在 Fenng 的公司担任产品经理，说实话，我很喜欢邱岳，因为年轻，对新的东西很开放，加上一直在一线，有丰富的产品经验，他主导设计的小程序抽奖助手，用户量千万级别，文字写的也不错，不管是理论还是实践我觉得都很不错，只不过没有上面两位高度这么高，知名度也没那么广，但是我觉得挺适合我们这类高度没到那个层次的人学习了解产品的，第一季我订阅了，学到了一些东西，现在第二季刚开始，所以就在朋友圈推荐下，说白了，属于性价比类型的。

## 产品思维实战

我和一位陌生快递小哥的故事。今天给大家说一个真实的故事，故事很简单，没那么大的篇幅，但是我估计会对大家有点启发。这个快递小哥我甚至不知道他叫什么名字，因为从来没问过，姑且以「小哥」称呼吧。小哥是申通快递的，看起来应该比我大两三岁，或者跟我差不多，我们互相不认识，本来也没任何交集，他本来是负责公司收快递的，就是办公楼里每天定点收快递的那种，因为我很早就开始寄东西给读者，但是怕在公司寄东西影响不好，所以每次都是周末寄快递，其他家快递小哥周末都不太愿意单独来收，只有这位快递小哥愿意周末上门来寄快递，所以因此认识了。

虽然认识，但是每次就写好快递单、签好名，然后打电话让他来收就好，每次基本都没啥交集，就觉得这小哥挺不怕吃苦的。然而有一次周末，约好的下午来收快递，但是这小哥临时有事，没法过来了，但是让他老婆过来帮忙，当时我就觉得这小哥遵守承诺，为人非常不错，他老婆来的时候我还没写好快递单，那一次数量很多，于是他老婆就顺便帮我写快递单，也是第一次对这对快递夫妇有了一个了解。

了解到，夫妻俩都是做快递的，在申通快递做了三四年了，俩人高中同学，现在有两个小孩，主要在老家，小孩偶尔来上海生活下，俩人租房在一个地方住，是一个蛮偏僻的地方，虽然在我看来，他们生活挺一般的，甚至有些辛苦，但是聊

天的过程中,能感受到他们对生活很满足,虽然她自己也觉得他们的工作很辛苦,但是丝毫看不出来对生活、对工作的抱怨,她说准备再干两年就可以在老家市里买套房子了,以后再攒点钱,就可以一家人待在一起去生活,说到这,明显感觉到隐隐的幸福。

这是我第一次跟快递小哥聊天,也真实的了解他们的生活,那一次聊天对我感触蛮深的,每一个行业、每一个人群都在努力的为自己的幸福奋斗着,他们不会在意自己挣多少钱,买什么车,住多大的房子,他们的目标很简单,就是一家人能在一起生活,他们为自己的目标去努力着。跟他们聊天之后,突然让我觉得不用跟别人去攀比,有自己的生活目标,并且在努力着,这就足够了。

在那之后,小哥给我的印象很深,我对他也更信赖,每次寄快递,答应我几点到,基本从未食言过,后来我就想更深入的了解下他的工作,看能否帮下他。我了解到,最近两年快递竞争较激烈,尤其一些大的写字楼,寄快递大多是顺丰,他们申通不太好干,但是因为在申通干的时间比较久,所以一直没换,但是工资、业绩基本没啥大的变化,具体工资多少,我没问,毕竟这是隐私,但是我给他出了三条策略:

1、多抓个人件。上海的写字楼确实寄东西大多走顺丰,因为顺丰更快,但是顺丰同时也更贵,公司件对价格不是那么敏感,而且公司件没多少粘性,不会追求性价比。但是对于个人件来说,如果不是特别紧急的快递,很多人还是在乎价格的。而且因为公司寄件方便,很多个人基本也都是在公司寄件的,而且快递这东西,一旦一个人习惯了,很难再换的。所以,我告诉他,以后公司有寄个人件的,不要跟公司价格一样,给他最便宜的价格,每个人寄件都尽量留微信,以后微信寄件随叫随到,靠着前期的积累,以及习惯培养,用户会越来越多,以后找你寄个人件的也会越来越多。

2、重视「鲸鱼」客户。虽然很多寄个人件的,但是要重视「鲸鱼」客户。比如像我这种每月要寄个几十件快递的,就属于「鲸鱼」客户,这部分客户要足够重视,服务要更好,有任何需求都要尽量满足,比如有的人上班之余开个淘宝店之类的,这种是在家里寄件,也要争取上门取件,这类「鲸鱼」客户要争取做到寄了一次你的快递,以后都记着你的好。

3、差异化竞争。寄快递更多的是选择快递公司,一般不会选择你这个人的。但是要做到真正的牛逼,是别人寄快递是选择你这个人的,哪怕以后你换到圆通、

顺丰，别人还找你寄快递才叫真的牛逼。说白了，即使大家都寄申通快递，你要做到「差异化竞争」，不管是服务、价格还是品质，都争取比别人好那么一点，别人不给包装，你给免费包装，别人 15，你 14，别人的快递单每次都要手写，如果你熟悉了，在快递单上给他提前打印好寄出地址，帮你的客户最大程度节省效率，别人寄快递要打电话，你留微信，只有有人发微信，立即响应。

就这三条策略，这小哥仿佛醒悟一番，突然觉得以前就是在瞎干。这小哥执行力是真的好，后面我寄快递，不但开车上门帮我取，帮我搬书，甚至快递单都直接微信发他就好了，当然，因为对我感激，所以对我会特殊照顾，但是我相信对待其他客户，他依然都在执行着。后来我公司搬了家，我住的也较远了些，我每次寄快递这小哥都大老远的开车来帮我拉。

其实后面我就一直没怎么关注了，那次聊过之后也没时间多问他的情况，突然有一天，记不得过了多久，起码半年时间是有了，这小哥给我说，他现在是申通快递那一片区的负责人了，业务翻了一倍，他的微信上找他寄快递的客户都快满了，他比以前要忙疯了，真是特别感激我，他想请我吃饭，只不过因为太忙，一直都没去。

直到他说请我吃饭，说了三次，我觉得再不去就真不好意思了，吃饭的时候我又告诉他，如果业务太多忙不过来，可以考虑带点小弟，一些小事可以让小弟帮忙去干，他一开始接受不了，觉得要花钱，但是我一再告诉他，花钱是为了更好的赚钱。后面再也没怎么聊过，我们都太忙，但是每月寄快递还会见一面，我一般不抽烟的，但是每次他收快递都递给我一只烟，一开始是不好拒绝，怕让他误会我觉得他抽的烟差，后面就成为惯例了，可能他现在都不知道我平时不抽烟的，我们就坐下来聊一根烟的功夫，他到现在都不知道我是干嘛的，他可能自己更不会知道他会成为我分享里的一位主人公。

前段时间，我看到他朋友圈他买车了，不是特别好的那种，十几万的福特，当然，也是工作需要，我想，他跟他媳妇离老家买房可能不远了，我真欣慰。我写这篇文章不是为了说明我有多厉害，我身边以及网上接触的人真的太多，我喜欢观察，不管是人还是事，碰到让我感兴趣的，我也许会多给你聊几句，有些是有用的建议，有些是瞎聊，有些是想结识下，因为很多时候如果你了解不同的领域，很容易就打开思路了，我给小哥出的三条建议，其实在互联网领域是最简单产品思维了，但是在快递小哥身上发挥了巨大的作用，而且如果我不跟他提，他可能一辈子也不会想到。

所以, 不管是互联网、传统行业, 还是开发、产品、商业、运营、投资等, 每一个领域都不是单一的, 一些原则与思维是通用的, 怕的不是你不知道, 怕的是你原本知道, 但是不会关联运用, 我一直说认知、思维很重要, 也许很多人之前确实不知道, 那我这里会逐渐的教给你, 但是之后需要大家根据自己的实际情况去实践去运用, 只有这样才能学以致用。谨以此文记录我生活中帮助过的一位平凡的快递小哥, 祝他早日买房。

## 关于龙哥微信公开课演讲

小龙哥的微信公开课演讲被刷屏了, 当然, 我说的这个刷屏, 是指在互联网、创业圈, 起码我的朋友圈是刷屏了, 如果你的朋友圈不关注这方面, 那只是不同的圈子而已, 我先给大家说下这几点吧:

1. 很多人估计会纳闷? 这公开课有啥好关注的? 搞不懂为啥那么多人都趋之若鹜。这个我得说下, 微信可以说是近十年来中国最伟大的产品, 影响了每一个中国人, 相应的, 微信的每一个功能都是一个商业平台, 公众号、小程序、朋友圈、视频等等, 无数对商业、对创业感兴趣的人都在关注, 想从这样的公开课中获取一些未来的机会与趋势, 虽然结果不一定如自己心意, 但起码对趋势敏感是这群人的特质。
2. 说实话, 小龙哥 4 个小时的演讲我也在看, 理论来说, 我也算是微信生态受益的创业者之一, 小龙哥其实也是我偶像, 龙哥是一个程序员出身, 他演讲风格基本体现了这点, 穿着朴素, 普通话也不标准, 演讲随意, 也没那么流畅, 举手投足间都反应了一个技术人的影子, 但龙哥的演讲, 思维逻辑缜密, 关键是虽是技术出身, 但是所有的视野、格局完全超出技术人本身, 包括对产品的认知, 对世界的认知, 真的完完全全不是一个技术人, 这让我更加佩服, 我也是一个技术人出身, 向小龙哥看齐。
3. 小龙哥的产品观, 感兴趣的可以结合我发的龙哥之前的 ppt, 那还是 12 年的, 不得不说, 龙哥的产品理念, 产品观的格局, 真的大, 每个产品人, 都值得反复琢磨思考。
4. 不过, 参会的人, 看演讲的那么一大群人, 估计会稍微有点失望, 因为这群人, 多是想从龙哥的演讲中窥得一些商业机会的, 但龙哥恰恰是这块讲的少, 而

更多的讲的是他做微信这么多年来对产品观, 以及个人的产品认知, 龙哥在教这群人做产品。

5. 龙哥的高度真的很高, 可以说秒杀无数产品人, 但我想提醒一点的是, 龙哥说的都是对的, 也值得很多人去思考, 但是照搬去应用就错了, 龙哥的高度、微信的高度, 是绝大部分人望尘莫及的, 你差了太多 level 了, 这种情况直接照搬明显太蠢了, 这就好比, 马云说, 赚钱, 是这个世界上最容易的事。马云说的是事实, 起码对他来说是这样, 但是对于我们普通人来说, 你就真的信了么?

我就看到, 龙哥演讲之后, 无数的产品人, 不考虑自身状况, 不考虑自家产品状况, 直接想着把龙哥的产品理念拿来应用, 我是觉得有点可笑的。我很崇拜龙哥, 但这点还是看的清的, 但自认跟龙哥 level 差距太大, 以后尽量多领悟, 多学习, 反正我们比龙哥还年轻, 有的是时间。



# 认知篇

## 认知与知识

星球有的人加入比较早,有的人加入比较晚,但是到期时间是一样的,之所以这样设置,因为我认为这个世界就是这样的,先入为主就是这个社会的现实,仔细想想每一个行业是不是都是这样。不管你是最先加入的,还是中途加入的,你们可以观察到,我几乎很少在这里分享技术相关,甚至技术的问题也不会回答,我一直跟大家说,我想让大家在这里「做事态度」与「思维方式」有所改变,这是受益终生的,很多人也许不理解啥是「思维方式」,觉得有点抽象,其实「思维方式」本质上就是「认知」。

我之前跟大家说过,技术性问题你最需要的是 Google,没人能比 Google 能解决你的问题,而 Google 搜索出来的东西本质上是「知识」,Google 不可能告诉你一些「认知」上的东西,有人问了,啥是「认知」?啥是「知识」呢?举几个例子,大家就明白了:

五年前告诉你去买比特币能赚钱,是认知。如果告诉你比特币背后的原理,给你普及区块链相关的技术,这是知识。好几个月前,我告诉你定投腾讯股票能赚钱,是认知。怎么买腾讯的股票?怎么开户?这是知识。我告诉你未来五年是人工智能的时代,Python 语言会大火,是认知。如何正确的学习 Python?这是知识。前段时间我告诉大家,搞个头条号,搬运点内容,可以赚点小钱,这是认知。怎么注册、运营头条号?怎么搬运内容?这是知识。我告诉你投资理财很重要,这是认知。怎么接触学习投资理财?这是知识.....

知识有没有用?当然有用,但是知识你不加以吸收转化为自己的能力,是没多大用的,而认知通常不需要你花大量的时间去吸收,你只要愿意执行、总结甚至加以扩展,那就有很大用。市面上所有开发的东西,能搜到的东西,基本都在传授知识,但是很少有人告诉你认知,这是最大的差异。

我不知道有多少球友有印象,我之前给大家普及的认知中,如果回头看看,虽然就短短的几个月,但是很多认知都被验证了,我给大家普及过定投的概念,并且建议大家定投腾讯股票,现在再看看腾讯的股票,我说过我长期看好比特币,在

3w 左右的时候短期内不建议大家入了，后面大跌之后又大涨回来了，我说过玩头条号可以小赚点零花钱，我不止看到一两位球友在上面赚到钱了，当然还有赚钱的套路、自我激励、我的阅读经验，甚至还有产品、运营、房价、房贷等等方面的认知，当然也有一些知识，还有各种各样方面的问题回答，总之，我是想做到的是提升大家的认知。

有人会问？如何提升自己的认知呢？认知这东西真的不是靠你努力就能获得的，这取决于你接触的环境、接触的人脉，以前我只是一个程序员的时候，很多东西真的没机会接触，但是当我在公司成了高管，负责公司产品，加上我公众号也影响力越来越大，我接触的行业、人脉是很多人没法接触的，比如我经常跟老板交流，也接触过不少产品经理、投资人，通过公众号也认识了不少金融大 V、互联网大 V 等各行各业，长时间的接触与交流，加上我自己长时间的阅读，我的思维与视野都会被打开，我的认知也逐渐被提高，我可以这么说，这两年内认知提升，超过之前我二十多年的认知。

我之前说过这么一句话：「你想成为什么样的人，那就尽量去向他们靠近。」你跟别人靠近并不会对你产生职业上多少帮助，但是一些交流、思维、影响是会逐渐感染的，你的认知，总归也会逐渐受到提升。所以，我的星球不是「知识付费」，而是「认知付费」，而本质上，认知付费才是最有价值的，也是最有可能让你弯道超车的！

## 贫穷不是你的资本

我这人做事有很强的原则，我比较讨厌这么一种人，或者说是鄙视吧，就是跟别人讨论问题、跟别人谈判条件的时候，以自己家庭情况、贫困背景为资本，妄图博取同情，来换来一些东西。真的，我骨子里看不起这种人，也许有人会认为我偏执，但是这就是我真实的态度，也许可能跟我的个人经历有关吧。

很多人知道我以前奋斗经历，我在最困难、难到吃不饱饭的时候，都不会向家里说半个不字，也从来没有问同学、朋友借钱，更不可能吃饭的时候跟老板说，我吃不起饭了，能不能给我便宜点。

我现在有影响力了，我在公号帮过很多人捐款，我自己也会尽我所能帮这个社会做点什么，但是我从来不在公号要求大家帮我自己筹款，更没有向大家乞讨，我

公众号的赞赏、知识星球赚的钱,我从来都认为我是靠个人能力赚来的钱,这些钱我赚的心安理得,而且我也从没否认过我做这些是为了赚钱,不能赚钱,傻子才会付出这么多的时间与精力去做这些事呢。

之前公号有不少读者给我留言,很多人都说自己是个穷学生,没多少钱,可否给他便宜点,对于这类的信息,我从来都是忽略,因为,我认为贫穷不是一个人的谈判条件,你该自己想办法去解决,而不是想着可以有特殊对待。但是你们知道么?这次 199 续约,也有不少穷学生续约,印象比较深刻的是,有一位读者给我说,他是穷学生,这周生活费快没了,他剩余资金仅剩 200 了,下周才会问家里要生活费,问我可否先支付 150,留 50 块吃饭,下周他问家里要钱了再补,因为人太多,我没来得及回复,他可能觉得不太不好意思,还是咬牙给我转了 199,等排到他的时候,我看到这条信息,领了红包,然后给他发了一个 66.66 的红包,我说拿去吃饭,不用还了,我非常欣赏这种做法,哪怕穷的吃不起饭了,但是也不会以此寻求优惠,但是这位球友仍然表示后面拿到钱一定会归还,说实话,我不是那么在意,但是我相信这种人会说到做到。

这位球友应该在这里,虽然我不知道你是哪位,但是我必须公开表达下对你的认可。还有的球友私信我说这个月没钱了,给我私信,希望争取分期支付,分两次或者三次付清,真的,对于这种请求,我看到了,基本都直接同意了,我也不知道有多少人欠我钱的,因为我相信这部分人,他们在最困难的时候没有放弃尊严,没有寻求特殊对待,他们之后有钱了你觉得会不记得这件事么?

所以,那些因为自己穷,私下里问我能不能便宜些的留言,我从来不会回复,因为我懒得花时间给你解释,这里有不少学生因为涨价到 199 而续约不起的,即使他们很想续约,但是因为经济问题也从未要求我给他特殊对待,我很欣赏这部分人,哪怕你不续约,也比那些因为贫穷要求我便宜点的人更有骨气,做人得有骨气,丧失了骨气也有意味着丧失了所有,你做任何事都会被人看不起。

最后,我的观点也许很直白,也许会令部分人不舒服,但这就是我的看法,把贫穷当谈判资本的人,我会永远看不起,这个世界更不会因为你贫穷而可怜你,你最该做的是想办法去改变这种贫穷,而不是天天把贫穷挂嘴边,但是不做任何行动去改变!

## 格局决定命运

今天给大家讲几个我身边的人的故事，都是我这些年经历的真实的事。第一个是我的父母，我的父母是农村人，没有任何文化，他们那一代很穷苦，物质也匮乏，很多东西都是靠省吃俭用来养活我跟我弟弟，省吃俭用也一直是他们一辈子的宗旨，也是咱们中国提倡的传统美德。我来上海工作后的前几年，我几乎每年都换部手机，每次回家老爸老妈都教训我不要买些没用的，要攒钱为以后买房做准备，攒钱买房几乎是每次回家、每次打电话，都必须要说的一件事。

一直到前两年，我有小孩了，把爸妈接来帮忙照顾，一开始的生活习惯完全没法相处，我家里很多台电脑、很多部手机，每周都要出去娱乐、下馆子，我爸妈超级不高兴，甚至对我媳妇也有意见，因为他们觉得我们在浪费钱，像我们这种啥时候才能买房。直到有一次，我觉得再这样下去媳妇要崩溃了，然后很严肃的跟我爸妈沟通，钱是挣出来的，不是攒出来的，想要买房一定不是靠攒钱才能买得起的，上海的房价几百万，难道就靠每月多攒那几百块来买房么？省吃俭用在你们那个时代是非常宝贵的美德，但是时代不一样了，不能一味的为了省而省，该花的钱那是必须得花的。

虽然当时口头上老爸老妈觉得我说的有道理，但是心里一直还是没法接受，毕竟省吃俭用是他们骨子里的观念，没法改变，但是好在收敛些了。这个应该不是个例，我相信每位父母差不多都如此，这就是格局不一样，我自认我格局比我爸妈要高的多，父母那个时代，钱真的就是省出来的，但是这个时代，钱是挣出来的，很庆幸我很早就有这个觉悟，后来的事你们知道了。

第二件事，很多人都知道，我一直在强调投资的重要性，其实我投资方面的经验至少得有 3、4 年了吧，而且我在投资方面的总体确实赚到钱了，不仅以前，之后我相信我的投资技能，也会让我的财富增值的。但是你们知道我是怎么开始学习投资的么？是我认识一位朋友，当时我在业界算是有一点影响力了吧，他是做金融投资方面的，他最开始建议我学点投资理财，我当时还觉得我一程序员，又不是你金融领域的，让我学投资理财简直莫名其妙，我又没让你学编程，你干嘛让我学投资？而且我打心里确实觉得，我这种穷人要毛投资理财，投资理财不是有钱人才去做的么？

所以我回复的理由是，我现在又没钱，不需要学。但是他当即给我说了一句话，改变了我的观念，他说：你以后会有钱的，而且一定是。这句话让我很震惊，因

为再此之前我从未想过我以后会有钱,我一直想着先让自己和家人吃好喝好就不错了,他这句话警醒了我,我的格局实在太小了,我的眼里只盯着眼下那点事,做好当下的事是没错,但是眼里只有当下的事,那就有问题了,这个朋友的这句话,对我之后有很大影响。

后来我影响力越来越大,中间有过各种事情,有人要高薪聘请我去给他们的技术公号写文章,还有人要收购我的公众号,有平台请我去录制课程的,还有培训机构请我去当老师的,给开的薪资其实在现在的我来看没啥吸引力,但在当时来看,非常有诱惑力。但是后面我格局提升了,全都拒绝了,我不是想赚一时的快钱,我是把它当做事业来看的,以上的种种诱惑如果我当时格局不够,很可能都不会有现在的我,我很感激我这个朋友,这个朋友一直到现在都时常联系,他的格局我自认比我要大的多,我受到他的影响非常大。

格局是什么?之前有很多球友问过一堆类似的问题,其实只要你格局够大,一些问题直接就有了答案。买啥电脑好?直接在你能接受的情况下买最好的,因为电脑是你吃饭的家伙,你吃饭的家伙如果都能凑合,我不认为你的工作能做的多出色。因为种种原因欠了几万块,或者被骗了几万块,就要死要活的。你这一辈子就只值那几万块么?几万块在你当下觉得是一笔巨款了,但是在未来的你手上,只不过是九牛一毛而已。现在北京、上海房价这么高?以后不可能买得起,所以我就回老家工作算了。当你这么想的时候,那么你永远不会有大的成就,因为你格局摆在这。

其实仇富心理,本质上也就是格局的问题,格局小的人,看到别人用一些高档用品,就觉得是在炫耀,其实那不过是他们的正常生活而已,而到了格局小的人眼里,就变成了炫耀。就好比上次买房在公号发了篇文章,评论区有人说,不就买个房么?有啥好炫耀的?在格局小的人眼里,你做什么都会成为炫耀的。我这些年,其实积累了不少人脉,有些人脉的积累,我想了下都归功于格局。有很多人知道,我以前出车祸撞了一辆一百多万的奔驰 S 级,只不过你们不知道的是,这位车主成了我的人脉,这位车主 5、6 十岁了,当时出车祸,他全责,但是在整个处理过程中,我没有任何过分要求,都是规规矩矩在处理,整个沟通过程中,也并没有因为是他的责任,我就很不客气。

后来这车主见我很年轻,为人处世还不错,就加微信偶尔聊聊,后来才知道,这车主是一家公司的老总,只不过现在退休了,他经常看我朋友圈,也觉得我蛮有才华的,上次还邀请我去他的苏州豪宅喝茶,这个缘分我觉得非常不可思议。说

到 Fenng 的事, 大家也知道了, 我被 Fenng 拉黑过, 但是我并没有因此对他一生黑, 因为我知道这么个道理, 被比自己厉害的人怼, 不是啥坏事, 虽然那会我不认可 Fenng, 但是我内心承认, Fenng 比我厉害的多, 如果不敢于承认这个, 是不会有之后自己的反思以及提升的, 经过这么多年的认知提升, 才意识到以前的自己有多傻逼, 后来为了跟 Fenng 认识, 我在他公号连续打赏了多少次大额赞赏, 终于有机会承认当年的错误, 并且跟 Fenng 成为了朋友。

现在的我, 也在不断提升自己的格局, 因为我一直在认识新的比我厉害的朋友, 每次跟他们的沟通交流中, 我都会从他们身上学到一些东西, 我发现凡是厉害的人, 他们的格局都很大, 从不会在意一时的得失, 我一直相信一点, 比你厉害的人, 他们说的、做的虽然不一定都对, 但是格局一定不会错。当你做事的时候, 不妨想想自己的格局, 很多时候, 格局决定命运。

## 你真的了解「情商」么

我相信绝大部分人都知道「智商」与「情商」对于一个人的重要性, 很多人都希望成为一个高智商、高情商的人, 然而在我看来, 情商要比智商重要的多的多, 因为绝大部分人的智商其实都差不多, 这世界上没有那么多的天才, 也没有那么多的傻子, 每个人的智商的确会有差异, 但是这点差异还不足以影响人们在各个方面的成就, 但是每个人的情商可谓是差异万千, 它将直接决定你之后的职场、生活以及人生。

仔细想想, 那些政坛政要、商界大佬甚至你的老板们, 论智商, 有时候可能真的都不如你, 但是他们的情商无一例外都是很高的。所以, 情商的重要性不言而喻, 但是你真的知道什么才是真正的「情商」么? 你会不会以为那些平时处事圆滑、懂得人情世故就是情商了? 那些只是情商非常小的方面, 真正的情商远远不止这些。在我看来, 一个人的情商高低主要表现在三个方面: 自我认知、自我控制、自我激励。

1. 自我认知。我们中的大部分人其实都不能很好的认识自己, 都会高估自己, 低估别人。别人做了一件了不起的事, 会想当然的以为, 也没那么了不起么, 我有这样的资源同样可以。别人取得了点成就, 会觉得不就赶上了好时机了么, 如果我早生两年, 赶上那个风口, 我会比他做的更好。然而真正自己去做的时候,

会觉得自己情况特殊,遇到了这样那样别人遇不到的麻烦。而做一件事如果失败了,会想当然的觉得别人能力不足、逞强等。即总会给自己找各种借口,而习惯性的贬低别人。

这就是低情商的表现,本质原因是缺乏自我认知。而高情商的人,对自己有明确的自我认知,会更容易从别人身上看到闪光点,然后与自己进行比较吸收。比如也许一个人失败了,但是他做事的执着是自己身上缺乏的特质,也许自己不喜欢王思聪,也许在很多人眼里王思聪就是败家子、渣男的代表,但是王思聪这种博人眼球的商业上的成功,这就是一种商业策略与能力,同样是值得自己学习。当他在批评别人的时候,会对照着自己,看有没有类似的错误与缺陷。

所以,请看下自己是否具备自我认知的能力,是否为人处世愿意换位思考,除了自己明确的认识自己之外,也能从别人身上认知到自己的缺陷,发现别人身上的闪光点,加以学习吸收,这才是高情商最基本的一项能力。

2. 自我控制。大家都是人,人就会有各种各样的诱惑与心理变化,比如大家都知道玩游戏很爽,都知道学习很累,但是有的人就是网瘾少年,而有的人就懂得劳逸结合,这就是自我控制的差距。高情商的人一定是懂得自我控制的,学习累了,懂得娱乐,但是娱乐归娱乐,说不想一直娱乐那是假的,但是他懂得控制,他懂得做一件事的目的是什么,娱乐是为了更有效率的学习,不是目的。人这一生总会有不顺心的时候,总会有遇到让自己崩溃的人或事,但是高情商的人是会控制自己的情绪的,不会因为不顺心的事而打乱自己的节奏,影响自己的工作与生活。

为什么你会觉得有些人脾气很好,很好相处?为什么你会觉得有些人做事很靠谱,做任何一件事都很难轻易放弃?又为什么有些人原则性很强,该做的会去做,不该做的一定不会去做?本质原因就是因为他们懂得自我控制,能控制自己的人,才真正是可怕的高情商之人!

3. 自我激励。从小到大你会不会经常遇到这样一群人:你的高中班主任会经常给你们打一针鸡血,大学如何如何好,考上大学就会怎么怎么样?你的老板是不是每隔一段时间就要给你们画个饼,等这个产品成功了,我们每个人的回报都是超乎想象的,我们的梦想是星辰大海...你可能会觉得很反感这种鸡血,但是这就是所谓的激励,只不过这种激励是外界的,你可以看一下,每个公司的老板画大饼、打鸡血的能力一定是要具备的,不然这绝对是一个不合格的老板。

这种鸡血有没有用? 别说, 还真有用, 每次老师讲到未来、老板讲到梦想的时候, 每个人仿佛真的充满了斗志, 但是这种好景不长, 一段时间过去, 鸡血的药效就过了, 大部分人原来是什么样还是什么样。但是总有一些人, 过了一段时间之后, 他还是能一如既往的努力、坚持着, 那些比较优秀的人, 以及你的老板们, 你有没有想过? 你的老板经常激励你们, 但是谁来激励你的老板? 答案就是: 自我激励! 那些优秀的人从来都是自我激励, 自己给自己打鸡血, 那些商界大佬们其实可能比我们更忙, 比我们更累, 但是让他们继续下去的动力就是他们的自我激励。

自我激励的方式有很多种, 比如赚更多的钱, 比如改变世界, 比如实现自己的自由梦。成功人士看起来总是充满激情的, 而让他们充满激情的方式恰恰就是自我激励, 自带鸡血, 他们从不需要别人来激励自己, 他们的做事方式与做事风格会不自觉地影响他人。以上就是我认为的高情商的最基本的三种特质: 自我认知、自我控制、自我激励。有些我也做的不够好, 也在继续努力, 智商可能后天很难改变, 但是情商完全是后天可以培养的, 而且情商的高低完全影响着你之后的爱情、事业以及生活, 这也是为什么不用在意你之前怎么样, 之后你会怎么样才是最重要的!

## 对表白的看法

前面有人问表白的一个问题, 我觉得这个事情很多人都可能遇到, 姑且统一说下我对表白的看法, 顺便证明下我这斜杠男的能力:

1. 表白这个事要慎重, 一定要有很大把握再去表白, 双方的心思都没了解个大概就轻易的表白, 这是情商低的表现;
2. 至于为什么一定要有很大把握再去表白, 因为如果表白被拒, 会很尴尬, 做不了恋人, 可能朋友都没得做;
3. 表白不要輕易受同学、同事的起哄, 他们都是看热闹居多, 成功、失败他们又不用负责任, 一定自己拿主意;
4. 想增进彼此之间感情, 互相了解多一点, 只是微信、qq 聊天没用的, 得多约出去一起吃饭、看电影、去图书馆之类的, 比你隔着屏幕空聊效果好一百倍;



5. 恋爱的初始是最美好的, 因为这时候处于热恋期, 也没有很熟悉, 双方看到的都是彼此的优点, 缺点都会隐藏的很好, 这个时候别轻易表白, 等彼此之间肯暴露自己的缺点给另一半, 才真正说明彼此把对方当成了对方的依靠, 这个时候的表白才最有说服力, 也会更容易成功;

6. 别轻易学电视、电影里那样, 表白的时候在操场搞一堆蜡烛, 或者拉这一群同学、朋友配合你高调制造一些浪漫, 大部分人都不喜欢这么高调的表白, 两个人真的相爱, 不需要向别人炫耀你们彼此之间的浪漫, 就那么两个人, 静静的, 平淡的表白, 才是最真实最长久的;

最后, 表白只是开始, 成功了, 未来的路还很长, 而且未来更多的日子大都是很平淡的, 习惯平淡的爱情才能走的更久远! 祝这里的每个人, 都可以表白成功!

## 你的什么时间最重要

我上次分享「睡后」收入文章的时候提到这么一句话「如果你接外包, 你的外包时薪单价一定要比你工作时薪单价高, 再考虑接, 否则是不划算的。」有同学可能就问了, 为啥? 我的业余时间反正闲着也是闲着, 能赚点那就赚点呗。但是今天, 我要再给大家提升下认知, 你的这种想法完全错误, 你根本不知道你的什么时间是最重要的。

经济学有一句话大家都听过, 叫做「物以稀为贵」, 原理我就不需要解释了, 相信大家都清楚, 那么基于这点, 我们就可以仔细对比下你大学读书和你工作之后的差别。大学的时候, 最主要的职责是读书, 正常来说, 你上课的时间是最多的, 如果这些上课的时间都算作学习的话, 那么你是不缺学习时间的, 因为平时待在校园里的时间最多, 上课的时间也最多, 那也就意味着大学缺的是社会实践, 那么就会引发一个问题, 大学生的业余时间是用来学习还是用来实践是最划算的呢?

我之前说过, 业余时间用来社会实践是比你学习更值的, 但是我没说原因, 原因就是大学最不缺的是学习时间, 最缺的是社会实践, 如果能把你的业余时间拿去做大部分同类人最缺乏的事, 那么才是最优策略, 也才更能体现你的优势。如果要排个名的话, 那么应该是这样的: 上课好好学、业余时间社会实践 > 上

课好好学、业余时间也在学 > 上课不学、业余时间学 > 完全不学 (社会实践包含各种实习、做项目等等)。

那么我们再说回工作之后，工作之后，毫无疑问，我们大量的时间都在工作，尤其算上加班，我们完全不缺实践，做项目，最缺少业余时间，缺少学习时间，缺少充电时间。所以理论上来说，工作之后的业余时间是最稀少的，如果要算个时薪的话，业余时间的时薪理论上也应该是比工作时薪更高的，这个时候你用业余时间去接外包的时薪甚至比你工作的时薪还要低，那是远远不划算的，聪明人哪怕业余时间在家休息娱乐，也不会去挣这点钱，哪怕业余时间的时薪跟你工作时薪一样，那也是不划算的。

当然，如果你急需钱，等钱用，那么这种另算，我所讨论的是从一个聪明人、有能力之人的角度考虑的，那些成功人士、富豪们，绝不会去花费自己业余时间去赚跟工作一样多的钱，除非，业余时间的时薪比你工作时薪更高，甚至几倍，那才是划算的生意。

所以，综上，你的什么时间最重要？学生时代你的学习时间没那么稀缺，看似那些抓紧一切时间去学习的人，其实没有发挥价值最大化，因为任何学生都不缺学习时间，那些学习不错，同时业余时间还积极的参与大部分人缺少的社会实践、去实习、去做项目的同学，才是最聪明的选择，这样的人以后在职场也会更有竞争力。

而工作中的人，业余时间去疯狂的接外包赚点小钱的人，看似很努力，其实是非常不划算的，对于工作一族来说，你的业余时间异常宝贵，大部分工作一族也最缺乏学习充电的时间，如果你可以利用业余时间学习提升、充电、甚至培养自己的第二技能，这才是你跟其他人差距越拉越大的正确姿势，接外包不是不可以，但是一定要保证时薪更高，否则，聪明人更愿意利用这时间休息娱乐。

## 对出国的看法

前面有同学提到出国的问题，我简单谈下我的看法。我是去过美国的人，去过美国多处地方，旧金山、硅谷、黄石、拉斯维加斯、优胜美地等，这些地方都是很发达的地方，风景特别好，但是我去过一次，我就知道，我不会移民去美国，去美国旅游还可以，但是我不会在美国长期生活，美国并没有我们想象的那么好。

美国有几点特点，地广人稀，人稀到什么程度呢，你找个商店买东西都要开车过去，晚上出去，方圆几公里根本没人。美国被称为车轮上的国家，所有交通全靠开车，我去美国，开车开到想吐，去一个地方旅游要开车几百公里，在中国，高铁随处可以直达，一线城市的地铁更是方便。我去硅谷所在的城市叫做，圣何塞，这算是挺发达的城市了，但是给我的感觉就是中国的县城，真的，我自己都觉得惊讶，这是美国么？这是全世界最发达的城市么？

我去的地方都是比较发达的城市，尤其硅谷这种精英聚集的地方，种族歧视相对还好，但是其他城市一定存在种族歧视的，就这么告诉大家吧，把种族歧视写入法律明令禁止的国家，其实是种族歧视最严重的，只不过人人由于法律的束缚，不会表现的那么明显而已，骨子里美国对黑人对亚洲人是有歧视的。

再说到互联网，毫无疑问，全球最伟大的科技公司都诞生在美国，但是中国的互联网发展是潜力巨大的，而且我认为中国的未来一定前景无限，不说别的，就说 Google、Apple、Facebook 这种属于全球级别的公司，用户超 10 亿，要知道这是在全球范围内，那么看腾讯，单看微信用户已经接近 10 亿，虽然微信也有国际业务，但是主要业务还是在国内，没别的原因，中国有天然的人口优势，人口优势意味着巨大的流量，只不过由于中国的发展状况，很多农村偏远地区还没接触互联网，但是随着社会的发展，这是早晚的事，当互联网在全中国普及，当 90 后、00 后成为主导，互联网给中国带来的改变会越来越大，相应的发展潜力也会越来越大，所以，中国的巨头，腾讯、阿里巴巴未来依然有很大潜力。

再看中国人接受新事物的能力，移动支付、共享单车，这在国外都不是新鲜事，但是国外一直没能普及，在中国连摆摊的小贩都放个支付宝二维码。中国的劣势只不过在于创新不足，大部分还对标美国，不过这是历史的积累问题，互联网本就是美国走在前面，中国的老牌企业依靠抄袭起家，但是逐渐的，中国的创新能力会越来越强的，只不过是时间的问题。你们可能不相信，我通过公众号后台认识不少国外 Facebook、Amazon、Google 的华人大牛，他们时刻在关注国内形式，想着随时回国发展，而且已经有越来越多的海归人士回国创业成功的先例。

所以，我对中国未来的发展无比看好，尤其互联网，中国虽然有各种各样的问题，但是你的眼里不应该只有问题，你要看到机会，你要看到潜力，国外并不是大家想象的那么完美，国外依然存在着各种各样的问题，人就是这样，总是羡慕别人所处的环境，殊不知，别人也在羡慕你的环境。以上我的一些见解与认识，分享给大家。

## 360 行，行行出状元

中国的教育告诉你，好好读书才能有出息。然而什么叫有出息？没人告诉你。在有些人眼里，有文化，就是有出息。在有些人眼里，能赚钱，就是有出息。所以你看，读书跟赚钱没有任何因果关系，并不代表你成绩好，就一定能赚大钱。我们传统的教育总觉得，靠读书改变命运才是唯一的正途，才是有本事。但是我要告诉大家的是，时代变了，很多理念全已经不适应新时代了，你觉得你学习好是本事，别人游戏打的好就是不务正业是一种偏见。

都说「360 行，行行出状元」，其实这句话在这个多元化的时代最能体现了。你哪一行干的好，都是一种本事，你读书好，拿奖学金，是本事。你游戏打的好，去打职业，是本事。你技术能力强，当了高级工程师，是本事。你写作能力强，写了书，或者写公众号是本事，你能力打的还可以，凭借自己的本事，当游戏主播，一个好口才，甚至娱乐大众，让这么多人观看你的直播，同样也是一种本事。千万别觉得那些人没上学，当个游戏主播，对人家有偏见。

相反，那些学历较低，但是在这个时代，能抓住机会，找到自己的一条路，完成逆袭，这种人我非常佩服，我觉得人家是有头脑的。也许你觉得人家哗众取宠，靠博眼球上位，但是，这何尝不是一种本事呢？换做你，你能做到么？你敢放下身段去做么？没什么不平衡的，高学历就高人一等的时代早过去了，这个时代，只要靠自己能力，不偷不抢，找到适合自己的路，都值得佩服，我们应该看到人家的闪光点，去学习人家的优点。心存偏见，只看到缺点的，对你没有任何帮助。

## 人总该有点自己的价值观

给大家说几件这两天发生的事。

1、我朋友圈拉黑几个人，主要是我揭露了一些真相，一堆人在我朋友圈评论指指点点，然后碰到这样的我向来是直接拉黑，这不是我小心眼，对他们个人也没意见，就是觉得价值观不一致，没必要强行在一起罢了。很多人理解不了这逻辑，我打个比方你们就知道了。朋友圈是相对比较私密的地方，跟微博、知乎这类公

开的地方不一样。朋友圈可以比作一个人的家，就好比，我邀请你来我家参观或者围观，然后你到我家看了一圈，各种指指点点，对我家的东西说三道四，那你说我还愿意让你继续在我家参观么？关上门，不对你开放，不是我的权利么？所以，朋友圈也是类似的，我拉黑一些价值观不一致的人，并不说明我对这个人有啥意见，我就是不允许你看我的朋友圈罢了，仅此而已。

2、最近强东事件，我看有人给我评论说，张哥，你以前不是说过，少关心国家大事，多关注国家大事么，东哥性侵跟我们普通人有啥关系，干嘛你要这么关心呢。首先，我说的是国家大事，我们老百姓少操心，多关注就好了。东哥属于公众人物，还是互联网圈的，他性不性侵确实跟我们没关系，但是我这人就有点理想主义，可以看的了别人坏，但是看不惯别人蠢，尤其更是看不惯一些昧着良心收钱洗白的。没人否定东哥的价值与做的贡献，但是你是公众人物，你应该有点引导正面价值观的责任，不能说你做了好事传千里，做了坏事就要藏着掖着吧？我想没这个道理吧。

更可恨的是，一些洗白文，在我看来全都是逻辑狗屁不通、特别 low，实在看不下去那么多屁民被牵着鼻子走，虽然说普通人分辨不清，但是这类洗白人更是恶心。我们自媒体圈内基本都靠接点广告赚钱，毕竟我们也是俗人，也得赚钱养家糊口。洗白文大部分人都被找过，有点价值观的人，是不会接这类的，但是有些视金钱为一切的人，给钱啥都干，可以说是金钱的奴隶了，很多人都知道，我爱赚钱，但是好歹我守住了最后一丝底线，我知道什么钱该赚，什么钱不该赚，所以，这两天在朋友圈以及小号上就是想告诉一些有头脑的人真相。

可是后来我发现，我太天真了，我总以为我身边的人，我总以为球友理解力都还可以，可是我错了，一些人只愿相信他们愿意相信的事。我以前说过，人要有最起码的价值观，在大是大非面前要客观对待，是就是是，非就是非，不能因为你以前做过好事，你现在做坏事就是对的，没这样的道理。还有人说，屁民少关心别人，多关心自己就好了，这话没毛病，你可以去安心做自己就好了，但是把这种明显的错事认为没关系，并且还给别人宣传这种漠不关心的态度就说不过去了。

我们总认为父母判断力与认知不行，经常被骗，但是殊不知骗子水平也有高低，对于洗白文你分辨不清，其实碰到高级点的骗子你也一样会被骗，从这个角度来说，很多人并不比他们的父母高到哪里去，洗白文就是高级点的骗子。

我的星球我说要提升大家的认知, 经过这么长时间的相处与普及, 我以为球友很多人都比外面的认知高不少了, 但其实还是有部分球友认知能力亟待提高, 任重而道远啊, 我继续努力。最后说一句, 不管什么时候, 什么环境, 人总该有点自己的价值观, 没有价值观的人, 如同没有灵魂的行尸走肉!

## 价值观是什么

说到百度, 其实涉及到价值观的问题, 我经常说, 人得有价值观, 没有价值观的人是没有灵魂的, 就跟行尸走肉一般。价值观跟贫穷还是富有没有任何关系, 啥是价值观呢? 价值观是做人的原则和底线, 是指导你做人做事的行为准则。拿百度这个来说, 人们为什么对百度如此愤怒? 是因为百度上广告多么? 显然不是, 比百度上广告多的产品多了去了, 放广告是很正确的商业行为, 人们喷的是百度上各种垃圾、无良、黑心的广告, 魏则西事件至今历历在目, 但是结果呢? 类似的广告, 百度该咋样还是咋样。

我分享的文章, 百家号也是一样, 百家号上面一堆营销垃圾号, 但是你搜索, 所有百家号都是排前面, 这样的搜索明知是垃圾信息还给这么高的权重, 活该被喷。人们喷百度, 就是因为百度这家公司的价值观出了问题, 跟你们说的广告太多之类的没多大关系。我以前还说, 让大家少去当杠精, 少在网上跟别人非要辩论个结果出来, 辩赢了又怎样? 花费的是你和辩论者双方的时间, 有这时间不如读读书, 看看报呢。

扪心自问, 我们所有人输出的观点, 大都是以自己角度出发的, 每个人身上都有一堆缺点, 有的人眼里, 就只盯着别人身上的缺点, 非要给你指指点点, 这就是属于闲的蛋疼的。你还别信, 大部分在网上刷存在感, 乐于跟别人杠的人, 大都活的不好, 因为他们的时间都用在杠上了, 知乎上一堆如何评价某某某的问题, 就是典型的闲的蛋疼, 如何评价罗永浩, 如何评价俞敏洪跟你有什么关系? 你喜欢就喜欢, 不喜欢就不喜欢, 自己心里知道就好。

但是对于价值观错误的人和事, 那你去骂几句那没啥, 比如我在网上几乎不会跟任何人辩论, 即使对于冯大和曹大, 我佩服的前辈的某些观点不同意, 也不会去反驳, 不同意就不同意, 你自己心里知道不就好了, 但是对于马蓉、百度这样价值观错误的, 我看着也来气, 也忍不住去骂几句。

所以,人得有价值观,价值观是指引你人生发展的大的方向,什么路该走,什么不该走,什么钱能赚,什么钱不能赚,这都是价值观决定的,每个人要做的是,在价值观没问题的前提下,多向优秀的人身上学习那些优秀的特质,别眼里只能看到别人一身的毛病,看到别人身上的优点,承认一句别人比自己牛逼,对于有些人,真的比上天还难。

## 让我受益终生的两个能力

前面有球友问我 20 岁的时候在做什么,我回答了这个问题,但是突然发现我漏了一句,他还有一句,到现在为止张哥在坚持什么事儿或者几件事使自己成长的?仔细想来,我大学时候虽然没学到啥东西,但是培养了俩能力让我受益终生。一个是把事情做到极致,另一个是不服输。

我大学时虽然过的浑浑噩噩,但是最钟爱两件事,一个是篮球,一个是 dota。篮球我是初中就开始打,但是大学时候刚入学水平还是很一般的,军训期间,军训完别人每天晚上睡觉,我一个人出去打篮球,别以为打篮球是件很轻松的事,你要打的好,其实需要非常刻苦的训练的,为此我投入了很大的精力去训练,也取得了一些成绩,是学院篮球队的队长,带领班级拿到过学院冠军,评为 MVP,当然,跟真正的高手比,其实完全比不了,但是我这身高条件,能取得这点成绩我觉得跟我把事情做到极致的心态有关。dota 也是,我从大二才开始接触这个游戏,起步其实比同班其他同学很晚,但是我爱上这个游戏后,花了很大的精力去提升,后来也都跟上其他人的步伐,甚至超越很多班里的高手。

而且这两游戏,都是胜负心很强的,所以我不服输,不管是打篮球也好,还是打 dota 开黑也好,输了我都很不开心,而且输了之后通常都会去一个人默默训练。当然了,现在没这种心态了,但是细细想来,这两特性帮助我很多。我毕业后才开始醒悟,主要是迫于生存而醒悟,我的第一个转折点可能就是决定转行开发,我在第一家公司工作的时候,偶然间知道一个开发的工资有一万多,而且跟我差不多年纪,那会一万多对当时的自己来说简直就是不敢想的高薪,而即使到现在,其实月薪一万多,在全中国范围内都算是高薪。

所以,当即我就决定转行做开发,我觉得那是我人生的第一个转折点。既然决定要做开发,我就开始自学,并且决心要把这件事做好,后来我把事情做到极致到

什么程度呢,后面我写代码,虽然我的架构不怎么样,但是我写代码是用洁癖要求自己的,我甚至不允许我的代码里出现多余的空格与换行符,真的就是这么要求自己的。包括我后来写作,我对我的排版要求一样很高,中间摸索了相当长一段时间,如果你是很早的读者,你大概就可以感受到这种变化。

我人生的第二个转折点我觉得就是我在 16 年的时候决定写公众号。我公众号其实 14 年就注册了,但是一直搁置了,到 16 年初我才想通,决定认真做公众号那会才一万左右读者,后面一直在坚持,从未放弃,现在来看算是赶上了吧,而且我决定要做,那就一定要把它做好。在做公号期间,其实有不少争议与质疑,技术圈里的人都认为我在不务正业,经常有各种各样的人来讽刺你、谩骂你,我是不服输的,我是要证明我是对的,所以,那段时间越是有人黑我,我写的越来越劲,几乎每晚都写到两三点,事后证明,我的这种不服输帮了我。

也正是因为做公号,有了一定的影响力与读者基础,我才能赶上后面的知识付费,所以,我特别感谢微信公众号,我觉得公众号改变了我的命运,在第一次跟微信公号团队的产品打交道的时候,我就觉得特别亲切,我不敢想象,如果没有公众号,我此刻应该会在某个公司,也许是大公司,也许是另一个创业公司,吭哧吭哧做个最普通的码农吧。这两件事,应该是我人生,起码到目前为止,我认为对我影响最深远的事,不可否认,是有一些运气成分的,但是我的这两种特质,我觉得帮了我不少。

借这位同学的问题,做了点简单的回忆,另外,我还想说的是,成功往往很难复制,我也从未要求大家一定要跟我走一样的路,但是一些经验多少是有借鉴作用的,希望对大家有点启发。

## **不要轻信同层次的人的建议**

我在星球或者公号发过不少内容与观点,一些话都比较直接,不那么好听,有不少人不太能接受,但其实大实话都不好听,好听的敷衍恰恰对你没任何用。比如我以前说过,不要随便轻信身边跟你同层次的人的建议,因为那些建议大抵没太大用,要听,就听那些比你层次高或者成功人士的建议。

有人反驳了说,未免太绝对了吧,有些身边人的建议依然有可以参考的价值,不能一概而论呢。但问题是,你告诉我如何分辨身边人哪些建议有价值,哪些建议



没价值呢? 他自己往往都分不清, 但是却会拿这话来反驳别人。我自己就经常遇到有公号给我留言主动提建议的, 我一般是忽略, 很少采纳。有人就会觉得你这个人高傲, 听不进别人意见, 不把别人放眼里, 可问题是, 我没那么多时间一一听取你们的意见啊, 我信任的, 我认同的曹大和 Fenng 大给我提建议我从来都会重视, 即使他们的建议并不 100% 都正确, 那又如何呢?

起码我知道, 人家是我自认为比我牛逼的大佬, 他们的建议多是有很大参考价值的。这是最正确的决策逻辑, 在有些人眼里就会变成你是个舔狗, 你看不起人, 你膨胀了, 你高傲了。我记得之前有人问我怎么变得牛逼? 第一步就是先要找到牛逼的人, 并且学会信任比你牛逼的人的观点, 牛逼的人是完美的么? 当然不, 但是你要做的是从牛逼的人身上学习优点, 这就够了, 牛逼的人身上当然有缺点, 但是人家身上的缺点自然自己知道, 不需要你指出来, 更不需要你来帮他改变。

我以前说, 我是 Fenng 大和曹大的舔狗, 很多人觉得我在开玩笑, 但事实就是啊, 我自认他们比我牛逼, 也是我之前一直仰望的大佬, 我从来不会公开或者私下里说人家的不是或者缺点, 那不是瞎操心么? 先让自己更牛逼再说吧。我给大家说的这些都是大实话, 更是为人处世的一些正确方式方法, 但是听起来, 却是不那么好听, 但是我相信, 你们加入这里也不是为了听好听的话的。最后, 又蹭了 Fenng 大和曹大的热度, 我看评论区还有不知道两位大佬公众号的, 这里提一下, Fenng 大的公众号叫「小道消息」, 曹大的公众号叫「caoz 的梦呓」, 还没关注的可以搜索关注下。

## 你所不知道的幽默

说到幽默, 我发现很多人没有幽默意识, 或者看不懂别人的幽默, 这里说下。我对幽默能力蛮看重的, 如果你常与人打交道, 你会发现具备幽默能力的和不具备幽默能力的人差别很大, 跟幽默的人一起打交道, 会让你轻松舒服很多。我虽然马上 30 了, 但我还是喜欢跟年轻人打交道, 因为年轻人的心态比较逗比, 接触的东西比较前沿, 跟年轻人多接触, 你也更能理解和认识一些幽默。

比如, 我前一阵听说「白嫖」、「舔狗」这两词就是在星球的 qq 群里听到的, 第一次听到的时候, 并且理解了意思后, 戳到了我的笑点, 真的笑死了, 然后最

近你们可以发现这两词我用的比较多, 因为我是觉得挺幽默的。但是有的人是不理解的, 会觉得这两词让心里不舒服, 本质上是不理解这个幽默点。

其实幽默分很多种, 比如可能很多人理解不了这种幽默: 我有一大学死党, 关系非常好的那种, 每次一发朋友圈, 我都会回复「傻逼」, 不管他发任何内容, 然后下面一堆同学留言都是「傻逼」, 这种就是一种跟风的幽默, 并不是真的骂他, 就是觉得好玩, 这种幽默通常只能用在非常铁的哥们上。

我对幽默的理解是, 我一直觉得跟普通人打交道, 建立在别人痛苦、揭别人短的前提上, 不是真的幽默, 比如, 跟别人聊天, 拿别人的个头、脱发取笑等, 这种不是真正的幽默, 只会让人反感。真正的幽默是让人愉悦的幽默, 比如拿舔狗举例, 我说, 你们都做我的舔狗吧, 这种就不是很幽默, 会让你们不舒服, 但是我说我是 Fenng 大和曹大的舔狗, 这种建立在自黑的基础上才比较幽默。

说到自黑, 我发现大佬们都喜欢自黑, 比如张小龙说「我所说的都是错的」, 比如曹大的公号叫「caoz 的梦呓」, 梦呓言外之意梦话、胡话的意思, 但是发的都是真知灼见。Fenng 大的公号叫「小道消息」, 哪里是小道消息啊, 都是实打实的观点与看法。说个自夸的, 我小号叫「我就 BB 怎么了」, 我哪是随意比比啊, 都是自己的真实观点。

所以, 自黑的幽默是真的幽默, 黑别人的幽默那真不叫幽默, 那叫情商低。你们别觉得这技能没啥用, 掌握好了这技能, 你会在社交场合有大用处, 别人会觉得你这个人有趣, 好交流, 没准因此可以得到一些机会说不定, 比如男女交往, 比如社交人脉的认识, 比如团建聚会等等, 这个我是过来人的真心体会, 信不信就由你们了。

## 户口的问题

一线城市的户口很重要, 尤其北京上海这种, 这个人人人都知道, 如果你没有更好的选择, 肯定选择可以拿到户口的企业。但要说的是, 有更好的选择, 不管是薪资还是职业发展, 都有更好的公司与职位等着你, 这个时候还有一个可以拿户口的公司等着你, 该咋选?

很多人说,我去那个国企混几年拿个户口再出来,或者违约出来,人人都这样想的,企业有你想要的那样傻么?我相信多少都有各种条件限制你的。假如你比较幸运,待个两年出来了,真拿到户口了,你以为你赚到了么?两年的时间足以改变命运,这两年中谁知道你错失了多么多机会,谁知道你在国企混两年还有没有斗志?时间成本非常宝贵,遇到好的机会,要立马抓住,一天都不要等。

可能你们不相信,无数成功人士,都是在最早的时候,遇到机会毫不犹豫的抓住了,说个我个人真实的,我如果当初自学 Android 再晚一年,可能都找不到工作。你户口有了?房子要不要买?有户口又没人给你买房子,没钱只有一纸户口没啥大用,你去问问北京上海一大堆研究生有户口的有多少,但是因为一纸户口放弃了多少机会?自己能力提升,遇到好机会了,有钱了,没有户口依然可以过的特别爽,在国内,几乎没有钱解决不了的琐事。

当然了,如果你家里条件好,有矿,不差钱,那当我没说,我说的是,针对无数家境一般的,遇到好的工作机会,可发挥空间较大,能力提升空间较大,同时薪资又不错的机会,该毫不犹豫的抓住,千万别想着等两年,这一等,人生的命运轨迹完全不一样了。当然,以上也只是我过来人的经验与个人观点,但肺腑之言。

## 身份证泄露问题

知道真实姓名和身份证号之后,有哪些安全隐患,这里给大家普及下,先说下,因为有朋友就是专门做这块数据相关的,可以从三大运营商拿到数据的那种,所以之前交流很多,姑且这里给大家分享下,但是不要往外传播,因为这块还是小圈子知道就好。总结来说,概括有三点:

一、第一层数据泄露,根据身份证编码规则,找到你的户籍地址,然后根据姓名继续找,可以定位很多私人信息。中国身份证的编码规则:公民身份号码是特征组合码,由十七位数字本体码和一位校验码组成。排列顺序从左至右依次为:六位数字地址码,八位数字出生日期码,三位数字顺序码和一位校验码,可以用字母表示如为 ABCDEFYYYYMMDDXXR。其含义如下:

1. 地址码 (ABCDEF): 表示编码对象常住户口所在县(市、旗、区)的行政区划代码,按 GB/T2260 的规定执行。

2. 出生日期码 (YYYYMMDD) : 表示编码对象出生的年、月、日, 按 GB/T7408 的规定执行, 年、月、日分别用 4 位、2 位 (不足两位加 0) 、2 位 (不足两位加 0) 数字表示, 之间不用分隔符。

3. 顺序码 (XXX) : 表示在同一地址码所标识的区域范围内, 对同年、同月、同日出生的人编定的顺序号, 顺序码的奇数分配给男性, 偶数分配给女性。

4. 校验码 (R) , 一位数字, 通过前 17 位数字根据一定计算得出, 检验码分别是 “0、1、2、……10” 共 11 个数字, 当检验码为 “10” 时, 为了保证公民身份证号码 18 位, 所以用 “X” 表示。

5. 15 位身份证号码: 当今的身份证号码有 15 位和 18 位之分。1985 年我国实行居民身份证制度, 当时签发的身份证号码是 15 位的, 1999 年签发的身份证由于年份的扩展 (由两位变为四位) 和末尾加了效验码, 就成了 18 位。这两种身份证号码将在相当长的一段时期内共存。15 位身份证号码的排列为 ABCDEFYYMMDDXXX, 其含义基本与 18 位的身份证号码的含义相同, 只是年份是 2 位表示, 且没有校验码。

二、第二层生活中使用场景, 被人滥用。在要求实名认证的场景, 被人冒用信息之后, 产生的后果自己承担, 特别是信用问题。1. 买车票 2. 订机票 3. 订酒店 4. 租车 5. P2P 贷款 6. 领各种优惠券 (一人一券的场景) 7. 开卡, 炒股, 炒币 8. 租房 9. N 种风险有人说了, 现在很多实名认证都需要手机号, 我只能说一点, 明面上的规则可能需要, 但是背面上有各种方式可以绕过。

三、第三层, 关联个人其他信息。目前有一个共识: 数据就是黄金。所有公司业务的核心都要通过提供服务, 积累用户数据, 然后变现。第二层的每一个场景应用的提供方, 都会积累数据。都在通过各种手段: 产品创新、实名核验等, 围绕用户的身份证号, 打通用户的 手机号、银行卡号、设备号等 ID。形成一个全景、全渠道触达的用户画像库。有了银行卡号, 可以知道用户线下消费习惯、预测工资收入、有没有买过车房等。有了手机号, 可以知道用户的移动轨迹、购物偏好、居住区域、上网偏好等有了用户设备号, 可以精确分析上网偏好, 精确推送手机端广告。

市面上已经存在 N 家公司声称自己有过亿的自然人身份信息库, 可以精确分析用户画像, 能够实时广告触达。所有这些公司的从业人员, 特别是技术人员, 都可以通过身份证号查到王思聪的手机号、银行卡号。这里存在巨大的数据滥用和

个人隐私泄露的风险。以上,大家自行理解,就不多解释了,国内隐私一直都是个大问题。

## 思维篇

### 要有创业的心态

说几件事:

1. 最近好多球友问, 错过了直播怎么办, 讲真, 没办法, 我直播没有录屏的, 我自己都没有保存, 直播也都是脱稿, 也没有提前写好的稿子给你们, 只能下次还有直播注意。其实, 我不要脸的说句, 我直播又不收礼物, 不为了赚钱, 也不是为了涨粉, 单纯为球友提供的福利, 就是想线上聊一聊, 而且我发现, 线上聊聊比较真实有效率, 如果用文字把讲的全部记下来, 估计要写好久, 一年可能也就那么几次, 错过了真的没办法, 只能争取下次直播的时候你不要错过。

2. 我见了一阿里高 P 的朋友, 现在大公司都普遍年轻化, 他告诉我一句比较真实的, 他现在出来后再想进去都不一定了, 因为现在的年纪, 现在的标准, 跟当初他进来完全不一样。说句真实的, 互联网的职场红利没了, 接下来是拼真本事的时候。其实, 别看我公开场合, 说自己帅, 还爱装逼, 但我对自己的认识很清醒, 我知道自己是不是真的帅, 知道自己几斤几两, 只有清醒的认识自己, 才能一直保持谦虚的态度, 才能一直保持学习的动力。

3. 很多人, 尤其不少大公司的人, 其实很缺乏正确认知自己的能力, 不知道自己牛逼还是公司牛逼, 还是运气好, 踩到了红利, 但是红利只是一时, 实力才能永久。我记得当初豌豆荚的王俊煜在总结经验教训的时候, 打了一个比方, 我觉得特别好: 电梯里有三个人, 有躺着的, 有站着不动的, 有在电梯里跑步的, 然后到达了楼顶, 每个人都说因为自己的努力到达了楼顶。这就是缺乏对自己清醒的认知, 平台的势能, 跟你个人没关系, 你刚好抓住了, 是你幸运, 但是幸运不能永久。

4. 跟这位阿里高 P 的朋友聊, 他很佩服我的是, 在我职场早期, 就一直想着做个人品牌, 积累影响力, 为以后给自己打工做准备。这点我刚好直播的时候也提到, 任何时候要有创业的心态, 你现在还在读书, 或者刚混职场, 或者已经是职场老鸟了, 但是到了后期, 你才会发现, 只有给自己打工, 追求自由, 才是每个

人的终极目标，但是说实话，不是每个人都有机会的，但谁又不想那个人是自己呢？所以必须要有创业的心态，职场一边打工，一边想着业务时间折腾和尝试。

尝试一百次，有一次成功就可以了，我接触到的无数人，都没有这个意识，都只是闷头做事，等到职场混了十来年，后面竞争不过年轻人了，才后悔当初没有为自己做点积累。创业的心态，这个越早越好，重要的是要先有这个意识与观念，折腾一年不行，折腾五年、十年还能不行么？等你折腾成功的那一年，就是你追寻自由的开始。我只能说，这点学校、职场，很少有人告诉你们，毕竟老师和老板们都想让你打一辈子工，但我在这里就必须得一直宣扬这种意识，越早认识到这种观念越好。

## 该努力的年纪，值得尽力去尝试

最近杭州行，感触很深，见了不少大佬，但不只是见这么简单，私下里深入交流很久，畅聊好几个晚上，第一次感觉脑袋要炸了，得消化吸收好一段时间，同时也提升了自己的视野，先简单给大家总结几点吧，更详细的回头直播给大家说说：

1. 线上聊千遍，不如线下见一面。这点是我感触挺深的，大家都知道，我过去的几年一直都挺宅的，不愿意去参与线下活动，不愿意公开露面，总觉得有什么事情，网上就可以聊了，没必要大老远的跑到线下去见。但是最近被曹大点拨，我才理解，很多东西，线上聊和线下可以聊的深度不一样，而且去当面拜访，更体现了你这个人的诚意，见过一次面的人，跟单纯在网上聊的人，性质与意义完全不一样，这次大会线下见了不少大佬，一起坐下来私密的可以聊的更多，彼此也增进了不少感情，各个领域，各个行业，可以说思想互相碰撞，互补优势，说是突破思维都不过分。

2. 社交圈的价值我以前就说过，社交圈很重要，但只是混跟你同层次的社交圈，其实很难有跨越性的提升，最好你有部分社交圈是比你层次高那么一点的，差距也别太大，比如你混马云社交圈，那对你没有任何意义，这种社交圈的意义是，多围观学习，多体现自己的诚意与潜力，遇到关键性的决策，大佬的一个指点，比你纠结几天要有用的多。

另外，努力很重要，特别重要，努力决定了一个人的线性增长，但是一个人想要实现指数增长，其实在关键时期，被社交圈的关键人物拉一把，也许就可以跨越

式的增长了。而社交圈的价值，这里就更体现出来了，积累你的社交圈，在未来你能力到了，时机到了，你的努力与为人处世，懂得感恩等等特质，会更容易被大佬们拉一把。

3. 切勿小富即安。以前我还在星球分享过，人这一辈子，赚钱的机会有那么一两次抓住就可以了，只是什么时候遇到这样的时机不确定，有人 20 岁，有人 30 岁，有人 40 岁，不同的人生轨迹都不一样，所以不用急躁，做好自己的事，踏实积累，保持对新事物的敏锐度，不断尝试，有一次赚钱的机会，那就够了。这两年，我发展的还可以，实话说，应该比大家想象的发展还要好，但我之前的心态就是，很容易满足，毕竟也是农村娃走出来的，没见过啥大世面，就觉得每月稳定赚点小钱，生活富足，自由自在就够了，也没啥特别大的野心与追求。

但是最近被大佬们批了，告诫我，切勿小富即安，人这辈子赚钱的机会就那么一两次，被自己碰到了，在事业发展最好的时候，就要好好把握，把事情继续做大，争取再进一个阶层，这倒不是说什么功利性，而是说，遇到机会，要好好重视，不然以后再想有这样的动力、时机、拼劲就难了。这句告诫让我启发很大，尤其我最近接触的社交圈大佬们身价真的太吓人了，看到大佬们都到了如此高度还如此努力，如此拼搏，都想着做点更大的事，在还可以拼搏的时候，争取再进一步，我就突然觉得好有动力，以前的想法确实眼界不够，于是，又重新规划了下，把原本今年定的目标又往上调了，又规划了个长远点的计划，趁着年轻，还得再拼下，不能太松懈了。人生需要多体验，也该追求自由，但是自由不代表着安逸，该努力的年纪，应该尽力去尝试，尽力去拼搏，未来一不小心，谁知道呢。

总之，这次线下活动，跟不少大佬线下沟通，学到了很多，好友里又多了各种牛逼的人脉，暂时就想到这些，给大家分享下，回头给球友单独来个福利，把一些能公开分享的东西，开个直播尽量多给大家分享，内容应该比这更多，我还得看下我的安排，最近回来也一堆事，还有一堆赴约，时间定了到时候会在星球通知，务必不要错过，我的直播不允许录屏，错过了就真的错过了。

## 给大学生的建议

加入我知识星球的有不少是还在读书的大学生，学生时代其实没啥钱，但是舍得花钱上网、K 歌、娱乐等，除了买书之外，很少有舍得花钱提升自己了，所以



敢于花钱加入这个圈子的同学，很有魄力，今天专门为大学生朋友写几点建议，希望能够消除你们对未来的迷茫与恐慌。

1. 绝大部分的大学教育都是渣，可能有人觉得话说的有点难听，但是事实就是如此，这不是大学的问题，本质上是中国教育的问题，中国的教育一向都是「灌输式」教学，成绩差跟成绩好的同学唯一的区别就是，成绩好的会很努力的去记那些理论性的东西，会非常在意自己的分数与奖项，成绩差的同学则比较懒，但不是笨，甚至很多人比成绩好的同学要聪明，但是本质上，他们都清一色的不知道自己所学的那些东西到底有什么用？这个才是最可悲的地方。

所以，如果你在学校的成绩比较好，那么别骄傲，你只不过会是在毕业后的应聘简历上多一条「大学奖学金获得者」而已，其他没什么特别大的优势，成绩差的也别灰心，你只是比较懒，不愿让自己的付出回报不成正比而已。那些学校好的与学校差的同学，也只是在学历上的一点优势而已，中国绝大部分的学校教育都是渣。当然，平均水平肯定是名校比一般的学校出来的人才更多，但是也只是平均而已，我跟比尔盖茨平均起来，我也是亿万富翁了，根本还是取决于个人。

2. 你现在的专业跟你以后的工作可能没什么关系，很多毕业生毕业总是奢求能找到一份专业对口的工作，我告诉你，这很难，本质上也是因为中国的教育造成的，前面说到，你在学校学到的东西根本不知道以后干嘛用的。拿计算机专业的举例，正是因为计算机专业的同学大学学了一堆什么计算机网络、操作系统，C语言、数据结构等等，都是最枯燥、最乏味的课程，你学了四年，你从来不知道这些东西能做什么用？

导致很多计算机专业的同学对自己的课程很厌恶，甚至产生了抵触的心理，这也直接造成很多计算机专业的同学毕业后有很多去做了销售，等你工作后才发现，反而工作中从事编程行业的，很多却不是计算机专业的，有很多都是其他理科类的专业同学，而且这部分人大部分是因为毕业后工作接触到了编程，对此产生兴趣，知道这个能赚钱，所以发奋自学，从而走上了这一行。

所以，不管你是什么专业的，如果对本专业感兴趣，那还好，毕业之后尽量去找个专业相关的工作，如果对本专业不感兴趣，想从事别的行业，别担心，只要你对感兴趣，肯用心去学习，那么一定不是问题，有时候甚至比那些科班生出身更有优势，因为这个职业是你自己出于兴趣以及回报而选择的，没有任何人逼你，你会更有动力去学习。

3. 「学习能力」是大学四年学到的最重要技能。前面虽然把大学说的一无是处,有人会同问,那干脆别读大学好了,这当然是不行的。虽然中国的大学教育有它各种各样的问题,但是这个时代,首先大学文凭是一个硬性规定,没有大学学历,你是很难在社会上立足的,起点会非常难。其次,大学跟高中的形式有着本质的区别,高中的教育是家长和老师的驱动下,面对种种压力你不得不去学习,所以高中的学习是压力下不得不去做的事。

但是大学可就不一样了,没人看着你,没人会关注到你,你有更多的自由与选择空间,玩什么,结识什么样的人,去不去上课都完全取决于你。我相信绝大部分大学生的考试复习,都集中在考试前的最后两周,这种学习完全是自我驱动的。所以,大学还是非常有必要上的,而且每个人最主要的区别可能就体现在了「学习能力」上,因为你会发现,大家都是上着同样的课,甚至有的人根本不去听课,但是同样是最后两周的自学冲刺,有的人就能轻松考过,或者考了很高的分数,有的人学了很久却依然考的不理想,这就是学习能力的差异。

即使是玩游戏,同样的时间,有的人玩的很好,会分析怎么出装更合理,团队战术怎么更容易取胜,有的人,却是一直沉迷于游戏,自制力很弱,而且还很有可能玩的不行。所以,自制力很好,学习能力很不错的人,会在以后的职场有更多、更好的选择,而且也更容易有更好的发展,即使这个人在大学喜欢玩游戏,即使在大学成绩很一般。

4. 多动手,多实习。前面说了,大学学的都是一些理论性的东西,你根本不知道那些东西能干嘛,但是如果你能尽早去实习,尽早去参与实践,那你会有别样的体会。举个例子,当计算机专业的同学都不知道所学的理论能干嘛的时候,你就去一家企业实习了,即使平时的工作只是打杂,但是你能真正认识了实际工作中是怎样的,别人在工作的时候用到了什么技能,看到别人拿到的高薪,你会发现,原来你所学的那些东西这么值钱,你会更有动力去学习,而且很有针对性的去学习。你得相信,理论与实践相结合,比那些只会闷头读书的人要有用的都,你想要的不是只在学校里空虚的考试分数而已,你更想要的是未来用自己的技能换取财富的能力!

5. 这些事情你该在大学的时候就做了。我以一个过来人的经验,真心建议你们,大学这些事必须要做了,甚至比拿什么奖学金,考什么证还要重要。多运动,坚持运动,有个好的身体比什么都重要。多阅读,坚持阅读,哪怕跟你的专业无关

的书籍。考个驾照，一定要考，这个是 100% 的大学生工作之后最后悔的一件事，是的，就是 100%。如果可以的话，谈场恋爱吧，哪怕最后以失败告终。

## 给 22 岁的自己六点建议

现在的我如果要对 22 岁的自己说，我会对他说这些：

1. 努力很重要，非常重要。这是我最大的感触，它几乎是穷人出人头地的唯一方式，努力不一定会成功，但是不努力是一定没法成功的；
2. 一时的成败不代表什么。中考失意、高考失意、找工作失意等等都是一时的，绝不代表你的一生，人的一生很长，走过的每一段都可以看做新的赛场，也就意味着新的起点；
3. 选择比努力更重要。努力固然重要，但是选择其实比努力更重要，只有在对的方向努力，才能事半功倍，否则方向错了，结果很可能是南辕北辙。我工作至今经历过的选择可以说是我此生最多、最重大的选择：毕业之后决定来上海，测试之后选择了转行，自学编程的时候选择了当初崭露头角的 Android 开发，在技术领域深耕了四年多的时候转型技术管理、产品，工作之余决定好好写作等等，我不知道每一个选择是不是最优的，但是现在来看我很喜欢现在的工作生活状态，起码这些选择不是错误的，这些选择让我所有的努力都没有白费；
4. 不要相信命运。走上社会之后，你会遇到各种坎坷，你会怀疑你自己，甚至别人也会怀疑你的能力，渐渐的你可能会觉得我真的不行，这个不适合我，而逐渐的接受了命运的安排，好在我从不相信命运，不要轻易向命运低头，你不逼你一把，真的不知道原来你有这么多可能性；
5. 勇敢做自己。我做技术的时候，关注我的人较少的时候，那时候很和谐，我给大家写文章分享我的经验，大家很感恩，但是逐渐的，关注的人多了，影响力大了点，我分享技术文章的时候，就有点不同的声音了，有的人说你这篇文章太浅显了，给小白看还行，有的人说你这篇文章太深奥了，看不懂啊。

再之后我的工作从技术转管理和产品，我分享的更多关于职场与人生经验的时候，影响力也更大的时候，分歧更大，感恩的人会觉得我的分享特别有用，专门

私信感谢我, 而觉得我在胡扯的人, 会留言把我骂死, 说我鸡汤、忽悠, 再之后, 我赶上了知识付费的风口, 赞赏、开知识星球等, 涉及到钱的时候, 有的人很理解, 而有的人把你祖宗十八代都骂一遍, 普通人遇到这种, 心态不好的估计早就崩溃了, 好在我坚定的做自己, 我自认靠自己能力赚钱没有任何问题, 自己问心无愧, 才能支撑我走到现在, 也让我坚持走自己的道路。我有时候深夜问过自己, 如果让我重新选择的话, 我还会不会走这条路? 我深思熟虑之后的答案是, 会。即使被质疑, 但是从未后悔过。

6. 最后, 活在当下。我 22 岁的时候从不会去考虑五六年之后的我会是怎样, 我只是活在当下, 做好当下的事而已。

## 严以律己, 宽以待人

再分享个观点, 早该分享的, 工作忙给忘记了。前段时间我看到有同学分享一篇文章, 然后我看到有别的同学留言说, 看到文章中英文之间没空格就不舒服, 看到这样排版的文章就懒得看下去了。

其实, 我想说的是, 这个行为是错误的。你可以用高要求去要求自己, 但是你没法去要求别人, 你自己的文章会注重排版, 你也知道那些排版是好的, 但是别人也许不这么认为, 别人会依然按照自己的排版去写文章, 这无可厚非。这个世界就是这样, 你不可能按照自己的标准去看待这个世界, 你不喜欢 Windows, 难道所有用 Windows 的都是垃圾了么? 即使你真的觉得是垃圾, 你也没权利当面指责。

拿我们上学的时候来说, 上学的时候有学霸和混混两种代表性的角色, 对这两种角色的态度一般来说有三种人: 第一种人是情商极低的, 这种人如果自己是爱学习的, 就认为混混是垃圾, 是该死的, 即使混混跟他没半点交集。第二种人是大部分人的态度, 不认为混混是垃圾, 但是一般都不跟混混相处, 只要不得罪我, 那么井水不犯河水。第三种是情商很高的, 自己学习成绩不错, 甚至是学霸, 但是同时还能跟混混有交往, 不贬低混混, 甚至还能看到混混身上的一些闪光点。这个类比的意思是, 当你能从你认可的人或者事物身上吸取经验与知识, 这是大部分人能做到的, 但是如果你能从你不认可的人或者事物身上吸取营养, 学到东西, 那就真的太难得了。

所以, 你可以要求自己遵守自己认可的排版风格, 希望自己写文章有好的排版, 也有好的内容, 但是对于别人就没权利这样要求了, 没必要一棒子打死, 内容本身比排版更重要, 对于别人的文章你该把重点放在内容本身。最后送给你们一句话, 能享受最好的, 但是同时也能承受最差的, 才是最难能可贵的。PS: 做人要如达康书记, 刚正不阿, 有魄力, 但是做事, 玉良书记值得我们学习, 虽然他是一头狼。

## 出生人口下降会影响什么

在网上看到一组出生人口增长数据, 仔细分析下这组数据, 可以得到不少启发, 这里给大家分享下。自从 1980 年至 1990 年这十年间, 出生人口一直保持高速增长, 最高达到 2621w, 而从 1991 之后, 出生人口开始下降, 一路下探到 1999 年的 1149w, 自此开始稳定, 但再也没有达到过 2000w。也就是说, 80 后比 90 后足足多了 4800w, 90 后比 00 后多了 1200w。

看到这里, 身为一个 80 后, 有点悲哀, 工作的时候赶上了竞争压力最大的时代, 成家立业的时候也赶上了房价最高的时代, 尼玛好悲催啊.....不过如果说 80 后比较好的是赶上了互联网和移动互联网时代, 这算是唯一的安慰吧。然而, 如果从宏观的角度来看, 这组数据 20 年之后会对一些格局有很大的影响:

1. 最小的 80 后 89 年的今年要 31 岁了, 也就是说 80 后这个人口的最高峰大多成家立业了, 而结婚的刚需是婚房, 也就是说 80 后这个年龄段大多婚房都搞定了, 我就是 89 年的, 在上海和老家都是有房子的, 而接下来婚房的刚需是 90 后, 人口已经比 80 后少 4800w 了, 所以单说人口这个因素的话, 房子再接下来的十年应该不会像这过去的十年这样暴涨了, 再到之后的 00 后、10 后等等, 人口会越来越少, 婚房的需求也相应的逐渐减少, 长远来看, 房子甚至有下降的趋势。

不过一二线城市的房子不会下降, 不管你出生人口怎么减少, 但是一二线城市的流入人口没有减少, 反而在增加, 部分城市甚至到了靠政策来控制人口的地步, 所以这类城市的房价很难降下去, 但是四五六七八...十八线城市的房子很难暴涨了, 人口红利在下降。虽然决定房价的因素很多, 但是人口一定是个重要因素。

2. 劳动力会越来越贵, 因为人口逐年减少, 人力成本虽然最近几年每年都在增加, 但是以后人力成本依然会继续增加, 这是一个趋势。好在互联网时代已经解放了部分人力, 有更多的自动化工作, 而人工智能时代毫无疑问一定是趋势, 如果以后的人力成本继续上升的话, 那一定会逼着人工智能时代的早日来临, 所以从这个角度来说, 互联网、科技在很长一段时间都会越来越火, 会逐渐的渗透到每个行业;

3. 养老越来越难。想象一下, 三十年之后, 等到这批 80 后都老了, 青壮年中坚力量越来越少, 要养的老年人越来越多的时候, 说句不好听的, 国家的养老保障体系没法保障了, 直接点就是, 以后养老 90% 可能都得要靠自己, 从现在开始, 如果你不考虑以后, 等以后老了可能会很惨, 这不是危言耸听。我之前说的, 懂点第二技能, 多赚点钱, 学会投资理财, 否则等你老了, 这个社会不管你太正常了, 不是不想管, 而且没能力管了。

当然可能有人说了, 现在国家已经放开二胎政策了, 以后数据会改观。这个不敢苟同, 二胎政策其实已经放开好几年了, 但是这几年依然没有很大反弹, 根本原因在于, 当观念已经形成, 会很难改观, 现在的年轻人压力越来越大, 思想也越来越开放, 生一个就很了不得了, 尤其在大城市, 更是很明显, 而那些偏僻地区, 其实放不放开二胎对他们来说没影响, 对他们来说, 哪管你国家什么政策。以上就是我从这些数据看到的一些观点, 仅供参考。

## 用逻辑学辨别洗白文

给大家普及点简单的逻辑学, 帮助大家辨别洗白文。我一直认为星球里的球友辨别力要比外面好的多, 但是自从刘强东那个事件之后, 让我看到, 还是有待提高的, 如何提高这个辨别力呢? 其实, 最主要的就是要具备点基本的逻辑学, 程序员相对还好些, 因为有过逻辑的训练, 思维逻辑比其他行业的人要缜密一些, 但是我觉得依然不够, 大部分人的逻辑非常差, 今天我就给大家科普点简单的逻辑学, 希望能够提升球友们的逻辑, 相信会对你们之后的辨别力有很大提升, 这也是属于认知的一部分。

其实市面上有很多讲逻辑学的书, 但是说句真的, 不够实用, 讲的太抽象了, 今天我会用我的语言, 用我平时公号常遇到的各种现象来给大家做案例, 相信每

个人都可以看得懂, 耐心点, 只字不差的看完就好了。另外, 其实杠精的本质, 很可能就是逻辑学不过关, 我直接以常犯的逻辑学错误来给大家举例, 这样更好理解些。

1、用特例来反驳总体。上次我在 qq 群里还聊到我在美国的体验, 其中说了一句: 美国人的受教育水平与平均素质比中国人高多了。我知道有人听了, 肯定反驳了, 扯淡, 我在美国也呆过, 美国也有穷人, 美国也有乞丐, 哪里都有垃圾人... 这就是一个典型的用特例来反驳总体的逻辑, 我说的是平均水平, 这代表着一个整体, 而这种反驳只是针对特例人群来进行反驳。类似的例子还有很多, 比如我说创业维艰, 别没想清楚就去创业, 有人可能拿马云、马化腾举例, 其实殊不知, 多少年才能出来一个马云、马化腾?

2、因果关系搞不清。我记得我以前在公号说过, 我说有钱人大多不会有极端主义做法, 然后有人反驳我, 你这是看不起穷人, 穷人咋了? 穷人就有极端主义者了? 这就是典型的因果关系搞不清, 其实仔细看, 这两个有个毛的关系啊, 但是有一大部分人, 就是有这样的思维逻辑。当你说有錢真好的时候, 他们反驳, 没钱咋了? 没钱一样可以过的幸福。这个逻辑就跟你说西瓜好吃, 他们反驳, 苹果就不好吃了? 你这是看不起苹果啊, 一个道理, 而且杠精多是这类逻辑。

本来两件事, 是彼此分开, 相互独立的, 但是杠精们非要给你加个因果关系, 因为你说西瓜好吃, 所以你看不起苹果, 很多大 V 对待这类人, 你说除了骂 SB, 还能做什么呢, 现在理解为什么一些大 V 戾气这么重了吧? 因为这类人很多, 本质上是没有一点基本的逻辑。

3、考虑历史因素。我经常跟大家说, 我看待事情是比较客观的, 这个客观, 其实就是只考虑当下所谈论的事情, 而不掺杂历史因素。举个例子, 之前崔永元不是揭露明星偷税漏税么? 这个你说我是不是支持的, 当然了, 必须得支持。但是有一大部分人, 说崔永元也不是啥好鸟, 拿以前转基因说事, 这一码归一码, 现在说的是偷税漏税的事, 没人说崔永元以前转基因是好是坏, 那是另一码事。

类似的例子很多, 比如有人见义勇为, 有人举报说, 他这人以前偷过东西坐过牢, 以前偷过东西坐牢那是以前的事, 并不能因为人家以前犯过错, 而否定他现在的作为。之前东哥这个案件也是一样, 很多人说东哥以前做过很多善事, 捐了很多款, 这么有钱, 不可能性侵, 进而得出这是被仙人跳被陷害的, 这跟上面其实类似的逻辑, 你以前做过什么事, 跟当下的事情没有任何关系, 所谓客观, 就是只依据当下的证据与事实来判断。

4、逆向逻辑的缺乏。很多人其实缺乏逆向逻辑的思维，但是还偏偏爱拿逆向逻辑来抬杠。比如，我之前说过，牛逼的人没有不看书的，然后就有人给我留言说，我天天看书也没看自己牛逼，这就是典型的逆向逻辑错误。牛逼的人没有不看书的，这逻辑是成立的，但是反过来，看书的人就一定牛逼么？显然不成立。类似的还有，想要成功，就必须努力。如果你据此就得出，努力一定能成功，就是犯了逆向逻辑的错误。

5、用名人名句来帮自己判断。有一大部分人，总拿着名言名句来作为自己判断的依据，其实是最大的逻辑错误。比如，大家决定要做一件事，最后举手表决，原则是少数服从多数，最后同意 A 方案的人占多，这时候另一部分人就不开心了，他们说：真理往往掌握在少数人手里。这就是典型的用名言名句来决策的错误案例。类似的还有，存在即合理，存在即合理个头啊，这世界上有一大堆东西存在但是却不合理的。我经常看到，我吐槽某个恶心事件，或者曝光某些恶人，底下就有一堆人留言，存在即合理，那些垃圾自然有他们存在的道理，管好自己得了，我真的想笑。。。

6、用无法证明的论据来当论证。上次我吐槽 MH370 的时候，吐槽说，一大堆人相信所谓的灵异事件，这世界上有个毛的牛马蛇神啊。然后有一大堆人，真的是一大堆人，这数目让我都觉得特别惊讶，纷纷给我留言，我爷爷奶奶遇到过什么什么灵异的事件。。。还有人说的的高端点，现在科学没法解释的事件不代表不存在，科学的顶端就是神学。。。看似都挺有道理，说的也有鼻子有眼的，其实都是扯淡，说白了就是缺乏基本的逻辑。你有没有想过？为什么我们所谓的灵异事件的真人真事大都是爷爷奶奶、父母级别的，咋我们年轻人就没遇到呢？

按理说，鬼神如果一直存在的话，我们年轻人遇到的比例更多才对，然后没有。还有人说，科学没法解释的事件不代表不存在，对，单看这句话是没问题的，但是用来反驳等于啥都没说，不存在的，没法证明的，你为什么那么坚信它就存在呢？或者说，起码在当下时代，你为啥就那么笃定呢？很多人可能觉得这类人说的挺高端，我举个例子你们理解下，我现在诅咒你一觉醒来变傻，下辈子孤苦伶仃。明天醒来，你发现你活的好好的，来找我了，我反驳说，所有东西都已应验，你已经中了内伤，现在没感觉不代表以后没感觉，下辈子你肯定孤苦伶仃，你估计会觉得我是个脑残。本质上，其实就是类似的逻辑，真的，只要有人给我说，科学没法解释的事件不代表不存在，我内心里觉得这人是个神经病。



7、没有观点的反驳更可怕。有那么一拨人,为了让自己无比正确,总说一大堆永远正确的话。比如,之前东哥那件事情刚出来,有人分析东哥大概率性侵犯了,这波人反驳,没有证据出来,别乱瞎说,万一被诬陷了呢。但是如果通过分析你得出,东哥大概率是被人陷害的,这波人又来反驳了,没有证据出来,别乱瞎说,万一真干了。看着没有,无论你怎么说,他们都是正确的。其实,现在很多事情,没有 100% 的证据出来,作为一个普通人,你难以分辨是非太正常了,但是你就等着结果出来就好了,但是有那么一批人,总以自己永远正确的角度来说事,这就是典型的没有逻辑,没有逻辑,比逻辑错误还可怕。

所以你们可以看到,不管是别人问我问题,还是我自己根据一些现有的事实,写的一些文章,都是基于我自己的逻辑来分析推测的,有些观点真不一定百分百正确,但是我依然要有自己的观点,事后来印证我自己的观点是否正确,只有这样长此以往,才能提升自己的判断力,如果别人问我问题,我永远说一堆无比正确的话, A 也可以, B 也可以,那就等同于废话。当你所掌握的信息不足以帮自己判断的时候,你可以选择观望,但是用这些无比正确的废话来说服别人,就是最大的笑话,就等同于,你自己没有判断力,也要求别人也跟你一样没有判断力。

最后,生活中的简单逻辑学很多,但是上面我说的这几种算是当下网民最缺乏的逻辑了,也是最常见的逻辑错误,之前有人问我,怎么判断洗白文?其实,你掌握了这几种错误的逻辑后,大概率就能分辨了,因为高端的洗白文,就是利用这几条逻辑错误,来把矛盾往别的方向引导,误导广大人民群众,请大家仔细体会,睁大双眼,让自己的辨别力进一步提升,也可以让自己少踩一些坑。

## **多点真诚, 少点套路**

前段时间,一堆大佬们说,我这个星球咋这么活跃,对我认可度都这么高,甚至我在一个大佬群里,他们直接夸我说,「这就是最牛逼的星球」。很多人都问为啥,不少球友甚至也都分析了下,我想了想,也简单分析下吧:

1、首先我很励志是真实的,因为我写博客很久了,很多老读者都知道我是咋过来的,我从一个学渣,11 年毕业来上海吃不饱饭,到走到现在这一步,取得的一些成就以及我个人的一些进步,说不励志,我自己都不信,人人都喜欢励志,人人都想逆袭,这个会是一个原因;

2、因为我是从底层走过来的，从一个技术人走过来的，我非常理解每个人群在每个阶段的一些困惑与迷茫，所以相对而言，这种由于自身经历的同理心比其他大佬们可能更有优势些，用一个不恰当的例子来类比，很多大佬吃惯了高档餐厅，是不太能理解天天吃大排档的人的心理与状况的，我就不一样了，直到现在，我吃得了大排档，但也混得了高档餐厅；

3、因为我全领域发展，在每个圈子都可以混得开，有些营销、运营圈也很纳闷，说你用了什么套路，做了哪些手段？好厉害，他们说这不是贬义，就是单纯的从商业的角度出发的，但是我当时就跟他们说，你们营销人做习惯了，看到事情总是愿意从营销的角度出发，总觉得别人做的好就是用了一些套路。但是回归到最本质的核心，从用户出发，真正做对用户有价值，帮助用户解决问题的好产品，才是第一要位的。

所以，我从来都秉承着这种原则，我在星球的内容输出，不只是口上说说而已，从来都是自己用行动去证明的，我给大家回答的一些问题，从来都是为每个提问的球友考虑，真正为大家好，真正想着让每一个球友进步，这才是最根本的。这里有一万多球友，都接受过高等教育，很多都是名企、名校出身，他们傻么？他们不傻，你是不是真心为他们好，是不是在伪装，是不是用各种套路，他们看得出来的，如果真要有套路的话，多点真诚，少点套路，这就是我一直秉承的原则。

4、我个人给自己的定位是全领域发展，所以一直在朝着这方向进步，技术、写作、产品、运营、商业、投资、创业等多个领域都在进步，我自认为可能这是我做过技术的优势了，我做过技术，只要打开思维我可能就愿意学习，学习对我来说是很高效的一件事，尤其是向各个领域的牛人学习，让我事半功倍，想要给大家持续分享，肚子里得先有货，我一直在告诉大家要努力，要持续学习，相信大首看得得到，我不是说的空话，我是个真实的实践者，多少是对大家有一种指引与鼓励作用。

5、不过，反思下，我有一些毛病，比如看得了别人坏，看不了别人蠢，经常看到一些关注我的人犯蠢，就会忍不住不客气的指出来，语气不那么好听，不会考虑他的个人感受，为此不少人受不了，粉转黑，这个毛病，多次想改但是忍不住。还有就是我这个人也改不了装逼的毛病，很多人看不惯，也想过改。但是后来觉得，装逼对自己也是一种激励，拼尽全力，靠自己取得一些成就，不能装逼，想想有点无趣，趁现在我还年轻，就不在意了。一想到，我才 30 多岁，又有钱，

又有才华，颜值又高，有时候就挺忧愁的，年纪轻轻就到达巅峰，后续没上升动力了。。。走一步看一步吧，哎。

## 大部分人都缺乏的一种特质

前一段时间，有一位读者微信上问我一个问题，他准备报名一个写作教程，但是不知道怎么样，问我要不要报名？我问他教程多少钱？他说 19 块，不是那种培训课程，是一个图文加语音的课程。我接着问他，如果发现课程不适合你，或者课程很垃圾，被骗了，损失 19 块你能接受么？他似乎一下就明白了，连忙表示想通了，谢张哥，然后果断去报名了。

这么一个简单的道理，我相信所有人都能明白，但是绝大部分人遇到类似这样的问题依然还是会犹豫不决，归根结底原因是，绝大部分人都会有各种担心，担心不值、担心被骗等等，都想着有一种稳妥、无风险的解决方案最好不过了，但是，我想说的是，这也许就是你之所以会平庸的原因，绝大部分人都缺乏一种很重要的特质：冒险精神！

可能有人会不信，觉得我按部就班的努力工作，不需要承担什么风险，依然可以过好自己的生活。的确，在这个时代，只要你能吃苦，愿意努力，你就可以凭借自己的双手让自己过上衣食无忧的生活，但是仅仅是衣食无忧而已，努力很重要，但是这个世界上努力的人太他妈多了，如果你只想靠单纯的努力就可以让自己有更大的成就，甚至跨越阶级，那是远远不够的。

我们都意识到这么一个现象，现在的时代，穷人想出人头地越来越难，因为上流阶级享受到的资源太丰富了，穷人们凭借自己努力衣食无忧完全没问题，但是穷人们如果想跨越到上流阶级是难上加难，但是难不代表不可能，王健林、马云哪一个不是穷人出身，但是他们却冲破了阶级的束缚，到达了金字塔的顶端，他们凭借的是自己的努力么？当然不是，或者说远不止于此，本质上是因为他们站在了十字路口，看到了一些机会的时候敢于去拼搏，这也就是所谓的他们敢于冒险。

王健林曾经说过这么一句话：清华北大，不如胆子大。这句话虽然不太恰当，但是反应了敢于冒险是每个成功人士必备的特质。我们中的很多人都在抱怨，自己没有遇上风口，没有生在马云那个时代，但是我要告诉你的是，时代的风口每年都有，但是等到机会真正到来的时候，大部分人都畏畏缩缩，没有几个人敢真正

的去干。现实中的绝大部分人，做任何事总想着没有风险，最好是 0 风险，然而殊不知 0 风险也就意味着没有什么价值，这个世界上的回报总是伴随着风险的，风险越大，可能得到的回报越高，无数创业者所承受的风险是巨大的，然而正因为风险很大，一旦成功得到的回报也是巨大的，这也是为什么即使创业失败的越来越多，但是依然不缺乏后来有新的创业者。

我从来没在公开场合给大家推荐股票，因为股票永远是 28 原则，20% 的人赚钱，80% 的人亏钱，风险很大，但是我并不抵触有人玩股票，有的人能承受这个风险，去搏那份丰厚的回报，这完全是合理的，大家都是成年人，自己去判断风险承受能力就好，但是公开场合我如果推荐大家去玩股票，这是不道德的，因为大部分人是具备这样的能力的。

庆幸的是，知识星球的所有球友们都已经具备了一定的冒险精神，因为你们加入我的知识星球其实也是承担了一定的风险，付费加入的球友的费用会不会不值？我是否会携款潜逃？等等，只不过你们通过对我的关注与了解，判断我的人品还行，觉得风险很小，自己可以承受，所以选择加入了，这个不能代表你们是否优秀，只能说，你们比大部分人要具备基本的冒险精神了。

我自认为自己算是个冒险主义，某种意义上从我当初测试转行开发就是一种冒险，再到之后折腾投资，有亏有赚，再到之后开知识星球、被人不看好都是一种冒险，但是我坚定的按照自己的判断，做好了去承担后果的准备，一直到现在，当初的测试转行开发再到现在做产品与管理，在投资领域也有一些自己的理解，有点小成就，知识星球也做的如火如荼，当初骂我、不看好知识星球的人现在全部都很羡慕，我可能是第一个从码农到公众号写作、运营知识星球，并且赚到钱的人，从开始的很多人不理解，到后面有人开始跟随，每一步我都承担了不小的风险，但是，正因为我承担了这些风险，我才能有现在的这些回报，不管是金钱、能力还是影响力都是一种回报。

所以，如果你想安安静静的做个普通人、上班族，那么你只需要努力就够了。但是，如果你想有更大的成就，想从一个穷人阶级向更好的阶级跨越，光是努力是远远不够的，你一定需要具备冒险精神，然后在时代的变革中，抓住机会，放手一搏，你才能有机会翻身，跨越阶级，享受更好的资源。但是，我不建议赌博似的 all in，王思聪之所以做事情容易成功，是因为他失败了，可以很轻易的重新来过，然而对于我们普通人来说，我们如果 all in，那么我们失败了，可能就再也没机会站起来了，我们输不起。

所以, 我个人的建议风格是, 即使需要冒险, 需要去搏, 也要给自己留条后路, 某种意义上, 我放弃了很多优越的大公司的机会, 一直留在薄荷, 也是在「赌」, 但是我之所以还在坚持运营者公众号、知识星球也是给自己留后路。最后, 不同的人不同的性格, 不同的性格向往着不同的生活, 没有对错, 只是选择而已, 但是不管你选择哪种生活, 你们都必须具备一定的冒险精神, 了解自己的风险承受能力, 这样你才能因此获得更好的回报, 甚至过上你从没想象过的生活。

## 认真对待每件小事

给大家说件小事, 之前不是有人加我微信续约加不上么, 然后我让他们私信我微信 id, 我来加他们。大部分球友发给我的都是这样的: 张哥你好, 这是我的微信 id: xxxxxxxxxxxx, 麻烦张哥了。这种有没有问题? 语气也很客气, 看似是没问题的。但是有个别两个球友发给我这样的: xxxxxxxx 张哥, 上面是我的微信 id, 张哥有时间加一下。

下面的这种明显想到了我的操作步骤, 方便我直接粘贴查找, 这跟你语气怎么样, 客不客气完全两码事, 他想到了我的下一步操作场景, 把 id 单独发出来, 方便我复制。其实就是这么一件小事, 反应了一些人做事的细致, 在职场中其实没有什么诀窍, 就是把每一件小事做到极致就好。之前有个问题问, 我是怎么一步步从一个不起眼的小程序员走到现在这个位置的? 取得老板信任的?

我记得我跟老板打交道的时候, 从未让老板操作任何心思, 印象中有一次老板问我们是咋科学上网的, 周围的人都跟他解释说用什么什么, 怎么怎么操作, 我自己默默的把所有流程整理好, 确保自己弄清楚了, 然后把老板手机和电脑全都配置好了。还有一次老板晚上十二点多问我要个数据, 本来不归我管的, 但是那个负责数据的人睡了, 其实不是很急, 但是老板就想着顺便问下我知不知道, 我是已经躺床上的了, 但是我立马就起来打开电脑, 把数据搞出来, 还整理成一个格式, 方便在手机上阅读, 折腾了半个多小时才给到老板。

类似的事情还有很多, 多到我都不记得了, 可以说老板之所以信任我, 就是因为在一阵阵的跟我打交道中, 交代我办的事我全都一丝不苟搞定了, 而且连后续都帮老板想好了, 从没让老板操半点心, 这才一点一滴积累了老板对我的信任与高看。这不是为人处世多么圆滑, 而是告诉大家, 职场中你有这种做事的态度, 有

多想一步的意识, 确保每件事都做的漂亮, 那么你的信任, 你做出的成就, 总会慢慢积累起来, 总有一天是会引起别人注意, 总有一天是会脱颖而出的。

就这么一件小事引发的联想, 也许有人觉得不屑, 有人觉得小题大做, 但是我过来人的经验告诉你们, 我接触过的那些优秀的人没什么大本事, 他们不过就是把每件小事都做的恰到好处而已。分享给大家, 希望对大家有所启发。

## 你该好好经营自己的朋友圈了

朋友圈, 大家都不陌生, 都说朋友圈没落了, 但是从每年的数据来看, 朋友圈活跃用户仍然是各大社交平台第一名, 也就是说, 不管你喜不喜欢朋友圈, 有很大一部分人都在每天刷朋友圈, 但是, 很多人都忽略了朋友圈的妙用。

互联网时代, 不再像以往大家走门串巷, 让大家相互了解, 现在大都比较宅, 在网上活跃度是最高的, 但是让你的同学、朋友、导师、领导、老板了解你是很必要的, 我给大家举个例子你们就知道了。假如你加入了一家公司, 老板不太可能一天到晚关注到你一个小角色, 除了你的直接领导, 可以说整个公司都对你不是很了解, 但是其他同事不了解你没多大关系, 让老板了解你, 这事关你是否有更好的机会。有人说了, 我这人比较内向, 不想让老板更多的了解我, 我想保持神秘, 我敢这么说一句, 没有任何一家公司的老板, 想让自己的员工如此神秘的?

而一旦你加了你老板的微信好友, 对于中小公司来说, 这个是很正常的, 你的朋友圈可能是你老板唯一了解你的方式, 你在公司取得了什么成就, 你有多努力, 你对一些业务或者产品有什么看法, 这些都可以在朋友圈中进行表达, 让你的老板、领导看到, 你是个有想法, 踏实、努力的人。真的, 从我接触过的一些不同层次的人群来说, 反而是越高级别的人, 越爱发朋友圈。

比如投资人投资了什么好的项目, 他要发朋友圈, 向圈内人证明自己的投资能力, 比如有的创业公司老板, 公司取得了什么成绩与进展, 发个朋友圈炫耀下, 让一些潜在投资人关注到, 比如你加班到很晚, 解决了一个很难搞定的问题, 事后不经意间发条朋友圈, 你的领导就会觉得你是个靠谱、有责任心的人, 说不定就因此升职加薪了。

我以上举的例子,真不是随意瞎编的,就是确确实实存在的现象,包括我,你们知道,经常发朋友圈,取得了什么牛逼的事了,发条朋友圈炫耀下,让不少大佬们认识下我,有什么想法与感悟,发个朋友圈,让别人知道我是个有想法,有深度思考能力的人。我以前就说过,这个时代,如果你有能力,就大胆表现,想办法让别人知道,如果你很有能力,但是没人知道,然后抱怨怀才不遇,我得告诉你,这就是你的问题,你的能力让别人知道,本身就是一种能力。

当然了,我说的是要借用朋友圈更多的展示自己的能力,但不是要让大家夸大、欺骗,靠着心机的欺骗早晚得露馅的。我之前还特地给球友们一个福利,就是我的朋友圈可以任意转发,甚至允许大家都不用注明出处,这真是个大福利。你们知道么,有球友给我反馈说,转过我的朋友圈,被老板看到了,老板特地给他留言讨论,还有的球友说,自己经常转我朋友圈,被他导师看到了,夸奖他很有见地,类似的例子真的不要太多,我想表达的是,很多时候,你想让别人认可你,知道你有能力,你总得向他们证明吧,而朋友圈就是一个不错的路径。

我很早就跟大家说过写作的重要性,写作是一个长期积累的过程,在未来又是一个很重要的能力,有人问过我,说从什么开始,开了公众号不知道写什么,其实,我想告诉大家,写作是随时随地的,发朋友圈也可以是写作,你连一个几十个字的朋友圈都懒得发,你说你要坚持写作,谁信呢?

朋友圈,真的很重要,他是一个个人名片,你很努力的加班,你对产品有一些见地,你收到大佬们的认可,你取得了了不起的成就,你就该让别人知道,别以为是不是有点装逼,有点炫耀,自己真实的事情,装逼又何妨?如果不能好好的装逼,我们为什么要这么努力?你真该好好经营自己的朋友圈了,就现在,相信我,你很可能会因此得到更多的机会。

## 一次球友的拜访

前两周,被一位球友拜访,这位球友经历很牛逼,先是在腾讯干了三年产品经理,没记错的话应该是 QQ 音乐产品组,之后离职留学,考上了 CMU (卡耐基梅隆大学) 的计算机专业,今年留学结束加入了 Google,担任软件工程师一职,这经历在我的星球里虽算不上最牛逼,但是我认为还是挺牛逼的,魄力、学习能力都是我所不能及的。

球友们都知道,我一般都不接受约饭、拜访的,有人问,是不是牛逼的人你才愿意接受拜访呢?只能说,会加分,但是牛逼的人很多,别人牛逼我真不一定在意,我向来只是靠自己,你牛逼不见得我就一定要跟你一起吃顿饭聊聊,我决定接受跟他见面的还是他的态度,我一看就知道这是个靠谱的人。他早一个月就开始约我了,希望在他去美国入职 Google 之前能找我聊聊,并且多次强调,看我的时间,他来上海呆了好几天(当然,相信他也有别的事),然后看我时间方便随时通知他,并且让我找个离我最近的地方,他赶过来。

真的,基本上,他这种态度,全部为我考虑了,我再拒绝真的说不过去了,于是我们就在我家附近的星巴克聊了一整个下午。上面那段主要是想说明,当你约别人的时候,要站在对方的角度,尊重对方,不要觉得约别人吃个饭怎么也这么难,没人会闲的为了一顿饭浪费自己的时间,同样,我约别的大佬也基本是这个态度。我们聊了很多,有些我都记不清了,但我尽我所能回忆起当初聊的一些我认为对大家有用的,用文字总结起来。

我首先问了他一个问题,我问他是怎么考虑的?为啥要从腾讯离职呢?他说在腾讯内部像他这样的产品经理特别多,但是开发资源有限,流程很多,他做了三年产品,看起来从结果来看,数据还都可以,但是他心里很清楚,他其实在产品上的进步与贡献很少,绝大部分成就都是因为腾讯自身品牌与流量的加成,外人看来光鲜,但是他自己觉得进步很少,所以萌生了留学的想法。

大公司的情况我是很清楚的,只能说有利有弊吧,但是这点,他比绝大部分人都要认清自己,我认识很多大公司的人,尤其是产品、商务、运营这样的角色,很大一部分人都觉得自己很牛,其实他们心里不清楚,他们的牛不过是因为有大公司光环加成而已,当你离职,卸下这个光环,那才是真正的实力。曾经就有很多人,在大公司的时候,跟人谈合作很轻松,也为此积累了不少人脉,但是等他离职后,他再去找人合作,发现合作变得很困难了,这就是对现实认不清楚,别人跟你合作,是冲着你的人,还是冲着你的大公司 title,这有很大区别的。

就这点清醒的认识,我认为他就比绝大部分人要牛逼了。当然,其余时间大部分他都在问我问题,先是问我这么个问题,他说他以前做产品,现在做技术,他对未来的规划还不是很清楚,有可能做技术,有可能转回产品,也有可能创业,他问我是怎么看的?

技术跟产品有个很大的区别,做技术的,其实就是偏执行,闷头干,好好努力,那就不愁混不下去,就是后期乏力些,因为偏执行,后期不太容易拼得过年轻人,



做产品的，偏决策层，初期比较困难，因为经验、能力尚浅，但是后期积累上来，有更大的机会混到管理层，决策永远比执行更上层的。也就是说，产品的天花板更高，技术的天花板相对更低，但是不是天花板高就一定适合你的，也要看你的兴趣以及自身优势。如果是创业的话，懂技术、懂产品，那以后优势更大了。

紧接着他问我，他现在在 Google 做编程，但是如果只走技术这条路的话，怎么可以比其他人混的更快、更好呢？我告诉他，在硅谷工作的码农薪资是很高的，一般在 15-20w 年薪，但是看起来很高，扣除税收之类的，没有多少，大概要扣 40% 左右吧，别惊讶，老美的税其实比国内更狠的，不过老美福利保障会好的多。但是即便 Google、FB 的员工，想在湾区买套房，一样不容易，就好比 BAT 的员工，想在北京、上海买套房很艰难一样，当然，Google 的员工在湾区买房总体还是要比 BAT 员工在北京、上海买房容易些的，但是也没大家想象的那么轻松，如果要想比常人提前考虑，我告诉他一个最重要的：影响力。

充分发挥你的优势，积累影响力，让行业内知道你，让更多的人知道你，不管是单纯技术的积累还是一些 title，不管是在中国还是美国，只要能让自己更有影响力，那就去做，影响力才是一个长期的，有很大价值的东西，有了影响力，不管以后跳槽打工，还是自己创业，都比别人容易的多的多。

紧接着他又问了我一个问题，他问我一开始写文章分享的时候，什么回报都没有，是怎么坚持下来的？这个问题我觉得问的比较好，勾起了我的一些回忆。我在中间分享的过程中，确实有一段时间特别纠结。一开始我在分享的时候，还主要是技术文，很多人都知道，写技术文非常累，非常耗时间，我一开始分享的时候又没有任何收入，写博客时代一周写一篇还好，但是写公众号的时候，频率会更高，我有一段时间一直问自己，我这么做的意义是什么？花了很大时间，却又没有任何回报，不如把这时间投入到工作中，或者接点私活，好歹有点帮助。

但是后来我突然看到一篇文章，我记不清是哪篇了，反正大意是提到了一个「可积累性」的概念。我对比了下，接私活不过是苦力而已，跟上班类似，花多少时间拿多少工资，可积累性几乎没有，技术虽说具备可积累性，但是因为技术更新很快，可积累性没那么好，需要持续不断的学习与迭代才行，但是写作分享这个事，可积累性就很强了，写的越多，自己的写作能力与表达能力得到了锻炼，读者数量的可积累性更是强，今年 10000 个读者，明年总归得 20000 读者吧，只要我一直写，读者数量总不至于越来越少吧，不过当时的认知没想到影响力这个

点,但是现在来看,影响力的积累才是最重要的,影响力越来越大,价值才是最大的。

所以时至今日,我都建议大家,在选择职业的时候,优先选择「可积累性」较强的,很多送外卖、滴滴司机、流水线工作,初期可能工资还可以,但是这类工作可积累性太差了,干一年和干十年几乎没太大提升,然而一些互联网、金融公司的工作,相对来说,可积累性都比较强,哪怕一开始工资低点,那也没啥。

接着,他又问了我这一路过来,如何应对那些质疑你的人?我好像就总结了一句,你做事,是冲着那些认可你的人去做的,而不是冲着那些不认可你的人而做事。而且有的时候,别人不认可你,可能只是以他们当时的思维没法理解,但是经过时间的洗礼,很多人开始明白。

这点我是真实经历,很多人,尤其是不少技术圈的人,对我之前做的事不理解、不认同,甚至觉得是哗众取宠,不务正业,但是这两年我用自己所取得的成就去证明了,很多人才算开始明白,我这么做的道理,以致于最近一年开始跟随模仿,但是他们错过了最佳时机。之前在星球给大家分享过趋势的重要性,很多时候,趋势来临,看得懂的人永远是少数,也正是因为只有少数人看得懂,那才酝酿着大机会。

对于那些质疑你的人,你忽略也好,你怒怼也罢,总之,不要被他们打垮,更不要让他们影响你做事的方式与方向,时间会说明一切。最后,其实还聊了很多,但是有些记不太清了,我针对他的情况给了点我过来人的真心建议,希望他不要埋头做技术,未来的路很宽,不要这么早就把自己限定死了,这小伙身上有一股谦虚好学的气质,善于看到别人身上的长处并学习,我相信未来的他有很大发展空间,希望以后他可以有更大的成就。

以上,是这次拜访的一些记录,完全走心分享,相信对大家有点借鉴作用,真心希望每个球友都可以越来越优秀。最最后,祝大家十一快乐!

## **很重要的两个能力**

给大家分享两个我觉得当下容易被人忽视,但同时又很重要的能力吧。

1、信息筛选与辨别的能力。在互联网普及之前，信息与资源极度不对称，比如发达地区和普通地区接触到的信息是不一样的，比如好学校和一般的学校接触到的教育资源也是不一样的，甚至于在以前就连一些图书馆看书的需求，很多地方都没法满足，可以说是以前是信息与资源匮乏的年代，在那个年代，其实，你只要比别人想办法多获取，你就能比别人更进步。

但是现在的时代，所有的信息与资源都是溢出的，而且随处都是一大堆好的资源，这个时候，你还想如以前一样，以为自己接触到的资源多，就赢了，那就错了。需要筛选辨别能力，筛选信息与好资源的能力，这个能力我认为是当下时代的变化所催生的人人必备的能力，不过可惜的是，很多人连这个意识都没有，更别提如何提升这个能力了。所以，希望我的球友都能先意识到这个能力的重要性。那么，如何提升信息筛选的能力呢？

简单来说，有三点吧。质疑、对比、验证。质疑很好理解，就是对一个新消息，不要立马定结论，要有质疑的能力，注意，质疑不是否定，只是说暂时你不确定这个信息的真假，需要你去确定的。第二步就是对比，通过搜索引擎也好，或者通过阅读更多相关信息的评论也好，去综合对比下，一家之言不可信，多对比不同的渠道，看下官方是如何评价的，再看下自媒体大 V 是如何评价的，再看下普通大众是如何看待的，都可以帮助你更好、更客观的看待一件事。最后，通过不同的对比与搜索之后，再去对一件事下结论。

另外，给大家一个建议，就是要多关注几个业内你比较信任的大 V，你对他的过往以及性格最好足够了解，这类人的评价虽然不一定是 100% 正确的，但是当你通过一轮质疑、对比之后仍然无法下结论，那宁愿你相信这些人的判断。我自己就是，虽然我自认我的信息筛选辨别能力还可以，但是我仍然没法什么事都百分百的很快做出判断，这时候我关注的，我信任的一些大 V 的看法，我宁愿相信他们，因为我相信一条，比你厉害的人，大多数在各个领域都比你厉害，当你没法判断的时候，宁愿相信他们的判断。

2、提升学习效率的能力。这里的人，大都是愿意花钱提升自己的，本质上都是爱学习的人，而我一直认为，学习是终身的事，你想要时刻有进步，那你就得要时刻进步。但是，时间总归是有限的，知识总归是学不完的，而学习的人千百万，如果你想要超越同龄人，那你就得想办法提升自己的学习效率。我想，大家都有过这样的经历，就是以往读书的时候，经常看到有的人一天到晚很努力的学习、

复习，而有的人看起来在学习下的功夫很少，但是一考试，倒真不见得一天到晚很努力的人就能考的好。

这本质上就是学习效率的差异，而且我的经历来讲，我接触过的一些牛人，大都学习东西超快，学习效率很高。所以，提升你的学习效率，非常重要，这个能力会让你和同龄人逐渐拉开差距，而职场的竞争，关键就是跟同龄人竞争。如何提升学习效率呢？多阅读，阅读任何时候都是学习的最佳方式。经常阅读的人，对知识与文字的理解接受能力比不怎么阅读的人高的多，我自己也深有感触，以往不阅读的时候，学东西超慢，现在这么些年，坚持阅读，现在再学东西我都觉得很快。

还有就是，借助一切可能的资源节省自己的时间，很多人对玩游戏、吃喝可愿意花钱了，但是一说要花钱学习，一毛不拔。但是我得提醒大家，花钱学习，不是因为你花钱可以学的好，而是因为你花钱能学的快，能帮你提升效率，那就去花。很多人总以为花钱学习，就能有不一样的知识与资源呢，互联网时代，什么资源你找不到？

你想学什么都可以找到一堆免费的资源，但是能够节省你的时间，这钱就花的值。不过，如果你的学习效率还可以，那就没必要花钱了。如果你学习效率很低，你该利用一切可以利用的资源去提升自己的学习效率，很多人总觉得我好像每个领域都懂，其实我认为我就一条，我的学习效率比大部分同龄人要高的多。当然了，提升学习效率的前提是，你得先学习，你如果都不愿意学习，那就没有效率一说了。

以上，就是我今天给大家分享的两个我认为在当下很重要的能力，它是被很多人忽视的，信息筛选与辨别能力，和提升学习效率的能力，这两个能力如果你掌握了，其实很容易跟同龄人逐渐拉开差距。

## **早就是优势**

这句话，对么？肯定对，直到现在，我都一直信奉这句话，而且我自己本身也一直在这样做。其实早，就意味着红利，意味着市场空白期，如果你遇到赶早，你能比别人更快的发掘一个机会，然后尽快入场，毫无疑问，肯定要去。但是只

有早就可以了么? 移动互联网早期创业者不要太多, 但是回头看, 多少早期的创业者倒下了。

所以, 早就是优势, 仔细体会下这句话, 说的是优势, 而不是说, 早就是成功, 你能比别人更早, 只能意味着你的起跑线比别人早了而已, 但是能否到达终点, 这是两码事。如果你能更早, 加上确实本人有能力, 综合实力够牛逼, 基本这事就成了。但由于某些原因, 不能更早怎么办, 那就不要这个优势好了, 有能力的人, 牛逼的人是不会被埋没的。

就拿城里的孩子跟农村的孩子比, 毫无疑问, 城里的孩子起跑线太前了, 但是丝毫不妨碍一些厉害的农村孩子杀出来的。所以, 真的别误解, 觉得早就是一切, 好像你比别人更早, 就一定成似的。不过, 如果确实要有这个意识, 对待新事物, 新机会, 争取让自己早, 建立点先发优势, 前几天, 冯大不说了句话么: 年轻人, 要越早有商业思维, 越早有赚钱的动力越好, 其实我感觉是说我, 因为我前天刚跟冯大一起吃饭聊了蛮久。

在冯大面前, 我还算是年轻人吧, 一路跟随过来的老读者都知道的, 我对赚钱这个事特别有动力, 从不会觉得赚钱是什么丢人的事, 商业思维也异常敏感, 加上有点早的优势, 加上点运气, 再加上点时机, 就发展到现在这样子了, 但即便如此, 我依然持续对商业关注, 持续对赚钱有动力, 持续对新事物敏感, 持续关注市场的变化, 找寻下一个机会。希望大家对早别有误解, 也希望我的球友们, 都对赚钱这事更有动力。

## 最近犯了一个小错误

最近犯了一个小错误, 简单在这里给大家反思下, 望大家借鉴。最近在不少大佬群里, 跟很多老板们交流分享, 了解了各种老板们赚钱的模式以及开展的业务, 看到老板们赚钱很容易, 而且还动不动都是千万级别月流水, 百亿级别的市场之类的, 难免让自己很浮躁, 也摩拳擦掌想去尝试一把。于是花了不少时间去研究, 去尝试, 甚至还研究了下海外市场, 但一圈下来, 发现根本没赚到啥钱, 而且跟投入的时间不成正比。

所以, 最近做了反思, 我发现, 不要看别人赚钱容易也想着去分杯羹, 那是别人擅长的领域, 别人不知道在那个领域积累踩坑了多少年, 如果自己本身没啥业务,

确实可以尝试下,但是我这边有自己擅长的地方,有自己稳定的业务,放弃自己优势的地方,去学习别人的模式,未免有点因小失大了,于是最近调整了下心态,专注做自己的事,专注做自己擅长的事,好好按照自己的规划去做比什么都重要。

前一段时间,有球友说,加入这里,发现这里人才真特么多,搞的自己很焦虑,很浮躁。这个我特别理解,前一段时间的我,何尝不是这样,整天一觉醒来,群里老板们一谈生意就是千万级别的,本来觉得自己小日子过的还可以,整的自己也焦虑,很浮躁,甚至一度想过退群。但现在心态调整了下,好多了。难道因为别人比自己优秀,比自己牛逼,就要装作看不见,就要退群,活在自己的世界么?

那样也太弱鸡了,别人牛逼,别人优秀,那就像他们看齐,学习借鉴,说实话,如果不接触比我牛逼的人,我可能奋斗也没啥大的动力了,也是属于一直活在自己的世界的,但既然接触了更大的世界,那就努力就好。但努力归努力,还是前面我提到的,学习借鉴别人的经验教训,但没必要别人做啥就跟着做啥,还是要找到自己的优势,找到自己擅长的点,在朝着自己擅长的方向,去一步步前进,跟昨天的自己比,我们一直有成长就好,这样想,心态会看开很多。

很庆幸加入了更高的圈子,但是那些老板们的生活以及老婆败家的恐怖历史,随他们去吧,咱们按照自己的方式过好自己就行了,每天都有钱赚,每天都在进步,每天都可以撸串,这也是一种小幸福。

## 同理心的重要性

刚我在星巴克,旁边三个人在谈业务,声音挺大,我大概听了下,大概是华为的一技术支持和商务再跟一企业的负责人谈业务,但是我听下来,那技术支持哥们一直再谈技术,说自家的技术如何如何有优势之类的,基本都是那哥们在谈,那负责人一直在嗯嗯点头,我估计那哥们也听的一脸懵逼。

其实为人处世还是聊天也好,要有同理心。你跟别人打交道,不是因为自己擅长什么,自己在某方面专业,就一直要用自己的专业术语去交流,要考虑到对方的专业与领域,用对方理解的话去交谈。近几年百度的口碑如此之差,除了百度内部价值观问题之外,我觉得最大的锅就是百度公关,每次一出事都是各种官腔,感觉是上个时代的发 PR 稿的方式了,这个时代,要说人话,要说年轻人理解

的话语,用年轻人接受的方式去跟他们沟通,我甚至一度以为百度的公关真的太烂了,感觉都不如我一个外行去做。

谈女朋友也一样,一见面多尴尬,但怎么开场?要聊对方感兴趣的话题,而不是炫耀你的专业,聊你的工作,我有不少程序员朋友,跟女生聊天,就聊起我们写代码的是怎么怎么厉害,仿佛黑客一样,女生表面上觉得很厉害,其实根本不care。找工作投简历一个道理,如何在简历上体现出自己的能力与亮点?想想如果你是面试官,每天面对那么多份简历,早都看腻了好么。

刚毕业的人,学历背景好的,简历上就多体现自己的学历背景。学历一般的,那就多体现自己的实习能力,实习经历也没的,那就想想自己身上有啥亮点?是博客写的好,还是参与过开源项目,还是任劳任怨等等之类的。总之一条,多体现自己的亮点,我们每个人虽然都是普通人,但是每个人都是独一无二的,多放大自己的优势,忽略自己的劣势。

有新用户关注我,问我一个问题,说我写的文字很普通,没有任何文采,搞不懂为啥有那么多人关注我,那么多人打赏我。是的,这位新用户说的大实话,我文采很一般,但是有一点,我说的都是人话,都是大家看得懂的人话,就是以前我写技术博客那会,也基本都要让每个人都能看得懂,让人看得懂,理解得了的文字,才是最主要的,写文章不是为了炫耀自己的文采,咱不是文人,也不是诗人,来不了那些之乎者也,但是就说大白话就好了,用大白话把自己的经验、感悟说出来,这就是一种价值。

经常有人问我,说张哥,我文采很差,能不能写文章,你看我,文采这么差,还经常有错别字,偶尔有时候成语都用错,不也写了六七年嘛,每个人都有表达分享的权利。还有,经常有不少朋友说我情商高,包括很多大佬们,这个我也就不谦虚了,但是我觉得同理心这点做好,基本就是情商高的体现了。比如,说几个点,如果有人跟我合影,身高比我矮的,我尽量腿不经意间弯曲下(但现实大部分人比我高。。。),跟妹子合影,我尽量在前面,这样可以让她脸小点。跟大佬约饭,都会考虑大佬的饮食习惯和时间安排,能不能喝酒?能我就陪着喝点,不能喝酒那就算喝饮料,这些都提前问好。

比如这里不少球友问的问题其实都挺初级的,估计不少人心里会觉得挺low,但是这就是他们当下阶段的重要问题啊,任何问题我一律同等对待。等等,真的,我就觉得同理心这个特别重要,为人处世,基本能站在对方角度,考虑到对方的

感受,我觉得你的朋友越来越多,也会有越来越多的人愿意跟你交往,运气可能也会越来越好。



## 践行篇

### 如何成为自己的贵人

首先,再次感谢大家加入我的知识星球,能加入的都是对我个人的信任与认可,我想大家比较关心一个问题:花 299 元加入这个圈子到底值不值?在回答这个问题之前,我想先讲述几个关于我自己真实的故事。

1. 第一个故事是我最初准备做公众号的时候,没什么经验,怎么写作,怎么排版,怎么找话题,于是我关注了很多大 V,其中有一个大 V 影响力很大,想着如果可以加他微信就好了,可是,像这种大 V 很难加到微信的,如果是你们会怎么办?

我当时看这位大 V 虽然影响力较大,但是每篇赞赏人数不是很多,也就一百多位吧,我就想着我每天打赏 66,连续 10 次,总该会注意到我吧,事实证明,在我赞赏到第 6、7 次的时候,这位大 V 终于注意到我,而且在后台专门回复感谢了我,于是试着问他要微信,并且真的给了,从此建立了联系,后来我专门向他请教了一些运营、写作的疑问,都获得了指导,当然,为了表示感谢,我单独又给这位大 V 发了 200 块红包。

你们猜后来怎么着?有一天我觉得我的内容写的不错,发给他看,得到了他的认可,而且竟然在朋友圈转发了我的文章,他人脉很广,被一个广告主看到,然后这个广告主联系上了我,在我这合作发了一篇推广,我之前所有的花费全都赚回来了,这是我没有想到的。你们也许会问我,为什么就笃定那位大 V 一定会回复我呢?

我并不确信,但是我相信人性,我相信谁都会表示感谢的,如果我连续打赏了 10 次,他还没有回复我,我只能说他太不尽人情了,我也没必要关注他了,我损失的最多只是 660 块钱而已,这些损失我可以接受,对我的生活没有任何影响。可能有人会问,这么麻烦干嘛,不如直接后台给他留言说,花 500 块买你微信不得了,太天真了,这些有影响力的大 V 们真的不缺你这点毛毛雨,但是我以另一种形式支持他,性质就完全不一样。

你们问我, 这钱花的值么? 当然值, 但是我要说, 并不是每个人都有这么魄力, 即使你事先知道有这种方法, 也不一定能够做到, 事后证明, 他交给我的那些写作技巧, 给我带来的人脉, 对我受益很大。

2. 第二个故事, 了解我的人知道, 我在得到上订阅了不少专栏, 每个专栏 199 元, 你们要问我, 他们专栏里的内容真的那么好么? 我告诉你, 并没有多么好。有些作者每天都更新, 很多文章的质量我认为很一般, 实话说, 有些都不一定有我写的好, 但是你要问我, 后悔么? 不后悔, 相反, 我觉得, 我的订阅很值。

我们花 199 元订阅专栏, 如果你追求每篇文章都能有巨大的收获, 对你产生价值, 这基本不可能, 而我看重的是, 这个专栏, 这一年的时间, 只要有能对我有点帮助, 不管是知识上的, 还是思维上的, 只要有提升, 我就认为这钱花的值。比如, 我在某专栏学到了只字不差的阅读, 或者在某专栏认清了商业的本质, 或者在某专栏学到了点管理技巧, 或者在某专栏提升了写作技巧, 等等, 这就足够了。虽然有些人可能认为, 性价比可能不高, 但是我从不追求性价比, 如果花 10 块钱出去, 就一定追求获得的价值值 10 块钱, 那么你的 10 块钱永远花不出去。

3. 第三个故事, 很多人以为我开知识星球是跟风, 其实殊不知, 我已经体验知识星球将近有半年多的时间, 可以说在很多人都不知道知识星球的时候, 我就已经在使用了, 而且看到很多大 V 开通了知识星球, 我毫不犹豫的付费加入了, 不管价格如何。

你们问我真的能学到东西么? 屁, 越是影响力大的人, 提供有价值的知识越是少, 但是我加入这些大 V 的圈子, 可以认识更多的人脉, 看看大 V 们在关注什么, 观察他们怎么运营知识星球, 如何保证人员很多的情况下, 还能维持圈子氛围和谐, 我敢这么说, 那么多人加入大 V 的圈子, 唯一的目的都是冲着人脉去的, 这些人脉一样是有很价值。

所以当我觉得知识星球这种方式还可以, 体验了半年之久, 知识星球也逐渐走入大众视野, 我才决定要开自己的知识星球了, 对我来说, 你花 299 元加入我的知识星球能提供什么: 1. 跟我建立了联系, 虽然我比不了大 V, 但是在我所在的领域, 还是有点影响力的; 2. 我跟大 V 们不太一样, 我是属于垂直领域, 所以我会在这里做些知识技能型的分享, 如技术、过来人的经验、写作、行业趋势等等; 很多人, 宁愿花钱上网、看电影、K 歌, 而不愿意为知识花一分钱, 很多人愿意花几百块买一套视频自己摸索, 而不愿意花点钱, 让有经验的人给你一

个指导, 很多人愿意花成千上万参加培训机构, 而不愿意花点钱加入一个所谓的没价值的“圈子”。

也许又有人问了, 说了这么多, 还不是为了赚钱, 是的, 关于赚钱, 我从未否认过, 但是我一直认为这是靠自己能力, 光明正大的等价交易, 有人算了, 如果有 1000 人加入这个圈子, 那我可以轻松赚 10w, 这些人的眼光真是太低了, 殊不知, 能在这里花一年的时间赚到 10w 块的, 其实有简单, 赚的又多的生意。

别的不说, 我就举个例子, 知乎 live 刚开始推出的时候, 我就第一时间关注, 而且参加体验了好几场, 如果我想赚钱的话, 定价 10 块钱, 分享个吸引人的主题, 在微博、公号上随便宣传下, 有 1、2k 人参加不成问题, 我只要花费 1 小时开个 Live 就可以轻松赚到 1、2w, 一年的时间, 你算下赚到 10w 简直轻而易举。

但是我没有这样做, 我认为知乎 live 不是知识分享该有的方式, 所以坚持没有开 live, 事实证明, 当知乎上连各路 HR 都在争相开 Live 教你面试该注意的一些技巧的时候, 已经赤裸裸的演变成纯变现的一种手段了。通过知识星球我确实希望可以多赚点钱, 但是这是一种等价交换, 这是我认可的一种可以沟通交流, 知识分享还不错的一种形式, 即使有更多可以简单容易赚到钱的方法, 但是我不 care。

所以, 如果你花费 299 元, 追求每天都可以在这里得到有价值的东西, 这是不可能的, 但是我可以保证, 我会不定期的分享一些我认为, 对你们来说有价值的独家的分享, 我过来人的经验, 踩过的坑, 不管是工作上还是生活上都会毫无保留的在这里分享, 只希望尽我所能, 让你们花的这 299 元物超所值! 最后, 不是所有人, 做事都像我这么有魄力, 也不是所有人, 都有魄力的愿意花 299 元加入这个圈子!

## 如何遇到贵人

来, 给大家说一下今天早上说的花了 500 多块加了一个知识星球的故事, 一定会对你们有所启发。事情是这样的, 我之前我就说过, 我晚上一般睡的很晚, 十二点多躺床上之前多要看几篇文章才能睡着, 无意间我在我加入的一个知识星球中看到有人分享了一篇长文, 文章发布也有一个多小时了, 但是没有一个人赞,

估计太晚了,又或者大家觉得文章太长了没耐心看,我静下心来看完了,发现是一篇干货,深度好文啊,内容是关于创业和融资的,看完之后觉得写的真好,忍不住在知识星球中赞赏了一记,也评论了下表示感谢分享。

五分钟之后,那人给我回复了,感谢我的认可,我觉得这人的创业与融资经验很丰富,就试探着问他要了微信,互加好友,加好友之后我翻了下他的朋友圈,卧槽,简直吓尿了,这不是某某公司的 CEO 么,我知道这家公司,一家估值几十亿美金的公司,我有点不敢相信...之后,微信上我跟他确认是不是某公司的 CEO,他说是,卧槽,真的走了狗屎运,无意间一个赞赏加了某个大佬的微信,然后他问我做什么的,什么公司,我就说我是一个程序员,目前在一家不知名的创业公司工作,对他的分享再次表示认可,然后他说,他之后也会分享一些创业的经验,可以加他知识星球,然后发给我一个链接,他就睡觉去了应该。

能加大佬的知识星球,觉得也是荣幸啊,但是打开一看,靠,要 500 多块,有点犹豫,因为我觉得这位大佬平时这么忙,哪有时间经常混知识星球啊,但是后来想了想,大佬的知识星球中肯定一堆大佬,我也比较好奇,几亿身价的大佬平时都在干嘛,这么一想,这 500 多块花的应该肯定值,就加入了,这事本来以为就没有然后了,我以后就准备静静的围观大佬的知识星球就好了。可是今天中午,就在今天中午,有人联系我,说这家公司要挖我,然后给我说是老板的意思,这家公司正在高速发展阶段,薪资方面肯定很有竞争力。

我是做梦也没想到,我只是忍不住对一篇认真分享的人给了一个赞赏,然后加了一个知识星球,然后就获得了一位几亿身家大佬的青睐,如何选择是我的问题,但是这种机会真的就跟中彩票一样。这件事,其实我总结了,之前有不少人在公众号给我留言,说我怎么这么幸运,也才 30 岁不到,就可以有这种影响力,获得 Google 的邀请,可以认识各种人脉,其实我在平时的为人处世中真的没有想到那么多,我也没有刻意认识结实一些人脉,我之所以这么幸运,可能就是因为我做任何事都是懂得付出的,不管是陌生人也好,还是跟熟人打交道也好,从来没有占过别人半点便宜。

我之前跟大家说过,在这个互联网如此发达的今天,一定要坦诚,懂得感恩,做人做事不要想着占小便宜,一定要先付出,看起来都是很虚的鸡汤,其实就是这些做人做事的态度,决定你之后会拥有什么样的机会,决定你之后能达到什么样的高度。这件亲身经历的小事,希望对大家有所帮助。

## 如何脱颖而出

前两天有一位同学在知识星球里问我一个问题,说自己高中学历,想要学习编程,不知道可行么?我给他的回答是:很难,非常难,比你想象的还要难,但是难不代表不可行。有别的热心的同学评论说,没什么不行的,只要比别人更努力就行,你看张哥,当初不也是非科班,学渣出身么,一步步靠自己努力走到现在。

是啊,很多读者喜欢拿我的经历来激励自己,我毕业转行做开发的时候,已经比同龄人落后太多太多,中间有过不少波折,但是走上正轨,确定方向之后,很快2、3年的时间就取得飞快进步,并且在业内也积累了一点名气,之后又从技术到产品、管理,业余时间从写博客,再到公众号,都取得了点小成就,大家都知道我很努力,甚至到拼命的地步,所以,很多人把我取得的成就全部归功于我的努力,其实,今天,我要说,这是一个假象!

不可否认,努力固然重要,但是如果只是单纯努力的话,我相信这世界上努力的人随处可见,这世界从来不缺努力的人,但是,如何能在这一群努力的人中间,脱颖而出,这才是一个关键点,今天,我就在这里分享下我私人总结的一点经验。

1. 提高自己的起点。不管你是高中学历也好,还是跟我一样非科班的学渣也好,其实本质上我们的先天条件比别人差,时间周期也比别人晚,我们要想赶上那些先天条件比我们好的同学,比他们更努力,虽然可以赶上一部分人,但是很多条件好,同样很努力的人比比皆是,这个时候,就需要寻找点方法了,我总结的第一个方法就是--提高自己的起点。

举个例子,我们大部分人学习编程的时候,大都是看视频、百度、CSDN 博客、一些国内论坛等,可以这么说,即使是现在,这仍然是大部分人学习的主要方式。但是我当时就不这么想,大家都这么学习,我如何才能效率更高呢?所以,我当时的做法,当别人都在看视频的时候,我坚持看博客、文档学习,因为看视频很没效率,看博客除了节省我的学习时间之外,还提高了我的阅读能力。

当别人在用百度,查看国内各种二手资料的时候,我坚持使用 Google,查看国外大牛博客,我英语很差,这对我来说很难,但是我硬逼着自己,坚持下去,当别人混国内小白论坛的时候,我就开始混 GitHub 开源社区,学习国外大牛的开源项目,当别人在看国内翻译的资料的时候,我却逼着自己去官方看英文文档。

这一切的一切,本质上都是为了提高自己的起点,虽然我起步晚,但是我起点高,慢慢的就会缩小差距,时间长了,甚至后来居上。

当然,前提是自己得衡量自己的能力,就好比,你才刚学会写一个 Hello World ,你说你要去看 Android 源码,这不现实。所以,我在最初入门的时候也经历过看视频,百度的阶段,但是一旦自己上手之后,我坚定的逼着自己让自己的起点更高。

2. 保持专注。很多人其实论努力程度不输任何人,但是总感觉自己进步非常慢,那么原因很可能是你不够专注。我看到这么一个现象,IT 界技术日新月异,动不动就会出来一门新语言,新框架,尤其前端界更是,很多人就看到有一个看似很火的东西出来了,然后去学习,另一个东西出来了,又忙不迭的去学习,生怕错过了时间窗口就错过了巨大的机会。

然而殊不知,万变不离其宗,你连手上的事都没做好呢,就想着可能会错失巨大的机会,在编程界,其实各个语言都是通的,把一门领域学好学精,后面再涉及其他领域也是很快速的。有人可能会问,不紧跟时代潮流,错过了机会怎么办?潮流固然要关注,但是我敢这么说,你连手上的事都还没做好呢,即使机会来了,一样不属于你。

我们总是夸大了时间窗口的作用,以为错过了互联网、错过了移动互联网,决不能错过下一个风口浪尖了,这真的是一个误区,看似每一个风口来了,抓住机会的都是第一时间进入的,殊不知,第一时间死掉的比存活下来的不知道要多出多少,能存活下来的,只是被人忽略了自身的实力而已,而且很多后来居上的例子数不胜数。所以,你不妨专注在一件事上,专注手上正在做的事,就如我博客所说:做好现在的事!

3. 把事情做到极致。这世界上很多人都很专注,甚至有几十年如一日在自己的工作岗位上兢兢业业,但是专注在一件事上还不够,你要把事情做到极致才行。这个特质对很多职场中的同学非常有用,很多刚入职场的同学总是感觉自己做的工作没什么用,就是打杂的,抱怨自己被大材小用了,然而,就是这么简单的工作,你能把它做好,做到极致,一样很有价值,你也才能因此得到更多的机会。

我刚加入公司的时候,甚至做过一段时间的「电话管理员与网管」,公司每每调换座位的时候,我从来都是利用下班时间帮大家调换电话线,我每次都会亲自验证,要知道很多电话不在同一楼层,这非常麻烦,但是从来没出过错,人事都觉

得不可思议, 因为之前的人负责的偶尔调错很正常。除此之外, 我觉得机房里那些电话线非常混乱, 杂乱无章, 专门重新做了整理, 这些工作, 在之前, 没人愿意去做。我在给别人重装系统的时候, 每次都会把驱动、常用办公软件一并给装好, 之前, 也从来没人想过这事。

正因为我把在公司的每件事都做到极致, 我才能因此得到更多的信任与机会。现在我在公众号写作, 除了内容之外, 我会力求把所有细节都做好, 字体大小、标点、间距排版等等, 我都会很在意, 直到现在也一直在改进。很多人总觉得自己工作做的还不错, 分配的任务做完了, 总觉得没事做, 然而问问你自己, 是否还可以做的更好? 这个功能是不是还有更好的实现方式? 代码是不是还可以更简练些? 这个动画是不是还可以更流畅些? 是不是有些历史遗留问题可以解决的? 有些更好的框架是不是可以考虑学习应用在项目中? 性能是不是还可以更好些? 任何一件小事, 做到极致, 都是一项了不起的能力!

4. 不要给自己设限。之前有人问我这么一个问题, 说之前一直做技术 Leader 的角色, 公司觉得他做的还不错, 想让他做项目管理, 他很纠结, 担心自己做不好, 而且还影响了技术上的进步。如果是我, 我会毫不犹豫的尝试。很多人知道我, 我自己是从一位不起眼的程序员, 一步步走到公司管理层的, 我现在参与公司的重大决策, 现在除了技术之外, 我涉及到的领域非常多, 有产品、运营、商业、管理、投资等。

我当初一样面临过这种选择, 一样犹豫过, 一样有各种担心, 但是当我走过来, 我才明白我自己的职业选择都是来自于我的一个特质: 我从来不给自己设限。我自己的性格比较开放, 喜欢折腾, 喜欢接触不同的领域, 有很多奇特的想法, 比如我认为现在国家规定一个人只能同时在一家公司上班不科学, 我认为未来是一个多元化人才的时代, 一个人如果只要有能力, 在一家公司写代码的同时, 为什么不能同时在另一家公司做销售呢? 只不过时代还不认可我这么前卫的想法。但是, 只要有机会, 我都会接触不同的领域, 我不会优先考虑我做不到, 我只会先考虑, 如果我做到了, 会不会对自己的能力有很大帮助。

所以, 当我有一个工程师转到管理岗位的机会时, 我尝试了, 毕竟, 万一尝试之后, 不适合自己的, 或者自己做不到, 又能如何呢? 大不了再做回老本行好了。幸运的是, 我成功了, 而且一直做到公司管理层。除此之外, 我还经常跟公司产品经理一起讨论产品, 有很多不错的需求甚至都是我来提出的。由于我自己在公众

号的运营经验, 我有机会还教下我们的媒体运营同事, 如何排版, 如何更好的运营用户等。

我说我在商业、投资领域也有涉及, 很多人可能觉得我在装而已, 这些都是我在老板身边学到的, 老板是投资出身, 在这方面很厉害, 毕竟呆的时间久了, 自己总会有所感染, 而且在去年还跟着老板一起投资了一家吐司店, 一年多的时间, 估值翻了将近十倍, 当然, 由于自己第一次投资, 还没什么经验, 投资额度较小。这个事情上从来都是有失必有得, 我做了管理之后, 在 Android 技术领域上花费的时间很少了, 而且我已经有快一年没写代码了, 但是我在其他领域的能力收获非常大, 我也一直在向我口中所说的多元化人才努力。

有人可能会有疑问了, 不给自己设限不跟上面说到的专注矛盾么? 当然不矛盾, 不给自己设限的前提一定是自己具备了至少一项不错的能力, 而且即使你再怎么专注, 也没法一天 24 小时都在做一件事, 即使你很专注, 你也会有看电视、娱乐的时间。所以, 专注的做好手上的事固然很重要, 但是不要闷头工作, 也偶尔抬头看下外面的天空, 拓宽下自己的视野, 在有其他领域机会的时候, 不妨勇敢的去尝试下。

5. 执行力。我们都知道努力很重要, 但是很少有人能做到。比如, 即使我一而再再而三的号召大家, 要写博客, 学写作, 又有几个人做到了呢? 你知道, 每天只需要学习 2 小时, 一年之后, 你的能力就有很大提高, 又有几个人能做到? 所以, 大部分人的执行力很差, 可能你一时做到了, 也没法坚持下去, 而把自己的执行力持续下去恰恰是最关键的一环, 也就是所谓的: 「道理我都懂, 可是我做不到」。这个话题很长, 后面我会抽时间单独写篇文章, 以自己的亲身经历总结了一点方法, 教教大家如何才能改变这一现状, 提高你的执行力, 让你的努力更容易坚持下去。以上, 就是我所总结的, 如何让你脱颖而出的一些技巧, 希望对部分同学有所思考与帮助!

PS: 可能有些人, 看了以上我的总结, 会觉得, 这些东西我都知道, 但是, 真的是这样么? 我敢说, 在你没看这篇文章之前, 你丝毫没有意识到自己比别人差在哪里, 你只是看了之后, 恍然大悟罢了。还有些人, 可能会觉得是鸡汤, 某种意义上来说, 确实是鸡汤, 但是却都是自己真实经历的经验总结, 有时候, 鸡汤可能比所谓的干货更有用, 很多道理其实大家都懂, 我们做出改变缺乏的只是一个推动力。



## 如何更好的坚持下去

前一阵子,有读者留言问我「张哥,道理我都懂,可是我做不到啊,该怎么改变这一现状呢?」我们都知道一万小时理论,意思就是,不管你做什么领域,从事什么行业,只要你能坚持学习 1w 小时,那么你肯定能成为行业专家。听起来很简单,只要坚持就行了,但是坚持恰恰是最难的,绝大部分人是没有这样的意志力的,就跟上面读者提的问题一个意思,那么今天我就教教大家如何更好的坚持下去。

坚持其实跟自己的「意志力」直接相关的,很多人总觉得自己的意志力很薄弱,无法控制自己,然而实际上,我们对意志力的理解是狭隘的。意志力分为两种,一种是内在的,即我们常规理解的,包括自控、自律,要做什么,不要做什么等等,另一种是外在的,这与我们所处的环境,所接触的人、事物等有关。

我们先来谈谈第二种,即外在的。这种应该很容易理解,比如你在学校的时候可能会喜欢学习,但是放假回家了,你就没有学习的动力了;比如你在一个学习氛围很好的班级里,那么你也会不自觉的跟着学习,但是如果你在一个小混混班里,那么你如果想继续维持一份学习的心态是很难的。我们都知道「孟母三迁」的故事,本质上也是因为孟母知道外在环境对一个人意志力的影响是很大的。

所以,如果你想提升自己的意志力,不妨尝试着看下可否改变下外在环境:多跟身边爱学习、优秀的人接触,哪怕不是一个行业,但是他的一些行为多少会对你有些促进作用;积极的加入一些氛围不错的圈子,拿我的知识星球举例,很多人都在知识星球积极的分享、学习、写作,你会发现写作、分享的人越来越多了,这就是一种从众效应;多向自己崇拜的人靠近,你想成为什么样的人,就多向他们靠近,有意无意间都会对你有影响。

说完了外在,我们再说内在,很多人总觉得内在的意志力是天生的,无法改变的,其实,这是错误的,如果你什么都不做,当然意志力是无法改变的,而且意志力可能会越用越少,没错,意志力是有限的,比如我们经常开始做一件事的时候是三分钟热度,在开始做的时候意志力是最强大的,但是随着我们坚持的时间越来越长,你的意志力越来越弱,这不是你个人的问题,本质上是因为意志力是有限的,它会越用越少。

只不过不同的人的意志力有强弱之别, 你的意志力只能让你坚持三天, 有的人意志力可以坚持一个月, 有的人意志力可以坚持一年, 但是那些能坚持一年的人, 后面看到了成果, 取得了些许成就, 又产生了额外的刺激, 使他意志力再次提升, 然后就很容易把一件事做成。那么如何提升自己内在的意志力呢? 这个世界上有一种技能叫做「刻意训练」, 什么意思呢? 大家都知道我做一件事算是很有毅力的了, 比如一个人自学编程, 再忙的时候都坚持每天学习, 到写公众号, 平时工作已经很忙了, 但是我依然坚持着, 直到后面也做出点成就等等, 其实我的这些意志力都是「刻意训练」得来的。

那我大概做了哪些事呢? 我自己负责的产品薄荷上有个打卡功能, 到今天为止, 我已经连续打卡了 649 天, 有我微信好友的同学都知道, 我坚持每天至少发一条朋友圈, 印象中应该有遗漏的时候, 但是你可以去翻翻, 遗漏的天数非常少, 我坚持每天晚上睡觉前阅读, 我坚持在知识星球每周至少写一篇有思考的长文, 等等。这些看似毫无关联的小事, 其实都在围绕着一个点: 「刻意训练」自己的意志力。从更容易坚持的小事开始, 先是打卡, 再是发朋友圈, 如果连每天坚持打卡这样的小事都做不到, 你告诉我, 你说你能坚持每天学习, 你觉得可能么?

但是, 当我把一件小事做好了之后, 再逐步提升自己的难度, 从坚持打卡之后, 到坚持发朋友圈、再到坚持写作、坚持阅读、坚持学习, 逐渐的, 我的意志力就这么锻炼起来了, 而且, 后面我再做任何事情总觉得一定可以做成, 因为对我来说, 坚持写作、坚持阅读、自学编程这么难的事我都可以坚持的下来, 还有什么更难的呢? 之前有一位读者在我公号留言说: 「张哥, 我是学生党, 没钱赞赏, 我坚持给你公号点广告, 希望不要介意。」我给他回复说: 「你点广告对我来说没几个钱, 但是如果你真的如你所说能坚持把这件事做下去, 你绝对会有所收获。」只不过我没有给他解释会收获什么, 其实就是会收获意志力。

所以, 如果你想提升自己的内在意志力, 那么建议你先从身边可以做成的小事来「刻意训练」做起, 坚持每天跑步, 坚持每天读一篇文章, 坚持每周健身等等, 当你把一件小事坚持下去的时候, 你的意志力就已经得到了提升, 并且逐渐提升自己的难度, 每完成一件事, 你的成就感会上升, 你的意志力会逐渐强大, 以后做任何事, 你都会更好的坚持下去。所以, 「刻意训练」内在, 着手改变外在, 你的意志力绝对会有所提升, 方法教给你们了, 如果再有人给我说「张哥, 道理我都懂, 可是我做不到」, 那就是人的问题了。

## 如何主动学习

你相信知识改变命运么? 也许知识真不见得一定能改变命运, 但是起码绝大部分人都相信这句话的, 不然大家也不会去读书、上大学、付费加入我的知识星球, 而在这个互联网如此发达的今天, 可能会是知识改变命运最好的时代, 互联网给了我们无限的可能, 让我们极大的缩短了改变命运的最短路径。但是知识是如何得来的? 学习, 知识是通过终身的学习而来的。

有些人可能会说, 我读书的时候成绩一直很好, 学习能力很强, 所以学习能力是自己的强项。这可真不见得, 要知道, 我们在读书的时候, 是父母让我们去上学的, 到了学校, 我们的大部分动作都是为了完成学业不得不进行的学习, 这种我把它叫做被动学习, 顾名思义, 被动学习就是我们在外力因素下不得不进行的学习, 有些人在学校成绩很强, 但是到了社会, 工作之后, 自己的能力提升甚至不如那些成绩一般的同学, 本质上是因为你主动学习的能力较弱, 当你走上了社会, 你的能力提升、你的知识获取全部取决于你的主动学习能力。

主动学习包括三方面, 一是学习意识, 二是学习方法、三是行动。

1. 学习意识。别觉得你具有学习意识, 很多人其实真的缺乏学习意识的。举个实际工作中常见的例子, 我在职场中见过各种各样的人, 有的人自己分配的任务做完了, 就感觉良好。无所事事了, 而有的人任务做完了, 会利用一些空档的时间去学习下新的技术、读读别人的源码, 有的人下班了看看电视、玩玩游戏, 有的人下班了还会看些书、写写博客啥的。这种差别本质上是意识的差别, 只有先有了学习意识, 你才会有所行动。不管你能力强弱, 还是工作经验有多丰富, 你一定要认识到, 你现在所具备的能力与知识远远不够的, 你需要持续不断的学习来提升自己, 工作也许是一时的, 但是学习是终生的, 有这种学习意识之后, 你才会有进步的潜力。

2. 学习方法。也许很多人都知道学习, 而且每个人可能都有自己的学习方法, 有人可能会问? 有没有一种最好最高效的学习方法? 我告诉你, 有! 举个例子, 假设一个人想学编程, 大部分人可能会是这样的一个学习过程, 先看编程需要学习什么知识, 经过搜索发现编程有很多方向, 有 web 开发、app 开发, 经过种种纠结与思考, 可能选择了 web 开发, 而 web 开发中网上又说 java web 开发不错, 于是选择了 java web 开发, 然后又去搜了下 web 开发需要学习 css、

html、java 等等，然后下定决心要去学习，然后学着学着发现，这玩意怎么这么难，然后坚持不下去了。。。

然而，在我看来，最好的一个学习方法是，先问问自己你要做个什么东西出来，自己在大学发现有些网站蛮赚钱的，自己就想搞个咨询网站，然后放点新闻，最后放点广告，就可以赚外快了，想想都好激动，但是同学之中没有会编程的怎么搞？没办法，只有自己自学了，然后网上搜索了下编程的学习资料，发现 web 开发有很多种，java、python、ruby，我其实不那么关心用哪种语言实现，我只想快速开发出来就好了，然后搜了下说 ruby on rails 开发网站很快速，于是就选择了 ruby on rails 来做一个网站出来，然后会发现我想做个效果炫酷点的，然后又去学了 css、js，然后数据哪里来呢？

网上搜索有些聚合数据 api 可以用，就这样一步步实现自己心中想法的过程中慢慢就折腾过来了，这个学习过程，你不会觉得那么枯燥，而且很有效，因为你一直是在解决问题中学习的，而且自己每解决一个问题会很有成就感，然后自己兴趣越来越大，紧接着，等你把你自己心中网站折腾出来的时候，你的编程已经算是入门了，而一旦入门之后，后面的路就简单容易多了，这世界上大部分有技术含量的职业，其实都被阻碍在了入门阶段。

所以，在我看来，最好的学习方法不是给自己定个按部就班的学习计划，去看那些枯燥的书籍或者理论，最好的学习方法是先有个小想法、小目标，这个小目标如果实现了最好还非常有吸引力，比如如果你要做一个伟大的 app，做成之后可以放广告、甚至融资等，紧接着朝着自己的目标去学习，一开始你就知道要去什么地方，你会不那么容易轻易放弃，会更有动力与成就感。所以，以后如果你再要学习编程或者学习一门别的技能，先别去想要学习哪些东西，先去想想你要做成一件什么事，再去针对性的朝着自己的目标去学习。

3. 行动。当你有了学习的意识、有自己的学习方法的时候，最关键的其实就是行动了。但是很多人恰恰在最关键的行动坚持不下去，道理我们都懂，但是我就是坚持不了。对于坚持，从来没有一个很好的方法能帮你解决，这取决于一个人的自控力，不过，我依然总结出一些不错的方法，可以让你更好的坚持下去。

一是借助于习惯的力量。我相信每个人都有自己的习惯，比如有的人习惯早睡早起，有的人习惯晚睡晚起，比如有的人习惯看纸质书，有的人习惯看电子书，等

等,但是你在学习的过程中,如果能很好的借助于习惯的力量,你不会感觉那么累。

我举两个自己的例子:我以前在上家公司的时候,我每天要固定做一班地铁去上班,在地铁上要做 40 多分钟,因为地铁很稳定,所以这个是固定的,我在地铁上也无所事事,后来我就想,能不能把这部分时间利用上,于是我就在手机上存储一些自学 Android 的资料,我就在每天的地铁上 40 多分钟的时间,每天看一点手机上的资料,你们可能不相信,不知不觉中,也就一个月时间不到,我就把一本 Android pdf 数据全部看完了,但是如果你让我每天晚上看 40 分钟,让我一个月看完一本书,我可能都做不到,后来想想,我自学 Android 的时候,可能大部分时间都是在地铁中学过来的。因为一直坚持,以致于后面公司的同事都纷纷效仿我,做地铁要么带本书、要么看手机上的电子书,这个习惯陪伴了我好久,在一些特别爱学习的那段日子,我一度非常喜欢做地铁。

还有个例子我之前说过,就是我每天睡觉前都要玩会手机,不玩手机根本睡不着,每次都是玩着玩着就睡着了,但是后面我觉得得好好利用这个习惯,于是我就把睡觉前玩手机换成了睡觉前用手机阅读,依然是看着看着就睡着了,虽然只是每天半小时的阅读时间,但是积累下来,这每天的半小时给我的思维、视野有了很大的改变,而且我从来不觉得这半小时的阅读对我有任何负担。

我现在不是在学英语么?其实我时间非常少,没有那么多时间专门的学习英语,我又仔细思考了我平时的一些习惯,我每天早上起床必须放一些音乐,中午吃饭也爱看一些游戏直播,于是我统统改成了,早上起床放一些英语歌或者英语句子,中午吃饭的游戏直播也取消了,改成了中午看几个单词,虽然现在还没对我有什么大的改变,但是我相信,只要坚持下去,一定会有效果的,何况本身对我没有任何学习压力。

以上我的一些例子,就是想告诉你们,仔细思考下自己平时的一些生活习惯,学会利用习惯的力量去学习,这没有任何压力,以前中午吃完饭喜欢玩两局王者荣耀的,改成去 GitHub 看看一些不错的开源项目等等,每个人的习惯不一样,这个留给你们自己去考虑。

二是学会利用工作时间,我问大家一个问题,如果让你玩游戏的时候去学习?你会乐意么?我想都不乐意,但是如果你在公司工作的时候,老板告诉你说,别工作了,你去学习吧?这样的话你乐意么?我想绝大部分人都很乐意,毕竟工作是

老板给你付钱的, 付钱让你学习求之不得啊。所以, 道理就是, 当你在工作的時候, 学习利用工作时间去学习, 也许你工作很忙, 但是以我过来人的经验, 不管你工作时长 8 小时还是 9 小时, 一个人集中精力、全神贯注工作的时间每天能有 4、5 个小时就已经相当高效了, 而其余时间你再干嘛?

要么跳出来刷刷微博、看看新闻、聊聊 qq 等等, 别说你不是, 这不是偷懶, 这是一个正常的工作现象, 任谁也不可能一直全神贯注的工作, 有松有弛是一个高效的工作状态。但是你仔细算一下, 除了高效工作的那几个小时, 其余时间如果你每天都能利用上的话, 这会是一个多么宝贵的时间, 这可是所谓的带薪学习, 一举两得的事。

我反正工作至今, 都很擅长在工作的时候主动学习, 别人在闲聊、刷微博的时候, 我都是去 GitHub 看下最近有啥好的开源项目, 最近有什么新的技术, 又或者去写篇博客, 我心里一直想着这种学习时间非常宝贵, 在学习吸收到知识的同时, 最好还能能为现在的项目服务, 那更是一举多得的事了。

所以, 学会利用工作时间学习, 毕竟让你下班回家单独学习, 我想你很难坚持, 只有少部分人可以做到, 但是好好利用工作时间的学习机会, 时间长了, 依然可以有很大的提升, 而且这可是带薪学习啊。以上, 就是我的个人主动学习的总结, 希望对大家有帮助, 最重要的是思考与践行, 一起跟我做一个终身学习者!

## 如何高效的学习

今天是在知识星球第二期的第二次分享, 上次的分享很多人感慨仿佛打开了新世界, 今天给大家分享一个跟每个人息息相关的主题, 如何高效的学习。我们都知道, 人生下来就在学习, 可以说, 学习是人类终身的事业。

但是, 你一定发现了, 不同的人, 对待学习这件事, 他们的效率是不一样的, 这也直接导致每个人的成长不一样, 这也逐渐形成了人与人之间的差距, 但凡那些优秀的人, 他们的学习一定是高效的, 今天, 就给大家分享下如何主动的高效学习。我一直是给自己定位于一个终身学习者, 除了技术之外, 我在尝试各个领域内的学习, 虽然不能跟一些学习高手匹敌, 但是我跟大部分普通人相比, 我自认

学习能力要强的多,这几年的持续学习,其中我也参考了大量学习法,总结出了我认为对于高效学习最重要的几点,希望能对大家的学习有所帮助。

1、目标。在开始一项学习之前,一定要有目标。工作后的学习跟在学校的学习有个本质区别,学校的学习是被动学习,你为了考试或者为了考证不得不学,但是工作后的学习是自我驱动型的,没有外在的压力驱使着你,想要自我驱动的主动学习,那就必须要有个明确的目标。其实,哪怕你在学校的被动学习,也是有目标的,比如你好好学英语为了考四六级、考托福、雅思,学霸们好好学习为了拿奖学金等等。

有人可能会问了,我没事看各种书籍、各种小说,想要提升自己,这不是目标么?这种算不上目标,或者这种目标不够具体,看书一定是有多少帮助的,但是这种目的性就不够强,这种只能算是阅读,而真正的学习是带有明确目标的。举个例子,我们都知道学英语是好的,所以我们跟着大家一起学英语。如果你是这种思维,这种学习你一定没法长久,学起来也很累,感觉像是逼着自己学的。

但是你在决定学习英语之前就有了明确的目标,比如我下学期要考个四六级证,又或者我下半年要出国旅游,这种目标是很明确很直接的,这个时候再去学习英语,效果会好的多。其它也是一样,你要学习编程,先要弄清楚自己要从事什么岗位,而不是一会看着这个火学这个,一会看着那个火再学那个,更不是看别人学什么我也学什么。哪怕你学吉他的目标是为了学好了可以泡妞,那也是很直接明确的目标,一样是合理的。

所以,所谓高效的学习之前,目标一定是明确的,这就好比在开始之前,有目标了,你已经知道自己最终要到达的终点,你要做的就是尽量直线行走就好了,而如果没有目标的话,你的学习就会像是无头苍蝇,到处走到处碰壁,也许你也会到达终点,但是这种学习注定是无效的。

2、构建知识体系。在目标明确,开始学习之前,不要那么急于上手干,接下来你要学习构建自己的知识体系。这个知识体系说白了,就相当于路程规划图。举个例子,拿我们看书来说,大部分人看书习惯从第一章第一节就开始看了,其实这是低效的,而我在拿到一本书的时候,一定先看这本书的目录,而且不是粗略的看,而是会仔细仔细的看,因为对于一本书来说,它的目录就是这本书的知识体系,通过书的目录,大概能知道这本书大概讲什么,每一章节是怎么组织的,

之后我再根据目录,去挑选一些我认为对我当前工作学习有帮助的内容去看,而很少会从第一页去看。

拿自学编程举例子,比如你的目标是要靠自学成为一名 Android 工程师,你先得做的不是先买书,看视频、搭建开发环境,而是要先了解到成为一名 Android 工程师需要哪些知识体系,你可能通过搜索或者有经验的人指导了解到,Android 开发需要懂 Java 编程语言,需要用 Android Studio 开发工具,需要调用 Android SDK。

这是最外层的知识体系,然后再去规划学习 Java 编程语言大概有哪些知识体系呢,你后面又了解到,需要学习 Java 基本语法、面向对象、基本数据结构、多线程等等,最后你就形成了一个基本的知识体系,只是这些知识体系你暂时不知道什么意思,但是没关系,不管是网上搜索了解到的,还是请教有经验的人,总之先按照这份知识体系来规划自己的学习计划。

在开始学习前,你头脑里大概就对这份知识体系有个大概印象了,这就好比你达到目标为自己规划的路线,每攻克一个地方,你的大脑会潜意识的给你反馈,离目标又近了一点,你的学习效率自然会提高,也会更有动力。之后随着自己的学习程度与知识的提高,定期更新自己的知识体系就好了。

3、输出。学习本质上是一个输入过程,但是很多学习者其实完全忽略了输出的重要性。很多人看似在学习,但是学习之后你让他给你讲讲这个什么意思,他完全讲不清楚的,这种学习看似学的快,然而也是低效的。如何更好地记住一个知识点?答案很简单:把它用你的话说出来,教给别人。

所以,我为什么当初学习的时候坚持写博客?本质上就是因为我在学习的过程中也在输出,而输出是最好的内化方式。别人看我的博客如果通俗易懂,很清晰明白,那一定证明我是把这个知识点吃透了,否则,别人看我的博客有疑问,或者我在写博客的过程中写不出来,那多少一定反映我自己本身对这个知识点一定掌握的不深入。有人可能会疑惑?写博客不是浪费时间么?

其实有这种想法的无疑是给自己的懒惰找借口罢了,你上学读书的时候还有课后练习呢,有这种想法的就好比上学的时候,你跟老师说你不做课后练习了,因为你都学会了。写博客当然是需要时间的,但是这个时间一定是很值的,高效学习不是说我抓紧每一分每一秒都去学习,而是说我所有在学习的每一分每一秒都要



有意义, 不管你是写博客还是讲给别人听, 学习过程中的这些输出是有意义的, 而且, 其实坚持下去, 你很可能额外得到一些第二技能的培养。

4、应用。我认为中国的教育最缺乏的就是应用, 给大家说一个有趣的数据, 很多计算机专业的学生, 毕业后从事编程工作的反而很少, 而毕业后其他理工科行业的人转行到编程的却比较多, 本质上就在于大学的教育不会告诉你所学这些以后能干嘛, 而这个专业本身又很枯燥, 对着机器, 一堆英语字母, 可以说是比英语要枯燥的多, 导致很多人在大学就产生了厌倦心理。

所以, 对学习来说, 应用是非常重要的。其实, 知识学习本来就是用来应用的, 来解决问题的, 而我们却总是本末倒置! 在学习的过程中你能注重学习的应用, 那么会让你产生乐趣与满足感。比如你在学习英语的过程中, 如果有一天突然一个老外跟你交流, 你一定会突然感叹英语的重要性。

如果你在学习编程, 刚好碰到了个刷票的需求, 或者你做了一个网页像心仪的女生表白, 又或者你有一个 idea, 想做一个校内的新闻 app, 这些实际中的应用, 一定会让你的学习更有针对性, 更加高效。所以, 在学习的过程中, 结合项目, 结合具体的应用, 在做项目的过程中学习, 才是事半功倍的。有人问了, 怎么寻找具体的应用呢? 这个就需要你经常观察, 深入思考了。

拿我举个例子, 我以前在公司做用户增长, 学习了一些增长运营相关的知识, 那一段时间, 我看到路上共享单车上贴的二维码、发传单的以及主动加微信的, 这些生活中的现象, 我都会思考, 这种做法有效么? 有没有更好的做法? 我甚至还将那些知识应用在了我公号增长上。所以, 应用对于学习异常重要, 而具体的应用场景, 需要自己仔细观察, 勤于思考。

5、学习状态。任何学习都不是一朝一夕的, 哪怕再高效, 也是需要长时间积累的过程, 所以准备学习, 就要做好打持久战的准备, 而把学习当成一种习惯是最佳的, 而习惯意味着你的潜意识是不抵触的, 你需要顺应, 所以找到自己的最佳学习状态最好。比如有的人习惯早上学习, 有的人习惯晚上学习, 有的人习惯上班时偷偷学习, 有的人习惯下班时学习, 有的人习惯边听音乐学习, 有的人习惯一个人找个清静的地方学习.....不同的人有不同的学习状态, 找到你那个最佳的学习状态, 然后坚持下去, 不奢求捷径, 也不受身边不悦的事影响, 把学习真正的当成一种习惯, 按照以上几点, 按部就班坚持下去就够了。

以上, 是从我自身总结出的一些高效学习的姿势, 希望对大家有所帮助。

## 如何有效提高执行力

其实我也是一个学渣，我其实一点不爱学习，你们可能不知道，我最爱玩了，各种娱乐项目基本都有涉猎，喜欢打篮球、乒乓球、羽毛球，爱玩游戏，以前大学时候 dota、网游、页游等，包括麻将、牌九，再加上跟死党一起 K 歌、喝酒等等，但是我后来为什么「改邪归正」，喜欢学习了呢，直到现在还坚持阅读学习，付出的时间可能远比大部分人还要多。我总结了有两点因素：

1. 外部因素的刺激。我当初自学为啥这么拼？家里条件虽然不优越，但是大学起码不愁吃不愁穿，当然是没任何压力，不会想那么多，但是毕业之后，跟我女朋友一起来上海，尼玛不努力挣钱就特么得饿着，这个真不是我有多努力，任何人遇到这种情况都会被逼上一把的，饭都吃不起的时候你哪有心思想那么多，唯一想的就是挣钱，让我俩吃饱饭，换个稍微大点的房子住，你的荷尔蒙每天都会分泌很多，你每天都会充满激情，那个时候每天 6 点起床做地铁、转公交去上班，晚上 10 点下班，到家还得看会书，12 点之后才睡觉，每天睡眠时间也就 6 小时，现在想想当初是咋坚持过来的，但是放在当时，完全没觉得累，相反还觉得每天挺充实，这一切都归功于外部刺激。当然，这种情况不是每个人都能遇到的，大家再怎么困难，也不太会遇到当初我吃不饱饭的时候。

2. 自我的主动刺激。现在生活好多了，再也没当初的那种外部刺激着我继续前行了，但是我现在依然拼命工作，坚持阅读学习，我也有累的时候，有时候甚至想着，我他妈的还这么拼干嘛呢，老子不干了，回老家快活去，每当有懈怠的时候，我都会主动刺激自己，怎么刺激呢？别人都月薪五万了，我再努努力，争取也到这一步，我得查查月薪五万需要达到什么标准，朝着这个方向去努力。我有个大学同学，当初一起的时候学习好垃圾，现在人家开保时捷，不行，我得向人家看齐，虽然人家里有钱，但是富不过三代，争取我哪天也能开保时捷。

我还有大学同学，都在上海买房了，人家可以，我也一样可以，我得再奋斗几年，争取让小孩留在上海。地铁口看到来来往往的人群，都在拼命的挤地铁，有时候想想自己，虽然没房，但是好歹有车子，收入也还可以，这熙熙攘攘的人群都在努力奋斗，争取在这座城市扎根，我现在的条件比他们优越多了，我还有什么理由不努力？老爸老妈穷苦了一辈子，老爸开了一辈子车，就是从没开过小轿车，

每次做我车的时候都很兴奋,看的出来,他也想拥有一辆自己的车,我必须努力,争取换辆好车,把这辆车给老爸开了。

路上看到一个开着豪车的渣男,在骂一个蹭他车的环卫工人,可是我无能为力,这种渣男,开着豪车,对待普通人却这么恶劣,老子要是有钱该多好,可以理直气壮的去跟他理论。.....总之,我会想各种办法去刺激自己,当你被刺激之后,你才能有激情、有动力去执行,你们别不相信,这种刺激真的很有效,如果你是一个不服输的人,你会每天都充满激情,不向命运低头,而我恰恰是一个永不服输,又相信努力可以改变命运的人,所以,我一直被激励着,一直在奋斗的路上。

## 如何高效提问

说几点关于提问的看法:

- 1、这里几乎每天都会有人向我提问题,而因为我职业、经历以及涉猎,基本上大部分领域我都能回答,但是提问题之前大家先问问自己两个问题,这个问题搜索有答案么?这个问题值得提么?这样会更能保证问题的质量;
- 2、因为每天我都会回答问题,而且回答不会敷衍,也不会给你说好听的话,全部都是以我的过来人经验以及认知来给你的建议,所以我的回答可以说算是我星球的价值之一吧,但是也许有部分球友觉得别人的问题对自己没用,但是我想说的是,别人的问题也许会是你之后遇到的问题,我的回答多少会有一些借鉴作用,试着想想,如果是你回答的话来如何回答,某种意义上也会提升你的思维能力。
- 3、还可能有部分球友觉得回答的问题很多,信息很乱,其实这个社会就是多元化的,信息的筛选与吸收能力我觉得是非常重要的,我觉得在这个时代,每个人都要具备,如果觉得这里的信息还很乱,那我觉得外部的信息对你来说,你更没法处理了,所以不妨从这里开始,学会信息的筛选与吸收;
- 4、提问其实也是一门技术,星球提问限制 300 字,从我的角度,我觉得 300 字应该满足绝大部分场景了,如果你的问题超出了 300 字,你该尝试精炼你的文字,让你的问题更直接点,更突出重点,实在不行,再考虑用图片代替;

5、每周向我提问的问题很多, 随着我的分享以及回答的其他问题, 很多问题也许重复了, 或许看了别人的问题之后自己有答案了, 所以, 我现在设立一个新的规则, 每周清理一次问题, 如果你上周提的问题, 直到下周一还没被回答, 有可能你的问题重复了, 有可能你的问题提问有问题, 也有可能我觉得你的问题不值得回答, 当然可能你的问题被遗漏了, 请重新考虑清楚, 组织好语言, 在下周重新提给我, 我会重新作答。所以, 周一零点之前提的问题, 请重新提问, 请大家遵守规则, 我觉得这个规则挺好, 也避免了之前有人提的问题傻等。

最后, 我感觉第二期氛围比第一期要好的多, 我经常看到球友们帮其他球友回答问题, 这种氛围希望可以继续维持, 当然, 那些经常分享好东西, 经常主动帮别人解答问题的, 我都会注意到的, 这种混脸熟, 在下一次的抽奖中奖概率会更大, 希望鼓励下那些懂得付出的球友们!

## 如何做出正确决策

很多人都知道我不做技术了, 但是我没给大家说过一个最深层次的原因。我没有选择在技术一条路走到黑的原因是因为, 我认为我在技术这一条路上做到 top 非常难, 概率极低。我自认凭借我的努力, 能做到还可以是没问题的, 但是我心气有点高, 做事想追求做到最顶尖, 我对自己认识很清醒, 我一二流学校, 非科班出身, 跟那些清华、华科这种计算机顶尖学府出身的人来比, 我太难了, 所以, 我认清这个现实后, 就结合了自身的优势, 往多元化领域去发展了。

这个点我从未给别人说过, 但是却是我最主要的原因。我记得第二期的第一篇文章, 我在星球给大家分享的「先胜而后战」的思维, 但是如何更好的判断能否取胜呢? 其中一个很重要的条件就是, 要先正确的认识自己, 客观的看待自己, 有什么优势, 有什么劣势, 如果认清不了自己, 那做对判断挺难的。当然了, 从概率的角度来说, 哪怕我没啥优势, 我也依然有机会做技术做到 top, 就如, 没上过大学的人, 最后成功的也不是没有。

但是我想告诉大家的一点就是, 小概率事件永远会存在, 但是在做判断, 做决策的时候, 永远不要把自己当成那个小概率事件的缔造者。哪怕最后结果, 你真的是小概率成功的人, 但是永远不要这样考虑。我们以前读书的时候, 都记住一些历史上有名的以少胜多的战役, 我们就以为以少胜多是很牛逼, 是存在很大可能

的。但是事实是，历史上的绝大部分胜仗都是靠着以多胜少，能以少胜多的战役寥寥无几，就是被拿来大肆宣传当做教材的那几场，但是如果打仗之前，你兵力远不如对方，你还老想着我可以以少胜多，那就是最大的蠢，兵力不如对方的时候，第一该想着逃跑才是对正确的，只有不得不打的时候，才应该奋力一搏。

当然了，很多人可能会说了，我现在做编程优势也不如别人，是不是也要转行，甚至现在是不是就不要从事编程了，这是不对的，不同的阶段，有不同的追求。哪怕现在我不做技术了，直到现在我都非常感谢我选择了技术这条路，因为技术让我立足，让我生存了，只有你到了更高的追求的时候，你才会重新审视自己，重新决策下一步，你连生存都是问题的时候，是不会想着自己要做到如何如何的。再告诫所有的球友记住那句：永远不要以小概率事件来决策，永远不要把自己当成小概率事件的缔造者。

## 如何只字不差的阅读

我之前跟大家说过，我现在特别喜欢阅读，我每天平均的阅读量大概在 5w 字左右，差不多每天阅读的总时间在 1 小时左右，有人说，听起来不过每天就一小时的阅读时间而已，然而常年累月坚持下去，这个习惯会极大的提升自己。其实，要是以前，我从来不敢想象我竟然这么喜欢阅读，要知道，大学时候我最讨厌的事情就是看书，然后，在社会上混了这么多年，随着自己知道的越多，我才逐渐意识到知识的重要性，也逐渐意识到自己的无知，所以，迫不及待的想弥补下前十几年的缺失。

你们注意到没有？我说的是阅读，并没有说看书。那是因为，看书的最终目的也是为了阅读，只不过随着时代的改变，阅读的方式一直在变迁，从报纸到书籍、电脑、手机、Kindle 都是阅读的一种方式，很多人其实还停留在阅读就是看书的时代，而我永远追随适应新的潮流，我总觉得时代在进步，我们处理事情的方式还停留在以前有点说不过去。我之前也说过，因为从事移动开发的关系，我变成了一个手机控，生活中的绝大部分时间都在使用手机，所以我选择了手机作为我阅读的主要方式，而用手机阅读基本上充分了利用了我的碎片化时间。之前有人质疑碎片化阅读是噱头，说根本没有任何作用。

然而我自己的亲身经历告诉大家，碎片化阅读不是噱头，是你太功利化了，如果你想提升专业技能，想着阅读之后立马有明显的效果提升，那么碎片化阅读肯定不能满足你，专业技能的提升一定是需要持续花大量时间，系统性的去学习的，比如考研突击、培训班等，你说你靠碎片化阅读就可以很轻松的让考过托福、雅思，那基本是不可能。而碎片化阅读最大的作用在于提升你的视野，丰富你的认知。这就好比，你以前去图书馆，没事的时候喜欢读点散文，看些小说，看些科普文之类的，这些东西看似对你没啥影响，但是时间长了，你会不自然的受到影响，你的语感、兴趣爱好、你的视野都会逐渐被开拓，这才是碎片化阅读的好处。

而我这一两年内坚持阅读，很多东西也在逐渐的改变。之前有人问我，我是怎么从一个技术人，逐渐变得这么全能的，产品、运营、投资、管理、商业好像每个领域都懂点，本质上就是因为长期利用碎片化时间，来阅读这些领域相关的知识，这些东西不会对我本职工作产生有效的帮助，但是长久下来之后，我的很多认知与视野都受到了影响。有人问了，我阅读的渠道从哪里来呢？我一直认为现在我们是最好的时代，互联网如此发达的现在，网上有各种信息可供我们筛选，有人抱怨信息太多太杂，其实却不会反思自己的信息筛选能力。

还有人扬言付费阅读时代是收智商税，我还记得之前有过一篇文章，标题貌似是「我花了 5000 块钱付费订阅，买来这些教训」，很多人还疯狂转发，我看了想笑。这就好比上的一所名校，交了几万块的学费，然后你每天逃课泡妞，最后抱怨，我他妈花了几万块的学费上了一所名校，最后买来这些教训，然而同样的学校，有些人就可以很充实的学到不少知识，提升自己。仔细想想，本质上是不是这个理？

所以，把自己的问题归咎于知识付费的头上，想想真的未免太可笑。不过我看到那篇文章那么多人转，也就舒了一口气，看来大部分人的认知还处于这个水平，这刚好体现了自己的优秀。而我阅读最主要的渠道就来源于两个：微信公众号和「得到」付费专栏。我关注了将近 300 多个公众号，经过我长时间的观察与筛选，一些我认可的作者的文章我会坚持阅读。这里顺便给大家推荐几个，「caoz 的梦呓」、「公关界的 007」、「虎嗅网」、「人人都是产品经理」、「小马宋」、「招财大牛猫」等等。这些公众号涉及产品、运营、写作、投资、互联网、营销等各个领域，当然还有好多号，一时也想不起来，友情提示，这些公号有时候都会发点广告，你们别介意，反正我一直觉得这是好事，这些号发广告证明他们能存活下去，我以前看到我喜欢的作者接了一篇广告，我非常高兴，因为之前我很怕他坚持不下去了，但是现在，我没这种焦虑了。

我甚至有时候还会特意关注学习下一些大 V 写广告的技巧, 能把广告写的清新脱俗, 让读者不反感, 也是一种能力。感兴趣的请根据自己爱好自行关注。另外, 我在得到专栏上订阅了三四个付费专栏, 我知道有些人喷「得到」, 其实, 从我个人出发, 我觉得「得到」开启了一个新的时代, 得到让一些知识分子们真的赚到了钱, 也让更多的普通人接触这些真正的牛人。别的不我就不多说, 我举个例子吧, 得到的头牌「薛兆丰」, 北大经济学教授, 薛老师其实很早就一直很有名, 在北大开的讲座从来都是人满为患, 但是, 你要知道薛老师在北大开讲座, 能影响到几个人? 一场讲座也就几百人的规模, 而且有几个人有机会去花上千块去北大听这么一场讲座? 普通人根本没机会。

但是薛老师入驻得到之后, 让更多的普通人可以有机会听北大教授的经济学课了, 现在得到薛老师专栏大概有 20w 人订阅, 每人每年费用 199, 这就将近 4000w 了, 你说薛老师有没有动力好好继续做下去? 这比他在北大开讲座赚的多了去了, 这样的知识分子赚到钱了, 他们才会持续下去, 也会更有动力去输出高质量的内容, 才会有更多的人继续看到他们的分享, 我没订阅薛兆丰的专栏之前, 我也从来不知道原来经济学这么有意思。

再比如我老板报了 MBA 的课程, 费用要 20 多万, 普通人有几个有机会报这样的 MBA 课程的? 但是刘润老师在得到开的「五分钟商学院」专栏, 让你一年 199 就可以了解到 MBA 相关的知识, 要知道各大上市公司的老板上刘润老师的 MBA 课程, 几十万是至少的。再比如武志红老师的心理学课程, 再比如很多清华北大教授的关系学、思维课等等。当然了, 我得提醒下大家, 千万别觉得我关注什么, 我订阅了什么, 你们就跟我一样。

每个人所处的环境以及阶段都不一样, 我现在的阶段是不需要花很大精力在技术上, 我在公司是产品技术负责人, 有点半个创业的角色, 本就需要全方位学习、了解, 所以订阅了大量的专栏, 每天都需要信息吸收, 但是你们得根据自己的实际情况, 无论如何可以多了解下, 但是依然需要抓住现在最重要的事, 比如你现在是做编程, 那就应该 70% 的精力都先放在技术积累上, 20% 的精力额外扩展一两个技能与方向, 千万别多, 最多两个就够了, 10% 用来休闲娱乐。

我是特别不愿意看到, 很多人学我, 当然你学不学我完全跟我没关系, 但是我很怕你们把大量的精力都花在了拓宽视野上, 反而忽视了本职能力的提升, 这就适得其反了。另外, 无论如何, 每个人都应该坚持阅读, 如果你的业余时间不知道

用来干嘛,那就用来阅读好了,把你所有的碎片化时间都利用起来,一年、两年之后,你的很多方面都会慢慢被感染,你的认知与视野都会逐渐提升。

## 如何应对大环境

最近看到星球很多球友的提问与疑惑,这时候,我觉得有必要说两句。大环境很不好,有多不好就不用我多说了,很多人在这种情况下,不知道如何是好,整天焦虑,对自己产生了怀疑,丧失了奋斗的信心,但是不妨我们换种角度来看:如果这情况你的工作挺好,甚至还加薪了,那么恭喜你,在整体环境都不好的情况下,你还能升职加薪,这侧面反映出了自己的能力,但是也不必骄傲,依然要有点危机意识,做好随时发生变故的准备。

如果你被裁员了,失业了,甚至找了好久,也没找到新的工作,那么也不必灰心,更不必因此而怀疑自己,你要做的是,重新振作起来,投十份简历没回信,就投一百份,面试过程也是发现自身能力不足的过程,去针对性的反思与补充,不要只把这个过程看作是面试,把它看作提升能力的过程,当你因为工作难找就放弃的时候,你要想着是,有一大堆人可能面临跟你一样的遭遇,他们可能一样想着放弃,但是你迎难而上,不丧失斗志,这就超越了很多。

这期间,大家的期望也不必过高,不好找工作,就降低点期望,大公司进不去,就去小公司,小公司去不了,就去暂时找个外包,总之,先有份工作是重要的。如果你是创业者,公司活不下去了,就先找个工作,公司如果勉强能撑下去,但是收入急剧下降,就想办法缩小成本,砍掉不必要的支出,有的赚就是好的,不用因为今年收入比去年下降很多就心灰意冷。

不说别的,就说我身边不少朋友,他们的收入都有所下降,包括我自己,前一阵,还有圈内好友问我收入受到影响,问我咋办?我告诉他,还有的赚就可以,做自媒体的,没有广告,就好好写文章,做内容,做流量,探索新的流量渠道,做知识星球的,增长乏力,就好好维护运营好现有用户,不能因为增长停滞,没有广告,内容就不更新了,别人的提问就不回答了,不管我再忙,公号我依然定期更新,星球依然持续运营,球友的提问依然用心回答,做好我们该做的事,能掌控的事,比什么都对。



其实,我是想说,环境不好是客观存在的事实,这些我们没法改变,我们能做的,能掌控的就是做好我们能做的事,逆境中抱怨、焦虑、悲观其实没什么作用,收入下降、失业其实这些都不可怕,最可怕的是,你因此丧失了信心。很多时侯,尤其是逆境和绝境中,信心与斗志是最重要的!

## 复盘篇

### 知识星球第一期月度总结

我在体验了知识星球半年之久之后, 2017 年 2 月 22 日我创建了自己的知识星球, 至今为止刚好一个月, 这里写个月度总结吧。

知识星球刚创建的时候, 我第一印象就想到了在公众号上主动赞赏我文章的人, 因为能在公众号上看我文章, 主动赞赏是出于一种认可, 出于一种对我的信任与鼓励, 之前有人骂我赞赏骗钱, 其实殊不知, 赞赏的钱非常少, 我根本不会在意这点小钱, 我 2、3 个月的赞赏, 甚至都不如发一篇广告挣的多, 所以, 我一直跟那些经常赞赏我的读者说, 不要大额赞赏, 觉得对你有帮助, 随意赞赏 1、2 块就可以了。

虽然我不看重赞赏的这点钱, 但是我却很看重赞赏这种行为, 除了人气上的体现之外, 我每写一篇文章, 我都会对自己的文章做衡量, 写的够不够好, 是不是对人有帮助, 就从赞赏人数来衡量, 因为无论是点赞也好, 转发也好, 留言也罢, 这种门槛是很低的, 而如果你的文章能让你的读者看完之后, 忍不住对你进行赞赏, 这种门槛非常高, 这对我文章质量的评价, 以及对我的认可是非常大的。

无数事实证明, 不管是骂我的也好, 对我有各种要求也好, 各种伸手党也好, 无一不会对我有任何赞赏行为。所以, 第一批知识星球的读者, 我从后台挑了最近经常赞赏我的 1000 人, 然后把我开通知知识星球的消息发给了这 1000 人, 有大概 700 多人阅读了, 当天就有 280 多人加入, 这种转化率把我震惊了, 再次证明了一件事, 主动的赞赏就是一种认可, 只有对我认可度很高的人, 才会选择加入知识星球, 这是一种信任!

首先, 必须得承认, 我开知识星球, 也赚到了一些钱, 但是我相信所有人都能理解一件事, 亏本的买卖谁也不会干, 我付出了时间与精力, 只有回报才能让我有动力去做这件事。

开通后第一月，知识星球人数已经达到了 1151 人，圈子每日平均活跃人数在 720+，基本达到了 60% 以上的日活率，周活率几乎达到 100%，这个数据也非常惊人，可能说明了那句话吧，付费的东西大家才会更加珍惜吧。

如果只是珍惜，但是不能给你们提供价值，我想也是没法持续的，而且我这人有很强的做人原则，拿了别人的钱，一定会尽我所能，让你们花费的物有所值，不然，如果只拿钱，不做事，跟这点小钱相比，我的名声会更重要。

所以，这一月的时间，大家应该能看到我在这里的付出，平均每天我都会发布两条动态，有自己的见解与经验分享，也有自己看到的一些好文分享，回答了有上百个问题，以前我还经常刷刷微博、刷刷知乎，但是现在几乎所有的碎片化时间都花在了知识星球上。

庆幸的是，这一月的时间，我看到了一些知识星球中同学的改变：

「有人学会了只字不差的阅读，我在这里发布的每篇文章，都会有人耐心的帮我指出来。」

「有人开始了写作，学会了总结与观察。」

「有人开始改变了自己的排版，重视一些细节，无论如何，开始改变就是最好的开始。」

「有人在做事的风格与态度上有所转变，习惯其实是最难改变的。」

「有人问一些公开问题，圈里的小伙伴都踊跃回答，这种氛围是我见过所有社区最好的。」

当然，肯定还会有人觉得在一个月时间内没有什么变化，或者觉得这里对自己没有太大的价值，这个是正常的，因为每个人的水平、级别都不在一个层次上，任何一件事，都没法让所有人满意，没法给所有人提供价值，但是，我会尽我所能，争取在接下来的 11 个月，让每个人的思维与做事方式都能发生点变化，让每个人都能感受到价值，我所涉及到的领域很多，目前为止有技术、产品、管理、写作、投资、商业等等，如果可以，并且我觉得有资格、有能力分享的时候，会争取把我所涉及到的领域，学习到的领域都分享给你们，只求尽力保证对不同的人都能产生一点价值。

当然, 即使我尽我所能, 我相信, 最后也肯定有人觉得这个圈子没价值, 或者认为所花费的入圈费用不值, 这是没办法的事, 这大概就是你所要付出的代价吧, 人生在世, 总归会遇到各种需要付出代价才能得到的一些教训, 只要是这些代价, 是你能承受的。

希望接下来的 11 个月, 可以看到更多的人有所改变, 再次感谢大家的信任!

## 第一期星球年度总结

星球年终总结 (应该是第一期星球的最后一篇分享了) 马上就到春节了, 看了下时间表, 春节假期回来之后的两天, 第一期星球就到期了, 所以算下来, 本周算是我陪伴第一期球友渡过的最后一个完整周了, 姑且给大家来个星球的年终总结吧。

1. 一年的时间说长不长, 说短不短, 但是没想到眨眼就过去了, 想起当初我开知识星球的时候, 我预判付费阅读一定会是未来的趋势, 我坚信自己的判断, 所以几乎毫不犹豫的开了自己的知识星球, 通过自己的摸索与研究, 逐渐的找到了属于自己知识星球的风格, 回首这一年的时光, 我在这儿的付出与坚持, 大家有目共睹, 能取得如此巨大的成就, 在星球创立之初我自己是都没有预料到的, 当初我的自学编程之路, 我的坚持与拼搏影响了一批人, 知识星球, 我想是我又一次凭借自己的坚持与付出影响了大家, 我又一次用实际经历向大家证明了: 「把对的事情坚持下去, 其实就离成功不远了。」

2. 不过很多人只看到了最终的成就, 然而殊不知, 这中间遭受了多少非议, 鲁迅说过: 第一个吃螃蟹的人是令人佩服的, 不是勇士谁敢去吃它呢? 我深深的体会到了这句话的含义, 我是一个做技术的, 然而摇身一变, 去公众号写作去了, 又摇身一变, 开了自己的知识星球, 别看现在付费阅读越来越多的被人接受, 但是在 16 年底的时候, 在我刚创建知识星球的时候, 一大堆人都在骂我骗子, 骂我圈钱, 尤其很多所谓的技术大牛, 说我败坏圈子风气, 也因此在技术圈不受一些人的待见, 现在虽然说起来比较轻松, 但是你们能想象我当时承受的压力么? 甚至在一开始, 我媳妇都劝我放弃, 给我说: 说咱不搞这个好了, 每天有人骂你, 看着我也心疼。但是我的性格是比较偏执的, 我认定的正确的事情, 无论如何不会轻易放弃的, 有越多的人骂我, 我就一定要证明我是对的, 顶着这么多人的漫

骂与质疑，我愣是坚持过来了，现在越来越多人已经接受了付费阅读的观念了，也有越来越多的技术人开始学习我开了自己的知识星球了，也有越来越多的技术人开始学习我写公众号了，甚至连风格与排版都在模仿我，我很欣慰，我应该算得上是第一个吃螃蟹的人，我自认为自己还算勇士，我的这个实际经历想告诉大家第二个道理：「要勇于做第一个吃螃蟹的人，哪怕会有质疑与谩骂，但是你要坚定自己的判断，第一个吃螃蟹的人才有可能抓住最大的机会。」

3. 一开始的时候很多人都问我，是不是在我的星球里可以学到技术啊？我从一开始就不把自己的星球定位于技术，因为我知道，身为一个技术人，做技术是你的本职工作，哪怕没有我，你也可以找到一万种方法可以提升自己的技术，但是我的个人经历比较特殊，从职业上来讲，我从一个再普通不过的底层程序员成长为公司的核心骨干与高管，跟着老板接触产品、投资、商业等等，而且自己又做自媒体，有机会接触了很多各个圈中的大佬，我深知以前只做程序员的我视野真是太狭隘了，思维真是太受限了，见识也是太浅薄了，所以，我的星球是想给大家分享一些你们从事程序员根本没机会接触到的思维与认知，我自己说过一句话，真正能改变命运的从来不是努力，而是认知，努力固然很重要，但是努力是成功的必要条件而不是充分条件，而一旦你的认知打开，你做事的方式与考虑问题的角度则会影响你一辈子：「所谓成长，就是认知升级。」这是我深有感触的，也是想要传递给你们的第三个观念。

这一年的时间，我不知道你们到底有没有发生一些改变，但是我的感受很明显，有很多球友在不知不觉中确实发生了改变，很多球友在请求别人帮忙的时候都会有所表示，很多球友看待问题的角度更深刻了，很多球友甚至赚钱了，甚多球友学会了跟别人更好的打交道，很多球友也有了写作分享的习惯，很多球友学会对风口与趋势敏感了.....等等，当然，仍然也有不少球友看似是没发生什么改变的，同样的内容与氛围，这其实就是吸收与执行的差异导致的必然结果，希望这部分球友你们可以好好反思下，为什么一年的时间，你看似没发生任何改变呢？而有的人，却改变很明显，人生其实没有多少个一年可以浪费的。

当然，其实给大家分享的同时，我自己也有很大的改变与成长，我每天都会在这里回答问题，我已经不记得回答过多少问题了，只记得这里问的问题各种各样，接触的人也各种各样，我很享受这种方式，这也让我接触了各种多元化的生活，我在回答一个个问题的时候，自己看待问题的方式与思维也在逐渐提高，包括我在这里给大家的分享，这都会逼着我坚持输入，逼着我更好的学习与总结，每一次总结与分享都是自我的一次思考与升华，仔细想想，我这一年的成长与收获也

不比你们少,感谢大家的信任,更感谢大家在这里共同维持一个良好的学习分享氛围。不管未来的路如何,你们在何方,只希望所有球友都可以活出自我,都可以朝着自己想过的生活去努力,感谢 2017 所有球友的陪伴!提前祝大家春节愉快,来年再战!

## 第二期星球开篇致辞

年轻人,你该追求每天都有进步!最近给大家整理了电子书,有不少感慨,不知不觉,我竟然在知识星球里输出了这么多东西,不整理之前真没意识到,感叹我的勤奋。其实,我在知识星球过去的一年里,我确实很勤奋。如果你只加了我自己的星球可能没啥感觉,以为所有星球都是这样呢,但是如果你同时也加了别的星球,你就有很大感触了,有对比就有高低之分,别的不敢说,我在我的星球一定是最勤奋的,精华区躺着将近 200 篇,但是我在整理的时候选出了近 50 篇我认为还不错的,如果全部都整理出来,完全可以出一本书了,如果再算上平时我的回答,一年的时间,我在这里差不多要输出几十万甚至上百万文字,但是不总结的话,没人能感受到,因为这些都是我平时在这里每一天的积累,你不在意的话,是很难感受到。

我在星球里表达过很多观点,旨在提升大家的认知,然而并不是每个人都有感觉,有的人自我提升很大,有的人感觉自己没什么变化,就拿我之前给大家普及过一些赚钱的思路来说,我知道的就有不少人赚钱了,然而很多人是赚不到钱,本质上就在于执行,而执行最重要的一条,也是我今天想教给大家的:你是否每一天都有进步。

这里有不少工作超过五年以上的球友,我想这部分人有很大的感受,当你毕业工作超过五年之后,同学之间的差距就逐渐的体现出来了,不管你在大学成绩好、成绩坏,毕业时候的差距其实没那么大,但是经过时间的积累,差距会逐渐越来越大,而那些成就越来越大、越来越优秀的人,其实就做对了一件事:他们每天都有在进步。毕业之后,有上进心的人,每天学点英语,或者每天坚持学点东西,又或是每天坚持健身,这每一天的变化完全感受不到,他自己也都感觉不到,但是如果你追求每天都可以进步一点,那么你离做成一件事只是时间问题而已。拿我举例子,这一期知识星球结束之后,我才知道我这一年输出了这么多字,但是

我在一开始的时候从来不会给自己做计划要输出多少字，我只是每一天坚持输出，让自己每天都有进步。

除此之外，直到现在我依然坚持每天晚上睡觉前阅读，之前有人问我，我每天写东西，在星球每天回答问题，看起来每个领域多少都知道点，问我哪有那么多东西可写？现在我知道答案了，就是因为我坚持阅读，每一天的阅读，我感知不到每天的变化，但是我知道阅读是好的，积累下来，这就会开拓我的视野，引发我思维的升级。我的星球也一直想营造一个每天激励大家进步，每天带领大家升级的氛围，然而，有的人认真了，每天进步一点点，一年下来，这进步足以让你惊叹，然而有的人不在乎每天这一点的进步，一年下来，发现自己还在原地。最后，想告诫大家，尤其是更多刚毕业或者工作没多久的年轻人，不要看不起每天不起眼的进步，请每天睡觉前想一想，今天是否学到点东西，今天是否有进步，只要保证每天都有进步，时间自会证明你自己的价值！我会在 2019 年继续让自己每天都有进步，希望你们也是！

## 第二期星球三月总结

一篇严肃的三月总结。第二期星球已经开始了三个月了，今天给大家说点严肃的。大家都知道，我的星球主打三个方面，一个是我自己的分享，第二是可以向我问答，三是星球氛围。这里大家都知道我的经历，但是其实还不够全面，我自己的经历可以算是很奇葩了，别的不说，就说工作后吧，我做过测试，后面又做 Android、Ruby，再之后在公司带过团队，转型管理，再之后到产品负责人，期间一直做公众号，也搞过投资理财，因为公司算是创业公司的关系，实际工作中涉及到的方面其实很多，除了技术与产品外，其实还对数据、运营、市场、战略决策等都会参与，现在也在开始接触融资相关事宜，所以，可以这么说，我接触的领域，真的比绝大部分人要多的多。

我自己因为接触的领域多，也逼着我一直在持续学习，我自诩自己是个终身学习者，我是最早一批「得到」上的订阅者与受益者（现在签约得到，成为得到新功能的第一批笔记分享者，后续可以关注），不断的阅读与努力我才走到今天，但是我深知一个道理，我也一直告诫大家：成功，往往是不可复制的，但是一些经验是可以借鉴的，包括一些走的弯路以及失败的经验，都非常有借鉴价值。

所以,我在这里尽我所能给大家分享一些我过来人积累的经验、学到的知识以及自己的做事态度,总之就是想提升大家的认知,能让你的人生少走点弯路,能够让大家的思维走在同龄人前面一点点,这就价值很大了,但是你能获取多大价值,取决于你是否有结合自身的情况有深入思考,取决于你个人的执行力到底怎么样,这点是决定每个人是否有很大改变最本质的区别。

另外,我在星球的运营方式,其实都有底层逻辑支撑的。拿我个人的分享来说,我个人的分享有个很大的好处,就是边际成本为零,啥意思呢?就是我在星球里分享一篇文章,如果只有一个人看,那么我的时间成本就很高了,因为没有发挥价值最大化,但是如果有 5000、10000 人看到,我的时间成本就是创作一篇文章的成本,其他不用做任何事,只要星球人数一直增加,这就叫边际成本为 0。所以,理论上来说,如果我的星球只提供我个人的分享,那么对我来说是最轻松的,我只需要拼命的做宣传,让更多的人加入进来就好了,而且也不需要什么涨价之类的。但是我没这么做,你们知道为啥么?

因为如果只有我的分享,那么这些文章不管你用什么手段控制,你在淘宝上或者其他地方,总会有人有方法把你的文章盗走,然后再以低成本的价格卖给别人,这对付费加入的人很不公平。我后面联想到我自身经历,再结合公号上经常有一大堆人问我问题,我意识到,其实,人的一生很多关键阶段都面临很多重大选择,而这种选择往往周边没有一个人给出有价值的指导与建议,所以,其实我的星球可以向我问答,这种问答任谁都没法盗版,没法复制的,这种一对一的问答,才是没法盗走的。

当然,很多人会纳闷,很多人问的问题,看似很简单,甚至很幼稚,为啥我还要回答呢?其实,这就是要有「同理心」了,因为你跟别人处的阶段、面临的环境可能都不一样,别人有些在你看来很幼稚的问题太正常了,但是站在提问者本人的角度来说,这个问题可能对他很重要,所以,只要是对他人很重要的问题,我能解答的,我看到了基本都会随手解答下。当然,其实很多人在提问的时候,自己内心是有答案的,需要的其实就是我的确认。如果我的答案跟他心里的答案是一致的,那会更给他一种信心,这种信心非常重要。

不过回答问题对我来说,时间成本更高,它跟我的文章分享不一样,文章分享的边际成本为 0,而问答则不然,因为每个人的问题我都要花时间去单独回答,这种问答可以让其他人有所借鉴,但是复用极低,因为每个人都是完全不一样的问题。随着加入的人越多,我的时间成本越高,所以,我才想着涨价来控制人数。



所以,大家理解了我要涨价的逻辑了吧?我涨价并不是因为我的文章分享,而是因为一对一对我的提问。当然,大家也都知道,我更希望给大家的是「授人以渔」。

所以,一些怎么怎么看的问答不要问我了,这里不是知乎,一定是跟你切身有强烈关系的问题再来问我,另外,我也更希望提问之前,你自身也有思考,最好是提供选项,而且告知你的倾向选择,向我确认,然后我回答的时候给出我的答案以及理由,这种是对你的提前思考也好,对我的回答效率也好,都是最好的。不然,如果你自己没有思考的过程,没有自己选择的这么一个过程,那么你的决策能力很难提高。另外,我知道这里会有部分人有个疑问,说提问紧急问题的,要付 8 元,你又是在变着法的赚钱吧?我这里简单说下,一个问题 8 元,我辛辛苦苦回答 100 个也才 800 块,真要按照我的时间成本算的话,你觉得我的时间这么不值钱么?你觉得我会在乎这点钱么?

另外,我说了不管是免费还是付费,我都会统一对待,大家可以问下问过问题的球友,免费付费我能回答的从来都是会回答的,付费 8 元我只是做一个紧急的标记而已,再有人觉得我为了赚这 8 块钱的,你真该反省下自己的穷人思维了。再说第三点,星球氛围,其实整个中国骨子里都有一种从众效应,商业上有个不恰当的比方,街上如果突然爆炸了,别的国家的人纷纷做鸟兽散逃,中国人纷纷到处张望,说:出啥事了?哪里爆炸的?这虽然是个商业上的段子,其实背后是一种深刻的洞察,是有一定道理的。

对比到生活中,经常可以看到骗局,比如地摊摆棋局的,一定会叫来一些人制造一种围观的假象,吸引更多人来围观。再比如,你去淘宝买东西,一定会看哪种产品卖的最火。当然,这个从众,大家都追求向好的方向的从众,比如,没人争先恐后去一个差班的,反而大家都争先恐后考研、上名校。所以,不要小看了这个星球的氛围,从众效应是咱们骨子里带来的,多跟优秀的、努力的人在一起,你自身一定多少会受到影响的,如果你在一个不错的圈子里都没能改变,都没能加倍努力,那在普通的环境,我相信更难有所改变。

不过庆幸的是,已经看到不少球友有所改变,有所行动了。这里很多人都开始了写作分享,开始了关注产品思维,开始注重与人沟通交流,开始培养第二技能,开始投资自己等等,希望这种氛围继续维持下去,而我一定会起到一个榜样力量的,我在这里的努力、认真,相信大家都见得到。星球差不多三个月,姑且做个严肃的总结,也给部分球友的一些疑问一个解释,我做的一些决策,背后都是有合理的逻辑的。最近,很多人问一些关于怎么学习产品思维的问题,我都没回答,

之后考虑单独写文章给大家。希望大家不管你从事什么行业, 都能拥有一定的产品思维, 以后就是回家卖卤菜, 一样可以活的很好。

## 复盘与执行力的重要性

我有个习惯, 我会经常复盘, 小到每一周我都会单独抽个时间思考下, 这周做了什么, 哪些做的不好的, 哪些该做没去做的, 这种复盘我自认为对自己非常有用, 它可以反思自己, 勉励自己。不知不觉, 2018 年都过去半年了, 有不少球友是从 17 年第一期就开始加入这个圈子了, 还有不少是今年才加入的, 那么我必须用文字来个复盘, 也给大家一些借鉴。很多人都知道我喜欢分享, 但是我的分享跟其他人的分享有一点尤其不同, 我的分享大都是自己的亲身实践, 跟其他人说空话大话, 纸上谈兵不同。

拿我每周一的一句简单的「干起来」来说, 很多人搞不懂我这句话到底有啥意义, 搞的跟传销似的。我第一期电子书精华里提到「情商」, 其中一条很重要的一点就是激励他人与自我激励, 这点非常重要。所以, 别看我的每周一句简单的话语, 对我自己就是一种心理暗示, 对你们同样也是一种激励作用。有人可能说了, 那句话没太大作用啊, 那句话就是一句心理暗示, 如果没有这句话, 那对你的激励更是没作用, 起码对有些人, 比如说我自己, 那就是有作用的。

我一直给大家说坚持, 在过去的半年时间里, 我公众号的写作从未断更超过 3 天, 知识星球的问答与分享也从未偷懒过, 我不知道具体回答了多少问题, 也没统计过具体上半年写了多少文章, 但是是个不小的数字, 你们看我做觉得挺容易的, 但是换做你们自己, 就知道这种坚持有多么难了。坚持的作用有多大, 我自己是深有感触, 而且我一直在用行动向大家证明。

不过庆幸的是, 在过去的半年里, 我看到不少球友都有了很大的变化。有的人自加入我的星球后, 态度意识上发生了转变, 以前喜欢玩游戏、不求进步, 也逐渐变得爱学习, 爱提升自己了。有的人自加入我的星球后自学几个月, 就找到了一份满意的工作。有的人在我的星球开始了写作, 并且取得了一些小成绩。有的人在我的星球学到了产品思维, 看待问题的方式都不一样了。有的人加入我星球后, 学习效率与热情极大提升, 考试都感觉比以前轻松了。。。各种变化真的数不胜数。

但是,我要说的是,我星球有 8000 人,并不是每一个球友都有巨大的变化,同样的氛围、同样的分享,差距就在于执行力,执行力强的人会有连锁效应,他一旦做成一件事,紧接着第二件事、第三件事很容易就可以做成,而执行力差的人,会觉得自己没多大变化,会觉得这个圈子不过如此,这就好比同在一所牛逼的大学,每个人也都是有巨大差异的,所以,执行力真的很重要。别的不说,我自认为我对大趋势的判断非常准确。很多人其实不知道,16 年知识付费刚刚有概念的时候,我就偷偷邀请了 100 来号人,通过邮件,搞了个付费阅读,这事只有那 100 多个人知道,当时知识星球都还没出现,因为我当时就嗅到了知识付费的热潮,所以赶紧第一时间尝试了。

后来知识星球横空出世,毫不犹豫第一时间做了第一批吃螃蟹的人。一年前我就在公号建议大家学 Python,一年之后的现在,看看 Python 的大火,6 月份编程语言排行榜,Python 的热度已经冲到了第一,据我所知,有不少读者与球友当初信了我的话,开始学 Python,现在都已找到一份不错的工作。对微信公众号的价值,对微信生态内的机会,对经济大形势的预测,等等,基本上这些大趋势我的判断都还算准确,这些关键的一手信息,你很难在别处看到,我一直强调,这世界是不公平的,很多时候,你只需要比别人更早,你的胜算就会更大,所以,对这些大趋势的把握与一手信息的敏感,本质上我都是希望我的球友可以比别人走的早一点,哪怕比别人稍微早一点点,你的机会就会更大一点,相应的也会更容易成事。

我一直在公众号强调,加入我星球,想一步登天,一夜暴富的,谢绝你加入,因为我的星球没有这么牛逼,我也一直建议大家,做事情从长期考虑,短期重过程不要重结果,长期的竞争才是最终的结果体现,所以,加入第一天,我就告诫大家,希望我的星球可以让大家追求每天都进步一点点,只要长期一年下来,这个积累带来的效应是巨大的。大部分人都是浮躁的,短期内没什么结果的事基本都放弃了,忽略了长期带来的巨大积累作用。过去的 2018 上半年我很满意,我很扎实,过去的已经过去,学习,任何时候都不晚,希望继续跟所有球友在剩下的半年,继续延迟满足,追求每一天都有进步!

## 2018 年度复盘

不少球友都主动对 2018 进行复盘, 规划 2019, 很不错, 复盘是为了总结得失, 规划是为了激励, 我也简单来个我 2018 年的总结吧。我 2018 年取得的一些成绩:

1、赚到了钱, 粗略算下来我 2018 年的收入应该比 2017 年多 3 倍左右吧, 我之前说过, 赚钱不是罪过, 赚钱是一个人综合能力的体现, 赚钱这件事要正确对待, 学会感受金钱的善意;

2、影响力更大, 结实了更多的人脉资源, 但是得提醒一句, 认识牛人不会给你带来什么, 我所取得的一些成绩全部是凭借个人能力做到的, 人脉只会锦上添花, 从来不会雪中送炭, 今年结实了更多的人脉, 进入了更高层的圈子, 相信这些会在未来的发展中, 起到锦上添花的作用的;

3、我以前说过这么一个段子, 我说经过我细心的观察, 地铁上有 99.99% 的人都在玩手机, 其中 69% 的人游戏、刷剧、小说, 30% 的人淘宝、京东, 1% 的人学习, kindle、网课, 也就是说如果你有幸成为那 1%, 最终的结果就是, 你也逃不过挤地铁。这是一个负能量的段子, 但其实, 如果你真的是那 1%, 并且长期坚持下来, 你得相信, 挤地铁只是暂时的而已, 你一定大概率跟其他人不一样。对我来说, 学习是我这么多年一直坚持下来的事情, 不管多忙, 我都在坚持阅读, 坚持学习, 整个 2018 年, 我看过的书、学习的网课、看过的专栏文章, 我印象中, 好像没有一天停止过学习, 在 2018 年, 我各方面取得突飞猛进的进步, 我想不是今年一年完成的, 是长期以来的阅读学习带给我的加成作用。我亲身经历告诫大家, 阅读、学习, 坚持下去, 这条根本毋庸置疑!

4、我这一年帮助了不少人, 这些我很少公开层面说, 几乎每周都有人在微信上发我消息, 长期在我星球学习, 说视野提升的可能只是表面, 但一大堆实质性的, 比如拿到了 offer, 工资涨了, 转行成功等等, 真的不要太多, 还有我也帮助了不少贫困大学生给予了一些赚钱机会, 这条算是尽了社会责任感吧, 做有价值的事, 还能赚钱, 这世界再也没有比这更让我欣慰的事了。

5、今年, 除了以上, 我自己其实在一些创业、商业、产品上的认识也更深刻, 自己各方面能力也在进步, 很欣慰, 我不是一个安逸的人, 我还在折腾, 我还在进步, 我还年轻。

6、我很想总结得失, 2018 年对很多行业、很多人是糟糕的一年, 但我真的想了又想, 2018 年真的好像没什么失的, 全是得, 今年应该是开启了上升通道, 但依然不能骄傲自满, 继续虚心前行。

7、2019, 我给自己的关键字是「蜕变」, 我不会停止脚步, 我依然会继续追逐, 期待 2019, 我会继续做有价值的事, 帮助更多的人成长, 争取让每一个球友在 2019 都取得十足的进步与提升, 并且继续用实际行动在证明, 继续让你们认识一个不一样的 stormzhang! 最后, 我得说一句, 如果你 2018 浪费了不少时间, 颓废与懒惰萦绕着你的周围, 自己没有什么进步与执行力, 你还愿意让 2019 重复同样的人生么?

## 2019 星球年会直播

直播没啥准备, 都是想到哪说到哪, 没想到大家普遍反馈很不错, 就是条件限制, 有不少小崽子的插曲, 让大家见笑了, 谢谢大家理解。不少球友甚至总结的很细致, 这里我也简单的总结下吧, 但其实直播说的更细致些, 我只能精炼的把我还有印象的说下: 2018 星球简单回顾下: 其实一路过来的球友应该能感受到, 18 年我在星球分享的东西都还是很有前瞻性的, 比如微信的商业机会, 信息差赚钱, 大环境不好, 裁员潮来临等等, 这些都是比市面上的信息更早的。

举几个球友的例子, 有不少球友受我点拨, 当初开始做公众号, 做的不错的我知道的就有不少, 哪怕你啥都没做, 就有个有留言的公号, 都价值至少 1000 块。信息差的例子, 我就不公开说了, 有些东西说出来, 就会砸人家生意, 对比我之前朋友圈发过这么一条: 在中国, 你以为很普通的常识, 至少有一亿人不知道, 这就造就了很多商业机会, 其实结合信息差这个点, 可以发掘不少机会。大环境不好、裁员潮就不说了, 一开始的时候, 不少人质疑我危言耸听, 但是时间给我证明了。但其实还有很多, 仔细回顾星球精华, 可能又是一番收获, 我拿到这份电子书之后, 也重新回顾了下当初的分享。

2019 我个人的发展: 告诉大家一个上次我说的重大决定, 我已跟公司谈妥, 以后会以顾问的职位任职, 但再也不用去公司打卡了, 这点必须感谢曹大, 是曹大给我的建议, 我对这家公司非常有感情, 直接离职是我不愿看到的, 曹大建议的

这种形式非常棒,以后我这边在产品、商业决策上会给公司一些建议,其余时间我就做自己的事就好了。

很庆幸,30岁之前我就可以彻底自由了,工作自由、财务自由,我没有那么大的欲望,不想买别墅、买飞机,所以,我自认我已经财务自由了,我觉得非常幸运,真的,试想下,没多少人有机会在30岁前就彻底自由的,除了过去几年吃的苦之外,我真心觉得运气很好,当然,我也很感恩,我一路过来认识的每个朋友,每个大佬都愿意帮助我,时刻怀着一颗感恩的心,你的运气一定不会差。接下来,我2019年的发展会是这样的:

1、内容创业方向当然不会放弃,其实现在公众号、星球都算是内容创业方向,接下来我有更多的时间去输出有价值的内容,相信内容创业方向会帮助不少后来人,同时也赚该赚的钱,然后还会培养一个小团队去做,相信这块会越做越好;

2、每个互联网人都有个创业梦,所以,之后会更多的关注互联网创业方向,大环境不好,不再是大众创业的市场了,是属于精英创业的,我自认为对市场、对趋势比较敏感,在人脉影响力、能力上都还可以,所以,接下来会更多的关注互联网创业方向,19年我应该会在星球也分享更多相关的知识。

3、未来的五年之后,我希望以后会往互联网投资方向,最近不少投资大佬聊了聊,我有资金,有影响力,有对产品与商业的敏感与指导,再加上关注我的读者和球友都是互联网领域的,以后我做这方面的投资会比较有优势,所以,未来的某天,我相信球友中会有一些创业者出现的,到时候,我做投资会很有优势,当然,这是未来比较长的一个方向,目前我还在学习,算是下一个阶段追求的目标吧。

给大家的几点建议:

1、80%的精力用来本职工作的投入与学习,这是你当下吃饭的家伙,本该做到如此,但那剩余20%的精力要持续学习,拓宽自己视野,你可能不相信,就是那20%时间精力的利用,会是造就未来三到五年每个人的差距的主因;

2、很多人会纳闷,我每天在坚持学习,怎么也没看到进步啊?知识是滞后性的,很多人总奢望今天学到一个知识,明天就得给我创造价值,这未免太浮躁了。我自认为我2018年有如此大的进步,不是我2018年很努力,而是过去的很多年,每一年我都在坚持学习,然后就到了一个临界点,然后这种知识的滞后性就体现

出来了。有人会问,那这种临界点是多久呢?不知道,不同的人也不一样,如果你追求这个,那你一样很浮躁,这种临界点不是提前预知的,而是后来的某一天你自己感受到的,你要做的是,坚持每天学习,每天进步就好了。我还记得星球第二期一开始的时候,我就告诫每一位球友,每个人该追求每天进步一点点,持续下去,而不该追求短期内的速成,我自己一直都在坚持每天读书,对我已经是种习惯,扪心自问,你坚持了么?

3、关于圈子,非常重要。只不过很多人加入不同的圈子,目的就不对,很多人期望加入一个圈子,就可以发财致富,就可以有能人帮你,这完全就是错误的。圈子的价值在于扩充自己视野,优化自己思维,不然你永远处于你自己所在的圈子,你永远不知道这个真实的世界是什么样的?不同的圈子,可以给你带来不同的视野,你看待问题的眼光都会不一样。

举个例子,我有不少圈子,同样的一个消息,自媒体圈想着怎么写文章、蹭热点,商业圈想着这个消息可以有什么样的赚钱机会,技术圈想着,这个消息背后的技术是咋样的,你看,这就是不同圈子带来的视野思维不一样,专业的名词就是「知识的诅咒」,如果你接触不同的圈子,那思维完全不一样,我觉得,我是受益于不同圈子带给我的思维的转变的。我有个同学,在平安做产品经理,一直觉得自己产品做的还可以,我告诉他,你产品方面的能力简直是皮毛,建议你去互联网圈看下,再去买个产品的专栏和书籍,没过多久,他告诉我,以前做产品简直是垃圾。他在金融圈混,在行业内,在公司内觉得做产品还行,但是到了另一个圈子,简直是初级,这同样是不同圈子可以让你更好的认清楚自己,认清楚这个世界。

4、知识付费一样是,很多人抱着买了一个专栏就可以让自己发财致富,就可以让自己能力有飞速提升,这就好比,你在一所大学,不可能每个学生都是学霸,老师教的一样,但取决于学生自己的领悟能力与执行力。如果没有知识付费,没有在线教育,普通人根本没机会接触北大老师的课程,没机会接触行业内牛人交流的机会,当你抱着虚心学习的态度,那你一定可以学到东西,我的星球也是一样,我分享的东西一样的,就有一大堆球友给我发微信说,我不少观点与分享对他帮助很大,有人赚到了钱,有人转行成功,有人拿到高薪 offer,但是我知道,依然有不少人觉得在我星球一年时间,好像没多大进步,所以,真得好好反思下,你这一年,执行力到底如何?有没有逼自己一把?有没有对自己更狠点?

我一直说延迟满足, 很幸运, 我自己做到了, 也实现了延迟满足的目标, 希望每一个上进的年轻人, 都可以实践延迟满足, 争取 2019 年, 每个人都有实打实的进步, 每个人都可以凭借自己实现自己的理想。最后, 告知大家两件事:

1、从即日起, 星球续费开始了, 我这边影响力越来越大, 后需邀请的行业牛人也会越来越多, 这个星球, 我相信价值会越来越大, 第三期会是 299 起步, 然后一路上涨。但是续费的老球友们, 目前 7 折优惠, 如果觉得我星球对你有价值的, 建议早点续费, 这一定是最优惠的, 后续会不断提升, 你们懂得, 我一直说的, 这个世界, 早就是优势。如果觉得我的星球, 对你没啥价值的, 那就不用续费了, 也不建议续费。

2、我的第二期星球电子书整理的差不多, 下周应该就会发放给大家, 所有人, 不管你续费还是不续费下一期, 都可以免费获取, 获取方式到时候会在星球通知, 只求大家拿到时候好好复盘, 但不要传播, 尊重下我的知识版权, 谢谢理解。2019, 我们一起流弊! 最后, 希望我的每一个读者, 每一个年轻上进的读者, 2019 可以学会用更高的视角看待问题, 突破视野盲区, 融入更高层次的圈子, 改变固有的做事思维, 学会投资自己, 期待 2019, 我们继续一起成长, 一起进步!

## 2020 十月份直播总结

昨天的直播讲了好多主题, 但其实时间有限, 不少细节案例都没来得及讲, 而且本身我也不擅长口语表达, 我擅长的还是文字总结, 再加上不少球友说直播没赶上, 那么这一段时间, 争取我尽量抽出时间, 再把每个主题要说的, 用文字总结并加以补充下。今天先给大家总结提到的一点是大佬的帮助。

我常说曹大是我的导师, 在我发展的关键时刻遇到了曹大, 在很多关键性决策与建议上, 我都是请教曹大, 当然, 曹大这边后面有任何需要我帮助的, 我毫无保留的去尽我之力, 虽然现在还没有。本身曹大就是这个行业的前辈, 在很多经验、人脉、认知、视野上远超我们, 很多东西是可以通过努力获取, 但是很多东西它必须是阅历的积累。其实, 在认识曹大之前, 我一直觉得自己做的不错, 小日子过得也还可以, 不说多么多么好, 但起码远超同龄人了, 也就意味着, 很多时候我比较嘚瑟, 自满, 这就会导致我会常陷于自我满足之中, 而缺乏了进取奋斗的动力。



但是每到关键时刻，曹大都会带我去更大的圈子，认识更大的大佬，这让我认识了更大的世界，让我深刻的认识到，自己的那点小成就根本不值一提，虽然一开始常陷于焦虑之中，感觉浑身充满劲，想要大干一番，但是却总不知道该干什么，劲不知道往哪里使。经过漫长时间的一段调整，心态上才总算有所平静，仔细想来，人不能陷于比较攀比，跟大佬比我不值一提，但是那些大佬如果跟马云比，也不值一提。所以每个人做好自己力所能及的，让自己一直有进步，业务一直有增长，这就足够了。

但是现在回头想来，这些更大圈子带来的焦虑是好事，因为没有焦虑你会一直沉浸于自己的小圈子，缺乏了新的目标和奋斗动力，所以，我经常看到圈子里有一些球友，看到别人一毕业拿到年薪三四十万的 offer，看到大佬的副业与薪资，很是焦虑，某种意义上，这真的是好事，你认识了更大的世界，剩下的其实就是调整心态，把这些焦虑转化为动力就好。

也有很长一段时间，自己不想工作，懒散，只想混吃等死，这样的時候，曹大也会敲打我，说白了，就是自己自满的时候，曹大会打击我，懒散的时候会敲打我，这就是有一个导师前辈的好处。前面说到曹大，后面再说回我，前一阵有星球球友分享他年薪百万的经历，其实是我以前公司的一个手下，他分享说我是他的贵人，有一说一，这点我也不谦虚，在他人生的道路上很多时候我都给了他关键的指导，包括他后面的每一次跳槽我也都是给他建议，甚至找朋友内推，但其实最主要的是小伙原本就很努力，自己如果不努力，不奋进，遇到谁都是没用的。

当然，星球里其实还成就不少球友，随意说点，比如当初悟空问答那批人，据我所知，大多混的都远比同龄人好很多，还有不少做公号的，其实理论上也都是跟随我的脚步，甚至于还有不少就是我亲自指导，亲自带他们入行的。在曹大面前我是后辈，但是在这里的很多球友面前，我也算是前辈了，很多领域的认知、人脉和经验比这里的大多数人要好很多，你们在人生的很多关键时刻，我敢说，我的一些指导绝对有很大意义。

但是很多人没明白的是，光认识大佬不行，前提得先自己有能力，自己不行，马云也帮不了你，所以，有个大佬这样的人生导师的作用，是在你的某一个阶段，才会起到加成作用，他需要你先发出闪光点，其次大佬们帮你去放大，去指导后面的方向，如果你没有任何闪光点，认识再多大佬，那不是你的人脉，也不是你的导师，只不过是仰望的大 V 而已。

当然了,很多能力也不是一开始就具备的,在遇到机会的时候要主动,然后强大的执行力会让你有获取能力的机会,别的不说,就说当初那批悟空问答那群人,一开始我可以说,所有人的写作能力都很菜,那感觉就像一个架构师,在遇到一个应届生写的代码一个感觉,但是那批人在争取机会之后,后面通过不断的锻炼,不断的坚持,半年,一年,两年之后,每个人都锻炼出了不错的写作能力,后面也成就了他们更多的副业,所以,主动真的很重要,机会不会一天到晚的问你,这跟职场一个道理,领导不会一天到晚关注你干什么,不会一天到晚了解你的想法,它需要你主动争取,主动承担。

最后,还是那句话,人这一生有个大佬作为人生导师是非常幸运的,我很幸运,但是前提,必须得自己先证明自己,遇到机会要主动争取,永远记着一条:大家都是人,别人行,你为什么不行。以此共勉。

## 当年悟空问答的历史

来了,球友们,在发布我这里的找人要求之前,先给大家说点历史吧,很多人应该都知道当初悟空问答的事,但是很少知道细节,今天先在这里说一下。悟空问答其实当初是头条搞的一个类似于知乎的问答社区,刚出来之前,头条很看重,不惜花重金要把知乎干掉。

那么头条干了哪些事呢,就是从知乎找各种大 V 签约,给签约费,签约费根据你在知乎的粉丝规模而定,要知道知乎大 V 们当初在知乎几乎很难挣到钱的,基本都是自己想办法恰饭,或者要么倒流到公众号,靠公众号赚钱,其实直到现在,知乎变现都不行,给大家说一个,同样规模的知乎粉丝数和公众号粉丝数相比,公众号的变现方式和商业价值至少是同级别知乎的十倍以上。

这里插个题外话,其实我最开始是混知乎的,应该早期最早一批公众号读者都是从知乎导流过来的,但是后面我看到知乎的这种发展趋势,毫不犹豫的把重心放在了公众号上,知乎只做导流用,而且因为早期混知乎,也认识一批知乎大 V,后面我给他们说了我的看法,强烈建议他们做公众号,并且把知乎粉丝倒流到公众号,很多人那会听了,现在发展都不错,他们直到现在都特别感谢我,现在回头看,我当初给他们的这个建议是多么的正确。

说回悟空问答,当时悟空问答也找到了我签约,给我每月将近 6k 的签约费,要求很简单,只需要每月回答 20 个左右回答就好,只要求数量,不要求质量和阅读量,而且不要求独家,甚至于我在知乎的回答搬运过去就好,就是这么简单的要求,其实我那会非常不看好悟空问答,我认为内容创作社区绝不只是砸钱就能解决的,但是呢,这也算是当初悟空问答的红利吧,毕竟有钱赚,有钱不赚那就是蠢。

但是呢,我当时已经不怎么混知乎了,重心全都在公众号,而且那会还在上班,自然没有知乎问答搬运一说,看起来每月 6k 很容易就能赚到,但是还是得花费我一些时间的,而且这点钱对那时的我来说,已经没啥吸引力了,我时间很宝贵,时间花费在自己的核心业务上更重要。但是这钱不赚就浪费了,于是我就想到了,在星球征集一帮人,自己看不上这点钱,不妨把这红利让给球友们。于是就有了最早一批主动应征的球友们,现在来看,这批人都是勇敢且愿意争取的,因为很多人其实有能力,但是要么半信半疑,觉得我带着赚钱一定要求他们付出不少,要么没勇气。

但其实我真是带着大家赚钱,而且赚钱方式即便是现在听起来都很容易,平均你随意回答一个问题就是两百多块,这就是赶上红利期的巨大优势,而且重要的是,这 6k 块的签约费,我一毛钱没拿,全部分给所有参与的悟空问答球友,直到后面很多人都怀疑我是不是跟一些人分成了,我说了,这点钱我真看不上,随意问下当初悟空问答那批球友,我拿了一毛钱那都代表我说谎。于是这批人就这么干起来,起初悟空问答的策略很傻逼,就是每月回答问题数量够了,月底钱就给你结账,群里人每月按照回答问题数量来结算。但是后来悟空问答看到不对,只看数量没有质量和流量哪行,后来就改变了策略,改成每个问答底薪 + 提成,底薪一百多,提成按照阅读数来结算,阅读量越高,佣金越多。

其实这个就体现出差异了,群里很多人,就开始研究什么样的问题有爆发的潜力,什么样的回答能够吸引人,毕竟阅读量跟钱挂钩。我印象中,每月六千多的签约费,有牛逼的人,每月能赚到将近 3k,而且群里当初不少人还是学生,对于一个学生来说,每月回答点问题,就能赚两三千块,很有吸引力了。当然了,赚钱是一回事,最重要的是,这过程,锻炼了很多人的写作能力,对话题敏感、对阅读量、对传播、对平台规则等的理解力,这些远比赚到钱的来说,价值更大。事实证明,悟空问答烧了两年钱,后面放弃了,而我带着悟空问答的那批球友,也吃了两年悟空问答的红利。

最主要的是，当初那批球友，很多人认识我的时候还是学生，可以说改变了一些人的命运完全不为过。后面我甚至鼓励他们做公众号，一些写的不错的公号我甚至于公号主动推荐过他们，后面很多人要么自己做公众号做的很可以，要么我带着一些人，扶持他们做新的矩阵号，要么很多人给其他自媒体号主做兼职，大部分人发展的都不错，还有不少人主业和副业年入百万的。我就随便举一个例子吧，痴海和我爱问帅张这个号的运营，他俩当初认识我的时候不过大二，现在毕业了，一个个都混的相当相当可以。

当然了，除了他俩，还有很多边混职场边干副业的，都很不错，每每提到这件事，这批人很多都很感慨并且感激我。那么话说回来，我也只是提供了一个机会，但是真的看人，每个人的努力程度，悟性、执行力完全不一样，这期间我也找过一些人做其他业务，但是很多人做着做着就放弃了，错过了很多机会。所以我给了点指导和机会，很多人自己把握住了机会，并且强大的执行力以及自身的悟性，这其中缺一不可，当然了，看似当初我提供了机会，但是起来的人无一不对我很感恩，我也间接收获一些后面一起做事的人才和名声，这是双赢的事。

悟空问答就是这样一件事吧，虽然已经过去两三年了，但是每每提到都还很感慨的。那么现在，由于我这边的业务发展，以及想要尝试新的方向，再度在星球里寻找一些人一起做事，别说什么只想跟我干事，不要钱，做事自然就要赚钱，只有一腔热情，难以长久，所以跟我做事，我一定会给钱的。我现在需要几个这样的方向，因为是要拓展业务，所以我希望你是在以下领域很擅长或者有经验的。

1. 写作方向，有一定的文字创作功底，最好是在互联网领域，如果以前有做过自媒体编辑的经验那更好了。
2. 视频方向，有视频剪辑或者视频创作经验，最好是某些视频平台的重度用户，如果自己有在某视频平台创作的经验，更佳。
3. 除了上面两个方向，在内容、电商运营等方向上擅长的也可以给我发简历，虽然没想清楚，但是遇到优秀的人，我都会考虑。以上方向，暂时以兼职为主，所以平时要有充足的时间，而且基本要求有一定经验的，因为是开展新业务，现在不太可能再向当初悟空问答一样，0 经验的给你很长的时间去学习和成长。我说了，前期是兼职为主，甚至有蛮久的考察期，我会给你发工资，并且这过程我会给你很多指导让你更好的成长，做的好的，赢得我认可的，我后面完全可以考虑把你招来全职，后面一起做点长期有价值的事。

我觉得该说的都说的很清楚了, 投递之前, 请好好阅读, 基本的文字阅读能力很非常必要的, 还有疑问的可以直接评论留言。简历直接投递到:

stormzhangV@163.com 就提醒两点, 简历里标注你要投递的方向, 让我看到你擅长的或者亮点, 以及你过往履历做过的作品甚至做出的成绩。这对我来说, 是新的挑战 and 探索, 对于大家来说, 也是一个不错的机会, 未来一起加油, 一起牛逼!

## 复盘! 12 小时清掉 3500 份生财日历

在隔壁星球给亦仁写了一份 12 小时生财日历清库存复盘, 这里也发一下, 大家也了解下整个的过程, 很多细节只有我知道。即上次帮亦仁卖生财日历, 12 小时清了库存, 在业内引起了不小的讨论, 一直没时间, 今天抽空在这里写一篇简单的复盘。先说起因, 起因是在我第一次视频号直播之后, 大概凌晨 12 点多, 亦仁觉得我直播效果很好, 发我微信, 说张哥帮我直播带货卖日历吧, 于是我随口说了句, 整起, 还剩多少给你清了, 没想到只在公众号推了文章, 发文 12 小时直接就清掉了, 直播带货都没用上。

简单说下过程。微信推文, 半小时, 预设的库存售罄, 紧急补货之后, 一小时十分钟, 微信小商店达到当日交易限额, 这个很多人不知道, 个人微信小商店每日交易限额是 10w, 其实在卖之前, 我跟亦仁已经提前找到了微信小商店的相关负责人, 申请调整, 他们一开始不相信, 觉得 10w 够用了。但是在开卖很快达到限额之后, 他们技术调整之后发现来不及了, 因为这种大公司涉及到微信支付、小商店、产品、技术、风控等等, 跟小公司调个东西不一样, 于是所有支付就这样被中断了, 后台积压了将近 2000 单未支付订单。

直到当天晚上 11:40, 微信那边终于搞定了, 但这时候其实没多大意义了, 因为过了 12 点, 限额重新开放, 当晚十二点左右, 手机陆续收到各种订单通知, 嗯, 我知道, 那是订单爆掉的声音, 清新, 悦耳。一觉醒来早上 8 点的时候, 亦仁紧急发我微信, 说让我别卖了, 那边实在没库存了, 但是因为微信小商店的限制, 即便我把库存设置为 0, 交易也没法完全停止, 因为微信那边的设定是, 只要下单就会占用库存, 即便当下库存改为 0, 有人取消订单, 或者订单过期, 库存就可以累加。

所以,从早上几乎每隔十分钟,我就手动把库存调整为 0,只有这样才能把后台释放的库存清零,阻止其他人继续下单支付。最终的结果是,12 小时内,经历了各种波折以及后续的阻止性购买,最终成交订单将近 3500 单,虽然不是很多,但是亦仁那边为了搞到现货也是费了不少功夫,库存真的完全不够的,后面我们真的各种阻止不让下单。

整个过程就这样,我来总结下,这次卖爆的原因有以下几点:

1. 我公众号其实算规模不算大,但是我写公号七八年了,很多读者都是一路跟随过来的,很多甚至受我早期文章影响,走上了程序员这条道路,我这边的读者不是凭借着爆款短时间积累的,他们对我有足够的了解,这些年积累的信任,是很大的优势和这次卖爆的基础,这是其一。
2. 这是我小商店第一次卖东西,而且我之前就说过,除非好的产品,我亲自认可的好产品,我才会愿意卖,毫无疑问,生财日历就是一款好的产品,用户人群也刚好匹配,这是其二。
3. 这款日历市场价是 88,为此特意争取了 10 元优惠,其实这个优惠不算多,但是这就让读者看到了诚意,这就好比,有些人,买衣服,其实只要售货员给我便宜点,我就会买,不管便宜多少,我就是这种,这是个态度,何况日历市场价 88 是公开透明的,优惠的诚意是所有人看得到的,这是其三。
4. 除了优惠之外,我跟亦仁提到了,还能不能给到我这边公众号读者的专属价值呢?于是我们就想到了,给我这边的读者合写一份「给程序员和创业者的 50 条建议」(现在还没写好),优惠是诚意,但是专属电子书,这就是提供了超出读者预期的价值,这是其四。
5. 其实相比其他大 V,我推文是比较晚的,我也想到我推文之后,很多人一定会买过了,事实也确实如此,很多人给我留言说已经买过了。这时候就考验文案的价值了,我的文案中特意有一句:「朋友也许平时不联系,但是这种偶尔的关怀就体现出彼此之间的感情了」,从留言和订单中发现,很多人真的就额外买了送朋友,当然不止是文案,我自己确实这么做的,亲自买了一些送朋友以及创业公司的老板,都普遍反馈被惦记了真感动。

我的文案没有炫丽的文采,就是以我个人的风格娓娓道来,说了这本日历的优劣势,并且提醒大家不要奢望买了一本生财日历就能赚钱,这个时代大家都不傻,

我很讨厌各种浮夸的推广文案,有时候金主爸爸在我这推广的文案走浮夸风,我通常友情提醒,但是有的人不信,我也就无所谓了,反正我拿钱发文就好,我提醒了,你没转化就不能怪我了。但是我自己写的文案一定是理性,遵守客观事实的,这个时代,真实最重要,你赚钱就是赚钱,最优惠就是最优惠,没偷没抢,没必要藏着掖着。文案的力量确实是有用的,但是我觉得它不需要过多的渲染,不需要华丽的辞藻,走心真实的文案比什么都重要。这是其五。

以上,就是这次日历的简单复盘,希望对部分朋友有点借鉴意义,感谢亦仁提供的好产品,也感谢每一个信任的朋友和读者们,希望下一次依然可以带货好产品给大家。

## 写作篇

### 写作很可能是一次实现财务自由的机会

说一个私密的, 知识星球专属, 请大家不要扩散, 就这一个观点我觉得就值回你们的票价了。我为什么一直强调排版, 还专门写了一篇排版的文章给你们? 我预测, 这篇文章不会有多少人在意, 果不其然, 从公众号的阅读量就可以看出来, 但是真正有价值的东西, 往往是少数人才会关注到。我写这篇文章的目的, 就在于强调接下来的一个观点: 请一定要重视写作, 写作很可能是接下来一次实现财务自由的机会! 有些人可能会觉得夸张, 我告诉你们毫不夸张, 这是我自己看到的未来的一个机会。

我坚定的看好付费阅读, 为知识付费的观念只会越来越普及, 这是我能看到的未来 3、5 年内的一个风口, 一个趋势。2017 年我认为很可能是付费阅读的元年, 现在的付费阅读就如同 2011 年的移动互联网一般, 很多人总是感慨生不逢时, 错过了最好的时代, 但是殊不知这个世界时时刻刻都有巨大的机会, 现在的付费阅读就是我能看到的未来的一个最好的机会, 我没有告诉过任何人, 只在这里告诉了你们。而付费阅读的唯一核心技能就是写作, 空有一身知识, 但是没法用文字表述出来, 这机会就是放在你面前, 你都抓不住。

所以, 从现在开始, 每个人都该学会写作, 为未来的一次巨大机会做好充足的准备。有人会问了, 现在公众号自媒体啥的都饱和了, 还有机会么? 太天真了, 付费阅读会是未来改变人们的一种习惯, 就如同自媒体代替纸媒一样划时代的变革, 现在才是什么体量, 未来付费阅读很可能是千亿级的体量, 不管是微博、微信都在关注这个领域, 虽说现在市面上很多付费订阅的产品, 但是这个量级才是地板, 远远达不到这个市场的规模, 连微信都还没推出付费阅读, 可以想象, 现在付费阅读才是刚起步的阶段。

我为什么坚定的坚持写作? 坚定的订阅了很多付费专栏? 坚定的开知识星球? 因为我看到这是未来的机会, 无论花多少钱, 我都要第一时间体验付费订阅产品, 无论多少人骂我开知识星球骗钱, 我都一如既往的做我认可的事。虽说财务自由只是个噱头而已, 因为没有多少人可以真正的实现财务自由, 但是如果你连想都



不敢想, 那么你永远没机会, 那些实现财务自由的人, 无论如何, 肯定是敢想这件事的。

而写作, 很可能会是未来 3、5 年, 甚至十年间之内, 唯一看得见, 可以让你改变财务自由的机会! 所以, 请坚持写作吧, 从现在开始, 为未来做好准备。当然, 以上只是我自己的个人看法, 一个臆想, 不一定对, 只是, 我自己相信我自己的判断! 请保密, 不要外传, 因为, 如果人人都看到的机会, 那么一定不是机会了。

## 如何更好的写作

知识星球的球友们都知道了, 我一直号召大家要写作, 写作是未来非常一项的重要能力, 甚至很可能会是改变你命运的一项能力, 庆幸的是, 短短一个多月的时间, 我已经看到很多人在改变了, 并且在坚持写下去, 不客气的说, 写一两天很容易, 但是坚持写下去很难, 但是你能接受过来人的经验与告诫, 证明你是一个愿意改变的人, 我看了大家的很多写作, 有很多在我看来还不够好, 甚至有部分人根本不知道如何写作, 那么今天, 我就给一家上一课, 教教大家如何更好的写作。

1. 写作你可以得到什么? 首先为了让大家明白做这件事的意义, 得先说明白这事做成了可以得到什么, 关于为什么要一再建议大家写作, 之前的长文有分享了, 这里我再简单的总结下。写作可以锻炼你的文字表达能力, 进而也会提升你的总结能力与观察能力, 最重要的是未来写作可以增加你额外的多维度技能, 哪怕未来你就是回老家摆摊, 也许一句好的文案就能让你的摊位大火, 现实点的是, 未来的三五年内, 你一定是在某个领域的资深人士或者专家, 如果你会写作, 就可以很容易让你的知识与技能帮助你变现, 帮你创造被动收入。所以, 写作的重要性不言而喻, 尤其在当下新媒体时代火热, 为知识付费的一个风口, 写作尤其显得异常重要, 未来的某天, 也许我们以后的阅读习惯将全部被改变, 这也许会是又一个潜在的机会。

2. 你该写什么类型的文章? 很多球友在写作, 我看到各种类型的都有, 很多人其实不清楚到底该从什么类型的文章着手, 这里就总结下到底你该写什么类型的文章。

写对自己有帮助的,如果你现在职场刚起步,自己本职工作的能力迫切需要提升,那么尽量优先写对自己有帮助的文章,也就是说尽量先写自己所在领域话题的文章,如果你是做编程的,那么就先写编程相关的,如果你是做产品的,那就写产品相关的,因为不管是工作还是写作,你的事业才刚起步,你用写作记录下你在成长的一些总结、踩到的坑、解决的问题,对写作能力和本职工作能力都是一个很好的提升,而未来你成了某个领域的专家之后,这些写作其实就是一个很好的见证,你的这些经验总结能很好的帮助后来者,也就慢慢的积累了影响力。

写对别人有帮助的,我一直认为写作最终只有两个目的,一是对自己有用的,当时自己的记录也好,自己的总结也好,二是对别人有用的。其实第一条,号召大家写自己所在领域的东西,对自己有帮助的同时,本质上也会对别人有所帮助的,你只有持续输出对别人有价值的文章,影响力才能慢慢积累起来,而我之前说过,影响力的积累是很漫长的,不是一蹴而就的,现在回头看看,行业内的大 V, Feng、可能吧,哪一个不是写了十多年的文章才积累了现在的影响力,包括我自己,我现在的这点影响力也是写了 4、5 年积累下来的,所以,写作这件事急不得,得需要持续输出,持续积累,不过这样也刚好,因为当你成为某个领域的专家的时候,你的影响力可能也刚好积累了一大截了,自己有影响力,有能力,那么你做任何事都会相对容易些,不管是创业还是想办法赚点被动收入,方法就很多了。所以,你需要持续输出对别人有价值的文章。

写自己亲身经历的事除非你是一个自媒体,以写作为生,否则写作这件事你得意识到,你所总结的这些经验也好、学到的知识也好,一定要是自己亲身经历的,因为只有自己亲身经历的事,才能让读者信服,才能引起共鸣,否则,你随意编造一些故事,捏造一些事实,根本不会引起读者的共鸣,你得相信,这个世界没那么特殊,很多时候你经历的事,大部分情况也会是别人正在经历或者未来会经历的事。所以,无论如何,写自己亲身经历,最好是当前的事,不管你当前看的书也好,学到的技能也好,总结的感悟也好,确保真实的经历就好。

不要随意发布观点,除非你有影响力。我经常看到很多公号作者学习我的套路,偶尔会发布一些对当下事件的观点,比如微信关闭 iOS 用户赞赏这件事,这事我可以写,但是我非常不建议大家写,因为我已经建立了一定的影响力,我发表我的一些观点与看法会有人接受,但是在没有任何影响力的情况下,你发表任何观点都是不被接受的,都是无效的文字,你说美国打朝鲜对中国造成什么影响,没人会相信,看到的人只会把你当做一个笑话来看,但是这事如果是从一个有影响力的人口中说出,比如马云爸爸说的,那就不一样了,别人只会觉得马云爸爸

见多识广, 知识丰富。所以, 就是这么现实, 你没有影响力, 不要随意发表观点, 没有意义, 以单纯的学习、记录、总结为主, 等到未来你有影响力了, 那么可以随意追热点, 随意发表看法。

3. 如何写好一篇文章? 我看到很多读者写的文章, 啰啰嗦嗦大一堆, 或者故作高深, 一堆看起来文采不错的词语, 其实我想说的是, 你是真的不懂写作。你得明白, 你不是作家, 你也不是诗人, 你写作的目的不用追求多么好的文采, 就用普通话把事情描述清楚就好了, 不要堆砌一堆文采、风景之类的做铺垫, 直接进入正题, 别人看你的文章不要为了读散文, 而是想学到东西, 解决问题, 所以不用体现你的文采, 直接切入正题。也不用故作高深的样子, 比如我就看到很多技术人写的文章, 搞一堆专业术语, 尤其是写一些深入点的话题, 架构类的文章之类的, 仿佛文章别人看不懂才能显示自己技术的牛逼, 其实想把文章写得难懂很容易, 把文章写的很通俗易懂反而是最难的, 所以, 写文章的时候尽量从比你低级别的人角度考虑, 不管你的文章写的话题多么高深, 尽量让大部分都能看的懂。其实写文章, 就跟你平时的沟通交流有点关系, 怎么才能跟非专业人士交流, 让他们听懂你的话?

其中一个重要的技巧就是类比, 就是把专业的东西类比到大众熟知的东西, 比如架构对于一个系统的重要性, 就好比地基对于一栋大楼的重要性, 这就是所谓的类比。所以, 不用在意文采, 也不用一大堆铺垫, 也尽量减少一些故作高深的专业术语, 多用类比, 多交代清楚背景, 把一件事情完整的叙述出来, 让别人理解, 就是一篇好的文章。

4. 新手写作有哪些误区? 很多人第一次开始写作的时候有一些误区, 这里罗列下:

误区一: 私下里写作, 有些人喜欢私下里写作, 不发表出来, 认为这也是写作, 但是这就是误区之一, 写作一定要发表出来的, 私下里的只能是笔记, 不发表出来的笔记, 你会很不在意, 很随便, 但是文章一旦发表出来, 很可能被更多的人看到, 你的心态不一样, 你会很重视, 而且只有发表出来的文章, 才能逐渐的积累影响力。

误区二: 定的目标太大, 新手写作基本上一开始会比较有激情, 一开始连写几篇, 有些写公号甚至还给自己定下每日一更的目标, 但是发现, 慢慢的就坚持不下去了, 紧接着就放弃了。因为我自己做这件事做了好多年, 我知道这件事有多么

不容易, 所以推荐大家目标不要定的过大, 建议每周一篇就够了, 不管多忙, 都一定让自己满足这个计划, 只要能坚持下去, 会是一个很了不起的成就。

误区三: 急功近利, 还有很多新手写作坚持了一段时间, 逐渐的发现根本没多少人关注自己, 自己辛苦写的文章没有多少人看, 所以也放弃了。也就是所谓的急功近利, 我前面说了, 写作这件事是一个长期的积累效应, 甚至是复利效应, 写的越久, 你的本职能力越精, 后面影响力的提升会是指数型增长, 这是一件需要把时间周期放大到年来看的事, 所以, 如果你写作的目的想急功近利, 那么你肯定坚持不下去的, 如果你把写作这件事当做是自己经验的总结与人生的记录, 可以提升自己的文字表达能力, 顺便还可以微弱的积累点影响力, 那么这件事你才能长久下去, 很多人其实只在乎眼前的利益, 根本不会考虑 3、5 年之后的事, 而我自己做事的风格一向是从长远考虑的, 写作这件事甚至可以看做是一项时间的投资。

最后, 以上是我关于写作的一些总结, 希望对大家有所帮助, 也希望大家能认真的对待这件事, 我把我认为的对的经验告诉你们是一回事, 你是否去愿意相信, 是否愿意执行是另外一回事, 期待大家的改变。

## 关于写作的几个问题

回答一下上篇关于写作的几个问题:

1. 写作重要还是本职工作重要? 这个问题在我看来不算是个问题, 这就好比看电视重要还是本职工作重要一样, 我相信你的生活不只有工作, 你还会看个电视, 玩个游戏, K 个歌之类的时间, 那为什么不能稍微挤一挤, 把娱乐的时间稍微挤一挤用来写作呢? 你没法保证每天写一篇文章, 但是每周写一篇总行了吧? 再不济, 每月写一篇总归是可以的吧?

这个问题反映出很多人总觉得, 人必须集中精力干一件事, 不然是什么事都干不好, 能分清当前的重点固然是好, 但是你只是为你的懒惰找借口而已, 小时候我爸妈总是教育我, 写作业就写作业, 听什么录音机? 然而我不止写作业的时候听音乐, 我还甚至边看电视边写作业, 而且我作业一直完成的很好。直到现在我也一样, 我同时在做很多事, 公司的工作、公众号的写作、知识星球的维护, 甚至

还有部分精力在投资上, 如果你们觉得又是工作, 又是写作的, 没时间, 跟我比一下, 你们的那点担心不值一提!

2. 现在还很菜, 肚子里还没货呢, 是不是等等再写? 很多人总会把这句话挂嘴边: 等我有能力, 就干嘛, 等我有钱了, 再怎么怎么样。在我看来, 这也是为自己的拖延找借口而已, 这个世界有两种人, 一种等别人都去做了, 再跟着走, 另一种是未雨绸缪, 看到一点机会, 就会提前做准备。在我看来, 写作这件事就是未雨绸缪, 因为你现在肚子里没货, 但是随着时间的推移, 你的能力, 你的技能, 你肚子里总归是有货的, 但是等到了那个时候再想把你肚子里的货变成文字, 为自己创造价值, 你再花时间去锻炼自己的写作水平, 你又晚了。所以, 从现在开始写作, 坚持写作, 即使你很菜, 即使你的写作水平很烂, 但是你得相信坚持的力量, 只要坚持下去, 你的写作水平总会提高, 你肚子里也会越来越有货。

3. 我知道写作的重要性, 甚至也喜欢写作, 准备开始写作, 但是实在不知道写什么? 其实有这个问题的同学根本原因是想的多, 做的少, 也就是所谓的做一件事会有顾虑, 又或者是总是想要做充分的准备才去做, 其实哪有那么复杂, 想要去做一点事, 那就去做。当你不想写的时候, 会苦于没有写作的素材, 但是当你真正下定决心开始写作的时候, 而且坚持写作的时候, 你会发现今天玩的游戏, 跟朋友喝的酒, 中午吃的饭, 参加的一场活动与会议都是你写作的素材。而当你真正喜欢这件事, 并且坚持下去的时候, 你会不自觉地去看生活, 会发现身边一些被你忽视的一些美好。

4. 写作的动力是什么呢? 这个问题很关键, 也许很多人都意识到一件事的重要性, 但是一直没有坚持下去, 主要是没动力, 而动力源自于你当初做这件事的目的。写作也是一样, 如果你一开始抱着一颗赚钱的心态, 那么你一定坚持不下去, 因为别的不说, 就说整个 Android 界, 在我最开始做 Android 到现在, 有无数人写博客, 写公众号, 但是我发现越来越多的人都放弃了, 没能坚持下去, 只有少数人坚持下来了, 我是其中之一。

我归根结底, 总结下来, 我能坚持下来, 无非是写作的目的很明确, 我当初坚持写博客, 就抱着两种目的: 一是记录自己的成长过程, 二是分享。是的, 就只有这两个纯正的目的, 即使现在, 我从我的博客记录, 都能看出我自己的成长过程, 而且我的博客当初帮助了太多太多同学, 这种分享与记录给我带来快乐与成就, 所以我一直能坚持下来。只不过意外的收获是我现在在公众号写作可以赚到钱了, 这无疑是给了我更大的动力, 经济上的回报是一种催化剂, 它促使我继续产

生更高质量的内容, 因为内容写的越好, 对别人越有帮助, 才能有更多的读者认可我, 然后才能给我带来更多回报, 这是一种正向循环。只是, 如果一开始我坚持写博客的目的就抱着赚钱的目的, 那么我肯定不会坚持下去, 因为我那个年代想靠写字赚钱简直是个笑话, 庆幸的是, 我当初写作的纯洁目的促使我把这件事坚持下来了, 然后迎来了一个好的机会。

所以, 也奉劝大家写作的目的就一定要纯粹些, 可以向我一样: 记录自己, 帮助他人。所以写的内容无非是两种, 一种是对自己有价值的内容, 比如平时遇到的技术难题, 最近读书的心得, 对某件事的感悟等, 但是这些内容也尽量是能够对他人有帮助, 有借鉴意义的内容, 比如我分享我自己的自学过程, 记录自己的同时, 对他人也是有帮助的。最后, 祝大家都能把写作这件事坚持下去!

## 写作排版指南

堪称月薪 5w 的顶级文案都必须遵守的标准! (知识星球首发) 之前有不少人在我公众号给我留言, 说看我的排版很舒服, 求指导。我自己在我的知识星球中也一直强调排版的重要性, 很多球友发布的动态无一排版都太烂, 为此, 在这里写下了这么一篇排版指南, 我相信对不少人都有很大帮助。

1. 空格, 我每次看到网页上的中文字和英文、数字、符号挤在一起, 就会坐立不安, 忍不住想在它们之间加个空格。「有研究显示, 打字的时候不喜欢在中文和英文之间加空格的人, 感情路都走得很辛苦, 有七成的比例会在 34 岁的时候跟自己不爱的人结婚, 而其余三成的人最后只能把遗产留给自己的猫。毕竟爱情跟书写都需要适时地留白。」中英文之间需要加空格 eg. 大家可以搜索公众号 AndroidDeveloper 或者 googdev 关注我。

中文与数字之间需要加空格 eg. 不知不觉, 我都快 30 岁了。 数字与单位之间需要加空格 eg. 我有一块 20 TB 的硬盘, 鬼知道我是怎么用完的。 完整的英文整句时标点与单词之间需要加空格 eg. Stay hungry, stay foolish.但是也有一些例外。 度的标志、百分号不加空格 eg. 今天气温有 30 ° 的高温。eg. 据统计, 关注公众号 AndroidDeveloper 的读者中有 80% 是长得好看的。 全角标点与其他字符之间不加空格 eg. 大家好, 我是 stormzhang, 请多多关照。

2. 标点, 说到标点, 不得不说下全角和半角, 很多人可能不了解全角和半角的概念, 这里顺便介绍下。全角和半角是英文和中文的编码规范不同遗留下的问题, 简单来说, 全角占两个字节, 半角占一个字节, 你可以理解成中文汉子是全角, 英文字母是半角, 不过半角全角主要是针对标点符号来说的, 中文标点占两个字节, 英文标点占一个字节。

体现在排版上的差异就是, 全角字符屏幕打印宽度是两个, 而半角字符屏幕打印宽度是一个, 如中文逗号和英文逗号他们的显示分别是「,」和「,」。使用全角中文标点中文排版中所有的标点都应该使用中文全角中文标点 eg. 大家好, 我是 stormzhang。遇到英文整句、特殊名词时使用半角标点。eg. 乔布斯说过:「Stay hungry, stay foolish.」eg. Facebook, Inc. 使用直角引号我国国家标准要求弯引号, 但是个人建议在新媒体排版时使用直角引号。eg. 你竟然不知道「帅比张」? 如果引号再使用引号使用直角双引号。eg. 我质问他, 「你难道忘记『帅比张』了么?」

3. 除以上之外, 还有一些其他标准推荐大家使用的。英文名词首字母尽量大写。eg. Google、Android、Facebook。专有名词使用正确的大小写 eg. GitHub、iOS、iPhone 6S、MacBook Pro。首行不要缩进, 这点可能有人不同意, 但是我要在这里解释下, 在说明之前我们必须弄明白「首行缩进」的目的是什么。「每段之前空两格」是我们从小学写作文就养成的习惯, 也是正式文体的格式要求, 其目的是为了区分自然段。但是像我们现在接触的阅读, 都是没有固定的格式要求的, 如微信公众号、电子文档等, 所以大家一般都采用「空出一行」进行自然段与自然段之间的区分, 这种写作方式非常省事, 而且很整齐。所以, 我认为这种应该是最科学的方式, 只要没有明确的格式要求, 写作的排版无须首行缩进。

最后, 你可能会问, 以上这些原则是业界标准么? 我不敢保证, 但是你看下 Apple 中国, Microsoft 中国官方网站的排版, 基本都是使用以上排版标准。PS: 知识星球不支持 Markdown, 所以整体的排版不是那么好, 大家将就着看。

## 写作: 输出内容的三个等级

今天给大家谈谈写作这件事, 这里星球人都知道, 我一直跟大家普及要坚持写作, 写作可能是未来最重要的能力之一, 写作跟演讲是表达自己、展现自己最有效的

方式,只不过演讲需要舞台,而且并不是人人都有舞台演讲的,而且也不适合一些人的性格,但是这个时代,人人却可以写作,写作是这个时代表达自己的最好方式,而且通过写作,可以锻炼自己的表达能力与思维逻辑,写的多了,想写的好,你一定会体验到,写作确实是需要逻辑的,你的观点表达、价值观传递都需要缜密的逻辑来设置的。

所以,我坚信,写作是这个时代,以及未来十年之内都很重要的能力之一,拥有这个能力,会让你有一些意想不到的收获。但是写作的本质也是输出内容,输出有价值的内容才有意义,那么何为有价值的内容呢?我自己把有价值的内容分为三个级别。

1. 把无序变有序,说到内容,其实互联网上存在的内容是最多的,各种各样,只不过,这些内容杂乱无章的散落在各地,需要你去主动搜索,主动发掘,如果你能把这些无序的内容按照一定规则去整理,那就是有价值的内容,即把无序的内容变有序。比如网址导航本质上就是这种,再比如一些人整理的一些工具集合、博客汇总、一些公号投稿等等,当你没有能力输出内容的时候,这种其实是一种不错的产生有价值内容的方式。

2. 生产原创内容,比整理内容更上一层,更有价值的就是生产内容了,比如我一直在公号坚持原创,很多人搞不懂我坚持做这件事的意义在于什么,哪怕再辛苦,我都尽力坚持原创,不去搞到处转载,本质上就在于生产内容是更高级别,我按照我自己的风格,按照自己的方式,去传递我想要传递的经验、知识与价值观,更何况我现在有这个能力。那这种好处是什么呢?它可以产生更大的影响力,让读者有更好的认可度与忠诚度。

举个例子,同是一个 10w 的公号,一些转载的公号跟我原创的公告价值差距是很大的,比如赞赏比例、比如点广告比例,比如阅读打开率,再比如拿知识星球来说,你让那些转载号开知识星球,是很少有人会加入的,但是我这点体量,能有这么多人加入算是很厉害的了,哪怕就是对公号估值的话,我的公号估值都是比同等体量非原创公号估值要高 5 - 10 倍的。

当然,如果想持续生产有价值的原创内容是很难的,因为总有一天会把你肚子里的货掏完的,这个时候就需要你不断的学习、不断学习,有源源不断的输入,才能产生更好的输出,之前有人问:张哥,你每天都写,怎么可以有这么多东西可写,我感觉自己写几篇就没啥可写了。本质上在于我坚持阅读,每天都在阅读,



我每天的阅读量至少保持在 5w 字, 这才让我可以学到各种东西, 也才可以有源源不断的东西分享给你们。

3. 内容平台, 比生产内容更高一级的就是内容平台了, 比如得到, 靠那些优质的生产内容作者来给他服务, 这种就需要一定的实力与影响力了, 否则很难做到, 我现在还远达不到这种级别, 未来的某一天, 也许我能力强大了, 也许会做一个平台, 让更多知识星球人在上面贡献优质内容, 就不需要我本人再持续生产内容是终极目标, 不过, 现在看还很遥远。以上, 就是创造内容的三个等级, 希望大家可以有所认知。

## 写作背后的底层逻辑

这里很多人都开始有写作的习惯了, 我以前说过写作很重要, 但是没有说逻辑, 但这个观点绝不是随口说说, 它背后有着很深刻的底层逻辑, 今天就大家说下这个逻辑。先问你第一个问题, 不管你现在从事什么工作, 编程也好、金融也罢、还是建筑、设计等工作, 也许你现在很菜, 经验也缺乏, 但是三五年之后, 不行十年之后, 你是否可以从现在的菜鸟成为大牛? 哪怕不是行业顶尖, 但是总归在你所在的专业领域, 你是有信心做的还不错吧? 起码会成为后来者眼中的大神吧?

第二个问题, 不管你多么牛, 你在公司打工, 你的薪资回报总归比不上你所创造的价值吧? 这个原因也很简单, 因为资本家一定不会做亏本的生意, 你给他创造 10w 的价值, 他一定是不会给你开高于 10w 的工资的, 如果你拿着 11w 的工资, 只给他创造 10w 的价值, 那资本家早晚会把你开除的。所以, 本质上, 只要你打工, 其实你的价值是没有被充分发挥的, 你是不是该想办法充分发挥你的价值?

第三个问题, 以前老有人问我啥是互联网思维, 其实互联网思维很简单。你为公司打工, 你的专业能力只发挥在了这家公司, 但是如果你的专业能力能服务于互联网上每一个人, 你创造的价值以及回报都是质的提升。我想每个人以前都想过, 如果中国 13 亿人每人给你一块钱, 自己就发了。以前只敢想, 但是互联网会让这个想法变成现实, 现在的各种直播、网红、流量明星, 本质上就是这种, 只要

你有本事，有一定的专业能力，每个人都有机会从互联网上找到你可以为他们创造价值的那批人，这就是互联网思维。

第四个问题，为什么会是写作？其实如果你会演讲，懂直播，本质上也可以让你的价值发挥最大化，但是相对那些技能，写作是最亲民的，它不需要你思维的反应多么敏捷，更不需要你现场发挥，这个技能很亲民，每个人只要坚持写，坚持总结，每个人都可以用文字来传达你的想法，不是因为写作是最好的，而是因为写作是大部分人想做都可以做到的。

当第一个问题你实现后，通过写作，用文字把你的专业知识传达给需要的人，帮助后来者，写作 + 专业的结合，再加上互联网思维，把自己创造的价值传递给互联网上的目标用户，你就可以让你的价值最大化，这是做这件事的最底层的逻辑。所以，可以看到，我考虑事情从来不是从短期出发的，不管是你的专业积累，还是写作的锻炼，还是影响力的积累，都是从长期来出发的。时间很快，人生看似很长，其实过的很快，现在你们为自己的菜而烦恼，以后你们成为职场老手，在专业领域的积累成为大牛，是很快的事，但是等到了那一步你肯定又会遇上新的烦恼与挑战，做事情从长期出发，会让你的人生更有充分的准备。

我一路过来从来都是按照这个逻辑在做事，很多老读者都知道，一开始关注我的时候，我的阅读量不过一千、两千，看似我做对了什么，其实不过是我确定了方向后，坚持下来罢了，是时间给了我答案。最后，给大家两点建议，一是主要精力要放在自身专业能力的提升上，二是业余时间坚持写作总结，这是一个长期的积累过程，剩下的，不用过于浮躁，交给时间就好了。

# 投资篇

## 投资理财经验谈

之前断断续续的跟大家提过投资理财方面的知识,发现大部分人其实都缺乏相关概念与意识的,借这个机会跟大家普及下投资理财,以及我自己对投资理财的一些看法。

1. 为什么人人都要懂点投资理财? 首先,先给大家介绍一个很关键的问题,就是,为什么人人都要学点投资理财呢? 如果看完这部分之后,依然对投资理财不感兴趣,那么建议后面的内容就可以不用看了。每个人都崇尚「财务自由」,但是财务自由是个伪概念,没有多少人能真正的财务自由,但是我们总期待着,除了工作之外,还可以尽量多赚点,哪怕实现不了财务自由,但是起码我们在为这个方向做努力。

而我们中绝大多数人,唯一的收入来源就是工作,单纯的靠工作有没有可能实现财务自由呢? 绝对不可能,别的不说,就说 IT 行业,只靠努力工作,年薪能达到 50w 的都算是佼佼者了,年薪达到 100w 的绝对是进入了高层。所以,我们要做的除了工作之外,我们要增加我们的「被动收入」,年薪 100w 与年薪 50w + 50w 被动收入你选择哪种?

毫无疑问选择后者,一是年薪 100w 光交税都得交几十万,到手的能有 60% 就不错了,而 50w 被动收入,一是自己不用交税,二是自己做事会更有底气,完全不用担心自己失业,所以,被动收入很重要。而增加被动收入的方式有很多,这个以后再专门跟你们讲讲有哪些增加被动收入的方式,投资理财就是属于其中一种,而且它其实是增加被动收入很高级的一种,用钱来赚钱。

可是绝大多数程序员的钱都是存在余额宝的,虽说可能很多人觉得,钱存余额宝只是为了方便存取而已,你根本不在乎余额宝那点利息,这个思想我觉得是错的,这个世界上,之所以有钱人越来越有钱,穷人越来越穷,本质上就是因为有钱人懂得让钱生钱,甚至会借钱让钱生钱,而穷人的钱只会存银行,现在的余额宝基本跟银行没什么区别。

当然, 有钱人能赚上千万, 很可能动用了几个亿的资金, 我们没有那么大的资金, 但是赚钱的技能是通的, 反而在我们只有几万块的时候, 恰恰是风险最小的时候, 我们如果只亏损了几万块就学会了一项赚钱的技能, 这才是最大的价值, 要知道, 随着年龄的增长, 我们的财富会积累越来越多, 而我们年轻时候如果掌握了一项投资理财的技能, 这对以后是有非常大的价值。所以, 我建议, 年轻人, 你不该满足于只埋头工作拿的死工资, 更不该满足于余额宝那低的可怜的利息, 你应该趁年轻, 学点投资理财知识。

2. 投资有风险。如果你看完上面的一大段, 决定要投资理财的话, 那么在正式进入之前, 你必须先知道两个原则, 这两个原则是投资最关键的两条原则: 1. 投资有风险; 2. 懂得分散投资; 这个世界上没有天上掉馅饼的事, 又能赚钱, 又没风险的事肯定轮不到你了。我之前就给大家谈过风险的概念, 我认为冒险精神是所有成功人士必备的特质, 这个世界上没有风险的事本质上是没什么价值的。所以, 在决定要投资理财之前, 你先问问自己, 你能承受风险么? 因为不同的人的性格确实差异很大, 这无关一个人的好坏, 就是不同的性格而已, 如果你承受不了风险, 那么你还是老老实实, 安心工作, 把本职工作做到极致, 后面成为这个领域的大牛, 甚至专家, 依然可以生活的不错。

但是投资有风险, 不代表你能承受风险就可以赚到钱, 其实投资最大的一个策略, 就是要学会降低风险, 所以, 你不能以赌博的心态去看待投资, 你不能拿家人的钱, 不能借钱去投资, 要用自己的闲钱去做, 在投资之前最好做一个最坏的打算, 如果这些钱全部亏光了, 至少不会对你的生活有影响, 并且一定要懂得「分散投资」, 也就是所谓的「萝卜不能都放在一个篮子里」, 这是降低风险的一个很大的原则。

3. 投资品种。我们所谓的投资理财, 其实有很多品种, 常见的有这些: 银行基金、保险、股票、外汇、黄金、数字货币等等, 每类品种的收益不一样, 承受的风险也不一样。我只给大家讲述一些常见的投资品种就可以了。

第一类: 余额宝、银行理财产品, 这种大家都知道, 就不多说了, 因为平台大, 所以基本没风险, 但是收益也很低。

第二类: 股票、数字货币类。这里品种风险很大, 国内股票, 俗称 A 股市场, 一天涨跌幅就达到 10%, 可想而知这类风险有多大, 港、美股更是涨跌幅不限, 理论上一天就可以让你的资金翻倍或者减半, 不过, 一般来说, 很少有这样的股

票。但是股票市场有个 28 原则，就是永远是 20% 的赚钱，80% 的亏钱，加上风险很大，又需要很多的专业知识，所以我不会公开推荐给大部分人，但是我不抵触有人玩股票，大家都是成年人，取决于你自己，你自己只要能承担这个风险就好。

我对数字货币的看法跟股票类似，不推荐不抵触，自己去选择就好。很多人问我对数字货币的看法，因为数字货币有些国家承认，有些国家抵触，有些国家睁只眼闭只眼，所以政策性因素我觉得是它最大的风险，其次就是技术问题，毕竟数字货币依赖于区块链技术，之后是否有漏洞也是一个隐患。不过长期来看，毕竟比特币是一种全球货币，只要不是所有国家全部抵触它就有发挥的空间，加上任何技术其实都有漏洞，漏洞发现之后，只要有解决方案就好，所以我同样不建议不抵触大家去玩比特币，至于一些比特币衍生出来一堆山寨币不建议大家去玩，这就好比房子一样，要炒肯定炒一线城市的房子，即使崩盘了，一线城市的房子会更抗跌。

4. 我自己的投资理财经验。有人问，我自己在玩哪些？其实以上品种我都有玩过。我玩股票，A 股美股都玩，也买过比特币，我一是在尝试学习，二也是根据自己的风险承受能力再分散投资，股票我大亏过，也大赚过，比特币我也买过，我最早买比特币的时候才几美元，那时候才刚出来没多久，跟一个同事我俩折腾着玩的，但是那时候根本啥都不懂，完全把它当成游戏币的，根本没有投资意识，花几百块买了十几枚，后面翻倍了就卖掉了，之后就专心工作，不怎么关注了，等再关注的时候，比特币已经突破 1000 美元了，然后再也不敢买了，如果当初的十几枚不卖掉，现在也能赚不少，你问我后悔么？不后悔，毕竟当时什么都不懂，根本没想过投资，就是拿来玩的，没有那个意识，自然没有那份幸运。

所以之后，我才有这种投资理财的意识，才会这么乐于关注新鲜事物，愿意尝试、愿意接受新东西，也才给大家普及下，投资理财一定要趁早，最起码这种意识一定要早点养成。

5. 一种稳定赚钱的策略。虽然投资理财很难，但是这年的经验我也总结出一条稳定赚钱的策略，就是：定投策略。大家都知道房价很夸张，这些年房子疯长，然而其实这些年一些公司的股票涨幅超过房价的不少，我之前说了，不建议大家炒股，因为股票风险很大，亏的多，那是因为大部分人炒股是抱着一种赚快钱的心态去玩的，如果你把心态放好，时间周期拉长，那么也是有一些好公司的股票值得去买的。

这里有个最简单的投资逻辑, 当你身边的人一直都在用 QQ、微信, 都在玩王者荣耀, 生活、关系都离不开腾讯了, 那么你告诉我腾讯这样的公司会不会一直赚钱? 如果一家一直赚钱的公司, 人们的生活都离不开他, 你告诉我, 公司股票有什么理由不涨? 何况通货膨胀, 这些公司的市值最起码得跑赢通货膨胀吧? 只不过腾讯的股票, 每天涨涨跌跌, 很多人拿不住而已, 如果你以年为单位, 看下腾讯这几年股票的涨幅, 稳稳的跑赢房价涨幅。

同样的逻辑, 如果人工智能是未来的话, 那么 Google 毫无疑问就是人工智能的领头兵, 自动驾驶、AI 机器人、物联网各种关于人类未来的研究、等等, 随便哪一项成功了不是改变时代的? 如果 Google 引领时代的话, 那么 Google 的股票凭什么不涨? 所以, 所谓的定投就是找到有潜力的公司, 每月拿出你工资的一部分, 比如十分之一, 如果你工资 1w, 每月就拿 1k 块买点这类公司的股票, 买完之后不用在乎涨跌, 完全忘记这回事, 就每月按时操作就行了, 激进点的, 风险承受能力高的, 就可以适当的多买点, 但是一定严格遵守策略, 无论涨跌, 都不要在意, 5 年之后, 10 年之后再去看看, 如果不赚钱, 你找我, 到时候你可能会突然发现, 竟然无缘无故多么这么大一笔资金。

有人说, 我这么做了么? 我之前就尝试过这种, 而且这种方式确实让我赚到钱了, 我买的腾讯的股票, 弥补了其他方面的一些亏损, 可惜的是, 我当时媳妇怀孕, 必须要买车了, 而且买车的时候急用钱全都给卖了, 那次定投就暂停了, 如果当初还能继续坚持下去, 我能赚不少。现在也算长了个教训, 这类投资除非万不得已, 尽量不要去动这笔钱。我还会找机会, 继续执行这种策略的。满足这种条件的大公司大概有: Google、Facebook、Amazon、Tencent、Alibaba, 最看好 Google 和 Tencent, 至于如何买美股和港股, 网上一堆教程, 我相信你如果想的话是可以搞的定的。

不过这类现在股价很高, 买 100 股就需要不少钱了, 但是 5 年之后, 我敢保证这些股票肯定还会涨, 国内的一些公司潜力也很大, 比如茅台、伊利、格力、美的等, 但是 A 股不成熟, 受政策性因素影响太大, 想定投的还是优先美股还是第一选择。有人问了? 就这么简单, 为什么其他人不去做呢? 那是因为绝大部分人心态放不平, 买完之后就没事看看盘, 只要看盘, 每天的涨涨跌跌肯定会影响, 要么大部分人等不了这个时间周期, 要么中间有事, 急用钱, 比如之前的我, 要么几个月不涨, 就急了, 耐不住性子。所以, 虽然是很简单的策略, 但是极少数人能按照原则坚定的执行。

6. 最大的投资。我之所不推荐大家玩股票，一方面风险太大，另一方面是很多人一玩上之后总觉得自己是那 20%，然后投入了很多时间与精力在这上面，最后导致本职能力没有进步甚至荒废，这是我最不愿意看到的。其实，最大的投资，是投资自己。要知道哪怕你一年到头折腾，即使赚了点钱，但是如果花费了太多的时间与精力也是不值的，把时间花在你本职能力的提高上，未来的工资涨幅，发挥空间，要大的多的多。

而我之所以推荐想投资的同学，去定投，就是因为定投也不用花费大家时间，你也不需要多么懂，就按照原则傻瓜式的执行就好了，越是自以为自己很懂的人，越看不上定投，定投适合那些小白用户，而往往可能也是投入产出比最高的一种策略。

7. 以上给大家普及了下投资理财的概念与意识，过来人的经验，一定要尽早有这种意识，这会增加你对钱的敏感性，再碰到一些机会的时候你会更容易抓住，而且如果可以耐得住寂寞，除了理财之外，定投也是一个很不错的策略，但是不建议大家在这方面花费特别大的精力，要知道，最大的投资，一定是投资自己，把时间花费在自己能力提升上，才是最值得的。以上，良心总结，希望对大家有帮助。

## 年轻人该存钱么

有球友问我这么一个问题：张哥，在刚毕业的一两年左右工资不高的情况下(年薪 7w 到 15w)左右，您当时是选择使用工资改善自己的生活品质，还是说选择攒钱呢？都说钱是赚出来的不是攒出来的，这个阶段是否不适合存款，相对的改善生活品质更重要？如果要攒钱，到哪个阶段更好些？这个问题我觉得很有代表意义，我单独写篇文章分享给大家。

其实理论上来说不止刚毕业前一两年，我觉得所有职场人士应该都要关注这个问题。我的观点很明确，赚的钱要以改善自己的生活品质为主。其实，本质上来说，赚钱的根本目的就是提升生活品质，只不过生活品质在以前和现在有不同的意义，以前家里没钱的吃不起饭，有钱点的可以吃饱饭，再有钱的不仅可以吃饱饭还能吃起白面馍了，吃起白面馍对于以前来说就是生活品质。

但是现在的时代不一样了，再也没有吃不起饭的时代了，当前中国正处于消费升级时代，什么叫消费升级？以前买衣服好看、质量好就行，现在买衣服得重视品牌和款式，以前吃饭下馆子就行，现在吃饭得找个米其林餐厅吃饭，以前过年在家过，现在过年要旅游出国过，这些都是消费升级最直接的体现。我以前经常说这么一句话，我要多赚钱，这样可以让自己和家人过的更好，这个过的更好其实就是生活品质上的体现。

人这一生，说白了，怎么都是一辈子，赚钱的目的就是要这辈子过的爽一些，如果赚了钱只攒起来不花，这跟那些守财奴有什么区别呢？如果你有这种心态，那么你将不会为房子忧愁，因为即使租房，自己的生活品质也可以过的很好，你的生活压力、焦虑感会小很多。但是提升生活品质，不代表是乱花钱，也不是指提前透支，而是指，在自己能力范围内，该花的钱一定得花，比如你想买个好的耳机享受音乐带来的刺激，你想办个健身卡，平时看电影、下馆子，租个大点的房子，这些钱都可以算是提升生活品质的花费，但是如果你明明工资一般，还想着买衣服买大牌，整天去洗脚桑拿，这就不叫提升生活品质了，这叫「作」。

另外，我也一直遵从钱是赚出来的，不是省出来的，不支持刻意省钱，但是呢，省钱在一种情况下我是非常支持的。就是你想买房的时候，或者觉得买房有望的时候，你攒的工资加上家里帮你配置下，如果在买房上起码你看得见希望，这个时候我是支持暂时牺牲掉生活的品质来买房的，买房这个事一定要趁早，如果你有买房的希望，那就应该尽一切可能省下钱来去买房，可能暂时会压力很大，也很困难，但是三五年之后你一定觉得这是最正确的决定，而且有了房子之后的生活，你的生活品质也会越来越好。

当然，我是一直没有省钱的习惯，那是因为我到上海一直觉得买房无望，我家里不可能帮忙，自己这点工资跟上海房价比起来遥遥无期，所以我的前几年生活品质都过的蛮好，不过因为我相信钱是赚出来的，这几年我依靠自己的能力，赚了更多的钱，看到了买房的希望。所以，针对你个人家庭情况，看下你是否需要攒钱，刻意攒钱最好是有一个明确的目的，不然，就不要亏了当下的生活。当然，我相信，即使不那么省钱，每个人都应该有些存款的，我不支持月光族，有点存款以备不时之需总归是好的。

另外，再给工作族一些建议：合理使用信用卡。我是针对工作族，意味着有独立经济能力，你该学会使用信用卡，所有的消费尽量走信用卡，信用卡积累一定的信用，对你之后的房贷、车贷都有很大帮助。学会投资理财。好吧，可能又有人



不喜欢听,但是我还是得顺便说一句,毕竟这就是我的观点,如果你问你八十岁的老太太有没有什么遗憾,她会告诉你:「不要把钱存银行」。

年轻的时候应该把所有重心放在提升自己上,然后花少量的精力尝试下投资理财,也许你没几个存款,收益也极低,但是这个时候正是用最低代价来试错的机会,要知道等你工作五年、十年,有个几十万、几百万存款的时候,那时候再试错成本可就大了,只要国家在一天,那么政府就会不停的在印钱,通货膨胀让你的钱放着不动,其实一直在贬值,你该想办法让你的钱跟上膨胀的速度,想想十年前的一百块,再想想现在的一百块,你就知道差别有多大。

理财、基金、股票、国债、房产都是投资理财的一种,看看那些富豪的身价都是算上现金、股票、房产的,只有现金的资产永远是屁民。我没法给你推荐你适合什么,我只会告诉你投资理财的重要性,不适合每个人,也不是推荐大家去玩这些,我只是表达我自己内心最直接的观点,赚了你不会分我一分,亏了你也不怨不得别人,就这样。

最后,再劝大家培养一个兴趣爱好,打篮球也好、玩游戏也好、打牌也好,总之,人一定要有个兴趣,当你有个兴趣,有个喜好的时候,不管你承受多大的压力,你有活着的娱乐在,尤其人到中年,最是危机时候,有个兴趣异常重要。

## 人人都要懂点投资理财 - 基础

从今天开始,给大家普及一系列的投资理财知识,我把这个系列叫做「人人都要懂点投资理财」,很俗,但是标题我觉得没那么重要,主要在于内容。在普及之前我还特意在星球做了调查,大概了解下球友们的投资理财经验,我发现其实大部分人都是很初级的,很大一部分人甚至从没接触过,基本上跟我预期一致,所以会从 0 开始普及,如果部分有基础的球友,希望有点耐心,哪怕有些东西是你已经知道的,但是当是复习了,或者看下是否有跟你以往理解的不一致的,后面肯定有你不知道,或者不具备的一些知识。

可能有人会说,市面上的投资理财课程与书籍很多,想要学的干脆自己去学好了。这么说吧,市面上的课程与书籍太啰嗦了,而且喜欢堆一些高大上的概念,我看过的投资理财书很多,这点我很有说服力,我觉得太不友好了。另外,我自己虽然算不上什么专家,但是我在投资理财方面的知识以及实践不少,接触的资源也

远比大家多, 应该比 99% 的球友懂得多些, 所以, 这个系列我希望试图用我总结的最精炼的语言, 让大家都能够理解, 并且以科普知识为主, 不会推荐理财平台与股票, 绝对不会有广告夹杂, 就是单纯的把我积累的知识尽我所能的给大家普及, 大家不用抱着看完可以一夜暴富的心态来学习。

至于这个系列有多少篇, 实话说, 我也不知道, 直到我认为把一些重要的东西给大家普及完, 让大家理解完为止。好, 下面进入正题。我想在这个系列文章之前, 大家肯定有诸多疑问, 而且你们的疑问我基本都很了解, 今天, 这篇文章, 先给大家解答几点疑问。

1、我为什么要学投资理财呢? 相信这个问题是大家第一关心的, 让我做某件事, 你得先说服我为什么要做这件事。以前我说过, 选择职业尽量选择积累性很强的职业, 随着时间的推移, 这个技能越来越厉害, 那这个职业就很值得去选择。毫无疑问, 投资理财, 这个技能积累性就很强, 最重要的是, 这个职业适用于任何人、任何行业, 因为投资理财的本质, 是用钱来帮你赚钱, 我以前也说过, 这是最高级别的赚钱方式, 除非你不想赚钱, 否则每个想赚钱的人, 都该重视投资理财。

你有没有发现一个现象, 越是有钱人, 越是懂得投资理财, 投资理财方式多种多样, 有人买基金, 有人买股票, 更有钱的人直接当股东, 自己持有股票, 这些都是投资理财的方式而已, 反而越是普通老百姓越没有这方面的意识。有人说了, 人家懂得投资理财是因为人家有钱啊, 我没钱, 我理个毛财啊, 所以, 第二个问题就来了。

2、我现在没钱, 要学习投资理财么? 多少钱是有钱, 多少钱是没钱呢? 这个概念是相对的, 很多人总有个误区, 认为人家存款 200w, 投资理财赚个 10% 可以赚 20w, 这是一大笔钱啊。我只有 2w 存款, 我赚 10% 不过才 2000 块而已, 跟人家 20w 的利润比不了。这就是个误区, 理财从来是追求的收益比, 你只有 2w 的时候, 突然多出来 2000 块, 绝对是一笔不小的收入, 你存款 2w 想着可以跟别人一样赚 20w, 那简直是做梦。

但是资产越少的人, 学习投资理财越有优势。因为投资理财是有风险的, 你的本金小, 相应的风险就小, 因为你的能力也在积累, 你的财富也越来越多, 现在承受的风险随着你各方面的积累, 其实是很低的。相反, 如果你工作十年, 积累了 200w 存款, 这时候才想着去学习投资理财, 那风险是极大的, 你自身进步空间也在降低, 相对下来, 风险就极高了。所以, 投资理财越早越好, 在本金最小的

时候,也是风险最小的时候,利用风险最少的时机去学习一门技能,这是最划算不过的,而且你得相信,未来,你是越来越有钱的。

3、除了学习一门技能,还能给我带来什么?有人说了,我学习投资理财,能让我发财么?说实话,我是见过靠着投资理财发财的,而且一开始的本金很少,但是这部分人极少,如果你认为你就是这种人,那目的就错了,我以前就说过,哪怕最后结果你是,但是也千万不要认为自己是那个天选之人。又有人说了,投资理财不能让我发财,那我还学来有什么用呢。这里有个小段子,如果你问你 80 岁的老太太,这辈子做过最后悔的事是什么?她可能会告诉你,她最后悔的事就是把钱存银行了。虽然是个小段子,但是这是当下的现实,而大部分人的意识都是把钱存银行,但是你得知道,政府一直在印钱,通货一直在膨胀,看看十年前的 100 块,再看看十年后的 100 块,如果你把你的 100 块存银行存 10 年,那简直是最愚蠢的决定,那是老百姓最愿意干的事。

所以,投资理财虽然不能让你发财,但是最起码的是,可以让你跑赢通货膨胀,让你的存款越来越值钱些。而如果你胆子再大些,眼光再独到些,还买到了一些有成长性的公司的股票,那会让你的财富更快的增值,看看十年前的腾讯、苹果、Google 的股票,那么恭喜你,你的投资方式就让你享受到了巨大的回报。再往大了说,十年前的国家与全球经济,跟现在的国家与全球经济比起来,那是巨大的进步,合理的投资理财,其实除了可以享受公司成长带来的回报之外,甚至可以享受国家的发展、全球经济发展带来的红利,这就在于你是否有独到的眼光与魄力了。

以上这些东西都是投资理财额外给你带来的回报,这跟你自身的成长带来的回报是不冲突的。大部分人,总是愿意把宝压在自己身上,认为自己有能力,自己更牛逼,不愁赚不到钱,这是正确的,但是这跟其他事情是不冲突的,不妨稍微有点开放的思维,除了我自身成长之外,我稍微拿出点精力,押宝在别处,机会是不是也更大呢?投资理财就是值得你拿出点精力做押宝的事情,也许你自身发展很一般,但是你分享到了很多牛逼的公司发展带来的回报,甚至享受到了国家的发展带来的回报,别人的财富是线性增长,你的财富很可能是指数增长,这些可能是自己从未预料到的,这也是投资理财带来的魅力。

4、投资不是有风险么?相信,大家都听过一句话,投资有风险,入市需谨慎。很多人一听有风险,就不愿意干了,但是我很早以前就在星球写过一篇文章,绝大部分人都缺乏一种特质,就是冒险精神,你可以去分析任何一位成功人士,是

的, 任何一位, 无一不具备冒险精神, 敢干, 才有可能成功。这个世界是公平的, 没有风险, 只有回报的事, 那根本轮不到你了, 有风险不可怕, 怕的是你看不到风险带来的机会, 不过投资理财的方式有很多种, 有风险很低, 也有风险相对较高的, 这取决于你的风格以及所能接受的风险程度了, 这个讲到具体投资方式的时候会再单独说下风险控制。

总之, 投资是有风险的, 但是风险也意味着机会, 很多时候, 一件事情, 正是因为有风险, 才过滤掉了大部分人。最后, 想要学习投资理财, 一定要先具备这个意识。基于以上分析, 我才认为人人都该具备点投资理财, 但是从实际情况来说, 懂得投资理财的人在全中国范围内人比例很少, 尤其懂得合理投资理财、具备一定专业知识的人更是少之又少, 希望球友们都能有一种投资理财意识, 接着, 我希望后面给大家在投资理财之前, 给大家普及一些专业的知识, 而不至于像市面上绝大部分韭菜一样, 冲着发财无脑进去的投机客, 多少是一些帮助的。PS: 第一篇想给大家普及意识, 后续会不定期持续更新该系列, 觉得写的不错, 记得点赞。

## 人人都要懂点投资理财 - 品种

上篇我们说到了投资理财的重要性, 相信大家都已经具备了基本的投资理财观念, 那么今天给大家说下投资理财的品种。宽泛的投资理财品种非常多, 比如你线下投资一家餐馆, 比如买比特币, 比如买房子、买商户屯着等等都属于投资理财, 但是这类就不是大众能接受的投资理财方式了, 今天, 我只给大家普及一些常见的, 适合大众的投资理财方式。一般来说, 投资理财的方式有银行理财产品、债券、基金、股票等几类, 咱们一个个来说。

1、银行理财产品, 其实你把钱存银行里, 也是有利息的, 但是利率极低, 有些国家甚至都是负利率, 中国倒没那么夸张, 大概在一点几个点, 几乎可以忽略, 但是中国人传统的方式一直认为把钱放银行是最安全的, 所以银行理财是很多人, 包括很多底层老百姓最普遍、最信任的一种方式。这类收益一般铁定安全, 除非银行倒闭, 预期收益多在 4% - 5% 之间, 不过一般对资金有要求, 多是 5-10 万元人民币起投, 不过现在门槛也降下来了, 1w 好像就可以了, 是一个保本的稳定收益理财渠道, 不过缺点是必须有一定的时间限制, 临时有事要用钱, 没法提前兑付。

2、互联网理财产品, 近几年, 理财种类很多, 其实除了银行理财, 互联网也出了一些理财产品, 比如微信、支付宝、京东金融上都有一些, 收益可能会比银行多一点, 但是没有本质区别, 就不多说了。不过, 这种可能也就适合互联网从业人士, 因为你分得清哪些是大平台, 哪些是小平台, 小老百姓肯定不适合。

3、基金, 说到基金, 其实就比较复杂了, 简单来说, 基金就是属于, 如果你不懂如何投资理财, 就把你的钱交给专业的基金经理人, 他们帮你打理, 然后收取管理费, 帮你做收益, 收益不是很稳定, 毕竟是有基金经理打理的, 盈亏自负你都得承担着。但是好处就是, 大家一起凑钱, 你 100, 我 100, 放一起钱就多了, 所以起投限制很小, 一般都是 100 块起投, 但是现在也有不少基金起投不限制了。但是基金又有很多种, 大概有以下常见的几种:

a. 货币基金, 货币基金主要是被余额宝带火的, 现在最有代表性的就是余额宝、微信理财通。货币基金简单来说就是, 一些基金机构把你的钱投资在一些保本、稳定赚钱的地方去, 所以基本上也是保本的, 无风险的, 优势是灵活性、流通性很好, 可以随时随取, 缺点是收益很低, 不过余额宝刚出来的时候很不错, 一度可以到 7% 收益, 刚瞅了眼现在余额宝的七日年化收益, 连 3% 都不到了, 但是也比放银行存款强些, 对于不少需要随时用钱的人来说, 钱放着有点收益就算点呗。

b. 债券型基金, 债券啥意思呢? 有点类似于欠条, 就好比找你借钱, 给你写张欠条, 写明欠你多少钱, 利息多少, 到期兑付。债券类似, 只不过债券是一些机构、政府、企业甚至国家为了募集资金发行的。所以, 债券型基金, 主要是为了大家募资, 投资债券方面, 也是保本的, 不会亏损, 收益一般比货币基金要高些, 只不过这个概念很多人不理解, 所以大众投的少而已。

c. 股票型基金, 股票型基金就好理解了, 很多人想把钱投资股市, 但是自己又不懂股市, 所以就把钱交给一些专业的股票投资经理, 他们拿你们的钱去投资股市, 所以更专业些, 更保险些, 但是这类基金跟前面的都不一样, 前面的都是保本, 这类基金投资股市, 所以很有可能也会亏损的, 亏损你也得自行承担, 但一般相比你个人买股票来说, 如果环境很差, 你很可能亏损 50%, 但是专业的股票基金经理, 可能会懂得控制风险, 可能只会亏 10%, 行情好的时候, 你个人买的股票可能跑不赢大盘, 但是这类股票型基金, 跑赢大盘相对很容易。

这类基金是有风险的, 适合可以承受本金有一定程度损失的人投资, 但是风险也意味着有大回报, 所以如果赚了, 肯定收益也比以上的任何类型基金都要高, 一

般幅度在 -20%-20% 之间, 所以很公平, 想赚更多, 意味着也必须承担更高的风险。之前有球友问, 为啥我买的基金一直在跌, 那是因为你买的就是股票型基金, 股市一直再跌, 当然你的基金也在跌了。其实, 在股市行情好的时候, 如果你对股市一无所知, 无脑买入股票型基金, 其实是个不错的选择。但是这类股票型基金又可以分类很多, 比如什么沪深 300、中证 500、ETF、各种指数基金之类的, 这个话题就比较大, 后续单独开个帖子细说下。

d. 混合型基金, 这类顾名思义, 就是不是单一用途, 根据不同的行情与策略, 对资金分类做不同的投资。总之基金这块, 其实如果想全部了解, 其实挺多东西可以讲的, 后续我单独说下基金这个, 包括也说下一些策略。

4、股票, 这类就不多解释了, 相信大家都懂, 不过股票也分不同的市场, 常见的就是 A 股 (国内股市)、港股、美股, A 股因为是人民币股市, 国内用户可以直接找个证券公司就可以开户投资了, 港美股不行, 需要到专门的券商开户, 需要各种审核才能投资, 因为这涉及到美元非法投资问题, 所以审核比较严。相对来说, 美股是比较成熟的, 国内 A 股就很不成熟了, 而且 A 股散户很多, 亏的居多, 也就是被常说的韭菜, 而且是政策市, 很多行情, 被国内政策左右, 所以, 我个人觉得想在 A 股赚钱很难, 巴菲特一直提倡的价值投资, 如果来到 A 股, 估计会亏的不成样子, 不过好处是, A 股也发展很多年了, 也经历过各种各样的股灾, 政策与制度也在不断完善, A 股上也还是有一些好的公司的, 只是被炒作埋没了而已。

股票这类投资就属于风险超高的了, 每天的涨跌幅是 10%, 可以看到一天的涨跌抵得上一般的投资理财一年的波动了, 美股没有涨跌停限制, 但因为美股相对比较成熟, 所以, 虽然没有限制, 但是一般来说, 也不会那么夸张, 可以看到 Google、Apple 这类公司每天波动很小, 也就一两个点左右, 所以价值投资比较适合美股, 一家好的公司, 一年累积下来也有不少收益了。投资股票适合很少的一部分人, 因为他需要你极高的风险意识, 对市场有敬畏之心, 有极高的策略与原则, 不然, 在股票市场会把人性的贪嗔痴无限放大, 严重了说家破人亡完全不为过。这类收益波动更大, 年化 -100%-100% 都有可能, 建议大家不要轻易进入股票市场, 更不要轻易相信市面上的所谓各种股神, 真正的股神都是闷声发大财的, 谁一天到晚出来宣扬。

综上, 保本型稳定赚钱的投资有银行理财、互联网理财、货币基金、债券型基金。需要承担一定风险的主要是股票型基金和混合型基金, 但这类也可能获取相对还

可以的回报。更高的高风险高回报，那就是股票了，这类风险极高，可能的回报也意味着更高。大家可以根据自己的性格选择适合自己的投资，但是一般来说，投资是需要有资产配置，假设你都要去玩，我建议合理的资产配置是，40% 投资第一类绝对安全保本型的投资，如银行理财、货币基金，40% 投资有一定增长的投资，如互联网理财，20% 投资有风险的股票型基金或者股票。

这是对于大部分普通人来说的，但是不同的人可以承担的风险是不一样的，比如有的人性格相对激进些，可以允许承担更高的风险，但同时想博取更高的收益，那就根据自行风格去调整，随着你的投资经验与投资水平的增长，还会进一步优化调整。但是我想强调的是，资产配置很重要，我以前一直说，鸡蛋不要放在一个篮子里，说的是对各种不同的投资方式，做各种不同的投资分配，这个观念一定要有，把钱全部买银行理财，和把钱全部 all in 股票市场是一样的蠢与贪，人生真的没有多少 all in 的机会，动不动要 all in 的人，那是赌博，不是投资。

最后，后面给大家普及更详细点的基金，以及基金定投的概念以及一些操作的策略。这篇大家先对比下自己，看下自己的可承担风险，以及资产配置大概是什么类型，做点消化。

## 人人都要懂点投资理财 - 基金

上一篇主要跟大家介绍了各种投资理财品种，今天主要跟大家介绍基金。什么是基金呢？简单来说，就是把那些不懂投资理财、同时又想追求财富增值的投资者的资金聚集起来，全部交给专业的基金经理们去打理，进而获取投资收益的一种方式。可能有人会纳闷，那些基金经理们真那么牛逼？为啥不自己赚钱呢？还要帮别人赚钱？

一是基金经理们没那么多钱，他需要大量的资金去运营。二是他们也不是活雷锋，他们一般要收取一定的资金管理费，以及一部分利润，也就是说，不管赚钱还是亏钱，管理费他们都要收的，如果赚钱了，通常也会额外收取一部分利润，所以，他们也不会故意把你们的钱亏出去，毕竟他们帮你们赚的越多，他们本身也会赚的越多，而且还提升了名气，好处很大。保本型的货币基金就不多说了，今天主要是说一些有风险的股票型基金与指数型基金。而且严格来说，这两类现在基本是基金的最主要品种。

何为股票型基金呢？简单来说就是把钱用来投资各种股票，最后达到获利的目的。有人说了？把钱交给基金经理，他们去买股票，那不如我自己去买股票了呢。这是个好问题，如果你是股票高手，没人会再去买股票基金的，所以，你看，市面上基本上买股票的人，基本都不玩基金。但是要知道，股票是风险更高的品种，而且需要你具备一定的专业知识，还需要你花很大精力去研究、去盯盘，对于大部分普通人，他是没这么专业，也没这么多时间精力去研究股票市场的，这种情况，投资股票型基金就很合适了。

啥是指数型基金呢？其实，我一直觉得指数型基金也是属于股票型基金的一种，只不过指数型基金是投资各类指数的。啥是指数呢？股市的大盘指数你可能没怎么接触过，但是百度的搜索指数都知道啥意思吧？就是通过某种算法来反应出某个搜索关键字的热度。大盘指数也是类似意思，拿美国纳斯达克来说，基本上全球顶尖的科技股都会在纳斯达克上市，整个纳斯达克有五六千只股票，每天这些股票涨涨跌跌参差不齐，所以把纳斯达克所有股票的走势按照某种算法，得出一个指数，这个指数反映了整体纳斯达克市场的趋势，这就是纳斯达克指数的用处。

如果你看纳斯达克指数涨了，那基本上反应了整体股票市场走势向好，可以看到，美国纳斯达克指数一路走高，反映了这些年美国股市的牛市。拿我 A 股举例，我们国家有两家证券交易所，分别是上海和深圳证券交易所，对应着上证指数和深证指数，分别反映了这两家交易所所有股票的走势，因为上海证券交易所最早，而且很多国企蓝筹股基本都上市上证，所以我们常说的大盘指数一般也就是指上证指数，但其实深证交易所分的比较细，分别有创业板、中小板，创业板言外之意针对中小公司和创业公司，因为以前国内上市条件比较苛刻，所以为了改革照顾一些中小创业公司，特意放宽条件，允许他们在这类板块上市。

所以，你看，指数型基金也多种多样，比如沪深 300，意味从上海、深圳俩交易所挑选了 300 个最有代表性、成长性很高的蓝筹股作为标的，来反应综合表现的指数，再比如中证 500，挑选了 500 只小市值股票来综合反应的。总之，基金的种类太多，如果真要列出来，至少也有几千只，碰到不懂的你去搜下基本就知道这基金代表什么意思了。我知道，很多人肯定会问？那我该买哪些呢？该怎么买呢？

这里先讲一个故事。腾讯有个老员工，每月收入除开销外全部买了公司股票，不管涨跌，坚持了七年，生活简朴，只有夏利一辆，目前资产过亿。中国石油也有个老员工，每月收入除开销外也全部买了公司股票，不管涨跌，坚持了六年，生



活简朴，最终宝马也换成了自行车，目前负债累累。所以你看，都是定投股票，但是选错了标的，结果大大不一样。

对于大部分普通人来说，在熊市坚持定投指数型基金是一个最容易赚钱的方法。首先为啥是指数型基金，因为选择一个好的股票，有很大运气成分，但是如果你看好某一行业的未来，看好某一领域的发展，那定投相应的指数型基金一定没问题，巴菲特曾说过一句意味深长的话：买只指数基金，然后努力工作！所以，很简单，如果你看好中国股市的未来发展，那就去定投大盘指数基金，如果你看好新能源、看好环保、看好国企等等，就可以买对应的指数型基金就好了。

至于这些指数型基金哪里买，支付宝、微信理财通、同花顺、东方财富这类股票交易软件也都可以买到。这里顺便给大家简单说下定投，所谓定投，就是定期拿一笔钱投资，不管大盘涨跌，每月设置好买入的金额，然后正常工作就好了。至于定投多少，其实取决于你个人的风险承受能力和经济能力，对于新手、0 经验的，我建议每月拿工资的十分之一定投，这部分钱对你的生活不会有什么影响，当然了，我说的是对新手，如果你有一定经验，并且了解自己的风险承受能力，那自行根据自己风格去调整好了。

有人可能又问了，我没什么主见，没啥看好的领域，有没有那种傻瓜式操作的？别说还真有，现在市面上很多产品都是很自动化、人性化的了，比如，支付宝上的基金模块，选择排行榜，过去 3 年内收益最高的基金，选择一个定投，微信上也有类似的，都是一种傻瓜式的无脑定投操作。好处就是，拿一笔钱定期投资，然后该干嘛干嘛去，不会花费自己任何精力，忽略这笔钱就好了。

说到定投，我再补充一点，如果市场处于上涨趋势中，定投其实不如一次性买入收益高的，但是因为你不懂市场如何走，定投是一种无脑佛系操作，所以成本是越来越高的，最后的收益也就没那么多。如果是一种下跌趋势，定投其实理论上来说是越来越赚的，因为你的成本越来越低，但是最难的在于坚持，尤其中国熊市比较久，很长一段时间你的资金都是持续亏损，很多人难以承受，最后没能熬到牛市。最好的情况是，市场处于横盘的时候，定期定投，用时间来换空间，熬到牛市，绝对是一笔不少的收益，所以，很多人选择在牛市定投，其实是错误的，最好的定投是在熊市，只要你战胜恐惧，熬到牛市一定能赚钱。

接着，可能有人会问，那么定投啥时候开始止盈呢？这其实取决于你自己。有的人以时间为限，比如选择一个标的，坚持定投 3 年，三年期结束再看，然后重新评估寻找新的标的。有的人以收益为限，比如有的人坚持定投，啥时候赚到

20% 的收益, 啥时候收手。还有的人熊市定投, 牛市止盈出来, 那么如何判断牛市来了呢? 这里教大家一个简单的技巧, 当你的同学、同事在谈论股票, 当你做地铁大家都在拿着手机看股市, 甚至于打扫楼道的阿姨都在谈论股票的时候, 就是时候止盈出来观望了。

以上, 就是适合绝大部分人的一种策略, 基金, 也是大部分接触投资理财的一种方式, 希望大家能够理解其本质, 并且感兴趣的, 用自己能承担的风险、制定合适的策略去执行, 我希望在接下来的几年, 大家都能赚钱, 而只要坚定的执行策略、战胜恐惧, 其实我觉的, 赚钱挺容易的。

## 保险, 看这一篇就够了

前一段时间, 有球友问我关于保险的问题, 这个话题太大了, 所以我准备单独写篇文章给大家普及保险的概念, 我这篇文章不仅要把保险的概念给大家普及清楚, 还要力求把保险的本质也让大家认清。

1、保险公司是商业性的, 目的是赚钱。大家对保险一定要有个清晰的认识, 保险行业不是慈善, 它是商业机构, 目的是为赚钱, 而且保险行业利润丰厚, 是一块巨大的蛋糕, 而且几家最大的保险公司基本都有国家入股, 中国的三大金融支柱, 银行、保险、证券, 足以说明保险行业的重要性。为啥保险这么赚钱?

说白了, 保险是一个概率游戏, 假设花 1000 块, 你有万分之一的概率出事, 可以获得百万的保额, 你要是真出事了, 那保险公司肯定是亏的, 而且会亏死, 但问题是, 不是只有你一个人买保险, 学过数学的都知道, 样本越大, 概率越准确, 所以, 那些保险公司的精算师们, 都会把这些算的好好的, 确保保险公司肯定不可能赔钱, 而且绝大部分人买的保险都是打水漂了, 但险民也不会抱怨, 因为不出事是好事, 所以保险公司相当赚钱, 同时又是不可或缺的行业。

2、既然打水漂, 那就不该买保险么? 有人可能又问了, 既然买保险的钱绝大部分都打了水漂, 那是不是不该买保险呢? 错了, 不仅不该买保险, 反而大部分人都该买保险, 听我说下为什么。这就要说到整体和个体的概念了, 如果把所有险民的钱放在一起, 这是个整体, 在整体中肯定会有部分出事的, 而且相对整体是少数, 用整体的钱去赔偿这部分出事的, 剩余的就是保险公司的利润, 所以肯定赚钱, 但是从个体而言, 谁也没法保证自己是不是出事的那批人中, 而且一旦自

己真的出事了，很可能你的家庭、生活包括所处的阶层完全变了，但是如果你买了保险之后，因为小概率事件引发的一些风险，就可以交给保险公司，而保险公司把风险平摊到整体。所以，大部分人其实都该买保险。

3、哪些人不该买保险？上面我说了大部分人都该买保险，但是有两类人没必要买保险。一类是社会底层人员。假设你现在一无所有，生存都是问题了，你还花那份钱买啥保险，你该省下钱来让自己生存下去，争取让自己爬上一个台阶，先让自己不为生活所迫，比相信小概率事件发生在自己身上更重要。另一类富人阶层。假设你现在房、车都有，年薪千万，你还买个毛的保险，因为你本身就足以抵抗住任何风险，家里父母生场大病，花个几十万上百万对你来说没啥，所以，你听说过马云、王健林这种给自己或者给家人买保险么？

但是这两类人在社会终归是少数，绝大部分中产或者普通家庭都该买份保险，你或者家人万一生了大病，花费几十万上百万，这对普通家庭或者一个中产是承受不起的，普通家庭直接就被击垮了，可能一辈子的积蓄都不够看病的太正常了，而对于中产阶级，遇到这种事虽说可以勉强承受这种风险，但是你的生活质量就会严重下降，甚至会被打落一个阶层，可能有人觉得被打落一个阶层还好，生活还可以继续，但是对于中产来说，一旦习惯了某种生活，你再让他们下落到低层次的生活，同样是巨大打击。所以，中产相对更忧虑，忧虑现在辛苦半辈子拼搏换来的生活与地位突然没了。

4、保险的本质，综上，买保险的本质是为了避免自己的家庭被小概率的不幸所击垮，或是让家庭不堪重负，或是影响你现在的生活质量，或是让你掉落一个社会阶层等，而通过购买保险，能够极大增强你抵御这种不幸的能力，把你的损失均摊到大量险民的身上大家一起负担，这就是保险业存在的价值。

5、哪些保险是必要的？市面上保险市场有各种花里胡哨的保险，普通人根本一头雾水，但是了解购买保险的本质之后，这个问题就很容易搞明白了。买保险的本质是为了避免自己的家庭被小概率的不幸所击垮，是为了抵御风险，所以沿着这个思路，有些理财保险是完全没必要买的，想理财完全去做理财好了。再比如寿险，就是不幸身故后会赔偿一笔钱，有人竟然给小孩子买，小孩子死了，要一笔钱有什么用？

再次强调一下，买保险的目的是为了抵御风险，不是为了盈利，寿险应该给家庭支柱买，假如你年薪百万，要买寿险的话，也该给自己买，因为万一自己不幸身

故, 整个家庭的经济来源就没了, 这个时候给他们留下一笔赔偿金是很有必要的, 所以, 寿险, 给老人、孩子买完全没必要。再比如你们都在网上购物过吧, 一般都会有个什么退货退运险, 这类保险强烈建议不要买, 因为损失了这点钱, 对你有啥影响么? 没啥影响, 但是为了这种小概率, 对自己没影响的事购买保险, 看起来只需要一块、两块就可以买了, 但是这类保险是最不划算的, 所以, 即使很便宜, 但是也强烈不建议大家购买这种。

再比如, 买车的都知道, 基本都要买保险, 虽然也是小概率事件, 但是万一撞上了百万豪车啥的, 这对自己就是个巨大打击, 所以, 车险是一定不能省的, 买个100w、200w 的保额是很有必要的。再比如, 保险公司现在业务多种多样, 推出了一种所谓的万能险, 顾名思义, 就是啥都保, 这里赔偿一点, 那里赔偿一点, 其实在我看来, 也是哗众取众, 完全没必要购买, 理由也很简单, 因为这种小赔偿对你不会有重大影响, 不值得购买。

在我看来, 什么保险是非常有必要的? 首先重疾险是非常有必要的, 不管是你自己, 还是给你的父母, 这种保险在年轻时也是小概率, 但是一旦出现, 会对整个家庭有重大打击。所谓重疾险, 就是万一出现了重大疾病, 例如恶性肿瘤、心肌梗死、脑溢血等等, 看这类疾病需要不小的花费, 这个时候买份保险, 可以抵御部分风险是非常值得的。其次就是医疗险, 很多人可能搞不明白医疗险和重疾险的区别, 重疾险是只要确认, 满足投保条件, 那么你买了多少额度的, 就直接赔付多少额度。

另外, 重疾险的病不是说治不好的, 是可以治好的, 比如拿恶性肿瘤来说, 确诊了, 得到一笔费用, 治好之后, 如果下次又犯了, 那就不给赔付了, 但是如果买了多次赔付的险种, 下次再犯不相同的病, 那就还会再赔付。而医疗险是指假如你得了一场大病, 在医院住院、手术花了几十上百万, 那么医保会帮你报销一部分, 但是如果同时购买了医疗险, 那其余的住院花费, 凭借消费发票, 保险公司会给你报销。

举个更极限的例子, 假设你得了一种属于重疾险的病, 那么如果你买了 20w 的保额, 那么确诊之后, 保险公司直接把 20w 赔付给你, 不管你在医院的花费, 但是你同时购买了医疗险之后, 你在医院手术如果花费了 50w, 那么凭借发票, 还可以再找保险公司报销。还有个最大的区别就是, 重疾险可以买长期或终身, 而医疗险一般只能一年一签, 这个区别后面会说到。另外还有寿险, 这个不是很有必要买, 如果要买也要买给家庭支柱。

所以综上,我觉得重疾险是非常必要的,而且是第一位的,买的越早越好,其次就是医疗险,再次就是寿险。其他的险种,比如延误险、意外险(赔付很小,概率更低)、万能险、教育险啊都不是很必要。

6、长期还是短期的?上面说到几个值得考虑买的,有重疾险和医疗险,其中他俩最大的一个区别就是,重疾险可以买长期或终身,但是医疗险一般只能一年一签,重疾险可以买长期意味着,保费固定,而且不用担心下架,但医疗险就不一样了,一年一签,上一年有啥事,很可能下一年保费就会很贵,而且还可能投保被拒,更何况保险行业每年都会出一大批各种花式产品,所以,保不准哪一年,你现在的产品就下架了,之后伴随着通货膨胀,你的保费也会更贵。

所以,就重疾险和医疗险来说,能买长期的尽量一次买长期是比较划算的,而且越早买越便宜,这是保险的惯例,因为年轻人得病的概率肯定比老人得病概率低的多。

7、大品牌还是小品牌?前面说到重疾险买长期是最划算的,有人可能会疑惑,万一以后保险公司倒闭了呢?那我买的长期的不打水漂了啊。其实这点国家早考虑到了,所有的保险公司统一受保监会监管,保险公司的资质和资产都会严格审查,不允许保险公司倒闭,万一真的经营不行了,保监会规定会由其他来接管,所以,完全不用担心保险公司跑路、倒闭之类的,一旦你买过的长期保险,也不用担心不作数,但是一年一次的保险产品,下一年是允许下架的。

这就衍生出一个问题,买保险是选择大品牌还是选择小品牌呢?告诉大家,看性价比。其实我不是很喜欢性价比这个概念,我比较认同「贵就是好」的理念。比如,你买十来万的家用车和上百万的保时捷,哪个性价比高?毫无疑问十来万的家用车,但是百万豪车自然有他的价值,他是一种身份的代表,这种附加价值对于需要的人来说,是很有价值的。类似的买衣服也是,有人追求性价比买淘宝,有人则喜欢买品牌,不同的需求、不同的层次决定的。

但是保险这个可就真不一样了,因为统一受国家监管,不用担心倒闭,你买大品牌的和小品牌的不会有任何附加价值,你穿大牌的衣服、开着豪车,起码是一种身份和地位的象征,但是你总不能到处跟人说,我买的某某大品牌的保险去吧?所以,保险没有额外的附加价值,所以品牌几乎没太大作用。反而知名度越高的保险公司,都花钱拿去做广告、做营销了,购买这样的保险,可能会花费更高,

所以,买这种人身健康保险,一定要追求性价比,不要管它大品牌,小品牌,性价比最高,最适合你的就好。

当然,这里说句,车险还是尽量选择大品牌,车险跟这种人身健康险有个不同就是,车子出了事需要第一时间处理、响应、定责、后续的维修等等,它需要保险公司来帮忙处理的,这种如果买到小保险公司,他们的处理效率如果慢的话,这种体验会很差,也会耽误你的时间,多拖一天,你的车子就晚用一天,有车的人都知道,一旦你习惯了,对车子会很依赖的。但是人身健康险就不一样了,只需要确诊以及赔付,中间的流程不像车险这么复杂,符不符合赔付的条件,跟品牌无关,这是统一的规定,不同品牌只是会效率上有点差别,但是你早一天报销、晚一天报销差距没那么大。

8、到底哪些最适合呢?上面写了大量的篇幅,其实就是想教大家认清保险的本质,没有任何一款是适合所有人的,比如有的人保额 5w 觉得是很多了,对于他们来说值得买,但是 5w 保额对有的人来说不值一提,这种完全可以忽略了。但是了解本质后就可以帮助你选择最适合你的保险。总之,保险,没有最优,只有最适合。

但是市面上的保险公司与保险产品成千上万种,即使我告诉你买保险优先考虑性价比,对于大部分人来说依然很难选择,所以这里我拿适合所有人的重疾险来说,给大家推荐几种性价比高的重疾险,大家自行选择就好。当然,近期我也给家人和自己买了份保险,也是咨询了业内多个非常专业的朋友(金融保险行业大 V)推荐的,在这方面我毕竟不专业,所以我宁愿相信他们,不然我也很难选择,朋友优先推荐我的有如下六款,让我选择自己最适合的,因为他们也不了解那款最适合我。

最终评估,我给我自己和媳妇选了一份百年康惠宝,有人问为啥不给父母买?尼玛我老爸超过 55 岁,没法买,给老妈买了,但是健康状况审核失败了,我妈去年得过一场病,虽然不严重,但是不给过,没办法.....这款产品的优势是性价比极高,口碑非常好,覆盖多达 100 种重疾,职业要求宽松、保费相当便宜、销售区域广,我条件符合直接买了 30 年。为了方便,想了解这款产品的可以看这里,他们还有专业的客户咨询小姐姐,可以预约撩下,哈哈。<http://t.cn/E4q877y>

但是百年康惠宝只保重疾,如果还想顺带保轻疾,同样可以考虑弘康健康一生、复星康乐 e 生,因为我本来想一次买四份的,所以就优先最优性价比了,如果只

买一份的话,也可以考虑这两款,这两款产品的详情地址在这里:

<http://t.cn/E4q8K8D> <http://t.cn/E4q8YVM> 上面几款都只赔付一次,如果想多次赔付的话,那可以选择「哆啦 A 宝」,最高可以赔付 3 次,不过相应的保费也会更高些,链接在这里: <http://t.cn/E4q8F24>

如果你的父母都符合条件,能审核通过的话,建议购买百年康惠宝,这款产品可以说是符合所有人了,但是如果不符合条件,审核失败,跟我一样,其实买其他保险审核应该都比较难,要么保费太贵,不是很划算。最近微信在灰度测试一款产品,叫「微保」,我被灰度测试到,在「钱包」页面有入口,其实就是一个小程序,即使你没灰度测试到,小程序搜索「微保」应该可以搜到,这个产品审核粒度没那么细,较宽松不少,如果被审核失败,但是还想给父母买的话,可以考虑去买份重疾险或者医疗险,当然这个微保我也研究了下,不支持长期购买,只能一年一签,你们懂得,一年一签的产品,很可能下年的保费更贵或者下年下架,而且保额相对较低,可以作为一个补充,这就没法贴链接了,大家自行去搜索就好。

9、最后,给大家做个总结,我这篇文章费了很大的心力去写,希望大家看完后就能了解保险的本质,但是再强调一遍,保险是为了抵御风险,而且每个人、每个家庭承受的风险不一样,没有对所有人最优的保险,只有最适合的保险,每个人根据自己的情况去选择,比如因为我现在经济能力负担的起,我可以给家里人都买一份保险,花钱买个安心,但是对应到你们,就不一定要给全家每个人都买,买保险,优先给大人、给家庭支柱买,再考虑老人和孩子。

如果条件允许的话,保险能早买就早买,只买最重要的险种,重疾险几乎适合所有人,我自己买的是百年康惠宝,但是你可以评估下适不适合自己的,如果不适合自己,可以考虑选择其他,另外,重疾险也不止以上 6 种,如果你有能力有精力的话,也可以去研究下除此之外的其他险种,只不过专业的事我选择信任专业的朋友,所以没花时间与精力研究市面上所有的险种了,仅做参考就好。

另外,年龄越大越难买,保费越高,审核越严格,如果自己经济可以,尽早给父母买份保险是明智的,我现在想买一个不错的险种给父母,都没这机会了,不过之后我再请教下朋友,看还有没有别的适合我父母情况的。最最后,这篇文章花了我很长时间整理与科普,希望教的是让每个人看后都可以学会根据自己情况挑选最适合你自己的保险,建议大家这篇好好吸收,甚至收藏起来。

## 比投资更靠谱的事

最近有个朋友, 问我这样一个问题, 说: 他平时在用一些好的产品, 好的平台, 觉得对他帮助很大, 很看好他们的发展, 问我普通人有没有机会投资他们, 一起享受平台发展带来的红利。然后说, 当然了, 如果上市的企业, 可以去买股票, 这个知道, 想问的是, 一些没上市的企业和平台, 如何投资他们呢? 这个问题很好, 说明我这朋友有商业思维, 但悲剧的是, 普通人几乎没有这样的投资机会。

在还没有上市, 没有进入二级交易市场之前, 只有专门的投资机构、投资人, 才有这样的投资机会。我这朋友又说了, 问我想创业, 搞个众筹投资的平台, 让普通人也可以接触这样的投资机会, 岂不更好? 我直接告诉他不可行, 因为市面上的投资机构、土豪太多了, 好的项目, 根本不愁没人投资, 早就被专业的投资机构们拿下来了, 普通人想众筹投资肯定没戏, 等市面上发起的项目, 等轮到普通人了, 说明这项目大概率是差项目了, 没有专业的投资机构看得上, 普通人这时候再去众筹投资, 大概率是打水漂的。

我这朋友虽然最后觉得我说的有道理, 放弃了, 但是这个过程值得记录下来。这事其实也反应了一个问题, 大部分好的资源以及大的赚钱机会, 都被最顶层的人牢牢把握, 普通人想一口吃个胖子, 一下发大财几乎很难, 我们能做的, 就是一点点从小钱赚起。说到投资, 其实我还想补充一点, 不管是投资一些项目也好, 还是买基金、股票也好, 绝大部分普通人都很难发财的, 要想赚钱, 真不如扎扎实实做事情, 想要靠投资项目赚钱, 必须等到了一定的资金规模、人脉积累以及行业经验等等才能去投资。

之前也跟另一个朋友聊, 聊起他的生意和事业, 我给他做了很多指导, 最后这位朋友说, 干脆你投资我算了, 一起赚钱, 我当时就跟他说, 我现在的阶段还没到投资项目的阶段, 但是可以给你做点指导, 以及多接触不同的行业与领域, 在投资领域我会继续努力, 未来的某一天, 我可能真会成为一个投资人的, 但一定不是现在, 现在还远没到那个阶段, 现在我这个朋友赚钱了, 当然, 我也帮忙介绍了一些资源。

总之, 我想告诉大家的是, 起码这里的绝大部分球友, 应该还远没到投资的那个地步, 也别抱有投资发财的想法, 也不要羡慕别人投资取得了什么什么成绩, 一



门心思积累技能, 沉淀自己, 争取以后自己折腾点事, 争取以后是个可以赚点小钱的创业者, 这个远比你通过投资发财靠谱的多得多。

## 商业篇

### 如何培养商业思维

前段时间,冯大在我星球说过,年轻人,越早有商业思维,越早有赚钱的动力越好。这句话,说出来可能比较简单,寥寥数字,但其实这句话分量特别重,建议每位球友异常重视,包括我也一直在星球跟大家提到商业思维的重要性,但之前不少人问过我这样的问题,说如何培养商业思维呢,外面的文字比较高大上,我的文字相对比较接地气,今天我用我的方式与经历给大家详细说说。

先说说赚钱的动力这件事吧,很多人可能会觉得,动力我有的是,而且很足,但我觉得,你们的赚钱动力真没那么足,起码跟我比,动力太弱了,因为我是经历过贫困,有过吃不饱饭的经历,所以我很早就意识到赚钱特别重要,我的动力异常的足,我很长一段时间,吃饭睡觉都想着如何赚钱,而且不只是想而已,会各种想办法去研究的那种。但很多人是只有想法,不知道如何下手,说实话,虽然这些年,在商业上学了不少理论,但以前的各种多是摸索而来,姑且举几个自己的真实例子吧,大家看完估计就知道啥是商业思维了。

新球友可能不知道,但很多一路跟随过来的老球友都知道我的一个关于王者荣耀的事。早在前几年,王者荣耀刚出来没多久,我就关注到了,并且玩了一段时间,觉得这游戏确实不错,很好玩,但一直没重视,等我有一天去一家包子铺买包子,我发现包子铺老板都在玩,而且玩的过程,连卖包子都让我等,我才突然意识到这游戏火了,而且觉得这游戏以后会越来越火。因为我以前大学玩游戏,知道那些游戏主播多挣钱,于是就想着能否赶上一波红利,成为一个有名的王者荣耀主播,但是后来发现,这游戏要玩好还是挺费精力的,我当时还在写代码,根本没那么多时间去练,所以这条路我觉得走不通,不适合我。

再后来就想着能不能搞点外挂软件贩卖,但是想了很久,这有法律风险,不适合我这种正经人,尤其我当时业内还有点小名气,更不能干了。后来又想到,这游戏以后越来越火,而且特别赚钱,是的,我自己都花不少钱买了些皮肤,所以知道这游戏有多赚钱,于是干脆就买了点腾讯的股票,想来这种不耽误自己本职工作,应该可以跟着享受这游戏带来的红利吧。后来的事,老球友都知道,而且还

在星球说过，后来王者荣耀一年比一年火，我还记得那年，腾讯王者荣耀的团队年终奖发了一百多月，太特么赚钱了，而我因为买了腾讯股票，也赚了一笔。

这其实就是商业思维，在新事物出来的时候，我第一时间不只是体验，而想到所有关联到的商业机会，最后找到适合自己的，这就叫商业敏感。抖音刚出来的时候，我同样第一时间想搞点流量，但后来发现不适合我这类博主，更适合一些娱乐博主，而且拍视频比较费精力，适合团队、机构作战，不适合我这种个人，我这类教人成长的知识博主，还是文字更适合。我现在对商业有多敏感呢，我现在基本看到一个新东西就想去体验，看能不能搞点钱，或者说研究下人家的商业玩法咋样的。

前一段时间我在朋友圈看到一条 T 恤的广告，号称不沾污渍，而且很便宜，视频第一眼就吸引我了，如果能吸引我，那一定能吸引其他人，当即买了三件 T 恤，这事看我朋友圈的人应该都知道，但我不只是单纯为了验证 T 恤的质量，我更多的是看下人家的流程与玩法，当然，也可以顺便防止我朋友圈的人踩坑。后来证实，质量确实很垃圾，但是中间的流程很厉害，只支持货到付款，寄给我的时候，快递员是转账的，所以这就很高明，这就基本让你退款无门，这种生意就是典型的靠广告，靠投放赚一笔，你看，这些如果我不自己体验，是不会理解他们的玩法的。

我做地铁，看到过有人拿着微信一个个加的，这时候我会通常加一下，然后围观下他们的玩法，而且有时候胡想，有没有一些套路让别人主动加你，或者加人相对容易些呢。朋友圈里也特意加了些微商，看下微商在卖啥东西，微商卖的东西，基本就知道啥东西火，啥东西利润高了。用的什么样的文案，这些处处都是知识点，某种意义上，这些都是商业思维，都值得学习。我有一些商业圈子，在商业圈子里只信奉一条，道路千万条，搞钱第一条。

这群人都异常敏感，敢于尝试，敢于体验，不一定能赚到钱，但是会对赚钱的套路和思维很看重，比如前段时间有老板去吃饭，发现店里的桌子上都印群二维码了，然后群里老板纷纷加进去体验下，你看，社群的玩法都波及到传统行业了，这些都是趋势。我以前说过，生活处处皆学问，重点在于你是不是善于观察，善于尝试，善于体验，你一心想赚钱，你连别人怎么玩法都没兴趣了解，何谈赚钱呢。

当然，这些商业思维是需要持续培养，持续敏感的，并不是说你做了立马就能赚钱，很多人都知道我现在赚钱了，但是你们不知道的是，在我赚钱之前，我都尝

试过多少不赚钱的项目，干过多少离奇的事。前面说了，我折腾过游戏主播，想过贩卖游戏外挂，抖音上拍过视频，都以失败告终。在搞星球之前，我自己先搞了个小规模的邮件订阅，当然也失败了，我还在某课程平台录过课程，但是只录过两门课，我就觉得这不适合我，也以放弃告终，课程也没上线。我做公众号那会，基本每个内容平台都薅过流量，不管大小，有些还被封号等等。甚至于我为了研究别人的套路，甘愿主动当韭菜，比如我付费加过很多股票群，微商群，课程群，没别的，就是为了看他们的玩法，看他们咋个薅流量，咋个卖货等等。

所以说，我知道的赚钱套路真的不要太多，但也是一步步摸索研究过来的，只不过，我影响力比较大，也一直做的是正经生意，我研究他们的套路是学习为主，看有没有值得学习借鉴的，并不意味着要跟他们一样，圈钱，割韭菜，甚至于走在法律边缘，而在于一个商业意识与商业思维，我会知道，哦，原来还可以这样玩，原来这块赚钱，然后应用于我自己做的正确的事情上。我经常在我朋友圈分享一些现象，但其实我都点到为止，我观察到的每个现象，并且还分享出来，背后我都有思考，这块有没有什么机会？能不能搞点流量，或者搞点钱，对我的事业有没有什么影响等等之类的。

商业没有对错，商业不谈价值观，有价值观的只是人而已。很多人都知道，我很有强的价值观，什么事能做，什么不能做，什么钱能赚，什么钱不能赚，我自己一直有我的原则，但是这跟我研究学习别人的商业模式与套路不冲突，你不能说游戏对青少年不好，就说做游戏是错误的吧？商业世界就是一个公平的世界，成王败寇，所有能赚到钱的人和事，都值得我们学习，当然了，前提是合法合规，很多人总觉得，赚钱的生意都写在了刑法里，看到别人赚钱了，就觉得肯定干的坏事，这种思维是大大的错误，我身边接触不少干正事赚大钱的一大堆。

这篇文章，是我的肺腑之言，我希望让大家意识到商业思维的重要性，最好还能让大家都具备点商业思维，商业，真的我们生活中处处都是，你门口的包子铺生意咋样？能不能赚到钱？你在公众号底部看到的广告，他们的玩法咋样的？你老家的县城的门店，啥生意最火？你公司做的产品，你有了解过商业模式么？盈亏如何？等等，这些都是商业，理论上来说，凡是跟钱有关的，都是商业，都有它一套玩法，而你把自己只当一个消费者，会刻意的关注它内在的玩法、营销、转化等等，这些就是商业思维。

最后大家记住这样一句话，道路千万条，搞钱第一条。当然，那些合法合规的前提条件你还需要别人提醒，还需要别人解释，那你这辈子基本离赚钱无缘了。

## 免费知识星球的底层逻辑

建了一个免费的知识星球，考了下大家我为啥这样做，评论我都看了，有说引流的，有说增加影响力的，有说提升转化的，有说方便打广告，方便割韭菜的，哈哈，有说的对，但没说到点的，更多的是没关注到细节上，那么在这个星球上，咱比较直接，不藏着掖着，我来给大家深入分析下。

1. 毫无疑问吸粉、提升影响力肯定是的，这个主要利用星球排行榜，其实我的付费星球常年累月活跃排行榜第一，但是别人不了解你，通过榜单加入一个付费星球，还是有门槛的，但是免费星球就没这个问题，别人看你常年霸榜，很容易就进来关注了，也就是大家所谓的吸粉容易些。

2. 打广告这个，是想多了，起码现在没想这块，我公号经常打广告，但是知识星球基本从未打过广告，虽然如果我愿意，这块应该有不少收入，但是不差这点钱，星球还是希望以纯分享为主。

3. 通过免费星球吸引人，然后转化到付费星球这个，确实有这个目的。但是那大家有没有想过，这事为啥我以前不做？咋现在才想起做了呢？其中最主要的原因是，知识星球最近新版本多了个功能，可以关注个人，哪怕你不加入他的星球，但如果关注了这个人，他在别处星球发的帖子，可以收到通知，可以预览一部分，变相的增加了星球的曝光率。举个例子就是，以前星球是一个个的孤岛，星球之间没什么联系，但是多了这个关注功能，让星球之间彼此联系的更紧密些了，所以我现在才想着做个免费的星球，我说了我很敏感，新功能刚出来我就关注到了，直到今天下定决心做个免费星球。

4. 但刚出来我就考虑要做免费星球了，但是一直没精力，我一个人没那么多精力，新开一个免费星球维护不过来，其实你们不知道的，维护一个星球挺费精力的，要删帖审核，要防止各种广告营销，要持续不断回答大家问题，分享的话题要考虑是不是符合大部分人，尽量分享对大部分有价值的东西，一系列的一系列都很重运营，因为收费，所以哪怕很累，这些都要考虑到，这是对收费用户的一种负责。而我没那么多精力再维护一个免费的星球，所以就在寻找一种轻运营的方式。

看到吴总搞了个自说自话的星球，说白了，就是一个人自嗨，这让我想到了小龙哥和王兴的饭否，尤其小龙哥成名以前的饭否，基本是一个人叨叨叨，而且句句箴言，这种是绝对的轻运营，自己自嗨，其他人愿意围观就围观，不用删帖，不用 care 任何人，不用担心别人打广告，于是强大的执行力，让我今天就开搞了。而且，我这个人也常在朋友圈碎碎念，但是朋友圈的改版折叠那个，对我来说有点麻烦，我追求效率，常年观察思考，而且习惯记录自己的想法，朋友圈对稍微长点的文字思考，以及复制粘贴太不友好了。所以，这个免费星球就诞生了。

5. 朋友圈我也会分享，但是你们不知道的是，我这人因为每天大量阅读，大量观察，获取的信息很多，思考也很多，朋友圈一直比较克制，在付费星球一直发，又怕影响这里的氛围，姑且这个免费的星球就纯是自己一个人的舞台，不用回答问题，随性分享，真实的做自己，有真正的自由度，就如我所说，做个孤独的真正自由者。

6. 付费星球不会受到影响，付费星球会有更多筛选与考虑，真正有价值的才会发这里，但建议大家都加下，我的碎碎念，我自信一定会对你们有启发的。

7. 知识星球说目前还没有 10w 的优质星球呢，我觉得我可以挑战一下，希望大家可以见证，当然，也欢迎大家随时推荐分享，趁现在还是免费，你的朋友未来应该会感激你的。

8. 现在我不够牛逼，但是五年之后，十年之后，万一牛逼了，希望也可以回顾下这些自己的碎碎念。

9. 透漏一个数据，我在刚建这个星球，发了第一个帖子，没做任何宣传的时候，就有一百多位加入了，然后我看了下列表，这 100 多人中有好多我认识的大佬，果然大佬们都是最敏感，最愿观察与研究的一批人，有些人之所以是大佬，是有原因的。

10. 据说现在已经有不少人开始模仿我了，没关系，一直被模仿，从未被超越，做好自己的事就好，所以，我全盘托出，自己这么做的目的也直接给你们分析下，不要过分关注竞争对手，而要关心你自己做的事上。最后，还没加免费星球的，见这里: <https://t.zsxq.com/mQF2BaI>

## APP 推送的商业模式

解密: 告诉你推送服务商的商业模式是什么。相信做 Android 的同学对推送不陌生, 市面上也有一大堆做推送服务的公司, 随便说几个, 极光、个推、腾讯、小米、华为、百度、友盟等等, 而且这些推送服务还都是免费的, 很多人肯定纳闷, 大公司做推送免费就算了, 那些不知名的小公司也做免费的推送, 他们到底靠什么支撑下去? 那么, 今天我就根据我了解的向大家解解密。

首先 Android 的推送是一块很大的蛋糕, 因为 Google 的 GCM 在国内没法使用, 很多对商业敏感的人第一时间看到了这么一个机会, 所以在一开始做推送的公司其实更多, 只不过由于竞争激烈, 除了大厂, 后面专门做推送的就只剩极光和个推了, 使用他们的推送很简单, 只需要集成他们的 SDK 就行了, 其实从技术上都差不多, 都有被 Android 系统杀死推送服务的可能, 只不过为了让推送服务重新唤醒, 这些推送服务一般都是共享推送通道, 意思就是如果很多家 app 都集成了这家推送 sdk, 那么只要用户的手机打开任何一个集成了该推送的 app, 那么推送服务就会被唤醒, 所以, 在 Android 领域, 谁家推送服务的市场份额越大, 理论上推送效果越好, 因为被杀死后重新唤醒的概率越大。

共享同一条推送通道, 占领份额这是推送公司的第一步, 第二步就是收集用户信息, 只要集成了该推送的 sdk, 那么这个 sdk 就会收集很多用户信息, 比如设备号、IMEI、位置信息等等, 除此之外还包括 app 的一些敏感数据, 比如日活之类的, 这些都还好, 他们一般都还会遍历用户手机, 把用户手机上安装的所有 app 信息全都收集起来, 这个信息用处可就大了。

收集用户手机安装过的所有 app 列表, 有什么用呢? 非常有用, 我通过分析你安装的 app, 我就可以很详细的给你这个用户做定位, 比如你安装了同花顺, 那我知道你是炒股的, 你安装了房贷类 app, 那我就知道你是有房一族, 你安装了育儿类 app, 那你就是有小孩的, 你安装了平安车主, 那你就是有车一族.....可以这么说, 通过分析你安装的 app 列表, 我基本完全知道你这个人的性别、经济能力、爱好等等, 再配合地理位置, 我甚至可以知道你的职业以及上班的地方, 这不是夸张, 就是这么恐怖, 有了这些详细的数据, 就可以给你做用户建模, 打上标签。

除此之外, 因为遍历用户手机的所有 app 列表, 即使有些 app 没有集成我的 sdk, 那么我依然就可以知道其他 app 的一些数据, 比如安装量、用户量级等,

基本上我通过这种手段, 可以拿到市面上的有点知名度的所有 app 的数据。以上这些数据是这些推送公司的核心竞争力, 有了这些数据之后, 那么我就有以下商业模式:

1. 卖数据。我们知道, 很多 app 都是要靠自己的日活、注册量等数据来融资, 数据越好看, 拿到的融资越大, 但是很多公司为了融资, 伪造数据, 比如伪造友盟统计的数据, 之前可是出过这样的事的, 之后投资人也变得聪明了, 不再那么容易相信公司提供的数据了, 但是市面上确实有一些不错的公司, 但是怎么确保真实的了解这些公司的数据呢, 投资人就想到就向这种推送公司买数据, 因为推送公司几乎具有所有 app 的数据, 而且都是真实的安装在用户手机上的, 普遍比较可信, 这是盈利的一种方式。

除了投资人之外, 还有一些公司想了解竞争对手的数据, 那么也同样在他们这里买数据, 而且一般如果一家公司买了竞争对手的数据, 那么他们的销售人员肯定会把这个消息透露给竞争对手, 然后竞争对手又会反买对方的数据, 也就是说, 只有有一家公司购买了数据, 他们至少会卖出去两份以上, 这招不得不说很精明。

2. 广告营销。我们前面说了, 通过分析用户手机安装的 app 列表, 可以非常详细的对这个用户做建模, 打上各种标签, 有了标签之后, 就可以做个性化的营销, 比如我要投个广告, 但是我不想投给所有人, 我只想投递给有车一族, 那么就可以定向给打上有车一族标签的设备推送广告, 这个标签非常详细, 可以做到非常的精准, 比如我要投放上海地区的有房的、妈妈一族们, 这个完全可以做到。但是呢, 他们这个广告的推送可以做到神不知鬼不觉, 为什么呢? 因为所有 app 共享一条推送通道, 用户的手机如果哪天突然收到一条推送广告, 他甚至都不知道这个广告是来自于哪个 app, 因为很可能用户手机安装了好几家集成了该推送 sdk 的 app。

这还不算, 最高的是, 其实这些流量都是来自于各家的 app, 但是推送公司本质上是利用了各家 app 的流量来给自己盈利, 这些推送公司之所以那么不遗余力的推广自己家的推送服务, 哪怕是免费的, 但是只要占领市场份额, 那就意味着市场上的大部分 app 的流量都可以为我所用, 供自己盈利, 这招更是高啊。以上就是我所了解到的推送公司的盈利模式, 属于内幕消息, 我看到过他们的数据分析, 不得不说, 他们对数据分析的投入很大, 毕竟这是他们商业模式的核心, 这些东西在推送界不是什么新闻, 但是在其他领域却很少知道, 毕竟推送领域互相心里都清楚, 一旦这些模式被业内知晓, 那么想继续这样赚钱就不是这么容易



的了, 毕竟本质上他们是靠贩卖别人的流量来给自己盈利, 自己是不具备流量的能力的, 也请大家保密, 不要传出去, 我也没有在公众号曝光, 毕竟这是国情造就的机会, 能抓住也是一种本事。

以上, 就是我所了解的到一些推送公司的商业模式, 题外话其实就是, 在中国哪有什么绝对的隐私, 尤其 Android 手机隐私风险更大, 因为获取手机 app 列表这种事只有 Android 可以, iOS 系统是不可以的, 所以这些推送公司的商业模式也主要依赖于 Android 设备, 这也是 Android 现在面临的各种问题, 太开放了, 不可避免会有一些漏洞, 所以昨天的文章我才真心希望 Fuchsia 系统能够成, 这样未来的 Android 才会更强大。

## 数据、产品、营销、技术杂谈

给大家随便说说我最近在做的一些事。我现在 (2017.8) 担任薄荷的产品技术负责人, 其实不止产品技术, 很多事情都有参与。上周我们开高管会议, 我们在讨论一个事情, 当然, 这不涉及到机密, 我们讨论「薄荷 App 要不要做推广? 」

我们看法不一, 老板让每人发表下自己的看法, 轮到我的时候, 我这样说的: 这个事情我觉得没那么难, 做推广无非有两种, 一种是拼命砸钱的, 这种要么是准备融资, 段时间内获取用户, 让数据更好看的公司, 要么是拿完融资, 或者不差钱的公司, 用钱来换用户, 毫无疑问, 我们暂时都不是。还有一种就是花钱是为了赚钱的, 我们过去做了一些推广, 每一次推广花了多少钱, 带来了多少用户, 这些用户来了之后带来了多少销售转化, 有多少复购, 留存多久, 这些都有详细的数据的。

如果算下来, 每花 100 块, 带来了 100 块的转化, 哪怕一分钱都不赚, 这事就好办了, 就拼命地花钱推广就好了, 因为即使现在不赚钱, 但是他有品牌传播效应, 这样的推广一定是非常值的, 但是每花 100 块, 只带来了 90 块的转化, 推广的越多, 亏的越多, 这对一个成熟的商业公司来说, 是不值得干的。从我们过去的推广数据来看, 现在的推广投入产出比是没法维持的, 主要原因是现在 App 红利期已过, 每争取一个 App 用户获客成本太高, 而用户对产品推广已经免疫了, 所以带来的转化很少, 所以得出结论, 应该不止我们, 这个行业现在所有推广 App 的都在亏钱, 所以这事不值得再去做, 起码暂时不值得去做了。

我的看法获得了同事和老板的认同,这是毫无疑问的。有的同学可能以为这不过就是你工作的事情,跟我们也关系啊,那再联想到我最近在知识星球做的事,很多球友们可能都知道,我最近都在推广知识星球,经常做活动啥的,你们知道我做这事的逻辑是什么吗?知识星球刚开始的很长一段时间我没有做过一些宣传与活动,如果把知识星球看做我的产品的话,产品正处于初期,很多东西都不完善,我不确定我能给大家提供什么,更不确定你们对这里满意么,如果我给大家带来的价值很小,很多用户都不满意,那么我让更多的人加入进来,只会让这里的氛围更差,让付费加入的同学不满意甚至抱怨,这会严重的影响我个人的口碑与声誉。

但是通过这几个月以来的进化,我已经大概演变成一种稳定的形式了,我在圈子里回答一些问题,平均每周固定生产出一篇对你们有用的长文,之前还做了两次满意度调查,每次调查结果都是 98% 满意度,当然,这数据有水分,比如有很多人没参与进来,比如有的人可能冲着我的面子给个满意,但是这已经远超一些好产品的满意度了,我已经自信,加入这里进来的大部分都觉得自己花的钱值,剩下来的就好办了,我只需要宣传、推广给更多目标用户就好了。

除此之外,其实我还做了一些动作:我给主动赞赏我的人回复了一些信息,告知他们主动赞赏我的人,参与活动不用关心关注时间,我还给留言一些明确表明自己是学生的朋友们,也回复了这么一条信息,如果所有人都是新关注我的,随意投资了 100 块就加入这里来了,这不是我愿意看到的,他们难免有贪小便宜之嫌。这两件事有没有关联?当然有。

其实,我想告诉大家的是,这世界上很多事情都是可以举一反三的,你做一件事情的思考方式、做事态度决定了你做这件事能否做成,我之前说过技术不是全部,不是说技术不重要,而是指你的技术性思维可以应用在生活中方方面面,除了技术之外,其他领域的多维度技能也会使提升你的竞争力,看似我是一个码农,但是之前的技术性思维对我在管理、产品领域也有很大帮助。到现在为止,我从来觉得某一项技能最重要,我一直觉得最重要的是你的思维方式、做事态度。

## 胜兵先胜而后求战

建议只字不差的阅读。年前,老板带我上了一节 MBA 课,这节课让我备受启发,可以说某种意义上颠覆了我对商业决策的认知,今天,2018 年知识星球的第一期分享,准备给大家分享下。那一期课的主题主要讲到了孙子兵法的一个点:仗,要不要打?什么情况下该打?这个点,几乎是贯穿孙子兵法中最重要的点,听起来很容易的一个问题,在告诉你们正确答案之前,大家不妨心里思考下你的答案。

答案是:只要能打赢,那就打!孙子兵法的「军行篇」其中有这么一句非常经典-「胜兵先胜而后求战」,意思就是,常胜将军在决定作战之前已经有必胜的把握了,胜利绝不是在打仗结束之后才知道,古代打仗讲究天时、地利、人和,三者都占了,那么你就可以直接发起一场战争了。纵观古代历史所有的战役,以少胜多的战争寥寥可数,大部分情况下,兵力是一个非常重要的因素。

当你有五倍兵力于对方时,那你可以直接攻打城池,取胜机会非常大。当你只有两倍兵力于对方时,对方据城相守,你是没有取胜的把握的,这个时候,你需要把敌人勾引出来,在野外作战,再利用兵力优势帮你取胜。而当你兵力远不足对方时,那能做的就是弃城而逃。这点,我们的红军长征就是最好的例证,休养生息,等待机会反扑。

而商场如战场,商业上很多重要的决策,绝大部分在做之前都没想清楚,或者没有自信,想着边做边尝试,在尝试中寻找答案,边做边尝试是对的,但是在做之前没有充分的准备,没有任何把握,在做之前,很多时候就决定了结局。在商业上,我们经常会遇到大公司、小公司的问题,其实这就和打仗一样,大公司有充足的资金、牛逼的团队,但是这么大的兵力,最忌骄傲,所谓骄兵必败就是这个道理,商业上诺基亚就是一个最好的例子。

而小公司最忌模仿,想一想,你模仿大公司的产品与创意,你和他们拼钱么?拼团队么?拼资源么?还没开始,就决定你已经输了。很多人都批判大公司的抄袭、模仿,其实从商业上来说,如果大公司肯放下身段,来抄袭、模仿你,对于小公司来说,根本没任何生存空间,腾讯就是一个很好的例子,虽然人人都在批判腾讯抄袭,但是商业就是这样,他这么大的体量,还能保持不骄傲,还能放下身段,这是一种非常难得的特质,所以它才会这么成功。

那么小公司就没有机会了么? 当然不是, 大公司再庞大, 也不可能每个领域都会重视, 也不可能每个领域都做的好, 而小公司取胜的法宝就是「建立局部优势」。古代历史上的以少胜多的战役, 本质上就是靠着局部优势取得的胜利。小公司也是一样, 不要想着去模仿大公司, 要找到单一领域的缺口, 逐步的一点点建立局部优势, 等体量逐渐做大, 再一点点去扩大规模, 建立更大的优势。上面是对商业上的决策影响, 其实可以应用到任何方面。

仔细想一下我的经历, 我这一路过来有很多关键的转折点。第一次是我毕业从测试转行到开发, 转行的原因是开发赚的比测试多, 但是我能不能转成是一回事, 但是后来想到, 我是数学出身, 而且网上了解到开发并没有想象的那么难, 别人能学会我为什么不可以? 我对自己非常有自信, 我能转成, 那就决定干了。在决定转行开发的过程中, 我一开始选择了 .NET 开发, 因为那家公司主要就是做 .NET 的, 但是后来我想到, .NET 在当时都十年的历史了, 很多大学生早都学过了, 本就是非科班出身的我, 现在毕业才学习别人大学就学过的东西, 那我得比他们花多大的代价才能超越他们? 既然都是白纸, 后来我选择了当初刚起步不久的移动开发作为主战场, 选择了 Android 方向, 这个新兴的方向, 大家都处于同一起跑线, 我赢的把握更大, 现在来看, 真是最正确的决定。

在做开发大概三四年的时候, 我又面临自己职业规划的选择问题, 公司有转行技术管理的机会, 我一开始是非常纠结的, 因为转行技术管理, 意味着在技术上的精力就会越来越少, 后来我仔细思考了下, 我这个人的性格是非常强势的, 我不甘心只做一个平庸的程序员, 但是考虑到自身的实际条件, 虽然做开发做的还可以, 但是在一些算法、数据结构以及底层原理上我缺乏基础, 跟顶尖的名校出身的程序员相比, 这些都是我的劣势, 我在技术道路上想要到达同样的高度, 我很难能与他们竞争, 要想赢, 我必须换条路, 所以我坚定的往技术管理以及产品方向发展, 除此之外, 还确定了写公众号, 在单纯的技术上, 我很难与顶尖高手 PK, 但是扩展到多维度的竞争上, 技术、管理、产品、商业、投资、写作等等加起来, 则很难有人能与我匹敌, 每一点都可以看作我的局部优势, 更多的局部有优势, 我的竞争力就会更大, 而我自己对新事物的敏感与学习能力, 也决定了这个方向我是可以打赢的。

现在回头看, 庆幸一路过来做的每个决定, 当时的思维方式也许是这样的, 但是当时完全没形成这种理论依据, 再看当时, 本质上, 我做的每一个重大决定前, 都决定了我的人生战役能否打赢。最后, 人这一生有很多重要的决定, 最大可能的做正确每个决定其实决定了你未来的人生, 是否考研、是否需要转行、要不要

去投资个生意、爱上一个女孩该不该追等等, 做这些所有的选择与决定前, 想想自身的优势, 结合趋势与风口, 看一下自己做这件事的把握有多少, 但凡重大的决定, 不要想着在尝试中去找答案, 对于小事情这样是可以的, 但是一些人生的重大决定是没有尝试的机会的, 想尽一切办法想把仗打赢的, 是最难的, 你最该做的, 是在一开始选择前, 这场仗能打赢, 再去打。

## 趋势的力量

最近, 很多球友的问题中, 有不少人都说表示工作 6、7 年了才发现危机意识很严重, 不知道具体如何走, 还有不少在职业选择上很困惑的, 还有不少高考、考研不知道怎么选专业的等等, 其实商业上有一条非常重要的原则很多人都不知道, 那就是「顺势而为」, 今天就跟大家好好谈谈趋势的力量。

很多人都知道我的经历, 都知道我非常努力, 非常拼命, 但是我以前就说过, 努力很重要, 但是选择远大于努力。要说努力的话, 这世界上我想没人比农民更努力, 我父母就是农民, 我深知道他们的辛苦, 风吹日晒, 全年无休, 那种毅力与吃苦能力我是自愧不如, 但是到头来呢? 一年下来根本挣不了俩钱, 而且不止我父母, 绝大部分农民是最贫穷的。

说到 IT 领域, 固然我是很努力, 但是我相信, 各大城市, 无数努力的小青年到处都是, 如果努力一定可以成功, 那就不会有那么多落寞的身影, 绝大部分人输在了选择上。很多人都知道, 我一开始自学编程的时候, 选择了移动开发, 因为那时候的我受人点拨, 意识到移动互联网是未来的趋势, 自然移动开发以后就是香饽饽, 虽然我是非科班, 0 基础, 但是我借助于趋势的力量, 抹平了这个差距, 所以, 后面只自学了很短的时间, 就很快找到了工作, 并且之后凭着不懈的努力, 混的风生水起。

在大家都开始写博客的时候, 微信公众号来了, 虽然我在整个微信生态不算早的, 但是在技术圈我绝对属于第一批写微信公众号的人, 当所有人在 csdn 写博客的时候, 我开始在 GitHub Pages 写博客, 所有人都开始搭建自己的博客时, 我毫不犹豫追随微信公众号的趋势, 之后凭借一路下来的兢兢业业, 持续不断的输出, 才有后来的积累。知识星球大家都知道, 现在我的星球在整个领域影响力都非常大, 然而我又是把握住了知识付费的趋势。

16 年底我就看到了知识付费的趋势, 所以果断自己尝试, 在 17 年知识付费元年到来的时候, 更毫不犹豫的上车了, 我清楚的记得, 那会一堆人都忙着录制课程、写书, 当然也有一大堆这样的人找我的, 都被我拒绝了, 我全新投入在了知识星球, 大力拥抱知识付费。所以, 你回顾一整个过程, 你就会发现, 每一步我都能做的如此成功, 是因为看到了趋势后, 敢于全身心的去拥抱趋势, 只不过我持续不断的努力, 大部分人就认为我是单纯靠努力而取得的成就而已, 其实在我自己看来, 所有的努力都是建立在趋势的基础上, 方向对了, 你做事其实会越来越轻松, 否则, 你很努力, 很累, 但是并没有什么成功。

雷军说, 站在风口, 猪都能飞。本质上这个风口就是指趋势, 而顺势而为, 是商业上最重要的一条法则。商业上有很多案例, 都说明了趋势的重要性。智能手机时代的到来, 诺基亚不以为意, 死守功能机, 这么一个巨头在趋势面前, 一样不堪一击。移动支付的到来, 银联的业务不知道受到多少冲击。很多时候, 打败你的可能不是你的竞争对手, 而是趋势, 比如手机的普及, 手游的火爆, 对多少网吧造成了冲击。说到网吧, 有一个真实的案例, 是网鱼网咖的老板跟我老板亲口讲述的。

网鱼网咖大家都知道, 就是一家相对高端点的网吧, 这两年业务惨淡, 因为被王者荣耀冲击太狠, 以前都去网吧玩游戏, 但是现在都用手机玩了。业务下降严重, 不能坐以待毙啊, 所以内部开会想着解决方案, 有各种策略就提出来, 什么降价啊, 会员力度更强啊之类的, 但是最后他们定了一条, 手游是趋势, 他们不能逆势而为, 所以开辟了手游专区, 就是用手机玩游戏的专区, 虽然大部分人都有手机, 但是大部分去网吧玩游戏是追求的一个氛围与环境, 所以他们判断, 与其被冲击, 不如就顺势而为。所以现在你们去网鱼网咖, 应该都可以看到手游专区, 手游专区开辟之后, 业绩大增, 这真是一个趋势最现实的案例。

现在几乎每个公司, 每位管理者都异常关注趋势, 商业上是, 但其实在人生选择上, 趋势同样具备很大的指导作用。你现在如果 0 基础学编程, 还学习什么 C++、php, 既然本来你就有很大劣势了, 为什么不放手一搏, 选择最新趋势的? 如小程序开发、如 Python。马上都要人工智能时代了, 你现在报考专业还选择翻译, 那未来只会后悔。选择有多重要, 只有过来人才会清楚。

我一直给大家说, 要活在当下, 面对未来。很多人不以为意, 尤其是在当下优势越大的人, 越容易对趋势不以为意, 我也一再告诉大家, 要有开放的心态, 不管你现在的领域多么成功, 优势多大, 一定要眼界开阔, 多关注当下的趋势变化,

但是如果你只守着自己的一点土地,很可能不会败给别人,而败给趋势。有人问,如何判断趋势呢?趋势这玩意不是百分百确定的,如果可以有一种方法论,可以百分百确定趋势,那这世界上全都是成功的企业,以及成功的人了。

但是总有一些方法可以帮助你判断,很多球友都知道,我对信息很敏感,而对信息很敏感的目的就在于帮助自己判断趋势,我还有一种能力,就是感知细微变化的能力,我善于观察,一旦有什么变化,我都会思考,这种变化可能会带来哪些连锁反应,我敢于预判,虽然,有些时候不一定正确,但是长此以往,在看待问题的方式以及趋势判断上,准确度会更高。最后,我个人还有一个方法,也介绍给大家,当你在某一领域内有很大竞争力的时候,在趋势来临之前,可以保守点去跟进趋势。

但是当你在某一领域毫无优势而言,甚至 0 积累的时候,在趋势来临的时候,这种情况下,为什么不大胆的去下注趋势呢?比如你要转行,你现在在行业内工作也没多久,也没多少积累,这个时候判断一个新的方向有前途,要转行的话那就完全可以下重注,反正在这个行业你也没啥优势。但是如果你已经在这个行业工作了好多年了,有一定的积累了,这个时候转行可以不用那么极端,业余时间先学着,等觉得学的可以,时机成熟的情况下再转行不迟。我做事情一直秉承着这个原则。顺势而为,现在是商业上最最重要的一条原则,也告诫每一个人,不能只顾埋头眼下的工作,千万不要忽略趋势的力量。

## 对流量/消费生意的一点思考

我发了一条朋友圈 (2018.12), 内容是: 随着移动互联网的普及, 人口红利的增量市场到达瓶颈, 做流量生意的开始流量下沉, 目光瞄准那些三四线的人群和大爷大妈们。经济下行, 做消费生意的也开始下沉, 但流量下沉和消费下沉面对的不是同一用户群体, 区别很大。很多人表示不理解, 在这里详细的说下吧。

移动互联网的初期, 其实是基于人口红利, 每一部智能手机的普及, 都是移动互联网新的用户, 这种人口红利的增量市场带来了移动互联网的火爆, 但是随着智能手机与微信的普及, 增量市场到达瓶颈, 做流量生意的开始流量下沉, 目光瞄准那些三四线的人群和大爷大妈们, 因为这部分下沉用户还没有经过移动互联网营销的洗礼, 他们相对较滞后, 有人把这部分用户称为互联网「沉睡的用户」,

这部分沉睡的用户量级其实也不小，很多人开始瞄准这种下沉的流量生意。但是随着经济下行，做消费生意的也开始下沉，但流量下沉和消费下沉面对的不是同一用户群体，区别很大。

如果按照消费能力把用户从高到低分为 1-5 级用户的话，其实 1、2 级用户的消费趋向于理性消费，反而消费升级的是 3-5 级用户。消费降级、消费升级其实是相对的。1、2 级用户，以前买件衣服要几千块，经济下行，工作不顺，可能买件衣服几百块也能勉强接受，这种理性消费接下来会是常态。而 3-5 级用户，第一次接触网络，第一次在网上买东西，这种新鲜感与习惯的培养会是可持续的，以前他们线下买东西频率很低，甚至各种地摊货，现在在网上消费习惯的培养，会让这种消费频率更高，以前可能每月消费几十、几百块，现在每月消费几百、几千块，对这部分人群来说，这就是消费升级。

所以，我最近在思考，创业的、做生意的，如果做流量生意，流量下沉是一个可以很低成本的获客的方式，做消费生意的，1、2 级用户的理性消费市场可能不错，3-5 级用户的消费习惯可能刚起来，这种消费下沉的消费升级，未来也许会是个不错的增量市场。

## 广告的商业奥秘

这里有一万多球友，应该大部分都对广告挺反感的，其实这里还算好些，应该说绝大部分普通人都对广告挺反感的，甚至于憎恨的状态，但是这里我得告诉下大家，广告，其实蕴含着巨大的商业奥秘，存在着不少潜在的机会，就看你懂不懂得控制情绪，懂不懂得关注研究。

先说个题外话，不管你如何讨厌，但是广告行业经久不衰，从纸媒，到电视，到网络，到新媒体，再到线下的各种广告牌，无处不在，而且永远火热，既然这么火热的行业，自然有它的价值，所以，不妨我们今天换种心态，不用抵触，一起来关注下广告。之前有人问我，你老说关注趋势，发掘机会，那到底如何关注趋势呢？如何才能对趋势敏感呢？其中之一，就是关注广告。因为我本身是做公众号，属于新媒体，广告也很长一段时间都是我的主要盈利模式，每天都有大量的广告主找我投放广告，你们公开只看到了，我认真审核筛选发布的广告，但其实拒绝的、未发布的广告不要太多。



这对我来说就是一种优势,从找我投放的广告主,我基本就能判断,最近这段时间哪个行业是风口,哪些行业可以赚钱了。当然,并不是每个投放广告主的都能回本,有的是赔本赚吆喝,为了融资,但起码可以判断出,什么行业是风口,因为就一条,愿意花钱投放广告的公司,没那么傻,要么可以赚钱,要么是追风口拿融资,多少是有搞头的,尤其是那些持续投放的广告主们,那更值得关注研究。如果你是老板,一直不赚钱,你还一直花钱投放广告?你还会持续投么?我想没有任何一个老板会这么傻。

这是我比普通人可能多接触到的一些信息与资源,但其实对于普通人,这类的渠道不要太多,腾讯的广点通,就是你们看公众号文章的时候,底部会有广告出现,就是属于腾讯的广告平台广点通,微博平台的广告,头条系的广告等等,几乎每家大的流量平台都有专门的广告平台,如果你长久看到一个行业持续的打广告,有点心的话,你该关注了解下,他的整个玩法,模式等等,比如,因为我写公众号,我如果长期看到一个公号持续投放,那我会花时间研究下它的商业模式,看是否有可以借鉴学习的地方。

大家都处于互联网行业,很多人都知道,流量是基础,产品想要成功,必须有大的流量,但是你有没有想过?也许你花了很长时间做了一款产品,产品确实不错,但是一直没人知道,这个时候该咋办呢?有人说去各大平台,想办法薅点流量,一点点积累好了,这是个方式,但这是一个低效的方式,最好的是什么,去做广告投放。花钱买流量,然后只要买来的流量可以回本,那就可以持续不断的花钱投放了。有人说,就花钱投广告,没啥技术含量,那就大错特错了。

商业上有个最小验证模型,意思就是,也许你的流量很小,只有几千人在用你的产品,但是你的留存很高,商业模式走的通,接下来就该去花钱投广告,而且广告投放,这类门路也很大,如何找到你目标用户在的平台?如何低成本获客?如何写文案吸引人?如何更顺畅的转化?同样的是广告投放,有的人带来一个用户要花 10 块钱,有的高手,带来一个用户只需要一块钱,这差异是非常大的,如果广告投放也是一门大学问,不然为什么有那么多的市场营销高手?

最典型的的就是游戏行业了,一款游戏开发出来了,内测成功,商业模式验证成功,花钱投广告就是了,花 1w 块钱,带来了 11000 的充值,各方面算清楚,只要不亏,就可以持续投放,持续制造影响力与品牌,这模式就完全走通了。类似的还有很多电商产品,你做了一款非常牛逼的产品,即使没有流量,依然没问题,产品够牛逼,需求够刚,市场够大,那就去各大平台,找到目标用户在的流量渠

道去投放就好了。你自己能积累流量当然最好了，但是真的没那么多人有本事自己吸引那么多流量的，广告基本是任何一家公司都要接触了解的。

所以，大家不妨眼光开拓些，看到一些别人看不到的东西，让你情绪反感的東西，不一定没有商业价值，广告蕴含着巨大的商业机密，它可以反映出当下的热潮，让你更加敏感，它可以发掘快速增长的机会，不管你是互联网创业，还是以后你要开个餐厅，搞个加盟店，不管你是线上投放，还是线下发小传单，贴小广告，这都是学问与机会，希望每个人可以关注到这一领域。

PS: 细心点观察，有没有发现门口的一些贴小广告文案其实挺牛逼的，突出重点，不啰嗦，基本就一句话介绍清楚，我很反感这个，但是我关注一段时间后发现，这些文案设计的很流弊，甚至于比一些专业的广告人的文案还简单直接。

## 不要对商业有偏见

前一阵，勇哥在星球里分享了他公号两个月变现 70w 的真实经历，听到一些声音，比如，他的号就是一个转载营销号，他的号一天到晚就是广告，没啥意思。所以，突然想给大家说下这个话题。有人可能不理解啥叫商业偏见呢？我举几个例子：比如，有人是做游戏开发的，但是自己内心一直觉得自己开发游戏误导青少年，内心里一直很愧疚。

比如有人在淘宝上卖 excel 课程的，有人会觉得 excel 这么 low 的东西，那些买的人都是傻逼么？很不屑。。。还有人专业做裂变的，通过裂变搞了几万流量，赚了些钱，有人就更不屑了，觉得裂变这套路太 low 了。。。等等，类似的其实都叫商业偏见。我常给大家说，看待问题的角度要够广，视野格局要够大。啥意思呢？作为用户，你关注了一个营销号，你觉得抖音消磨了用户大量的时间，你被裂变套路了，你觉得这些东西都很 low，都很没意义，这可以理解，因为这是你从用户角度出发的。

但是从商业的角度出发，有人通过营销号赚钱了，有人做抖音摸到了一些门道，有人专业搞裂变甚至成为一个事业了，这些都有值得我们学习的地方。从不同的角度出发，你就会有不同的认知提升。很多人知道，我自己的价值观还算正，我不喜欢搞裂变，我不喜欢负能量的东西，我不喜欢营销号那套玩法，但是我却认识不少野路子玩的很 6 的朋友，并且善于向他们学习，很多套路你可以不去做，

但是你不知道和你知道但你不去做，是两码事。商业没有对错，更不该有偏见。有人愿意给你分享他自己真实的赚钱经历，这不是把你当做他的用户来对待的，而是把你当做同行分享来对待的，这点大家务必清楚。

所以，球友们如果再看到，有人搞营销号，有人靠搬运视频，有人在淘宝卖 word 课程，有人搞游戏开发等等，务必不用嗤之以鼻，而要学习人家的商业思维和赚钱套路，但前提是，合法合规，违法的事可千万不要学。最后，这里提一句，我之前在公号提到的，年初我见了一个创业者，也是约了我好久，最后我们在星巴克聊了 4 小时，这哥们年初找我聊的时候，自己创业好多年，之前业务还行，但是 18 年受大环境影响，收入严重影响，而且有些业务还是亏损的，感慨创业太难了，但是聊完之后，我发现他其实拥有很多金矿，但是一直没有很好的商业化，缺乏一些商业思维，聊完之后，这哥们信心大增，不赚钱的业务决定做减法，一心做能赚钱的事情。

前天又见他，最近赚到钱了，而且还不少，这次是容光焕发，而且做事情特别有信心，动力特别足，精神状态跟年初完全两个感觉，这哥们就是勇哥。当然这里，我提这个未免有点给自己脸上贴金了，实话实话，自那之后，基本我没有再联系勇哥，也没有帮到他什么，全是他自己的执行力，但是我给了他一个非常重要的东西就是：信心。真的，因为我做公号，我知道这块的价值，勇哥基础很好，有不少资源，只是没有意识到这块的商业价值而已，所以年初的那次谈话，我给了他一个非常大的信心和方向，这个非常重要。

很多创业者和球友找我聊过，基本大都会问：张哥，你看好啥方向？你觉得最近啥方向赚钱有前景？讲道理，如果我知道干啥赚钱，我就自己去干了。。。我哪有那么神，更不会啥都知道，我能提供的是，你想做什么方向，你想做什么事情，跟我聊完，我可以以我的认知、思维以及接触的资源去帮你判断下，这事靠谱不靠谱，如果觉得靠谱，你再去做会有很大的信心，否则，你可能只是一种摸索尝试的心态去做事，这两种心态会导致做事的方式和结果可能完全不一样。我希望我星球里有更多的球友有创业的想法与实践，也希望更多的球友都可以像勇哥一样，可以赚到钱，赚钱了，你整个人的状态和信心完全是两个人，大家一起加油！

## 各大平台的变现方法

最近又花了些时间做了调研,也见了一些业内人士,对一些平台都做了些深入了解。我简单说两点,大家感受下:

1. 知乎、微博、头条、b 站、抖音、公众号、小程序等等各大平台,现在大家都在搞流量,可以说是薅平台流量各凭本事,也算是见识了各种各样薅流量的骚操作,我想说,任何时代,流量永远有价值,能薅到流量的人,都可以算是牛人。
2. 在聊到商业变现的话题,给大家说说各大平台商业变现的方法吧。知乎大 v 咋赚钱? 倒流到公众号,靠公众号赚钱。B 站 up 主咋赚钱? 倒流到公众号,靠公众号赚钱。抖音咋赚钱? 1. 带货, 2. 倒流到公众号赚钱。微博大 V 咋赚钱? 1. 微博接点广告, 2. 想办法倒流到公众号,靠公众号赚钱。小程序咋赚钱? 1. 微信广点通广告, 2. 倒流到公众号。

真的,这是当下现状,我想说的是,目前公众号依然是一个完整的商业闭环,商业价值相对其他平台是最大的,如果公众号都赚不到钱,那其他平台更难,所以目前商业最有效的一个路径是,其他平台搞流量,微信公众号做商业。

## 创业篇

### 互联网带给普通人的机会

我们都知道这几年互联网的普及, 给我们的生活带来了很大的便利, 但与此同时, 互联网其实也给我们普通人带来了很大的机会, 这些机会, 绝大部分人都没注意到。我们知道, 在没网络的时代, 人们是通过报纸、广播获取信息, 而这些报纸、广播上的信息其实都是单一渠道的声音, 也就意味着获取到的都是官媒的信息, 再往深了讲, 获取到的是官媒想要普通人获取的信息, 所以老一辈思想比较顽固, 对官媒深信不疑。

再之后, 有了电视, 各种电视台的出现, 丰富了人民的娱乐生活, 大家可以看春晚、看电视剧甚至看电影, 所以, 本质上从电视时代, 人们开始追星, 大家在电视上看到的主持人、演员就是大家眼中的明星, 最简单的例子就是, 春晚时代的崔永元、赵本山就是那个时代最大的明星, 火爆程度那个时代的人是亲身经历的。但是你仔细想下, 有些人之所以是明星, 是因为那个时代通过电视这种媒介来传递的, 直到后面电视的普及, 明星身价越来越高, 因为全中国看你节目的人, 看你电影的人越来越多, 自然明星越来越大牌, 身价越来越高。

但是随着网络的普及, 传递信息越来越快, 看到的信息也越来越多元化, 所以网络时代, 人们的思想相对以往是更开放的, 但同时信息也更复杂, 所以我之前说过, 网络普及如此发达的时代, 信息的筛选与辨别是一项基本能力, 随着你的认知越高, 你的这个能力越来越强。这不是重点, 重点我想强调的是, 人们通过网络可以很方便的连接所有人, 我知道你, 了解你, 再也不像以前只能通过电视才能连接。

举个例子, 微博的出现, 所有人通过微博这种介质了解你, 围观你, 你的微博粉丝越多, 知道你的人越多, 你的价值也越大, 本质上, 微博粉丝很高的, 就是这个时代的明星, 而这个时代的明星绝不向以往有电视、电影作品的才有明星, 这个时代哪怕你不是演员, 但是微博粉丝几百、几千万, 也是明星, 只不过我们习惯把他称为草根明星。所以, 互联网的本质是连接, 它让人跟人之间很方便的连接起来, 愿意连接你的人越多, 你的知名度越高, 知名度越高, 你就是所谓的明星, 我们习惯称为流量越大, 你的商业价值越大。

流量这个词是互联网时代才有的,但其实你仔细想想,电视时代,春晚就是最大的流量获取渠道,所以赵本山的流量几乎占领了全中国。而这个时代,获取流量的介质就很多了,都说阶级固化很难改变,但其实要我说,互联网时代,恰恰是给无数草根逆袭的机会。这样的例子应该数不胜数,微博时代,多少草根微博大V崛起,直播时代,多少草根靠着直播走红,公众号时代,多少文字工作者迎来了最好的时代。

之前有传闻称快手第一直播 MC 天佑参加某节目出场费超过了刘德华,很多人觉得不可思议,要我说,完全有可能,因为流量越大的人,商业价值也越大,所以,现在很多电影,都喜欢请一些流量小生去拍,即使没演技,即使身价高的要死,也要请去演,其实是符合商业策略的,因为流量小生覆盖的数量更大,号召力也更强,自然身价也更高的。所以我一直认为互联网时代是我们当下最好的时代,是普通人最有可能通过互联网来逆袭的时代,如果在以前,根本不可能。之前我还说过这样一个逻辑,如果你有一个本事,一个绝活,你给老板打工,只发挥一份价值而已,但是如果可以通过互联网,让你的这个本事,这个绝活造福更多的人,你创造的价值与回报远不止于此。

拿游戏主播举例,很多职业玩家,以前其实很苦逼的,就那点工资,但是直播时代到来,很多有商业头脑的早就第一时间转去做直播了,如果本身有一点名气,或者有点成就,那赚钱真是太容易了,比如 LOL 的若风,比如 dota 的 09,他们直播赚的钱远比以往拿冠军赚的都要多的多。有人问了,他们本就是世界冠军,不是普通人。然而有不少普通人通过直播混的依然不错,很多草根选手,靠自己玩的可以,虽然称不上顶尖,但是有自己的特点,要么幽默,要么操作犀利,完全可以活的很好,但是这类人,再以往时代,过的非常辛苦。

再比如,陈一发、冯提莫靠着网络走红,现在出场费已经不输一线歌手,这类人虽然都有自己的绝活,唱歌确实不错,但是告诉你们的是,在中国论颜值、论唱功不输他们的一大堆,但是很多人就被埋没了,少部分有商业头脑的抓住了新的机会,直接逆袭。公众号领域我就更不用举例了,我自己就非常感谢网络带给我的回报,这个领域孕育出一堆草根牛人更不用提了。

所以,我想说的是,作为普通人的我们,先让自己有一个优势,也就是所谓的绝活,如果你有一个绝活,要想办法让通过这个绝活让更多人知道你,这样你才能创造比打工翻多少倍的价值,微博、知乎、直播、公众号、抖音、快手等都是类比于以往电视的平台,对机会敏感的人会成为上面的创作者与生产者,进而通过

这样的渠道提升自己的影响力, 连接更多人, 对机会不敏感的人, 只会成为围观者与消费者, 成为那一批整天刷微博、抖音的普通用户而已。

类似的机会现在有, 以后一定还会有, 而且互联网还会越来越发达, 希望这篇文章能够让大家认清互联网背后带来商业价值的底层逻辑, 这样以后有新的机会要敢于尝试, 敢于拥抱新事物, 另外, 即使你看到了机会, 想要做成也从不是轻轻松松的, 一些主播比谁都勤奋, 一些公众号分享者比谁都努力, 努力永远是必要条件。

## 我的一次创业投资史

上次做了调查, 没想到大家对我投资的吐司店这么感兴趣, 那么今天就来给大家分享一下。这家吐司店其实不是已经存在的, 而是我们全新集资, 从店铺到品牌到生产全部从 0 起步, 可以算是实打实的创业。最初因为我们以前的公司对面有一家面包店, 经常卖断货, 包括我们自己也经常喜欢去这家店买, 这让我们觉得这产品做的太好了, 然后我们 CEO 试着跟这家店老板接触, 了解到这家店也是别人投资的, 请的一位做面包很厉害的人全职打理, 经过深入接触, 我们发现, 这位老板娘对吐司是非常的热衷。

她有两个女儿, 每天早上四五点钟就要为女儿准备早餐, 而早餐就是以吐司为主, 而且为了不让女儿吃腻, 每天变着法的做不重样的吐司, 她对吐司有着非凡的热情。而她现在管理的这个面包店, 也只是打工的而已, 老板为了追求更高的销售, 会让她做各种不同的面包, 还有各种酸奶、饼干、糕点之类的, 虽然她都可以做, 但是她不太喜欢。我们觉得这是个机会, 然后我老板就说服了她出来创业, 她负责产品, 其他的不用管, 终于, 经过长时间的接触与了解, 终于说服了她离职。

但是创业需要资金, 老板找了我们几个平时一起玩的不错的兄弟 + 高管, 问有没有一起愿意投资的, 老板此举一是想一起筹集资金, 别以为老板很有钱, 老板只是身价高, 但是在没变现之前流水资金倒不见得有多少, 二是也想借此拉拢一些高管, 长期跟着公司干下去。别以为现在发展的不错, 但在当时只有一个想法的时候, 你根本看不到未来, 当时很多人就放弃了这次投资。

而我在了解了之后, 就基于一点判断, 我吃过她做的面包, 确实很好吃, 我觉得这产品足够好, 一定是有机会的, 所以, 我几乎没犹豫就选择了投资, 当时我媳

妇还各种担心,觉得不靠谱,不让我投,好在我坚定了自己的判断。当然了,除了老板之外,其他人当时都没多少钱,投的较少,老板投了大头,十来个人总共凑了差不多 200w 吧。创业这事说起来容易,但真正做起来特别难。

我清楚的知道,就光找门店地址就找了有将近半年,地段、人流量、房租等等都需要考虑,好不容易条件符合了,去谈判的时候,还会遇到商场管理人员的一些为难与「小费」,折腾半年之后,终于敲定了在上海最繁华的地段世贸大厦开起来了。但是开起来之后,原料、工具都是个大事,我们笃定,要做就要奔着最好的去做,所以,所有原料与生产工具都买的国外最好的,我还清楚的记得工具运到国内的时候被海关扣掉,深夜我跟一哥们去海关处理,根本不知道哪里不合规定,其实就是想为难你,最后塞了 500 块了事。再之后,品牌、包装设计、微店等等都需要花费时间,好在我们都是公司高管,都身怀绝技,我们这一堆兄弟,本职工作有做技术的,有做设计的,有做市场的,有做销售的,有做产品经理的,我们都分工协作业余时间给搞定了。

但是在吐司生产好了之后,卖的不怎么样,买过的倒都说好,但是达不到每天都卖完的境地,我们设想的是,应该是每天生产的都不够卖的才对。我们聚在一起问自己,问题到底出在哪里?我们开始怀疑产品是不是不够好?然后拿来市面上的一些吐司又做了一次比较,我们确认产品是没问题的,产品绝对比他们好,但是没有起色那就是人的问题了,老板娘只懂做吐司,但是她不懂市场、推广、运营、定位等等,所以需要一个专职的合伙人来帮他做这件事。

于是,我们从兄弟几个找了个做产品经理的合伙人,经过他本人同意,给他额外的股份,果然,这哥们,给产品做了明确的定位,只做「精品吐司」,然后从推广到渠道再到网店都做了充分的调查与分析,做了会员,搞一些品尝活动,很快,情况就不一样了,口碑传播让我们的吐司很火,甚至一些美食节目主动报道采访。再之后,他们中间有一个困惑,就是发现,只做吐司,品类很少,没有新品持续吸引消费者,导致销售上不去,他们有想过要不要配合销售一些酸奶、饼干之类的,但是我们讨论之后给否了,我们就一个逻辑,专注,只有专注在一个产品,实打实的做成全上海最好的吐司,就这一个点就够了。

于是,我们真的就只做吐司,其余什么也不做。从来没想过,正是因为我们的专注,后面跟阿里盒马鲜生达成合作,盒马鲜生可能很多人不了解,阿里盒马鲜生是线下超市的新零售形态,多少品牌做梦都想入驻,我们这个成立一年多的品牌,本来以为是没戏的,但是万万没想到,就是因为我们的专注,盒马在十几家吐司



合作中选择了我们,这真是最莫大的惊喜,这个合作直接让品牌曝光、销售上一个大的档次。至今为止,我从没有在我公众号为这家吐司店打过广告,一是想低调些,二是也不想干扰它的发展节奏。

但是现在入驻盒马,我觉得低调不起来了,而且也证明了本身产品就是最好的,我们几个人完全可以拍着胸脯说,我们就是全上海最好的吐司。这是一次我经历的完整的创业过程,从 0 起步,从 0 投资的,知道这其中的不易,我们投资的那一刻都没抱太大的希望,而且中间一度以为投资的钱都打水漂了,现在看来,不只是有所回报,更多的是一次真实的创业体验。有人可能会纳闷,发展这么好,赚了多少钱?

说实话,到目前为止,我没拿到过一分钱,我们几个投资的时候就决定,盈亏全部让全权管理的人决定,我们帮着参考,现在应该是赚了钱,但是赚的钱全部用来扩大规模、招聘员工了,我们拿到的也只是一纸股权协议,但是估值翻了近 10 倍,也就意味着当时投资了 100 块,现在估值 1000 了,但是估值不是现金流,你现在如果想要退出,想要返回 10 倍估值等额的现金,那是不可能的,所以,很多人会误以为现在能赚很多钱似的,这个其实只是资产的一部分,但是现在还没法变现,希望它继续发展下去,以后会引入更多的投资,争取也可以有意想不到的发展,到时候再谈变现的事。

最后,这次创业的完整经历,总结出以下几点:

1. 产品好才是王道。不管你是自己创业还是投资别人,首先产品真的足够好,这样你才会有说服力,一切的根本,都是建立在产品的基础上,否则,没法持续。我们在中间遭遇了不少挫折,每一次都是因为我们自认我们的产品足够好,这才支撑我们走下来了。
2. 靠谱的团队很重要。对的人才能做成对的事,如果你的产品够好,那么仍然没能发展起来,那么一定是人的问题。找到靠谱的人,好的产品,这样的人会有办法推向市场,我们从 0 创业非常难,幸亏我们都是职场精英,每个人都具备自己的技能,都可以帮得上忙,如果是普通人创业,是不具备这么多技能的,所以,找到靠谱的团队一起创业,胜算才能更大。
3. 专注。上次我没提到这点,但是这次的经历,我们就是因为专注才能达成这么大的合作,我们没有急于求成,没有为了销售,去推出更多的产品,而是一年多的时间专注在吐司这件事上,这让我们在单一品类的竞争上,有了巨大的优势。

所以说, 不管是创业也好, 还是你再职场也好, 争取你可以在专注在某一块, 先在某一块精了之后, 再去横向拓展。

以上, 就是这次创业的真实经历。但是创业就要时刻有危机意识, 虽然现在看似发展还不错, 但是未来怎么样谁也不知道, 我们一直在用平常心来做事, 扎扎实实走好每一步就好了。最后, 以上是我在星球的私密分享, 从没有分享在其他地方, 这篇分享我不希望扩散, 也不希望转发, 还请大家理解, 只希望对部分有创业想法, 或者未来打算创业投资的部分球友们, 有点借鉴帮助作用。

## 对创业的一些感悟与心得

前一段时间, 集中跟不少创业朋友聊了聊, 加上, 不少星球的球友也有不少创业想法微信上向我请教的, 今天来给大家分享下我对于创业的一些感悟与心得。在有一些感悟的总结之前, 我先给大家简单讲讲三个比较有代表性的创业者的故事。第一个创业者是个蛮有经验的技术人, 他有一些想法, 而且算是尝试过很多东西的老技术人了, 但是折腾好久一直都不赚钱, 我在了解之后, 给他提了不少商业化的建议, 但是哥们听完之后, 总觉得这不行, 那不行, 怕收费被人说, 怕靠这个赚钱被圈内人说掉钱眼里了。

第二个创业者, 还是个学生, 蛮有想法的, 也是因为在我星球受启发吧, 想打信息差, 在国外发现了一些不错的专注校园的视频, 自己也想拍这样的视频, 还写了一些商业计划书, 找我希望介绍点投资机构, 或者我来投资, 我问他拿钱干啥? 他说他要组团队, 买拍摄设备, 租场地等等之类的, 都需要花钱。第三个创业者, 算是对市场比较敏感的, 最近不是垃圾分类么, 他想搞点智能硬件, 自动识别, 自动垃圾分类, 然后据说他在某展会上好像看到过这样的硬件, 他也想找融资, 然后到处投放, 占领各个小区, 听起来要搞件大的。

当然, 还有更多的创业者, 但是我觉得这三个蛮有代表性的, 姑且只用这三个举例, 顺便接下来对应着给大家说点我自己的创业感悟:

1. 第一个创业者是大部分技术人的通病, 技术人多忠厚老实, 闷头做事的, 对商业不敏感, 尤其面子薄, 特别在意别人的看法, 生怕别人说一句自己的负面, 真的, 这不是个例, 我认识的大多数技术人多是这样, 但是作为过来人, 想对我所有星球球友说一句, 要培养正确的金钱观, 要正视商业这件事, 之前 Fenng 大

的文章还提到, 值得买的 ceo 一开始就是一个简陋的博客, 但是这博客提供的功能就是直接面向商业的事, 推荐好的产品, 自己赚点佣金, 就这么一步步来的, 直到上市。

我一直都建议年轻人, 做事情就直接冲着赚钱去挺好的, 做个庸俗的人, 我做这事就是为了赚钱, 一开始就直面商业这是对的, 只有谈到商业的时候, 只有被商业刺激鼓励的时候, 你的动力才会更大, 你做一件事如果赚不到钱, 那就别瞎折腾了。当然了, 少部分自我兴趣的娱乐另说。很多文化人和技术人脸皮薄, 做事特别怕被别人说, 不说别的, 我常在星球的帖子下面看到不少人的评论争吵的不可开交, 甚至于有人让我删帖, 说他发的帖子下面有不少人评价不好听, 就承受不住了。那句话怎么说来着, 越平庸的人, 越没有争议, 因为根本没人关注你。

从我写博客那会, 一直到后面写公众号, 做知识星球, 网上对我的骂声从来没停止过, 博客上面放个支付宝二维码被人骂我想钱想疯了, 写公众号开个赞赏被人骂网络乞丐, 接个广告, 被人骂缺钱了吧, 做知识星球一直被人骂割韭菜, 但是我几乎不在意, 因为我知道, 哪怕就是你捐个钱, 都有人骂你作秀, 这就是真实的世界, 总有人不认同你, 不喜欢你的, 你只需要做自己的事, 在乎那些认可你的人就好了。所以, 年轻人, 做事情不要怕商业化, 甚至于我觉得一开始就要商业化, 靠个人能力, 不偷不抢, 不违法, 都是正规合法的, 完全不用那么虚, 网红主播的打赏、礼物, 或是写书卖课等等, 都是一种正规且合法的商业化渠道, 心态一定要开放, 很多技术人, 我认识的很多技术大牛, 内心其实很想赚钱, 但是就碍于放不开面子, 对商业观和金钱观缺乏清醒的认知, 这点希望球友不要有。

2. 第二个创业者, 听起来挺靠谱的啊, 但是这里面问题大着呢, 我为啥要投资你? 既然你缺团队缺设备, 那我投资其他人不也一样可以做, 凭什么要找你? 利用信息差做视频这个挺好的, 但是这个真没必要组团队拿融资去做, 何同学人家就一大二学生, 就开始开搞了, 很多人, 只要你有能力, 你就可以。现在这个时代, 手机这么强大, 想干啥干不了, 根本不需要搞一堆设备, 这就跟打篮球的呢, 技术不咋样的, 但是穿了一身牛逼的装备有啥用。

想拍视频也好, 想写文字也罢, 想录语音也行, 都属于内容创业者, 其实我觉得如果你有能力, 做个内容创业者挺好的, 利用好现在的工具和平台, 利用好信息差, 一个人就可以开搞了, 内容领域我知道不少小有成就的创业者, 都是一个人开始的。很多美国的恶搞、搭讪, 被不少国内人模仿, 很多 Youtube 上的的视

频,被模仿搬运到国内抖音、快手上的一大堆,有创意当然最好,但是没有创意,单纯的利用信息差,单纯的模仿,在现在,依然是一条不错的路。

3. 第三个创业者梦挺大,但是现在其实我最怕这样大梦想的事,之前我也写过,现在的创业,我觉得赚点小钱就好,时代不一样了,现在创业环境真的不比几年前,且不说技术上能不能实现,时机是否合适,商业化有没有问题,就说这个硬件投放需要很大的成本的,有一些不错的投资机构,一般会问这么个问题,这事你要用自己的钱去做你愿意不?

很多人创业,上来就想着拿投资机构的钱来搞,然而投资机构也不傻,你又不是什么 Google、Facebook 背景出来创业的,你就是个小人物,投资机构也没那么傻,你自己都不愿意自己投入去做,只想着用别人的钱创业肯定不可能。其实最重要的是,我觉得之所以互联网创业很多人都扎根进来,最主要一条是互联网创业比较轻,一个人,一个电脑就开搞了,哪怕你前期没多少钱,但是前期投入根本不需要多少。

为啥实体难做?因为你要做个实体之前,先问问自己能不能拿出一百万现金来,光租电面,搞定各种部门,请人等等就得花费好大,互联网创业就没这样的问题。拿我举例,我现在内容创业其实就需要我自己一个人,一台电脑就可以了,也有不少实体行业的创业者找我聊,但我基本不感兴趣,因为太重了,创业能不能做的轻点,其实我自己现在做的任何事,都以轻运营为主,公众号以写文为主,知识星球对我来说是蛮重的一种运营了,要花费我更多的精力,其他事情再要花费我很多精力去运营的,我基本不考虑了。

综合来说,我觉得不管你现在是否在创业,还是你未来想不想创业,哪怕你以后不会创业,但是我觉得以下几点创业的原则我想给你们分享下:

1. 创业一开始就冲着商业去做,不要想着改变世界,先取得世俗意义上的成功再说,啥是世俗意义的成功?就是多赚点钱,就是这么庸俗,做个庸俗的人没错,你能赚到钱,你对这个社会就一定创造了巨大的价值。

2. 创业最好做自己擅长的事,别想着招人搞定,你是一个刚开始的创业者,不是到了一定规模的创业公司,上了一定规模的,肯定要专业的事交给专业的人,但是刚起步,事事要靠自己,所以最好是从自己擅长的领域创业,你想做视频那就自己去拍,边做边学,这个时代,想学任何技能,基本都没多少门槛的。

3. 信息差的商业模式永远存在, 如果你有好的创意当然最好, 如果没有好的创意, 发现了信息差那也是一种机会, 前面说到了, 好多模仿国外视频国内做的不错的一大堆, 但同时有不少把国内不错的视频也搬到 Youtube 上的, 每月收入超出你想象。有很多在高端圈子学到的一些内容, 稍微转化下, 拿到低端圈子去当讲师卖课的一大堆, 不同人群、地域、年龄、消费水平等等的差异, 都决定了信息差的商业价值。

4. 创业别一开始做的那么重。前一段时间, 不是有人打算卖点东西么? 如果你今天说卖东西, 想要自己找供应链, 自己物流、客户、售后都想自己做, 那你真是疯了。结合上面提到的信息差, 想卖东西, 去各种电商平台自己找好的货源, 虽然可能方法比较笨, 但是一步步来, 有一大堆人是没时间精力去发掘好货的, 你只要能帮他们节省时间, 赚点差价挺好的。

我也想尝试电商, 也是没有好的货源, 但是我最近在淘宝、微信上买了好多东西, 先自己尝试哪里有不错的东西, 可能这种赚不到啥大钱, 但是推荐好的东西, 赚点差价就挺不错的, 关键是, 这种模式很轻, 不需要投入那么大的成本与时间。额外提个, 淘宝客、淘宝优惠券的模式, 在微博、微信上不知道多少人在做, 规模之大超出你想象, 而且就像我说的模式很轻, 基本空手套白狼, 这模式我真心觉得不错。

5. 最后, 我想再给大家普及一点, 大部分一提到创业, 就总觉得是个大事, 总觉得搞个项目才叫创业, 这种就太狭窄了, 你业余时间搞个小工具, 做了个网站, 搞个简历内推服务, 写个公号等等都属于创业, 创业没那么神圣, 还是那句话, 在于心态, 有创业的心态和没创业的心态, 做事方法和思维方式真的不一样, 希望这里以后人人都是个创业者。

## 创业优先做擅长的事

上次我跟一个电商领域的创业者面基聊天, 这位朋友算得是电商领域内的老牌创业者了, 十几年专注一件事。他做的是什么呢, 简单来说就是做淘宝客, 配合一些优惠券, 但是做自己的渠道, 对接阿里淘宝客接口, 然后就帮阿里卖东西, 赚差价, 拿佣金。

这位朋友也是农村出身,没见过啥大世面,第一次创业搞了个公司,做的还可以,但是被别人开价收购,其实从现在来看没多少钱,但是在当时的他心里觉得是一笔巨款,就跟合伙人一商议卖掉了,然后拿了钱买房去了,他说那次之前他也从没想过能在一线城市买房。

但是公司卖掉之后,创业者基本回不去打工的状态的,所以还想找点事做,尝试很多领域,因为之前的那种模式觉得很累,就想换下方向,但是还是跟原来的合伙人一起,尝试了一圈,发现都不行,又回归到了继续做阿里生态的电商生意,依然基于淘宝客,然后又扎扎实实继续做,现在虽然也不是特别大的生意,但每年也能赚个大几百万,很不错的。但他做这个生意算下来得做了有十来年了,他跟我感慨:其实他挺想做别的领域的,但是转了一圈,发现他就擅长做这个,其他尝试了很多都不行。

所以他说,创业者大多还是做擅长的事,因为擅长所以有信心,也更容易坚持下去。但是呢,也更是因为擅长,这些年就一直专注在一个领域,一个生态,也错失了太多机会,这十年来,互联网不知道多少大的机会,别的不说,光说电商,微信生态内的电商机会这么大,他因为一直专注做阿里生态,也擅长做这个,微信生态基本没尝试过,也错失了最佳的时机,所以他感慨,有时候想来,因为只做最擅长的事,忽略了一些外界的变化,不敢踏出一步,只在自己的舒适区,想来也是一种遗憾,做擅长的事错失了很多机会。

所以,问题来了,这里如果问大家,如果创业,你是愿意做擅长的事还是愿意多尝试呢?大家看到这里不妨简单思考下。但是如果是我,我肯定优先做最擅长的事,也建议大家创业优先选择自己擅长的方向。我这位朋友,因为是过来了,才感慨到做擅长的事让他错失了很多机会,但是如果不做擅长的事,可能根本坚持不下来。他自己觉得现在混的不太好,错失了一大堆好的机会,但是在普通人眼里看来,一年几百万已经是这辈子都不敢想的事了。

所以,创业先要有起步,而做自己擅长的事最容易起步,最容易让自己坚持下来。你是个程序员,那就开发个工具,用自己的技术创造价值,你是产品经理那就想着折腾点产品,你擅长写博客,创业那就可以选择自媒体内容创业等,你擅长摄影,那就专注摄影方向创业。最怕的是,你只是一个程序员,对产品毫无感知,就想着创业要去做个产品,你从来不擅长写文字,就觉得人家做自媒体赚钱,你也去创业搞下。

优先做擅长的事，别觉得做擅长的事可能也会让自己错失一些大机会，等你过来了，有时候赚点小钱也挺好，等你到了那个阶段，你的视野、格局会上升一个层次，到时候再聊更大的机会的事。不过，还是那句话，如果边做的过程中，多关注外界的变化，多拥抱新的平台和新的事物，那最好不过了。

## 公众号还能做多久

这次去苏州面基，现场有人问起一个问题，我觉得挺有意思的，这里也给大家分享。因为聊到公众号，所以有人问我说，张哥，你觉得现在公众号还能做多久？你焦虑么？现在想做点事，但担心进场晚了，未来啥行业有前景呢？因为我在技术圈还算有点影响力，所以也带起了一堆技术人做公众号，我被问的最多的一个问题就是，其他号主问我，公众号以肉眼见的趋势在走下坡路，张哥你焦虑么？你担心么？

说实话，现在的我，一点都不焦虑。你说公众号在走下坡趋势，那却是实话不假，内部各种监管升级，过去不知道封了多少号，外部被抖音、快手短视频冲击，抢占用户的时间。但是你可以看到，最近一年公众号崛起的新秀依然不少，你说走下坡趋势了，但是这个领域依然不断涌现新的人才出来，商业价值依然不减。你问我公众号还能走多久？我确实也不知道，其实我也没那么在意。

公众号说白了就是内容创作的一个平台，我相信一点，只要你不断的输入，不断的学习，不断的在进步，这个平台不行了，未来会有新的平台给你发挥才华的地方，好的内容永远被需要，怕的就是机会来了，你的才华储备不够。纵观这些年公众号领域牛逼的大 V，很多都是编辑、记者背景，写作功底那是多少年积累下来的，只是刚好赶上了公众号这个平台而已，这不是这个平台出现他们才能成功，而是他们本来就有才华，恰好供他们发挥才华的平台出现了，时机刚刚好。

你说未来什么有前景？这个我确实也不知道，但我相信一点，只要别让自己停下脚步，时刻关注趋势，时刻准备着，有新机会来的时候，我一定可以第一时间察觉到，并且愿意付诸行动去尝试，抓住下一个机会的概率就会大一些。我特别感谢互联网，打内心的感谢。

因为互联网给了我们普通人太多的机会，甚至于给了我们普通人阶层跃迁的机会，看看这几年各种名不见经传的小人物突然冒出来成为大佬，不基本都是互联

网成就的, 其他行业很少会有互联网这种魅力, 给了更多普通人施展才华逆袭的机会, 我为我深处互联网而庆幸, 我甚至于觉得每个互联网人, 相比其他行业都是幸运的。

在互联网领域, 每五年一个小变革, 每十年一个大变革。只要自己保持敏感性, 有足够的储备, 十年之后, 大家在面对新事物, 都处于同一起跑线, 到时候拼的就是储备、商业敏感以及执行力, 这点我觉得我相对大部分人, 甚至于星球里的人, 甚至于 IT 互联网人相对大部分人都是前沿的。我们不必浮躁, 每个互联网人该谢谢互联网, 未来虽然没法预测, 但是机会总是巨大的, 要有这个心态。

## 建立团队的好与坏

球友们看过来, 是这样的, 前天跟曹大一起蹭吃, 在路途中我问了曹大一个问题, 我说, 曹大, 如果想要搞事情, 是一个人搞还是组团队搞产品? 其实, 我现在的现状就是这样的, 我自己的业务从始至终都是一个人, 写稿子、商业运作、运营、商务谈判全是我一个人, 很多人都觉得不可思议, 但我觉得我目前完全来得了, 而且看起来各方面都干的还不错。

但与此同时, 我有一些程序员朋友, 技术这块完全不缺, 哥几个一直撺掇着让我搞点事情, 他们负责技术, 产品、市场、商业、融资交给我, 但是今年大环境不好, 没发现啥好的机会, 所以重心都还在自己这块, 但是一帮技术大神兄弟对我是无限信任, 一直期待我能带他们搞点事。所以在我自己干和组团队干之间一直不是很清楚利弊, 也一直在犹豫。曹大的一番话算是让我幡然醒悟了。

曹大说, 自己干的好处就是, 如果你个人能力很强, 想要赚钱相对比较容易, 而且做的好的话, 很多人的产值与净利润是很容易超越一个公司的, 毕竟自己成本低, 其实我现在自己一个人已经超越很多公司了。但自己干也有瓶颈, 毕竟一个人的时间精力有限, 想要扩大规模光靠自己挺难的。对于组团队干的话, 成本就很高了, 组团队其实做什么产品, 做什么事情不重要, 最重要的是人, 团队中如果各个都是牛逼的人, 你甭管干啥, 总能找到方向, 慢慢干的好的, 所以组团队最重要的就是人, 有人拖后腿, 有人能力一般, 团队就很难走的远, 尤其小团队, 对每个人都必须有高要求。



如果团队人人都很牛逼, 后续团队做事, 起来的话会非常快, 而且上限更大。所以, 最后曹大给我的建议, 哪怕我现在一个人精力顾得过来, 干的还行, 但也要开始储备人才, 合作伙伴也好, 助理也罢, 甚至实习生都行, 有些人才是市面上可以找到的, 有些人才是需要踩坑培养的, 这个过程是省不过去的。另外曹大也给我分享反思了他之前团队中的好与坏。这让我启发很大, 回来后我就想了下。

对比我自己, 我做的好的地方很明显, 在这里我一向讲实话, 我自己的业务做的还可以, 公众号不管是用户规模还是收入增长都还可以, 知识星球今年其实有些不能公开的原因, 今年没咋宣传, 但一直还是比较稳定的, 虽然我个人能力没有一门特别精的, 但好在懂得多, 技术、产品、运营、商业、文案都还够用, 创造的产值也不错。

但除此之外, 因为做自媒体的原因, 有个优势就是, 关注我的其实有一大堆人才, 可以说各行各业的人才, 后台留言每天都几百条, 星球更不用说了, 三期累计成员 2w 人, 这里更是各种牛人, 只是很多牛人只默默围观, 不想说话, 而且可能他们觉得说话也找不到同级别的资源加成, 没啥激励作用。我之前有想过, 说类似其他星球一样, 把大家的职位、提供的资源、擅长每人发个帖子, 然后便于其他人寻找, 但主要是我这里规模太大了, 如果放纵大家随意发帖, 这里要爆炸, 我记得之前布置了一个作业, 这里瞬间爆炸。

但其他星球人数比较少, 没这么大规模, 之前其他星主请教我, 问我咋提升大家发帖的热情? 我说, 我从不提升大家发帖的热情, 我星球人数太多了, 我都是想办法让大家别发帖, 不是啥特别有价值的, 我宁愿大家围观点赞就行, 所以很多时候一些低价值的帖子我从来多是一刀切删除, 对于一些广告也都是一刀切, 不是我小气, 而是这里人太多, 跟其他人数少的星球不一样, 规模不一样原则必然不一样, 这是没办法的。

然而我又反思了下, 很多人加入我的星球都是冲着我, 甚至于我的朋友, 都鼓捣我好久让我搞点事, 说实话, 现在我算有点资源与人脉, 对于很多创业者来说, 能加成很大, 不管是帮助寻找、发掘更多人才, 还是在推广、资金、资源等等, 我一直都没重视, 这次之后我准备搞点事情, 下面重点来了:

1. 暂时只面向星球发掘更多人才, 不管背景学历, 只要你有擅长的东西, 有可提供的好资源, 我举几个例子: 如果你是学生, 拿过 ACM 竞赛大奖, 甚至是某名校的学霸, 在某一专业有自己深刻的研究; 你不是学霸也没关系, 你是 B 站 UP 主, 有 10w 粉丝, 或者你粉丝没多少, 但是特别擅长制作剪辑视频; 你是

律师, 特别擅长处理职场经济纠纷; 你是快手、抖音玩家, 深谙流量商业之道; 你是写手或者编辑, 写过不少不错的文案; 你是技术人, 做过不少创业产品, app也好, 小程序也罢; 等等。。。如果你是这样的人才, 有自己擅长的一席之地, 希望可以发邮件把你的经历、过往、成就、作品介绍给我, 越详细越好, 我的邮箱是: stormzhangV@163.com (此邮箱仅对球友开放)

2. 每封邮件我都会看, 但可能需要花点时间。如果我觉得不错, 我会主动联系你, 把你加入我的大人才计划, 后续随时保持联系, 甚至于我会主动找你线下喝杯茶。

3. 我能提供给你们的是, 会让你做的事有加成作用。我举几个例子: 你在创业, 没准我可以提出下我的看法, 如果觉得项目确实不错, 甚至可以介绍投资机构甚至于我个人都可以注资; 甚至于如果你是个写作能力不错的学生, 我甚至可以考虑把你招入麾下, 先从助理或者实习生做起, 以后没准可以一起搞事; 总之, 应该有各种聊天交个朋友的机会, 再不济后续我把这样一群牛逼的人聚集起来, 以后大家有啥需求, 在我的牵线搭桥下, 说不定很容易就找到合适的资源, 再不济, 我跟你聊聊天, 合适的线下请你喝杯咖啡, 总不亏吧。

4. 如果你没有擅长的东西咋办? 别急, 那就慢慢在星球学习进化, 自己也在不断的进步, 以后再有机会联系我, 这个事对其他人也是个激励, 后续万一我们做出了啥事, 以及有啥好的经验、甚至踩坑跟大家分享的, 都是一种莫大的财富。

5. 我不知道这里有多少人有印象, 我记得第一、二期的时候, 当时从最早的悟空问答开始, 我建了个群, 让一些人可以赚点小钱, 现在回头看, 当时那个群里一堆青涩的小伙都成长巨大, 很多甚至已经很牛逼了, 这就是时间的力量, 我希望以后, 越来越多的牛逼人才, 做出的牛逼事, 都是从星球, 从我这个人才库出来的, 对我来说, 吹逼的资本是一方面, 更重要的是万一以后一起搞出了大事呢。人生很长, 谁知道呢。

PS: 请大家仔细看下这个帖子, 不急, 邮箱永远有效, 请大家记着, 但这个邮箱不是向我请教问题的, 有问题, 星球提问就好, 这个邮箱, 我还是想作为一个人才库来用, 如果觉得你自己牛逼, 请发邮件给我, 别错过机会 (这个邮箱里的邮件我会很重视, 当然也会筛选)。暂时觉得自己能力一般的, 也别气馁, 每个人都在慢慢成长, 点赞就好。

## 我与淮北首富的故事

昨天我跟淮北首富吃个顿饭,聊了仨小时,你们永远想不到我跟这位淮北首富的缘分以及他的故事,这里给大家分享下,当故事看吧,绝对真实的。我叫他李哥,李哥今年 58 岁,常年居住加拿大,偶尔回国内居住下。我是跟他怎么认识的呢?

16 年的国庆,我回家,儿子刚出生没多久回家办酒,办完酒的第二天,跟表哥开车一起去他家玩,然后途径一个十字路口,让人不理解的是,那十字路口竟然没红绿灯,然后经过的时候我就被撞了,这事老读者应该有印象,当时还说过,撞我的是一辆奔驰 S 老款,一百多万。刚撞那会还没啥钱的,其他车不认识,奔驰 S 还是认识的,当时吓蒙了,因为没红绿灯,也不知道谁的责任,最后等交警来判定,对方全责,之后才算缓了一口气。

车主就是李哥,58 岁,交警判他全责,也没多辩解,因为他也知道,他着急赶路,其实也超速了,但确实着急赶回苏州,所以他说让他先走,后续把电话号码和身份证拍照留给我,说该多少钱多少钱,不会欠我的,我的车是 DS,淮北还没有 4S 店,他打了个电话还叫人把我拖到最近的蚌埠,我当时觉得这人挺干脆利落的,不会赖账的,就让他走了,之后我随拖车前往蚌埠 4S 店。这里插个插曲,我们那次车祸之后,那十字路口装了红绿灯。

在路上拖车司机给我说,你知道撞你的那个人是谁么?是淮北首富,超级有钱,我说你咋知道的,他说他们有点亲戚关系,我当时内心就觉得,开这车确实有钱,但不至于是首富,这司机肯定吹牛逼呢,淮北首富在我当时的理解应该是搞煤矿生意的。后续处理之后,我跟李哥一直在微信沟通,账单发给他,直接给打了钱,顺便因为我从上海赶回蚌埠,还额外给我打了 1000 块路费,当然,后来我也知道,李哥也是看我中间为人比较够意思,比较信任他,不怕他赖账,所以额外给了路费,真出了车祸,法律上是不给赔付所谓的路费的。

自那之后,就很少联系,但一直有微信,也从没聊过,突然有一天,应该是一年前,他给我发微信,说我有时间的话,让他去苏州他那里喝茶,然后发我一个位置,是一个别墅区,我口头答应着,但一直都没时间过去。后面我问为啥让我去他那里喝茶,他微信上说,当初出车祸彼此印象都很好,别人出车祸都是互相埋怨,我们出车祸那会没说过一句对方的不字,然后他也一直在看我朋友圈,看我一个人也在创业,对很多事物的认识,尤其互联网也比较到位,想请我去他那里喝茶聊聊天。

但我一直都没去,直到他来上海,给我发微信,说我能不能抽个时间他请我吃个饭,碍于一直没去他那里喝茶,这次特地我安排个地方请他吃饭,然后聊了仨小时,我才算知道李哥做什么的,也才算知道为啥当初司机说他是淮北首富了。李哥原本是开超市的,他一说超市名,我就知道了,在我小时候特别火,说是淮北第一大超市都不为过,最多的时候在淮北开了 7、8 家大的连锁超市,员工最多的时候 1000 多人,但是在 11、12 年的时候打包全部出售了,卖给了央企,卖了老大一笔钱,老大老大。

之后他考虑到年纪也大了,就不折腾了,移民到了加拿大,就全球到处旅游,带着老婆好好享受天伦之乐了。后面又聊到我说得到这么一大笔钱,没去做点投资么?不然这些年不得贬值很多么。然后他给我说,超市卖了之后,他就开始买房子,除了淮北有很多房子和写字楼都是他的,他还在苏州、上海、加拿大等地投资了不少房子。。。我当时就追问了下去,我说你本来开超市的,咋想着去投资房产的,而且在淮北投资就算了,竟然还跑苏州、上海投资,怎么会有这种魄力?而且是一栋一栋的买!

他又告诉我了一个故事。他本来只想着在淮北买的,淮北那会新建的商品房和写字楼他买了好多,因为买的多,当时认识了一个大开发商朋友,后面这开发商要竞标地皮,但是中间有人搞事情,他当时急需一笔钱,他不缺钱,但是急需一笔现金,第二天就要把竞标的地皮钱预付了,不然后面可能就得涨价,找到李哥,李哥当时觉得人家大老板确实不缺钱,而且也玩的不错,因为他开超市,现金流很不错,加上超市也是自己开的,他说的算,当即从账户支出 500w 借给这开发商,后面开发商为了表示感激,把一处 600 平的写字楼以成本价卖给他了,李哥说,给他的价格一千多一平,当时市场价都要两千多。

之后这个朋友就一直处的比较好,超市卖掉之后,也是这开发商让他别在淮北买了,说淮北这小城市发展太慢了,让他去上海、苏州去买,大城市发展快,增值空间也快,他信了,当即就跑到苏州、上海买了不少房子,当然很多可能觉得夸张,咋说买就买,那会房价很低,11、12 年,加上他手上当实现金特别多,他买房真的是一栋一栋买的。后面移民到加拿大,也就在附近也买了点房产。他就感慨,这些年他做的最对的投资就是买了这么多房子。。。

说到这,我前面说他是淮北首富其实我也不知道他是不是真首富,主要是当年司机说的那句我信了,是不是首富,你也没法看人家的账户,公开显示,淮北现在最大的一家企业就是口子窖了,但是市值和你的资产是两码事,李哥是不是淮北

首富可能真不确定,但是我觉得轮资产的话,在我们淮北一个小城市也八九不离十了。期间,李哥还分享了以前他开超市的难度,那会做事都要大关系,他开个超市,跟 16 个部门打交道,每个部门的什么领导,逢年过节都要去逐一拜访送礼。

因为早点混混也比较多,除了跟白道打交道之外,他开一家超市,都要专门请超市附近的混混们请几桌,顺便送礼,之后他的超市没人敢动。当然了,这些都是那个时代的特殊营生之道,离我们比较远,但我们多少能感受到这种创业在小地方肯定是真实的。他现在找我聊,就觉得我在创业,劝我就要多折腾,别取得一点成就就轻易的安逸下来,他说 30 岁正是多折腾,多闯的好时机,后面又邀请我去苏州务必找他喝茶去。

我跟李哥的缘分确实有点奇妙,李哥的故事也有点传奇,但时至今日,他说他愿意跟我这种年轻人打交道聊天,他说他现在虽然享受天伦之乐,但是他觉得自己的脑子秀逗了,不赚了,他通过看我的朋友圈可以增加点见闻,跟我聊天可以感受到当年创业的激情。以上,这个故事分享给大家,可以当个小说看,但确实真实的,后续我抽时间总结几点我自己的感悟。

## 如何卖茶叶

卖茶叶这个事,这几点执行下去,绝对有效果。准备的工具,微信即可,其他什么都不需要。

1. 把每个老客户,每个买过茶叶的人都加微信,尽一切可能联系到购买过的用户,如果都愿意加还好,如果不愿意加,可以用金钱刺激,加微信直接反还 5 块或者 10 块红包,别觉得贵,茶叶本就是高客单价的产品,值得这个价;
2. 加完微信之后,朋友圈好好运营,多发点跟茶叶相关的话题,喝茶的好处,什么圈层喝什么茶,最好再整几篇鸡汤,成功人士都喝茶之类的。
3. 建群,比如有上新之后,可以建群,在群里准备两个托,上新之后在群里做个介绍,最好限量,群里的托营造一种赶紧抢的氛围,不然就没了;

4. 以上是针对老客户的复购和留存运营, 但是要扩展人群啊, 也很简单, 让老客户带新客户进来, 每带来一个人购买, 就奖励二两茶叶, 或者老客户购买打 8 折, 你甚至直接给他们分佣金都行;

5. 其实上面几个做好了, 就够你爸赚点小钱的了, 如果还想做的好, 快手可以开展下, 茶叶这个东西, 感觉挺适合快手人群的, 有运营能力的就自己运营, 没运营能力的, 就做投放, 走 CPS 结算, ROI 为正, 就可以一直投放;

6. 当然, 以上很多人觉得是套路, 所以一切都是建立在你产品不错的基础之上, 只有产品真的不错, 哪怕被套路运营, 同样可以赢得口碑, 如果产品垃圾, 那就真的是忽悠了。

7. 其实如果还想骚操作的话, 那就按照茶叶女的套路, 伪装美女, 专加一些大老板、法人加, 这些都可以买到信息的, 这里的很多球友估计觉得, 这套路太 low 了, 一眼就识破了, 那是因为你们常在这里, 对市面很多套路其实都免疫了, 要知道中国人群层次很复杂, 很多传统企业、小县城的老板, 是真的会上当的, 看看各种骗局在很多小县城层出不穷就知道了, 信息差、认知差异真的很大, 当然, 我只是这么一说, 要不要去做就看你了。

总之, 1234 能做好, 这生意就已经做的红红火火了, 56 能做好, 那就是可以当成一个事业去做的, 再次说一句, 程序员要摆脱纯技术性思维, 商业跟技术完全两码事。

## 环境不好如何储备

前面有球友发个帖子, 说他在北京开了家录音棚, 最近都没啥人, 欢迎球友们去体验给打五折, 这里借这个帖子说几句。欢迎有自己生意的在这里曝个光, 这样的广告我一点不抵触, 甚至很鼓励, 特殊时期, 每个人做生意都很难, 真是好的产品与服务, 给球友们优惠, 一举两得的事。

另外, 这里顺便再给那个球友出个招。我之前说, 环境不好, 就要多储备, 有人就纳闷, 怎么储备? 做啥子事情才叫储备呢? 其实不止学习是储备。就拿录音棚来说吧, 生意好的时候, 人流多的时候, 你服务都服务不过来呢, 还储备啥, 就

一心提升服务质量就好，但是现在生意很差，人流很少，有疫情的原因，但是自己也不是啥都做不了的。

录音棚这玩意不那么普及，我敢说很多人都不知道录音棚是啥，也不知道线下还有录音棚这样的店，这就是认知度还不够，所以这时候的储备，就可以想办法提升曝光，扩大大众对录音棚的认知度，大众的眼里是，只有专业音乐人才会用到录音棚，但是远不是。

我也是之前偶然间接触这玩意才知道，其实很多爱好唱歌的人都可以去录音棚的，但是很多人不知道，所以这个球友，我觉得就可以开个抖音号，发点视频，把去你那边录音的客户都给录制个视频，通过视频让大家了解在录音棚唱歌的区别，有专业的一面，也可以有搞笑的一面，比如一个人去录音棚唱歌之前，一个人去录音棚唱歌之后，做成视频，很多人看了视频一定是有很大兴趣去亲身体验的。

录音棚这生意，我真心觉得可以通过拍视频，来扩大大众的认知度，虽然是做的线下生意，但是完全可以线上曝光与获客，现在也没多少生意，刚好拍拍视频，这就是一种储备，而且额外还可以提升自己做视频的能力，相信我，如果真做了这件事，很可能会得到出乎意料的结果，我觉得不妨可以尝试一波。

## 公众号 6 年回顾，如果能重来

如果能重来！前一阵子，微信公众号八周年，我写了一篇文章，其中提到一点，作为公众号从业者，虽然我们已经是公众号受益者了，但要问问我们这些年最后悔的事，我们一定后悔公众号没有做的更早些，我们本可以做的更好。但是时间无法倒流，一切都无法重来，但这些年我做了次复盘，假如现在给我一个机会，让我重来，那么我会怎么去做公众号呢？

首先第一点，我一定是先尽早重视起来，其实我是 14 年就注册公众号了，但是直到 16 年才开始重视运营，这两年的闲置期恰恰是公众号红利期最大，发展最快速的两年，那会随便写点文章，用户的转发传播欲望很高，关注度很高，很容易就把公众号做起来了。做个不恰当的比喻，那两年，公众号简直就是还没被怎么开发的金矿，随便你去开采，但现在这个时代，这座金矿已然被开采，被跑马圈地的差不多了。

其次第二点，我要组建团队。很多读者都知道，我一直都是一个人写，之前我还引以为傲，但是现在回头看，其实这是错误的。当然我说的不是一开始组建团队，而是说，当我把公众号摸清楚了，有稳定盈利模式的时候，应该组件团队，毕竟一个人的能力是有限的，尤其内容创作这块，哪怕你肚子里有多少货，但是随着时间的推移，总是会有被掏空的那一天。

但是组件团队，培养有潜力的人才，会把这个势能放大很多倍。而且有团队之后，可以做很多事，比如做起来一个号，可以让团队继续走矩阵路线，运营新号，甚至出色的话，还可以接运营业务，因为很多公司是没能力运营的，包括后续短视频领域火了，如果有团队的话，这块也是很早可以涉足的。但是从始至终我都是一个人做，以致于有很多想法，很多机会，我有心无力，因为原来的公众号不能放弃，自然新的东西也没时间去尝试。

这也是为什么短视频领域出来了，很多公众号领域的文字创作者，转型去做视频，大多做的很一般，因为一是习惯了原来的文字表达方式，二是没有过多精力投入新事业上去。当然也有做的好的，只是说按比例来说，文字领域做的出色的kol后面转型做视频大多做的不够好。最后一点，我要花钱投放。其实我做公众号一直到现在，我都没花过一毛钱买过一个粉，你们可能以为这很厉害，这是值得骄傲的，其实作为过来人，我现在反思，这恰恰是我最后悔的事。

会花钱不是坏事，只要钱花到位，很多时候，会花钱是一项技能，是一个能力。现在反思来看，我记得最初公众号一个粉丝从几毛钱，到几块钱，再到现在十几块钱，也就是说，早期花钱做投放，是非常划算的。当然了，这里说的投放，是有前提的，不是说随意花钱买僵尸粉就行。而是在自己对公众号生态有一定的了解，有稳定的内容创作，有稳定的商业模式，那么这个时候花钱投放是短期内扩大规模最有效的方法。举个例子，你现在加入有10w粉丝，每年靠这些用户稳定盈利20w，那么你完全可以花20w再去争取多获取10w精准粉丝。

注意，这里说的不是买僵尸粉，而是花钱投放，把你的精准粉丝引过来。但是以前的我，从没有这种思维，都是赚了10w就存起来了，虽然后面也慢慢的做到一定规模，但是如果我有投放思维，可以把规模，把盈利翻倍的增长。这个也是我这些年认识一些专门做投放的朋友学到的，这几年，我知道很多公众号，在没有任何基础，就靠着投放做起来的。

当然，我说了这是前提的，前提就是，有稳定的原创内容输出，有稳定的商业变现模式，如果你是一个营销号，你花钱做推广增粉，那后续大概率这钱是打水漂



的。其实，这个不只在公众号领域的教训，我以前做 App，现在回头来看，也是一样的道理，就记住一点，不管任何时代，流量永远是越来越贵的，如果你的流量变现很高效，那么要做的就是，最快最早的花钱去买流量，这样才能有利滚利的效应。

以上，就是最近复盘，我反思的几个点。当然了，有人说，如果时光能倒流，那么我直接去买房得了，哪用得这么麻烦，但是我说了，时光不会倒流，这种复盘是为了自己的反思，为自己之后的道路有一些指导借鉴作用。比如我举几个例子，现在短视频火，很多做视频的其实背后都是有团队的，单人作战很难脱颖而出，而话说回来，当一个人做起来一个号的时候，应该立马去组团队，继续拓展。再比如，星球里不是有不少做知乎好物的么，很多人没赚到俩钱，但是同样也要很多人已经熟悉套路，有自己的一套方法论，我在知乎好物群里，已经不止一次看到有人晒每月过完的收益图了。

那么对比下来，如果你有一定的稳定方法论，流量转化很好，变现效率很高，那么完全可以尝试去投放，就去知乎官方做投放买流量，多试几次，算清楚投入产出比，只要不亏，那么就可以一直投放下去，这在短期内可以成倍成倍的放大自己的成就。包括我身边有不少做产品的朋友，就是做 T 恤，短裤之类的，其实质量一般，但是把视频拍的很有吸引力，然后就去抖音上做投放，据我了解，每月流水相当大，关键他是在没有任何流量的基础上，纯靠投放做起来的。所以你看，有时候即便你没有流量，也是有方式做起来的。

我自己这些年做公众号，很长一段时间我都觉得我一个人做的很好，没有写作基础，但是就靠着刻苦写，一步步把内容创作能力锻炼起来，靠着内容把流量也做起来，然后商业变现模式也做的还可以，但是现在复盘，再回头看，其实真的没啥骄傲的，有非常多的地方做的还不够好，很多东西，都是亲自经历了，走过来了，才算真正的看清楚，才真正的吸取到教训，涨了姿势。以上就是自己关于公众号这个领域自己反思的一些经验教训，希望对大家有一些借鉴意义，也希望能对大家之后做的事有一些新的想法与认知升级。

## 做短视频如何选择合适的平台

最近观察了一些短视频平台，给大家分享一点心得体会吧，后续有做视频这块的可以参考下。最近刷了各大短视频平台，感受最深的一点就是，各大机构群体基本都很重视，纷纷开始入驻了，而且一个最大的特点是，内容同质化过高。啥意思呢？刚有一个类别的视频火了，不出几天，很快一大堆同类型内容就开始出来了，迅速之快，超出想象。

比如类似于，撩小姐姐的，扶贫的，关爱中老年人的，记录从遇见到分手的恋爱日志的，街头撩闲的等等，基本火一个号，很多号过几天都出来了。只能说那些机构太敏感了，而且他们本身资源较多，想要快速起来很容易。从这里可以总结出一句，想做视频，其实不止做视频了，创业一开始，不要想着颠覆式创新，其实就是从模仿开始，先起步，后续再想着创新。

当然了，其实类似久了，这种单纯靠剧本的快速复制，可以很快起来，但是不一定能长久，读者的审美越来越高，被套路多了之后，其实也更偏向于理性，所以内容的真实可能在未来会很可贵，这也是那些机构 mcn 缺乏的一面。有人可能会关心，短视频平台这么多，抖音、快手、B 站、视频号该怎么选择？我个人意见是，如果你是偏娱乐类，或者是颜值较高的小哥哥，小姐姐，那可以选择抖音，毕竟这类适合抖音，群体也比较大。

如果你目标用户是针对三四线城市，或者中老年人群，那可以选择快手，讲道理，快手三四线人群还是偏多的。而如果你是偏向于教学类，知识类，科普类，那可以选择 B 站，毕竟除了二次元，B 站上的年轻人有很大的学习需求，而知识科普类视频也偏长些一般。而如果你是公众号主，或者想做微信生态的，那么必须选择视频号，视频号跟公众号可以结合，本身也是一种倒流方式，加上现在也算是有红利。

当然了，还有一种就是，你一套视频，全平台分发，这种当然也可以，毕竟全平台分发上传成本也没那么高，但还是要有所侧重。就像我一开始做公众号，其实也是以公众号为重心的，文章也会在其他平台同步更新，但就是个例行分发而已。以上，就是关于视频的最近一些心得体会，先分享给大家，给想要做视频的一点了解和准备，后续视频咱们也搞起来，不知道我把我写书的过程用视频记录下来行不行？哈哈哈

## 我创业需要什么样的人

自从上次在星球里招人之后,收到 400+ 简历邮件,直到现在还没完全看完,简历中很多人都提到这么一点说:张哥,我只想跟你做事,不要工资都可以,希望提供个机会,一起跟对的人做对的事。包括你也说,只包吃包住就行。这里我想说的第一点就是,跟我做事,一定要给工资的,哪怕你们只想跟我做事,不 care 更多,但是做为一个老板,不给员工发工资,甚至于只想着压榨员工,以后没很大信心让跟着我的人赚更多,那我不如不创业了,我自己一个人赚的也不少,自由自在,开开心心多好。

之所以选择创业开公司,组建团队,一是有更多的业务,需要更多的人才去做,二是在这个过程中,希望可以带领一批人,做点有成就并且赚钱的事,也许起步很难,但是未来是希望每个人都可以赚的更多。试想下,如果未来做成了,每个跟随你的人能力都可以有很大提升,并且都能比以前赚更多,这种乐趣与成就感是一个自由职业者比不了的。话又说回来,跟我做事,我招人比较看重三点: 1. 你是否认可我,认可我的能力,认可我做的事。这一点来说,星球球友有天然优势,因为愿意付费加入我星球的人,这些已经是前提了,尤其很多球友从第一期一路跟随过来的。2. 你的能力是否匹配; 3. 你的人品、综合素质是否靠谱,我如果对你有足够了解,那就是最大的优势。

从我确定寻找员工开始,第二天,001、002 员工就确认了,无他,这两小伙子都同时满足这三个条件,而且这两人几乎毫无犹豫的表示愿意放弃现在所有的一切,只要我需要,他们随时飞来上海。他们俩从最初悟空问答那批人就开始一路追随,我对他们有充分的了解。只不过最近很多人问起,还要人不?需要什么样的人?

我想说,目前我能力有限,任何一件事都是一步步来的,我不可能刚开始,就招几十个人过来,我也发不起这么多工资,但是我相信未来业务顺利开展,明年我有信心会需要招聘更多人。至于实习,我也希望可以尽量提供更多岗位给球友们。只是现在还没能力、没实力招聘更多人,希望大家给我点时间,我自己是很有信心的。另外,很多人会问起说,张哥,你需要什么样的人呢?

我这边可能招人, 以及开展业务、管理方式不那么正常, 我更希望你告诉我你擅长什么, 你在某一领域有什么突出的技能, 我会因地制宜, 针对不同类型的人才, 在考虑我这边开展相应的业务是否合适, 匹配上我就会找你聊。我这边希望以后我这边的业务主导权是在人身上, 而不是业务主导, 我相信优秀的人, 遇到匹配的业务, 他会发挥更大的价值, 愿意投入更多热情。

所以, 如果你在某一领域有擅长的地方, 现在依然可以给我发邮件, 这个邮件库都是未来我可以储备的人才, 一旦发展需要, 我都会第一时间联系你们。作为自由职业者, 说实话, 我自己做的还可以, 但是作为创业者, 我只是刚开始, 一切我都是以归零的心态去做, 万丈高楼平地起, 我也希望以后可以在这里寻找到越来越多跟随我一起, 跟随公司一起发展的志同道合之人! 人生的下一个阶段, 下一个赛道, 也会让大家一起见证。

## 环境篇

### 说说房子的问题 (2017)

见不少人问房子的问题，姑且来说一说，虽然我也没买房，但是很多认知与经验走在了大家前面，这些都是血淋淋的经验教训。先买房还是先买车？如果打算买房的话，那一定先买房，房子是资产，任何时候房子都是你的资产，车子不是，车子是消费品，所以，如果买得起房子，一定先买房。

房子未来的走势？大会前后，各地房子限购策略，包括也出台了一些租售同权的策略，其实侧面反映了，房价到了政府出面调控的地步了，政策上虽然有一些调控，但是只能说房价近期不太会疯长，但是跌是不太可能的，所以，如果有能力，早上车是没错的。尤其是，已经限购的城市，这些城市是刚需，这类房子，如果你满足条件，而且又有能力购买，那么就尽早购买，不管是自住还是投资都完全没问题的。

对于一些现在还有限购的城市，如果要投资的话，可能需要综合考虑下未来的发展，如果是自住的话，那么任何时候上车都不晚。上车的话也尽量，越发达的城市，越要提早上车，未来交通越来越发达，资源会越来越汇聚发达城市，如一二线城市，各省省会等等。

以上，就是我的一点观点，当然，我自己也没买房，可能有人觉得我的观点站不住脚，但是这几年我在上海的经历、阅历让我有了全新的认知，早两年完全没这种认知，导致多奋斗几年，好在现在也不晚，现在我在上海买了稍微偏点的房子可以随时买，但是还是想努把力，尽量买一个地段好点的房子，相关领域的知识也花了不少时间了解，所以，提早跟大家普及下，有时候甚至后悔几年前的我缺乏这种认知，不过，现在还不晚。良心建议，分享出来，给大家做参考。

## 说说买房的问题 (2018)

我看待回答列表里有很多是关于买房的问题, 这里统一说一下我的看法。大的趋势, 房价接下来会以稳定为主, 但也应该是稳中上涨, 奢求大跌基本不可能, 除非有少部分炒作过猛的地方, 比如北京的燕郊, 据说最低接近腰斩。但是我说过, 如果是自住房, 那么能买起是可以买的, 为什么?

因为长期来看, 城市化的扩张, 房子是很难跌下去的, 而且自住房短期你也不太可能卖掉, 能买起, 还是找机会买吧。但是如果投资房产, 现在是万万不建议买了, 不是怕房价跌, 而是怕你买了之后卖不掉了, 现在政策多变, 已经有不少地方限制一些二手房的成交了, 很多投资买入的房子卖不掉了, 如果是借钱投资房子, 哪怕房子不跌, 但是资金链断裂, 也是损失很大的。

所以, 自住房可以找机会随时上车, 优先新房, 二手房得慎重点。另外, 有很多在一线城市工作的人, 是在二三四线买房的, 这种的话, 能买得起, 优先买新房, 其次看位置、看教育资源, 这两个是最重要的, 不要怕贵, 有了这两个资源, 买了之后很难亏的。补充点, 有人也许觉得一线工作, 有点钱, 想着在老家买个别墅投资。其实, 如果是自住没问题, 但如果是投资的话, 豪华别墅的升值空间真不如学区房升值空间大, 为什么?

因为别墅太贵了啊, 普通人有几个买得起的? 买盘少, 加上门槛高, 导致哪怕你当地房价涨了, 但是别墅涨幅也慢, 倒不如地理位置好的, 100 多平的学区房升值空间大, 因为这种房子是大众最迫切的, 买盘多才会导致升值空间大。买房要贷多长时间? 这也是很多人问的, 房贷利率其实已经有所上涨了, 但也大概才 5 个百分点, 哪怕普通人你不懂投资理财, 但是本身通货也在膨胀啊, 你们知道银行贷款有多难么?

房贷可是普通人这辈子唯一向银行贷款的机会啊, 所以, 房贷一定是贷的越多越好, 越长越好。除非你是土豪, 钱多的没处花, 否则, 这种才是受益最大化的。房子周围有医院好么? 有医院当然最好, 但是这个不是刚需, 为了那点医院资源, 多付不少钱实在不值。为啥? 想想你一年会生几次病, 去几次医院? 哪怕医院资源再好, 但是这属于非常低频的行为, 有些楼盘就以医院为宣传点, 其实为了这类低频行为要额外多付不少钱, 是很不划算的。

为什么我说教育资源和地理位置最重要? 你未来的小孩可是要从小就要受教育的, 谁不想让自己的下一代更好? 更何况自从小孩上学之后, 几乎是每天都要去的, 高频行为。地理位置为什么重要? 想想你这一生上学之后上班的时间有多长? 而且是不是一周要上五天? 这种高频行为是你最在意的, 谁不想每天睁开眼, 就可以很方便的坐上地铁上班, 如果周边本就是 CBD、商业广场, 那这种位置更是贵, 也更是高频刚需。这类房子贵自然有它贵的道理, 有钱就买这种, 不会亏的。

买房要买车位么? 我们处于消费升级的时代, 车几乎是每个家庭的必备工具, 所以以后车会越来越普遍, 而车位自然会越来越贵, 所以, 有钱买车位就尽量早买, 不管哪个地方。以上, 就是从我的角度对一些买房的看法, 希望对大家有启发。

## 买房的一点小心得

大家都知道了, 我买房了, 昨天(2018.6.14)公号后台、朋友圈、qq 群里等收到了一大堆人的祝福, 真心很高兴, 加上昨天又是我生日, 还有世界杯开幕式给我助兴, 这个生日着实难忘, 不过同时, 有不少人有一些疑问, 而且, 总有一些人也要买房的, 那么今天, 我将以我的自身经历, 给大家详细的分享一些经验, 我相信一定会对大家有所帮助的。

1、很多人的第一个问题是, 花几百万在一线城市买房值得么? 为啥要挤破头留在大城市呢? 其实我告诉你们的是, 一线城市最大的优势在于医疗和教育, 这两点, 是其他很多二三四五线城市短时间内很难赶超的, 而且这两个方面跟其他城市差距非常大。

先说医疗, 全国最有名的医院基本都在一线城市, 尤其北京上海, 我们这一代这么年轻, 你可能对医院不咋关注, 但是你大概听过北京的朝阳医院, 上海的华山医院很有名, 而这两座不过是北京上海众多一流医院的其中之一罢了, 我们平时感冒发烧, 你是很难感受到医疗资源的差异的。但是你要知道, 人这一辈子, 一场大病, 可能就夺走了你的一生, 你在一线城市久居的, 你或者你的家人生病了, 你很快可以抉择什么病该去哪所医院就医, 而且你家本就在这里, 很方便, 但是如果你在外地居住, 你如果临时得了一场大病, 你最多去所在市区以及所在省会去就医, 实在不行了, 你才会来北京、上海就医。

但是, 很多时候, 病情就是这样耽误的。所以, 虽然一线城市的医疗资源很紧缺, 你不管任何时候去医院, 总能看到医院人满为患, 但是相信我, 当你得了重病的时候, 一线城市的这种先进的医疗, 能救你的命。再说教育资源, 这个就不用我多说了吧, 以前我给你们普及过的, 全国各地 985、211 高校的录取率, 除了天津之外, 其他基本都是一线城市最大的优势, 某种程度上, 如果你的孩子能留在一线城市, 本身就是赢在了起跑线上。

2、500w 能在一线城市买个什么样的房子? 很多人一听首付加各种费用 200w, 可能会认为该不会买的是别墅吧, 我只能说, 贫穷限制了你的想象力。不说我买的房子多少钱, 就说 500w 的房子在北京、上海这类只能买个最普通最普通的房子, 北京、上海稍微偏的地方均价都 5、6w 一平了, 一些中心点的地方 8、9w 一平太正常了。

不过我买房的目的很明确, 是冲着学区的, 为了给小孩上学。所以, 你又想学区好, 又想小区环境好, 又想离地铁近, 这样的房子有没有? 有, 1000w+ 起步。所以, 我在综合了位置以及学区, 买的其实算是很普通的小区, 还是动迁房, 但是看上了幼儿园和小学的学区, 我做过了解, 幼儿园和小学虽然不是顶尖, 但是还算可以了, 至于对口的初中倒一般, 不过我想着, 等到初中还有 8、9 年呢, 到时候没准更有钱了呢, 但是小区环境一般, 不过我买的这套房子装修很不错, 这点是我跟我媳妇比较在意的, 哪怕小区环境在一般, 但是装修可以, 我们自己住着不错就行了。

很多人纳闷了, 不买房难道就不能上学了么? 理论上是可以, 但是一线城市政策都是有房子有户口的优先, 其次才是有户口没房子或者有房子没户口, 最后才是没房子没户口的, 一般好点的学区都一大堆人排队, 你什么都没有, 基本排不上你。我还没有上海户口, 不过积分够了, 再积累个三年多, 包括个人缴的税与社保, 以及在公司的 title, 应该都会加分的, 所以, 买了房子之后小孩上学应该没大问题。

3、两房还是三房? 很多人买房的时候有个疑问, 说是暂时买两房(两室的)还是咬咬牙直接一步到位呢? 这个我得给大家普及下, 一般来说, 两房属于刚需房, 这类房子是需求最大的, 凑合着还可以, 但是不太宽裕, 但是三房属于改善房了, 所以, 你们可以看到, 绝大部分有钱人, 会把房子卖掉之后换房都是三房, 三房住着宽裕些。



但是你们要知道三房不是刚需房，有钱人总归是少数，单论房子的增值来说，三房的增值空间是赶不上两房的，所以同小区两房的单价往往比三房更高。所以，如果是第一套房子，我都建议买两房，到时候有钱了，转手很容易，买两房的时候可能要么看中学区，要么看中位置，每点都好的，你资金一定不够，但是买三房的大多是综合考虑每个地方，不过这种适合大部分发达城市，尤其是一线城市，十八线小城市不适用。

4、要不要贷款？毫无疑问，就这么给大家说，有钱人之所以有钱，是因为有钱人懂得用杠杆。而买房，可能是普通人可以用杠杆的唯一方式，啥叫杠杆？35%的首付先提前买了100%的房子，这就叫杠杆，虽然有利息，比如你要贷款30年，算下来30年后光利息都要一两百万，听起来很可怕，但是这是最划算的，因为长期来看，人民币一定是贬值的，而房子会增值的，这一正一反，你完全不亏的，所以我肯定是用的最低首付贷款最长时间。

普通人老想着贷款要还这么多利息，天天忧愁，而有钱人脑子里老想着，我100w的本金如何才能当1000w来用，这就是最大的思维方式的差别。另外，很多人其实不知道，即使你贷款30年，十年之后你有钱了，完全可以提前还的，提前还之后的利息不会算了。但是我还是那句话，即使不提前还，要一直贷款，也完全是合理的。

5、现在还适不适合买房？很多人肯定很想知道，现在还适不适合买房。我以前说过的，那么再说一遍，如果是刚需自住房，任何时候上车都不晚，看中了，觉得可以接受，那就上车好了，不用过多考虑自己是不是买贵了，以后还会不会更低，我告诉你，这类事情你想的越多，越纠结，而且越容易错过上车机会。

从长期来看，人民币是贬值的，房价是不太可能跌的，只要是自己刚需住房，不用过多纠结。但是如果你是投资用的，这时候我是不建议的。现在的大环境政策上是严格制止炒房的，现在投资房子不是担心房价会下跌亏本，而是担心你买了之后卖不出去，这是最大的问题。已经有不少地区的炒房客，把房子砸手里，不让出了。对于投资来说，现金流才是第一位的，现金流是命，最后投资把一堆房子砸手里，没有任何现金，哪怕房价是涨的，这也是容易出问题的。所以，我现在不建议投资房产，除非你所在地区有什么特殊环境，这个另说，但是大环境是这样，政治生涯的延长，能改变很多事情。

6、一些小细节。最后，再给大家透漏下我买房的一些小细节，我买房非常快，快到链家中介都觉得不可思议。我是上上周末看了一天房子，然后上周就付了定

金。不是因为我儿戏，而是因为在买之前我做了大量的工作，以为我的目的很明确，最关心学区，然后装修够好，价格在预算内就好了，新开的楼盘大多学区一般，而且要等，所以只能选二手房。

二手房中学区还可以，预算在自己范围内的，直接锁定了一个地区，然后周末就去这个地区看了房子，这地区房子也确实比较少，而且大多装修一般，看到了一套装修不错的，直接就谈价格了。然后我特意问中介，这房东为啥要卖房子？这个很重要，以后大家买房一定要问这个问题。在我了解到，房东卖房的目的是自己名下的房子名额满了，必须要卖掉才能买，他们打算在陆家嘴买一套，而且据我了解，房东已经开始在陆家嘴看房了。

在得知这个信息之后，我就心里有谱了。一是房东有多套房，而且看装修，一看就是有钱人，二是房东陆家嘴新开的楼盘已经在看了，据我所知，新楼盘现在很抢手，所以我就直接跟房东谈价格了，房子挂牌很高，最后谈下来不少，而且我又额外提了一个要求，如果房东月底先搬走，我提前入住，首付可以很快搞定，房东居然答应了。第二天房东，就去找房子租房去了。。。

正常流程要三个月才能拿到房子的，这也额外省下了 3 个月的房租了，不过整个沟通过程中，我也体现了很高的素质与沟通技巧，让房东觉得我这人靠谱，而且我也在价格上做了点让步，我直接额外加了钱买下了所有的家具，我也省得麻烦，房东也觉得我挺爽快的，不是那种不依不饶的，所以整个谈判非常有效率，很快就走手续了。

所以回头再看，了解房东为啥要卖房子有多么重要，房东蛮着急，加上人家自己确实不差钱，再上我也没那么小家子气，超级超级迅速。包括我自己也没预料到有这么顺利，只能说是还是蛮幸运的，难道是那句，越努力越幸运？不过整个购房手续还是蛮复杂的，要准备一系列材料，这个以后有机会，再单独说吧。以上，就是这次购房的一些体验，以及一些感触吧，希望对球友们有点帮助。虽然我知道，很多人在一线城市买不起的，但是一些技巧与观点是通用的。祝每位球友都可以早日靠自己买下人生第一套房子！

## 电动汽车可能是未来

电动汽车可能会是未来的一场革命 (2018.11) 。球友们都知道, 我相对比较关注趋势, 因为如果看清了趋势, 其实就能比别人更容易把握更多的机会。之前我在星球里简单的说了下, 我说我看好电动汽车未来的发展, 今天就给大家简单的说下一些逻辑以及有哪些机会。

1、电动汽车用电, 传统汽车用油, 所以第一个理由大家自然就想到了, 电是可再生资源, 石油是不可再生资源, 哪怕储备还很丰富, 但是总有一天是贫乏的时候, 从现在油价频涨, 相信大家都能感受到, 而电费比油价便宜的多, 从这点来说, 电动汽车本身就有绝对优势。

2、传统汽车其实最核心的就是在于发动机、变速箱以及一系列复杂的构造, 很多跑车家族研究了几十年、上百年才取得一些技术上的优势, 然而电动汽车几乎颠覆了传统车企, 不管是构造上还是技术上, 完全不一样, 可以算是弯道超车了。举个例子, 多少跑车家族在百米加速上, 吭哧吭哧研究了多少年, 才能取得一些进步, 然而特斯拉这才出来多少年, 在百米加速上几乎秒杀各种豪华跑车, 听起来都觉得疯狂。电动车在构造上也相当简单, 而且不需要传统车企每年对发动机的维护保养, 动力引擎就是很简单的电机, 从技术、技术构造上, 电动汽车绝对是弯道超车, 秒杀级的。

3、你们知道么, 现在几乎所有巨头, 都在涉足电动汽车领域, 不仅传统车企, 像宝马、奔驰、保时捷等在研发电动车, 就连很多科技巨头, Google、Apple 也在或者打算做电动车, 知道原因么? 原因就在于, 现在都看清楚了, 汽车就是未来一个完整的操作系统, 以后的车完全会像现在的手机这样智能, 远程操纵、娱乐、无人驾驶等等, 这些都是汽车未来的方向, 而如果动力只能靠油来提供, 毫无疑问, 代价太大, 如果汽车本身就是电动汽车, 本身的动力就来自于电, 就像我们的手机和电脑, 电力足够, 那未来的汽车, 就是现在的智能手机, 想象空间巨大。以后的汽车系统, 会不会像现在的手机系统, 诞生出苹果和安卓系统, 那商业价值巨大, 各大巨头都在瞄准这块。所以, 电动汽车是未来的发展方向, 而且全球整个市场巨大, 商业价值也极大。

4、在特斯拉没做出成绩以前, 没有人看好, 没人在意, 因为觉得电动车续航是问题, 而且早电动车成本很高, 赚不了钱。确实, 电动汽车之所以成本很高, 主要是这是一个新兴市场, 科技溢价很高, 而且在续航方面需要大力投入, 基础设

施不够完善, 不够成熟, 这块成本超高。但是随着科技的发展, 锂电池领域的持续突破, 基础设施的逐步完善, 所有问题都会败给时间, 而且一旦形成规模效应, 成本就是极大降低, 特斯拉在上个季度破天荒的盈利了, 我想, 这都得益于规模效应, 而且你得相信, 未来锂电池的一定会有更大的突破, 这是历史发展的规律, 续航在未来, 不会有问题, 以后续航会更持久, 充电会更简单方便。

5、环境问题是全球的问题, 电动汽车比燃油车有天然的环保优势, 多个国家都在大力提倡电动车。

6、特斯拉从以前的不被看好, 到上个季度的盈利, 再到现在各大企业巨头纷纷加入电动汽车大军, 这是好事, 有竞争, 才会促进技术更快的进步, 相信, 电动车的技术突破, 再未来应该比以前发展的要快的多。仔细想一下, 功能机到智能机的过度是不是也类似, 智能机一样开始不被重视, 很多手机厂商一样一开始就在亏损, 基站、网络的基础设施一样在后续逐渐的丰富, 历史总是惊人的相似。

所以, 综上, 我认为, 电动汽车在未来可能会是一场革命, 可能会影响着很多地方, 不管是对人们生活的影响, 还是对商业价值的取缔, 都是巨大的。那么对我们普通人有什么样的机会呢?

当下国内电动车的现状是, 很多企业冲着国家的补助, 各种骗补贴, 技术其实很垃圾, 尤其很多国企为主, 真正做事的很少, 但是因为这是未来的方向, 只要这个行业有真正做实事的, 比如特斯拉和一些新加入的巨头, 总会反向激励更多的企业会重视, 会足够的创新, 所以, 当下国内电动车市场很乱不是问题, 随着时代的发展, 一些骗取补贴的企业终将淘汰。

对我们普通人来说, 一是, 如果你是汽车行业, 不妨加入一些电动汽车行业的车企, 也许你就踩到了节奏, 因为这在未来很可能是一个飞速发展的行业。国内我觉得相对还可以的电动车企有蔚来、车和家、比亚迪、上汽荣威等。

二是其实最近不是跟大家普及一些投资理财知识么, 其实投资, 如果结合趋势也是一个不错的选择, 如果你在定投基金, 不妨考虑定投相关的基金, 哪怕你要定投股票, 也可以适当考虑下, 比如国内上市公司电动汽车龙头比亚迪, 虽然我不喜欢比亚迪, 但是在国内比亚迪相对来说算做的还可以的了, 锂电池龙头宁德时代, 国外电动汽车龙头就不说了, 特斯拉。

三是, 如果智能汽车后续全面普及, 那么智能汽车上面相关应用的开发没准也会是一个新的需求呢, 但因为开车场景的限制, 不可能像玩手机这么随意, 所以这类开发应用应该没那么广泛, 除非, 无人驾驶的全面普及。不过以上不作为投资建议, 请自行参考, 而且电动汽车真正会在什么时候爆发, 是 3 年后还是 5 年后, 这个谁也说得不准, 只能说之后我会持续关注这个行业的发展, 后续看是否有持续更多的机会。以上仅是我的个人看法, 跟大家分享下。

## 接下来有啥机会

有人私下里问我, 接下来有啥机会? 其实, 上次 (2019.7) 我直播的时候就提到了一点, 只是很多人要么没看直播, 要么可能没抓住重点。这里我就提一个比较明确的把, 都知道视频是未来, 5G 时代来了后, 人人视频的时代更是不遥远, 以前都是用照片记录生活, 那么以后会不会人人用视频记录生活呢? 毕竟视频更真实, 可以记录整个过程。

那么于此同时, 会有哪些机会呢? 肯定会有越来越多的视频平台, 有越来越多的视频博主, 有越来越多的视频机会。那作为我们普通人可以做哪些准备呢? 你是个做技术的, 是不是可以研究一些视频技术, 以后如果越来越多的人用视频, 一定会催生视频技术的进化, 音视频方面的技术值得做技术的作为主要方向去研究。那如果你不是做技术的, 想积累点额外的技能, 那是不是自己学着拍点视频, 自己具备点剪辑、后期的能力, 别觉得难, 其实现在手机什么都能做到, 摸索熟悉之后, 真没那么难。

会了这些技能之后, 以后会不会有更多视频剪辑后期的岗位需求? 甚至于, 有想法的, 可以自己成为视频博主, 又或者, 现在有很多专职给小孩拍照片的, 那么以后会不会需要有人专门花钱拍个视频纪念甚至于 mv 呢? 我觉得真有可能。图片时代, 很多人都会花钱拍点照片, 一些摄影师专职拍照片的, 那视频时代, 没准就会有专职的拍视频的摄影师呢。

所以, 视频是一个毫无疑问的趋势, 有人会问我们能干嘛, 其实真的有一堆可以准备的。不蛮你说, 我现在都跟我朋友说, 让他没事学点拍视频, 以后这技能总有用到的地方。这是基于对未来的预测一个准备, 谁也不知道会不会对, 但是逻

辑是这样的，万一对了呢？你现在掌握的一项技能，说不准未来的某一天，给你创造了很大的机会呢。

等未来哪一天我们翻出来这条，再来看下吧，就如第一期的时候我就让一些人开始做公众号、做私人号，现在再看，正如我昨天说的，100 人可能知道机会，只有 30 人执行了，最后只做成了 5 个人，当初执行的那批人应该很庆幸吧。

## 关于疫情

1. 一个现实，这次疫情对全球经济的影响太严重了，比我们想象的都要严重的多，很长一段时期内都很难彻底恢复，这个时间至少以年计；
2. 现金为王依然是个非常正确的策略，非常正确，几乎不用质疑；
3. 且不说会不会通货膨胀，即便通货膨胀，我就问个扎心的，你是有多少现金？不说你们了，我圈内不少大佬们，现金都是用千万计算的，他们依然是以持有现金为主，难道他们就不担心货币贬值么？再看看自己的存款，你是有多少现金担心贬值？这种担心对我们普通人来说就是杞人忧天；
4. 当然，现金为王，并不是说其他投资不能做，而是说以现金为主，其他方面即便有投资，有花费，也占比要小，控制风险。
5. 基于 4，我举个例子，以前经济好，大环境好的时候，你的投资都比较难赚钱，更别提环境如此差了，大环境差的时候该想的是保住自己的资产，能保住就很好了。即便要投资，占比要比较小，啥意思呢，以前如果环境好的时候，你的各种投资可以占比大头，现金小头，但是这环境，要想着持有现金占大头，投资占小头，也就是我说的，少折腾。
6. 其实，我个人来说，环境不好，人们的消费观都很谨慎，市场流动性降低，现金会更稀缺，其实我不认为会发生通货膨胀，这种担心我觉得是多余的。
7. 这次疫情对经济的影响有多严重？我今天看了个全国各地财政收入，全国平均跌了 20%+，非常恐怖，而且不止国内，这次是全球性的影响，国外一样不乐观。

8. 要买房的, 投资我不建议, 刚需自主房我觉得可以上车, 但是前提是, 你要确保自己的工作稳定, 自己或者家庭为单位, 手里的现金有一定保障, 收入也要保证稳定, 也就是说有稳定的现金流保证, 做好最坏的打算, 万一哪天失业了, 看下自己或者家庭能不能继续不受影响。

9. 对自身的投资学习, 这类没必要太省, 其实, 这类花费也花不了几个钱。总之, 做最坏的打算, 最多的准备, 手里有钱应对不时之需, 尽量尝试轻资产创业, 对于我们普通人来说, 这就是最佳应对之策。