
Table of Contents

Introduction	1.1
1.1 你真的了解「情商」么？	1.2
1.2 高情商一些表现	1.3
2.1 认知与知识	1.4
2.2 2018 互联网预测	1.5
2.3 贫穷不是你的资本	1.6
2.4 大部分人都缺乏的一种特质	1.7
2.5 如何脱颖而出	1.8
2.6 技术人的未来在哪里	1.9
2.7 人人都要懂点投资理财	1.10
2.8 人人都要懂点产品运营	1.11
2.9 你的什么时间最重要	1.12
2.10 聪明人都是乐观的	1.13
2.11 给 22 岁的自己六点建议	1.14
3.1 堪称月薪 5w 的顶级文案都必须遵守的标准	1.15
3.2 如何主动学习	1.16
3.3 如何更好的坚持下去	1.17
3.4 如何有效提高执行力	1.18
3.5 程序员如何提升编程真本领	1.19
3.6 程序员如何培养第二技能	1.20
3.7 程序员如何保护自己	1.21
3.8 程序员如何赚外快	1.22
3.9 程序员如何赚「睡后」收入	1.23
3.10 教你一些赚钱的套路	1.24
3.11 我的阅读经验	1.25
4.1 初入职场，认真对待每件小事	1.26
4.2 生存大于兴趣	1.27
4.3 我的一次创业投资史	1.28
4.4 如何正确的提加薪	1.29
4.5 职场带团队应该要知道的事	1.30

4.6 高级工程师的标准	1.31
5.1 人人都要懂点产品运营	1.32
5.2 一次高管之间的对话	1.33
5.3 知识星球第一期年度总结	1.34

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！

写在前面

2017 年 2 月 23 日，我开通了我的知识星球，截止目前第一期星球结束，共有 4600+ 球友加入，我的知识星球旨在帮助大家提升认知。

这份电子书，是从我第一期知识星球的 100 篇精华文章中选出来的我认为还不错的几篇，当然除此之外，其实第一期知识星球我还回答了大家将近 800 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，虽然只有一年的时间，但是变化就是这么快，希望送给所有第一期的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，我的第二期知识星球从 2018 年 2 月 24 日开始，为期一年，想 2018 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「stormzhang」，一个不羁的码农，我的世界不只有 Coding！



1.1 你真的了解「情商」么？

情商决定你的未来

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。而如果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上年，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的之后的爱情、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！

1.2 高情商一些表现

高情商的眼睛，更容易发现生活的美好。

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：

1. 第一种人

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。

2. 第二种人

第二种人是大部分人的态度，不认为混混是垃圾，但是一般多不跟混混相处，只要不得罪我，那么井水不犯河水。

3. 第三种人

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。

2.1 认知与知识

认知与知识，财富与思维。

目前为止，知识星球已经有将近 3500 位球友了，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」。

1. 什么是认知和知识

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。

.....

2. 知识的作用

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。

3. 如何提升认知

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！

2.2 2018 互联网预测

2018 已到，你是否抓得住风口。

想要抓住风口，就要对未来敏感，虽然任何人都无法看清未来，也没法准确预测未来，但是预测是让自己更好的做准备，哪怕未来跟自己预测的完全不着调，也没啥影响，但是一旦真如自己预测一般，自己会更快的上车，我自己这些年的经验，告诫大家，更快的上车异常重要。

以下就是我个人对 2018 年互联网的一些预测，可能很扯淡，但是仅供参考。

1. 区块链在 2018 年会更火热，可能会是 2018 最火热的领域，但是一定会比较动荡，动荡之中也许会诞生非常有潜力的公司；
2. 2018 年言论监管与控制会更严格，不要随意发布太敏感言论；
3. 人工智能也许会在 2018 年有一些具体的商用项目；
4. Python 和 Go 也许会成为 2018 年最火的编程语言；
5. 随着小米的上市，物联网、智能家居也许会是一个风口；
6. 今日头条会成为新的巨头；
7. 付费阅读会成为常态；
8. 腾讯和阿里巴巴依然宝刀不老，股票依然有增值的潜力；
9. 无人驾驶也许会有新的突破，无人驾驶会成为巨头必争之地，因为汽车在未来会成为像移动互联网操作系统一样重要的地位；
10. 电动汽车会被越来越多的人青睐。

以上，是我的预测，坐等 19 年打脸，这其中对我们来说有很大机会，说句真实的，我从来没有像现在这么激动，我认为现在的时代，机会遍地，对于我们普通人来说，抓住一个风口就可以弯道超车，我在时刻准备着。

2.3 贫穷不是你的资本

贫穷可以限制你的想象力，但它并不是你的资本。

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。

很多人知道我以前的奋斗经历，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，丧失了骨气也有着意味着丧失了所有，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！

2.4 大部分人都缺乏的一种特质

大部分人都缺乏的特质，看完这篇你就与众不同。

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，本质上而是他们站在了十字路口，看到了一些机会的时候敢于去搏，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。

说一个很现实的现象，我每每在公号只要提及投资理财、友金所等字眼，总有一堆人在后台问我：这个有风险么？我从来没有回答过，在我看来，这个问题是很愚蠢的，投资怎么可能没有风险？你的钱放银行也都是有风险的，只是风险大小的问题，这个需要你自己去判断，要么是去查资料，要么相信我，都是一种自我判断力。

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，所以我只会给大家推荐风险极低的理财平台，因为在我看来，绝大部分人只能承受这种风险。

庆幸的是，小密圈的所有圈友们都已经具备了一定的冒险精神，因为你们加入我的小密圈其实也是承担了一定的风险，付费加入的圈友的费用会不会不值？我是否会携款潜逃？参与活动的圈友们的资金是否安全？...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，再到之后开小密圈、跟友金所搞活动被人骂、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，小密圈也做的如火如荼，当初骂我、不看好小密圈的人现在无一都很羡慕，我可能是第一个从码农到公众号写作、运营小密圈，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，可能就再也站不起来了，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」，但是我只所以还在坚持运营者公众号、小密圈也是给自己留后路。

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，甚至过上你从没想过的生活。

2.5 如何脱颖而出

来自知识星球匿名球友的问题：「张哥我自己高中学历，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，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。

2.6 技术人的未来在哪里

事先说明，这篇分享并不只适用于技术，只是小密圈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，而如果你除了写代码，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，这是因为我个人认为，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。

2.7 人人都要懂点投资理财

投资理财非常重要，人人都应该懂点。

1. 投资理财概念

我以一个过来人的角度告诉大家，投资理财非常重要，很多人总以为自己当下没多少存款，就对投资完全不 care，其实这是错误的想法，当你存款 1w 的时候不去投资理财，不去尝试，那么当你有存款 10w、100w 的时候你会很后悔，资金是需要积累的，但是这些金融知识完全可以提前学习了解。

投资理财其实可以简单的分为两类，一种是投资，一种是理财。

投资可以认为是高风险、高回报，比如股票、债券、黄金、期货、甚至最近比较火的比特币等等，这种风险非常高，但是同时伴随着收益也很高，对于不懂行的大家，我不推荐大家接触这类高风险、高收益的品种，但是我不反对这类玩这类品种，我是个爱冒险的人，实话说，这类投资我有玩过，大家都是成年人，你应该懂得控制风险，能为自己的行为负起责就好了。

理财类的就简单多了，市面上一大堆理财产品，余额宝、银行以及互联网金融产品，这类就风险很低，如果找到靠谱的平台可能说是 0 风险，但是风险极低，同时也就伴随着收益很低，一般年收益能达到 10% 就很不错了，超过 10% 的理财产品就要小心了。

我知道可能会有人问为什么我这次推荐的友金所号称年化 12% 的收益，请仔细看清楚，那是新手收益 12%，只有一个月的时间，而且限额 2w，如果友金所不限额直接放开一年，那他要亏死了，所以不要看到 12% 就觉得不靠谱，请看清楚条件，这次我看到很多人注册之后只投了 100 块，真是可惜了，也就只有这一次有这么高的利率了。

很多人都把自己的钱存放在余额宝或者银行卡，其实上面的利率真是太低了，我自己的钱，银行卡和余额宝放的很少，只预留一些应急资金，我强烈建议大家把闲置资金用来买买理财，虽然不能让你发财，但是在通货如此膨胀的今天，理财可以尽量的让自己的资产保值。

理财平台很多，我知道大家怕老板跑路而不敢尝试，其实在我看来，不敢尝试永远会错失比别人更多的机会，如果大家要买理财的话，建议大家选择陆金所和友金所，绝不是广告，陆金所是平安旗下的，除非平安倒闭，否则完全没问题，友金所是用友网路旗下的，而且也跟平安银行建立合作，就是说你投资的钱其实是放在平安银行账户下的，即使友金所和陆金所倒闭，你的钱也是安全的。

这次是我跟友金所做了很大的争取，给入圈的朋友做了补贴，临时做的一个活动，通过这次活动进来的真是赶上了，这么大的福利很多人还骂我，我真是无语了，另外，没赶上这次活动之前就入圈的圈友们，我不知道以后还会有没有别的活动，如果还没注册友金所的，那么可以先等等看，看之后还会有没有别的活动给你们。

最后，我再强调一次，投资理财，很重要，在这个社会，不懂得钱生钱的人，是很难积累财富的。

2. 投资理财经验谈

之前有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，今天就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。

- 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。

- 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？因为这个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。

• 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、P2P 理财产品、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：P2P 理财平台，比如我之前推荐的友金所就属于这类，互联网金融这几年很火，而且也很赚钱，但是这类平台最大的风险是怕公司倒闭，老板跑路，之前也有跑路的情况，导致大家都不敢相信任何 P2P 了，其实在我看来，之前有人跑路反而更安全了，因为这更受重视了，央行监管更加严格，如果之前没出过事的，P2P 这两年这么火，我反而有点担心的，所以我现在给大家推荐的友金所我丝毫不担心。另外不止友金所，也有其他比较靠谱的理财平台，大家可以关注下背景，上市公司背景或者国资背景，并且跟银行建立资金托管基本是可以保证的了，这里有个排名链接，可以帮助大家判断，能上榜的基本都可以信任的：

链接：[创业系、风投系、国资系、上市系排名前10的网贷平台有哪些_网贷之家](#)

P2P 理财产品一般年化最高在 10% 左右，超过 10% 的就要小心了，要看下是不是最近砸钱搞活动抢人，还是一直都这么高，如果一直这么高，就要很注意了。

这些理财平台，适合大部分人，只要找到靠谱的平台，风险就可控了，但是收益相对也较小，不能发财，但是起码可以让自己的财富保值，跑赢通货膨胀。

第三类：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%，要知道理财平台一年才 10% 的收益啊，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。

数字货币这两年大火，尤其是比特币，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，长期来看，我觉得比特币还有上涨空间，不过这只是我个人的看法，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。

- 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。我也有部分资金在友金所理财，也玩股票，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，现在总体还在小亏。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，根本没有投资的意思，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，就是拿来玩伴的，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。

- 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，如果不赚钱，你來找我，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。现在也算涨了个教训，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。

• 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。

总结

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。

2.8 人人都要懂点产品运营

从我公号发展史来谈谈产品、运营

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，但是因为我工作转型的原因，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，但是好处是这就是我个人的号，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 年底小密圈横空杀出来了，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 月份开通了我的小密圈，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，那么付费加入我小密圈的读者就是「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，我今年在小密圈身上花费了不少精力与时间。

刚创立小密圈我没有急着宣传，我小密圈的第一批「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了几百人。

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，我在小密圈内部抽奖是营销、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，你付费加入我的小密圈把，我在小密圈里抽奖送书，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小密圈有抽奖而加入的，所以，内部抽奖活动是属于一种运营的方式。

第一期小密圈读者有 4200+，都是从我公号过来的，所以小密圈是我公号孵化的一种全新的商业模式，公号 10w 读者，小密圈用户 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。

小密圈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，应该是所有小密圈中很高的复购了，而且，复购还没结束，因为还有部分小密圈读者在等待活动。

当然，为了提升复购我也做了些运营的活动，就是大家知道的续费赠送价格 199 的永久星球，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。

小密圈属于虚拟商品，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，包括跟友金所推出一种补贴的方式来降低门槛，让更多的人加入，这是我做这件事的背后逻辑。

但是，我新开的星球「我爱问帅张」就不是这种策略了，因为这个星球主要形式是回答问题，加入的人越多，问问题的人也越多，我需要投入的精力与时间也就越多，所以，对于这个星球，我就不太可能让越多人加入越好，当我觉得我的精力与时间来不了的时候，我一定会提高门槛，比如涨价，这样才能 cover 住我的时间成本。

所以，看似两个星球，但其实背后的产品逻辑与运营方式有着本质的区别。

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产品来对待的，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，不一定开公司才叫创业，创业是随时随地的，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。

1. 靠着种子用户以及博客积累做到了从 0 到 1；
2. 靠着自己的勤奋分享，做到了从 1 到 10；
3. 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；
4. 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；
5. 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；
6. 看到了留存的问题，让我做了改名的决定；
7. 小密圈让我看到了全新的行业模式，也看到了新的机会；
8. 公众号和小密圈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；
9. 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；
10. 续约活动是我的运营活动，目的为了提升复购率；
11. 小密圈内部的「分享有奖」其实属于口碑传播与黑客增长的方式之一；
12. 两个星球，形式不同，本质上之后的运营策略也不尽相同；
13. 「我爱问帅张」问答星球，人越多，时间成本越高，之后会逐渐提高加入门槛，比如涨价；
14. 「帅张和他的朋友们」分享星球，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。

2.9 你的什么时间最重要

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，原因就是因为在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

（以上社会实践包含各种实习、做项目等等）

那么我们再说说工作之后，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。

2.10 聪明人都是乐观的

生活充满激情，就是燥！

有圈友加入的久了可能会有这么一个疑问：张哥，为什么感觉你永远是充满激情的呢？不管是工作还是生活，难道就没有烦恼、没有疲倦的时候么？

当然不是，我也是人，是人总归有烦恼，生活中也难免有这样那样的琐事，但是还记得我之前跟你们说过关于情商的么？优秀的人都具备自我激励的意识，一个合格的老板一定懂得激励他的员工，虽然我不是你们的老板，但是这里的圈友都是冲着我来的，除了自我的激励，我也想激励大家。

有句话是这样说的，你想成为什么样的人，那就去和这样的人去靠近，所以，我一定给大家传递一些正面的影响，生活中的琐事、我的一些烦恼我很少表达出来，你们看到我说的最多的一句话是「就是干！」，短短三个字，其实表达了自己的态度，我在生活中也确实一直把这句话默默的记在心里，遇到困难的时候一定是这句话先冒出来，这句话无形中会给自己力量。

所以，小密圈除了我在这儿的分享之外，我还希望能够默默的感染大家，不管是思维、做事方式还是积极向上的生活态度，这才是我所努力的方向，我相信，这些才会让你受益终生！

2.11 给 22 岁的自己六点建议

来自匿名球友提问：张哥好，我是公众号留言的那位大四实习生，感谢您给我这次提问的机会。我软工出身，现在做Java后台开发。微信之前有一阵能查看好友阅读的文章，我就是在那里关注的您。当知道你才28岁时，很是惊讶，我一直认为你至少得三十多岁吧，不然怎么会有这么大的能力和影响力。我现在给自己的规划是，最晚4年成长为一名架构师。最近分岗了，我去了刚从架构部独立出来的技术管理部，老大是一名架构师。我很荣幸能进入这个部门，我感觉又离我的方向更近了一步。您可以把我当作22岁的你自己，这样的话，您有什么话要对22岁的「自己」说呢？我的技术栈目前也只有Java，想学Python，算法也没打算拉下……匿了，别见怪。

想了下，22岁的时候我刚毕业，我的经历大家几乎都知道，就不多说了，有点特殊，毕竟大部分人走的都不是我这种路，不知道能给大家多少借鉴意义，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，绝不能代表你的一生，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，感恩的人会觉得我分享的特别有用，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，我赶到了知识付费的风口，赞赏、开小密圈等，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，我会不会还走这条路？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。

3.1 堪称月薪 5w 的顶级文案都必须遵守的标准

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. 其他

初以上之外，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。

3.2 如何主动学习

知识可能改变命运，但我天生命硬学不来弯腰。

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，先看下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，以致于后面前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，何况本身对我也没有任何学习压力。

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，这不是偷懒，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，有松有驰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！

3.3 如何更好的坚持下去

很多人总是说：“道理我都懂，可是我做不到”，还有很多人也会有这么一种感觉，为什么我也很努力，但是总没什么进步呢？或者说，我努力了一阵，但是总是坚持不下去。很多人知道，我自己是很努力的，但是如果只是努力的话，我相信大部分人都能做到，并不是每个人都觉得努力很有用。

如何更好的坚持下去？（看完之后也许会让你们恍然大悟）

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，那么你也会不自觉地跟着学习，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，拿我的小密圈举例，很多人都在小密圈积极的分享、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，我坚持在小密圈每周至少写一篇有思考的长文，等等等。

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。

3.4 如何有效提高执行力

来自匿名用户提问：「张哥，弱弱问一下，怎么有效提高执行力？自己每次都不知道怎么进入学习状态，磨磨蹭蹭的，又不是因为想玩才不去学习，也想多学些东西，但就是有点抵触，看一会就有点烦躁，脑子思绪杂乱。怎么办呐。」

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，当然是没有任何压力，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。

希望我的这种方法对你有效。

3.5 程序员如何提升编程真本领

来自匿名球友的提问：「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。」

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在提高。

2. 为什么总觉得自己没什么进步

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，你就没这么感觉了，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这个阶段更快。

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。

3.6 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，第二技能非常重要，有了第二技能才能避免中年危机。

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、唱歌的等等等

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、技术咨询等等等。

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。

3.7 程序员如何保护自己

程序员在人们的印象中是一个薪水高、智商高的双高群体。但在生活中程序员也会遇到很多挫折：工资被拖欠、生活压力大、一旦失业就没有经济来源等等。程序员应该学会保护自己。

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！

3.8 程序员如何赚外快

来自知识星球匿名球友的提问：「张哥你好，我自己家里条件不好，然而急需用钱，想问下程序员都有哪些可以赚外快的办法。」

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，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 6、7w 多册，所以，你算下光靠这本书就赚了多少。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，不过写书确实不易，付出得到回报是郭霖应得的，而且也不是每本书都能有这么大的成绩的，能像郭霖这样卖这么火的书寥寥无几。

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，你可能看到我开小密圈赚钱了，目前为止赚了 10w 多有了，但是以我现在的影響力，小密圈是对我来说，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 等等，哪一种方式都比小密圈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点，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。

3.9 程序员如何赚「睡后」收入

来自读者问我这么一个问题：「张哥，我是一个工作两年左右的程序员，但是想多赚点钱，就想到接点外包单子做做，不知道可行不？求张哥指点下。」

我个人觉得想多赚点钱这种想法非常好，我也非常支持，绝大部分情况下，赚钱会促使你进步。但是接私活是不是一种比较好的赚钱方式呢？且听我来给你分析下。

我们上班打工，本质上是出售自己时间换取的收入。区别就是，有人把时间卖的单价高，有人卖的单价低，但是，所有人一天都是 24 小时啊，如果仅仅只是想靠这种方式，你拼搏努力可以衣食无忧，甚至过上小康生活，但是靠这种方式发财致富很难。

但是也有人说了，我不想发财致富，我就想上班多赚点，提升下自己的生活质量就好了。如果你是这种心态，完全没问题，想靠出售时间多赚点，那么只有以下两种方式：

1. 提升自己的单位时间价格

这个很好理解，高级工程师比初级工程师工资高，本质上就是因为高级工程师的单价比初级工程师的高，所以提升自己在专业领域的能力，积累经验，以后不管你升值加薪还是跳槽，都可以达到提升单位时间价格的目的。

2. 增加自己可出售的时间

什么意思呢？一样的单价，别人工作 8 小时，业余时间 3 小时，你也工作 8 小时，业余时间 3 小时拿出 2 小时继续工作，那总收入就会比别人高，这种靠堆时间，靠拼来增加收入。

说到这里，我们再回头看看接私活这种，毫无疑问，接私活就属于第二种「增加自己可出售的时间」，所以，程序员想接私活完全可以的，但是，这里有个性价比的问题。

如果现在的单位时间价格不高，还有很大的提升潜力，那么接私活的时间用在提升自己能力，从而可以提升自己的单位时间价格，那么才是最优策略。而如果你接私活的单位时间价格还可以，那么就可以考虑接，而且我也建议，接私活的单价一定要比你上班的单价高，这种从经济学的角度来说，才是比较划算的。

但是接私活不属于「睡后」收入，那么，什么是「睡后」收入呢？顾名思义，就是，让你睡觉都能赚钱。毫无疑问，接私活不属于这种，你必须做完一个接一个，才能持续赚到这份辛苦钱。那么，什么样的工作才算得上「睡后」收入呢？

程序员比较能接受的比如写书、录制课程，这种就属于「睡后」收入了，花一段时间写完一本书、或者录制一套收费课程，之后，就靠渠道帮你推广，只要一直有人付费购买，那你就永远可以睡着赚钱。当然了，这里只是举个例子，写书、录制课程钱也没那么好赚，你写的够不够好，有没有影响力，有没有渠道资源帮你推广等等，都决定了你是否可以睡着赚大钱，但它们是属于「睡后」收入的一种方式。

还有，早几年移动互联网刚起步的几年，流量红利时期，很多聪明的程序员就做了一些 App，集成一些广告，然后就躺着赚钱了，早期做的，而且还能赚到不少钱，再早几年的网站、博客等，抓点聚合内容，放点广告，都是属于「睡后」收入的方式。

你会发现，「睡后」收入不一定可以赚大钱，但是只要你写的书火了，你做的 App 用的人多了，你做的课程口碑不错，有渠道帮你推荐宣传，那么这种方式赚钱很容易，后期你几乎不用再投入多少时间，真的是睡着就把钱给赚了，相比于出售时间来赚钱，「睡后」收入潜力很大，想象空间更大。

除以上之外，还有一种适合所有人的「睡后」收入方式，这就是我之前一直跟大家普及的投资理财，投资理财说白了，就是用钱来帮你赚钱，仔细想想，那些有钱人之所以越来越有钱，就是因为他们懂得钱生钱，有人投资公司、有人玩股票、玩期货，有人买基金、理财、国债等，可能有些人一听我说投资理财就反感，过来人的经验告诉你，投资理财真的很重要，而且这是每个人都可以增加「睡后」收入最简单直接的方式，就说一句，我这一两年内的理财与定投，可以让我少奋斗两年。不过，我们普通人是不具备金融方面的专业知识的，公开场合我不推荐大家玩一些高风险的投资品种，有兴趣的可以了解些基金和理财方面的知识，很值得去尝试下。。

总之，如果大家想赚一些外快，优先推荐选择「睡后」收入的方式，其次再选择提升自己单位时间价格的方式，最后再选择堆时间来赚钱的方式，别看很可能一开始没多大差别，但是时间长了，你所选择的方式会导致差距千差万别。

3.10 教你一些赚钱的套路

君子爱财人人皆知，一些赚钱套路分享给大家，愿君早日财富自由。

知识星球内部的球友都知道，我经常谈的最多的就是「赚钱」，我个人的价值观认为，只有多赚点钱，才能实现我们的理想，才能做我们想要的事，我年轻的时候也是一个理想主义者，总觉得那些有钱人很 low，没有钱一样可以实现自己的理想，可是当我走上社会，在社会上四处碰壁的时候，我才发现，没钱真的是寸步难行，没钱也很难实现自己的理想，没钱更不能让自己的家人过的更好，所以，我会想办法赚钱，而且当我有钱了，我一直坚持「达则兼济天下」的原则，我慢慢的也不再仇富了，我甚至佩服那些有钱人，无论如何，那些有钱人可以赚到钱，一定是有非常人的能力，而且我的态度比较乐观，我如果听到谁谁又赚到钱了，我会很高兴，因为我觉得他们可以，那么我就一样可以。

那么今天我就结合我这些年的经验，来给大家谈一谈一些切实可行的赚钱的套路，注意，我从不觉得「套路」是个贬义词，只要合法合规，一些套路我认为都是聪明之人的策略，另外，我知道星球内部肯定有一些人对赚钱不屑的，有的人生态度是追求平凡、安逸的渡过一生就可以了，这种生活态度没问题的，我也并没有批判这种生活态度的观点，只是不同的人不同的选择而已，只不过如果你是这种态度，你对赚钱无感，那么可以忽略这篇文章，如果你对赚钱很感兴趣，那么你该认真看下这篇文章。

很多人知道，我赚钱是相对你们来说是比较容易的，但是本质上我赚钱容易是因为流量 + 原创内容，有了流量之后，赚钱就相对容易了，而再加上我可以产生原创内容，不管是一些经验总结也好，还是某一领域的知识技能也好，都可以通过巨大的流量去做转化，比如知识星球，目前已将近 3000 人，这 3000 人给我创造的收入都是建立在我本身有流量，加上可以产生有价值的内容基础上的。

但是大部分人，是不具备这样的条件，或者说不同时具备这样的条件，那么就没法赚钱了么？并不一定，下面我就来一一说明怎样让你们赚钱。

1. 靠流量赚钱

其实互联网时代，如果你没有流量，没关系，只要你肯用心，努力点，就可以获取流量，比如微博、知乎、公众号、头条等都是获取流量的平台，只不过知乎、公众号都是相对来说个人有影响力、有某一领域的真知灼见才能吸引流量，而微博现在有点像是媒体了，如果你没有影响力，没有产生内容的能力，那么建议你去试试头条号，头条号的推荐基于内部算法，而且流量超大，现在也是一个风口期，随便折腾点，有流量之后，靠点广告赚钱，每月赚点小几千块是很容易的。

我举个例子，比如你开个头条号，就每天花半小时转发一些比较火的视频，有人会担心版权问题，一般来说文章的版权意识较严肃，视频的话，视频内部都会声明版权的，转发也没多大事，实在不行，你从国外 Youtube 上搬运一些比较火的视频肯定是没有版权问题的，这种

渠道本身不需要花费多少时间精力，就做一个搬运工，而且视频很容易起流量，只要用心，搬的内容不错，每月靠着广告赚几千块是可行的，而且上次在群里聊，已经有人赚到钱了，并且真实的赚了小几千块。

另外，还有部分人已经有一部分流量了，比如可能有人有公众号差不多几千粉丝，有人有好几个 qq 群，每个群也几百人了，这点流量相对比较小，是很难靠广告赚钱的，但是自己影响力较小，自己想靠内容赚钱也很难，怎么办呢？

这种依然有办法赚钱，靠佣金赚钱。

说个我亲身的例子，大部分人可能不知道，除了工作，我人生赚的第一桶金就是靠佣金赚了两万多。那时候还没写公众号，在「Android 学习之路」那篇博客推荐了一个 V.P.N，别人通过我的链接购买，每有一个人购买我可以得到 10 块钱，看起来一个人就 10 块钱，但是一两年断断续续的竟然有两千多人购买，然后单单靠这个 10 块钱的提成赚了两万多块。话说，那个 V.P.N 也挺贵的，但是产品确实好用，所以即使贵，当时也有很多人接受，这一下就改变了我很多的认知。

所以，当你流量较小的时候，理论上一万以下的都算作很小的流量，这个时候很尴尬，靠广告赚钱又赚不到钱，因为流量太小了，靠自己做一些课程之类的来赚钱，因为影响力太小了，读者对你产生的信任度还不够，可能自己产生优质内容的能力也欠缺些，贸然以自己的角度来变现可能不会有人买账，还可能有人反感取关。所以这个时候最好的变现方式就是推荐第三方，赚取佣金。

比如，你也可以推荐一些有提成的好用的 V.P.N，虽然每单就赚 10 块钱（现在风口，这条作废，不建议了），比如你也可以推荐我的「知识星球」，虽然每单就赚 25.8 元，比如你也可以在淘宝客上推荐一些不错的书籍，虽然每单也就几块钱，但是这些你完全不用负责，而且是推荐的第三方的产品，相对比较中立，很多读者就是这样，一看你推荐自己的东西，根本不管三七二十一，就会觉得广告狗，但是如果你推荐的是第三方的产品，刚好是他需要的，那么他们想法就不一样了。

当然，我不是为我的「知识星球」打广告，你也可以推荐其他有佣金的星球，思路是一样的，但是本质上一定是你自己都觉得好的产品才推荐，如果你自己都觉得我的星球没用，你自己都觉得你推荐的 V.P.N 很垃圾，没什么帮助，那么你单纯为了赚钱而推荐，这种是坚决不建议的。

所以，再总结下，有流量就一定可以赚钱，流量大的可以靠广告赚钱，比如可以花很少的精力，去开个头条号，转发点有趣的视频，是有机会获得头条的算法推荐的。而流量小的，那么你可以靠推荐第三方赚取佣金的方式来赚钱。这种你不用负责，只需要保证推荐的产品靠谱就行。而如果你又有流量，又具备产生优质内容的能力，那么你就可以像我一样，开知识星球也好、或者做收费课程也好，来赚钱，只不过我的规模也算比较小的，很多大 V 光靠这个就可以赚的盆满钵满。

2. 薅羊毛

这个世界上有个词叫「薅羊毛」，估计很多人都听过，意思就是，我在一只羊身上薅羊毛没啥意思，如果有几百上千只羊，那么这羊毛薅起来也是不少的。所以这世界上其实有很多黑产本质上都是在薅羊毛，但是今天我们不谈黑产，我们只谈合法合规的薅羊毛。

我举几个黑产薅羊毛的例子吧，只是让大家涨涨见识，坚决不推荐大家干这些。比如现在很多 App 如饿了么，首单都免费甚至很便宜，有些黑产的，就批量注册手机号，然后到各大群里吆喝看有没有点外卖的，然后用优惠的首单卖给他，一单也许就赚个几块钱，但是量大起来也了不得。

比如我了解到现在很多人投资理财，但是我估计你们没了解过用信用卡玩投资理财的，信用卡这方面的水深着呢，我有一个朋友，公司就是做信用卡理财的，一般来说我们的信用卡只可以消费，不可以用来买理财产品，但是他们公司做的产品就是可以用信用卡做理财，假设一张信用卡额度 2w，每月赚取利息 200 块，那么办十几二十张卡，这也是一笔不少的收入，我自己还玩过，只不过我是想了解他们的流程的，这事本质上还是属于踩在法律的边缘，他们公司也不怎么正规，了解怎么玩的之后我就不玩了，只不过说，这就属于一种薅羊毛的手法，我有一些专门搞金融的朋友，我最近也跟他们交流，也增加一些见识，开拓下视野，后续再有啥心得可以再跟大家分享。

再比如，大家知道我跟友金所合作，新注册用户投资 1100 以上，他们就帮你们付了这入圈费用，我入圈费用现在 129，投资 1100 就可以提成 129 这提成比例相当高啊，但是你们知道为啥友金所即使付出这么大的代价也要跟我合作么？因为他们也怕有些人薅羊毛，批量薅羊毛，他们也就损失惨重了，所以他们这种合作方式只跟少部分优质博主合作，不敢公开，其实我想薅羊毛也很容易，我也批量搞些小号，每个投资 1100，那我可以赚不少，但是合作还是要讲究诚信的，我也不会做那种事。所以，如果每个入圈的都投资 1100，友金所亏大了，只不过有些人会投的多点，会平摊这个成本，友金所对自己的产品也很有信心，他们觉得投过一次再复投的概率很大，所以花大价钱去争取你们这些真实用户。

其实我自己也有薅羊毛，比如我让大家帮忙点击广告也是属于薅羊毛的手法，每次点击其实没多少钱，但是如果量大，还是很不错的，我广告收入好的话有四五百每天，差的话也有一百块左右收入，所以没违法的情况下，我也薅了一把微信的羊毛，哈哈。

另外，之前有人问我在友金所一般投资多少，我回答说不固定，那是因为在投资方面我也薅了下羊毛，我上次给大家晒过图，你们通过我的链接注册投资友金所，会自动产生一笔满 19000 可以奖励 95 元的投资红包，我大概算了一笔账，三个月的友金所投资是 6.2% 的年化收益，但是我投资 19000，使用 95 块投资红包的时候，年化收益超过了 8.2%，比投资一年还高，所以我现在友金所的理财，只要有闲钱，都是有红包就用，所以如果你们看到我的投资记录，会发现有一大堆 19000 的投资。。。

其实理财就是赚小钱，那么在赚小钱的前提下，可以薅一下羊毛那更好了，我甚至有时候问友金所要一些加息券，不用白不用，除此之外，我还关注了下其他投资理财平台，基本上只要我判断平台靠谱，使用方便，有啥羊毛我能薅的都薅了，反正我有些闲钱，又不买房，放银行放余额宝也浪费，我都用来理财了。

以上就是一些薅羊毛的思路，我没法告知你哪些可以薅羊毛，哪些不可以薅，薅羊毛的宗旨就是不用付出多大代价，那么能赚一块当然赚一块了，就好比如果大街上有人让你扫码关注给 5 块钱，你都不一定干，但是大街上可以捡到一块钱，哪怕你收入很高，我想大部分人也都会去拣的。

3. 总结

还有一些其他思路，比如我知道的有个大学生，自己是广东人，上大学的时候发现很多人想学粤语歌，但是很多人的粤语很不标准，于是他就找到商机，开了个粤语班，教大家学粤语，一学期也赚了小几万。

比如很多大学生都是廉价的劳动力，很多人都奢望找份兼职，有些有想法的大学生就看到商机，就自己出去找了一些工作的机会，然后在学校里招生，自己不用做这些兼职，只赚取人头费，也是很聪明的一种做法。

.....

总之，赚钱这方面的思路太多了，只要你认真想，那么你就有可能发现商机，尤其是现在这个互联网时代，大大减少了做事的成本，一旦发现商机，那么想象力是无穷的。

关键是你一定要有这种思维，具备一种随时随地发现商机的思维，我以前对赚钱没感觉的时候从来不会关心这些，当我了解一些知识的时候，我才突然感慨，原来还可以这样干，真是开拓了我的视野，也许有人觉得这些野路子不值一提，但是我很佩服这些想法，能第一时间想到的绝对是天才，所以我有时间都会了解一些套路，来打开自己的思维，一些违法的事情坚决不做，但是却可以帮助自己打开思维，未来会有一些什么机会也说不定，赚钱的套路千千万，永远都学不完，只能定期更新，之后我再有什么总结，我会继续跟大家分享的，大家如果自己也有一些关于赚钱的套路，不妨评论里留言，积少成多，可以互相借鉴。

最后，希望这篇文章可以作为引子，打开大家赚钱的一些思路，多思考，多尝试，希望以后大家都可以赚到第一桶金。

3.11 我的阅读经验

行万里路，读万卷书。

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的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。这就好比上上了一所名校，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」、「运营控」、「公关界的 007」、「虎嗅网」、「人人都是产品经理」、「老道消息」、「小马宋」、「Spenser」、「招财大牛猫」、「说钱」等等等。

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课了，现在得到薛老师的专栏大概有 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。

4.1 初入职场，认真对待每件小事

中国有句俗话：细节决定成败。初入职场，认真对待每件小事，一次由星球村民引发的思考。

给大家说件小事，前几天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：xxxxxxxxxx，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，就是因为在一次次的跟我打交道中，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，总有一天是会引来别人注意，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。

4.2 生存大于兴趣

来自 Fiction 提问：「再提问一次，张哥貌似没看到，大三暑假找 Android 实习还没找着，几乎没有招 Android 实习生的，父母朋友帮忙问的虽然也是软件类的但方向不同，有一家招java的，但实在对服务端没什么兴趣。另一个朋友帮忙找到了一个实习不过没有工资。一直因为兴趣学 Android，但是感觉现在不能只因为兴趣学习，也得为生活着想吧，迷茫。」

1. 无论任何时候，生存一定是第一位的，如果生存都有问题，那么兴趣、爱好都是虚的，所以，生存 > 兴趣。
2. 我之前在知乎回答一个问题的时候，说了，如果工作的行业是自己的兴趣所在，那么是非常幸运与幸福的，但是大部分人并没有这么幸运，大部分人其实先是为了生存，做着做着，发现把这件事做的好，做出成就感了，才慢慢的产生兴趣。比如我转行 Android 之前从来不对开发有兴趣，因为那时候对开发根本没什么了解，只不过为了多赚点钱，才决定转行的，慢慢的，做的久了，在行业内做出点成绩了，我才慢慢的产生兴趣。

再举个极限的例子，如果你现在财富自由了，你还会继续从事现在的工作么？我想大部分人都不会，大部分人都会选择世界旅游、选择吃喝玩乐、选择做点其他更有意思的事，所以你看，工作并不是你的兴趣，或者说绝大部分人工作都是为了生存，而不是为了兴趣，只不过工作做出了成绩，使你对这件事产生了兴趣，你才会越做越好，才会更加投入，让这件事做出更大的成绩。

绝大部分人，说对工作感兴趣都是忽悠人的，只是为了显得高端一点而已，生存、生活以及更好的生活才是工作之本，不要欺骗自己，我也是这样的，我说因为对 Android 感兴趣而转行绝对是忽悠人的，财富自由第一件事我要做的就是不工作，所以认清现实、认清自己很重要。

4.3 我的一次创业投资史

创业是生活的一部分，我们只把它当作一种工具来用。创业如修行，在不断前行中找到自己存在的价值

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动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，所以需要有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。

4.4 如何正确的提加薪

加薪职场不可避免的一件大事。

之前不少人问我提加薪的事，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。

4.5 职场带团队应该要知道的事

分享我带团队的经验

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

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。

4.6 高级工程师的标准

高级工程师的武林秘籍

为什么你觉得自己还达不到高级的标准？

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？

他自己也说不出来说。

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。

5.1 人人都要懂点产品运营

从我公号发展史来谈谈产品、运营

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，但是因为我工作转型的原因，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，但是好处是这就是我个人的号，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 年底小密圈横空杀出来了，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 月份开通了我的小密圈，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，那么付费加入我小密圈的读者就是「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，我今年在小密圈身上花费了不少精力与时间。

刚创立小密圈我没有急着宣传，我小密圈的第一批「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了几百人。

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，我在小密圈内部抽奖是营销、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，你付费加入我的小密圈把，我在小密圈里抽奖送书，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小密圈有抽奖而加入的，所以，内部抽奖活动是属于一种运营的方式。

第一期小密圈读者有 4200+，都是从我公号过来的，所以小密圈是我公号孵化的一种全新的商业模式，公号 10w 读者，小密圈用户 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。

小密圈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，应该是所有小密圈中很高的复购了，而且，复购还没结束，因为还有部分小密圈读者在等待活动。

当然，为了提升复购我也做了些运营的活动，就是大家知道的续费赠送价格 199 的永久星球，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。

小密圈属于虚拟商品，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，包括跟友金所推出一种补贴的方式来降低门槛，让更多的人加入，这是我做这件事的背后逻辑。

但是，我新开的星球「我爱问帅张」就不是这种策略了，因为这个星球主要形式是回答问题，加入的人越多，问问题的人也越多，我需要投入的精力与时间也就越多，所以，对于这个星球，我就不太可能让越多人加入越好，当我觉得我的精力与时间来不了的时候，我一定会提高门槛，比如涨价，这样才能 cover 住我的时间成本。

所以，看似两个星球，但其实背后的产品逻辑与运营方式有着本质的区别。

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产品来对待的，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；小密圈让我看到了全新的行业模式，也看到了新的机会；公众号和小密圈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；小密圈内部的「分享有赏」其实属于口碑传播与黑客增长的方式之一；两个星球，形式不同，本质上之后的运营策略也不尽相同：「我爱问帅张」问答星球，人越多，时间成本越高，之后会逐渐提高加入门槛，比如涨价；「帅张和他的朋友们」分享星球，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。

5.2 一次高管之间的对话

数据、产品、营销、技术杂谈

我现在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，跟我们也没关系啊，那再联想到我最近在小密圈做的事，很多圈友们可能都知道，我最近都在推广小密圈，经常做活动啥的，你们知道我做这事的逻辑是什么吗？

小密圈刚开始的很长一段时间我多没有做过一些宣传与活动，如果把小密圈看过我的产品的话，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。

所以，这段时间，大家可以看到，我在公众号上宣传曝光的频率大了，还跟友金所一起搞了两次免费入圈的活动，有些人可能觉得友金所免费进来的是贪小便宜的，其实不然，众所周知，P2P 理财是有风险的，但是明知有风险，还选择相信我，加入进来的就是对我的信任，这也是一种过滤，这个活动一开始其实也是针对一些经济能力一般的学生朋友们推出的，事后证明，敢跨越这道坎选择相信我一定是赚了，除了免费加入之外，友金所的利息也是一方面，但是我直接过滤掉了那些不相信我、不敢冒险的一批人。

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、投资金额也不限，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的方方面面，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，我从来不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。

5.3 知识星球第一期年度总结

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的一条路，回首这一年的时光，我在这里的付出与坚持，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，说咱不搞这个好了，每天有人骂你，看着她也心疼。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，顶着这么多人的谩骂与质疑，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技术的，但是我的个人经历比较特殊，从职业上来讲，我从一个在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，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.....等等等，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，希望这部分人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，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更好的氛围。

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！