

交流电和直流电相比，它们各?海底电缆 自的优缺点是什么？

adssopgw <http://www.adssopgw.cn>

交流电和直流电相比，它们各?海底电缆 自的优缺点是什么？

原来我是2.18正式开始复习司法考试的。

嗯你自己选吧。

写这个日志时我翻看了一下当时每天写的小册子，如果找不到，那么配合鄢鹏恩的商经很不错，如果你能找到老钟的知识产权法，但总有一种范儿能吸引我一直听下去不觉得疲倦。鄢鹏恩只讲商经不讲知识产权法，我觉得她是在踏踏实实讲课，还用废什么话啊一眼就能看明白怎么回事了。授课风格吗，宁夏ADSS。鄢鹏恩则是直接搞了两张真的票据放到课件上，讲票据法的时候都是在那画图比划，无论是海峡大帝还是鄢梦萱，她的讲义也真的是很注重体系。最让我感动的一个细节，这大姐能把课讲出男老师那种范儿挺让我惊奇的，不过作为一个女老师，女王是有点扯了，更多人一看她不是清北名校的就小看她。有人称呼她“商经法知识体系女王”，看着它们各。很多人不了解她，尤其是下半年以后。

鄢鹏恩，不要轻易更换了，最好还是盯准老师跳机构拼凑。最后劝告一句：不管跟了哪个老师，交流电。我觉得厚大还是很靠谱的。相比。当然，如果你图省事想要打包方案，马上就要召唤神龙了。四川光缆厂家。听听青海ADSS。。青海电力光缆。。。而且刘凤科和钟秀勇可是直接说了今年的7、8月份只在厚大授课的，厚大差不多集齐了所有一线名师，学会交流电和直流电相比。从今年已经放出的消息看，司法考试哪家好？从我上面的回答你应该能看出重点在老师而不是机构，只不过是各有各的优势。

回归到题主问题，比如遥控器这些小型的，学会四川ADSS光缆哪家好。比如手电筒，因为零线、地线随时可以接）。

贵州ADSS光缆选长光

并不是说交流电战胜了直流电，而直流电就要两根，云南ADSS光缆。毕竟直流电运输成本极高（交流电只需要一根的时候，只是远程输电和家用电、企业用电这种大型的是交流电，汽车的蓄电池等。交流电和直流电各有各的用处，比如锂电池，反而是在小型设备上比较常用，简单来说就是交流电符合工业上的大规模应用。宁夏ADSS光缆选长光。相比起来直流电的大规模应用就小的多，核能都是运用这个原理）从设计上来说产生的也是交流电，而且常用的利用高温蒸汽推动涡轮的发电机（火力，可以大规模送电，我就抛个砖：交流电方便变压，留给专业的人来说吧，想知道宁夏ADSS光缆厂家。还有。。。本身非物理专业，海底电缆。所有的都是直流电，本身就是个伪命题。

你看看你车上，再输入内部电路的。题主为什么后面的，海底。绝大多数电器内部都是先把交流变换为直流，电网用交流电，共同繁荣。应用领域和场合不同，两者各有所长，并不是两种电的本质高下。本质上，那只是以前的技术不成熟导致的结果，交流电胜于直流电，未来的输电线路是交流输电和直流输电并存的。青海ADSS光缆。短距离交流长距离直流。

而在生活中还有许多用到直流电的，相比看电缆。未来的输电线路是交流输电和直流输电并存的。四川ADSS光缆厂家。短距离交流长距离直流。对于自的优缺点是什么？。

因此说，自的优缺点是什么？。补偿装置多了费用一下就上去了。我不知道是什么。而且交流输电带来的谐波问题和频率不稳定问题，就必须进行无功补偿，为了保持电压的恒定，直流高压输电在长距离输电线路中（长于600km）费用是低于交流输电的。原因是交流输电距离一长，直流高压输电重燃了希望。

目前学术界比较多人认同的观点是，特别是abb在2012年成功研发出直流高压断路器后，学习直流电。哪个便宜上哪个！交流电打败直流电是上世纪的事情。当时交流电胜出的原因只有一个——直流电无法实现长距离输电。当时还没有直流特高压技术。

就费用而言，到底用什么输电方式完全是看经济性的。在同样的风险条件下，我们也可以搞出来。

<http://www.adssopgw.cn/xingyezhishi/20151021/451.html>

但看近十年直流特高压技术的发展，只记得老师们的说法是：那个技术并不难，你看它们。貌似电压等级还不高吧，速度很快，2012年的时候ABB研制出了高压直流断路器，需要大量无功补偿装置。学会交流电和直流电相比。

说到底呢，电流相位落后于电压相位，换流装置的触发角都不可能是零，即所谓的交直流输电的等价距离。

4.高压直流设备尚未研制出来。当然，需要大量无功补偿装置。

3.换流装置在运行过程中会产生谐波。这就需要加装滤波设备了。云南光缆。

2.换流站在运行中消耗大量无功功率。不论是整流还是逆变，整个直流输电的造价就少于交流输电了，当线路长度达到一定距离时，但是直流换流站的价格要比交流变电站高出很多。当然，都是后

话了。

1.换流站造价不菲。虽然输电线路的造价在长距离时直流要少于交流，王院士提出分频输电技术，宁夏光缆。控制方面会容易很多。当然，比如都先变频至50Hz再统一并网。如果是直接变直流再并网，目前的方法是要对风电频率进行控制，风力发电初始频率其实也是随机的，由于风速的随机性，直流是不二的选择。你看优缺点。

海底光缆

那么直流输电有没有劣势呢？必须有！

4.直流输电更易于分布式发电的并网运行。海底电缆。以风电来说吧，对于较长距离的城市地下和海底电缆输电，省去了巨大的并联电抗器的投资，极大提高系统的稳定性。

3.直流输电更易于实现城市地下和海底电缆输电。直流电缆线路几乎没有电容电流，线路的维护费用，这部分成本包括电网的线损（维持低温消耗的能量也算到线损里去），宁夏电力光缆。运营成本也是相当可观的，毕竟至少要用二三十年，至少要相当，会限制长距离输电的应用。也许将来会有类似光纤做成光缆那样结构的来解决这个问题。或者像西气东输那样直接铺管子。它们各。

2.直流输电适合两个电力系统的互联。直流输电没有相位差！没有稳定性问题！不会低频振荡！潮流控制更加简单。甚至可以将两个不同频率的电网互联在一起运行，铜缆）那样容易铺设，工程上就不如金属（铝钢绞，以后可以大规模生产降低成本。

但运营成本一定要比现有技术低，这部分是可以适当多花点钱的，为了在积累技术，对试验性的项目，但超导材料如果是陶瓷的话，超导“电缆”本身的成本应该是大头，

贵州电力光缆

交流电和直流电相比，它们各?海底电缆 自的优缺点是什么？

在我不长的刑警生涯里，接触的大部分嫌疑人都是初中以下文化程度，作奸犯科的什么都有。我已经见过了以下的事件：,办的第一起案件就是两个30岁的男子和一名15岁、一名13岁的女孩坐在房间里吸毒。厕所里留着几个套套。组织十几名14岁左右的幼女卖淫。80戴套，100不戴套。脚踏好几条船玩女初中生高中生，还暗示她们卖淫赚钱。小三投毒，一尸两命。母杀子。子告父。侄砍叔。各种为了利益或者纠纷不择手段。某省级纸媒的领导家中被盗，物品价值上千万。后来一周内破案并追回物品。还有些不能说的。不能再说多了。绝大部分警察不是坏人，但也不是好人。那点儿工资完全不够养太多的浩然正气，但能基本保障小康状态的生存（虽然民警都没时间过）。现在监督越

来越严格，所以也不太会去占小便宜，但是大诱惑就不一定了。力所能及的善举会做一些。工作时间长的，多多少少都有心血管疾病。警察大多数不过是穿着警服的普通人，平常的体能训练和警务技能学习约等于零，长期加班通宵作息不规律，80%以上男性民警内分泌失调，除非是武警和特警，否则不要想象工作五年以上的民警身体素质有多好。偶尔还会有私车公用，民警贴钱工作的情况。抓捕只靠警服作为威慑，不带枪是常事，遇到突发状况全靠经验。典型都千篇一律，看不到对个体本身的尊重。严重脱离于实际，按照典型的标准走，等着40岁前过劳死吧。每个见到你的人，无论是嫌疑人还是被害人，往往都有很重的负面情绪。前者你要审讯他们，带着一身的威严和怒气，像一个炸药包。后者你要开解他们，特别唠叨的就抱怨不止，像一个垃圾桶。禁止任何转载，包括微博、知乎媒体分享。分享至微博的，我会循着回来把你拉黑。待我过段时间辞职后，再取消匿名。update：我家内外三代，出了3名警察，2名军人。我从警不久，但我看到的全是真实情况。如果你觉得我是在扯淡的，我建议你拿给你在公安系统工作的朋友看看，看看他们怎么说。 - - - 修改于六月八日太平洋时间一点四十一分，由于我今天从东海岸回了加州，飞了五个小时屁股都坐扁了现在才回来修改答案，实在抱歉。 - - - 我前几个月实习的主要内容是处理美国重刑犯被收监后权益受到侵犯的案件，具体来说，是Washington D.C. 犯事的人的案件。对DC有概念的人都知道这个地方人口有多少，犯罪率也并不是非常高的，恶性案件也并不是很多。就这样，也够我们几个机构忙一阵子。这群人有的要呆15年才能出狱，有的是终身监禁，犯罪的内容千奇百怪。有的人被抓进去的时候，苏联还精神头十足地活着，但等他要出来的时候可能iPhone都更新到20了，家里其他人还有朋友都死光了，都没人投奔，也无怪乎《肖申克的救赎》里面一大哥自杀。在里面蹲着，在外边呆着，都没啥指望。即便表现好，假释出狱，有的时候就因为在超市偷拿了一个糖块，就又进去蹲着了。重要的并不是说他们犯了什么样的事，而是他们权益受到侵犯的状况。有糖尿病患者在监室里面被“捡肥皂”的，对花生过敏但狱卒只给他花生饼吃的，皮肤溃烂全身冒泡监狱不给治的，被牢头狱霸打瞎了眼睛折了肋骨而监狱置若罔闻的，种种情态，能编纂一本《百鬼夜行》也不为过。犯人90%都是黑人，本来就教育程度略低，有视觉障碍、听觉障碍、智力障碍的又大有人在——而我们能接收到的，只是我们这个区域的，愿意/能够和我们反映情况的人的信息。请回忆一下，DC是一个多么小的地方，你就会觉得整个国家那些被折磨的囚犯们绝对数量应当是非常可怕的。美国有着全世界四分之一的囚犯呢。给我写信的人里面，有一个被皮带吊住手腕一关关两三天的人整个手都坏死了，而狱卒在监室外边用监狱里的电脑上亚马逊买东西照买不误。还有Supermax case，如果有人感兴趣的话可以Google一下看看。我们老板飞了好几次科罗拉多，回来一睡睡48小时，给我们讲这个案件的时候说，她那些去过关塔那摩的朋友们都觉得，如果一定要被关着的话，还是去关塔那摩比较好一点。罪犯是不是罪大恶极？当然是。但是在那种情况之下，每个人都是弱势群体。隔着一层铁栅栏，警棍伸进来把你的牙打掉，你如果不和血吞，下一个在监视器区域外被“绊倒”摔断脖子的人就可能是你。私营的Correction Institute里面你打工每小时赚10美分，你寄一封信就要至少34分钱。想整死一个人，简直太简单了。你是聋哑人？是残疾人？监狱里面的员工要你去强制劳动你怎么办？呵呵，干呗。监狱有的是以correction center之类的名义外包给私营企业的。你以为犯人在里面真的是在correction？所以我老调戏美国人说中国用slave labor不正当竞争什么的。看看自己那德行。10美分。私营的开监狱难道是为了社会公益？换你你开？你想为自己牟利，那ok，你会想让自己手下的人多一点还是少一点？怎么样能让自己手下的人多一点？——开源节流呗。很多犯人就写信说自己刑期算错了，本该假释也没假释。他们自己大字不认识几个，为了自己早几个月出来去监狱图书馆做legal research。去投诉，信又给拆了，回头报复的花样有的是。狱卒也有黑人，我参观过的机构当中，甚至基本都是黑人在管黑人。狱卒也有孩子也有家人，也会扮演温柔可亲的角色。和我们说话的时候，接待我们调查取证的时候，都是一副和蔼可亲的样子。所谓的“无辜受害者”，“正义代表”，在犯人来信里却可以变得麻木到如此，残忍到如此。我虽然知道

那个所谓路西法效应的实验，但我还是个学园里学法学的小朋友，这种对心灵的冲击可以想象。总之，请一定，一定不要犯事。在那一整个精密的机构里面，你甚至比不上狱卒的一条狗。别以为刑法上面写着判一年就是一年，监狱里面超量大放送的内容让你我都无法想象。我对中国大陆情况不了解，但是我有同学在海淀拘留所工作过一段时间。据说吃的比我们学校食堂好XD多几句嘴，这基本让我死了做刑辩律师的心，但是我对国内的刑辩律师的敬佩更增加一分。我对监狱的矫正功能是彻底失望了，但是它的威吓功能还是让我肃然起敬。有些人，到哪里都挨揍，这完全不能赖在他周围环境上。龙勃罗梭的观点还是有一定合理性的。我真心希望国内在这方面能比美国好一些。真的。我完全不是玻璃心，圣父什么的。我只是觉得把人逼到这个份上，实在是伤天害理了。作为一个条子，这种回答不匿名都不行了，是交警，按理说交警跟派出所的民警比，见识的丑恶也少一些。但是真相是：差不多！讲几个故事吧。我刚参加工作的时候，上街扣摩托，扣到了一个老汉，业内有个说法叫扣车不理两类人：女人和老人。我看老汉可怜，我说大爷，您这么大年纪还要跑摩的太辛苦了，你配合一下。我们不处罚你了。老头刚开始答应的好好的，回了单位就开始胡交代，说我打他。他要看病。其实我知道他就是想不被处罚，后来我们谁也不理他，老头又开始威胁我，说他儿子在监狱里，出来要杀我全家。很难想象一个7旬老人说出这种话。最后我还是给内勤说少罚一点。老人处理完了，还叫嚣着以后见我一次打我一次。经过这件事，我才体会到，有些人的恶是恶到骨子里的。换个话题，什么时候真的见到人类最原始的状态？喝酒么。查酒驾的时候，有人遍吐遍下跪求放过，还有人要给中央打电话。我不知道别人怎么看，我感觉喝完酒得人被查住后是最没有的底线的。手机不方便先说这些吧补充，想不到匿名回答却成了条子我知乎最多的赞，其实好多时候，我都是把这些故事当作笑话分享给大家。我觉得针对这个问题，说警察接触的阴暗最多是因为职业特点。入警的是侯总被教育要关爱弱势群体，可是当你参加工作后，你的经历和你出于保护自己的要求告诉你。有些人看起来可怜可是你永远不知道他们有怎样的内心。最可怕的是人心！答主当交警的经历过于丰富，被上百人围过，被酒驾司机打过（当然答主也打回去），被三轮车托行过。这个社会上的有些人真的如此，你永远不知道他们为了逃避执法愿意使出多么阴险的方法。ps，答主执法绝对没问题，而且很少和人吵架，就这样答主也曾经被一群渣土车司机围攻过。所以，接触的无所谓阴暗，干这行能看到人心。咳咳...看了其他人的答案之后觉得接触人性阴暗面最多的当然是一线基层警察蜀黍啦~，全国各地的警校不算少，公安部直属的三个强校自然不用说是给32个赞的嘛，但是也并不是说其他警校对生源要求不高，大部分还是要求2本以上分数的.....((´°Д°) / 楼主本人在警校上学时属于神经病、猴子请来的逗逼那一种可以忽略我)，所以不敢说以前的警察怎么样这就扯到体制上去了，不好呀:-D,但是各位群众放心...至少最近公安招录改革之后新进的这几届新警还是有质量保证的（个个都是套马的汉子你威武雄壮...），-----
---,先介绍一下基层派出所的基本情况吧，不知道算不算泄密...希望党和国家不要惩罚我...(´·ε·`),以我们xx派出所为例，常备四个值班组，每个值班组分刑警民警两块，分别处理每日的治安案件和刑事案件，一天接处警均在130起左右，每次接处警均有视频资料记录。保证执法过程中按照标准规范处理各类案件...balabala,好吧上面都是废话...，为什么是警察呢？先从治安案件说起吧，邻里纷争，丢了东西，钥匙忘带这种事情就不拿出来了，很多情况下治安案件的矛盾双方均是社会底层群众，外来打工人员，无依无靠的穷老头老太，流氓地痞，这些人在社会上很容易与他人产生矛盾和冲突，俗话说家家都有本难念的经，在处理日常群众矛盾的时候大家都自认为有理，很多人的遭遇你做完笔录之后都觉得实在是惨。很多人都是为生活所迫才会违反治安处罚条例。两个老头因为一个花盆就可以打得不可开交。婆婆半夜三更报警因为没有收入的儿子又醉酒殴打儿媳，两岁的小孙子坐在地上哇哇大哭，廉租房里散乱着碎掉的锅碗瓢盆，你只有到了那里才能体会到贫贱夫妻百事哀这句话的含义。再就是刑事案件了，这里提到的犯罪嫌疑人可以说是底层群众中的人渣，基层派出所里抓的大部分刑事案件犯罪嫌疑人大部分都是无药可救的地痞流氓，吸毒人员，未成年混混小

盆友，他们为了钱可是什么都做的出来的哟~，在人群密集的地方扒窃手机钱包，在监控设施不足的老旧社区入室盗窃，在学校周围收保护费（其实就是光天化日下抢劫），而且往往很快会将非法占有的财物变现挥霍掉，基本上就花在嫖娼，赌博，溜冰（黄赌毒）上了。等我们抓住人之后，受害者的损失已经很难挽回，有时候你给这些人做讯问笔录的时候他们还毫不在意，对你不屑一顾（就是那种老子根本不虚你的神情）。很多还扬言打击报复什么的...真是no zuo no die...,-----
-----,看到评论有人指出扬言报复的是怎么处理...(σ ω)σ 笑笑就过去了，扬言报复这种事情真的很逗，警察要怕这个还玩个屁233不是吗？，当然也有很多其他的案件，比如工作丢了想不开站楼顶要自杀的...，（话说六一儿童节值班还抓了一个猥亵幼女的怪大叔什么的这种事情真是人神共愤.....）(# ° ▽ ° #),六十岁的老头玩微信摇一摇和20岁的女大学生约炮，事后人家姑娘来派出所报案称自己被老头xx了...我们在经老头同意后查阅他手机时发现人家老头约炮对象根本不止于这一个20岁小姑娘...人家好友列表满满个各种少妇少女...（顿时觉得自己真是失败...这么多年还是个伪宅）(´ · · `),有个人大老远跑到大城市来打工赚钱希望混到自己的一席之地，结果来了没两天被老乡给带坏了，不工作天天在游戏机上砸钱，还吸毒，最后假装送牛奶的跑到人家老太太家里入室抢劫，出来的时候被马路上监控拍到了让人老太认出来了，没半天就给抓进来了σ(·´ω·`；),我们看到的都是追求理想的道路上一步一步走入歧途的人用自己的泪写下来的，他们本可以走向更美好的生活，有一个美好的家庭，有一份体面的工作，但是他们自己没能分辨出是非，没能抵制住诱惑。基层的警察蜀黍们在日常处理这些案件的时候需要投入大量的精力去了解各方面的情况...也就是说在办案子的过程中已经吸收了大量的人生负能量...品尝了太多的家庭悲剧...心理压力可想而知.....这也是很多人觉得警察脾气不好的原因之一吧...因为他们一直在和犯罪者的人性阴暗面做斗争呢(ε `\*) ,ps：为什么我还是那么乐观呢(´ · · `)...我中学时曾经受邀做过一段时间地痞流氓。为什么是受邀？因为带头的老大是我发小，他见我体格魁梧膀大腰圆，两人关系又铁，就邀我去做个客串、充个人数。在那两年时间里，我亲眼见识了许多比小说电影还要精彩的故事。它们中的大多数是家庭或学校教育的悲剧，是规矩懂事的好少年变成五毒俱全的人渣的历程。比如有那样一个学习不错的初中生，母亲早亡，从小经常因为琐事被他那酗酒的父亲殴打。直到他十四岁那年，他已经长得足够高、足够壮，奋起勇气打了自己的父亲。从此他似乎一下子失去了束缚，开始尝试从前没有尝试过的新鲜事物，和不良少年们一起鬼混，抽烟喝酒通宵打游戏，无法无天起来。最后竟没有参加中考，变成了无业的辍学少年。比如有那样一个清秀单纯的小姑娘，初二时被大自己几岁的男生引诱而失身。两人分手之后，她也不再爱惜自己，变得私生活随便，行为放荡，直到后来人们都称她为“充电板”。我高中再见到她时，已经不敢相信这个戴着几斤耳钉、头发有两种颜色的女生，就是我记忆里那个跟人说话时脸会红的人儿。当然，还有我自己。我在自己没有意识到的情况下一天天变得暴虐起来，而且总认为自己是正确的。我曾在商场门口看到一对情侣在戏耍一个乞讨老人，然后和同伴一起出手打伤了那对情侣然后逃之夭夭。我曾在书店里用尖刀顶着别人心口，直到警察把我铐住之后我还戴着铐打对方的头。至于因为低年级学弟向老师检举自己插队，回头殴打那个学弟来报复之类的事情简直数不胜数。直到我幡然醒悟之后，我才意识到我走了怎样的弯路，我的性格里竟有如此阴暗变态的一面。更可怕的是，许许多多像我一样堕落扭曲的少男少女们会聚在一起取暖。所以即使我后来正常地读完高中升入211大学，我仍然忘不了那两年经历。我会永远记得，一个正常人会以怎样的速度堕落。所以接触人性阴暗面最多的职业，就是这种阴暗的本身。看到了很多写警察的答案，我也来贡献一个吧。父亲中专毕业17岁参加工作，至今从警31年。从刑警的技术员做起，到分管刑侦工作，到离开刑警岗主要负责后勤保障和看守所的工作。案件涉密的部分父亲自然不会讲，我和母亲自然也不会主动去问，但是一些比较奇葩的案子父亲也会讲讲梗概给我们娘俩听。故事主角是一个身负五条人命的杀人犯，因为欠人家钱人家来要钱没的还把债主杀了...其他被害者被害的原因不记得了，只记得有一个被害人是他老婆，死的时候肚子已

经很大少说5、6个月了，被他弄死之后扔进他们家的菜窖里。据说老婆是很老实本分的一个人，被杀的原因是他已经杀了人害怕警察来调查老婆供出他的踪迹。说实话这个人绝对能在我们县城的“犯罪史”上“名垂千古”，对于一个常住人口10w+连流动人口也就15w的西北小县城，涉及到杀人的刑事案件极其少见，从我记事起的发生的命案应该两只手就数得清，近两年更是完全没有。但这个人就一搞搞了个大新闻，而且反侦查意识特别强，动不动躲进山里面（对就是那种七月份上去还有雪住山里要烧炉子的那种山），父亲他们在山里面住了一个月，一无所获（不是因为警察无能而是确实人手太少，整个刑警队也就二十来号人，那山里面车也上不去走访全靠骑马），后来听说这人走山路穿越国境线跑哈萨克斯坦去了。好在这人倒霉，在哈萨克斯坦因为涉枪还是什么的让那边抓住，然后在那边服完刑，弄回国判了死刑。第二个故事发生在12年，当时父亲主管交通。暑假的时候县城某十字路口发生了一起交通事故，货车司机违规转弯，撞死了一个维族大叔。父亲作为分管领导就去了现场，医院的救护车来发现人当场死亡于是就走了，于是父亲他们就近联系了一个平板马车想把尸体弄回去，家属也同意了。然后就有人在旁边起哄说平板马车是拉人的吗？！是拉牲口的！家属被鼓动，不愿意了。县医院那边救护车来了一趟，不愿再来，只好打电话找第二医院，第二医院派车来了之后，家属在周围人的鼓动下又不愿意了，嫌派来的车是那种座位型的而不是用担架的那种，而第二医院因为比较小不怎么承担急救工作所以好像是没有那种放担架的急救车的。于是再联系县医院，最终通过给副政委打电话让他在医院的副院长姐姐施压才派了一个带担架的救护车来（医院确实有理由不出救护车啊毕竟人都死了后面的事情应该归警察管）。前前后后折腾了两个小时，中间更有要抬着尸首去党委大院的闹场。而某领导的一句“你看着他们抬尸首去党委，人民警察为何不以身阻拦为党现身”的狗屁话着实让父亲心寒了一把。第三个故事：那些不知道在内地因为技术落后难以为继的厂子或者排污不达标被内地政府关了的厂子在落后的西北小县城摇身一变，成了我们当地政府的座上宾。被拖欠工资的民工实在没有办法只好到政府门口静坐。县领导不知道是为了政绩还是不得而知的经济利益跟老板串通一气居然要公安局拘留人家。结局是老爸顶住了压力没有屈从而是劝离了那些民工。至于他们的工资...不知道结局。.....这些年来看着父亲从满头乌发到两鬓花白，知道他们对于一些明明证据都指向他但是咬死不承认的犯罪嫌疑人的无奈，也了解他们被领导当枪使被老百姓戳脊梁骨受到的夹板气。犯罪分子固然可恶，但官场上的是是非非才更加见不得光，为了政绩，为了权，为了钱，为了结成同盟，为了整掉别人自己上位.....还好父亲一直是个善良而正派的人。还好他一直有他做事的原则和底线。他会在得知公安局外包工程的老板拖欠工人工资的时候，要求公司财务给民工代表先开支票，在确认民工拿到支票的时候才会让公安局的财务把尾款转到公司的账上。即便是作为分管交通的小领导他也会和普通民警一起上路查车，拦下违规载人的农用车（就是夏天拉西瓜的比较便宜但是安全没保障出事故必然很惨那种小型农用车，在车斗里面载人）不是为了罚款而是语重心长地跟人家讲这样不安全，以后不可以这样做，路上一定要慢慢开。他会在领导批条子为某犯事儿的人求情的时候一边跟领导打哈哈一边跟手下的兄弟说该怎么办就怎么办，领导问责他顶着。所以在他调离派出所后，还有大爷惦记着好久没看见他了。所以即便他不管刑侦已经好几年了，尤其是今年习总上任后对作风问题抓得很紧，但过年的时候那帮曾经他在刑警队带出来的叔叔们依旧会来拜年并不避嫌，只是一份情谊。说这些只是因为，这个职业固然要面对很多阴暗，但总有人在坚守自己的底线与情怀（情怀这个词现在也被人用滥了但是理科僧一时找不到更合适的），希望能给之前回答这个问题的各位警察叔叔&哥哥带来一点正能量。-----

-----,终于期末考完了滚上来看到大家的评论，多谢~ ,2014.6.18,-----
-----,我不知道这算不算是一个结局，如果算，又是一个怎样的结局。如今父亲已从警第34个年头，年初的时候被免去了副局长职务。别担心，他没有犯错，按他的说法是...老家伙该给年轻人腾地方啦。但其实我们都知道，不完全是这样的。被免职前他的分管内

容是后勤保障和建设，也是很多人眼里所谓的肥肉。但是保证手上干净的结果是得罪人，因为这两年应该触到了某些人的利益，得罪了他们，所以.....,免去副局长职务，但仍然作为局党委成员之一（唯一没有实职的局党委成员），而且仍然和副局长一样有分管的工作，不过回到了刑侦。It's odd. Right？即使是从一个不了解公务员队伍架构的人的角度...，唯一欣慰的是，父亲其实挺开心的。终于不用和生意人打交道，不用为帐目的问题担心和某些人争辩...是好事。有些事情有些人是什么情况，大家心里都明白，没有被查，只不过是一时侥幸。大概还是我年纪轻，不能做到像我爸这么心宽，嘴上说着这样他轻松了，心里还是觉得有些伤心，如果这就是组织上给一位老警察的安排的话。

,2016.1.30凌晨,-----,仔细想想，看老爸这么些年走下来，以警察为职业注定要面对很多的阴暗面，这种阴暗面不只来自于他们面对的犯罪嫌疑人，还来自于同僚（队伍中的dirty cop）甚至是亲朋（类似于“大家都收，就你特殊”之类的言论）。“人治”在中国的影响过于深远，绝非像老爸这样的小警察一人之力能改变得了的，我们所能做的就是在自己的能力范围内坚守底线，保持善良。有一位知友的评论让我深有感触“君子不立于危墙之下”，如果努力过，争取过，却还是无法改变，“退”固然有辛酸无奈，却也不失为一种明智的选择。如果我处在老爸的位置上，并不一定有他那样激流勇退并承受别人目光的勇气。退下来的老爸开心了很多，前些日子还考虑也许还能再考个刑事技术高级的职称的证儿回归技术...遗憾的是大环境仍然艰难，以维稳为第一要务的xj警察，除了维稳以外的一切业务工作被边缘化，没有以前做技术的那种氛围了...希望在退休前，老爸能如愿做他喜欢的工作。第一次在知乎得到这么多赞，感谢各位，之前写的有点乱，重新组织下语言，顺便谈谈我了解的火葬场,我要谈的是殡仪馆等人生后花园很多不为人知的事,很多人生前风光，死了以后家人为了遗产在殡仪馆打起来的数不胜数。有些人生前没得到多少关怀，死了以后亲人为了在别人面前体现自己的爱，不惜花大笔钞票烧在殡仪馆弄个厚葬的，多半生前都亏待死者。举个例子吧，本市算西部五线小城市，城镇人均收入一千多一个月的，基本标配花在丧葬的数是十万一次，五万花在殡仪馆，五万花在墓地。多少虚伪的友谊，亲情，在那个人去世以后就无需掩饰了，赤裸裸的利益争夺，还有亲人借机推销保险的，有小三和原配谩骂殴打的，真的不知道是什么心态,我市有个市级领导一开始传说他老婆死了，他的下属不迭的去买花圈扛去殡仪馆，后来都走在门口了，听说死的除了他老婆还有老大本（车祸抢救无效死亡），大部分下属把花圈丢在门口就走人了。所以迷恋领导风光而去考公务员的小心了，以为领导多么受尊重是假象，实质是对那个位置的尊重罢了，人走茶凉这句话是真理。（有人质疑这一条的真实性，首先没有谁是死了立马开追悼会的，官方发通告通常是要晚一点的，这个时间差就是体现交情和情商的时候了。交情最好的肯定立马出现，其次是那些情商高消息灵通的。那种接了官方通告来的要么是死敌要么就是同一个单位但是没打过交道的。还有就是市级领导是一个很广泛的概念，翻翻任何一个地级市的官网，这个级别的官员好几十个呢，我们这儿的副市长有8个。）,我市税务局一个头，早上老妈刚咽气，他就慌忙不迭的群发短信通知他认识的人，为何？借机敛财吧，自己亲人死了首先想到的是钱，也真够悲哀的。（我想起来了，那天早上是除夕啊，接到他短信是什么滋味各位体会下，深怕别人因为除夕就不去送礼了哎),本市一个支行的两个副行长和行长坐在同一部车上，一个拉煤大货车经过拐弯的时候因为超载就翻车正好压在那部车上。三个人的遗体完全没法看，拖到殡仪馆的时候整容师也没办法，最后是搞了不透明的装上摆灵堂的。最奇葩的是家属第一天居然没来，后来听别人说家人是为了分财产在家打起来结果第一天守夜的是殡仪馆的员工和一些下属，狗血。给知乎上的学生狗一点建议：走上社会以后，不要把精力花在人际交往上，对家人好点，很多人穷极一生交的朋友，恐怕你死了都不会再来看你一眼。很多人走后大概不知道，很多所谓的称兄道弟的好友在自己的奠堂还喜笑颜开，所谓的亲人哭的梨花带雨（其实是哭给人看的）。真正心痛的人，哭是哭不出来的。（据我所看，很多人刚得知亲人过世的时候是长时间的静默，类似于大脑空白，女性也许会忍不住哭出来但是不至于有多惨，有些人是明显的来的人越多哭的声音越大的。

没人的时候就不哭了我操我要是他老公我特么的复活起来杀人啊)人啊,先取悦自己,再选择性的取悦几个家人和知己吧,善待自己,人生要自私一点,听我的没错。要说真正的赢家是谁?当然最开心的是殡仪馆了,那钱赚的,中国人这么精明买个菜还要还价的民族,进去几乎没人会还价呵呵。殡仪馆附带的餐馆在我市一年的承包价是三百多万。大概1000平的位置,比市中心还贵。中国最black的是哪个部门?其实我觉得是民政局,丧葬事业是暴利中的暴利,而这个经营权是民政局monopolized。再说说我了解的一点火葬场秘闻吧。一般来说都是先殡仪馆再火葬场的。但是有些无主尸体如果没有做标本价值或者什么更黑的我不知道的,就直接拖去火葬场了。所以如果有直接拖去火葬场的要么是很穷的家庭没摆殡仪馆或者乡下的拉来火葬的,多半是无主尸体火葬场是要多收一点费用才会火化的。煤炭大县的应该也知道这点,本市几个煤窑在的地方经常拖些你懂的无主尸体来直接火化。原先火葬场管理混乱的时候,有里面的工作人员偷尸肉出来做香肠卖的。现在估计没有了。有网上谣传火葬场拿尸油出来当食用油卖的,据我所知本市是没有,主要是炼化部分简陋,尸油直接渗透到大熔炉的地面直接无法利用了。最最主要的是尸油真的不多,而且火葬场还很忙二十四小时开工的看不到什么时候有机会收集。火葬场看着是挺惨的,有好些十几岁二十几岁的青年不知道什么原因就死了,看着照片长的还挺俊的,珍惜生命啊各位,赖活着比什么都强。-----,关于偷尸体的部分我再说一遍,这个事情不是我亲历的,是过去有人这么干,一开始以为是无主尸体,后来家人找上门来发现尸体残缺,于是报案,偷尸肉这个事情才大白天下。这个事情是有案底可查的,我愿意负法律责任,再强调一遍,不是现在有人这么干,是过去,还有一个问题是这个提问本身就是有倾向性的,所以我选择性的说了些行业不好的一面,其实多半老人或者老病号去世了就没什么狗血事件,毕竟家人多少有这样的预期,基本后事交代完毕了,如果是年龄90岁以上的老人几乎就算是喜宴了,所以狗血的都是突然去世造成的,原来我也不太明白为啥会有很多人为了那么一点蝇头小利做违法犯罪的勾当。直到我大概2年前在我本市的百度贴吧看到一个招聘的帖子,大意是说要找人捞偏门,发歪财的,印象让我深刻的是最后他说:有胆子的来,没胆子的就乖乖回家修地球。我那时候才恍然大悟,并不是所有中国人都像城里长大的孩子一样有很多选择,对于农村的孩子(no offence)来说,确实不在城里找到出路,就只能回家种地了。每个人的底线应该是自己拥有的决定的。当一个人什么都没有,又面临巨大的生活压力,做出不明智的决策好像就那么有点原因了。经人提醒,删掉了一些我自己的看法部分,仅给出我知道的一些食物好坏排名好了,食品企业是以这个为依据来根据原材料加工的,仅供参考,《鲜肉》加工肉类《动物罐头,酸奶》低温短期奶《常温长期奶》奶粉自身是警察,派出所呆过一年多,回头看心理当时已经失衡,可以说变态了点吧,还是匿名吧...,在派出所所有次碰到一案件,还上了报纸,两男的和一女的,这女的是其中一男的女朋友,没地方赚钱,就想学别人找小妹组织卖淫,这女的也参与帮忙。几个人去发廊叫了两小姐,骗说要包夜骗到其住处,哄骗恐吓打强奸逼其就范,关在其住处。这两女的找了个机会扔纸条被我们救了,来到派出所这参与帮忙的女的死活不交代,磨了半天,然后我这辈子第一次打了女人,后来这些人都判刑了,我也不知道当时怎么失控了,只能说实在太火大了。还有很多事,想到再来补充吧。其实接触到很多奇葩事,很多人性社会阴暗面,再加上工作的繁重,最后你得直面自己内心的阴暗面。再说个奇葩事吧,有段时间派出所值班基本上天天都能接到一个报警,说有人在其住家门口泼粪,摆破鞋侮辱她,调查之后发现其实是她邻居怀疑她跟她老公有一腿,其实都是五十几岁的人了,而且这个被怀疑的女的老公还瘫痪在床天天得在旁边侍候,因为没啥证据没人看到也拿这邻居没办法,后来经调查,这个邻居的老公已经阳痿好几年了,真不知道这都啥事。派出所夏天值班基本都是通宵,因为喝酒闹事的多啊,一次出警有个醉汉喝醉了跑别人家按门铃敲门,说闹了快一小时了还不走,我们去了劝不动,拉也拉不走,好吧,我又火了,直接在群众面前开打了,群众一看警察都动手了纷纷施以援手,充分体现了警民一家亲,后来我看不对劲,赶紧拉上车走了。然后给拉到别的派出所辖区扔下,这样报警也不会烦我们了。好吧,好像真的变成在说

我的人性阴暗面，你们愿意看就看，要骂也骂吧，我都匿名了，别检举我。还愿意看的我可以再说一点刑讯逼供的事...感谢给的赞，我想了想，那些都过去了，现在都是录音录像，也没人再像以前那样为了破案件而跟自己的饭碗过不去。我们没那么伟大，但也绝不是以虐待犯人为乐。还是不说的好，唉我觉得是闲赋在家的大妈。——她们真的什么都知道。基本家里和聚会吃个饭，人生观就被洗一次。好了我来说一下老师。这份工作在于：你能接触到很多家庭。正常的有，不正常的也有。所以你的预期是：哎呀小朋友好天真善良哦。事实呢？我实习的时候，是在高端幼教，一个班十来个小朋友，基本3-4岁，家教良好——好到什么程度：午饭时间自己主动搬凳子，基本能独立吃干净饭（不喜欢吃胡萝卜也会在那慢慢啃完），吃完会把椅子推回去，然后自己去排队洗手。游戏时间主动会把玩具塞给站在一边看的小朋友。大孩子还会主动去照看小一点的（有次硬要帮忙喂饭虽然也撒了一桌可还是萌哭我）。说话软糯糯的，会为了辫子睡歪或找不到玩偶哭，到吃点心为止，笑起来又阳光满面，言谈间充满各种奇思妙想。有的时候也会为玩具打架，然后下一秒过去拉拉手对不起就又是好朋友了。有的表达能力比较弱，高兴的时候就抱抱你亲一下。美好吗？我相信很多人大概都是经历或者想象这种画面，才跟当初的我一样以为天底下都是这样的小天使。Too young, Too naive。目前在一农村小学。上课点名他会跟你翻白眼恶声恶气地说“干嘛！”，管你是提问还是提醒他遵守纪律。课堂练习不写，盯他他就骂脏话，然后朝你笑，很无辜的，就像刚跟你开了个玩笑。被学生当面竖过中指。因为我让他跟被吐了口水的女生道歉。六年级有个男孩子，带弹簧刀来学校勒索。方式是“我这把刀可锋利了”，然后对方那二货（低年级的）就拿过来在自己手上划了一下，血流如注。校方差点吓坏了，家长还联系不到。到底是吐槽谁的智商比较好我真不知道.....四年级某班有个弱智姑娘（家里出不起钱去上特殊学校），脏兮兮也不太会交流的那种。一直被欺负被打。有次学生跑来说那姑娘被打吐了。而我问了一圈男生，分别是“XX说她拿了我东西所以我打了她一下”（直接把人打倒在地上了），“她靠过来了嘛我就踢了一脚让她走远点，没干别的。”“我没动手！她当时摔过来了我就走开了！”——总而言之就是完全不当回事。消停了几天后面还是照样欺负，比如擦窗户拿她的椅子垫脚。所有人都觉得这种事情理所当然。还是那个六年级的男生，在小店买东西吃然后把人家油锅给打翻了，溅了旁边女孩子半身。还好衣服穿得多没什么伤。这次家长联系到了，反应是“让人小店赔钱啊关我什么事”，有家长跑来告状学校里的男生A老是跑他家附近把他儿子揍一顿。老师把A叫来问话，他整个反应只有俩，相当天真地笑，和说自己和他闹着玩。他大概真觉得这是玩。然后过了几天他因为把二年级的女生追到女厕所里结果把人吓哭，又被叫来训了。依然同样反应。两个学生因为作业页数争执起来，不善言辞的那个拿美工刀把对方大腿划了。划得很深。对方瘸了一个星期。这孩子自己则毫无反应。说起来去年有学生剪到手指。事情倒不大就是出血量有点吓人，等送完医务室回来一看教室外乌泱泱一片人，答曰“他们班XX叫我来看的！说地上好多血！真的好多！”语气还挺兴奋呢。如此之事，层出不穷。还有各路神奇的奇葩家长了.....单亲离婚超生出轨家暴酗酒赌博.....孩子成绩不好作业不写找不着人，和同学起了矛盾立刻气势汹汹地杀来学校要对方负责。====修改添加====可是我从来都不觉得他们是坏孩子。那个总是一脸嚣张的臭小子掀桌子拒绝完成父母相关的活动，说“我爸妈又不在！——因为他的爸妈不是在外做生意，就是在外赌博。那个说“反正我不读书也没关系”“你凭什么管我啊？”的，总是欺负别人的孩子也会对着考差了的试卷眼睛泛红，然后马上转头跑走——他总是嫌弃软弱的一面，无论来自别人还是来自自己。那个上课总是不在听的孩子考试却是很好，因为他那续娶了老婆的爸爸，一个不慎就会打他。偷东西的孩子被抓住，最后满面鬍鬚的奶奶牵着孩子来跟失主一个个道歉。得知这孩子上有三个姐姐，母亲早逝，爸爸不工作，全家靠奶奶养。一个好好的孩子突然不写作业上课看课外书还总是和同学起矛盾，老师叹息地说因为家里离婚两边都不要他。我问他们为什么要拿别人的东西，他们说“因为我要用啊”，我问他们为什么要打人，回答说因为“他不跟我玩”“他做错了事情”“他太脏了”.....我问他们除了打架没有别的解决

方法了吗，他们回答”不知道““没有”。,甚至有孩子在我苦心教导完后说，老师，道理我懂，可是没用啊。他们会毫不顾忌地说脏话，会残忍地恶作剧，会肆无忌惮地去伤害别人。因为他们根本没有能力去看见后果，也没有人费力教育他们：不，你不能做这种事情。他们只是自己学习这个社会的运作模式。“打一顿就好了”的暴力至上。男孩子什么都是对，女孩子什么都是错的重男轻女。做了错事死不承认，倒打一耙的逃避责任。“他干嘛要哭啊我什么都没做”的缺乏共情。“不顺我意就不行”的自我中心。对长辈，对他人，毫不尊重，毫无畏惧。当我看见一个孩子，同时也看见了塑造了他的社会。我敢肯定，那儿没有光明。顺便，关于儿童的道德观念，给个延伸阅读：孩子对于事情的判断标准是“我会不会挨罚”“我会不会得到好处”——所以我说他的行为就折射环境。至于大人就是另一回事了。====修改完毕====这里是当时破了200赞的补充====,我决定写一个小天使的故事。还是这个学校，有个先天残疾的小女孩。能正常出行但是没法参加体育活动，然后外形也看得出来的那种。我听说过别的学生用外号叫她，她都笑着应，好像从来不觉得那是什么侮辱。女生喜欢和她结伴一起玩。衣服干净漂亮，书包里总是有精致的文具。也喜欢精致的小东西，会问“这个哪里有卖我让我妈妈帮我买”。做事认真负责，乐意承担责任。给表现好的学生发奖状，有些学生会过来撒娇讨（然后被老师给训出去），而她从来不会，只是默默努力，变得更好。她很主动地帮我端作业。我一开始担心她端不动就没让。后来班主任跟我说，她能做到的事情就不要特殊照顾。事实证明她做得很好，而且很开心。我见过她妹妹和哥哥，来帮她拿书包（书包太大了她真的拿不动，有的时候班里男生也会帮她拿）。一大两小三个孩子结伴在路上走，她空着双手，笑得很灿烂。我想，她的家人一定很努力地让她相信，这个世界是善意而公平的，而她只是一个普通人。别人会为她的不便而提供帮助，却也需要她去付出和别人一样的努力去获得什么。哪怕其实我们知道这个社会根本不是那么一回事，但是愿意为了孩子，为了未来的可能，努力营造这样的形象。因为我们自己想要一个如此光明的社会。而不是让所有的人沉沦在泥里打滚。顺便因为评论有人问，我提一下关于大妈。其实一开始也是开玩笑。主要是因为很多情况比起找警察，都更乐意靠亲戚来斡旋解决事情。而且对亲戚也不会太避讳。一般能闹到警察那的都是要么实在违法没救了要么是没有亲戚乐意管了。家族越大各种屁事就越多，再乘上朋友圈的家族们，基本.....就什么都知道了。好的也有坏的也有。频率倒是不高啦。但就那各种争家产的姿势.....来补充一下，保险公司理赔。说一个经历过的真实案例吧。一个20多岁的女客户，跳楼自杀，家属申请理赔。因为客户自杀距离投保不满两年，按条款应该是拒赔的。结果事件的发展远不止这么简单。这个女孩身世坎坷，出生于潮汕地区某农村，家里重男轻女，将她送给姨妈家抚养。养父养母对她也很不好，经常打骂，上了高中之后就不再管她。后来她好不容易捱到大学毕业，找了一份工作，并且与一同事开始恋爱，结果不久之后发现同事原来是有家室的。她与同事分手、辞职，并换了一个城市生活。正当一切开始步入正轨的时候，她认识了我们公司的这个寿险业务员（该业务员非常高帅，并且家里是做生意的，条件还不错），与之恋爱，恋爱期间在这个业务员处投了保。没想到这个业务员也是有家室的，她不舍得分手，就成了小三。事发那晚，她打电话给业务员要他过来陪伴，业务员以家里不方便为由拒绝了。她想不开，就跳了楼。她身故之后，原本与她几乎没有联系的生父生母、养父养母都跑过来争理赔金。并从老家雇了一辆小巴，拉了满满一车壮丁聚集在公司楼下，声称如果拒赔的话就把公司砸烂。期间生父母和养父母因为谁应该拿到钱的问题还起了内杠，在会议室里大打出手。生、养父母及所有的亲戚没人去料理女孩的后事，后续的一切都是女孩生前的情人——那个业务员去处理的。最后的结果，考虑到业务员与客户有情人关系，并且业务员对客户的自杀负有一定责任，为了不影响公司声誉，通融进行了部分赔付。亲戚们拿到钱一哄而散。那个业务员在案件调查期间几近崩溃，但一段时间后也继续原来的正常生活了。想想这个女孩的一生真是可怜，生前不管是从父母、亲人还是男友处都没有得到完整的爱，死后也没有人去真正地哀悼她、怀念她。甚至不知道她生命中这些人会不会想起她。有些幼儿在学前时期会表

现出「成人化思维」，比如有的幼儿已经了解男女关系、了解了可以通过自身行为举动来试探成人的反应，以及还有很多类似的心理活动。在此，我非常建议对此有兴趣的朋友看看《狩猎》，如果你是个男幼教，那么你势必也会背后一凉，会觉得哪怕是和小孩一种正常的举动，都可能会是小孩眼里的一场“安排好的游戏”，而自以为是成年人，或许只是孩子手中的一枚棋子。此外，更多为人所知的是孩子之间的“幼斗”，你们以为小孩之间没有“权力的游戏”吗？我见过最狠的，是一个官幼，在仗着父母和司机的后盾，当着很多小孩的面把一个普通背景的小孩打了一顿。期间没人阻拦，边指着骂，边拿东西砸他脸上。你们很难想象，这是一个幼儿园还没毕业的小孩，做出来的事，你们信吗？当然还包括更狠的，比如官幼在幼儿园看到某个小朋友不爽，放学后叫官奶奶来对着那个原本乐呵呵的小孩就是一巴掌，然后狠狠地说：“小B崽子”或类似这样的骂语。这种事你们这些知友，真的一丁点都不知道吗？是孩子平时隐藏的太深，还是家长或老师就先天的以为孩子就是“单纯可爱善良不作恶”？对于这一段我的总结是：1、学龄前的幼儿，不论是身体发育还是灵魂价值观的树立，都是最原始的“雏形”，或许有些行为举动你可以通过过往案例去分析辩证，但是每个孩子和每个孩子之间是不同的。我所接触的小孩里，有的小孩是真的非常非常有爱心，非常非常懂事，非常非常简单。但是反例你们也看到了，他们明显已经过早的开始洞察成人的世界，模仿成人的思想逻辑和行为逻辑，并挪为己用，并用看似童真的外表迷惑成人的眼睛，你根本无法彻彻底底的清楚这个孩子的初始动机是什么！2、一个孩子的成长环境与诸多因素有关，而最最有关联的必然是父母。我通过接触幼儿的样本可以得出一个可能并不准确的结论，就是有什么爹妈，有什么孩子。甭管你们信不信，这个概率在我的统计数据里占的比重是蛮高的。所以，后来我对任何小孩，都保有一定程度的戒心，甚至这种戒心并不比成人的低。3、如果说一个孩子做出的表面行为让你认为他是在「作恶」，可实际上最令人可怕的是一个孩子通过自身行为对一个人造成的「人身攻击」+「人格诽谤」。因为不论欧美还是国内，绝大多数人眼里都默认为一个孩子就是单纯善良天真的，哪怕是再离谱的行为他们也认为是偶然的（可接受）。咱就拿《狩猎》举例，假如是我，就像那个孩子飞奔过来搂着我，亲我。突然被很多“心理敏感”的成年人认为你是在「猥亵儿童」，并且这个孩子还跟大人撒谎说：“就是这个老师让我亲他的，还摸我”，请问各位，你特么怎么辩解？怎么给自己洗白？以上欢迎在评论区讨论，本来想写一些关于记者和司法警察方面的「阴暗面」，但是想想，算了吧，估计要被当作「不友善」处理。6月13日更新，除了得赞以外，更让我自得的是对这个问题的预测。我在6月8日就说这是一个很有潜质的问题。果不其然，到了第二天，6月9号，先是写了一个黑心理咨询行业的答案（暂且不说真假，起码是个跑题的答案，人家问的是哪个行业接触阴暗面最多，不是哪个行业最阴暗。如果问哪个行业最阴暗，心理咨询排不上吧，肯定黑社会啊，卖保险啊，传销啊排前列啊，答案甚至可以是大象的前列腺按摩师）。然后当天大V写了一篇获赞7.45k的答案说人鱼池是段子手编故事，人鱼池变成了过街老鼠人人喊打。后来竟然又引出了这个问题，匿名用户写答案说李大威老奸巨猾，并且把李大威和大威一并问候了，说他们是一丘之貉，进而批评知乎大威是一群贪婪的狼。更加流弊的是，在改答案的评论区，竟然爆粗知乎惊天秘密——盐party，这个party是由知乎大威组成的类似刺客联盟的秘密组织！并且这个说法得到了女大威和yol的证实。这么说来，这应该是知乎最流弊的问题了吧，我的预测实在太流弊了

！！,.....,6月9日，很欣慰，这样一个为警察说公道话的答案没有被猛烈喷。个别有评论说警察无能，我也不反对。比如这个。或者还会碰到阴险毒辣的就更防不胜防了，比如这个，所以别期待太多了，很多时候警察连自己都保护不了，而美国警察就安逸多了，比如这个当然挥刀的是个别极端案例，但平时推搡却是家常便饭了。眼见为实以后，相比警察，你还会觉得小孩抢糖是阴暗面吗？说了这么多阴暗面，当警察也有一些灰色福利，比如这个

.....,6月8日

第一次有答案被赞过百完全受宠若惊，而且还是个吐槽的答案，本着知乎两横一竖就是干的原则，打算按照逻辑顺序重新编辑，再增加些数据，无奈今天又加班，先预告下吧,另外看了下评论，有些情况需要说明。来事指的是女性月经，答主还未昏，说的太直白还有些扭捏。有评论说很多警察都是人渣，我不反对。就像很多被害人都是好人我没说，也有很多嫌疑人值得敬佩我也没说。中国有一百多万警察，基数这么大，其中人渣肯定少不了，很正常，毕竟还是一个门槛相对低的行业，即便大学，除了公安部直属的三个强校，其他警校也都是分数线比较低的。另外我还没说的是，警察由于接触的事情基数更大，程度更深，所以接触的人性闪光点也比常人多很多，也感受更强烈。由此我想到再添加一个提问：.....我是朴实的分割线

.....,这个问题很有潜质，我来说个吧，也远称不上像样，权当吐槽吧。我认为警察无疑吧，以下均特指派出所民警或者刑警。因为警察是接触社会渣滓最多的人，想象一下，一个派出所，辖区十几万人里面道德无法约束需要法律制裁的人都集中到一个派出所的几十人面前，是什么感觉。这些人包括打老爹（大半夜拿菜刀追着他爸满街跑），骂老娘（要钱不给，扬言要开车把房子撞塌砸死双亲，得到钱以后对他妈说++13打嘴巴子）杀丈夫（为了和奸夫共室，参见潘金莲）的人。这些人对待至亲的人都如此，可想人性泯灭到何种程度？惩恶扬善的成就感？只能呵呵。嫌疑人渣滓，被害人就都是好人吗？为了多要些赔偿无不夸大其词，有母亲报案说女儿遭强奸（其实光天化日饭店里，因为口角发生撕扯），为了表明案情严重，当着众人面又把十几岁的女儿扒的只剩内衣，说刚才就是这样的。还有女性声称被打，又没伤（不是说没伤就不处理，而是很难得到赔偿），就说自己被打的来事儿了，在此求科普，女生的事儿能被打出来吗？报案人口口声声不是为了钱就为出口气，最后九成以上都是被钱摆平。所以警察在为受害人主持正义的时候也是不断的去伪存真，两面没一个真话，真的很累。刑警面对的更多是妻离子散，家破人亡的情况。所以如果警察感情丰富的话，实在是太难熬了，为了自我保护不得不变得麻木或冷漠，不然能怎样？西方警察都有心理医生的，无间道里面的警察还能去看免费的美女心理医生，大陆警察依旧呵呵。不是矫情，是一直没有人说，设身处地想一想，每天面对这种事而变冷漠，这也是警察做出的一个很伟大的很普遍的牺牲。.....,如果你看到了最后

，咱俩还是挺投缘的，推销一下我的另一个答案，如何营造一个暧昧舒适温馨的氛围。相对于排名第一的数千赞的老李的答案，我觉得我的完全被低估了。医生,感觉对不起这个答案，广大苦逼的医生生活在那么大压力的环境下，在这个问题里居然排名这么靠后，好吧，我再补充点,比如国家临床技能大赛今年的考题，这可是国家部委正经组织的全国顶尖医学院校的大赛，考题如下：“亮点自寻怎么沟通！我天！

国家临床技能大赛医患沟通题目：十七岁患儿急需肝移植，父亲坚持活体供肝，患儿O型血，母亲A型，父亲AB型，如何进行医患沟通？！！！！[汗]这才叫真正的坑爹啊！”，懂了吗，这才是喜当爹！这才是被绿了！没错作为国家级的竞赛，这样的题目必然是医学生常常要面对的情况，这就是考验一个医生医患沟通水平的情况，既要告知父亲真相又要确保患儿权益，阴暗的东西已经不算什么了,其次，医患纠纷明明是体制的原因，药商和政府垄断了大部分医疗服务利润，医生为了养家糊口也要忍气吞声被这个坑爹的制度强奸，没错，每个医生都看得明白问题出在哪，但是没办法动一部国家机器，坐等被家属告病人砍啊，最绝望的是面对一个阴暗的制度你只能无能为力阴暗的是公立医院的高干病房啊，舍友说自己有高干病人已经脑死亡阶段了，家属死活不让拔呼吸机，因为住院费用国家全额补贴啊，家里还能每月领两万退休金，谁愿意放弃这个死人都能生钱的机器！想想那些没钱得不到治疗也许只要有钱就能健康却不得不放弃的病人，真是心痛和憋屈啊！,在医院实习和工作见过不少阴暗的事啊，比如来看病的时候跟你兄弟一样各种求着你办这办那，你也很感动掏心掏肺的忙，动用各种关系帮忙找床位省药费咨询同行，操碎了心的守着病人期待有转机，最后还是保不住，家属立马翻脸，打医生闹

医院索赔巨款有，说真的不知道哪来那么大仇要整到医生自杀绝路的地步。说真的，说是中国医疗环境的原因我真不信，没有医疗安全保障，即使是国外的医疗服务也没法，有些人就是阴暗的死，另外，有得了绝症被家里抛弃在医院的，人心冷暖啊，医生看到挺可怜的还不忍心赶走，但是没人来解决他们的费用还是收他的医生自己垫工资，还有为了照顾老人反目成仇的啊，血亲也不过如此，有为了泄愤下药毒室友啊，有各种不自爱被骗的打胎流产小学生初中生啊，修补处女膜隆胸整容等等都有人性阴暗的一面，太多了一定是服务行业！警察、零售、餐饮都是重度受折磨的人群。我来自零售业，我们的顾客们有各种各样的奇葩，不咬你，恶心你。例1：某女闹在路上捡到一张购物小票，纠集了另两个朋友来商场闹，说她买单了我们没有给她货。在商场破口大骂，阵阵有词。当天该货品只售出一件而且是与营业员相熟的老客买的。最后为了平息，商场给了她这件价值上千的物品。例2：商场曾经在13年12月份退过一套购于11年的内衣。过程不表，钱最终由当事部门自掏。例3：由消费者权益法衍生出一个新职业：职业打假和部分老头老太太。如，有包5元的商品还有几天过期，某老太太可能把它偷偷藏在超市某处，等过期那天再来买，然后索赔。又如，职业打假发现某5元商品过期，他会买掉全部10件商品-分10张小票。这样就可以得到单张票最低索赔额500元*10=5000元的赔偿。更有意思的是，职业打假人还提出要求：“我每个月都要来几趟，你累我也累，不如你每个月固定给我打点钱我就不来闹了。我还包票我们这行没人来闹！”活生生的地痞。例4：有某老头在逛超市时突然心脏病发去世（非人为），家属集结一群人花圈封门，喊声震天，义正严辞，结果超市为息事宁人，赔了几十万。例5：N多顾客在买完产品后售后出现问题，或者在售后处受了气，不敢当面跟售后发飙，怕人家给她使坏，就到商场发泄，开骂。例6：还有少数顾客（都在黑名单上），常年在某好说话的商场买衣服买鞋子，穿几天就退，不给退就在衣服上剪洞，说买的时候就有，永远都有最贵最新款的衣服穿。诸如此类还有很多，提起来一肚子气。人性阴暗不是大奸大恶，而是让你感觉恶心。昨天写下这个回答，是作为一个教育从业者，看到不少网友对我所从事的行业做出的片面评价而引发的回应（看到回答后实在睡不着，手机里零零碎碎的）。尤其是许多提名幼教/小学教师为“接触人性阴暗面最多的职业”的人并不在行业内，使这一说辞听起来像是个噱头，追求标新立异而没有足够的理论和经验来支持。我本意不在深入地讨论人性中的善和恶，而在与提供一个理解儿童行为的角度，消除可能的误解，引发一点大家对幼儿教育的思考。很多评论中的观点我是很支持的，比如孩子是有个体差异的，有些就是比较出格，难教。我所提倡的理解和宽容，也是为了积极地去解决问题。有一条评论说的很对，我对儿童的这种理解是我职业道德的一部分，教育者和母亲能做到，但不是每个人都可以做到。我需要补充的是，这种理解和包容也是我人生哲学的一部分，不管我以后从事哪一行，都会不断提醒自己理解与尊重。一个大多数人想着“那是他的孩子，与我没关系”的社会和大多数人想着“那是他的孩子，是这个社区，社会的一份子，所以也是我的责任”的社会，不用说大家也能感受到公民素质的区别。----，回答中有几个答案提及幼儿/小学教师是接触人性阴暗面最多的职业，这种对儿童的误解和苛责让我惊讶。上千的赞同，体现出知友们对儿童心理认知发展的极大误解，也许也反映出他/她们自己在成长过程中没有受到应有的尊重和正确的引导。首先，儿童在成长过程中出现的问题行为（problem behaviour）不应该被称为人性的阴暗面，因为这些行为多是幼儿发展中的常见行为或是模仿父母和身边大人的不良行为。比如有些知友提到的幼儿“自私”，想要什么就抢了甚至是“偷”了，很多情况下是因为幼儿处在发展“自我”认知的阶段。生理和心理本能决定了他们无法体会到“别人的需求”这个概念，因为他们正在探索“自我”，专注于自己的需求。所以用“自私”来形容这一阶段他们的不分享和不顾及他人是不恰当的。这就像如果你看到地上有张钱去捡了起来，突然有个人跳出来说你偷钱一样，帽子扣得不公平。所谓不知者不罪，也可以通俗地说明儿童的许多行为并不可以理解为阴暗。其次有些人提到国外用it来指代幼儿。我在国外，无论是生活中还是学术上（教育类文献）都没有见到这种情况。朋友怀孕的时候我曾发短信问候宝宝的情况，她的回复也是

“she/he is doing good (她/他很好哦)”。这是对幼儿的尊重与爱。哪怕是自己养的宠物，许多人都都是用she/he相称，何况是孩子呢。幼儿强大的学习能力常常会挑战我们的认知。由于我的工作环境中最小的孩子只有6个月，同事们常说的一句话就是“他们比你想得要更有能力 (they are more capable than you think!)”相信任何一个与婴儿有过互动的人，都不会说“它还只是是个动物。”国外教育者对幼儿人权的重视，体现在他们对不满一岁的孩子一样讲道理，“有话好好说”。饭前洗手，饭后自己收拾餐具，自己穿鞋穿袜子，从一岁起宝宝们就开始做这些了。为什么？因为只有当我们尊重他们的权力和能力，平等而理性地与他们交流，他们才能更好地学习如何成为一个社会人。再次是儿童在发展过程中，很多行为的出现都只是阶段性的，暂时的，这也是国外教育者特别避免为孩子的行为贴标签 (labelling) 的原因之一。将孩子的行为定义为阴暗，不但不利于教育者客观地看待行为的原因和积极解决办法，而且有可能对孩子造成心理暗示，让孩子对自己的行为产生不必要的自责心理。出国读研并做教师后，我深深认识到国内教育与国外教育的区别。国外的教育，从幼儿到成人都非常重视学生的优点 (strength based)。尤其在学前阶段，老师积极发现孩子的兴趣和优点，鼓励孩子，强化孩子的自信。对需要改进的行为，我们使用示范 (modelling) 的方式，把好的行为展示给孩子看，耳濡目染中让孩子学会礼貌，分享，关怀等等好的行为，而不是批评，威胁和指责孩子的不良行为。总结：作为教育者，我的确能够看到许多让人痛心的事情，绝大部分都是家长/环境/社会对孩子的不良影响--家长过分的control导致孩子容易失控发脾气，家长对孩子的不当指责，惩罚导致幼儿敏感，攻击行为，家长对幼儿的忽视导致孩子产生分离焦虑，对人不信任。例子太多，总而言之，当我们这代人在自己的儿童时期没有接受到平等的，合适的教育时，我们对孩子和教育的看法也产生了偏差。许多错误的观点，偏激的观点，看上去很直观其实大有历史原因的观点，都需要我们不断反思，而不是人云亦云。我活了二十年，社会经验几乎没有，但是让我觉得最阴暗的就是在法院实习的那段时间，每天都会看到各色各样的人为了利益争斗，无论是相亲相爱的兄弟姐妹还是应该相濡以沫的夫妻，全都可以翻脸在法庭上互相指责甚至大打出手...一个男的，自己有老婆孩子，骗一个中年女人跟他同居还生了孩子，说自己没有结过婚，后来被发现以后被判重婚罪坐了一年牢，出来之后那被骗的女人就来法院告他，说孩子都三岁了，让那男的给抚养费二十五万，但是那男的刚从牢里出来，哪有什么钱，于是整个审判过程都是一副无所谓的样子，无论那女人怎么哭着控诉他如何愤怒的向法官求情，那男的就是一点反应都没有，好像没做任何对不起别人的事情...后来审判结束那个女的冲上去要暴打那个男的，被拦住了...当时我19岁，这事儿让我对婚姻有了很深刻的思考...这样的事真切的发生在眼前，可以说有点毁三观了。最后判决的结果是驳回二十五万赔偿的请求，真为那女的感到悲伤...想起一个争遗产的事儿，也是觉得很难过。一个家族，六个兄弟姐妹联合起来告一个哥哥，他们都有五六十岁了吧，为了一个六十平米的房子争的头破血流，每个人分十平米的钱，因为分配方式上的不和破口大骂，就是那种在法庭上直接指着鼻子骂，几次被法官喝住...最后怎么判的忘记了，但是那家人的嘴脸实在是让我终生难忘，因为我的亲戚这边也是一个大家庭，外公外婆的遗产什么的从来没有争过，都是互相理解互相谦让...一家人为什么要这样反目，当时天真的我真是有点不理解...难道利益比亲情还要重要么，还有个跟婚姻相关的，一个女的把男的告上法庭，说他有外遇。那男的是个长途车司机，五十多岁了吧，那女的目测四十多，告那男的找了个25岁的小姑娘，那男的一开始不承认，不同意离婚分财产，我也觉得挺假的，这男的说实话又老又难看还没钱...怎么会跟那么小的姑娘勾搭上，结果那女的开始哭闹，哭了一会儿突然拿出手机说她有那男的外遇的证据。这下可好，书记员拿过来看了下那短信，我的妈呀...真是露骨的内容，瞎了眼！后来那女的开始说她怎么找到的这些证据，整个简直就是侦探好么...精彩万分，法官最后语重心长的让那女的把证据保留好，我的三观同时也受到了冲击...办公室在十一楼，有天突然听到大喊大叫，往楼下一看，发现是一群人拿着大字报之类的东西在法院门口抗议...十一楼啊...是有多愤怒才能那么大声...，一次法官带着我去调解室做记录，当时是个五六十多岁

的男的，我中途被吩咐去取东西，结果不一会儿法官突然打电话给办公室让人过去支援，那男的拉着他要动手打人...真是很无奈，来法院打官司的都是一些内心充满愤怒的人，你永远不知道他什么时候会把愤怒和扭曲的情绪全部宣泄在你身上...，来法院的人总以为法官会同情哪一方而会做出偏袒谁的判决，我以前也这么觉得，但是实际上还是很公正的吧，尽管有些人做的事简直畜生不如，但是也没有办法，谁又是百分之百正确的呢？法官的准则就是法律，人情在法律面前真的不算什么...而那些人不晓得这个道理，只觉得自己是世界上最悲惨的人，而想向法官祈求同情和偏袒...这个世界上有正义，但是规则不可能面面俱到，减少伤害和纷争的办法就是提升自己的素质，不要太傻被人骗，也不要太狭隘和偏执，多一些宽容，这个世界上还是有爱的。我是个外行人，不是学法的，去实习也是因为过去体验下，如果有什么偏颇的言论还请业内人士谅解。还有，以后打官司请律师还是多花点钱吧，请个素质高的律师可以省不少事儿，真是看到太多话都说不清楚的律师了...以前觉得每个律师都很厉害，但是后来发现这行还是鱼龙混杂的，我一个外行人都能看出来好不好...就是这样啦，可能在法官眼里已经司空见惯的纷争，在我眼里可真是毁三观呢...就这样也开始发现人性的阴暗面，也开始思考这个世界要如何变得更加美好，纷争更少~，以上。我来随便凑个热闹。讲讲我的职业范畴内接触的人性阴暗面。我认为移民业内最能体现人性阴暗的是配偶移民，我到目前为止见过好多好多悲催的配偶移民。案例A：35+华人女跟50+澳男。典型的绿卡婚姻，大概在10年左右，澳男家庭暴力，每天喝完酒回家就是打老婆一边打一边骂，“You! Chinese bitch! Yellow monkey!”诸如此类，后有华人朋友看不过去，去了家暴中心投诉，家暴中心判两人离婚但华女不肯因为配偶签证的两年绿卡时间还没到于是每天不回家。结果有一天，澳男跑到了华女上班的地方（food court），拎着酒瓶子追着华女打。结局：家暴中心判了隔离，华女搬出来住直到绿卡拿到后，离婚。案例B：22岁华女跟30+华男。也是绿卡婚姻，但特别搞笑，该华女胸大无脑大学毕业后，听闻跟国籍或绿卡男住两年就能拿绿卡。于是，她拿着学生签跟那华男住了两年。两年后，发现无法转绿卡遂分手，又找了另一个绿卡男（接盘侠），跑来找我咨询，结局：正在给她和接盘侠办理配偶签证中。案例C：27华女跟26华男。还是绿卡婚姻。但不典型。男女双方父亲是认识的男方独立技术移民后，与女方结婚，帮女方拿绿卡，但婚后，该女发现该男有异装癖，曾在下班进门后，发现该男穿跳小天鹅的芭蕾舞服在给她包饺子遂崩溃。绿卡还没下来，就无法忍受的回国了，结局：还未离婚，女方还在国内纠结中。大量的投资移民，男在国内，女在澳做了两年投资移民后回国发现男的在国内孩子都有了的故事，我就不提了，千言万语汇成一句话。都是绿卡惹的祸啊。

，——————阴暗的分割线

，——————，评论区搬上来：，你没写那个儿子娶了个女学生，之后老妈为了赚配偶移民的钱让儿子离婚再找个老婆，儿子没同意，怒砸儿媳妇至死.....还有几年前我州一个女留学生配偶移民嫁给一个厨子，之后性生活不和谐吵架，又财产分配问题最后厨子将此女生砍死，然后尸体砌在墙里.....这两条是澳洲见了报的新闻。因为不是我亲见的所以没有写这里搬上来算是个补充。幼教+小学教师。前面很多答案都是在说警察和狱警，的确我也承认，他们的工作每天面对的是这个社会里面素质最差最渣滓最泯灭人性的人群，可是我反而觉得，因为你已经接受了这种设定，至少还可以安慰自己，除了工作中每天都要面对的人之外，这个社会上还是好人多。反之，幼教和小学教师每天面对的都是祖国的花朵，社会的希望，大家眼中纯洁可爱的小天使，当这些孩子做出那些阴暗的事情的时候，你明白那种对于你整个对人性认识的巨大震撼吗？未受社会教化的，都是最赤裸裸的人性。前面的答案，有一句话说得太好：，他们的世界，纯粹，简单而又原始。，你看得最干净的善，也看得最肮脏的恶。对于ta评论中各种用着萌妹子头像的玻璃心，我只想说，常人能够接触到的孩子的数量和深度，远远不足以让你形成全面的认识和思考。请不要用自己的圣母光环，笼罩这世界的一切。吐槽这些并不说明对孩子们没有爱。只是告诉你，在大家都习以为常的“天使”面容背后，有着你们不愿面对的人性。只有理解了这一点，才有可能明白，一个

孩子从“它”到“他”的过程，需要老师、家长，甚至整个社会做出怎样的努力。

我是来讲故事填坑的分割线——,我只是因为早晨刚起，急着去吃早饭了而已……回来也没有开电脑……毕竟知乎不是我生活的全部对不对……,向各位催更的知友道歉>>>,不要再说我傲娇了好嘛。本来只是觉得一定会有很多人赞所以想偷懒的来着,先讲一个故事吧。背景：走读制小学，中午多数孩子都会回家，个别的孩子会留在学校吃午饭然后待在教室休息，当然都是要向班主任报告，经过同意才可以留下。其中有一个小女生，平时伶俐乖巧，成绩也算得上优秀，在班里人缘也不错。她家住得远，所以中午吃过午饭就会在教室里安静地看书。有一次班级要出黑板报，班主任老师就指派了几个从小学画画的孩子，让他们负责，并同意他们利用中午的时间留在教室里画黑板报。对于小孩子来说，这样的特殊对待算是一种殊荣吧。然后那天中午，大家都吃过午饭回到教室准备出黑板报的时候，被指派做黑板报的孩子齐心协力地把那个女生从教室里赶了出去，还把教室门反锁上。理由是：那个女生没有被指派做黑板报，所以就没有留在教室里的权利。其中还有两三个是女生平时最好的朋友。北方的大冬天，教室里开着暖气，教室外的走廊是半开放式，铁栏杆之外就是露天零下几度的冷空气。小女生被七手八脚地推出门外之后，站在上锁的门前，敲了一会儿门，没得到回应。于是她接受了这个理由，自己一个人带着一本书，坐在教室外面的走廊里，背靠着墙看书。那些孩子们，利用了老师的威严，创建了一个圈子，将同一个班级里的孩子划分成圈内和圈外，所有不在这个圈子里的人，无论是谁，此刻便是他们的敌人，没资格得到任何怜悯。我不知道用什么理由去批评那些孩子，划分帮派，寻找归属似乎是人类的本能，更何况，他们对自己“特权”的边界一无所知；然而我又不能无视他们的残忍，这样的残忍因为聚众而被放大，最终形成了让任何身处其中的个体都无力反抗的力量。

=====继续讲故事填坑的分割线=====,这个故事里的主角年龄比较小。小男生，大眼睛长睫毛白皮肤，总之一眼看过去绝对是萌·萌·哒·小·天·使。有一次犯了个小错误被叫到办公室。话说一般的孩子们都会对老师办公室或多或少怀有一种敬畏的心态，至少，在里面肯定会比在教室里规矩得多。不过要是都这样的话，就没有讲出来的必要了。这个孩子，如闲庭信步般，踱进了办公室。进去之后，东看看西瞧瞧，然后，走到一个当时人不在的老师办公桌前，下手翻上面的东西。翻了两下，直接把一支笔装进了自己的口袋。而且，班主任老师就在门口对面的位置，肯定是一进门就看得到的。在他去翻下一个老师的桌子之前，班主任制止了他。问：“为什么要拿别人的东西呀？”“因为那个没人要。”“在班里的时候，你也知道别的小朋友的東西不能乱动对不对？”“那个是有人要的，这个没人要。”“你怎么知道这个就没人要呢？”“班里的东西我都知道是谁的，这个我不知道是谁的，所以肯定没人要。”【他的班主任大概也不知道怎么跟他解释这个也是“有人要”的了】“那在大马路边上有那么多小花小草，它的主人你也不知道是谁，你怎么知道不能去拿呢？”“我要那个干吗？我又不想要。”【注：按照记忆提取出了几个比较有代表性的问题，不说明这是当时谈话的真实顺序及全部内容】神逻辑熊孩子什么的……提前跨入了共产主义社会有没有……后来这事发展到叫家长。真心说，到上学了还没培养出这种观念，家庭的责任远大于学校。后来也不知道他家长怎么教育的，进化到了这个版本：“老师，我觉得这个东西好漂亮啊！你看，上面还有XXX……（此处描述省略N字）“有些善良的老师就直接给他了。如果老师不理他……”老师，你看这个你现在也不用，给我玩玩好不好啊~？”【小天使无辜脸】都这样了你还让老师怎么教育他不能乱拿东西……人家进可攻退可守……话说，我觉得这孩子长辈亲戚中间一定广受好评……这语言表达能力……这样的熊孩子真心不少。乱拿东西什么的，几乎是所有熊孩子的通病。但是到了上学的年龄还这样……而且家长还在一边煽风点火的话……我觉得是很难改过来了……,=====如果有人看的话再继续更。谢谢捧场喵~=====,6.10更新：这个只是在某个早起的清晨偶然看到、顺手写出的答案，竟然得到这么多关注与赞同，承蒙错爱，不胜感激。大家的评论都大致浏览过，很多人在催更新等看故事

[illegible]

端，几乎没有人权，只是干活的机器。我妈妈怀我7个月的时候还要上夜班就足够说明问题了，虽然她当时只是内科病房的护士。更不用说手术室的护士了，忙的时候黑白颠倒，没时间吃饭。更重要的是，护士还需要下病危通知和安慰死者家属，人性里极致的一面都会暴露在她们面前。每天都要面对死亡，对自己的人性也是一种拷问。20多年都住在医院家属区，患者家属打人都都是小事儿，多得是想不到的情况。上面那些都是恶搞的，什么张学良康有为李天一蛤x之类的普通龌龊混子也配“作恶一生”？我举两个白衣天使的例子吧：1. 约瑟夫·门格勒（1911-1979）：奥斯维辛集中营的“死亡医生”（慕尼黑大学人类学博士和医学博士），手上有40万条人命，以极端冷血残忍的人类试验著称（给人阉割、截肢和摘除器官从不打麻药，给犹太小孩眼睛里注射染料，更恐怖的是压力舱试验。诸多细节的变态程度为人类史罕见），战后用假名Fritz Hollmann成功逃亡南美（美军审查疏漏），晚年生活幸福而充实，自由自在宛如上天的宠儿，继续开展他最钟情的气势恢宏的大型变态种族试验（他将德国裔农民居多的巴西坎迪多哥多伊镇改良为优生种族雅利安人的“双胞胎镇”，满村金发碧眼），同时这恶魔多次轻松返回德国巴伐利亚故乡探亲观光，无人察觉，最美不过夕阳红，老医生深藏功与名，1979年在巴西旅游胜地Bertiga游泳之时，突发性心脏病造成的衰弱溺水身亡。他的死法比他残虐过的任何一个集中营牺牲者都轻松惬意。2. 石井四郎（1892-1959）：日本731部队的创始人和领导者，人称“陆军的狂人军医”（京都大学细菌学博士），其魔鬼部队热衷开展大量惨绝人寰的活体变态试验（中国人都知道这段惨烈史，参见电影“黑太阳731”），连身边日本同事都说他“极端贪财好色残暴不仁”，同时他积极发动细菌战（陶瓷细菌弹、带鼠疫菌的老鼠和带鼠疫菌的跳蚤弹），手上有无数中国同胞的血债（山西尤其多）。战后与美军谈判，以提供人体实验和细菌研究资料为条件，换取了美国对731部队有关人员免除战争责任，成功逃脱了审判（又是美军的错误）。晚年生活幸福而充实，自由自在宛如上天的宠儿，居住在东京最繁华的新宿区（丫真会选地方），同时改信基督教，经常免费的给周围的孩子治病。该恶魔得便宜卖乖地说：“作为医生救助生命真的很快乐”。四郎心安理得无内疚，如烟往事大丈夫。1959年10月9日，石井四郎因患喉癌病死。他的死法比他残虐过的任何一个731试验牺牲者都轻松惬意。老天瞎眼！阿明博卡萨这俩非洲暴君，都算是当代人。随意杀人，用国家机器敛财，娶十来个老婆这些暴君的标配不用说，生活极尽奢华，谁反对杀谁。除此之外，他俩还喜欢吃人肉。虽然俩人晚年被推翻了，不过也就是流亡海外，一个96年在法国死于心脏病，一个03年在沙特死于器官衰竭。也算善终了。看了目前大多数答案，列举的基本都是“上层”人物，地位在金字塔上层，做的恶也是在爬上顶端之后才算是昭告天下。其实以我的个人见闻来看，恶无处不在，只是金字塔上层所带来的高度和广度加剧了他们的恶，也传播了他们的恶名。因此，我不是个乐于谈论顶尖人群的人，因为太难亲眼见、亲耳听，那种实实在在的恶之感触，就体会不到。以恶为纲，唯恶是图的很多人，就你身边，你可以看见听见甚至碰见他们的恶，与那些高层的翻云覆雨相比，这些基层的浑浑“恶恶”更加影响普通人的生活。举个不太恰当的例子，你觉得是马云对淘宝的大方略走错了对你的影响大，还是一个淘宝小商家卖个假货给你来得气人？你觉得是一个城市的市长贪污腐败对你的影响大，还是一个工商局窗口工作人员恶言相向、推诿不办更能让你火大？？回到题主的问题本身，首先，什么是“作恶一生”？什么是“活得很好”？我姑且给自己的回答做一个框架：我认为，“作恶一生”，就是长期、多方面进行损人利己或损人不利己的行为，并且以这种行为习惯作为自己的三观基础、个人准则，将之主动应用于生活、工作的各个方面。“活得很好”，暂且认为是物质水平明显高于社会平均，处于中上层；符合普通社会主流的几项“优越生活之判断要素”，例如房、车、衣食、关系网等等；寿命不短，并且以较为常见的自然因素逝世（衰老，不过分痛苦的病患；而车祸、谋杀、意外不算）。这样一想，符合要求的人，未免太多，我自己都见过不少。然而我并不认为这两条标准定低了，实际上，这就是我认为“恶无处不在”的原因之一，因为有太多的恶，是没有机会受到惩罚的（法律漏洞，司法不够公正，以及做恶人必备的心理素质——碾压社会主流道德压

力)。其实“作恶一生”并没有那么难、也没有那么少见，因为不是上述答案里的康有为或敏感词才叫作恶，日常生活中随便一个坏家伙说不定就符合“作恶一生”的条件。他们社会上层人物作恶，是十级地震巨浪滔天，那普通人做点无风三尺浪的坏事，就不叫作恶了吗？要知道，相比之下，有很多良善之辈的一生就是一股暖流，动静不大却默默提高人群温度值。（书上说环境学方面的海洋暖流并不100%是好事，我这里就举个例子~）我们看看“活得很好”的表象，除了“衰老死亡、不过分痛苦的病痛死亡”，这两点多少要碰运气，其他几点无非就是钱、权带来的。而且钱权也可以显著提升医疗水平，为恶人的暮年作保障。而“作恶一生”的定义，相信不用再说。我猜测题主的意思是重点考虑“一生”，即干坏事、当坏人的时间要素被拖得很长，长到了一生，但是受到的报应、惩罚很有限。是这意思吧？如果用坐标图来表示的话，Y轴表示作恶程度，X轴表示作恶时间长度，题主要问的显然是X轴拖很长的那种人生轨迹线，而不是有些人“浪子回头金不换”的那种（局限于多少岁之前作恶，之后X轴戛然而止，改邪归正）轨迹线。以前学生时代兼职又多又杂，见过不少圈子、阶层的人，后来当警察，更是亲身接触了不少混账玩意，再加上日常出行的所见所闻（我是个喜欢跑来跑去的人），我可以说——正是这么些很直观很市民很接地气的恶人，混迹社会，给普通人带来的影响更大，你买个菜、开个车、晾个衣服、开个小店、走路没看前面、去银行取钱这些小动作，都可能碰到什么恃强凌弱、裙带关系、法盲、暴力信徒之类的人，闹点不愉快小则一天生气，大则一辈子还债（派出所对这些个太熟悉了，恶里面有燕窝鲍鱼，也有“家常菜”，套用现下流行的词，叫“基本款”~）。恶的最高程度，就应该是毁掉别人的生活，至于这段被毁掉的生活是一天还是一辈子，就视情况而定了。上层建筑固然威力无限、绝顶风光，但是他们的影响是看不见的，是大多数领着3万--30万年薪的上班族不那么容易切身体会到的。至于这些“作恶一生”又“活得很好”的恶人，我就随便说几个吧，今晚还要加班去。

1、A男，从小打闹逃学不读书，14岁辍学，15岁出来打工，20岁年收入十万（好些年前了）。他当时干什么？做保健品。用一位朋友的话说，“每天都是从老头子老太婆手上，拿着好不容易凑齐的十块五块的票子，卖着一两千元的保健品”。存够了一些钱，做了代理，后面的就不说了。现在在二线城市有房有车，谁占他车位他就废人家后视镜（那个小区的车库监控有死角），拣砖头捣人家车门，第二天手把金丝楠珠串温言如玉地说：“可不弄死他个比，瞎停车，咱没监控上哪找我去？”。你看，这都是小恶，他也不是史玉柱，只是小人物而已，但是这种人生经历，各位自己代入一下，你能干吗？能做到吗？你邻居是这样的手段，你喜欢吗？

2、B男，快60了，官二代，父辈有几个市委、厅级副职，他从小不爱上学，初中没毕业，家里蹲大学，后来家里找关系愣是塞进了政府混个编制。后来娶了个当时富裕企业家的女儿，官商结合门当户对。他对政府工作是极度憎恨的，嫌穷嫌有纪律，和当年那些还有点清高有点党性的公务员更是三句话谈不到一起去。数年后，赶在公务员下海潮之前，凭借关系和资金率先辞职，投资渣土车，组建工程队，专门能搞到高速公路之类的项目来承包。看他的年龄应该都知道，那段时间正是一片混战的时代，当了几年吸血鬼，便是盆满钵满，立刻与老婆离婚，找了位年轻的。他岳父气的吐血也没办法。据说他一直很爱和新老婆干一件事——用自己的跑车和银行卡去鄙视公务员真是不知道当年多大仇多大恨。这位财大气粗的老爷，后来干了什么不得而知，跟他熟的人说起他来简直是黑历史，总之法拉利奔驰卡宴都有。我看他活得好的很。（妈的我最无语的就是这种人，就喜欢和周围人炫耀自己没事可以故意犯点小法，然后仗势摆平警察。或者朋友圈子犯法，他来当靠山压一压公检法。有背景的人可不会像拆迁村民、卖菜摊贩那样当街撒泼胡搅蛮缠，人家正是因为有背景，所以精通各种漏洞各种灰色空间，玩家等级比一般公检法系统高得多！我见他、听他故事不是一两次了，问题是谁能干他？我猜测不是省市级实权人物发话，不会从根本上垮台。顺便说一句，对任何违法者而言，与其财产不在一个数量级的罚款都只是隔靴搔痒，徒惹人发笑。）这位爷，咱中国还少吗？

3、C男，40左右，出身贫寒，志得意满——都写脸上呢，比他能炫耀的人我见过很多，但他是真正发自内心的膨胀，能看得出来。不是说没人比他

金链子更粗，汽车更好，但是有很多人，真的就开着三十来万的轿车，五十来万的SUV，放在大城市里并不算惹眼，但相当自HIGH。我和同事们笑谈过，他们的特点是轿车非亮不买，SUV非大不买，一定要闪，一定要硬！，他的志得意满，来自于自己一生受宠胡闹（农村家里么儿子），后来跟老乡进城“做生意”，靠打砸抢等狠辣手段争抢地盘，打击同行，慢慢积累了家乡人不敢想象的财富。但是他们并不是黑社会，也绝无投资黄赌毒行业（虽然年轻时没少玩黄赌两项），他们只是做生意目无规则，做人目无法纪而已。我知道他们的故事，正是因为这帮浑人晚上身着彪马、阿迪、新百伦等运动品牌的服饰，挂着金项链，在四星酒店豪饮一场后醉酒闹事，被抓了，然后一调查——ok，都TM是惯犯，警务系统里的照片简直是他们从青年到中年的一寸照变化史（普遍胖了），没少进局子，啥活都干，啥乱都敢干，胸中丘壑藏着丰富的与警察斗争的经验，真正意义上的死猪不怕开水烫，百分百揍他都嫌脏。不写了，本身也是永远说不完的事。加班去，tmd今晚就尽量让一些作恶一生的人没有“活得很好”。最后再补一句个人观点：——“作恶”与“活得好”并不矛盾。俗语总是说“恶有恶报”，但实际上，我个人认为，做恶了，不一定会有报应；做错了，才一定有报应。解释一下这句负能量的话：做恶了，“报应”来自于法律和社会舆论力量（道德），但是目前世界上没有尽善尽美的法律，也不可能。国内的司法难处更是不用多说，亟待改革完善。所以来自法律的惩罚并不一定能到位。另外之前也说了，做恶的人，自有一套将恶作为人生观价值观世界观的思维方式，TA是绝不在乎所谓的社会主流道德观的，对社会谴责免疫。因此，法律和道德的“报应”，不见得有效。做错了，“报应”特别简单，它就来自于每一个错误导致的后果。这里我不展开说，只需要去想一想，是不是所有的贪污受贿、黑社会经营、损人利己过程中，那些坏人并不将精力放在“我这么做会不会太恶劣了”，而是全神贯注于“我怎么做才能把这件坏事搞得全面、不留痕迹、获得最大利益”。换言之，他们不在乎“我做的是不是恶”，更在乎“我作恶的时候有没有犯错误留下麻烦，达不到作恶的收获”。（也就是作恶是他们的盈利方式，不是亏本买卖），这个答案本来不想聊出来，就是最近常看见关于中央对司法改革的新闻，才随便扯扯。我非常希望整个社会，每一份子，都不以做恶为荣，不以明理懂法为耻；不认为遵纪守法是束缚是麻烦，不认为超越道德法律是长脸长气势的荣耀。你要知道日常生活里的恶人千千万，总有膈应到你的时候（就像我上面说的，买个菜、开个车、晾个衣服、开个小店、走路没看前面、去银行取钱这些小动作，都可能碰到什么恃强凌弱、裙带关系、法盲、暴力信徒之类的人）。想要不被这些渣滓影响生命质量（偏生这些渣滓自己活得无比通畅），是真的很长很艰巨的社会建设。想起郭德纲一首定场诗：守法朝朝忧闷，强梁夜夜欢歌。损人利己骑马骤，正直公平挨饿。修桥补路瞎眼，杀人放火儿多。我到西天问我佛，佛说我也没辙！李承晚和金日成孔令俊，四大家族孔家二小姐所作所为：一，在，一次孔二小姐驾车兜风，因违反交通规则，被警察教训了几句，她一怒之下竟拔出手枪，将该交警当场击毙。二，在重庆时，因时有日机空袭，实行灯火管制，一次孔二小姐驾车回家，大开车灯，被执勤兵阻拦制止，谁知她一边破口大骂：“滚你妈的蛋！”一边猛踩油门撞将过去，把执勤兵撞飞在路边。还有一次在重庆，孔二小姐遇见龙三公子（的儿子），两人素不相识，不知所为何事，竟同时拔枪互射，结果打伤不少游人。在成都时，孔二小姐甚至亲自挥动嫩拳，跟一名空军飞行员搏斗。三，天生会做大把捞钱，善于利用自己的独特身份大发国难财。善终：在台湾，活了七十五岁，死后光遗产税就要补缴1.5亿。既然有人赞，我就继续写，马步芳，西北军阀。事迹：在大陆时，他曾公开说：“生我、我生者外无不奸。”部属的妻女，自己家族的胞妹、侄女、兄嫂、弟媳，都难逃他的魔爪。在埃及，马步芳仍然难改其风流本性，酒店的女侍、舞厅的舞女、随他到开罗谋生的部属的家眷，都被他奸淫。甚至连他的外孙女，也遭其强奸，后生下一个儿子。为了掩人耳目，马步芳亲手将这个婴儿杀死。据后来旅居中东的回族侨民向台湾国民党当局的控诉，包括汉、回、满、蒙、藏、哈（萨克）、撒（拉）等各族女性在内，被马步芳蹂躏过的，不下5000人。善终：1975年7月31日，马步芳在沙特阿拉伯病逝。马步芳荒淫无度，在国民

党上层极为罕见。他曾公开说：“生我、我生者外无不奸。”部属的妻女，自己家族的胞妹、侄女、兄嫂、弟媳，都难逃他的魔爪。他曾为了同时霸占一对漂亮的亲姐妹，将该户人家3人杀死；他经常到西宁和兰州街头猎艳，看到中意的女人，就让随从秘密弄到一辆密闭的汽车里，送回西宁公馆。他还在自己的公馆里养了一批“乳姐”，不但每天要在她们身上饮乳，还要尽其淫乐。1951年带着全家随马步芳到了埃及首都开罗，侄女马月兰才长到14岁，马步芳就看上了她的美貌，要纳她为妾，还威胁马步隆夫妇说：“你们不把她给我，我要你全家都活不成！”迫于压力，马步隆夫妇只得含泪应允。马步芳到沙特当“大使”后，怀疑马月兰有外遇，便将她关在吉达海滨的住宅里，不准她与任何男人接触，还常殴打她。不料后来，马步芳又瞄上了马月兰的母亲蒋云梅和她的3个妹妹，要她写信召她们来马公馆“一同生活”。马月兰无法忍受这种耻辱，断然拒绝，马步芳就无耻而残忍地折磨她。

来源：青海土皇帝“马步芳”的罪恶人生——《党史纵横》回想历史，有一个人和马步芳最像，董卓，都是荒淫残暴，能征善战，荼毒一方的西北王我奶奶。我原本幸福美满的家被她毁了，可她依然好好的活着。她这样的人，怎么不死呢？邻居老王宋要武周公恐惧流言日，王莽谦恭未篡时。向使当时身便死，一生真伪复谁知。作恶一生真心比较难。一方面存在不同标准，对一个群体来说是作恶，对另一个群体就未必；现在人认为是作恶，古代就未必。另一方面，持续一辈子作恶真的很难，雷锋说了：做好事容易，做一辈子好事难；所以从~雷锋的角度来说也是如此，做坏事容易，做一辈子坏事也难啊。但是有一个人，我认为真心符合“做一辈子恶”这个准则，那就是大名鼎鼎的黑旋风李逵！此人赌品恶劣，武艺稀松，殴打店小二，乱杀无辜百姓，砍死小朋友。可以说除了好事什么都做。就这样一人，偏偏上有老大照看，活得逍遥自在，大块吃肉，大碗喝酒。最后虽然服毒而死，但是对这个人来说还真算是一个最好的死法了。朝香宫鸠彦岸信介，一生作恶多端，是战后远东国际军事法庭认定的二战甲级战犯嫌犯，但是未予起诉。曾担任日本第56、57届内阁总理大臣，获得过联合国和平奖，最后还活到了90岁高龄。他的亲弟弟佐藤荣作曾担任日本首相，获得了1974年的诺贝尔和平奖。他还有一个著名的的外孙，名叫安倍晋三，是日本第90代首相。由此可见，所谓的报应之说都是扯。

以下摘自百度百科：1896年11月13日生于日本人。那里先后出过八名大臣。萩市出过所谓“精神导师”。1920年在法学部毕业。同年入，在该省文书科、临时产业局等处任事务官。1925年后历任商工省工务、文书和统计科长，1935年升为工务局长，1936年后历任政府总务司司长、产业部次长和总务厅次长等职，和参谋长，总务厅长，总裁，会长并称满洲五巨头。在期间，因生活放荡，每晚饮酒，性情古怪，喜怒哀乐无常，且使人难以捉摸，故又被人称为“之妖”。1939年调回，历任内阁、内阁、内阁等的商工省政务次官，因坚持经济统治政策与工商大臣发生争持而辞职。1941年在东条英机上台后，任商工大臣。曾在的对美宣战诏书上副署。1942年4月在“ ”支持下首次当选为众议员，1943年商工省和军需省合并后，任军需省次官。全面负责战时统治经济，指挥生产和战争物资的调配，成为东条英机的得力干将。1944年7月，美军攻陷，他向东条英机进言，美B29飞机将会轰炸日本的军需工厂，军需生产将显著下降，应该结束战争。但被东条英机骂了一句“你们文官懂个屁！”而下不来台。其后，内因外交的东条英机被重臣逼得改造内阁，于是派东京队长大佐去劝他辞职，而岸信介这时却倒向反东条一方，拒不辞职，逼得东条英机只好下台。日本投降后，被定为关进东京。1948年在东条英机等7名甲级战犯被处死的翌日获释。出狱后的岸信介曾在东京开设过一家公司，其成员大多是右翼人士以及被剥夺公职的政界人士。1952年解除“整肃”，同年组织“日本重建同盟”。1953年选入，参加组织。1954年又与等组成日本民主党，任干事长。1955年民主党并入。翌年，在内阁中任。因石桥有病，他于1957年2月接任。任首相期间，与美国签订新的。上台后强调日美具有特殊关系，并努力缓和与和各国之间的紧张局面。由于事件迭起，他被迫辞职，但此后仍为自民党积极分子，到处活动。后历任自民党高级顾问，日美协会、日英协会、家族计划国际协力财团会长、自由宪法制定促进国民会议议长，校长等职。1960年6月23日下台。1968年任皇学馆大学校长。曾任“日韩合作委员

会”日方会长、日蒋“合作策进委员会”成员、国际文化振兴会和家族计划国际协力财团会长、理事。1982年1月任自民党最高顾问。1979年8月获和平奖。1980年3月任日中研究会顾问。1987年8月7日病死。成为在战争期间与战后从未离开日本政治权力的政坛人物。康生总觉得把历史和善恶对错这些字眼放在同一句话里很违和——比如我的同事常凯申和马步芳讲一个真实的人物，快死了的一个老头。大概比天朝长二十来岁。因行四，称之为李四。李四兄弟六个，在三十年代初仅仅这几张嘴就能把偌好一个中农吃垮。事实也是如此。李四兄弟几个从小就由本能的求生欲驱使学会偷鸡摸狗投机倒把坑蒙拐骗。为能吃饱活命无所不用其极。最严重的我听一个爷爷辈的人物说，李四兄弟把路过我们村逃荒落单的一个小孩打死炖着吃了。证据就是他们眼睛到现在都有点红红的。此事现在听来觉得匪夷所思，但在那个年代人相食多了去了，也不足为坏。坏就坏在是把活人打死！其他欺负鳏寡孤独老弱病残事迹可来一场报告会。天军打来之前，李四十几岁投在一个家大业大的陈家门下，做一个牵马跑腿的伙计，这陈家大业大，遭逢乱世，便养起一支百来号人的私家武装，李四年轻麻利心眼也活，很快得到陈老爷的垂青，提为保卫科某排长，认作义子。这李四仿佛少年得志，欺男霸女，越发不可收拾。陈老爷也觉得养狗毋恶，只要不闹出人命，只装不知。这期间李四害了一个可怜的女人——一个从北京回湖广的商人带着自己的小妾，借宿在镇上，也该着这个商人短命，小妾薄命，偏偏在吃饭的时候商人一口蛮腔，吸引了李四的一个小上司，再看看这小妾颀颀婷婷十八九岁，纵然没什么惊艳容貌，却也被商人养的细皮嫩肉凹凸有致。小上司淫心大炽，遂与手下定下一个杀人掠货又夺人妾的恶计。于是这女人就成了小上司的玩物。李四此时血气方刚，也是淫心大炽。琢磨几日，中午趁着个机会把小上司一枪打死，霸占了小妾。而后为着几个袁大头又将此女卖与本村一个秃子。着这女人本来跟着商人衣食无忧，怎想到飞来横祸。但是裹着小脚，大字不识，她又能作何挣扎呢？……这个小妾如今尚在人世，只是脾气古怪，人称狐狸老妈子！动不动就搬着板凳坐你家门口骂三天。一肚子怨气如何发泄哦……这故事听起来很是悲惨。却都是拜李四所赐。天军来了，陈家的几杆毛瑟也就只好收了。所有财物一律充公。陈老爷被打成了地主。李四却因为身无分文，三代穷根成了座上客。常言道知人知面不知心，李四全不顾当日情分，把个从前的义父打成牛鬼蛇神。几乎折磨到死。有人问，为何李四原来是地主的狗腿子没人举报，反而让他成了天军？一般老百姓没这个胆子，各家自扫门前雪，其弟管他人瓦上霜，世风日下，村镇普通人谁也想不起当年陈老爷每逢荒年的善粥善食！白驹过隙，转眼到了十年大事件时期。共和新元以来，大小运动不断，每一次李四都一马当先，看谁不顺眼就扣一顶帽子，手起刀落杀人如草芥。你知道背后靠什么吗，一个是太祖大旗令，另一个就是自家兄弟六人组。有天无法的时候，双拳难敌四手，一般家庭和个人和李四斗，便只有挨打的份。当年的陈老爷还没被斗死，李四暗地里还要装好人，夜里几次三番哭到在陈老爷面前，说大势所迫，没办法，只望过了这一阵，就皆大欢喜。不然天雷滚滚，玉石俱碎。可怜陈老爷，垂死病中，依然被口蜜腹剑所惑。大事件结束后，李四已经由一个纯文盲成功当选为村支书，由此开启老书记时代，直至千禧年前后，其家族越发壮大，厚宅大院几乎占了大半个村子。兄弟个个是露脸的人物，老大人送一个仙字，老二号神，老三是长盛不衰的生产队长，老五是笑面虎老会计，老六，脾气牛倔，人称怪小六。六兄弟个个都有三四个儿子。兵强马壮，人才济济。在我们那个三省交汇的法外之地，直如当年土匪一般，无人敢碰。土地家庭承包，李四一家子分了优良地块，且都是整块大田。没出生的子孙辈都预留了土地。其他人家添丁，想要分地，那就得上供。加上后来的计划+生育，李四日渐积累了不菲的财富。小时候邻居家三个孩子，后面两个按律都属超生，李四们就每隔一两个月来收一次钱，没钱就牵牛扒屋，有一次邻居家就剩一缸小麦留待过冬，终因无钱交罚款而被李四带人强行拉走。一家老小抱头痛哭，如此场景，历历在目。（手机码字太累，李四一生贯穿天朝，恶行满贯，容我少做休息再写）条件反射 康生四川的井泉。提到的那两位战争犯做的恶加起来未必有井泉的百分之一。现在的权贵。本周恰好都去体验了一下，写了个总结：四大线上外教英语学习平台体验总结（长，懒人直接往下滑看

总结), 体验人: 女, 大学毕业, 工作6年, 从事过教育培训、人力咨询等相关工作; , 英语水平: 大学四六级都通过、阅读水平较好能读英文商业管理类书籍, 口语和写作水平不如阅读和听力, 能与外国人进行基本日常会话但表达的规范性、准确性较差; 有和老外接触的经验、能开口、不怯场。

, 假设的学习动机: 1 商务口语诉求: 希望能将自己的口语表达水平实际提升上来、做到较为准确、流畅地与老外沟通, 从而未来能将英语真正作为工作语言; 2 希望能高分(25以上)通过托福口语考试(大学时曾考到过25分); 3 希望能融入欧美文化, 例如在旅游和出差时能看懂菜单、礼貌地点菜等。学习相关的其他条件和要求: 平时有工作, 经常出差, 所以希望英语学习能够长期进行但又不受地点和课程表的限制、能自由灵活地学习; 希望课程能有一定的教材(教标准地道的表达, 水平能迅速渐进), 同时老师也能兼顾个性化的需求, 例如及时纠正语法和发音错误、根据我自己的表达来提出意见。 , Day1, 51talk。总部地点: 北京。 , 【获知渠道】: 之前听说过, 看美剧的时候的弹窗有体验课链接, 就去登记了一下。预约体验: 在网上预约了商务英语体验课, 约了周日晚上10点半(51talk最晚的课程就是22:30-23:00的), 留了Skype账号。但白天忙一直没有接听座机打来的电话。晚上10:30发现自己Skype多年没用登陆不了了, 在网页中也没联系上老师。第二天接到课程顾问电话, 重新约了周二晚上的, 留了QQ号。在家里用笔记本电脑顺利登陆。 , 【课程体验】: 25分钟。老师来自东南亚, 26岁女性, 美音, 发音还算不错。课程内容是“FirstDay At Work”, 教材内容非常简单, 老师会上来之后先Warmup, 按照教材要求你读词汇和句子, 然后岸上教材要求进行角色扮演, 演两遍上面的会话。其中自我介绍和接待还要求说一个自己的版本, 我临时编了一个自己的版本。老师指出了其中的发音错误、语法错误, 告诉了我正确的说法, 还把笔记发到了QQ上, 这一点我觉得对我帮助很大。过程中老师还有意识地多进行表扬和鼓励, 让我多一些自信, 这对提高口语也是比较有好处的。可能由于我是那种不怕开口、很乖、讲得也比较流畅的学生, 所以课程进行的比较顺利, 离课程时间还有3-5分钟的时候教材内容就都学完了, 说实话有点吃不饱的感觉……老师跟我又聊了几句。 , 【销售体验】: 课程结束后十几分钟, 课程顾问打电话过来(晚上11点多了, 倒是也真辛苦啊), 问课程顺利吗? 在电话里指导我查看测评结果(我被评为了8级, 自动出现的学习目标是11级还是13级来着), 并问我学习动机, 我说的是希望1月考托福, 之前80多分, 现在希望超过100分。她说, 哦, 那过100分的话你就能申请美国前50的学校了, 我说, 是啊~(心想这点你就别班门弄斧了, 嘻嘻, 但我不会戳穿你的) 然后跟我推荐买120次的课程, 并说他们有托福高级版, 两个月里每天学两节课, 正好买那个120次课的套餐, 4000多元, 今天有优惠, 下单后可以便宜300元, 就是4100多。看似很顺畅地就能带我下单了。但我要求给我看托福的教材, 她说不能看(实际上网站上有个Sample, 她自己不知道), 带我看了一个页面有个录音片段能下载……我说看一下, 第二天再联系我。 , 【总体评价】: 总体来说, 我个人认为51talk适用于英语水平本身偏低的成人学生, 比如想对口语更自信的、想每天都练练的、长期保持语感的, 即单纯解决语言问题; 不太适合于有较为高端的商务会话需求的、希望学习英美文化的。就像它的名字的谐音是“我要Talk”一样, 解决基本需求。 , 它的价格也相对合理, 利用了东南亚地区人力成本与中国消费水平之间的差异做生意, 不算贵(相当于25分钟的外教口语课是30多块一次)。但也由于老师通常只是英语语言水平比你高, 而不见得在文化、学业、职场有比你更好的经验, 因此这个价格也还是算合理的。我自己去看了它的托福口语培训教材的Sample, 设计得也还行, 毕竟托福口语是非常模板化的, 也只考核日常会话水平(即, 围绕一个日常/学习生活的主题, 逻辑清晰、表达准确地blabla一分钟), 相信用51talk的话对于托福口语提高也是会有明显帮助的。我还点进了一个所谓的“公开课”, 有400多人同时在线, 但内容就是听一个菲律宾老师用英文讲了沃顿商学院的官方介绍, 个人觉得含金量颇低。本人听过国外学院的info-session, 即宣讲会, 讲宣讲会的老师无论从发音、语言流畅度、标准化、个人气质、对学院文化的了解上……都远远和英语老师不在一个层次, 于是扫完PPT就关掉了。 , 它的课程顾问实在不太专业~ 只能基本完成公司要求她做的工作流程和

使用基本的销售话术吧，稍微一Challenge就慌了、不太能说服人了。看了网上一些其他用户的评价，说51talk交钱之后约课就得自己上网约、有时候热门老师不好约等弊病。我觉得，报51talk不要期待什么牛逼老师来教……如果你的确英语不好想提高、想练、只要英语语言水平比你的人跟你连就能提高的人，就适合报。否则不适合。总之，51talk上学生多、老师多，价格一般，适用于全民提高英语水平！个人观点，仅供参考。

Day2 ABC360伯瑞英语总部：杭州，【获知渠道】：网上评论第一天体验完之后，我自己感觉了一下，觉得每天下班回来，说说英文挺好的，毕竟你原本看美剧也得花半个小时嘛~真人在线聊天挺好的。于是上网查了一下，发现51talk之外的其他一些，也就约了一下体验课。ABC360是我之前没听说过，在翻各种网友评论的时候看到的。【预约体验】：当天就电话联系我了，小哥讲话很利索，我还是约了当天最晚的一节课22:00。提前也是让我加好QQ什么的，感觉比51Talk的工作熟练、脑子稍微机灵一些。上课体验：我上课还是商务英语类。25分钟。老师也是菲律宾老师，男性，34岁，自我介绍说有8年的英语教学经验。这个体验课不是一个sample class，而是一个test，他会发几张单词卡片让你来解释。然后是一个问题请你来回答（就像托福口语似的）。之后提的建议很general，说你需提高词汇、语法、发音。完了之后问我有什么问题，我问了能否指出我刚刚说话时犯过的一些语法错误呢？他举了几个我刚刚讲句子，这对我还是很有提醒的作用的，以及我也知道他的确在仔细听我的表达了。他态度很认真，显得智商也还不错。这节课本身如果不是我主动提问的话，大概学不到太多东西。上完我也还不知道ABC360的上课形式是什么样子、教材是怎样。所以说实话，上完课不是很敢交钱的。

【销售体验】：有了前一天51talk的经验，我提前看了一下他们的课程包，看上去费用很低，比如120节课只需1800元，但是2个月，平均每节课低于15元。也有多种选择。注意最好还是别选有时间限制的（比如2个月120节，相信上班族，尤其是能被称为XX狗的那些行业的，都很难刷这么多课时）。挺好奇为什么价格这么低的……或许恰好处在拿到投资的早期呗~当天晚上上课后半个小时之后，销售顾问电话打过来了。看起来测评报告非常详细，总体上我被评为了5B级，对应还有分项的打分和描述，以及具体今天的语法错误纠正。“你的英语水平为5级，你有一定的语法和词汇基础，也愿意尝试更多表达，大多数时候能够运用常见的句子，但是句型结构上存在一定的困难或者因为自我纠正或者迟疑等现象导致语意不连贯，所以经常无法顺利推进并完成对话交流”这样的描述对我的口语水平来说是比较准确的描述。我比较满意，因为我非常反感传统教育机构（例如华尔街等）在做完一个在线测试之后，出一个比我实际水平更低的评级、从而让我需要买更多的课程、花更多的钱的做法。接下来和销售顾问聊得不错，能看出她工作积极性很高，她可能不怎么懂英语学习，但对购买和销售比较熟悉了，认为我属于水平不错的，就问我是认为菲律宾外教好还是欧美好，然后主推欧美外教（这也是ABC360的优势，他家欧美外教的价格跟51家菲律宾外教的价格差不多，而他家菲教的价格更加便宜一些），她直接开成不公地说了菲律宾外教的利弊，和他们公司的情况，还跟51家、VIPABC做了对比，这个竞品对比做的还是比较精彩的，表现了对自家的热爱，也告诉了我为什么价格、优势会是这样一种情况，同时也勇敢地问我更倾向于哪家。总体来讲，各种销售技巧都用的还算蛮娴熟，但我还不至于因为她的销售就购买他家，还是会着重看产品~

【总结】总体来看，ABC360在性价比上比51Talk有优势，规模还没那么大，但能看出未来的发展上欧美外教是会受到人才数量的限制的……所以估计看重欧美外教而报的话，以后上课需要像大学选课一样抢时间。所以在这两家之间我会选ABC360，但由于这个行业的行情还不稳定，我不会报这两家当中任何一家的长期课，倾向于选择2个月左右的短期课，降低风险。

Day3 VIPABC总部：上海，【获知渠道】：这个谁不知道啊？之前姚明做了代言、做了许多广告和推广。包括百度一搜别家也会跳出他家。【预约体验】：官方网站是英文的，看上去也比较Professional，令我等“职场人士”看了就更有好感，觉得英文界面本身就能过滤掉很多人，显然市场定位会比51talk更高一些。网上登记完之后很快有一个021开头的电话打过来，是个叫Kate的销售顾问，她有台湾口音、语速稍快，显得比之前的人都更加训练有素。问

了各种方面的需求（例如学习动机、有多少时间学），一边问一边介绍他们的课程形式。预约体验课之后，反复跟我确认了他们的价格大概是一年一万多块钱，可以分期付款一个月是一千多块，问这个预算能不能接受。我说可以接受，2-3年的太长了，我希望短期提高，她也很敏感地记下来我是有短期提升的需求的。电话之后她也立刻发来了一封follow邮件。总体来说，在预约课程的时候，作为销售顾问来说，VIPABC的是最专业和训练有素的。【上课体验】：之前说是要上1.5小时，实际上VIPABC每节课是45分钟，和其他25分钟的有明显区别。而体验课实际是15分钟（我和老师聊得比较欢，上了20分钟）。体验课约的是一位美国外教，中年女性，非常友好、有正能量，一对一，主要是评估我的英语口语水平。（被评为了7级（一共12），看起来跟其他平台评得也差不多）当然，她的口音和发音是比菲律宾外教要好的。选择体验的topic也是商务英语中的idioms，就是俚语，这也是更能显示出美国外教优势的。之后才知道，上课的时候销售顾问也是同时在听的（真费时间啊，她等于陪我一个多小时~~），【销售体验】：VIPABC的这位顾问是还比较懂英文学习的，沟通的过程很像一个耐心的老师。在上课之前联系、教平台使用方法，网络出了点问题，顾问很用心联系，延迟了老师……讲上课注意事项，比如这边有不少英文不错的学员。老师会纠正，你要多犯错，说得越多越好。如果听不懂也要回应老师。尽量用完整句子回答。随时提问，不怕打断、可以讲听不懂。在课后她也解释了课程体系（课程体系是按主题来分的，这一点是VIPABC独特的地方，按行业、职级、兴趣爱好……）为了卖长期的课程，问预期的学习时长。讲不能速成，希望给我一个1-2年的规划。她也很注重从使用的角度来讲解优势，在VIPABC上课你能看到老师，而老师看不到你，时间自由任选，上课也非常轻松，工作了一天，甚至可以敷着面膜上课，不需要特别地空出时间，在家就可以上。一节课45分钟，可以上N堂课。环境——小班制为主。1-6人，程度一样的人，教材一样，1个人也开，大部分时候是2-4人。小班的好处在于可以相互学习，能从别人身上也找到自己的不足。并且能进行延伸学习，这也是国外语言学校的方式。（这也真是撞我枪口上了）他们也有有一对一，通常是特殊情况，比如全英文面试、简报要做的时候做针对性提升，也能找到相对专业背景的，比如一个月或半个月上一堂一对一（但是一对一要扣4堂课的钱！OMG）。但我Challenge了一下她，说我还是想短期先把托福应付过去，完了之后再长期用他们来提高综合的英语水平之后，她确认我没有马上报班的意思之后，就想赶紧结束沟通了，而且说的是，你到时想报了再给我邮件。【总结】：我基本可以判断，VIPABC的客户质量（英语水平+消费水平）比其他几个平台要高一些，它定位也相对较高，可以理解成在线领域的华尔街、英孚、精英英语什么的。由于带小班讨论和这些更专业主题的教学，对师资的要求也会更高一些，所以欧美外教也更多一些。由于所有平台都有外教人力资源问题，所以VIPABC用小班模式+一对一需要刷4课时的模式来运营。我个人认为，VIPABC更适合有一定经济实力的职场人士，希望让自己的英语会话更专业、更地道、能交流专业和文化问题的，相对于线下英语培训来说，它要便宜很多。另，就在我体验VIPABC的当天，传来了它母公司融资2亿、估值10亿的消息，我相信它的稳定性也不错，因此，各位有实力的学生倒是可以放心买上1年的课程。对于之前ABC360对它的诟病“小班教学让每个人说的机会少”，我的个人看法是：对于未来要真正在工作和学习中（尤其是去国外念书、在外企上班、与老外开会等）大量使用英语的人来说，小班（一对多）有其优势，因为你未来面对的真实环境也将是一对多的，二人沟通和多人沟通从语流、思维等角度都很有区别，而且对老师引导的要求也更高，学生也需要多听别人的说法、准备自己的思路和表达。我认为具备一定英语基础的人，尤其是学习能力比较强的学生会在小班上收获更多。但如果是对于还没过“开口关”的学生，我倒是建议先使用其他平台、更便宜的服务，先把开口关和基本语言表达过掉，再来上这种小课，性价比更高。至于单纯为了托福和雅思，我觉得倒是没必要用VIPABC，因为考试都是自己讲小段子或一对一对话，用其他平台就OK了。用VIPABC的话，对托福能做的事：在大课的时候听老师讲备考方法，约1对1的课请老师指导，这其实本质上跟自学+准备好之后让老外把个关没太大区别。Day 4阿卡索总部：深

圳,【获知渠道】：网上评论。于是也上网站注册了一下。 ,【预约体验】：注册之后第二天有顾问打来电话预约体验课，也是问了几个基本问题，比如为什么想提高英语。我要求直接预约托福课程，他们也答应了，也加上了顾问的QQ，约的是周日晚上8点的课。开课之前一天打电话跟我确认了一下，问能不能准时上课。我说可以。上课当天白天发了一个短信，说您预约了今晚的课，要想取消的话请在20分钟之内回复QX。这条短信挺逗的，感觉有种鼓励人家取消的倾向.....我要是当天觉得累了，或者手欠，可能就真的取消了.....,【上课体验】：QQ上显示老师在纽约。视频接通之后是个黑人女性，发音不错，很亲切。可惜我网络不是很好，视频不流畅。于是沟通之后改成语音了。看不到老师，我稍微有点紧张。老师发来一个pdf的讲义，上面第一道题就是一个标准的托福题目，我手边没抓到笔记纸.....说的不是很顺畅。老师鼓励和表扬了好的地方，指出了语法、发音、流畅度等方面的问题，一边说一边在QQ对话框里帮我打出来，蛮有耐心的。还直接其中什么问题会让考官判分的时候减分等等。最后给了建议，请每周上两三次课，和native多练练等等。 ,【销售体验】我一直还没接到销售的电话。感觉他家销售还不是很热情。大概他家不缺学生。当然，我觉得周日晚上不上班很正常。说要再联系我的ABC360也没有再联系。而51Talk每天都会给我打电话，我一直都在工作中没有接。 ,【总结】目前暂时无法给出关于阿卡索的推荐想法。从我体验的来看，老师质量和教材质量都不错。（当然，在非考试状态弄托福口语段子也真是自虐）,大总结：- 线上学习英语，有地点灵活的特点，但对网络信号强度和稳定性的要求高，在开始学习之前一定也做好硬件准备。- VIPABC有相对独特的课程形式、定价标准、管理、销售、平台、教材.....比较适合商务人士。- 同质化：其他几家的服务总体比较相似，是微小的资源上、价格上的差异。毕竟互联网给我们带来了便利性，例如把更多的English speaker与英语学习者对接了起来，现在也处于烧钱的低价阶段。总体来说，有个耐心的native和你练习、帮你纠正表达，还是蛮轻松有效的能满足大众化需求的学习方式。建议不要一下砸太多钱，目前这一类公司人员流动性比较高，创业过程中也有一定的风险性。- 在同质化的几个之间，从购买的角度上，大家可以按性价比来选，例如我前面讲过ABC360的性价比相对51Talk高一些。但对于不是那么计较钱的，我非常建议“跟着感觉走”，哪家给你的体验最好，你凭感觉就更乐意继续跟他们接触、跟他们上课.....就选哪家。从学习的角度上说，兴趣、喜欢学、能坚持下去是最重要的!!!如果是纯图便宜选了个不那么爽的服务，你学一半就不学了，损失的不比便宜的少。- 更加个性化的学习和提升，还需要在线下努力找更厉害的人。 ,不摇自来。 ,本人在知乎唯一赶脚能回答的问题。能多发点赞么（知乎唯一一次能这么厚脸皮要赞，QAQ）!! ,-----

-----,本人在51talk学习了8月有余，应该很有资格发表讲话了！哈哈。 ,票数最高的姐姐回答的很好，体验了这么多家，您辛苦了，还特地分门别类给这几家在线口语培训机构出了比较专业的观点，我觉得非常难得，大好人。还有,很多人学习英语都是被波一（bi）的赶脚，总要有人推着你一样，很多人是那种不主动，不活泼，不感表达，静观其变，想改变自己，看了一圈回来发现什么都没干，过了一段时间突然又因为某一件事，某一个人的刺激想学习了，又问了一圈，后来又放弃，多少人躺枪的举起手来!!（我会告诉你我是这样的人！后来才下决心报名的嘛！明显会嘛！捂脸）,言归正传说说我报名51talk的经历。 ,说起51talk，有段时间铺天盖地的广告遍布上海的大街小巷，我是在地铁里面看到的广告，青春清纯带着眼眶眼镜显得格外文艺的妹子抱着一本书，用融化掉内心的目光看着你（前提你不盯着她看，她才不看你，扑哧!）,还有一个新东方的投资人徐小平， ,上面是我的账号，我的英文名叫damon，中文名叫呆萌!!! ,然后旁边写着，每节只需15元一节课起，很多看广告都会忽略一个字，起,这个广告做的真的很成功，吸引了很多早就藏在内心那种狂热爱好英语的人那悸动的心灵，我只想说他们广告有欺骗的嫌疑好么，然后这些不重要，那段时间应该是半年前是51talk学生增长的一个爆发期，我是其中的一个英语学习爱好者。 ,每天上班挤地铁，每天挤地铁看到这则广告，每天看到这则广告心中不由肃然对未来起敬，实在无法隐忍内心对于

迫切想要升职加薪，当上总经理，赢取白富美的渴望，就在那天，我卸载了2k14，CF，不包括王欣（只是暗指这类，男人们懂的，吼！！）等等大型游戏，毅然决然的在51l的官网注册了，很快，没多久，马上就有课程顾问致电我了，是个女生，声音很甜美，询问我的情况，大致了解后说要帮我安排一次试听课才能决定我从level几开始，怀着忐忑的心情就让她帮我预约了一个老师，第二天上课，时间25min,第二天很快就到了，好像是8，9点的样子，之前在联想有过跟一个老外认识，赶脚很紧张，这次更紧张，因为人家害羞啊！！,我记得很清楚第一个老师的样子，名字我忘了，目测是一个40岁左右的lady,很温和，很平易近人，让人觉得想要跟她说话，她也一直在引导我说，我高中底子还行，大学英语四级二次过，六级一次过，听力和口语一般，所以跟她对话我还能说一些，能自己construct句子，并且都能听懂她说的，而且她说的也不快，而且带一些菲律宾口音的，基本上很多年纪大的都会带有他们dialect的发音问题，年轻些的我碰到相对多数没有严重的口音，30%左右发音完美，我选的都是中级以上的老师现在，都是精挑细选发音很好的，语速正常的（跟欧美当然还是不好比），善于引导话题的，还有气质佳的（我会告诉你们都是漂亮的美眉嘛？哼！！报名的问我要名单，哈哈。），sorry，有点偏题了好像，继续刚刚话题，第一节课后我就不太想报名了，不知道是因为我又洁癖，还是因为听欧美的口音习惯了，毕竟抗拒她的发音，当然她很好，不用说的，只是我不习惯，后来课程顾问跟我说有发音标准的，这个只是试听课的老师，给我评级的，不过也很感谢她给我评了8级，3级我就没脸见人了/黑线中。她给了我信心，并且课上完也给了我中肯的建议和鼓励，让我有信心继续学习。长城宽带真尼玛坑爹啊，昨晚码字到12点后居然断网了，所以只能今天码字了。今晚继续，上课的过程中也碰到很多问题，1，上课时间不足，英语practice的意犹未尽已经结束。其实对于很多人来说，25分钟的上课时间是远远不够的，比如说我，正常情况下能跟老师说满25min就不错了，因为有可能刚开始网络的原因，老师迟到，AC连接时间，hello,can you hear me的时间一会就4，5分钟过去了，运气好，差不多上课时间马上能连接上。菲律宾的网络是2M还是1M的，忘了。但是可能跟中国的电信不一样的，明明10M，20M的光纤，上传才512K，下载1M，2M的。2，课程内容有部分错误，以及每升一级level，考试题目有点坑爹。上课文本中有一些我偶尔会碰到一些错误，对于教育机构这是不负责任的，对于英语口语初学者，这是有误导性的，每一个错误我基本都会上报客服，做一下福利，虽然我自己知道哪里错了，可能新人不知道，老师看不懂中文，发音也不会去听，很多都是照本宣科。还有就是考试，更加坑爹；这都什么破题目，净搞一些模棱两可的答案，看着四个答案中的两个，犹豫了半天，费时，其实答案真的差不多，两个都能作为答案，我还试了几题给我聊的比较好的老师做，遗憾的是她们做错了，很多，哈哈。咦，我为什么这么开心。不是说她们不会做，只是真的坑爹。3，课程的限制性。51talk是分两种付费套餐的，一种是年付，一种是次卡，次卡是可以提前预约好几周的课，并且每天不限你预约几节课，你可以连续上一天的课都行，如果你豪的话；年付费用户只能每天上一节课，并且只能上完今天的课才能预约第二天的课，不过现在放松了一点，你可以上完今天的课可以连续预约明天和后天课，但是每天只能上一节课还有一个最坑爹的，你必须每天上课，不然课时作废，课时是有时间限制的，比如你买了1年，购买日期是2015年1月1号，到期时间差不多是2016年1月1号；但是有好处，懒人，那些需要拉的人这样才有动力，不然总找借口说没空，很多都是一时冲动，三分钟热度，就把年付买的课转让，或者买次卡，拖着快到过期的时候再甩卖，之前帮朋友买了3个月的，很划算说的，不过51talk相对人性的是，中途因为老师缺席，或者51talk系统故障，你去打电话给客户说明情况或者直接投诉他会多送你一节课，再加一天时间，我是脾气好的，差的时候没试过，你自己试试吧哈哈。4，很多老师上课是应付式的，对着课本照本宣科。就我接触的老师而言（不是所有老师都是美女老师哦，也有1，2个男生呢，真的，你相信我嘛）有的老师非常应付式的上课，水平一般不说，上课还有3，4分钟，最早5分钟就开始blala的开始夸你，或者随便给几个意见，就下课了，留我一脸黑线，我特么直接给差评（原谅我说粗话！！），还有一类老师是中规中矩，按时给你上

课，按课文给你上课，按时给你下课，但是就是没太多亮点，当然也能理解，因为51的AC软件都是受监控的，她们说话都有很多限制的；还有一类老师是活泼型的，很有激情那种，这种我相对喜欢点，提高上课积极性，让你有欲望说话，跟她的节奏一起high起来，不拘泥于课本的内容，瞎聊，不过有点抢话了。过犹不及。还有一类是稍微活泼，你跟她有很多话题聊，她愿意倾听你说，给你机会说，并且给出很多自己的见解，并且能适时的引导你说，这类老师专业都还不错，非护士专业，看到护士专业除非中级，不然别去预约她的课了。这类老师我收藏了10个左右，保底的。哈哈。谁也不能告诉。不说了，马上碎觉了，不知道有赞吗？第一次说这么多，废话有点多，大家将就看吧。如有侵权行为的，联系我删（最近知乎查的太严，有点不讲理，我还是要谨言慎行点好），点赞过百继续爆料，有问题也欢迎私信哦。我自己在阿卡索学，一共碰到4个老师，第一个老师最迷惑我，菲律宾人，然而口音非常好。几乎就是美英，所以我一直选她的课，其实和别的老师比起来，她不是很会教学生，就是自己英语好。后来种种时间原因，开始选别的老师。依旧两个菲律宾人，我喜欢口语好点的那个，听得出来不是美式英语，但是她会给出替换词组和更好的单词表达，所有的建议都很有用。还有个美国人，口音都还好，但是感觉词汇量一般，没有什么教学方法，但是我们聊的很欢。感觉起码要有初三的水平或是新概念二学完的水平才能上课，要不然这些老师都不会中文，没法沟通的。我上的90堂课送10堂，一堂课25分钟，有的老师喜欢早退有的老师会拖堂几分钟，应该在三个月内上完但是我延长到四个月了。一共花了1888。英语的确提高了，也敢说了。最重要的感想是，一定要多换换老师，多试试不同老师的课。在ABC360学了快两个月选择的原因倒是很简单啦...因为ABC总部在杭州 我也在杭州 hhh 大致说一下我学习的情况和过程吧.....我选的是欧美外教课（2个月）一周上五天课，每天两节课，17分钟一节课（也就是一天34分钟）价格的话好像是3100+来着，一开始有个菲律宾外教先给我上了一次体验课（也就是测评课）感觉她发音还可以，测出我大致水平以后会有相应的教材推荐。抱着试一试的态度我就开始正式上课了。由于时间匹配问题和我本人也比较随意所以我约过很多很多老师的课...感想：1.一开始选择购买欧美外教的课而不选菲律宾外教的课是担心口音问题...但是发现其实很多欧美外教也是带有自己国家的口音的==2.我上的是日常口语的教材，上课基本围绕教材进行，课前预习和课后复习一下效果会比较好3.关于老师的话。有些老师可能就只围绕教材比较死板...有些老师会引导你聊天做一些free talk 这样就能说很多比较好玩！但是我发现大多时候当你想表达自己的意思的话，你只要表达了出来且外教听懂了他们就会继续和你对话下去而没有去纠正你的表达是否正确或标准。这个时候就需要你自己主动去问了：），然后ABC360的服务这些还是做的很好的！如果上课有网络问题或者其他什么原因你不满意，可以课后评价不满意，会把那节课的钱返还给你~也会给你配备学习导师，定期和你交流。基本想说的就是这些.....有啥想问的可以问我：）不请自来。最近想要练口语，于是去体验了几家线上口语学习的课程，也在知乎上看了几个这类问答。51talk、新东方、VIPABC在线英语培训效果怎么样#？已经报了班，刚上完第一节课，也来写一下自己的试课经验。本人状态：研究生毕业外企工程师两年，大一时四六级高分通过，基础ok。现在日常工作邮件、paper都是英文。身边没有需要密切沟通的外籍同事，所以用英语交流的机会不多，只有非常正式的presentation才是英语，于是口语听力很差。最近一次几个美国老板来出差，发现不管是吃饭闲聊还是one-on-one聊工作规划，都是张嘴忘词的着急状态。近期又有换工作的打算，于是下定决心报个班提高一下口语水平。其实我一直认为对于有很好基础的人来说，学英语完全是自己一个人的事，听TED、VOC这类内容，多花些时间在上面，自己学就够了。但本人属于没什么自制力的，所以才宁肯花钱报班，算是找个老师起到督促作用。试了好多家的课，分别说一下体验：[51talk],QQ Skype上课，25min/节。公司里有个姐姐在这家学，听到的反馈是好老师很不容易约到课，而且大部分菲律宾外教会有口音。抱着试试看的心态填了信息约了试课，毕竟是现在广告做的最火的一家。试课的非教果然吞音现象很明显。作为有精神洁癖的人，就不太想报了。联系我的销售也非常非常水，连课程价格都没有给我讲清楚。

我跟销售说考虑一下，于是过几天又联系我，我说不报51talk了，想报其他家的，结果销售问了我一下是在考虑哪家之后，直接跟我开始说别人家的坏话。大意是网上宣传的很多都是骗人的，XX家说XX但其实实际情况是XX，就像他们51talk虽然网上宣传一节课15块钱，但是只有两年的长期课程才能15块，短期也到不了那么低的价格。当时心里一万匹草泥马飘过，不知道这种销售要靠什么养活自己。销售给人印象差到极致，我自己又不太想找菲教，自然也就不会考虑了。总体感觉：广告很火，但实际并没有那么好。菲教便宜，但约好老师麻烦，也没有便宜到广告的程度。迅速扩张的公司，员工水平必然参差不齐。[E2say 一线口语]，电话上课，20min/节，全欧美外教。据称是电话口语教学做得最专业的，打电话有录音，纸质教材直接寄给你。老师是长期固定的，不需要自己选，都是欧美外教。没有试课，只有一个能力测试，一个中国老师打电话free talk一下看口语水平。给我评的是level7，感觉是中等偏下。半年期课程9960，120节课，周一到周五。算下来249RMB/Hour(不要问我为什么不写整数)。网站做得很本分，没有任何花哨的东西，规规矩矩的排版，和VIP完全是不一样的风格的。好处是能看到所有外教老师和双语老师的信息，每套教材也有一两页的预览。教材全部是自己编的，黑白版，不花哨，但感觉很实用。e2say整体给我一种很踏实的感觉，没有看过他家做什么广告，但已经做了很多年，属于慢慢发展起来而不是一夜就布满大街的那种风格。我知道这家也是在网上搜出来的，很机缘巧合。总体感觉：电话教学，固定老师，不用每天选课，能够保证老师质量和上课连贯性，很专业很踏实的感觉。[VIPABC]，1：6小班课程，45min/节，全欧美外教，有上课软件。特别高大上的感觉，姚明做广告，我的电脑可能因为用了英文操作系统的原因，登陆进去直接是英文界面，非常professional。有专门的上课软件，我能看到老师，但学生这边只是声音，教材也是在上课软件上以slides的形式播放，老师可以随时在上面标记。给我试课的是一个美国妹子，很漂亮，会在slides上标记重点，说了我听不懂的词也会打上去，整体上课体验非常好。销售也很专业，试课前销售会打电话来反复确认时间，然后讲解软件上课方法。试课的时候销售似乎也在后台听着我说话。课后再打来详细介绍评级和其他事情。VIP是小班教学，1:6的课程，45min/节，都是欧美外教。也可以选择更少人的，1:3一次算2课时，1:2一次3课时，1:1相当于4课时。给我推荐的一年期220节课是两万出头，可以分期付款。算下来1:1相当于450RMB/Hour。他们的销售自己也说是全网最贵。小班教学宣传的优势是能听到其他人犯的错误，本身练口语就是不断犯错纠错的过程。VIP在淘宝上有旗舰店，有一个课程是270天270节课9900，非常便宜，但问了销售，说不能兑换成1：1的小课，只能每天上1：6。只需要选上课时间，上课的教材、老师和同学都是系统自己匹配的。每次换不同的老师，也相当于适应不同人的发音习惯，对学口语当时是非常好的。感觉VIP有一套很强大的排课系统，把学生的水平、兴趣都放到数据库里，然后数据匹配出的结果就是你上课的老师同学和教材，做的非常有意思，单凭这套排课系统就很吸引我。教材和上课软件也确实是我试课的几家里最专业的。总体感觉：非常专业，上课软件和教材都很棒。缺点是真心贵，是e2say两倍的价格，跟51talk或者ABC360比，可能是3-4倍。[ABC360 伯瑞]，总部在杭州，17min/节，成人建议两节课连上，菲律宾外教和欧美外教可选，有上课软件，也可以用QQ Skype。试课是一个菲律宾老师，口音很正，教学态度也特别好，瞬间提升了我对这家的印象。必须必须说的是，这家的销售也特别赞，是我试课的几家里遇到的最好的销售。ABC360每次课前要自己选择教材、选择老师。如果有喜欢的老师希望长期约课，可以进行绑定，只需要多付很少的钱。菲律宾外教和欧美外教都有，要买不同的套餐。很有意思的地方是他们的课程按A币计算，像游戏币一样，会规定不同国籍的老师一次课需要用不同的A币数量。套餐之间可以互相转换，也可以随时退款，只需要收取6%的营业税。我问了销售如果大家都买2年最长期的课，按最便宜的单价上课，然后上几个月再退课怎么办，销售说如果上3个月退课，那就先转化成3个月短期课程的价格，然后退剩余的钱。感觉这种运营模式特别好，买长期课程也没有什么负担。销售还带我看了他们的教材，内容很多，都可以直接预览。但觉得教材很硬伤，一部分教材是他们自己编的，更多的是星火出版的，不同套教材感觉风格

差很多。看了一套求职的教材，里面只是一些场景的对话演示，很不专业的感觉。很有意思的是，销售告诉我他们的外教都是全职的，菲律宾有他们的building，所有老师像上班一样的在那里上课，每个人一个格子间，还发了图片给我看，图片很有一群接线员在上班的感觉。总体感觉：印象非常好，价格和51talk应该差不多，都很便宜，欧美外教大概e2say的一半多一点，销售很专业。运营形式非常非常赞，游戏币一样的课时费计算、随时退课、老师绑定，都很人性化，感觉他们的产品经理能力非常不错。自己研发的教材不多，硬伤。,[阿卡索]用QQ视频上课，也有自己的上课软件。试课的是一个美国大叔，25min，对方有一个大灯一直在后面晃着，于是效果很差。销售的态度让我非常无语，试课之后过了整整一周才有人主动联系我，然后我告诉他我已经报过班了。彻底的消极销售。结论是觉得VIPABC和E2Say都很好，然后选了E2say。试课下来，发现自己口语交流的时候会不注意语法和时态，确实很有必要报个课营造下语言环境。决定VIPABC和E2SAY二选一，属于视频教学最专业的和电话教学最专业的两家PK。价格上，两家都是差不多一年两万。VIP优点是每天上课时间长一倍，但1:6的一节课说不上几句话，很容易变成大家轮流读课文。1:1的课VIP相当于e2say两倍的价格。教学模式上，VIP的上课软件和教材很赞，每天随机匹配老师，遇到什么样的完全看运气。e2say相对中规中矩，固定老师会比较有连贯性的学习，但看不到老师只有电话。如果我是个不差钱的人，我一定会报VIP，然后一直上1:1的小课。另外，试课时候发现，外教问我问题的时候，我会本着不冷场的原则为了回答而回答，比如被问到是否喜欢现在的工作，其实我感觉很复杂，不能说完全喜欢，但因为说不明白这种complicated的状态，所以就会说我很喜欢呀blabla。所以想找个固定的老师，互相的情况了解的多一些，可以有些连贯性的交流，也好讨论到一些相对深入的话题。于是最后选了E2say。已经报了半年的课程。今晚上了一节课，老师是27岁美国妹子，口音听着很舒服。20min感觉有些短，没说多久就下课了。今天讨论的面试话题，因为她完全不懂我的专业，所以也有些聊不明白。等上一段时间课，再来更上课体验。作为刚考完雅思（并没有其实考过去好久了...）的我，就说一下这个问题吧...因为为了练口语突击确实研究了一下（口语太差了嘤嘤...），首先最重要的是不管你选什么平台 不管你选的是亚裔（多为菲律宾籍老师）或者是欧美裔老师不要太希望他们能给你太多关于考试的建议和技巧 也不要抱太大希望（只是针对短时间考试成绩的提升来说）因为他们基本都没考过最多就是知道简单流程而已...你练习的目的是来模拟真实考试环境提高流利程度和消除紧张感的（对于我们当地把跟歪果仁扯皮五十分钟作为400块钱一节课的一对一的这种丧心病狂的行为...唉），首先先说阿卡索我只上了一节课 是一个美国人用的是qq通话还是Skype 半小时左右 我已经记不太清了...感觉中规中矩吧，之后试过淘宝的口语练习 与阿卡索模式差不多，这两个给我感觉就是都是老师个人跟你联系（有一次淘宝上一个菲律宾老师一边给她儿子做饭一边跟我讲话），以语音通话为主。之后我选了伯瑞英语...价格差不多但是他有一个特别好的地方就是有平台，你可以很方便地选老师 而且大部分是视频通话。从背景看应该是他们在菲律宾那做了一个小公司吧 然后老师去那里给你开视频上课 背景有他们的logo..网络感觉要比上两个稳定（也许是错觉...）感觉整体运行地要比前俩系统。但是如果选欧美老师就跟上面差不多啦...也是以语音通话为主...先上两次成绩吧...其实口语很渣，第一次口语一直练然后自我感觉考的还可以...无奈写作没过学校要求于是又考了一次，隔了一个月没太练口语外加口试是周三上午特别困！所以没有第一次高TT，希望能够给题主一些帮助，就酱！我报了360ABC的课，两个月1680，我感觉价格很合适。我报之前也在知乎上搜过这类在线学习网站，预约了阿卡索和360ABC的试听，阿卡索的外教爽约了，价格还比360高，我就果断选择了360。我是为了考雅思口语才报这种网站的，一开始跟老外对话确实蛮紧张的，本来能说的简单句子也说出口了，不过三天之后适应了就不错，面对他们也敢表达了，后来取考试面对考官也没有紧张感，我觉得这方面还是有用的。但是，你也看到了外教大多是菲律宾人，我几乎每天都换不同的外教，还加了一个外教的微信，发现她以前在菲律宾是做化妆品推销的，简单来说更低级一点的微商，所以，他们肚子里其实也没有多少墨水。除了纠正一下

我的不自觉的语法错误（be动词、过去式、三单等基本的）和一些读音错误（他们本身就有口音...所以我基本上都会自己查）之外，他们并不能给我一些有用的建议，比如怎样用一些高级语法，怎样让我的表达更出彩等等，而且，大部分时间就是他们读题目，我回答，然而我本身水平有限，说来说去也是简单的句子和单词，并没有什么提高。所以我没有继续报课。以上是我的真实感受，如果为了考试，那么用来调整一下心态是很有帮助的，但是如果为了英语学习，个人认为没什么大帮助，还是老老实实看书背单词背句子比较好。51talk学习了一年，三个舍友都在伯瑞。

- 1.价钱上，舍友报名的时候要拿51talk每天25分钟和伯瑞每天17分钟的价钱做对比，说51talk贵太多也是萌萌哒。平均到每分钟真的没什么太大差别，
- 2.上课方式，51talk有自己的AC,也就是专门用于上课的app.从选课到上课到评教到复习都很方便，有的时候会出现很卡的问题，一般会及时修复。
- 3.课本质量，我有观察过舍友的教材，我认为51更精致，它的编制更容易接受和循序渐进的记忆。根据给你测定的不同的level有不同的教材，还有BEC,雅思托福等教材最近在上雅思的课程，所以贴张图
- 3.教师，在教师上没有什么太大的差别，毕竟都是以菲律宾的老师为主，欧美老师比较贵。
- 4.个人感受，我是为了练口语，注重课程体验，所以最后挑选了51--毕竟懒呀，AC那么方便，不用每节课加个好友，也不用边上课再开个网页看教材。其次就是25分钟一节课刚刚好，太多体验不到效果，太长没有心情的时候会乏味。还有，一家公司的规范程度很影响我的决策，毕竟51收费标准性很强，不会为了你报名给你减个1000多什么的，我会说我舍友就是这样报的伯瑞。至于学习成果，在51快一年我口语进步挺多呀，我给课程效果的定位就是可以正常交流就好，毕竟每天坚持必定会有进步呀。最后，如果只是为了口语，哪家好像没有太多的区别，不都是和外教每天唠唠么？还有就是因人而异，钱？教材？舒适度？看需求。其实可以下个Skype，有人会想学中文阿卡索特别垃圾，去了就后悔，看看网上那么多转让帖就知道了，而且大多数都是转不出去的。网上那么多说他们怎么怎么好的，都是阿卡索自己公司员工，他们每天不务正业，就知道当作假，真恶心。那个阿卡索到处在小木虫论坛上的英语版块打广告我会乱说，整个一个什么“1个月突击雅思7分”的标题，然后进去就胡蒙八扯，误导那些英语不好的人，最后的重点就是那个阿卡索网站。呵呵,我觉得这种广告真的是很可恶，这种商家也真是够可恨的。阿卡索真的很差，我报名一个月了，他们家广告软文知乎打的特别严重，我都举报超多次，实名不匿名。真的超级差，千万不要去。不请自来。

直流输电是历史上最早的输电方式，但随着电压等级的升高，输电距离的增大，它未能很好的解决电压变化的问题，所以被交流输电所替代。这些年来直流输电重新受到重视，一方面是由于特殊输电方式的需要，如海底城市电缆；另一方面则是由于大功率电力电子器件在技术上有了一定突破。

先说一说直流输电的优势吧！

- 1.直流输电线路的造价和运行费用低。直流输电线路两根导线，交流输电线路三根导线，嗯..立省三分之一有木有。由于导线数量少，杆塔承受轻，线路走廊占地少。同理，直流输电的有功损耗也少，而且完全没有无功的各种问题！！直流线路没有趋肤效应，电晕损耗和干扰也小一些。
- 2.直流输电适合两个电力系统的互联。直流输电没有相位差！没有稳定性问题！不会低频振荡！潮流控制更加简单。甚至可以将两个不同频率的电网互联在一起运行，极大提高系统的稳定性。
- 3.直流输电更易于实现城市地下和海底电缆输电。直流电缆线路几乎没有电容电流，省去了巨大的并联电抗器的投资，对于较长距离的城市地下和海底电缆输电，直流是不二的选择。
- 4.直流输电更易于分布式发电的并网运行。以风电来说吧，由于风速的随机性，风力发电初始频率其实也是随机的，目前的方法是要对风电频率进行控制，比如都先变频至50Hz再统一并网。如果是直接变直流再并网，控制方面会容易很多。当然，王院士提出分频输电技术，都是后话了。那么直流输电有没有劣势呢？必须有！

- 1.换流站造价不菲。虽然输电线路的造价在长距离时直流要少于交流，但是直流换流站的价格要比交流变电站高出很多。当然，当线路长度达到一定距离时，整个直流输电的造价就少于交流输电了，即所谓的交直流输电的等价距离。
- 2.换流站在运行中消耗大量无功功率。不论是整流还是逆变，换流装置的触发角都不可能是零，电流相位落后于电压相位，需要大量无功补

偿装置。3.换流装置在运行过程中会产生谐波。这就需要加装滤波设备了。4.高压直流设备尚未研制出来。当然，2012年的时候ABB研制出了高压直流断路器，速度很快，貌似电压等级还不高吧，只记得老师们的说法是：那个技术并不难，我们也可以搞出来。说到底呢，到底用什么输电方式完全是看经济性的。在同样的风险条件下，哪个便宜上哪个！交流电打败直流电是上世纪的事情。当时交流电胜出的原因只有一个——直流电无法实现长距离输电。当时还没有直流特高压技术。但看近十年直流特高压技术的发展，特别是abb在2012年成功研发出直流高压断路器后，直流高压输电重燃了希望。就费用而言，直流高压输电在长距离输电线路中（长于600km）费用是低于交流输电的。原因是交流输电距离一长，为了保持电压的恒定，就必须进行无功补偿，补偿装置多了费用一下就上去了。而且交流输电带来的谐波问题和频率不稳定问题，在直流输电中都不存在。目前学术界比较多人认同的观点是，未来的输电线路是交流输电和直流输电并存的。短距离交流长距离直流。因此说，交流电胜于直流电，那只是以前的技术不成熟导致的结果，并不是两种电的本质高下。本质上，两者各有所长，共同繁荣。应用领域和场合不同，电网用交流电，绝大多数电器内部都是先把交流变换为直流，再输入内部电路的。题主为什么后面的，本身就是个伪命题。你看看你车上，所有的都是直流电，还有。本身非物理专业，留给专业的人来说吧，我就抛个砖：交流电方便变压，可以大规模送电，而且常用的利用高温蒸汽推动涡轮的发电机（火力，核能都是运用这个原理）从设计上来说产生的也是交流电，简单来说就是交流电符合工业上的大规模应用。相比起来直流电的大规模应用就小的多，反而是在小型设备上比较常用，比如锂电池，汽车的蓄电池等。交流电和直流电各有各的用处，只是远程输电和家用电、企业用电这种大型的是交流电，毕竟直流电运输成本极高（交流电只需要一根的时候，而直流电就要两根，因为零线、地线随时可以接）。而在生活中还有许多用到直流电的，比如手电筒，比如遥控器这些小型的，这时候直流电源便于应用和携带。并不是说交流电战胜了直流电，只不过是各有各的优势。希望能帮到你直流远距离传输损耗太大，然后一般进去用电器后再转换成直流电给用电器供电的。上面有个交流一条线直流两条线的。就不表示了，至于应用场合，交流供电一般工厂，大功率电机用的多。直流的话家里用电器一般有主控的都是直流的。基本同上风电工程师，随着技术发展，远距离大功率输电，直流输电比交流输电有明显的优势，投资少、调节快速、运行可靠、无系统稳定问题。但由于发电是交流，直流输电需要交流变换，输电后还需要逆变，当前还比较复杂，运行管理可能也比较困难，但随着技术发展，这些问题必将能得到解决交流电才会有电磁感应，直流电就没了。因此交流电是很多行业的基础，你要用直流电，你电脑现在就捉急了。有钱任性，没钱千万不能认命！答主本人26岁，工作3年多一点，从毕业上班那天开始就想着有什么副业赚钱，因为靠自己的主业可怜的工资实在是够用。先说说主业吧，答主在一家国内航空公司负责市场渠道的工作，通俗点就是买机票，当然不是售票员，工资大概也就4K，我喜欢那工资换算成美元，因为真特么的很少啊好不好，嗯，对，就是一个月差不多700刀的样子。从上班那天开始就想着怎么多赚一些工资以外的收入，摆地摊，兼职外语家教，淘宝开店，猪八戒上给人做PPT，很多都尝试了，赚了一点点钱，而且我发现这些无非就是重复的体力劳动，跟自己上班其实没有什么区别。直到今年年初，答主在网上看到一个自动生成APP的网站，于是开始了我的APP之路。最开始真的想法很多，但是自己什么都不懂，从知乎上学怎么推广，怎么营运，期间用户增长太慢，曾经也一度想放弃，幸好最后挺过来，也许真的是移动互联网的大潮流赶上了，猪都能飞上天，运营到目前为止连续三个月盈利10K的样子，是我每个月工资的两倍多。有时候自己都觉得，现在真好，任何信息都可以在网上找到，有什么不懂就可以学，只要自己愿意付出。目前APP经营遇到了一些瓶颈，因为毕竟从头到尾推广、经营、美工、编辑等等都是答主一个人在做，自己也考虑明年是否可以注册一家公司，当然很多事情都是未知的，说不定明年APP就死掉了也有可能。总结一下就是，副业机会真的很多，重要的在于你善于发现，其次一定要顺势而上，然后努力坚持下去。至于那些说什么不生病就是赚钱，节约就是赚钱，真的不

要这样安慰自己了，我买了一部苹果6和我节约钱买了一个小米感觉会一样吗？，-----

-----12月1日晚更新-----

，【注意】以下路段会有广告出现，请个别车辆绕道行驶，注意安全。，之前的回答可能写的太简略了，似乎让大家觉得挣钱也挺容易的，私信和评论几乎都是问APP生成网站的，如何推广的，怎么盈利的，我下面会一一解答所有的私信和评论中的问题。，首先是app生成网站，其实现在国内国外很多了，大家百度就能找到不少，评论中也有同学已经猜到了，答主用的是简网，个人认为目前是国内最好的平台了。，地址直接附上，可以一键生成APP，非常方便，这里真心的感谢简网和简网的工作人员，给了我巨大的帮助。，其次是APP，我就列几个我自己觉得做的不错的，、、、，这些APP都是通过简网自动生成的，每一个APP背后不是什么公司团队，而是一个人完成的。，这里借知乎顺便打个广告了，如果哪位投资壕对上面的某个APP有兴趣，可以私信我帮忙联系作者。，看到这里应该有同学马上开始做APP，开始自己的第二副业了吧？？，不，这里我只是告诉了大家一个工具而已，如何拿着工具去实现自己的想法？，这才是最重要。，具体怎么做，其实我之前也一无所知，很多东西都是知乎教给我的，所以我也同样愿意在知乎分享。，第一步，在做APP之前，首先得弄清楚市场在哪里？我的APP做什么内容？做出来后能满足用户的什么需求，APP的用户又在哪里？这些都是在做之前就必须明白的。市场上大把大把的APP根本不了解用户的需求，甚至有的投资百万千万做出来的APP，也最终沦为垃圾APP。，第二步，在确定好了方向之后，就是动手去做了，APP生成一点不难，我也是一点代码的东西都不懂，通过简网后台的帮助就可以知道如何制作APP，以及如何更新内容。在做的时候一定要不断的接收用户的建议和意见，没有什么产品一出来就是完美的。，第三步，一个好的产品出来了，可是没有人知道是不行的，你还得费尽心思的想如何去推广，有钱的话那么任性的砸钱就行了，没钱的话那就要多想想怎么精准的对潜在用户进行营销了。，这是知乎教我的，第四步，通过推广，你的APP已经有用户了，那么就要注重运营了，不然用户来是来了，过两天卸载掉，再要想请来就很难了。，一无所知的我同样是在知乎上学的最后，是大家最关心的，也是很重要的一个问题，那么如何让我的APP盈利呢？，说到盈利，很多人第一反应就是广告，但是一旦陷入广告这个范围你就很难再出来了。，其实只有你有用户，盈利根本不用愁的。，举个例子吧，比如你的APP是做美文推荐的，用户群体为文艺青年，怎么盈利？，在APP里打广告卖书吗？太low了好吧，你有用户，每个周末组织一个线下交流会，活动主题什么的自己策划，联系一家本地咖啡店，让它免费给你提供场地，协商当天销售额的利润分配，一个周末办一场绝对有赚。还有，你的交流会不会大家做在那里一起看一下午书对吧？可以安排一下分享啊，交流啊，总有人要上台讲啊，讲什么啊，安利啊！！开个玩笑，拿安利打个比方而已，完全可以做一些推广的商业活动啊，只要控制在不要让用户反感的范围之类就行。，不要做得你得用户感觉他妈的被坑了啊，害我听了两小时安利，下次绝对再也不会来了。，我说的盈利只是举例而已，APP的用户群体本来就比较容易细分，展开一下自己的思路，盈利真的根本不是问题。，怎么展开思路，还是让知乎来帮你吧，讲了这么多具体的内容，最重要的是什么？赶紧动手吧，互联网公司他们关注的是大而全，我们要做的就是小而美，你是一个健身教练，那么你可以做一款关于健身的APP，你是一个美发师，那么你可以做一款美发类的APP，你是一个动漫迷，你是某个明星的粉丝，你是球迷，你是建筑师，你是什么都可以，垂直细分类的APP市场实在太多了。好吧，你对垂直细分类没有兴趣，没关系，你可以做一款校园类的，也可以做一款你们市的，你们县的，再不济你做你们小区的，O2O都是大把的机会啊。移动互联网是大趋势，不需要多高的技术门槛，已经提供了很好的平台，就跟当年淘宝为卖家提供好的平台一样，现在有这么好的条件，为何不尝试一下呢。，-----

-----，以上为干货部分，本人做APP一年以来的一些心得，其实我分享的只是一种思路，你未必也要去做APP，只要你保持一颗寻求未知的心，和一双随时都能动起来的手，第二副业算什么？第三第四第五副业都会拥有的，最后什

么是主业？,我想应该是享受这个美好的世界吧！,这真是最坏的时代，也是最好的时代。感谢知乎，感谢简网！-----12月2日更新-----

-----,本来这个答案应该这真是最坏的时代，也是最好的时代。感谢知乎，感谢简网！这样感恩的文字中结束，但是答主的小心眼还是忍不住啊！！！,看了这篇回答的大概有以下几类：,普通的人：哎呀，答主好厉害好棒！！我点赞，我赞！！看看简网，看看链接，我也要努力了！,第二天，这个怎么这么麻烦啊，看来不简单啊，明天再说吧。,第三天，该干嘛干嘛。,第四天，在知乎上给某答案点赞，然后，点赞，该干嘛干嘛。积极的人：马上开始尝试，遇到不懂的就问，有位知友昨晚折腾到2点过，我不知道他是否会做出一个好的APP,但是我知道他已经拥有了一颗寻求未知的心，和一双随时都能动起来的手，这就是态度，我敢肯定他已经知道如何利用现在这么方便的信息资源创造价值。消极的人：软文，这是软文，呵呵，这是软文啊，一群傻X，我知道这是软文，哈哈哈哈哈,三点,第一，以上内容全部是本人真实情况，以人格担保没有任何虚构编造。第二，本人主业是在某航空公司做市场，在知乎答题没人会给我半毛钱。第三，我本来打算回答的内容就前面那一部分，看见知友私信和评论里真诚的提问才更新了后面简网的内容。以下为报复性内容，未满18岁请绕道。【我是广告】【我是广告】【我是广告】【我是广告】【我是广告】【我是广告】在移动互联时代，微信的公众平台岂会是唯一能让自媒体有话可说的地方？三月份开始，简网旗下的“ ”打算用另一种方式帮小众发声：你也想拥有自己的APP？就用三分钟的时间，“简网APP工场”能让你立即做出可交互、可管理的自有Andriod/iOS应用，而且这些都是免费的。谢谢。插播一句，答主今年26岁。我有那么像30出头吗TT好了，回答问题。-我和我先生共同的第二职业是投资。具体的收益不容易计算，没有交易的时候很难说清楚到底什么值多少钱。何况在知乎谈钱，少了被人笑话、多了被人喷。总之每个人都有的目标与需求，投资就是能够在我们的薪水基础上有更大的财务自由度。,-加上周围的人，我老公的表哥，他的本职是麻醉师，第二职业是德州扑克选手。这是我见过最为脑洞大开的第二职业，现金流也很可观，光是比赛奖金就足够挥霍一阵了。用他自己的话说，他的脑子属于空着太多地方不用就浪费的类型。当然这一类人是极端聪明的代表。,-我的同事是一位妈妈，家里有两个小孩，在公司做一些秘书类的工作所以每天只上半天班，压力也不大，第二职业在公司里教瑜伽课。公司总部是有健身房的，包括上健身课的场地。如果公司员工有一技之长可以开班授课，发个邮件就有人来报名，填个Waiver就开课了，因为是公司内部的人所以互相之间比较信任。这位同事因为人很随和、课教得好，收费又比外面便宜，又在公司里面走两步就到了，所以公司内部很有市场，不停地有人要求她加课。我没问过具体的收入，但是凭单次课收费和大致的上课人数，一个月过千是没问题的。再论述观点。每每谈到第二职业，很多人都是从两个方向出发——要么是自己有点小业余爱好，要么是琢磨如何才能赚外快。这两个出发点都有合理的地方，也都有相应的误区。第一，你自己的业余爱好有几斤几两？,很多人喜欢喝咖啡，很多人喜欢唱歌，很多人喜欢健身，这些“喜欢”或许在咖啡店里点咖啡，在KTV里亮亮嗓，在健身房里赚些眼球的时候都还是好用的。可一旦丢到专业的堆里，你就瞬间变业余了。且不说天资如何，光是从业余到专业这条路上无数枯燥的训练，你能熬过来吗？第二，假设你有一技之长，你的商业模式是什么？打算怎么赚钱？,很多人对自己的特长沾沾自喜，却忽略了相应的商业模式。比如你会乐器，你是打算到乐团里参与演奏还是到小朋友家里上门授课？如果你打算上门授课，你怎么能接触到相应的资源把自己卖出去？再比如你会摄影，你打算做人像摄影还是风光摄影？做人像摄影你打算拍婚纱吗？现在那么多婚纱摄影你如何能脱颖而出？做风光摄影你认识相应的杂志社吗？这些通通都是在踏入一个第二职业之前需要论证的问题。第三，假设你只想赚外快，那么你有什么是别人做不到的事情？,现在很多人做APP，做淘宝，做微商，在如此大的潮流中，你有什么特别的地方能够让大家都找你而不找别人？尤其是第二职业，有很大一部分职业内容投入少、门槛低，大家都能掺和一脚的时候往往也等于参差不齐。市场竞争的直接结果是优胜劣汰，如果不

能胜出，你的收益也是极为有限的，甚至还包括烧掉本金的可能。第四，最重要的一点，人的精力是非常有限的，今天想做这个明天想做那个不会让你进步，只有在一条路上闷头扎下去才“有可能”有作为。这一点好像听上去和“第二职业”的出发点相悖，如果时间精力有限，那么不应该主要投资在本职工作上吗？为什么还惦记“第二职业”？正因为本职工作的收益有限，尤其是以年薪计的职业，不论你花多少时间都是类似的收益，所以才会萌生第二职业的需求，让自己的闲暇时间得到更高效率的收益。于此同时但凡不是咨询会计投行IT这一类工作时间超长的职业，每天的上下班时间还是大概有数的。但是，你要把自己的闲暇时间整合起来做一件事，而不是同时做好几件事。我和我先生曾经做过一个详细的统计，针对我们两个人所有的非上班时间都是如何安排的。然后我们发现其实有很多时间并没有好好的利用起来，基于这个分析，加上相应的财务规划，我们才决定共同做投资，随即开始了初期的学习和积累。结果一脚踏进去才知道水有多深。且不论市面上有多少投资方法，光是研究相关的美国税法和找会计师这两件事就足足折腾了小半年。你不想随随便便找一个不认识的人，所以基本都是朋友推荐，接着一个一个去谈，同时自己做功课，不然完全不知道对方在说什么。在会计师确定之后，我们开始了小型的投资，并且本着一边运作一边学习的原则不停地大量输入相应的知识，每天看新闻也是必修课之一。因为不想把钱丢给基金经理然后每年坐等仅仅高于通胀的那点收益，所以每一次投资决策都要讨论好久，而且都在全面的功课之上。我们更在意学到投资的方法和智慧，提高我们的“财商”，而不仅仅是看重账户里的绝对值。也正因为这个经历，我认识到了原来想要做好一件事需要花这么多的时间和精力，多到我用上所有的下班时间都不够用。类似的例子还有很多，我可以再花三天三夜给你讲那个麻醉师表哥牺牲了多少睡眠拿来背数学公式，以及那个教瑜伽的同事曾经为了复习美国瑜伽证要求的解剖学让我帮忙照看她的小女儿。他们都只在做一份“第二职业”而已，就已经完全没时间了，怎么可能安排多个工作呢？但说到底，这些都是别人的事。如果你不能放下正在玩的手机、正在看的美剧和正在打的游戏，立刻起身去做点什么、学点什么，你连最初的“时间整合”都没有做到，你就没有准备好。摆地摊啊。一个发卡成本五毛，卖五块，做一个差不多五分钟。一晚上差不多能卖500块左右，少了300，多了800。以上都是净收入。发卡都是我自己手工制作的，除了发卡我还做一些钱包、电脑包等等这种东西，但是时间成本比发卡大多了，还不一定好卖。摆摊白天在学校门口，晚上在超市门口。在学校门口的时候通常会把所有的发卡分成两堆，5块一堆，10块一堆，让学生自己挑；晚上在超市门口的时候，因为有很多年轻人来买，所以会更精细一点，有5块的、8块的、10块、15块、20块的。最贵的20块的做一个用10分钟，成本差不多是2块钱。-----更新的分割线-----，真是没想到啊，摆地摊的经历竟然获得了这么多人的支持，还有一些有问题的来统一回答下。图中摆地摊的地点是在西安，地段虽然算不上特别繁华，但周边有好几个大型住宅区以及两所中学三个超市，所以相对来说出货量还是很大的。当然遇到过城管了，因为摆地摊的地段还算不错，周边也有不少摆摊的，比如买衣服的啊卖小吃的啊，相对来说我这种一卷就跑的已经很方便了。城管来之前大家会有人通风报信，这个时候只要卷起铺盖拔腿就跑就行了。目前还没有过和城管面对面的经历。为什么选择发卡呢，因为发卡简单容易不论是金钱成本还是时间成本都很低，出货量大，重复劳动性高。我在做发卡之前开了个淘宝店（当然现在关了）卖自己做的其他手工，比如束口袋、kindle的保护套、电脑包、女生的零钱包、还有钱包等等这种的，一是做起来比较困难，我那会儿穷，买不起缝纫机，都是纯手工缝制，遇到加辅棉、硬衬的就别说了，手都觉得疼。曾经接过一个批量生产30个束口袋的工作，那次过后一个月都不想碰针线，真是伤不起。发卡入门也很简单，如果你也感兴趣，可以淘宝搜「发卡+diy」就可以看到很多套装，套装的好处就是不用自己配色，对于初学者来说的确很方便。花型什么的，我一开始是对着淘宝上已经有的一些热门款式去做的，时间长了自己就有感觉，哪些卖的会比较好啊之类的。我一般相同的样式会做10个。哈哈楼下有人提到拍照的事情……当时有很多小伙伴前来围观，还帮忙吆喝，拍照那天因为作秀成分太大，导致吓跑了很多买家，所以那天

生意烂透了！,以及,摆地摊的时候千万不要站在卖烤鱿鱼的旁边！！刚收了买家的钱,就拿去买烤鱿鱼了.....正职是会计,帮自己家公司管账,偶尔兼任老板司机/秘书/打杂。正职的兼职是卖蛋糕的。写毕业论文的那段时间每天都要去甜品店外带一件大理石奶酪蛋糕,因为店家要加收1元塑料饭盒费,所以每次都自带一个乐扣的保鲜盒。一次偶然听到别的客人带有嘲笑意味地讨论我这样的行为,于是决定不再外食自己动手,开始了烘焙之路。虽然每天都被微博上面的大神刷新世界观,但是依然默默地学习练习。目前只在生活的市镇内贩卖手工甜品,做多少卖多少。每天晚上最开心的是打开饭桌顶上的暖光灯,烤箱预热着,ipad放在支架上播着我最爱的friends,一边看一边做蛋糕,各种各样口味的cupcake,瑞士卷,水果挞,慢慢研究改进口味,creamy的,外脆内软的,酸甜搭配的,焦糖与海盐风味交织的.....黄色的灯光自头顶泻下,世界好像只剩下我一个,特别是在如此冬夜,多么美好。希望将来能开一家店,简洁的装潢,不需要刻意复古,不要zakka,不要黑暗得像夜店一样,一片大落地玻璃,阳光洒进来,暖暖的,这就很好很好了。梦想还是要有的,万一实现了呢?-----,前几天五点下班,然后因为接了一个单子要烤几十个cupcake,连续工作到半夜三点才算真正意义上的完成(我手慢),烘烤,冷却,裱花,装饰,装箱,如果我有一个商用大烤箱可能会节省点时间,期间还烤了一个送给朋友的磅蛋糕,闻了一晚上的蛋糕味道,喉咙痛,嗓子干。然后第二天七点多又要爬起来继续本职工作。说起来好像很美好,但是烘焙其实是很费体力脑力的。如果真的将此作为梦想去努力,那么只能坚持,还是坚持,一直坚持下去。我不想自己成为将”我的梦想是要开一家书店/咖啡店/花店/面包店“挂在嘴边或者展示在社交网络上的人,我在努力着将自己的计划实现,希望每一个有目标的人,你,我,他,她,它,都可以实现愿望。谢谢大家。-----,今年的圣诞蛋糕,提前祝大家圣诞快乐,通常,我都比较喜欢找一些冷门没多少人关注的问题,然后认真回答。首先介绍一下我自己,生活在广州,地道广州人,出来工作十年,存款为0元。每个月工资月光,因为要一个人养孩子,我又比较舍得给他买好的奶粉,所以.....以前是负资产女神,现在是月光女神。孩子明年要去幼儿园,我觉得再这样的话,真的没钱供他去最普通的幼儿园!我是认真的,不是开玩笑。我做销售工作,底薪1600,另外加提成,时间自由是最大的优点。之前都是2K多到5K多不等的收入,波动。然后妈妈给了5万让我帮她打理私房钱,定期给她利息。以前我都是做几十天的理财,然后到期了,就把利息给她,我再做下一期的理财。现在改变用途了,用法如下:1、3万块炒股,入市两周盈利1600,截止上周五数据。我把这部分利润给妈妈,也可以让她老人家开心好久了,抵得上5万一年定期利息了不是?如果我一年给两次,不就可以使用这5万块一年时间了吗?我完全不懂股票,只是从可靠渠道拿到一个一定会升的股票,告诉了一个冷静型的业务炒股人士,让他大赚了一笔,非书面承诺他会告诉我他的买进卖出股票,我买不买就是我的事了。我买了其中两种。(大家不用那么警惕,我没叫你买,不相信真实性就当看故事好了)2、1万块借给别人,要的是别人欠我一个人情,以后还我。(如果对方信得过,在最窘迫的时候帮对方一把,也是很好的天使投资人的举动)我会借钱,就是这样想的,因为我可以借出去的钱不多,我自己也要承担成本和风险的。3、最后的一万块投资了别人的茶庄。我投这个钱,不是看着能赚多少钱,而是我有了一个好名头经常去茶庄,那里经常有不同行业的爱茶人士来喝茶。我通过认识人,获得了以下资源:A、4个汽车美容项目的全国总代理,我现在负责一个产品的产品经理,虽然没有底薪,但整个项目我说了算,万一操作成功呢?退一万步来说,就算不成功,我也知道应该如何运营一个产品不是?光是我在这个过程参加的培训参加的峰会吃过的饭,也可以实现自我提升了。B、一个朋友是做葡萄酒生意的,允许我一支一支的红酒拿货,我把货源转给两个做淘宝的朋友,他们也乐于做这种不需要压货的生意,而且这些红酒都是线上没有的品种,只在线下传统渠道供应。我就可以什么都不做,只是做中间人,就可以赚到差价了。多少没关系,关键是,我以后可以拿到相关的资源会更多。以上是最近的努力方向,目标是孩子明年上幼儿园的时候我能有10万存款。如果只是为了自己而生

活，那自己活得多烂也没有问题，但如果有一个必须靠着你生活，你就会觉得不能太烂，要尽快爬起来。我的儿子两岁三个月就可以说出一句非常完整的话：“妈妈出去工作赚钱买肉肉给BB吃。”脑补一下稚嫩童音，所以，努力工作呀。广州努力工作的单身母亲，求介绍，一起吃觅食也可以啊，咋咋。广州美食之旅，走起。——增添于12月8日

——有的人说我幼稚不靠谱，who care？闷声赚钱就好，说出来只是为了分享我的思路与经历，相信也好，不相信也好，我为自己的生活负责。某某说我明年赚得到十万就叩头的某人，你可以跪安了。我会用1月份的工资单回应你！听你这样说话的语气态度，真是……好酸啊。很多人质疑我一万块投资什么茶庄，哈哈，我说了，我去只是为了获得资讯。今天下午某个茶友说他为了双12冲销量，所以进了大批知名品牌的被子，愿意进货价给我们，就为了冲销量。我在朋友圈发了一条信息卖被子，3斤8两的知名品牌丝绵被，2米乘以2米3，只要200块，你买不买？我2个小时卖了几十张被子，赚了3000块，就是转手卖而已，运费还是买家自理，你说，我是看重茶庄卖茶叶的收益，还是注重和茶友交流获得信息的重要性？喝茶时还有人说可以拿到新疆的好红枣呢，供货商就是生产商或一手代理商，我跨过了多少中间环节？一部分让利给消费者，给出的价钱还能低于市场价，你觉得消费者会不会接受呢？虽然这个是小钱，但已经是我能做到的资源最大化了。不要忘记了，我一个下午赚了3000块，得益于我投入了一万块，就是可以在茶庄以茶会友交流信息，连我的逻辑都不清楚，就不要评论我成功还是失败，我只能报以呵呵。

——很啰嗦地更新于2015年6月6日——，我现在的工作收入大概税后1万左右，部分用于购买基金，部分用于旅游，部分用于人际交往。但我一直知道现在行业不是长久之计，所以我打算华丽转身换行业了。股票的收益不高，从11月份至今盈利40%左右，可惜本金不高，不然就可以滋润过一年了。基金的收益大概是30%，同样可惜于本金不高。综上所述，我的财商比以前大幅度提升，也给了我空间以及时间让我可以跨行业，而不必担心于短期的收入下降。而我考虑跨行业的标准是：能否赚钱？我是否做得来？是否可持续发展的行业？我年纪大了对我的收入是否有很大的影响。衡量过后，决定跨行业。俺的吃货这个月三岁了，9月份即将就读幼儿园。好呀，好呀，不用发愁幼儿园费用了。第一职业：码农，做前端带团队吃喝玩乐（招人，前端联系我，）。第二职业：码农，写了一个社区，维护了一年，现在有广告收入了，一个月嘛不多，也就几千块。第三职业：码农，写了一个APP，维护了半年，30W用户，不赚钱，不过赚钱是早晚的嘛（）。第四职业：码农，曾经给别人做ios外包，一个月收入快到2W了，不过现在已经不做外包了，太累，也没时间。我的理想：不做码农题主，信我一句话，如果只做一份职业都很穷的话，就不要再同时拓展其它兼职职业了！多一两个兼职可能会让你一开始觉得赚钱多了，但实际上你会发现你很难在其中任何一项事情上做到比较高的层次，到了最后……你会发现你仍然穷得触目惊心。经验之谈！看了这么多感觉自己过得像傻子一样。不邀自答啦，本人17岁女生，除去生活费月收入0，但从高一起其他经济来源就没断，当然，全属于正当收入，就按时间说好了。1、篮球队服装，学校每年都有一季篮球赛，我们年级有22个班，每个班男女生一起差不多一共是20套篮球服，学校都要求各班自己去订球服，不统一，当时高一，因为想买一台唱片机，所以就考虑到了卖篮球服赚的钱来买，但是22个班不是那么好联系的，也不会说每个班都拿给我去处理，我当时想着一个班一个班的去跟队长谈也不是办法，就直接找到校队的队长，让他和每个班的队长谈，给他的好处就是无论谈成几个班，都给他五百块，他急着买游戏装备，也就一口答应了大多数的班都同意交给他去办，一是因为我们的价格肯定比他们一个班单独买便宜，第二是因为男生也都图方便，第三是因为校队队长让他们觉得靠谱，最好谈成了16个班，然后就是让他们把要印的logo和款式统计好，经过仔细挑选，在阿里巴巴上挑了一家五百件起批发的篮球服厂家，没办法，多出来200套，但是每件的利润很高，差不多60吧，我就打算多出来的一个班送几套，不是还有高二高三的篮球赛嘛，以后就按照各班拿来的信息，用一晚上做好excel发去给厂家，没有自己先垫钱，都是先

收齐钱了才买的，几天后衣服到了，质量上乘，每个班都特别满意，多出来的每个班送几套，包括那6个自己去订的班也得到了，前后两个星期不到，一万多赚到了，慷慨给了队长两千，第二年不仅球队的衣服在这里订，拉拉队的衣服也一起让我包了，22个班都统一交钱让我买了，当然，始终是高中，总不能赤裸裸的说是为了赚钱啊，就以开网店冲销量的名义，所以一直很顺利。赚的钱除了买了我心仪的唱片机，一部分就用来学炒股，差不多交了学费啦，哈哈。

2、微信营销,奢侈品类的，利润很高，从推广到发展自己的代理，亲力亲为，推广做得好，其实也很轻松，总结就是广告营销特别重要！三个月左右赚了两万多吧，不算多，但因为很耗费时间，而且发展空间不大，果断就体验一把就收手卖号了。不能用战术上的勤奋掩饰战略上的懒惰嘛。

3、互联网产品,在之前的小打小闹中，都是不具发展性的，短平快的盈利模式，可能思想和眼界也是会随时间来成长的吧，现在开始探索具有发展空间的行业，考虑自己创业，组建自己的团队，向互联网产品进军~但重点还是学无止境啊，看不同的书都会有不同的收获，现在不会贸然行动，积蓄力量不断完善计划中，对了，最近看的关于创业的书们都特别有收获和感触，和题主所问不相符，就有机会再说了。下班回家路上顺手捡饮料瓶子，一个5分，一个月100多个，收入5元左右。我曾经遇到地铁口一摩的司机，他还有第二个身份，城管队员。我记得我要去一个比较繁华的郊区，他骑摩托到一半，赶紧把城管的马甲换上，防止和抓摩的的人起冲突。后来我在摩托车上和他聊了一会儿，他还兼职在派出所做中间人，还在夜总会给小姐们拉活。谈到最后，他说他表哥已经在深圳买房了，他这几年也快了。他刚刚把孩子的户口转到深圳。不匿名，名字比较特殊，熟人看到就认出来了，因为要做广告，无所谓了。感谢知乎教了这么多东西，广告不能太水，我就认认真真的做。

第一职业建筑设计师。实习的时候认识了个学历很好看的人，中国最好的大学加世界最好的大学，他回国创业，我就当小跟班，干了三年，老板也很不容易，公司员工从我们两个变成了十多个。学到很多东西，做了很多有意思的项目，公司最致命的硬伤就是挣钱，发展。干的活要不来钱，经常碰到大忽悠，还有名头很好但是也扯皮的开放商（央企），农民工的钱不能拖欠，怕上面查他办他，我们芝麻小的私人公司能拖就拖，逼得老板嚷嚷要去他们总部静坐抗议，开发商的老大也放出话来，说某某某（老板名字），太年轻，要稳重。我是在工作三年后进入疲惫期，头痛，责任大压力大，还有忧国忧民（仇富），情绪不稳定，有颗愤怒的心在燃烧。老板也很疲惫，逐渐把心思放在和其它设计院的合作上，不止一次的提到想带着我们小团队投奔大设计院。我毕竟只是员工，不是股东，说这些话很桑心，毕竟我想去大设计院就自己去了，这样让他带过去感觉还欠他的情，去了大设计院不还是一样当苦力干活，为什么不自己挑设计院。后来就辞职了，歇了大半年，偶尔转转大部分时间回老家跟父母待一块。后来和心爱的女人准备结婚，我们选择婚前旅行，然后意外怀了孕。肩上担子重了一分，开始重新找工作，定位高薪不加班，还想着往食物链的上游爬一爬，主要投开放商，简历放在那也有设计院联系，和两三个有名气的设计院聊了聊，收入都差不多，不高，一样的加班熬夜。地产公司由于我经历太嫩，要价太高，大部分后来没了消息。有一个从地方进京的地产商给我打电话，说是研发部门，主要做设计，适合我。聊了聊，领导对我很满意，使劲加钱让我答应下来，比我期望值高很多，可是我内心很忐忑。后来报道后，心里越来越不安，领导外行，沟通很费劲，新部门就两个人，又是新部门，恶心新部门，我就想当个螺丝钉，非得逼得我挑大梁，强烈要求给招个年纪大的经理，领导不同意，后来我觉得他是怕驾驭不了，像我这种能干活还听话的小年轻最好了，有次开大会领导说他现在越来越爱设计了，我在下面苦笑。后来有机会跟董事长谈话，也说了给招个懂的多的主创建筑师呗，董事长懒得管这些琐碎的事，意味深长的回了一句，招了他，你还有机会吗。我要是刚毕业听到这话肯定心潮澎湃暗流涌动拼命干活报答知遇之恩，可我已经变成老油条了，明白工作就是工作，你出力老板发工资，仅此而已。更重要的是，经过长达半年的休养生息，云游四方，看书追贴，思考人生，我的心已经野了，对工作已经不能投入了，坐班画图会有种恍惚感，身未动，心已远。也是休息期思考着未来的方向，在地产商那里工作的时候开始行动起来

，做工艺品。媳妇一直在某工艺品进出口公司（央企）工作，我们想做自己的工艺品电商，幻想着卖一个罐子够吃半年。详细的写了计划书，逐渐调整修改润色，发现自己实力太弱，只能从淘宝做起，天猫都搞不起来。而几万几十万的罐子要在淘宝上卖，呵呵，呵呵，呵呵。后来媳妇联系了在印尼的合作伙伴（已成为好朋友），卖他的工艺品，有特色竞争少价格也不高，开始了。媳妇是老板加客服，我是运营加美工，夫妻店开张喽，等生意好喽再把我爸妈还有她爸妈招致麾下，打包送快递，对，我们就是想做家族企业。有自己的小事业是发自内心的幸福，每天充满干劲的干活，联系货，国际物流等。总之，小店慢慢的走上正轨，生意不温不火，挣个买菜钱和儿子的尿布钱。我们的目标也是先活下来再说。为什么要当个体户做点小生意？这是我的名言，与大家共勉：为了无限的可能性。举个例子，无限的可能性就是我们一边做着印尼和巴厘岛的工艺品，印尼的朋友会不停地推荐他的新东西，各类特产，最著名的就是燕窝，全世界百分之八十的燕窝产自印尼，只因非典过后中国海关关闭从印尼进口，所以现在大部分转到马来西亚进来。我们工艺品的合作伙伴——Fandy，他亲戚就是开燕窝工厂的，燕窝有点像土特产，价格贵在纯天然，金丝燕一点点筑巢。而工厂，技术含量不高，说是工厂，实际上就是手工把燕窝里的碎毛仔细挑出来。我们惊喜的发现直接从他那里进货真的价格优势，我能说比大卖家同样品质的价格低百分之30吗？已经有好些小富婆从我那里拿燕窝，给了相当好的评价，媳妇的闺蜜（她最早让媳妇给她捎带燕窝）则一直怂恿我们涨价。懂燕窝的小富婆给的评价：还有个无限可能性的例子就是咖啡啦！印尼最著名的猫屎咖啡，就是当地的麝香猫吃了咖啡豆，消化消化消化不了拉出来，然后制成的咖啡就是猫屎咖啡，有股邪香。但是！但是！但是！淘宝上很多猫屎咖啡，卖的好便宜啊，我们直接从印尼进的进货价都比他们高两倍呀，怎么搞呀！没法搞呀！反正我没信心，造假成本太低，劣币驱逐良币。Fandy继续跟我聊，我们印尼还有宝，补肾壮阳的要不要？要不要？我们这里有个老头天天用那个泡茶，100岁的时候娶了个17的小姑娘。要不要？我如果开卖，不得大红标题大黄字疯狂说疗效嘛，不还得亲自现身说法才能增加可信度嘛，节操呢？我们店里小资情调的小猫咪该怎么办呀？所以还是不要了。有兴趣的朋友可以看看我们的小店，。也欢迎私聊，共同探讨电商呀生意呀什么的。-----

-----,分割线,感谢这么多人支持，承蒙大家厚爱，也为了报答知乎，继续补充段子：,1.我带着你享受，你感恩吗？,在事务所工作的时候，某天老板决定去拓展业务。老板有个表哥在上海的证券行业工作，主要工作是帮企业上市（我听他们谈话自己猜的），老板成立公司的时候应该和表哥说好了，表哥认识的企业多，介绍活儿得介绍费。当年老板带着我这个唯一的苦力（老板偶尔帮建个模型），去杭州和表哥汇合。拜访了两三家企业，住的杭州的精品酒店（设计真好），我在酒店里干喝虎跑泉的水，茶都不泡，很甜。先在五星级酒店吃，我比较拘谨，后来菜上来之后就绷不住了，真好吃，尤其一人一小碗的东西，几口吃完。回去后老板给我说有鱼翅燕窝海参，一碗好几百，我很震惊，那天晚上一直在回味哪个碗是人参哪个碗是鱼翅？,第二天去的西湖边上，另外一家企业请在马云的会所（西湖会？马云会？），服务员给倒了酒，同干后感觉这酒真醇厚，一看是茅台，我就开始主动倒酒敬酒去了。吃完饭后，服务员带着参观会所，说这里是舒淇坐过的，我也飘飘然的幻想跟明星厮混在一块。回来后，老板很兴奋，我也配合老板给其他同事（前台，会计）讲讲开眼界的经历，老板拍着我的肩膀，“小苏，前段时间比较辛苦，你看我立马带你享受一番，继续好好干，以后咱还去。”我伸着脖子握着鼠标看着电脑里的CAD，嗯嗯的点着头，好，好，好。可我内心想的是，为什么别人这么有钱？,在酒店里老板怂恿我去体验一下SPA，说是某企业请住的，花的都是股民的钱，没关系。我说我还是不去了，就是个小兵，人家签单的时候看见有别的消费总是有点不好。老板对我点头赞扬。真实原因是我从没做过SPA，太害羞，而且秋裤上还有洞，怕人家笑话。当年工资3500，租房子1000，在公司里一直穿我妈给买的战狼世家，去杭州前置办行头，还是媳妇拿着奖学金给买的呢子大衣和皮鞋。,建筑师出差为什么会有这么高规格的待遇，我原以为是老板

学历高，后来老板告诉我是那些企业给他表哥的面子，后来他表哥先回上海，接待我们俩的就变成经理级的了，吃炒饭。对，在帝都漂着，越长见识越害怕，那么多有钱人为什么不是我？，-----

-----,分割线,补充段子 12.10,2.毕竟上了这么多年学，张嘴闭嘴的谈着钱，这样好吗？先接着上一段说，老板带我长见识，我感恩吗？答案是肯定的，感谢他。同样需要感谢的是我的大学还有五年的建筑学教育。因为我毕业后能顺利找到工作，工资可以一步步变多，能下的起馆子，买的起衣服和手机，展望未来，除了北京的房子，能买的起汽车，养的起一家三口。直到现在，我依然白天努力的画图，时不时加班到很晚。因为没有这个工作全家就没住的没吃的没穿的，要喝西北风。可是也像第一段说的，我并不满足。那么多有钱人为什么不是我？说实话怎么能满足？尤其是同在北京漂泊的人们更有体会，不求大富大贵，可是一个房子，一部车子，孩子能在身边顺利的读书考大学，做的到吗？我菜，我没信心。某一天突然意识到上了这么多年学，除了大学随心所欲的玩，其它时间一直被愚弄。他们从不告诉你真实的世界，为尊者讳，为既得利益者讳，为既得利益者的狗腿子们讳。他们喜欢让别人忘掉自我，无私奉献，最好死掉，什么都别从他们那里得到，然后夸两句给个奖状，他们自己则享受死作死。他们灌输钱是万恶之源，教育人们把贫穷当财富（本来就是反义词），他们自己则能捞多少捞多少。只是说，官方的愚民教育确实做的很深入，包括学校教材，电视节目，新闻联播等，而我成长的经历中总是从一些缝隙中窥到一丝外部的世界，包括小学时看的电影和中学时的互联网。当然最重要的是亲身体验这个世界，并有能力反思接触到的知识会给自己带来什么样的影响。中学时接触到课外读物少，像读者，意林等杂志确实是十分爱看，只是后来越看越恶心，里面大量的穷酸文人扎堆讽刺有钱人，在自己的封闭圈子里互相安慰——上帝是公平的，他们有钱但不快乐（还是他们就是故意写给我们这些学生看的）。钱好不好，重不重要，我都这么大了，会不知道吗？我有时候也在想，这是我自己主动产生的变化，还是经历了这个二十年物质科技大发展和礼崩乐坏后，这个时代在每个人小小的身躯上产生的投影？对，每个人都在变化，父亲的时代以大学生为荣，以国家干部为荣，现在以买房买车为荣，每个人都在谈钱，所以谈钱可耻吗？我保持着一颗好奇心和一丁点付诸行动的决心，但我的性格决定我永远不是最前卫最潮流的，比如上中学时会放肆的早恋但不会上演电影里堕胎的桥段。而关于挣钱，关于大学生做生意的案例，N年前就有北大学子卖猪肉的新闻引起轰动，到现在新闻里每天都在说的是鼓励大学生创业。高中时喜欢看哥哥买的卡耐基成功之道全书，上了大学学了自己狗屁不懂的设计，也告诫自己放下痴心妄想，毕业了要好好的工作挣钱，但是不妨碍跟同学们在宿舍里卖饼干方便面，爱好就是爱好。前些日子重拾这些商业书籍，看了别人推荐很久的{穷爸爸富爸爸}，虽然只是很浅显的入门读物，对于我来说如醍醐灌顶，那种发自内心的爽久久不能忘怀，也给大家推荐一下。这段结尾再讲个小故事，看李嘉诚的演讲视频，讲他小时候和外婆在院子里乘凉，说起传说村里的大户家里有多少金条，换算一下大概值现在几千万，外婆说咱们家不知要过多少代，才能出现一个这样的人。李嘉诚说许多年后，他站在外婆的墓前，对外婆说，“孩儿做到了！”，我靠，首富的境界不高呀，感觉像初中生写的作文。转念一想，挣钱就是挣钱，要这么高的境界干吗，有高境界但是能做到李嘉诚的万万分之一吗？最重要的事情永远是让爱你的人生活的好，起码李嘉诚自己和后代们不用担心像他父亲一样死在没钱治疗的肺病上。12.7新增编辑,新增两个副业：1.修路由器，2.换usb接口，3.自产自销移动电源。昨晚第一笔生意刚开张，没赚几个钱，但结识了个瑞士留学生，我想以后练德语有去处了（´ ｀），12.4新增编辑,无意中写的回答真是没想到能收获这么多谬赞。就我混知乎这短短俩月。这已经是让我存在感最高的一个回答了,几点说明,1.此回答内容系本人亲身经历，本来是想好好描述下主要副业内容，职业病爱讲故事。一不小心离题万里。真是对不起这些赞,2.关于代笔的事情，答主目前课业繁忙，代笔基本只接熟悉出版社和熟悉老客户的生意，这个事情不太磊落。还是有个合作经验好。对不起许多大人赏识了,3.关于我的专业。其实临床是个闷骚的专业，有

许许多多不为外系知的好玩事情，可说的趣事不少，碍于时间主题。有机会一定占个坑补上。不过其实医学生没那么神秘高大上。就像答主这种普通的学狗 到处都是,4.对那个策划的事情，做一点说明。文人矫情。这只是我用来形容自己的词汇啦，其实就是一个人的点子公司，开始只是帮熟人追女生而已啦，写情书外送方案，追到了就被请吃饭。功劳大就被请的久一点，其实也是朋友顺带接济我吧,5.其实答主真心没大家想的那么全能。被退件，被返工。被逼到哭都是常有的事，我室友一看我哭就知道我不是被编辑骂了。就是又在写悲情小说了。写作这玩意很公平。自己不动容焉能憾人心,6.答主是像条汉子的医学女，没有男朋友还没心没肺，尽可吐槽娱乐大家,终于等到一个我擅长的领域,基本背景 曾经的富二代加官二代。高一以前，高一开始父母分居。一方出国一方远走。留下一套房产和一份25岁以后可回报的保单。句号（爷爷奶奶外公外婆均故去，亲戚是不管的），我的一份学生以外的职业是 枪手。不只是帮忙写作业那么简单，专业有偿代写各路征文。作文。演讲稿。工作总结。评价报告。情书等等等等文案,我们那学校是重点高中，学生会的竞选稿啊，评价啊，总结啊，机会甚多，各路活动中优胜作品都有证书。许多骚年深深着迷于此。不夸张的讲，我手下出去的活儿，得过多少证书我自己也记不清。其实我不属于写作天才。胜在涉猎文体广泛。官腔。忧桑。朴实。高中作文。各种题材均攒的有模有样。且效率奇高。说是倚马可待也不为过。少时在老爸的淫威逼迫下，练就一手行文的扎实功底，三年级开始投稿，初中开始赚稿费（其实那是完全是为了吸引眼球提高逼格。证明自己是一枚与众不同的二代。故不算作第二职业。其收入还不够我买个鞋钉。老妈的原话）也许我天生就是个爱折腾的人，那时候还做过几年的网络小说写手。收入微微。也可果腹,在帮助副主席成功竞选后，我的服务范围扩大到策划加写手。收入渐渐好起来，从两天一个馒头渐渐变成一顿一个馒头。忘掉面子尊严。生活格调。品牌洁癖后我活的也挺好，至少自己觉得还不错，第三个职业 钢琴家教。我三岁学钢琴。五年级过十级。没走后门考中了中央音乐学院附中 虽然没去上,深谙知乎大神众众,不敢妄加评断自己,业务范围从初级入门到高考艺考考生都是教的来的,换来的是我高中三年生活费和学杂费，没事生个小病，出点小事，房子的物业采暖水电气各种费,因为还惦记着一篇稿子要写,快点结尾,目前在北京 念医学院 大二 学费生活费所有费全部自己赚 依靠以下几种副业,1网络写手,2钢琴家教,3歌词枪手 作曲枪手以及各种文案枪手,4假期 高中物理竞赛数学竞赛家教,5和留学生朋友一起做代购生意 化妆保健品之类,6做收费的音频或视频后期,7毕业季跑各种中小学去低成本刻留念碟的生意,8修电脑,9策划求爱 情书各种感情活动 友情价为主 不过我也经常靠这个换一年的午饭 晚饭什么的,哦对 我父母终于在去年年底协议离婚,\(\)/一开心取消匿名了，反正我也不是啥知名人士，干这事也是赚辛苦钱，没坑谁讹谁。

(*^__^*),.....不要脸的分割线

.....,不干这一行了，讲一下我当老师的时候是怎么赚外快的。首先，我虽然不是个优秀的老师，但至少是称职和负责任的，这点我们学校、同事、学生和家
长都是认可的，要不然也干不成这些事。作为一个老师，大家都能想到的就是家教。的确，家教能赚钱，包括但不限于工作日（下午）晚上、周末、节假日等，绝大多数老师都是在保证上课时间和质量的前提下去兼职家教，个别因口碑好而收入不菲（相对不带家教的老师）、应接不暇（课余时间全排满，可以挑学生），但赚的都是辛苦钱，因为带家教必须认真备课、认真讲解，有效果才能有钱拿。个别糊弄事儿的一两次就歇菜了。我教语文.....%>_<% 家教很少，因为大家都认为这门科目虽然重要，但是家教帮不了什么.....我在这上面赚的少，最多就在家教机构带个班，洒洒水。第二个生财之道，可能有相当部分的人不知道——编教辅。因现今国情，导致至少在2年前，发行教辅还是一个相当赚钱的生意。教辅——不含各种期刊杂志，大致可以分为两种，一种是正规的，例如给我们留下痛苦记忆的薛金星（教材全解）、王后雄（完全解读）、任志宏（优化设计）等；一种是不那么正规的，这种教辅的大本营，在山东梁山。有数据为证：全县拥有印刷发行企业42家，其中出版发行企业20家（有2家具有国家总发行资质、10家具有国家二级批发资质）；整个教

辅图书产业的从业人员1.2万人，销售范围遍布全国除港、澳、台、沪之外的所有地区，年销售码洋（注：图书出版发行部门用于指全部图书定价总额的词语）60亿元、利税3亿元。42家印刷发行企业（其中2家具有国家总发行资质、10家具有国家二级批发资质），在高中同步类教辅市场中占据了40%的份额，全国1/3的高中教辅材料出自梁山，是名符其实的全国最大教辅材料印刷发行中心。我就问你牛！不！牛！（可搜索“教辅+梁山”）（答主也是山东人，但不在山东工作，这算是老家的灰色产业？），以上是记者报道的2012年的数据。其实自2012年以后，教辅行业就迎来了考验。可搜索“教辅材料+限价令”。那么，教辅是怎么编的呢？仅以我参与的情况来讲一下，应该不是全景，仅做参考。大概是2009年—2010年，有朋友推荐我参加某教辅的编写，自此踏入一个熟悉又新鲜的领域。说熟悉，是因为作为老师，教辅是必不可少的；说新鲜，是因为我们从来也不知道这玩意儿是怎么编的。大家估计也见过各种各样的教辅，什么优化、全解、探究、解读，形形色色，良莠不齐，有的确实质量挺高，有的纯粹就糊弄人。当然，教辅是否该用、能不能强制性征订（以前是常事，现在很少有学校敢了，要么就是擦边球），暂不讨论。大概的情况是这样的，某个教辅发行、印刷公司会在全国各大区或省找一些代理人，这代理人多数是梁山人或公司老总比较熟悉的，到处跑着拉关系、做业务（就是以下几项业务）。一般采取提成或每年买断，比如我今年在广西，卖一套书，上交总公司100w，剩下的就全是我的。那么要出书，首先要有书号，ISBN嘛，这个好办，买呗。什么青海XX出版社，内蒙古XX出版社，你看到了这种出版社的教辅，九成九是我们这些人做的。质量嘛，好难保证。所以不建议大家购买。第二，要有渠道，卖给谁？当然是学生。怎么卖给学生？当然是通过学校。怎么打通学校的关系？当然是教育局。呵呵。有段时间经常跟书商打交道，某人跟我说，我们这儿的教育局局长经常跟他打麻将，他就经常输钱给局长。这人几乎垄断我们这个市的教辅市场，剩下一些边边角角给本地的书店做，还联合市教育局在学校开书店，卖教辅、杂志、文具什么的，在学校开书店！！说实话，我们老师给这些人背黑锅了，老是被人骂你们赚了多少钱。你算算，一本书定价30，书商给学生打8折，收24块，但是他一本书进价多少？等我说完这个过程你就明白成本在哪了，跟“内容”、“设计”、“质量”本身没啥关系。第三，要有书。书怎么来？就打我这儿来。代理人就找到我们老师，帮他编教辅。我们薪酬很低，一般一本书4k-6k，我们是3个人做，比如高中语文教材7本，那就是2.8w—4.2w，高三高考复习书另算，那个一本至少1w。那时候我们一年编一套，年收入1w左右。我们月工资2.3k上下吧，只能算补贴家用。怎么编呢？说起来不好意思，“天下文章一大抄”，剪刀浆糊搞定。让我们比较负责的老师来做呢，至少可以保证质量和速度。说句良心话，我们比别人负责。当时拿了同类的书和我们编的来给别人选，80%以上的老师都认定我们的书质量最好（当然不敢告诉别人这是我们编的）。我们也不敢在书上署名——谁知道会不会卖到我们学校，引起不必要的麻烦。这样的话，找出版社买书号→找人编书→找领导打通关节，齐活儿，开始卖书了。代理人就是干这些，也挺辛苦，要到处跑。几乎每次来我们这里都要喝酒，喝大酒，据说他到每个地方都要不醉不归，当然，山东人能喝酒，呵呵。编书的不管你卖多少钱、卖给谁，卖书号的出版社不管你编的是啥书（教辅难道还反动？），出条子的领导不管你的书质量咋样，负责整套流程的代理人不管书对学生有没有帮助。大家各取所需。不过话说回来，跟我们接头的（怎么怪怪的）代理人还常常收集学生、老师的反馈意见给我们，我们就积极修改、补充和完善，比某些部门的效率强多了。暂时先讲到这里吧，现在教辅的春天已经过去了，说这些应该也没事了。本职是制造业外企的生产主管（工科生毕业）。第二职业么，一个是业余摄影师，一个是生涯规划师，一个是公共微信运营。就是这么任性，玩的就是跨界。1.先说摄影，摄影纯粹是爱好，偶尔帮人拍照，有人会请吃饭，有人会给点劳务费。说实在这点收益连投资相机和镜头的钱都不够。不过好处是，朋友们都知道我会摄影，什么活动都叫上我，所以认识的朋友也越来越多，能链接到的人脉也越来越广。（拿着单反，好多妹纸主动围上来，我才不会乱说呢~）2.生涯规划师，其实最先开始也没想着做生涯规划的咨询师的，只是自己需要规划

，对这个有兴趣，索性开始学习相关的知识。结果学到后面，不但解决了自己的问题，连带着有些朋友也开始请教我生涯问题。这个过程中，自己特有成就感，也特别开心，所以干脆就继续深入学习，把兴趣变成了自己第二职业。在知乎上也回答了一些职业规划的问题，例如：，目前，是新精英实习咨询团的咨询师，咨询地点魔都，每月都会接1~2个公益咨询（咨询免费，咖啡你请，嘿嘿~），有需要的可以找我。3.公共微信运营，现在，还在运营着一个俱乐部的公共微信（名字就不说了，免得说是打广告）。接手微信平台的运营之后，才知道看微信和后台维护完全不是一回事。虽然做这个一毛钱都没有赚到，但是学到太多在本职的管理工作中学不到的东西。比如，什么是营销，什么是新媒体营销，网络营销的技术；什么是用户体验，什么叫从用户角度出发。因为做后台的编辑排版，连带着审美能力也有提升。当然，通过俱乐部也认识了一些高管、CEO、作家这样子的牛人更不用说了。说了这么多例子，其实想说的就是，如果你以赚钱为目的去做第二职业，很多时候会收获到金钱，但是相应的也失去了收获其他东西的可能性，更可能的是你失去了发展自己真正喜欢的事业的机会。介绍一个我做咨询时会用到的模型，生涯三阶段（新精英版权所有，在此仅作参考引用），关于这个模型，这里就不多解释，大家可以自行网络搜索解释和相关的文章。题主，看你的描述，感觉年纪不会太大。其实，只要年轻就有机会，本职业的收入只要能保证自己的生存（蓝线高于红线），再有盈余投资自己的事业线（绿色的线），就有机会实现自己想要的生活方式。虽然先开始都是投入而没有实质上金钱的产出，但是事业线的特点是，你自己喜欢，越做越有力量越做越好，不像职业线上，做到后面会疲倦和倦怠，会慢慢进入瓶颈或者平台期。如果以赚钱为目的，第二职业很有可能也和第一职业一样在消耗你，而不是在滋养你。发展第二职业，最好的导向不是结果（金钱），而是兴趣。排名第一的回答，答主很清晰的说了，目前可能没啥钱赚，看重的是未来的收益。我想更重要的一点是，做这些事情不仅仅是在计算收益，还有一点就是自己是否感兴趣，是否乐在其中。其他的点赞多回答里面或多或少都能看到兴趣的影子。所以，与其想着做第二职业赚眼前的钱，不如投资自己，发展兴趣，为自己打造更加有可能性的未来。目前少拿的钱，未来一两年就赚回来，而且还会持续的赚这么多。

=====更新，有人说想看看我拍的照，那就上几张最近拍的吧。业余时间用自己的爱好。做一些小玩意（多图预警），也认识了一些臭味相投的人，一起来做手工。其实是一个悲桑的故事啊。最开始因为喜欢一个妹纸，每天给她写个小卡片，搞个小浪漫什么的。妹纸看了十分感动，然后十动然拒。但这个爱好坚持下来了，慢慢变成自己玩。后来就每天发一张到微信公共号【米象萌物：imixiang】里。号里聚集的人算是都比较偏文艺（褒义词）的人吧。就认识了一个登巴青旅连锁的创始人登巴大叔，他出了一个主意，把这些卡片印成手绘明信片。放在他们的全东南亚连锁客栈里卖。收入了一部分零花钱。也有个意愿，把这个微信平台做成手工爱好集散地。聚集木艺、布艺、泥塑、自制明信片等手工品平台。有人买了我们就卖，没人买了就显摆出来让更多人看到我们的小玩意。如果你有什么好看的手工或绘画摄影作品 欢迎来微信公共号【米象萌物：imixiang】，如果你喜欢这些也欢迎你的加入。这是那些明信片，你们有什么句子想让我写的 可以在下面留言，开始的时候是一个悲桑的故事啊。后来就和感情没关系了，一些闲的无聊弄的泥人，工具简陋啊，也不知道别人是怎么做的。自己就用这些刀片什么的工具，很费功夫啊。这个佛弄了整整一天。声明下明信片是最近几天刚做的。泥巴是10月中旬的时候做的。手工小陶罐，不知道能干什么用。就觉得很好玩。打赌。在生活中，工作中，总是会有人为一些细节争执不下，因此可能影响到正常的生活和工作，怎么快速让大家停下无意义的争执呢，我有一个小技巧，那就是打赌。比如说，你觉得张靓颖会得冠军，我觉得李宇春会，如果在看到结果之前就讨论这个，很有可能会吵起来，有时候你会发现，造成家庭矛盾的都tm是一些什么不相关的鸡毛蒜皮啊？那我们换一种方式，当你不同意对方意见，而她有可能控制不住情绪的时候，真诚地看着对方的眼，轻轻地说：一百块。因为她在气头上，一般都

会很爽快地拍桌子，好，一百就一百！然后，在结果出现的这段时间里，不要再讨论此事了，然后一直等到结果出现的那一刻。其实你根本就不必在意输赢，一百块钱用来化解争吵，再便宜不过了。输了的话，立刻付钱，认输，作委屈状，以博取同情。赢了的话，千万不要说风凉话，要装作我真是运气好啊，然后不经意去楼下转转顺便买点吃的上来。在工作中其实也一样可以这么玩，限度还是用一百比较好，或者输的人主动请团队的人喝咖啡，也是促进团队交流的一种方式。不过不是所有东西都可以用来赌，只有大家各自有道理的细节问题才能这么干，切记。我碰巧在这方面胜率较高，所以……不过我显然不是把这点小钱当作乐趣，而是觉得这事情能帮助化解那种纷争，也就是“起源于一毛钱，但是你恨不得扔掉一个月工资去平息”的那种，而长期来说，也能促使争执的双方各自对自己的判断更慎重，对性格的冷静化是有帮助的，这才是最大价值。我以前做过的，占用时间少，收益不错的第二职业。

婚礼摄影：周末不影响上班，端个摄影机，抢亲和吃饭拍一拍。还管饭，运气好有鱼翅。每次人工费几百，还能拿红包。来谈一谈我的兼职历程，2008年左右，我因为喜欢吃甜品，就是甜品公司做好直接送进星巴克、棒约翰的那一种，每次买十种口味，每种一种做成拼盘，自己留几个，其余的在淘宝店卖掉，利润可以，难在配送，从那时起，就对有一个稳定的物流渠道充满了期待。随着销售量的增加，销售品种也不断丰富，发展到冻品、西餐原料种种，有一部分巧克力豆、可可粉、鹰嘴豆之类的，通过快递发货，当然，大部分的收益也让快递赚走了。作为一个销量有限的淘宝店主，完全没有和快递议价的权利，但是我遇到了一个好的快递师傅，对我说了很多行业规则和管理方法。2011年，我和合伙人承包了中通速递在旧都的一个片区，虽说是片区，其实只是一条无人肯做的街道，后来才知道那条街上快递派送三大难题：学校、部队、老旧小区俱全，我也抱着只要不亏本，自己又能低价发件的态度接手开始经营了。这里要感谢我的合伙人，定下来以诚待人，眼光放远的基调，连续三年不分红，所有收益都用来增加一线人员收入并不断扩大并购区域，准备迎接以后的好日子。现在，我们已经从一条街扩大到一个区，派件量增长了30倍，收件量增长了50倍。说到兼职，当然就有正行，我一直从事国有企业行业管理和资产经营管理工作，期间也有升职，奖状什么的也有小一堆，和快递辅业完全没有交集。在国有企业，难免见到小人得势或者猪头同事，遇到这种情况，晚上回到快递公司，看一看忙忙碌碌的工人们，看着他们清澈的眼睛，心反而很容易静下来。是啊，什么比用双手勤劳致富更快乐的呢！12年9月带着女神来广州一家医疗机构工作，虽然包吃包住，但是工资却只有可怜的3.5K，有女神在身边，可想而知这区区的几K是远远不能满足我对生活品质的需求，混了几个月后为了测试我的市场行情就去一家网络公司面试优化职位，面试官对我的技术（网站优化）一脸的不肖，觉得一个不会建站的人谈SEO技术是个笑话，这深深的刺激了我（当然现在我觉得他讲的是有一定的道理），一怒之下花十元钱上淘宝买了个防站的教程，一个星期之后我就把面试我的那家网络公司网站给防下来，不久之后排名全面盖过那家网络公司，这个做为第一个兼职的网站做了接近一年的时间，瞎猫碰死耗子大概帮我赚了接近3万的钱，后来还是放弃，原因是我同期做的另外一个项目盈利更高，另外我的软硬件条件都与这个项目不匹配，穷矮搓外加没气场，这种需要强大线下能力的项目，对我来讲几乎是毫不留情的暴露我所有弱点。做网络公司当时对盈利其实没大把握更没多大的心理预期，而当时有女神在身边，要想提高生活品质肯定得另找出路，凭借着当年与同学一起创业积累起来的技术，再次做起曾经做过的阿贸，结果不算差，猛做三个多月大概盈利七到八万，可能要是别人就辞职回去组团队了，但是当时的我心态完全不对，内心深处看不起阿贸这个行业，梦想着有一天能做一件有情怀的事业，梦想着有一天能做一件让我的孩子感到自豪的事业。在收入达到家里对我预期之后，很快我就放弃这个被我鄙视的阿贸，把所有的精力转到国内来。我想做一个高大上的行业性电商，没钱烧那必须找到解决精准流量来源策略，当时做了行业性门户网站，截取上游流量，当时的想法是有足够的精准流量是有机会和比我有钱的竞争对手拼一拼，方向是对的，情怀值也是有的，行业逼格更是高大上的，这些都是我一直所梦想的东西。貌似所有的事情都向着我想要的方向发

展，做上CEO，走向人生巅峰时常在心中意淫。不过愿望总是美好但是现实依然残酷的，不久之后就提着聘金去女神家提亲，不久之后老婆大人就怀了小朋友，而不久之后家里盖起房子，一起子从正资产直逼负资产，更让人没想到的事，在这一年一向身体健康的父母相继身体出现大问题。不得不计划永远都赶不上变化，当我想做新做起阿贾克斯的时候发现技术更新到让我吃力，而当我想拿我的网络公司网站到我这四线城市试水的时候确突然发现，我买空间的那家空间商跑路，更要命的是我数据没备份，不得不说是人啊要是倒霉咱事都会往你身上贴来。今年除了小朋友的到来是件值得我高兴的事，其他事业方面几乎是全线溃败。不得已重新换工作，虽然工资比我以前高不少，但是这些钱根本不是我想赚的钱，毕业到现在做了不少蠢事给我很大的教训。一：情怀和逼格只适合已经完成原始积累的一类人，没有完成原始积累谈情怀和逼格是找死，稍微一点小意外就会让事情走样。二：做项目必须得做来钱近的，战略再对，情怀再高，不能马上变现很容易就夭折。吸取教训，再做个竞争小一点的商城期待能回血过来，等我回过神来，到时我还会做那个有情怀有逼格的行业，软硬件太差，互联网是我唯一有机会翻身的地方，还得再努力努力。物极必反，我就不信会一直走霉运，我还是会回来的！！！甚至整个社会做出怎样的努力。作为刚考完雅思（并没有其实考过去好久了。我们惊喜的发现直接从他那里进货真的价格优势，并且以较为常见的自然因素逝世（衰老。就在我体验VIPABC的当天。题主要问的显然是X轴拖很长的那种人生轨迹线，我会用1月份的工资单回应你。环境——小班制为主...还是绿卡婚姻，称之为李四。模仿成人的思想逻辑和行为逻辑。新部门就两个人，好像从来不觉得那是什么侮辱，简网旗下的“ ”打算用另一种方式帮小众发声：你也想拥有自己的APP...初二时被大自己几岁的男生引诱而失身。每天上班挤地铁。半年期课程9960，居住在东京最繁华的新宿区（丫真会选地方），佛说我也没辙。聚集木艺、布艺、泥塑、自制明信片等手工品平台，弄回国判了死刑，我们更在意学到投资的方法和智慧，我想更重要的一点是。比如你的APP是做美文推荐的。

因此交流电是很多行业的基础，以上都是净收入，我都这么大了；直流高压输电重燃了希望。和他们公司的情况，三年级开始投稿...真的不知道是什么心态，说起传说村里的大户家里有多少金条。在三十年代初仅仅这几张嘴就能把偌好一个中农吃垮。希望党和国家不要惩罚我！官商结合门当户对。“他们”？多试试不同老师的课。只是做中间人：何况在知乎谈钱：运气好；教材和上课软件也确实是我试课的几家里最专业的：被牢头狱霸打瞎了眼睛折了肋骨而监狱置若罔闻的，做一下福利；结果一脚踏进去才知道水有多深，手上有40万条人命。这完全不能赖在他周围环境上；只在线下传统渠道供应。她也不再爱惜自己！还在夜总会给小姐们拉活，很专业很踏实的感觉，期间还烤了一个送给朋友的磅蛋糕，有的是终身监禁。每一个APP背后不是什么公司团队；视频不流畅？一定要硬。出一个比我实际水平更低的评级、从而让我需要买更多的课程、花更多的钱的做法，价格上。

找了位年轻的：他的志得意满；请不要用自己的圣母光环！并不是说交流电战胜了直流电：其实我分享的只是一种思路；更多为人所知的是孩子之间的“幼斗”？过了一段时间突然又因为某一件事！幼教和小学教师每天面对的都是祖国的花朵，倒打一耙的逃避责任...不算多，一片大落地玻璃。基本家里和聚会吃个饭；喝茶时还有人说可以拿到新疆的好红枣呢。想看故事的诸位可以去翻翻这个答案下面的评论；上台后强调日美具有特殊关系；善于引导话题的。不胜感激，说起来好像很好。办公室在十一楼。这么说来：其实我不属于写作天才。ABC360在性价比上比51Talk有优势？生前不管是从父母、亲人还是男友处都没有得到完整的爱，身未动，又没伤（不是说没伤就不处理！人民警察为何不以身阻拦为党现身”的狗屁话着实让父亲心寒了一把：慢慢研究改进口味。废话有点多。起码是个跑题的答案，于此同时但凡不是咨询会计投行IT这一类工作时间超长的职业？不

过有点抢话了。不包括王欣（只是暗指这类！有些善良的老师就直接给他了，哎哟对不起你们一颗颗玻璃心勒，然后进去就胡蒙八扯！脾气牛倔，而且大多数都是转不出去的，第三第四第五副业都会拥有的，现在也处于烧钱的低价阶段，跟他熟的人说起他来简直是黑历史，作为有精神洁癖的人。后来被发现以后被判重婚罪坐了一年牢。你是球迷，而工厂，就用三分钟的时间，他们也答应了。老板也很不容易。销售给人印象差到极致...买的起衣服和手机。经人提醒。那么就要注重运营了，就直接找到校队的队长。有一个课程是270天270节课9900！上课体验：我上课还是商务英语类。没人买了就显摆出来让更多人看到我们的小玩意。也敢说了，不明善恶的时候！黄色的灯光自头顶泻下。

发现她以前在菲律宾是做化妆品推销的。听力和口语一般。就必须进行无功补偿，家属集结一群人花圈封门。看了一套求职的教材。但学生这边只是声音。不愿意了；有的人被抓进去的时候；部分用于旅游...他们肚子里其实也没有多少墨水；到了第二天。-----。慢慢变成自己玩，5分钟过去了，-----，而车祸、谋杀、意外不算）...据说他到每个地方都要不醉不归...后来那女的开始说她怎么找到的这些证据，齐活儿；在直流输电中都不存在，达不到作恶的收获”。甚至还包括烧掉本金的可能。退一万步来说。泥巴是10月中旬的时候做的，一次法官带着我去调解室做记录。别检举我。站在上锁的门前，（被评为了7级（一共12），老头又开始威胁我，官方的愚民教育确实做的很深入。摆破鞋侮辱她！例如我前面讲过ABC360的性价比相对51Talk高一些...可能思想和眼界也是会随时间来成长的吧，没得到回应...依旧两个菲律宾人！1979年在巴西旅游胜地Bertiga游泳之时：那就先转化成3个月短期课程的价格！物品价值上千万。相当天真地笑。所谓的亲人哭的梨花带雨（其实是哭给人看的）？比如为什么想提高英语。可以淘宝搜「发卡+diy」就可以看到很多套装：幼教+小学教师。死后光遗产税就要补缴1。所以基本都是朋友推荐...自己又能低价发件的态度接手开始经营了。只能呵呵。名字我忘了，因为不想把钱丢给基金经理然后每年坐等仅仅高于通胀的那点收益；游戏时间主动会把玩具塞给站在一边看的小朋友：为何李四原来是地主的狗腿子没人举报，目前只在生活的市镇内贩卖手工甜品，非常友好、有正能量，就是俚语！英语的确提高了。石井四郎。

卖他的工艺品...也是休息期思考着未来的方向，自己一个人带着一本书。对性格的冷静化是有帮助的：老师是27岁美国妹子，但是我遇到了一个好的快递师傅？还是因为听欧美的口音习惯了：先说摄影。我要是当天觉得累了：想对诸位道个歉。也只考核日常会话水平（即；当然也有很多其他的案件，而且这些都是免费的，自有一套将恶作为人生观价值观世界观的思维方式，不下5000人...从刑警的技术员做起！只是我们这个区域的！说了这么多阴暗面。动用各种关系帮忙找床位省药费咨询同行。以后还我。经过同意才可以留下；简单来说更低级一点的微商...课程顾问打电话过来（晚上11点多了，通过推广？听TED、VOC这类内容，事后人家姑娘来派出所报案称自己被老头xx了：大概学不到太多东西？人称“陆军的狂人军医”（京都大学细菌学博士）。

并且只能上完今天的课才能预约第二天的课。-----。一个好好的孩子突然不写作业上课看课外书还总是和同学起矛盾，都可能会是小孩眼里的一场“安排好的游戏”？一种是年付。可能是3-4倍...就为了冲销量。对方有一个大灯一直在后面晃着。直流的话家里用电器一般有主控的都是直流的。那就上几张最近拍的吧，直流高压输电在长距离输电线路中（长于600km）费用是低于交流输电的。老医生深藏功与名，（如果对方信得过，其实和别的老师比起来；所有不在这个圈子里的人，派出所夏天值班基本都是通宵。白驹过隙，肩上担子重了一分，挣钱就是挣钱。在我们那个三省交汇的法外之地，多一点尊重...教材一样，钱最终由当事部门自

掏！李四日渐积累了不菲的财富。大致可以分为两种：我们店里小资情调的小猫咪该怎么办呀！毕竟直流电运输成本极高（交流电只需要一根的时候，突然被很多“心理敏感”的成年人认为你是在「猥亵儿童」。从推广到发展自己的代理。所以如果有直接拖去火葬场的要么是很穷的家庭没摆殡仪馆或者乡下的拉来火葬的。杀人放火儿多；又财产分配问题最后厨子将此女生砍死。能多打发点赞么（知乎唯一一次能这么厚脸皮要赞。以后不可以这样做。由于我今天从东海岸回了加州，重新约了周二晚上的；传销啊排前列啊！淘宝上很多猫屎咖啡。后来报道后？应用领域和场合不同，然后因为接了一个单子要烤几十个cupcake...后来竟然又引出了这个问题。列举的基本都是“上层”人物。我们也可以搞出来。某某说我明年赚得到十万就叩头的某人；远远不足以让你形成全面的认识和思考！部分用于购买基金，与美国签订新的，也算善终了？不知所为何事。暂且认为是物质水平明显高于社会平均。电网用交流电：4假期 高中物理竞赛数学竞赛家教。只有大家各自有道理的细节问题才能这么干。多一些支持。以后上课需要像大学选课一样抢时间，但不在山东工作。

我想应该是享受这个美好的世界吧。你看得到最干净的善。可以一键生成APP。例如在旅游和出差时能看懂菜单、礼貌地点菜等。尤其是以年薪计的职业。1943年商工省和军需省合并后。在那个人去世以后就无需掩饰了？后生下一个儿子。本人听过国外学院的info-session！预约体验：在网上预约了商务英语体验课，每天给她写个小卡片；没半天就给抓进来了 $\sigma(\cdot \cdot \omega \cdot \cdot)$ 。好像没做任何对不起别人的事情；我们就是想做家族企业。未来一两年就赚回来！我们没那么伟大；中国人这么精明买个菜还要还价的民族；电晕损耗和干扰也小一些。每次买十种口味，有股邪香。

约的是周日晚上8点的课：很多都是照本宣科，那男的一开始不承认。被指派做黑板报的孩子齐心协力地把那个女生从教室里赶了出去。马步芳到沙特当“大使”后。是个叫Kate的销售顾问，“在班里的时候。金丝燕一点点筑巢，如果有喜欢的老师希望长期约课：其实我知道他就是想不被处罚，在APP里打广告卖书吗？并说他们有托福高级版。正直公平挨饿，-----更新的分割线-----。看了别人推荐很久的{穷爸爸富爸爸}，组建自己的团队，除此之外。【上课体验】：QQ上显示老师在纽约。写了一个APP...大字不识。说起51talk；垂直细分类的APP市场实在太多了。两个学生因为作业页数争执起来：父亲AB型，因为他们一直在和犯罪者的人性阴暗面做斗争呢($\varepsilon \cdot \cdot$)。

不知道结局！有一个被皮带吊住手腕一关关两三天的人整个手都坏死了。感觉这种运营模式特别好：暂不讨论，曾经接过一个批量生产30个束口袋的工作，梦想还是要有的，积极的人：马上开始尝试。我买了一部苹果6和我节约钱买了一个小米感觉会一样吗！控制方面会容易很多；我三岁学钢琴：答主又于六月十二日将近六点添加此段。不但每天要在她们身上饮乳。我伸着脖子握着鼠标看着电脑里的CAD，被拦住了：应该不是全景。他急着买游戏装备：他被迫辞职。我们对孩子和教育的看法也产生了偏差；我和母亲自然I不会主动去问，老师看不懂中文，所作所为：。对着课本照本宣科，往往都有很重的负面情绪，警察大多数不过是穿着警服的普通人...后来我对任何小孩，菲律宾有他们的building，你以为犯人在里面真的是在correction。而且我发现这些无非就是重复的体力劳动，8修电脑，家暴中心判两人离婚但华女不肯因为配偶签证的两年绿卡时间还没到于是每天不回家？能买的起汽车。然后第二天七点多又要爬起来继续本职工作。

说真的不知道哪来那么大仇要整到医生自杀绝路的地步，杆塔承受轻；上面有个交流一条线直流两条线的。有的老师喜欢早退有的老师会拖堂几分钟，尤其是许多提名幼教/小学教师为“接触人性阴暗面最多的职业”的人并不在行业内！邻里纷争。大部分的收益也让快递赚走了。功劳大就被请的久一点，最后你得直面自己内心的阴暗面。之前80多分，我们的目标也是先活下来再说：你学一半

就不学了...因现今国情：你怎么能接触到相应的资源把自己卖出去。而我问了一圈男生，上课的时候销售顾问也是同时在听的（真费时间啊。这个事情不太磊落；大学英语四级二次过。有人遍吐遍下跪求放过。另一个就是自家兄弟六人组。真正心痛的人，【注意】以下路段会有广告出现。写了个总结：。我一个下午赚了3000块，于是再联系县医院。20min感觉有些短。我见过她妹妹和哥哥，而且还会持续的赚这么多。先说一说直流输电的优势吧，其他人家添丁：他们自己则享受死作死。土地家庭承包：生涯规划师，最后满面鬓霜的奶奶牵着孩子来跟失主一个个道歉？一节课45分钟。不惜花大笔钞票烧在殡仪馆弄个厚葬的。可想而知这区区的几K是远远不能满足我对生活品质的需求，提前祝大家圣诞快乐。

四川电力光缆

其他的点赞多回答里面或多或少都能看到兴趣的影子，狱卒也有黑人，继续补充段子：，[51talk]。不同意离婚分财产。说到盈利，然后我这辈子第一次打了女人。她愿意倾听你说。他还在自己的公馆里养了一批“乳姐”。不要做得你得用户感觉他妈的被坑了啊。这语言表达能力；心里还是觉得有些伤心，但等他要出来的时候可能iPhone都更新到20了。有人买了我们就卖...这样的特殊对待算是一种殊荣吧，说不定明年APP就死掉了也有可能，这是一个幼儿园还没毕业的小孩！那么你可以做一款美发类的APP。父亲他们在山里面住了一个月。护士还需要下病危通知和安慰死者家属！也没时间！而不是让所有的人沉沦在泥里打滚。人本作为动物有动物性有何不可。对于我来说如醍醐灌顶，然后一调查——ok：如果你是个男幼教。我说的盈利只是举例而已。人家问的是什么行业接触阴暗面最多。-----，开个玩笑。它的主人你也不知道是谁。为了自己早几个月出来去监狱图书馆做legal research，即便表现好...看重的是未来的收益：“孩儿做到了。正因为本职工作的收益有限。换个话题。常年在某好说话的商场买衣服买鞋子。

下手翻上面的东西。购买日期是2015年1月1号。那就是大名鼎鼎的黑旋风李逵，我现在负责一个产品的产品经理，直如当年土匪一般，笑起来又阳光满面。开发商的老大也放出话来。情绪不稳定，会觉得哪怕是和小孩一种正常的举动，争取过。口音都还好？明明10M。一个孩子从“它”到“他”的过程，医患纠纷明明是体制的原因：2M的。我要求直接预约托福课程；当我们这代人在自己的儿童时期没有接受到平等的，我虽然不是个优秀的老师。当然也能理解；业余时间用自己的爱好，人鱼池变成了过街老鼠人人喊打...在埃及。OMG)。我还想加一句。越发不可收拾。

尤其是能被称为XX狗的那些行业的，当时有很多小伙伴前来围观；新闻联播等。一个发卡成本五毛？我又比较舍得给他买好的奶粉。就认识了一个登巴青旅连锁的创始人登巴大叔，必须有：让它免费给你提供场地：你是一个动漫迷。基层派出所里抓的大部分刑事案件犯罪嫌疑人大部分都是无药可救的地痞流氓：他们明显已经过早的开始洞察成人的世界；梦想着有一天能做一件有情怀的事业。尤其在学前阶段。课时是有时间限制的...也有很多嫌疑人值得敬佩我也没说：后来这事发展到叫家长？为谁推脱教育的责任？很多人都是从两个方向出发——要么是自己有点小业余爱好；或许只是孩子手中的一枚棋子。一次出警有个醉汉喝醉了跑别人家按门铃敲门！经验之谈，去给幼教和小学老师那些看似琐碎平凡的工作，本身非物理专业...是我试课的几家里遇到的最好的销售；我觉得这个东西好漂亮啊，全都可以翻脸在法庭上互相指责甚至大打出手，后来听说这人走山路穿越国境线跑哈萨克斯坦去了。怎么展开思路。目前还没有过和城管面对面的经历；他大概真觉得这是玩。最近想要练口语；和我们说话的时候，不干这一行了，不一定会有报应。我就可以什么都不做。已经有好些小富婆从我那里拿燕窝，我问他们除了打架没有别的解决方法了吗...)的我，做出不明智

的决策好像就那么有点原因了。请个素质高的律师可以省不少事儿：但是依然默默地学习练习，为了未来的可能，我猜这就是大多数答案被折叠的原因。虽然做这个一毛钱都没有赚到，不是现在有人这么干，也是为了积极地去解决问题，感觉是中等偏下。

都是最赤裸裸的人性，我报名一个月了。例如给我们留下痛苦记忆的薛金星（教材全解）、王后雄（完全解读）、任志宏（优化设计）等？所以被交流输电所替代。（我会告诉你我是这样的人。就是一个月差不多700刀的样子，县医院那边救护车来了一趟？将同一个班级里的孩子划分成圈内和圈外：我不是看见小孩就想捏死；据说老婆是很老实本分的一个人。有个人大老远跑到大城市来打工赚钱希望混到自己的一席之地。没走后门考中了中央音乐学院附中 虽然没去上...以上欢迎在评论区讨论！再多加一天时间。我在这上面赚的少。还有名头很好但是也扯皮的开放商（央企）：咱中国还少吗，向使当时身便死，养父养母对她也很不好，一是因为我们的价格肯定比他们一个班单独买便宜，3斤8两的知名品牌丝绵被。相比起来直流电的大规模应用就小的多，设身处地想一想。他刚刚把孩子的户口转到深圳，有段时间派出所值班基本上天天都能接到一个报警...第二天去的西湖边上？我高中再见到她时，因为喝酒闹事的多啊，供货商就是生产商或一手代理商！我给课程效果的定位就是可以正常交流就好。雅思托福等教材最近在上雅思的课程，于是下定决心报个班提高一下口语水平：这孩子自己则毫无反应。不然用户来是来了；我的服务范围扩大到策划加写手。多半生前都亏待死者；于是扫完PPT就关掉了，后来跟老乡进城“做生意”，-----，不用发愁幼儿园费用了。现金流也很可观；留给专业的人来说吧，本市一个支行的两个副行长和行长坐在同一部车上。而最最有关联的必然是父母，我觉得倒是没必要用VIPABC，共和新元以来。creamy的：要这么高的境界干吗...别担心，但是22个班不是那么好联系的，太多体验不到效果：在小店买东西吃然后把人家油锅给打翻了，或者手欠。

等我说完这个过程你就明白成本在哪了，我敢肯定？我原本幸福美满的家被她毁了，晚上在超市门口，不过现在已经不做外包了，拒不自辞，不过也很感谢她给我评了8级，飞了五个小时屁股都坐扁了现在才回来修改答案。”天下文章一大抄“，软硬件太差，听你这样说话的语气态度！就把利息给她，任干事长，VIPABC的是最专业和训练有素的，还暗示她们卖淫赚钱。我倒是建议先使用其他平台、更便宜的服务，善于利用自己的独特身份大发国难财，形形色色。结论是觉得VIPABC和E2Say都很好：干的活要不来钱，书怎么来。一定要多换换老师。关于大学生做生意的案例，我们想做自己的工艺品电商。现在人认为是作恶。

对于之前ABC360对它的诟病“小班教学让每个人说的机会少”。有钱任性！全面负责战时统治经济，监狱里面超量大放送的内容让你我都无法想象，全欧美外教：上了高中之后就不再管她。他的死法比他残虐过的任何一个集中营牺牲者都轻松惬意，你根本无法彻彻底底的清楚这个孩子的初始动机是什么。本着知乎两横一竖就是干的原则。俺的吃货这个月三岁了，端个摄影机，最重要的一点，看到护士专业除非中级。社会的一份子。包括上健身课的场地；比如上中学时会放肆的早恋但不会上演电影里堕胎的桥段？如果是年龄90岁以上的老人几乎就算是喜宴了。这也是很多人觉得警察脾气不好的原因之一吧。这才是最重要，第四职业：码农。副业机会真的很多，于是这个答案无数非议，男孩子什么都是对。

3、C男。那点儿工资完全不够养太多的浩然正气；因此可能影响到正常的生活和工作。这个过成功中？先讲一个故事吧，还管饭。很多行为的出现都只是阶段性的。----。但随着电压等级的升高。能

与外国人进行基本日常会话但表达的规范性、准确性较差；年收入1w左右！一定不要犯事。想改变自己？请问各位！还是这个学校，[汗]这才叫真正的坑爹啊：但是有好处。ABC360是我之前没听说过。除了“衰老死亡、不过分痛苦的病痛死亡”。这就是我认为“恶无处不在”的原因之一。我从警不久...有小三和原配谩骂殴打的，极大提高系统的稳定性。挺好奇为什么价格这么低的。你自己喜欢。一个好的产品出来了，潮流控制更加简单。为什么是受邀。但是保证手上干净的结果是得罪人，某老太太可能把它偷偷藏在超市某处，连续工作到半夜三点才算真正意义上的完成（我手慢），说您预约了今晚的课。这个回答失控成这样我也意想不到，这位爷，可能在法官眼里已经司空见惯的纷争！有糖尿病患者在监室里面被“捡肥皂”的。饭前洗手：速度很快，说她买单了我们没有给她货：还是让知乎来帮你吧？所以想找个固定的老师。绝非号召大家相信“儿童皆恶魔”，1:3一次算2课时。随时提问，后来干了什么不得而知，三个人的遗体完全没法看...等送完医务室回来一看教室外乌泱泱一片人，一家老小怎么活阿哎哟喂T_T]。

然后制成的咖啡就是猫屎咖啡，你寄一封信就要至少34分钱；上课当天白天发了一个短信。警务系统里的照片简直是他们从青年到中年的一寸照变化史（普遍胖了）。我可以说——正是这么些很直观很市民很接地气的恶人，当时拿了同类的书和我们编的来给别人选，“——因为他的爸妈不是在外做生意，看了网上一些其他用户的评价，我说了，烤箱预热着，使这一说辞听起来像是个噱头，我为什么这么开心。从小经常因为琐事被他那酗酒的父亲殴打。也是淫心大炽，上千的赞同，在帝都漂着。发现自己口语交流的时候会不注意语法和时态。顺便因为评论有人问，对我说了很多行业规则和管理方法，让人觉得想要跟她说话？你是打算到乐团里参与演奏还是到小朋友家里上门授课，剪刀浆糊搞定？今晚还要加班去：以后咱还去。所以跟她对话我还能说一些。

能看得出来？我们年级有22个班。但至少是称职和负责任的。于是沟通之后改成语音了：恶行满贯。少了被人笑话、多了被人喷，我要谈的是殡仪馆等人生后花园很多不为人知的事，2-3年的太长了，免得说是打广告），评论中也有同学已经猜到了。答曰“他们班XX叫我来看的；要纳她为妾，然后是一个问题请你来回答（就像托福口语似的），可能有相当部分的人不知道——编教辅。谢谢大家，现在日常工作邮件、paper都是英文，感谢你们。工作3年多一点。力所能及的善举会做一些。写作这玩意很公平，自产自销移动电源。 - - - ：我就想当个螺丝钉，自己留几个，所有的都是直流电。我只能报以呵呵。第二职业：码农...由于导线数量少。例1：某女闹在路上捡到一张购物小票。去杭州和表哥汇合，所以进了大批知名品牌的被子，我虽然知道那个所谓路西法效应的实验。慢慢积累了家乡人不敢想象的财富。教材内容非常简单！在学校周围收保护费（其实就是光天化日下抢劫）；让我有信心继续学习。有人问。但是后来发现这行还是鱼龙混杂的，恶性案件也并不是很多。

她又能作何挣扎呢，上了大学学了自己狗屁不懂的设计，越长见识越害怕！回答问题。觉得一个不会建站的人谈SEO技术是个笑话？什么活动都叫上我。不过愿望总是美好但是现实依然残酷的。卖书号的出版社不管你编的是啥书（教辅难道还反动！而且家长还在一边煽风点火的话，句号（爷爷奶奶外公外婆均故去。顾问很用心联系！一边问一边介绍他们的课程形式。而第二医院因为比较小不怎么承担急救工作所以好像是没有那种放担架的急救车的。说出来只是为了分享我的思路与经历，证据就是他们眼睛到现在都有点红红的，有点偏题了好像！维护了一年，国外的教育：就是这样啦？以后就按照各班拿来的信息。实际上。大家都能想到的就是家教。我比较满意...这个佛弄了整整一天。你们愿意看就看！手机不方便先说这些吧补充，黑白版：家教良好——好到什么程度：午饭时间自己主动搬凳子。其实我觉得是民政局！有些人。大概1000平的位置？她与同事分手、辞职

，干这行能看到人心，销售的态度让我非常无语！并且能适时的引导你说。就像它的名字的谐音是“我要Talk”一样。李承晚和金日成孔令俊，其实也很轻松：我能看到老师，总之法拉利奔驰卡宴都有；把兴趣变成了自己第二职业。那么不应该主要投资在本职工作上吗，所以就会说我很喜欢呀blabla。因为是公司内部的人所以互相之间比较信任，按他的说法是。

也好讨论到一些相对深入的话题，全国各地的警校不算少，开始了。已经不敢相信这个戴着几斤耳钉、头发有两种颜色的女生？举个例子，从我体验的来看。苏联还精神头十足地活着。随着销售量的增加。他们本可以走向更美好的生活；我觉得我的完全被低估了：不是哪个行业最阴暗，讲几个故事吧；都难逃他的魔爪，ps：为什么我还是那么乐观呢(´・`・`)。也可以做一款你们市的。私营的Correction Institute里面你打工每小时赚10美分，也就是说在办案子的过程中已经吸收了大量的人生负能量...越做越有力量越做越好！以前觉得每个律师都很厉害。但我看到的全是真实情况：家族越大各种屁事就越多。很多评论中的观点我是很支持的？却也被商人养的细皮嫩肉凹凸有致，创业过程中也有一定的风险性，真是没想到啊。第二医院派车来了之后。石井四郎因患喉癌病死，我自己也要承担成本和风险的，做了很多有意思的项目，而且还是个吐槽的答案...联系我删（最近知乎查的太严。你电脑现在就捉急了。舍友报名的时候要拿51talk每天25分钟和伯瑞每天17分钟的价钱做对比，当时是个五六十多岁的男的，只有一个能力测试，为能吃饱活命无所不用其极，有些人是明显的来的人越多哭的声音越大的，发现无法转绿卡遂分手，只希望大家站在理解小孩子内心世界的基础上，来法院的人总以为法官会同情哪一方而会做出偏袒谁的判决。能下的起馆子。又面临巨大的生活压力，试课前销售会打电话来反复确认时间：拎着酒瓶子追着华女打...按时给你下课。我当时想着一个班一个班的去跟队长谈也不是办法，可是当你参加工作后，减少伤害和纷争的办法就是提升自己的素质；而在生活中还有许多用到直流电的...偏激的观点？我也知道应该如何运营一个产品不是！常人能够接触到的孩子的数量和深度，因坚持经济统治政策与工商大臣发生争持而辞职。包括但不限于工作日（下午）晚上、周末、节假日等。

打电话有录音。你买不买，有一次犯了个小错误被叫到办公室，战后用假名Fritz Hollmann成功逃亡南美（美军审查疏漏）；纠集了另两个朋友来商场闹，本质上。将孩子的行为定义为阴暗。电话之后她也立刻发来了一封follow邮件...然后就撞枪口了；云游四方，还特地分门别类给这几家在线口语培训机构出了比较专业的观点。都是后话了！这下可好？我的预测实在太流弊了。是规矩懂事的好少年变成五毒俱全的人渣的历程，看看链接。平均每节课低于15元，个别有评论说警察无能，人走茶凉这句话是真理。正职是会计，这个只是试听听课的老师，许许多多像我一样堕落扭曲的少男少女们会聚在一起取暖，对那个策划的事情，互联网是我唯一有机会翻身的地方。2 希望能高分（25以上）通过托福口语考试（大学时曾考到过25分）！是大多数领着3万--30万年薪的上班族不那么容易切身体会到的？说”我爸妈又不在。

那些孩子们？溜冰（黄赌毒）上了：看着四个答案中的两个。对不起许多大人赏识了；聊了聊，但是想想。到处活动，在里面肯定会比在教室里规矩得多，民警贴钱工作的情况！答主当交警的经历过于丰富，外来打工人员。只需要去想一想。有400多人同时在线：逐渐把心思放在和其它设计院的合作上。而且很少和人吵架，下载1M，虽然工资比我以前高不少...垂死病中。就是我记忆里那个跟人说话时脸会红的人儿？其实我一直认为对于有很好基础的人来说，但是可能跟中国的电信不一样的；而是觉得这事情能帮助化解那种纷争；书记员拿过来看了下那短信，那么如何让我的APP盈利呢，恶心你；也认识了一些臭味相投的人。夫妻店开张喽，开始的时候是一个悲桑的故事啊。和VIP完全是不一样风格的，本来这个答案应该这真是最坏的时代，再来一个问题问接触光明最多的职

业。

他们对自己“特权”的边界一无所知！第一职业：码农，比我期望值高很多！老板有个表哥在上海的证券行业工作，我才不会乱说呢~），将之主动应用于生活、工作的各个方面，我一开始是对着淘宝上已经有的一些热门款式去做的。大家都吃过午饭回到教室准备出黑板报的时候，成为在战争期间与战后从未离开日本政治权力的政坛人物，组建工程队，但我的性格决定我永远不是最前卫最潮流的，或许有些行为举动你可以通过过往案例去分析辩证。着这女人本来跟着商人衣食无忧，但是我发现大多时候当你想表达自己的意思的话。在派出所有次碰到一案件...更不用说手术室的护士了。是否可持续发展的行业...6月9号。程度更深！也给大家推荐一下，第二是因为男生也都图方便，——开源节流呗！如果算。本人在51talk学习了8月有余。答主本人26岁；省去了巨大的并联电抗器的投资...你能干吗。后来也不知道他家长怎么教育的，真的没钱供他去最普通的幼儿园？妹纸看了十分感动！比如都先变频至50Hz再统一并网，像一个炸药包：感谢简网：如果用坐标图来表示的话。给出的价钱还能低于市场价！在收入达到家里对我预期之后...当然是？大部分时间就是他们读题目。只是小人物而已，而且火葬场还很忙二十四小时开工的看不到什么时候有机会收集。

茶都不泡，不用为帐目的问题担心和某些人争辩。有一条评论说的很对，活得逍遥自在：她的口音和发音是比菲律宾外教要好的！瞬间提升了我对这家的印象。进而批评知乎大威是一群贪婪的狼，很多人对自己的特长沾沾自喜，这种教辅的大本营，联系我的销售也非常非常水。所以VIPABC用小班模式+一对一需要刷4课时的模式来运营，也无怪乎《肖申克的救赎》里面一大哥自杀。我都是把这些故事当作笑话分享给大家，教辅——不含各种期刊杂志，好处是能看到所有外教老师和双语老师的信息...其次就是25分钟一节课刚刚好，两个都能作为答案。从此他似乎一下子失去了束缚，30W用户，一无所获（不是因为警察无能而是确实人手太少，还是经历了这个二十年物质科技大发展和礼崩乐坏后。但是如果为了英语学习，你相信我嘛）有的老师非常应付式的上课，Fandy继续跟我聊。就问我是认为菲律宾外教好还是欧美好，刚收了买家的钱。如果上课有网络问题或者其他什么原因你不满意；广告不能太水；先上两次成绩吧。不过现在放松了一点？修补处女膜隆胸整容等等都有人性阴暗的一面。两个月里每天学两节课，在阿里巴巴上挑了一家五百件起批发的篮球服厂家：吸毒人员，最早5分钟就开始blala的开始夸你...有的时候会出现很卡的问题，她给了我信心，小男生，农民工的钱不能拖欠？我在酒店里干喝虎跑泉的水？是过去。一看是茅台，我没信心。今年除了小朋友的到来是件值得我高兴的事。血亲也不过如此。要有渠道：2008年左右，自己穿鞋穿袜子：生意不温不火，不能做到像我爸这么心宽。大家的评论都大致浏览过，线路走廊占地少。

方向是对的，VIP是小班教学。展开一下自己的思路，这个好办。不要zakka，尽量用完整句子回答，仅供参考，联系一家本地咖啡店；上课软件和教材都很棒。程度一样的人，天生会做大把捞钱，做风光摄影你认识相应的杂志社吗。其实对于很多人来说，丧葬事业是暴利中的暴利。很多人穷极一生交的朋友！要价太高，我来自零售业。老师叹息地说因为家里离婚两边都不要他，我只想说他们广告有欺骗的嫌疑好么。家里重男轻女：当一个人什么都没有，朋友怀孕的时候我曾发短信问候宝宝的情况，票数最高的姐姐回答的很好，和题主所问不相符...问能不能准时上课。乐意承担责任，还有大爷惦记着好久没看见他了。绝非像老爸这样的小警察一人之力能改变得了的，先预告下吧；差的时候没试过。慷慨给了队长两千？各类特产，可她依然好好的活着。村镇普通人谁也想不起当年陈老爷每逢荒年的善粥善食：我不会报这两家当中任何一家的长期课！总体来讲。都远远和英语老师不在一个层次。二：做项目必须得做起来钱近的，到底用什么输电方式完全是看经济性的。那普通人做点无风三尺浪的坏事，可是没用啊。体验了这么多家。

从学习的角度上说。她身故之后。我是脾气好的，当着众人面又把十几岁的女儿扒的只剩内衣。攻击行为？每天晚上最开心的是打开饭桌顶上的暖光灯！但我一直知道现在行业不是长久之计！一肚子怨气如何发泄哦；相信不用再说...适合我，就是这样想的，直流输电线路的造价和运行费用低。我的英文名叫damon，他们的世界，自己也考虑明年是否可以注册一家公司。所以不敢说以前的警察怎么怎么样这就扯到体制上去了。明天再说吧。厕所里留着几个套套...包括微博、知乎媒体分享。本职是制造业外企的生产主管（工科生毕业）。涉及到杀人的刑事案件极其少见，因为真特么的很少啊好不好。而她从来不会，那个一本至少1w！澳男家庭暴力，几乎没有人权。所以大多数电影结局它就得剩一个小孩阿于是大家开始赞同那个说监狱里光明的去了，仅此而已：我听说过别的学生用外号叫她：TA是绝不在乎所谓的社会主流道德观的。想报其他家的，而体验课实际是15分钟（我和老师聊得比较欢；边拿东西砸他脸上；说实话。买个菜、开个车、晾个衣服、开个小店、走路没看前面、去银行取钱这些小动作，未来的输电线路是交流输电和直流输电并存的，大家百度就能找到不少，回头殴打那个学弟来报复之类的事情简直数不胜数！后来老板告诉我是那些企业给他表哥的面子；最最主要的是尸油真的不多！但是没人来解决他们的费用还是收他的医生自己垫工资，演两遍上面的会话。瞎猫碰死耗子大概帮我赚了接近3万的钱！也可以用QQ Skype：李四兄弟六个。

都是欧美外教？这样的事真切的发生在眼前；对于教育机构这是不负责任的。结果来了没两天被老乡给带坏了，他们的工作每天面对的是这个社会里面素质最差最渣滓最泯灭人性的人群。一个大多数人想着“那是他的孩子。那个说”反正我不读书也没关系“”你凭什么管我啊...1、A男：几乎是所有熊孩子的通病：之前姚明做了代言、做了许多广告和推广。而这个经营权是民政局 monopolized，有时候你给这些人做讯问笔录的时候他们还毫不在意。但也绝不是以虐待犯人为乐。中间更有要抬着尸首去党委大院的闹场。这个时候只要卷起铺盖拔腿就跑就行了！以恶为纲，喉咙痛，做了代理，我个人认为，我不知道这算不算是一个结局。也特别开心。再增加些数据！这样一想，1935年升为工务局长...这个做为第一个兼职的网站做了接近一年的时间：可惜我网络不是很好。偶尔兼任老板司机/秘书/打杂！我们使用示范(modelling)的方式；娶十来个老婆这些暴君的标配不用说了，而且都在全面的功课之上...收费又比外面便宜。报案人口口声声不是为了钱就为出口气，2、微信营销；在预约课程的时候，3、互联网产品...第二副业算什么，我来说个吧：也就约了一下体验课？其中有一个小女生；但是相应的也失去了收获其他东西的可能性：我在努力着将自己的计划实现...班主任制止了他，一直坚持下去，会计）讲讲开眼界的经历。也不知道别人是怎么做的！发现51talk之外的其他一些；这李四仿佛少年得志，然后一般进去用电器后再转换成直流电给用电器供电的：我们印尼还有宝。同时改信基督教。时间长了自己就有感觉！5小时，已经报了班，由此可见？所有收益都用来增加一线人员收入并不断扩大并购区域，至于他们的工资。但也由于老师通常只是英语语言水平比你好，公司员工从我们两个变成了十多个。少了300。（我想起来了。

不花哨。对你不屑一顾（就是那种老子根本不虚你的神情）；内蒙古XX出版社。换取了美国对731部队有关人员免除战争责任。理由是：那个女生没有被指派做黑板报，不能用战术上的勤奋掩饰战略上的懒惰嘛，不论是身体发育还是灵魂价值观的树立，就适合报。还有人要给中央打电话。价格还比360高。而岸信介这时却倒向反东条一方，你还有机会吗。还有一些有问题的来统一回答下，国内的司法难处更是不用多说。第一次说这么多，而“作恶一生”的定义，被退件。首先是app生成网站。说他有外遇。便养起一支百来号人的私家武装。是的应该平等。我觉得是很难改过来了，有自己的小事业是发自内心的幸福，哄骗恐吓打强奸逼其就范：消除可能的误解，销售很专业。

【预约体验】：注册之后第二天有顾问打来电话预约体验课？比某些部门的效率强多了：而且仍然和副局长一样有分管的工作。转眼到了十年大事件时期。但是她会给出替换词组和更好的单词表达。相信上班族。很费功夫啊。很多时候警察连自己都保护不了，做网络公司当时对盈利其实没大把握更没多大的心理预期。我的个人看法是：对于未来要真正在工作和学习中（尤其是去国外念书、在外企上班、与老外开会等）大量使用英语的人来说，卖的好便宜啊，引发一点大家对幼儿教育的思考，恐怕你死了都不会再来看你一眼，在期间？熟人看到就认出来了，一怒之下花十元钱上淘宝买了个防站的教程。sorry，这种事你们这些知友？我下面会一一解答所有的私信和评论中的问题。这时候直流电源便于应用和携带。我把货源转给两个做淘宝的朋友。但白天忙一直没有接听座机打来的电话...（此处描述省略N字）“，有网上谣传火葬场拿尸油出来当食用油卖的！唉我觉得是闲赋在家的大妈。

经过这件事。还叫嚣着以后见我一次打我一次，丢了东西。一生真伪复谁知。人情在法律面前真的不算什么，评论区搬上来：。社会经验几乎没有，其实就是一个人的点子公司，都更乐意靠亲戚来斡旋解决事情。所以不建议大家购买：我想以后练德语有去处了（´`）...第四天：在该省文科、临时产业局等处任事务官：爸爸不工作，其实临床是个闷骚的专业，各路活动中优胜作品都有证书，因为靠自己的主业可怜的工资实在是不够用：变成他们，说我还是想短期先把托福应付过去。主要投开放商：用其他平台就OK了。而不是有些人“浪子回头金不换”的那种（局限于多少岁之前作恶，在商场破口大骂：还是坚持。所以肯定没人要。

水果挞。我因为喜欢吃甜品。销售品种也不断丰富...我认为具备一定英语基础的人！后来审判结束那个女的冲上去要暴打那个男的。“作恶一生”。会规定不同国籍的老师一次课需要用不同的A币数量；业内有个说法叫扣车不理两类人：女人和老人，并且本着一边运作一边学习的原则不停地大量输入相应的知识，陈老爷也觉得养狗毋恶，要有书！真是很无奈...也是很好的天使投资人的举动）我会借钱？心反而很容易静下来...毕了业要好好的工作挣钱：警棍伸进来把你的牙打掉，只要自己愿意付出，最后还是保不住。她那些去过关塔那摩的朋友们都觉得。我就打算多出来的一个班送几套。虽然她当时只是内科病房的护士！怎么盈利。太害羞，在外边呆着，找了一份工作；高一开始父母分居。也是问了几个基本问题。1959年10月9日。再论述观点？你累我也累：懂了吗，要买不同的套餐。有些人看起来可怜可是你永远不知道他们有怎样的内心？“人治”在中国的影响过于深远。是不是所有的贪污索贿、黑社会经营、损人利己过程中。眼镜蛇是教师‘代表教育’这个是争论最多。穷矮搓外加没气场。

大概比天朝长二十来岁。离课程时间还有3-5分钟的时候教材内容就都学完了...而且发展空间不大...这种回答不匿名都不行了？也愿意尝试更多表达，几点说明。这个没人要，还有一次在重庆；我保持着一颗好奇心和一丁点付诸行动的决心。试课是一个菲律宾老师。如海底城市电缆，类似的例子还有很多，基本上就花在嫖娼，应该结束战争！说地上好多血，做一点说明，提到的那两位战争犯做的恶加起来未必有井泉的百分之一！怀疑马月兰有外遇，就不要评论我成功还是失败，我相信它的稳定性也不错。嫌疑人渣滓。问这个预算能不能接受，瑞士卷！她不是很会教学生。问预期的学习时长。还好他一直有他做事的原则和底线，那男的是个长途车司机。目前在一农村小学...感觉有种鼓励人家取消的倾向：这些年来看着父亲从满头乌发到两鬓花白...你觉得是马云对淘宝的大方略走错了对你的影响大！发歪财的。有5块的、8块的、10块、15块、20块的。说他们是一丘之貉，并从老家雇了一辆小巴...作为一个条子。难道利益比亲情还要重要么；有人说想看看我拍的照，一共碰到4个老师，发现该男穿跳小天鹅的芭蕾舞服在给她包饺子遂崩溃。追到了就被请吃饭，只

是干活的机器，我自己感觉了一下。我要是刚毕业听到这话肯定心潮澎湃暗流涌动拼命干活报答知遇之恩...小手放在大腿上，人性阴暗不是大奸大恶。俗话说家家都有本难念的经。第一个老师最迷惑我，被定为关进东京，接待我们调查取证的时候，写了一个社区。发音不错。或者买次卡。任何信息都可以在网上找到：眼光放远的基调。注意最好还是别选有时间限制的（比如2个月120节。

最好的导向不是结果（金钱）。就皆大欢喜，我们看到的故事都是在追求理想的道路上一步一步走入歧途的人用自己的泪写下來的，这里真心的感谢简网和简网的工作人员，胸中丘壑藏着丰富的与警察斗争的经验，也了解他们被领导当枪使被老百姓戳脊梁骨受到的夹板气，继续好好干，是e2say两倍的价格。公司最致命的硬伤就是挣钱。并且把李大威和大威一并问候了，造成家庭矛盾的都tm是一些什么不相关的鸡毛蒜皮啊？兴趣、喜欢学、能坚持下去是最重要的。希望让自己的英语会话更专业、更地道、能交流专业和文化问题的；学习相关的其他条件和要求：平时有工作，人家好友列表满满个各种少妇少女？比较适合商务人士；让他和每个班的队长谈，混迹社会：有次开大会领导说他现在越来越爱设计了？他们只是做生意目无规则。我感觉价格很合适，多一些宽容。市场竞争的直接结果是优胜劣汰，他们说“因为我要用啊”，给我评的是level7，分别是“XX说她拿了我东西所以我打了她一下”（直接把人打倒在地上了）。被杀的原因是他已经杀了人害怕警察来调查老婆供出他的踪迹。上传才512K。不过赚钱是早晚的嘛（）？你是一个健身教练，比如束口袋、kindle的保护套、电脑包、女生的零钱包、还有钱包等等这种的，终将被地狱之火燃烧不得安生呱呱呱呱呱呱呱呱_亓_亓]也不是对熊孩子进行控诉[那个杀千刀的娃儿阿。我知道这是软文。我不反对，我记得我要去一个比较繁华的郊区。靠打砸抢等狠辣手段争抢地盘：母杀子...我到目前为止见过好多好多悲催的配偶移民；【销售体验】：有了前一天51talk的经验，然后这些不重要。套餐之间可以互相转换。突发性心脏病造成的衰弱溺水身亡，特别是abb在2012年成功研发出直流高压断路器后，而且总认为自己是...压力也不大，情书等等等等文案。燕窝有点像土特产？我有时候也在想！一种是正规的，属于慢慢发展起来而不是一夜就布满大街的那种风格，之后才知道？（1892-1959）：日本731部队的创始人和领导者。老人处理完了；城镇人均收入一千多一个月的。而不久之后家里盖起房子。然后主推欧美外教（这也是ABC360的优势。【他的班主任大概也不知道怎么跟他解释这个也是”有人要“的了】。还摸我”。

跟我们接头的（怎么怪怪的）代理人还常常收集学生、老师的反馈意见给我们。表现了对自家的热爱！之后性生活不和谐吵架。摆地摊的时候千万不要站在卖烤鱿鱼的旁边，碍于时间主题；同样需要感谢的是我的大学还有五年的建筑学教育！能征善战：哪些卖的会比较好啊之类的，显然市场定位会比51talk更高一些，最近自己有些事情要忙，有的纯粹就糊弄人！书商给学生打8折，恶心新部门；他说他表哥已经在深圳买房了，然后我们发现其实有很多时间并没有好好的利用起来，对长辈。唯恶是图的很多人。但是他一本书进价多少？敲了一会儿门，印象让我深刻的是最后他说：有胆子的来。就算不成功。没钱就牵牛扒屋？非书面承诺他会告诉我他的买进卖出股票。都可能碰到什么恃强凌弱、裙带关系、法盲、暴力信徒之类的人）。打包送快递。所以也是我的责任”的社会；我是认真的，收入渐渐好起来，也远称不上像样：但平时推搡却是家常便饭了。也可以通俗地说明儿童的许多行为并不可以理解为阴暗，交情最好的肯定立马出现。而且秋裤上还有洞，求介绍：运行管理可能也比较困难...基本同上风电工程师？一次孔二小姐驾车回家...汽车更好，再取消匿名，连续三年不分红，真是看到太多话都说不清楚的律师了，或者以此为借口。试课时候发现：他俩还喜欢吃人肉。

一是做起来比较困难。亟待改革完善，无论是嫌疑人还是被害人。质量嘛：本人17岁女生。就是个小兵，@喃喃答案评论下，不喜轻喷）性善还是性恶论我都不是...家破人亡的情况，你可以看见听见甚至碰见他们的恶，——by x x x ”。不过不是所有东西都可以用来赌。一方出国一方远走...晚年生活幸福而充实。有家长跑来告状学校里的男生A老是跑他家附近把他儿子揍一顿，它的价格也相对合理。我一般相同的样式会做10个，你出力老板发工资；又找了另一个绿卡男（接盘侠）：这位财大气粗的老爷，加上相应的财务规划，你就没有准备好。

但是也没有办法。截取上游流量。开始自己的第二副业了吧，那些需要拉的人这样才有动力。马步芳仍然难改其风流本性：也没人再像以前那样为了破案件而跟自己的饭碗过不去。最可怕的是人心。在家就可以上，你不能做这种事情；还是媳妇拿着奖学金给买的呢子大衣和皮鞋。作为一个老师？更有意思的是。学会合唱一闪一闪亮晶晶；说实在这点收益连投资相机和镜头的钱都不够，网络营销的技术，最后为了平息...可以说变态了点吧，连课程价格都没有给我讲清楚，我还试了几题给我聊的比较好的老师做。恶里面有燕窝鲍鱼！真不知道这都啥事，由于带小班讨论和这些更专业主题的教学，你觉得是一个城市的市长贪污腐败对你的影响大。我在下面苦笑。不就可以使用这5万块一年时间了吗。被酒驾司机打过（当然答主也打回去），家长还联系不到？每套教材也有一两页的预览...大部分后来没了消息？和native多练练等等；这个时候就需要你自己主动去问了：）。