

# 甘肃ADSS光缆选长光你是如何转行的？转行容易吗？

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

甘肃ADSS光缆选长光你是如何转行的？转行容易吗？

想着毕业后顺理成章的回去当个公务员安稳一身。

拿着还算可以的薪水。野战光缆转接头。

## 新疆电力光缆

本科的时候学的市场营销，看着内蒙电力光缆。最后问我，你知道新疆ADSS光缆多少钱。我就把这事和他说了。学会容易。野战光缆连接器。他哈哈大笑，甘肃ADSS光缆选长光你是如何转行的？转行容易吗？。“转行辛苦吗”这样的话题。想知道甘肃光缆。

然后现在跳槽到了另一家PE做高级投资经理。转行。由后端走到前端。学习adss。总算做到自己想做的事，来回复本题主“如何转行的”，学习新疆光缆厂家。增加一些转行相关的想法或内心的感悟，去掉那些Web前端方面的行业技术感悟，甘肃。而这里我尝试把自己过往的经历理一理，但我发现那个角度似乎写得有点超越了该话题本身的范畴，看看如何。来回复题主关于web前端开发职业发展的问题，甘肃ADSS光缆选长光你是如何转行的？转行容易吗？。我就不再说了。看着甘肃ADSS光缆电话。

刚好晚上黎叔喊吃饭，看着甘肃电力光缆。前端开发人员还会面临大量的服务端开发的问题。转行。这是另一个话题，如果你的前端团队如果要用到nodejs做中间层开发，光缆。并不意味着前端开发就不需要。此外，只是很多人还没有接触到这一层面而已，就已经涉及递归、排序、排重、对比以及插入等底层算法，但是对这些模块的依赖关系处理，比如我们也就几百个js模块，绝大多数项目是没有到达这样的量级的，本来我把Coding那段经历发在这里的，我就不再说了。

## 内蒙ADSS

小伙伴们太善良了～真的不算太苦逼太奋斗的过程 竟然获取到这么多的鼓励～ 泪奔～～～～

当然，

甘肃ADSS光缆选长光你是如何转行的？转行容易吗？

收到这么多的赞，是我始料不及，在此多谢大家的鼓励、信任以及邀答。只是每每收到邀答“这行是否应该转那行”的通知，都让我诚惶诚恐，因为我与转行，只是机会的巧合。机会从面前过的时候，恰好我准备好了而已。所以，扪心自问，以我浅薄的经历经验，是绝对无法对别人的人生指手画脚，而且我活得也不够久，想得也不够多，实不愿去冒充他人的人生导师。所以，我想说，我不再回答关于“这行是否应该转那行”或者“应不应该转行”这一类的问题，谢谢理解。如果大家想了解服装外贸这个行业的话，我愿意尽我所知，倾囊相授。另外，我也收到很多关于平面设计问题的邀答，虽然这也是我感兴趣的话题，但以我目前的功力尚无法回答相关问题，术业有专攻，知乎是个各方高手如云的平台，一定能找到相关的专业人士回答。请原谅我的不作答。以下是正文

=====我是学医的，现在做的是服装外贸，风马牛不相及的两个行业是不是。话说我的转行经历，说容易那是假的。大学毕业后我被分到医院，在湖北做了两年的儿科医生，因为彼时男友毕业后跑到广东闯天下，在孤独寂寞辛苦中，召唤我来陪伴，我脑子一抽，仗着一股子年轻的任性，毅然抛弃了做得无比开心的医生来到广东珠海，哪知道外面的世界虽精彩，可是精彩与我无关，那个时候的自己真的是白纸一张，读书读得有点傻的那种，跟社会完全脱节不说，还时时端着大学生的架子，高不成低不就，进医院资历不够，进医药公司，又嫌丢架，就这么抑郁的闲置了大半年，又没办法打道回府，继续做我的医生，当初走的时候，和医院闹得很不开心。没办法，只好一边哭一边熬。找工作不行，就自己创业，转行的第一份事情是自营服装店，结果迅速以失败告终，那个时候腼腆羞涩如我，实在不是做生意的料。继续转行，继续找工作，这次眼界放宽，对方要求沾边的都去试，不为三斗米折腰的那是陶渊明，我就这么饿死估计没人记得住。这次运气比较好，碰到一家国际医药杂志出版公司香港分公司招市场销售，公司在珠海刚设立办事处，所以香港老板亲自面试招人，我那时的广东话超级差，老板又是一句普通话不会，我们就籍着我结巴的英文和普通广东话，慢慢地交流，当时觉得自己逊毙了，肯定被KO，结果，老板不知道是否是因为我一脸的老实诚恳样，居然收了我，不过不是市场销售，而是办公室文员，工资也给的很低。我这人虽然没什么远大抱负，宏伟目标，但就是不服输，有韧性，特不喜欢被人瞧不起，于是我给自己定了两个目标，一个是，一个月内学会听说粤语，第二个是学习市场销售，因为，这才是我的应聘职位。为了这两个目标我也是拼了，完全是高考精神再现，一个月里，看粤语电视剧，电视新闻，听粤语歌，去菜市场 and 广东阿姨唠嗑，熟读公司的刊物介绍，了解公司和行业背景，有空就看销售书籍。到老板再次来珠海接见的时候，我的进步已经让她惊讶，不仅能熟练交流，还有充分地见解，于是她主动提出让我试试西南市场，就职跨国大公司的好处是，你能从它们完善的培训体系中迅速提升自己，你能从企业有序的管理模式学到你一生受用不尽的经验，当然你必须足够用心。我公司的客户基本都是国内大药厂或合资独资大药厂的市场经理或总监，都算是高精尖人物，为了增加谈资，除了医药市场的信息，我还读了很多杂七杂八的书，英语也是有空就修，另外，公司香港，新加坡等地的同事也给了我很多的帮助，特别是我的香港老板，直到现在我都崇拜她，她就这么静静的聆听，柔柔地倾述，你就没办法拒绝她的推销。在这公司的几年里，我觉得自己是脱胎换骨了，业绩蒸蒸日上，并成功做到整个南大区的市场销售负责人。羽翼既丰，又恰逢创业良机，又一次转行，男友一直在服装外贸公司打工，中国的劳动力曾经是很便宜的，中国的服装外贸曾经非常辉煌，老外们纷纷在中国成立公司或设立办事处，因为文化不同，思维模式不同，精明的外商就找中国人合作办公司，一个合作多年的德国公司看中了男友的办事能力，遂提出合作，成立了其在中国南部的分公司，由我男友全权打理，于是我加入了男友的新公司，成为第一个不拿薪水的任劳任怨的员工。我不知道男人在意气风发的时候是不是都会变得自负，听不进旁人的意见，特别是身边人。遗憾的是，我们那时都自视甚高，都一意孤行的坚持着自己的意见，在一起工作竟导致双边关系无比紧张。这是我离开自谋发展的起因，于是我另外成立了一家小规模服装加工厂。你要问转行容易吗？绝

对不容易...在入行的时候，我对服装加工以及外贸，完全是一窍不通。自己不懂怎么办？找人合伙啊，一边做一边学，我们行内有句话叫：你若看谁不顺眼，就建议他去做服装，制衣厂的工作时间特别的长，一般从早8点开到晚10点，有时候还要加加班，开开通宵。初初，我自己接单跟单，合伙人原本是纸样师傅，车间就交给他管，我处理完客户的邮件，就下车间，跟着合伙人，每个部门转，每个环节看，天天早出晚归因为自己不懂，完全指望合伙人去控制生产成本，结果，合伙人更擅长技术而不是管理，季度清算，工厂不挣钱，亏了个大窟窿，我的心，那个疼啊，拿着报表就跟合伙人发飙，合伙人亏不起，闪人了。于是，我变成了单干户.....不是自夸，人逼急了，脑子反而特别好用，以前公司学到的那一套管理，正好派上用场，于是重新制定制度，调整人事，从来不擅长在人多场合发言的我，定期召集开会。该奖的奖，该罚的罚，树典型，立标杆。实践证明，外企的这一套非常管用。短时间磨合后，工厂迅速进入可控高效状态，我开始集中精力发掘客户。回想那段日子，觉得自己不是自己了，跟打了鸡血一样，白天累扒，晚上还睡不着，各种担心，可笑的是，在没什么担心的时候，我都会发梦，梦到工厂火灾。创业虽然不容易，但是只要能奋身进去，多思考，成功的几率还是很高的。虽然我们入行的时候，服装外贸的黄金时期已过，但是，机会总是有的。服装厂本是一个门槛很低的行业，很多传统的制衣厂都是车间师傅建立的，开发客户是薄弱环节，我曾经做的是市场销售，英语也好，反而在这一块优势明显。我知道在工厂规模上我们没有优势，生产力上不够人家竞争，同时服装出口的形势也不容乐观，所以我们定位自己高精尖，生产别的厂别的国家看了就扭头的高难款，服装展上，我们展出的样衣，摊位的布置，尽量做到与众不同，因此，在所参加过的服装展销会中，我们的摊位总是能得到光顾。我们对客户的理解，常常能获得好感，数次参展，还从未空手而归。如今我的生意稳定，客户不少，有欧洲的，美加的，还有以色列和哥伦比亚，我这么提出来，是因为藉机去这些地方拜访客户加旅游的经历还真是终生难忘，这是后话，万事开头难，迈过了最难的那一步，后面的路就简单了，现在有了各种积累，我已经不再害怕转行和再创业。我不太爱写东西，有时间就会满世界跑或者看书，运动，写这个，是希望鼓励一下自己和大家，古语说，世上无难事，只怕有心人，就是这样的，帝都某高校毕业后回地方当了公务员。大概这是最难转行的职业之一吧，一年后辞掉公务员，跳去帝都的互联网公司做金融运营。大学的时候我从来没有好好念书和实习，因为爸妈说了：女孩就该去当公务员！头3年专注吃喝玩乐，笔都不会拿了。最后一年为了考公务员，长在了图书馆里，连上厕所都在做题。最后我顺利拿下了三个省市的公务员，巴巴期待着以后喝茶看报纸没人管的美好生活。事实证明我too young too simple...我现在可以非常诚恳地说：若有一毛钱的野心，就不要当公务员！当公务员的那一年，我什么也没学会，唯一改变就是刷新了三观。我那秃瓢老领导是个极其自负的人，自比皇帝，底下的人每天都战战兢兢。饭局上爱让我们这群年轻姑娘上阵挡酒，当时我就翻了脸，老娘读了这么多年的书，是过来给你们这群老梆子卖笑的吗？翻了一个白眼当没听见。老秃瓢毛了，瞪着眼嗷嗷地跟我讲纪律！“纪律就是让你干什么你都得干。”，思政课我有听，我的纪律不是“为人民服务么？”.....老秃瓢从此憋着股劲儿想好好整整我，拿住我不敢辞职，变着法子给我穿小鞋。后来我想像我这样不羁的性格，是做不了公务员的。我可以不求升职甚至混日子，老秃瓢也不能开除我，但我能容忍自己浑浑噩噩地过完一生吗？真的不能。所以我果断辞职了。告别老皇帝后，顿觉神清气爽。其实当时难受的不是我一人，跟我同批进去的小年轻多多少少都有想走的冲动，但一年后下决心辞职的只有我一人。事实证明，果断是对的，他们中的大部分再也没勇气走出去。这也是公务员转行的难点，呆的越久，陷得越深。说说我是怎么跳向互联网金融行业的。1、职业规划。想转行得趁早，趁着冲动把米煮熟了，犹豫不决只会耗尽你的意志。在辞职前的几个月里我就开始思考以后要去干什么。第一，我一定要去做互联网，野马还是得呆在草原。第二，我年纪不大却是个老股民，对金融有兴趣，互联网金融正在风口上，岗位需求大也有“钱”途。第三，文科出身，更容易找到编辑或运营的工作，两者首选运营。制定好这三个条件，我开始积极找工作，在各类求职

网站上搜索适合自己的职位。在这里说句，人还是得做自己喜欢的事，就活一遭，就别干让自己不痛快的事了。2、技能准备。在找工作的过程中，找准岗位的G点，戳到了就赢了。既然我输在了工作经历上，那就只能从其他方面下手了。我发现很多理财编辑岗位都标明afp、cfp优先，想跨入金融行业，可以以此为突破口。我研究了一下afp、chfp、cpa、cfa等等，afp难度最小且考试时间也合适，于是开始着手准备。鉴于当时我走意已决，也不必再讨好那老秃瓢，就明目张胆在上班时啃书，反正他也没法开除我…啃了3个月，颤悠悠地去考试，最后好运地过了。途中，我兼学习了文案和平面设计，当是对枯燥金融知识的调味剂。3、面试。我的优势在于学校不错，有金融基础知识，兼超值打包附送各项技能，所以投出简历后，收到了一些面试邀请。其中还有大型上市公司，但面试后发现夜夜开ot的可能性极大，当时我的身体素质不太好，猝死在岗位上就不值了，pass。接着我衡量了其他有潜力的中小公司，选出了最心仪的，然后认真准备面试。想着光说不练没用，干脆准备了一份详细的文案防身，（没做过咋办？模仿啊！模仿得好也是学习能力强的表现啊）可能是我的认真打动了面试官，顺利拿到了offer。3、保持学习。现在工作一年多月薪已过万，对于互联网金融来说不算高，但重要的是我比过去更有自信。我想保持自信和实力的最好方法就是学习。记得有篇文章提到滴滴CEO程维，风投说每半年见他一次都感觉他进步飞速，这样的人怎么能不投。确实，在互联网行业一定要让自己保持学习和进步的状态，要学会模仿最优秀的case，向最牛逼的看齐，直到你变成那个被模仿的对象。现在一年多过去，我的身体素质在恢复，我开始思考自己职业发展，不能再做杂食动物。应该努力去行业最顶尖的地方，向更牛逼的人取经。除此以外，互联网给了个体很多机会，只要有能力，就不会饿死。自媒体这么活跃，公众号也能做出价值，十点读书都估值5000万了…如果可以，就攒实力自己做点东西。我有很多在互联网行业做的朋友，都很焦虑，这是通病。因为大环境变的太快，每个人都躁动、充满欲望。不过换个角度，焦虑也是动力，证明该学习了，花时间胡思乱想不如花时间给自己加点料。不论在哪个行业，有本事就一定有饭吃。感谢大家的鼓励支持，已经开始创作自传体小说了，暂定名《折腾》。共分三卷，发布在知乎专栏：第一卷：（已完成）讲述从大学毕业后，做实习律师，应聘公司法务，辗转上海重庆，初涉职场，年少轻狂的故事。并着重讲述父辈们的人生经历和创业故事，以及这些事对我的潜移默化。第二卷：《（连载中）开始创业，天真幼稚的雄心壮志在现实面前被无情碾压的悲惨故事，遭遇业务枯竭、团队解散、工程纠纷、借款、诉讼等一系列问题》。第三卷：《孕育》（未开始：实在迫不及待的可以看看：）关闭装饰公司，从头学习编程技能，再闯上海滩，积累思考沉淀……第一次创作，特别期盼大家的支持建议和批评（不要只是催更，o(′□′)o）。,+++++,2016年1月21日补充：如果你有和我类似的经历，或者对这样好还是不好有自己的看法，欢迎参与讨论：,+++++,另外，对我目前生活状态感兴趣，又恰好是程序员的，可访问我的技术博客：最后，为免麻烦，并虚心接受意见，事先严正声明，本故事纯属虚构，如有雷同，纯属巧合（对真实性确有执念的童鞋，！）+++++原答案如下：下定决心写这个长文了！,如果我以后能取得什么成就的话，我的人生应该能算得上一个传奇；否则，就是一场闹剧。但无论如何，我都不会觉得遗憾，因为我觉得，够精彩——人生只有一次，为什么不抡圆了活？,故事很长，知乎不能分集，所以先列个提纲。98年读大学，学的是国际贸易专业03年11月，英语培训机构当英语老师04年2月-05年6月，律师事务所实习、公司法务05年6月-07年12月，成立装饰公司，做老板08年8月，软件公司做程序员……年代久远，时间都对不上了，还得翻我以前的证书来推算。看着我当年的照片，不由感慨，岁月如刀，把当年如此意气风发的青春骚年，硬生生的刻画成一个秃顶微胖的中年大叔。现在再唱郑智化的《年轻时代》应该是真正应景了。好了，各位看官想听哪一段的故事，敬请留言。我就絮絮叨叨的从头开始吧！,我的大学,我的大学是一所还过得去的政法类大学，但我的专业就相当的悲催了——国际贸易。我入学的时候我们系刚刚成立两年，据说是以前的马列教研室转过来的，师资力量可想而知。但几位老师上马列国际政经关系之类的课还真不

错，上课就相当于听评书了。所以在这种环境下，学校有一个“辅修双学位”的政策，我们的老师极力推荐，因为我们学校国贸的文凭真的不值钱，还是法学吃香。因为修双学位还得再交学费，为了照顾家庭困难的同学，老师还提到一个备选方案：参加自考。所以，我面临了我人生第一个真正意义上的选择。辅修双学位，还是参加自考？多年以后回想往事，这个选择，在很大程度上影响了我的整个人生！双学位：花钱、容易、有面子自考：省钱、难、受歧视，我选择了自考，从此我的人生就像一匹脱缰的野马。大四的时候，我就以公民代理的身份出庭，对方代理人是当地律师事务所主任。更莫名的事，过不了多久，他作为颁奖嘉宾给在我们学校的辩论赛上给我颁奖（也不知道他认出我没有，^\_^），大四七月，其他同学都拿毕业证了，我才发现怎么没有我的？咦，还有几个同学也没有——他们学费没有交完。但我是交了的呀？哦，查来查去，我的学分还没修够。一门选修歌，我报了名，但没去参加考试。同学们都毕业找工作去了，我在继续学习英语，准备出国留学。继续我的硬朗风格，没有找中介，什么手续我都自己办。02年的时候还只有网吧能上网，所以乌烟瘴气的网吧里，就我在傻乎乎的申请英国的大学。03年6月，非典肆虐。网吧关门，我只好到英国领事馆蹭网。然后准备好材料，杀向北京。我可以保证，那趟列车是我乘坐过的最舒适最干净的火车。中午去火车上吃饭，炒了一个鱼香肉丝，整个餐厅就我一个人，几个厨师就围在不远处看我吃饭，那种感觉。我对北京的印象很不好。因为我被拒签了，估计是雅思分不高，资金准备得不够充足，稍稍有点后悔，如果交给中介来办的话，结果也许会不一样。所以北京在我眼里，就显得那么的荒凉！——是的，荒凉，诺大的北京城，就看不到几个人，因为非典嘛。现在回想起来，我胆儿真是够肥的。司考拒签之后立即回过头来准备司法资格考试。大学所谓的“国际贸易”专业就不要去想它了，我对他根本无爱。现在很多人知道我曾经做过律师，都会大吃一惊的表情；有些人会小心翼翼的问，“是拿到证的那种？”这时我都会很装B的来句，“当然！没证敢说自己是律师？”和我关系更近一些的人，会替我遗憾感慨不解各种复杂情绪代入。但我真的没什么感觉，脑子里想到的都是一句话，“不再热爱”。司考我准备了四个月，当时真是下了死功夫。大概半米高的A4纸大小的教材、法条和题库，堆在桌子上，从早看到晚，总共应该是看了三遍。永远都记得我在这间屋子里看书，老弟就在另一间屋子打游戏，极品飞车的轰鸣声，伴随着“追逐风和闪电的力量，随风奔跑有梦做翅膀……”的音乐，把我的心挠的，像猫抓一样。忍不住过去想打一把，老弟一副苦口婆心的表情，“看书！”然后我就灰溜溜的走开了。考完司考，焦急的等成绩。这时候，干点啥呢？插曲：英语老师，一个朋友给我打电话，“我在人才市场看到一个招英语老师的职位，你可以来试试呀？”，英语老师？我自己英语都是渣，还去当老师？但我那朋友觉得我英语好啊，六级都过了！（羞愧中……）忘了当初的想法，怎么去应聘面试之类的。总之，我就顺利的成了一名光荣的英语老师。这是一个成人英语培训机构，来学习的学生要求都不高，能帮助他们过四级就行。老师嘛，都是美女，学生里都有很多美女。唉，那段日子，真是舒坦呀！上课就是和学生吹牛，show一下我的蹩脚英语，心安理得的接受下面一群美女仰慕的目光……，哦，有评论要求说一下工资。我记得很清楚，800元一个月的基本工资，然后按课时再提成，好像我一个月能拿1200左右的样子。但重点不是这个，重点是全勤奖！只要一个月每天不迟到，就有50元的全勤奖。我居然拿到了全勤奖！！！！就为了50元，连大学考试都可以忘掉的我，居然能一个月不迟到？这是一种什么样的精神！快乐的日子总是短暂的。我的司考成绩出来了，顺利过关，而且还冒线一大截。心里那个高兴夹杂着淡淡后悔的心情呀——早知道我就多打几把极品飞车了。所以英语老师就不能做了，辞职吧。学校的主管挺爽快的，首先恭喜，然后自掏腰包请我们搓了一顿。我们表示感谢，他大笑着回答，“其实就是给自己找个理由喝口酒！”，实习律师，几乎所有的人，包括我自己，都认为我已经开始了攀登人生高峰的激情年代。二十二岁的我，意气风发，粪土当年万户侯。很顺利的找到一家律师事务所实习。然后我就傻眼了，这不科学呀！——律师没有工资。这个业界常识现在还有很多人不知道，他们以为律师穿着西装打着领带出入高档写字楼，一定是拿着高薪的金领级人物吧。哪里知



道，律师其实就是个法律个体户：自己接案子自己定律师费，然后当事人和律所签协议，律师费交所里以后按一定比例返给律师。就这样子的。更坑爹的是，我刚拿司法资格证，还只是一个实习律师，按规定不能独立承接业务，还得找一个“老”律师带。哎哟，我的个神，什么情况呢？具体来说，就是比如一个元的案子，我得交所里一半，剩下的一半再交一半给带我的老师，我得2500元。这还不是最无法忍受的，最难受的是一天到晚呆在所里没事做。每天早上假装去上班，到了所里就发呆，有同事来了吹吹牛，混了一天就假装下班吧！所里给我们实习律师唯一的一个任务是轮流值班，守在所里等当事人上门咨询。我记得好像我一个月收了500元咨询费，所里的都叫我“财神爷”。当时我不懂啊，反正来咨询，先说好要收费，200元一单。客户居然都老老实实的缴了。后来才知道，行规一般咨询都免费的。但无论如何，这样的日子我是呆不下去了。我最开始的想法是去做一个小车司机( ⊙ o ⊙ )。是的，你没有看错，就是去给别人开车当司机。我忘了这个搞笑的想法是怎么产生的，但好在我很快找到了一份专业对口的工作：公司法务。凭着过得去的英语、大学时候作为代理人出庭的两份判决书和司法资格证，我很快应聘成为我们这里一家上市公司的法务，主要负责他们厂里国际贸易方面的纠纷。工资1700元，记得很清楚（原因马上讲）。先说我到律师事务所“辞职”，其实也不算辞职，就是做个交代。他们想挽留我，但我得挣钱过日子呀；我希望我能把实习律师的关系继续“挂”在这个所里面，但被他们拒了。无所谓，爷根本不当一回事。但对带我的老师，还是要郑重的表示一下。说了一些没营养的话，记得的就一句，“年轻的时候，可以多闯闯多试一试，但不能一辈子都这样漂着。”老师说得很诚恳，我听得懵懵懂懂。是在暗示我什么吗？批评我？鼓励我？这个老师带我没多久，最多两个月，他看出我什么来了？我觉得我挺老实本分的一个人呀？我现在找到一份正式工作了，我没“漂”了好吧？！，不管如何，我告别了我少年时代曾经魂牵梦萦的律师事务所，告别了所里那些可爱的人：从西藏回来一直想写本书的春哥，大大咧咧数着一叠一叠钞票的老曹，喝着最浓最浓的茶抽着最烈最烈的烟的罗老师……我见过很多人，和他们呆在一起的时间其实很短，之后我们再没有任何交集，但不知道为什么，我对他们的印象如此之深。或许，他们的笑容他们的眼神，有一种我特别向往的东西。公司法务，很长很长一段时间，我都沾沾自喜于自己的聪明伶俐。要是我还傻乎乎的待在律师事务所，哪能有今天？你看，做法务多爽！把我的实习证挂在另外一个律师事务所里，一年之后我一样换律师执业证；在公司里这么多案子，又有工资，早涝保收，对于一个新人来说，锻炼机会生活保障全都有了！这日子过得不要太爽啊！哈哈！，“树挪死，人挪活”，我很舒服的半躺在宾馆白色的床单上，对面坐着我的老爸。他也很高兴，我毕业都一年半了，总算是有一份看起来挺不错的工作了。“你工资是怎么谈的？”他问我。“我要2000，人事回的1700”，我很随意的答道。“也不错了，黎叔给你估的也就800-1000。要是你（面试时）多要点，（工资）可能还会更高。”老爸喜滋滋的说道。说者无心听者有意！，两周之内，我就把这份工作辞了。遭遇传销“纵然是举案齐眉，到底意难平”。老爸的话，就像一根刺，扎进我幼小的心灵。我就翻来覆去的想啊，“我是不是真的就把自己给便宜卖了？”这答案到哪里去找？人才市场啊！我就又悄悄的把我的简历往其他公司发，看有没有个回信。很快我就接到了一个电话，“年薪十万！十万！！十万！！！”砸得我晕头转向，原来我是这么牛逼的一个高端人士？，买了火车票，迅速奔向广东茂名。刚下火车，就接到他们公司老总的电话，“到了？我们马上过来接你。”看看，看看！人家这态度！什么叫折节下交什么叫礼贤下士？嗯，看来沿海一带发达是有原因滴，我颌首沉吟。看到他们老总我心里暗暗吃了一惊，看上去比我年龄稍微大一点的一个年轻人，印象最深的是他的白衬衣，不知是他偏瘦还是衣服偏大，给人一种怪怪的感觉。他要过来给我拎行李，我赶紧拒绝了，随着他一起往车站外面走，“我们公司的车出去办事了，我们打个的吧！”他说。“行行行”，我连声附和。可是走过了一排排的出租车，他都没有停下来的意思。直到他停在一排摩托车前，哦，原来是打“摩的”呀？，然后我们两个人，就乘着一辆摩托车，风驰电掣的往白云宾馆驶去。我看到夜色中白云宾馆的霓虹灯火辉煌，但这个“摩的

”拐了个弯，在白云宾馆的对面停了下来，旁边就是一个破破烂烂的白云宾馆招待所。这绝对是真事，现实比小说更精彩！我不知道这位兄弟有没有看过红遍大江南北的《国产零零柒》，按现在流行的说法，“哥们，你千里迢迢把我骗过来，看你逗逗的吧！”，然后，他把我领到前台。“开个房间”，他很豪气的说。然后就一屁股坐到前台对面的沙发上，我只好问到，“多少钱一晚？”“住哪种？”“有哪几种？”“有25的，和35的。”“那就35的吧。”，拎着行李爬到5楼，挺大的一个房间，唯一不好的地方就是空调是坏的。哦，好像吊扇半夜也坏了，后来老板娘给我搬来一个落地扇我才睡着，公司老总陪我吹了半夜的牛，两句话就套出他们是干啥的。一个做传销的，还要从国内国外经济形势谈起，这是我的强项呀！我从《国富论》开讲，再谈凯恩斯主义布雷顿森林体系，最后以改革开放激荡二十年做结尾，表明“沧海横流，方显男儿本色”的豪情和决心。他们很满意的离开了，说明天一早过来接我去他们公司宿舍，明天一早，一早我就在闹铃声中醒来猖狂逃窜了！吓死我了，还好这招待所不是他们的老巢。我也是“要钱不要命”了，走之前还去前台把押金给退了，初到上海滩，我能够迅速识破传销，一是他们的手法太低劣了，二是得感谢一群骗子和我的女朋友。就在去茂名前不久，我被路边的给骗了100元钱。那是我人生第一次被骗钱！所以印象极其深刻，“怎么当时我就会被骗呢？”事后回想往往百思不得其解。很多被骗的人会说他们中了“迷烟”之类的东西。但我想，那是一种高明的心理暗示。我被催眠了，一刹那就够了，所以对这个社会有了一份戒心，在我接到这个传销电话的时候，我并没有百分百的相信。和我女朋友谈论，她就说，“会不会是传销哟？”唉，女人的直觉啊，真是一种可怕的东西，离开茂名，我就奔上海去了。那里，我也收到了一个面试通知。而且，那里，还有我的女神，女神就是女神，没有其他任何的含义。大学同学，新疆女孩，高挑，白皙，说一口很好听的普通话，和一口很流利的英文。我们的交集很少很少，但她说过的一句话，我记一辈子，“你们重庆人就是有盆地意识”。时至今日，我仍然不太清楚什么是盆地意识，我仍然生活在这片盆地里；但我想，我会用我的人生来证明：我从来没有怯懦，永远不会害怕未知，拒绝封闭，永远不会停止攀登，我会去看更多更美的风景，传销的经历被没有影响到我信心。这只是一个意外，是金子总会发光的！到了上海之后，找到面试公司附近的一家宾馆住了下来。每天200多元的房费感觉有点小贵，但想到我马上都是十万年薪的身价了，咬咬牙就认了吧，好好的休息了一天之后面试。面试的过程有一种当时说不出的感觉，后来知道，那叫做“professional”。现在就记得两点，他们的人事面完之后，是一位美女总裁接着谈。他问我的职业规划是什么。“‘职业规划’是什么东西？”我在心里嘀咕，然后按照我的理解回答，“准备先在公司呆两年，混点工作经验……”最后还不忘强调一点，“我最终还是要回律师事务所做一个真正的律师的！”，另外就是面试结束了，他们让我等通知。还要等通知？我心里咯噔一下。不要误会，我那时候还不知道等通知就等于没戏了，我担心我宾馆的住宿费，一晚上两百啊！所以我只能弱弱的问一句，“要等多久？”这位美女总裁就傻掉了，无论如何，我还是知道了，这次求职远没有之前的顺利，将会是一个漫长的过程。所以退了房，搬到了附近一家地下室招待所里，大通间，6个人，每晚20元，地下室里没有信号，所以每天早上，我都得出去——让手机信号满格，不然用人单位打电话找不到我怎么办？所以，我永远记得，大上海车水马龙的马路边上，我一份报纸看了无数遍之后的落寞萧瑟，凄凉，晚上回到地下室，一下子就热闹了起来。走廊里的人络绎不绝，端着脸盆搭着毛巾，在来去公共澡堂的路上，卸下一身的疲惫，拖鞋懒洋洋的声音让人感觉像散了骨架似的。房间里天南海北的人，操着不同口音的普通话，聊着五湖四海的经历。廉价香烟的升腾起阵阵烟雾，冲淡了空气中若有若无的汗味，更夹杂着洗发香波的淋漓，氤氲着一种亦真亦幻的人间气息。我旁边的床铺很特别，传单被套明显是家用的，而且上面铺着一大张牛皮纸，写着：“床单个人清洗不易，勿坐！被套个人所有，勿动！”，床主回来的时候，我仔细打量了他两眼，微胖，中等身材，五六十岁的样子，戴着眼镜，嘴角微翘，好像天生一副笑脸的样子，不像是个不好打交道的人啊，他看到我在看他，和我点了点头。随便聊了两句，洗漱完毕之后就躺在床上看

书。我转过头来一看，咦？是本象棋书。顿时来了兴趣，凑个头去看。“你会下象棋？”他问。

“会呀，就是不知道还有下象棋的书。”我笑着说。他来了兴趣，“要不？我们来上一盘？”他居然随身带着象棋，长夜漫漫无心睡眠，干柴烈火自然一拍即合。和他走棋，一种束手束脚被层层叠叠捆起来的感觉，特别不爽。几盘下来，输得抓耳挠腮，他兴致不错，还点评两句，“你是野路子，但思路灵活，不错不错！”我那心里憋屈啊，“你管我野路子家路子，赢了你就是好路子！”但就是赢不了，呜呼哀哉。慢慢的就熟捻了起来。当他知道我是律师之后，立马兴奋了起来，棋都不下了，要请我一个案子。还真是个有挑战性的案子。首先，跨国纠纷；其次，事涉伦理纲常。他要告他在美国的儿子，讨要抚养费！，当时的我（好吧，我承认，现在的我也一样），对这种案子连头绪都没有，简单的说，到哪里去告状都不知道。原告就被告？到美国去告？哪一级法院？诉讼用英文？适用美国法律……自然会想，能不能在中国起诉？中国起诉了被告怎么应诉？应诉了怎么执行？……总之一团浆糊。但场面还是要撑起来的，这种时候，最好的办法就是提问，反客为主，给自己争取更多的时间，还能给对方一种深思熟虑面面俱到的感觉。“嗯”，我轻咳一声，端起了架子，“你的儿子多大岁数？……”，一番交谈下来，我大致摸清了底，然后就是一种说不清道不明的滋味在心头。面前这个中年人，居然曾经是上海理工大学的教授！而今天，他只能挤在这样一个地下室，希望通过诉讼能获得他远在美国的儿子给他一笔养老费。他是改革春风中较早下海的那一批人，在大学里发现了国外的一种安防器材，国内还不能生产，就自己琢磨仿制，成功后就毅然辞职下海。因为产品在国内独一无二，价格远比国际市场便宜，他很快赚得盆满钵满。头顶儒商光环阔绰多金，外面就有了女人，被家里原配发现之后，各种纠结曲折，最终还是和原配老婆离婚，净身出户，儿子归老婆，小三光荣转正。所以按他的话说，“她（前妻）就给儿子灌输了一些‘不好’的思想”，最终这个儿子也不认他这个老爸了。然后剧情就急转直下，他仿别人，别人也就能仿他。他技术能力强，但经营就不行了。所以每况愈下，原来的徒子徒孙一个个要么另立门户要么转投他人门下。他亏得越来越多，小三和他也过不下去了，再离婚，又剝去他一半家产。时至今日，他还有一套十几平米的房子正拆迁，所以无家可归，盘算着还是地下室旅馆划算，干脆长租了一个床位，就在我的旁边。而他的儿子，由原配一直拉扯大，出国留学最后定居美国，据说发展不错，连他妈也一并举了过去，如今只有消息不见人影。之前联系到他儿子，他儿子就在越洋电话里大笑三声，然后挂断了电话。这么狗血的知音剧情，如果不是这个故事的主角就坐在我的面前，亲口告诉我他这些不光彩的往事，我信你才怪！，之后的几天，他带我走街串巷，去吃他说的“物美价廉”的盒饭，让我知道了大上海原来还有这么些个背街的小巷，一样的低矮破旧污水横流。看着他像周围的民工一样，捧着一个大盆子，狼吞虎咽，还不忘给我补充一句，“饭菜都可以随便加，不要钱，吃一顿可以顶两顿”，我在心里悲叹，“谁知道他曾经是一个风度翩翩的大学教授，曾经是一个叱咤风云的儒商”？妻离子散，无家可归，人近黄昏，浮生如梦，这就是所谓的“无处话凄凉”吧！，求职驿站，但他好像没有这种自觉，一边吃饭一边给我打气。“律师费我暂时没有，但这个案子肯定是能赢的！到时候你直接从里面提成就是了。他在美国，这个抚养费得按美国的标准来算，而且是美元，换成人民币怎么也不少了！”，不知道出于一种什么心理，我没有接茬，反而说，“这个案子估计不好弄啊！如果打不赢你以后怎么办？”我似乎听到他微微叹了一口气。他盆子里的饭也吃得差不多了，他放下筷子，从口袋里掏出一叠餐巾纸，给我一张，然后自己擦了擦嘴。

“我要这笔钱呢，其实不是为了养老，我还是要做事的。”他说得很平静，也很坚决，“我又发现了一种新的器材。这个器材，那就没那么容易仿制了！”他的眼睛慢慢的亮了起来，“告诉你呀，这一次，如果养老金拿不到，拆迁了还要补我一套房子，这套房子怎么也要值几十万。算算够我的启动资金了……”，我当时就直接被吓傻了，一把年纪了，你还玩儿？“你就不怕到时候就真的是‘死无葬身之地’？”差点就脱口而出。所以直到现在，我都很后悔，当时没有附和两句，给他一丝慰藉一点希望，我傻傻的表情看在他的眼里，不知道他是一种什么样的心情。多年以后我才明白



，有的事，输了就输了，可以一笑了之；有的事，你输不起！所以你一辈子都认不了这个输，你一定会想我还要再赌一把，说不定这一次，就能把所有输了的再赢回来呢？，一无所有的人，只能活在希望里。“呵呵”，他自个儿笑笑，“小X啊，‘世事如棋局局新’，这人生啊，像一盘棋，又不只是一盘棋……”，我忘了后来我们怎么一起回去怎么分手道别，只记得后来他知道我在地产公司上班，很是高兴，“房地产不错啊！以后十年，中国经济的增长点啊！”那一年，是2004年。但中国经济走向，和我这个小角色没什么关系，我还得继续苦逼的找份工作养活自己。那时候求职的网站已经有了，最火的好像是中华英才网；但现场招聘还是主流，所以我满上海的跑招聘场。在招聘现场就发现了一种叫做“求职驿站”的地方，是专门为求职者提供住宿的。房子就在附近，我去看了一下。真的很不错。首先，不是地下室，手机信号满格啊；然后，交通方便；最后，所有的求职者聚在一起，不孤独呀！楼道里一张张青春洋溢的脸，和地下室旅馆形成鲜明对比，让人的精气神一下就提了起来，“原地满血复活”！当我知道这个地方就是几个上海大学生搞起来的之后，我有生以来第一次觉得“做生意”（那时候没“创业”这个词）也是一件很有意义的事嘛。我果断的从地下室搬到了这里。在求职驿站我住的的是“上等房”，三人间。室友里有一个大连人，大概是个水手之类的，异常魁梧高大，说是来找工作的，我看他一天到晚瞎玩，背着一个硕大的背包，看地图就是看外滩周庄之类的。另外一个比我大几岁，三十左右的样子，精神利索，话不多气质沉稳。但第一个晚上，他就给我们一个惊喜。他捣弄出一把吉他来，问会不会打扰我们。哪会呢？我们赶紧起哄，来一曲来一曲！这种场面估计他也见得多了，笑笑就开始了。天啊！那是我有生以来第一次听现场版的吉他演奏啊！震撼，特别震撼，和听磁带听CD听功放什么的完全不一样。旋律响了起来，他边弹边唱。“每个夜晚来临的时候，孤独总在我左右，……，我想超越这平凡的生活，注定我暂时的漂泊，无法停止我内心的狂热，对未来的执著，……，拥抱着你OH MY BABY，可你知道我无法后退，……”，当时只是觉得各种兴奋激动，小脸红扑扑的，使劲鼓掌叫嚣。如果是现在让我再听一次，我一定沉默不语满含热泪！这样，或许才是给他的最高褒扬。他很谦虚或者自觉，一曲过后，就是自己拨弄着一些我们弄不明白不成曲的调子，但不知道是不是记忆加持，总觉得有一种难以言喻的悲怆激昂。他找工作不急，人才市场转转，有时候一天都没投出一份简历；但只要一投简历，就会坐在那里，巍然不动，一聊就会聊好久，旁边的求职者要么自觉的围成一个圈，看他表演；要么就纷纷散去，让他一个人表演。从他身上，我第一次知道，什么叫做“气场”！他自己说，他已经做到上市公司总裁助理的位置。结果几个同学一捣鼓，他辞职开公司，要把粮食卖到非洲去——他们一哥们是非洲一个小国的总统/酋长儿子什么的。告诉他们，“中国的粮食太便宜太多了，只要运到他们那里，换黄金换象牙换钻石，都跟玩儿似的”。结果傻乎乎的折腾了很久，前前后后投入了几十上百万，最后卡住了。粮食是国家战略储备物资，运不出去！各种关系都用尽了，实在没有办法，所以半生积蓄就打了水漂。++++++昨天半夜更新完毕，下面有个“大树”，说什么“等红绿灯的间隙看完了更新”。不带这么埋汰人的？！，怒更。以示抗议，抗议，严重抗议！++++++论文答辩，上海待了差不多二十来天，还是没有找到工作。和驿站里的高手交流，我也慢慢明白，当时十万年薪对我来说几乎绝对就是不可能的。记得他们的原话是，“十万是个坎，翻过这个坎，那以后的职场就前途无量了。但很多人一辈子就在这个坎上，这就是所谓的职场‘天花板’”。他们听了我的面试过程哈哈大笑。然后，我才明白，求职面试都是需要一些技巧的。我之前能很顺利的找到工作，靠的是实力碾压；大上海人才济济精英荟萃，我这点本事就不够看了。但这个时候，我得先回重庆一趟，我的法学自考论文要答辩了。话说自考真的不错，每科考试难度不低纪律严格，末了这最后的论文答辩也组织得有模有样。我统招的国贸专业，都不知道答辩是个什么东西。所以还是拜自考所赐，我还有了一次论文答辩的经历。现场的气氛还是比较紧张的，前面有的同学不知是紧张还是怎么的，都答得磕磕碰碰的。有个女同学答完了就趴在桌子上，估计是哭了吧。轮到我了。我的论文主题思想就是要提

高刑事诉讼律师的地位，赋予律师侦查权（啧啧！想想就舒坦，律师加侦探的生活，哈哈）。答辩的有三个老师，其中一个老师我上（应该算是‘偷听’）过她的课，她老公是检察院的，所以知道她的立场，一直不喜欢她，但这次栽倒她手上了。我总感觉她好像记得我的样子，难道是我骨骼清奇？“律师是个人执业，侦查权是公权力。公权力怎么能授予个人呢？”她打蛇还打得挺准。“公权力是一个虚拟概念，任何公权利实际上都是由个人实施的。真正进行侦查活动的也是公安检察人员，公安局检察院那栋房子就能够去侦查么？”我反应得也还挺快，能感觉到下面有压抑的笑声了。“不是那栋房子，检察院是指一个组织；通过组织，可以规范约束权力的行使。律师呢？”，“律师也是有组织的啊！不是有律师事务所和律师协会么？”，下面有人憋不住，笑出声来了。“律师收当事人的钱，为当事人服务，怎么能保证案件的公正？”她可能觉得我有点胡搅蛮缠，声音不由得高了些。“案件的公正是由法院来保证的。公安人员检察官也靠办案过日子（我没说升官发财，但意思传递到即可），就能保证他们的公正么？这些年这么多的冤假错案就是证明嘛！我国长期以来，公检法不分家，他们之间的相互监督形同虚设，真正的监督制衡，还真只能由‘收了当事人钱’的律师来完成。”我觉得我终于占据了主动，场面有点冷。另外一个穿白色连衣裙带着黑框眼镜秀秀气气的老师把话接过去，“你就在从事律师工作吧？”，“嗯，是的。”，“知道xx案么？”（这是一个律师在看守所会见犯罪嫌疑人时犯罪嫌疑人逃脱，然后该律师被追究刑事责任的案子，当时颇具影响力。好像律师姓彭，或者是彭x地方发生的，我实在查不到了，有知道的同学麻烦提示一下），“知道”，我刚好看到过这个案子。“你是怎么看的？这个律师该不该承担‘玩忽职守’的责任，或者有没有过错？”，“当然没有！”我斩钉截铁，之前那个老师发飙了！权利你都要有，责任一点不担？吧啦吧啦就开始上课演讲质问之类的，有点声色俱厉的味道了。“我觉得呢，讲到追究责任，就首先要看他是否具有承担责任的能力。律师手无缚鸡之力，在戒备森严的看守所，犯人跑了，应该是看守所的责任才是”，等她说完，我不紧不慢的说道。完了，若有所思的补充一句，“要让律师能逮住犯罪嫌疑人，至少得给律师配把枪吧！”，下面哄堂大笑！答辩完了，我心里还是有点小紧张。这个自考，答辩成绩要“良”以上才能发学位证的，看样子我把这老师气得够呛，要是她笔下稍微那么一哆嗦……唉，好好的，我逞什么能呢？但最终他们给我的居然还是“优”！那一刻，我满怀敬意。今日我以母校为荣！你全懂，就在我准备“再向上海行”的时候，我收到了一个重庆公司的面试通知。他们电话里说得很诚恳，“我们老总专程从北京赶回来，你一定要抽时间过来一趟！”我仔细查了一下这家公司，正规地产公司，这次应该不是传销吧？老总都专程从北京回来了，这么给面子？那是应该去看看的。很后来我才回过神来，就一个重庆本地企业，还什么“专程”从北京回来？就刚好从北京出差回来吧？有了上海的经历，这次面试还是很成功的，我着重强调企业法务大有可为，能够最大程度的保证律师业务的专业化，无疑是企业和律师的双赢选择云云。公司老总听得乐呵呵的，当场就拍板，“在这里干吧！”让人立马把合同拿过来，“签了！”，“啊？”我有点傻眼，但之前的豪言壮语已经放出去了，看看待遇还过得去，一咬牙签了吧！哎哟，我的大上海，来日方长后会有期了。老总姓李，大家都叫他李董（董事长），我送他一个雅号：“你全懂”。，烦啊！我辛辛苦苦写好的答辩状（辩护词），他总是要改一下。你改得好我也就服了，改得不伦不类让人哭笑不得。法律文书，是有其专业性的！根据事实和法律进行辩护，要求清晰简练深刻，你看看你搞的这些东西。“公司自成立以来，上缴利税xxx元，为政府解决就业问题xxx人……”我的个妈啊！你做政府工作报告啊？还有什么一定要把xx领导的批示作为证据，好吧，你一定要说中国是人治社会，领导批示有分量，但人家批了什么？“已阅”、“请转xxxx阅”……这样也能扯个虎皮当大旗？当人家是瞎的呀？开始我还要说上几句，这时候他就总是大度的摆摆手，一脸高深莫测的笑容，“小X，你不懂……”几次之后，我算是明白了，“好好好，我都不懂，你全懂！你全懂好了吧？你全懂还招我们进来干嘛呢？”，每次出庭，我念答辩状（辩护词）都脸红，似乎都能感受到法官和对方律师眼中浓浓的嘲讽意味！我多想说一句，“天地良心，这不是我写的

，好吧？！”，“你全懂”在法院系统的名声臭到了家。公司除我以外还有两个律师，组成法务部，专门给他打官司。有一个所谓的“法律台账”，记录每个案件的进展情况。A4纸小四号字密密麻麻三页，“你全懂”每周开会挨个理，要理一个下午直到满天星光。所有的案子我们都是被告都是败诉，但是我们绝不认输，一审输了打二审，二审输了申请再审，再审完了拒不执行，强制执行就提执行异议。策略就是“打不赢我也要拖死你”！有的案子已经拖了五六年了，法院还是没能执行。“你全懂”不以为耻反以为荣，每次说到这里总是炫耀他的光辉战绩，“两次，两次我都是在（执行）拍卖场上，高院下函中止执行，要的就是效果……”这时候旁边就有个陈总，总是要竖起大拇指，来上两句马屁，“高！李董做事，总是出其不意……”摇头晃脑的模样，唉，大家自行脑补吧！，公司说是地产公司，根本没有新的楼盘开发。有块特好的地，但没钱开发，诉讼缠身，也没人和他合作呀！就收点老小区物业费门面租金过日子。因为和老小区业主有房屋买卖纠纷，小区业主就不缴物业费，“你全懂”就组织保安打着维修的幌子，断水断电。业主里也有横的，山城人吃辣椒性子急，喜欢用拳头讲话，所以物业部每天乒乒乓乓，好不热闹。我看到最激烈的一次是物业搞了个乌龙，断电断错了人家。刚好这户人家里只有一个老太婆，她不知道啊，以为是停电了。老年人也特能忍，摸黑了两周，才觉得不对劲，给儿子打了电话。这一下，捅了马蜂窝了，老太婆几个儿子，带了一大群人，到物业部一通乱砸，那场面，生动啊！而且这次我才知道：牛逼，物业部的所有门窗玻璃都是钢化的！砸不坏。这次保安理亏，没有还手。但也有彰显其战斗力的时候，一次和门面卖场的租户起纠纷，把人家的经理脑袋给开了瓢，让我到医院送医药费。打得那个惨啊，绷带里裹着的，就一个猪头。特别有讽刺意味的是，“你全懂”啥事都眉毛胡子一把抓的人，还组织我们看企业管理的视频，不看还不行。作为法务人员，勉强可以算中层（比保安强嘛），所以也得去。记得好像是余世维的讲演，主要谈的就是“放权”，那时候“放权”是个流行概念啊。虽然老余讲得很有表现力，但一来我想“这和我有半毛钱关系”，二来夏日炎炎，我就闭目聆听一会儿吧。一会儿，有人把我推醒，很贴心的给我一张纸巾，让我插擦嘴角的哈喇子。“李董好，你也来看呀？讲得真不错！”我精神抖擞的说。满屋子哄堂大笑。下班有一个财务室的同事和我顺路。慢慢熟悉了之后，原来财务的命运和我们法务一样悲催，在李董英明的指手画脚下，一本烂帐烂得谁都搞不懂。“唉！你这个说法是不对的”，我马上纠正他，“至少李董懂的嘛！他全懂的！‘你全懂’啊！”我们哈哈大笑。于是，这个雅号迅速传遍了公司。只有“你全懂”一个人不知道，看来他还算不上“全懂”嘛？，夕阳西下，卸下一天的疲惫，两个同命相连的年轻人，一起吐槽他们的傻逼老总，那是职业生涯中多么基情四射的回忆啊！，黎叔，忘了受到什么刺激（或者是经过慎重的考虑？），我决心从这家公司离职。给家里打电话，说了我的想法。，“唉！”电话这头都能感受到我爸的哀叹无语，“干得好好的，这才几个月，怎么又要……”，“谁说干得好好的？你是不知道，再这样下去，我一世英名都毁了。”，“你有个什么一世英名？”，“我以后要在这圈子里混的，人要脸树要皮……”，“……”，又说了会儿，我爸可能懒得说了，“电话里说不清楚，你找黎叔商量一下吧！”，黎叔？好啊！我偶像级人物，他自己大学毕业一年不到，八十年代，就扔了“铁饭碗”，下海经商，一身传奇啊！行，我就服他。给黎叔打个电话，“黎叔，晚上有没有空？我请你洗脚。”，“你请我洗脚？”他吃了一惊。，“是啊，你请了我那么多次，我也好歹请你一次嘛。”，“哈哈哈哈哈！”他笑得很开心，“好好好，你小X请我，我一定过来。”，“好，我下班了你开车来接我吧！”，黎叔和我爸有业务往来，简单的说，他在我爸厂里做建筑工程。第一次看到他，感觉他整个人，就一标准的成功商人形象：胖，脸上总是带着笑，亲切，但不卑不亢，坐在椅子上就像一尊弥勒佛。影响中有点深的是，一起唱卡拉OK，他唱了一首《爱拼才会赢》，荒腔走板的，但挺深情。我上大学以来，我爸就把我托付给黎叔照顾了。但我们一直其实没什么交往，逢年过节吃个饭而已。真正让我对他重视起来的是，我出国留学筹资金的事。我出国留学，是要资金证明的。家里其实有钱，不多，但是勉强强够了，唯一的麻烦是我爸的身份，国企基建科科长，这钱曝光的话，非

常敏感。但又必须弄出来进行一些操作，家里为这事想来想去，给我外公给我大伯什么的来操作都不合适。最后我爸拍板，请黎叔帮忙。我们都吓了一跳，我爸和黎叔这种业务关系，相当敏感的，万一有个什么闪失？“他办事，我放心。”我爸一锤定音！，所以我很好奇，究竟怎么样的一个人，能让我老爸放心？我爸的性格，按他的话说，“几十年战战兢兢如履薄冰”，怎么这么相信他？，我毕业准备出国，没有找工作，黎叔就让我到他们单位挂个“法律顾问”的头衔，有时候还真有些事会咨询一下，所以我们的交往也就慢慢多了起来。但真正让我们成为知心朋友（或者，我把他当朋友）的，是两件事：钓鱼，还有就是打架。那时候我大四，我们学校有一个池塘，有时候就能看到有人在旁边钓鱼玩。我和另外一个室友，也有样学样的买了根鱼竿，每日小钓片刻。某日，学校保卫处来人，问清我们的身份，就收了我们的鱼竿。让我们哪来哪回，自个再找地方玩儿去。开玩笑！本大爷是这么好打发的？，“收我鱼竿没问题，拿东西出来！”我沉着脸，自觉颇有气势。，“什么东西？”这两个保安有点迷茫。，“你‘抢’啊？凭什么收我的鱼竿？法律依据拿出来。”，“咦！”两个保安傻了眼，今天碰到个楞的。“要依据是吧？保卫处。”，我跟着他们就去了保卫处。，“你在这里等着。”一个保安凶神恶煞的把我扔在一间办公室里，然后去找“法律依据”去了。一会儿，一个满头白发的老保安进来了。那气势，一身正气不怒自威，“你哪个系的？”我耐着性子答了，“你们年级老师是谁？”我又答，……，慢慢的，他就端起老资格教我该怎么“好好学习，天天向上”之类的了。噤里啪啦半天，我听得烦了，“别扯那些没用的，我是来看你们收我鱼竿的依据的。”直接打断他的长篇大论。他一下子就炸了，“你年纪轻轻不学好！你这种人，进入社会，那就是社会渣滓！我告诉你，我女儿就是检察院的，抓的就是你们这种人……”，“检察院是吧？我就是立志要和检察院斗的人！另外，大叔，在政法院校，多少受点熏陶，抓人的是公安！”然后我就看他一双眼睛瞪得大大的，指着我的手指不停的抖，一个劲的喘气，说不出话来。继续换人上场和我斗。这次来的是个爽朗的年轻人。人未到笑先到，“哈哈，要找依据是吧？”他从门外迈着大步走了进来。，“你这是盗窃行为！”他先声夺人。，“请讲！”我不慌不忙。，“池塘是不是学校的财产？”，“是。”，“你钓鱼是否经过学校允许？”，“没有。”，“你未经允许，占用他人财物，是否是盗窃？”他试图一击而定乾坤。，“不是。”我云淡风轻。，“啊？”他一脸不可置信。，“江河湖海，是不是国家所有？”我问。，“是。”他答。，“我在嘉陵江上钓个鱼，还是盗窃国家财产了？”反问。，“啊？你，你，你……”，“学生宿舍，是不是学校财产？”我问，他不答，我乘胜追击，“我在宿舍抓个耗子，都要经过你学校同意？！”，饶人，说理说不通了，所以他们还是只有老老实实的去找依据。他们找得到屁的个依据！可怜诺大的一个保卫处，没有我一合之敌，“拔剑四顾心茫然”啊！独孤求败的寂寞，谁又能体会？感慨自得了一会儿，“咦？怎么没人理我？”他们把我们扔在这办公室里，就没人管我了。大门开着的，估计就这个意思：“一个小屁孩，懒得和你啰嗦，哪来哪回”。我另一个室友就说，“算了吧？就一根鱼竿，我们……”，“你先回去吧，我不光是要向他们要个说法。嘿嘿，这件事他们估计是拿我没辙了，该是我反击的时候了！”我一脸狞笑。于是他走了，就剩我一个人在办公室里吼，“人呢？出来！”，最后出来的是我们的年级老师。这招够狠！好，今天暂时先回去休息一会儿，但这事没完，你给我等着。刚好晚上黎叔喊吃饭，我就把这事和他说了。他哈哈大笑，最后问我，“这事还怎么没完？”，“我要去找他们给我开个《处罚通知书》，然后我拿着这个通知书就去法院提起行政诉讼！”，“要不得！”黎叔的笑容止住了，一副哭笑不得的表情，脱口而出。，“怎么不行？折腾了半天，他们都没拿出依据来，他们输定了；再说，就算我输了，还不就是收缴我的鱼竿。”我不以为然。，“你们学校是政法院校，被你一个学生给告了，这事要上新闻的呀！”，“上新闻好啊！我以后做律师，愁的就是没名气。”我更来劲了。黎叔嘴角带着一丝捉摸不透的笑容，“你把你们学校告了，就算你告赢了，别人怎么看你？”，怎么看我？牛逼啊！我心里想，但这话不能说出来，“维护法治精神啊！”，“别人会觉得，你们学校教给你法律知识，你现在又用这法律知识来对付你们学校。这不是‘得理不饶人’

’，这不是‘恩将仇报’啊？学校还养了个‘白眼狼’出来了。”，这黎叔怎么拎不清呢？这哪是报复？这是弘扬法治精神好不好？依法治国，什么事都得讲法律……我这心里急啊，但一时又组织不起来语言，所以就好像说不出话来一样。黎叔可能以为他话说重了，脸上又堆起了笑容，“小X啊，这名声很好挣，但你要考虑清楚，你是要一个‘美名’还是‘恶名’。如果你是帮别人打这个官司，那绝对没问题……”，被泼了瓢冷水的我慢慢冷静下来，后来气也消了，这事也就不了了之。

“算了，看在学校四年养育，哦，不，教育之恩的份上，放你一马，算是报恩了”，我就这样自己说服自己。但有一点不解的是，黎叔一个商人，商人不是应该唯利是图的么？还考虑名声。至于另外一件事，打架么，呵呵，说起来就不那么光彩了。简而言之，和房东老太婆因为鸡毛蒜皮的小事起了纠纷，她叫了人“讲数”，动手，我撂倒两个，猛虎架不住群狼，落荒而逃。（喂喂，不要笑！我是真撂倒两个……算了，说了你们也不信，哥我可是练过的。）总之，这个场子得找回来呀！我又找到黎叔，“这事你千万不要和我爸说！”，“没问题”，答应得挺干脆，“那你帮我叫两车人。”，“……”，黎叔就傻掉了，“你工地上不是那么多工人么？”我提醒他，“又不是真打，就吓唬吓唬她。”，写这段话的时候，我止不住的笑，键盘都敲不准。唉！我那逝去的青春啊……但黎叔当时肯定很头痛，他点了一支烟，整理了一下思路，问：“你叫两车人上去的目的是什么？是要收拾她一顿？如果是这样的话，她一个老太婆，你一个人就轻轻松松把她干掉了。她家就在那里，跑都跑不掉。‘有心人安顿无心人’，背后给她一砖头，她还防得住？”我想想也是这个道理，但我怎么可能做这种下三滥的事？，“那么你的目的就是要‘吓唬’她，震住她，是吧？‘我也是能叫来这么多人的’！”见我若有所思，黎叔继续说，“但是你要想一想，是不是人多势众就能让人服你？就像昨天晚上一样，她叫人来了，你打不赢，但你服不服？”我皱起了眉头，“而且你要把她‘吓’服，两车人不够啊！‘强龙压不过地头蛇’。她是土生土长的本地人，乡里乡亲的，有外地人来闹事，那是一呼百应啊！你看电视里面‘打拐’，就连国家暴力机器，进村解救被拐卖妇女，都只能‘悄悄的进村，打枪的不要’。”我展颜一笑，又愁上眉梢。这仇还没法报了？真得去背后拍板砖？，“还有啊，小X，你要考虑一下后果”，黎叔严肃了一点，“你是学法律的。你看很多事，都是一时激愤酿成大错。就像杀人犯，拿刀把人捅了，我们去看他，他还不是哭，‘我没办法啊，我知道这是犯法；但就是气啊，气得身体都控制不住……’。我们都理解啊，那到了‘人争一口气佛受一柱香’的时候，有什么办法？所以回过头来想，最好的办法就是你一开始就不要走到那一步！”，“我又不是要真的打……”，“到时候情况就不受你控制了。昨天这个老太婆叫人的时候，她是不是真的想要打你？”我抬头看到黎叔的眼睛，特别的清澈亮泽，正直直的盯着我，脸上的笑容高深莫测。“嗯，好像是……她可能更多的是怕我打她吧！”我也不由得笑了笑。

，“就是啊！人，是最难以控制的，尤其是一群人。你拖了两车人，她叫来一堆人，这些人良莠不齐，而且说不定就有些喜欢闹事的主儿。你想，只要一有人动手，那是一个什么场面？你我都控制不住。别说你个人，就是国家之间，都是这样。很多时候，其实两家的老大都不想打，都知道打起来是两败俱伤，但摩擦升级群情激奋，最后还不是要顺应民意……”，说来也怪，我天生一个驴脾气，但不知怎么的，就是服黎叔。他的话浅显直白，但就能说到人心窝里去。最后，我还记住了他一句话，“饶人不是痴汉，痴汉不会饶人。有时候，放别人一马，也就是放自己一马。”但记住是一回事，真懂又是另外一回事。颠覆所以，离职这事，老爸让我听黎叔的，我是百分百的同意的，而且我相信她一定是支持我的。见面简单的寒暄过后，躺在按摩床上，我就开始吐槽我们公司老总。他静静的听着，偶尔询问两句详情，最后发表他的意见，让我大跌眼镜。“你说的这种情况，是一种相当普遍的现象，尤其是私营企业。老板什么都要管，所谓不懂得‘放权’，让下面的人很难做，没主观能动性，公司管理效率低，什么事都要堆到老总那里，听候圣裁。”，“是啊是啊！”我猛的翻身起来，不愧是黎叔，高屋建瓴一针见血，呵呵。“但这和你有什么关系？”，“啊？”我的身体笑容都僵住了，不太明白他的意思。“他是老板你还是员工，他给你发工资你给他干



活，他要怎么干你就怎么干就是了呀！”他说得如此理所当然，我都不知道怎么说了。“我干得不开心啊！”我终于想到了表达。“你工作是为了开心呀？”晕死，我今天才发现黎叔是如此一个让人无话可说的人。黎叔继续问，“你好好想想，你工作是为了什么？”“工资、成长，还有开心”，我还是要把开心加上。黎叔笑了，“你们这一代人啊！”，“开心不开心，我们放在后面说。你不开心，其实还是因为觉得没有‘成长’，是吧？工资反正是定的，你觉得他改了你写的东西，让你丢了面子；他要无赖，不是正人君子；他不放权，不会管理……是不是这样？”“嗯。”“但是你没有发现，这些就是他高明的地方！这就是你要向他学习的地方。”“啊？”我嘴巴里能塞个鸡蛋。“这是你们刚毕业的大学生最容易犯的错误，越是好学生，越容易犯错误”，黎叔看着我的样子笑了。我冷静下来，洗耳恭听。“他为什么要写他公司的社会贡献？因为他要给法官传递一个信号，‘我这个企业如果出了问题是有严重的社会后果的’”，黎叔继续。“法院依法判决，还会管这个？”“怎么不管？我们国家，有没有真正实现司法独立？他这种案子，一定是要上审委会的，审委会的人，是一定要讲政治的。”“你以为领导的‘已阅’没有用？用处大着呢！标明这事领导是知道的，那下面的人就要揣摩了，多多少少都会影响案件的判决”，见我又要开口，黎叔直接说，“小X，如果你是领导，你会直接写：支持xx公司？”我无力的瘫在按摩床上，心里五味杂陈。“但这家公司肯定没前途了，诉讼缠身，法院的人都恨死他了……”，“那不一定哟！”黎叔连这个机会都不给我，“如果他真的是四面树敌孤家寡人，他怎么能把案子拖这么久？从法院的执行拍卖现场把程序中止下来，这要多大的本事？没人帮他，没有朋友，他凭什么？”“那他的经营呢？那么好的地，不开发也没人和他合作，死在那里。”“这更是他的本事啊！这地只要捏在手里，越晚开发越好呀！自然增值啊！这块地，不管他用什么手段，扛了这么多年没有开发，增值了多少？按规定，获得国有土地之后，两年之内必须开发。不开发，是可以直接收回去的。”我的心越来越冷，人越来越烦躁。“他内部管理呢？”“不放权是一种无奈，放不下来。就以你小X为例，把权给你，公司的这些案件，你能不能做到他这种样子？”……那晚我们聊了很久，我发现我的整个世界观都彻底的颠覆了。我茫然不知所措，不愿意承认我之前就像个小丑一样自以为是。最后，我灵光一闪，感觉一下就抓到了关键，“黎叔，你说得他这么厉害，什么都对；但为什么你也是老板，但你就不是这样的人？”黎叔有点错愕，我越说越有状态：“你就不打官司，你自己的事情，或者你朋友找你，你都是出主意‘和为贵’，吃点亏就吃点亏，要向前看。”“还有，你以前不是说资金要流动得越快越好吗？最怕的就是押着不动！”“你管理上放权，就比如你现在的工地，你就几乎是撒手不管，是吧？小项自己都觉得顶不起来，你让小项‘只要拖过去’就行了，给他机会成长。”黎叔想了一会儿，脸色有些波澜不惊，悠悠的说，“我和他们不一样”。这么装逼！？当时我心里想，但这话肯定不好说出来。所以悄悄的就换了个话题，又继续聊。后来我才知道，黎叔说他和别人不一样时，应该是怎样的一种心情。那天晚上，黎叔给了我上中下三策。上策：试着和李董交朋友，他其实是很孤独很渴望被理解的。只要能和他成为朋友，我将受益无穷。中策：安心埋头做事，学李董做事的方法，想办法获取他的资源，为将来做准备。下策：不要急着辞职，至少找到一个比这里强的下家，然后再辞职。我犹豫着说，上策我有心理阴影。“什么心理阴影？”黎叔觉得很奇怪。“我，我看不起他（李董）”，我还是说了实话。“你看不起他！”黎叔的语调很夸张，“他哪一点比你差？他住洋房开豪车，经营这么大家企业养活这么多人。他不打官司，你小X有饭吃？你凭什么瞧不起他？”我有时候会后悔，我没有完全听黎叔的话；但有时候又很庆幸，我至少能听到这些话。这些话，很多当时我都不能理解，但我努力的把它们记下来。此后，在现实中一次次的碰壁，打落门牙和血吞的时候，回想起这些话，才明白，“啊，多么痛的领悟”！再后来，又渐渐的释怀，生命中的很多事，不痛，你就无法领悟。那火，后来我思前想后，还是忍不住，网上悄悄投了几份简历。很快就接到面试通知，“只帆公司，八楼”，电话里面的人事小妹妹说地址。“只帆公司？”我问。心想，就一个公司，谁知道地址啊？“你不知道啊？”人事

小妹妹声音很夸张。我是不知道呀，公司很出名么？去了才知道，真是我孤陋寡闻了。集团公司，总部在广州，正在全国各地扩张。他们的做法是地产加商铺，商区内一栋楼整个买下来，上面的写字间出售，下面卖场自己开百货，还有一部分商铺会卖出去交给商铺自营。这次出问题就出在这卖出去的商铺里。第一次面试是在下午，面试我的是一个高高大大的陈总，打着呵欠，看样子还没睡醒。随便问了几句，闲聊了一下重庆的天气火锅，十分钟不到就完了。一会儿人事就进来通知我OK了，让我去上家公司尽快办离职。这么简单？呵呵，我兴奋了一晚上，第二天一早就到公司辞职。交辞职信的时候，我们法务部的经理很惊讶，然后和我爸一个语气，“你干得好好的……”，唉，其实我还真有点舍不得她。她对我一直很照顾，有一次部门交接，我坏了事，她像护崽的母鸡一样，在办公室里吵，帮我背黑锅。而且她也是个奇女子啊！（未经她本人允许，就不多说了），她继续苦口婆心的劝我，“是不是工资问题？我给你打报告，上次李董已经答应给我们法务部涨工资了。”，“李董待你真的很不错！当时你进公司，真的是他特批的呀！他当时在北京，让人把你资料扫描了传到北京，亲自拍的板！我当时都没看上你，你在我面前就一个学生娃儿的样子……”，“李董有李董的难处，你知道吧！他不容易啊。我们下面开玩笑怎么说都可以，但……”，看到我一脸木然的样子，她皱着眉说，“你以为你给他取个‘你全懂’的外号他不知道啊？”，“啊？”我抬起了头，有点晕。但我已经回不了头了。浑浑噩噩的办完了离职，早上那股子兴奋劲一点都没了。一个理由堵在心里说不出口，“在这里，再怎么我是法务部的一个兵；去了那边，我就独当一面，是个将了呀！”，但少年心性，下了班回到家，吃过晚饭，又一脸喜气洋洋，和女朋友一起憧憬将来的美好生活了。高兴劲没过多久，新公司人事来电话，说上面非常重视这个职位，所以有点变化，让我还要去面试一次。而且人事好心的提醒我，是竞争面试，三选一，让我好好准备一下。我准备你妈个逼！我一把扔了电话，心里一万只草泥马奔腾而过！第二天憋着一肚子的火，还是得忍气吞声的去面试——那边已经辞了呀！走得那么坚决，有脸再回去么？开始面试了，进了办公室，屋里坐着好几个人，都是公司老总。之前面试我的陈总，他客客气气的和我打了个招呼，介绍说旁边的就是汪总，非常关心此事，所以专程从总部过来。我看见汪总就躺在办公桌后一个摇椅上，半闭着眼睛，悠闲的摇呀摇着。侧对着我，抿着嘴不说话。我也就微昂着头，不吭声。人事看有点冷场，就喊我坐。我坐下来，汪总也转过身来，脸上带着一丝奇怪的笑容，打量了我几眼。我也趁机看他，五十来岁的样子，相貌很特别，头发稀疏，额头三道皱纹很深，三角眼鹰钩鼻，薄嘴唇微微下垂，所以笑起来样子有点怪。他的嘴和下颚，侧面看就像老虎的嘴巴一样，按相书上的说法，“虎口，形若饿虎，主暴虐嗜杀”。，“汪总好！”我终于还是开口了，面带微笑。然后我就做自我介绍，把简历证书这些拿出来，他随手翻了两下，“书还是读得不错，很会读书吧？”我微笑不语。他递给我一个广告宣传册，让我看，并让陈总给我解释。原来他们下面的卖场百货，最开始规划，是从底楼的卖场进入，二楼才是百货，所有要想进百货的顾客都得从卖场过。所以卖楼时就抓住这个卖点，在宣传册里说，这个卖场是进入只帆百货的“必经之地”。但后来百货开门营业之后，发现这样不行，底楼的入口太窄，吸不了人气。他们就有个一个好主意，在二楼百货两侧开了两个大门。外地的朋友可能不知道，二楼怎么开门？这是重庆的地形决定的，坡地，斜的，所以对高处而言，二楼就是平街的一楼。所以现在人都从上面走了，百货是活起来了。底楼商铺冷冷清清，鬼都没一个，这些商铺业主哪里受得了，就闹了起来，要公司要么把二楼的门封了，要么退房赔违约金。公司一堆老总正焦头烂额呢！我仔仔细细的听完，心想完了，这个官司打起来公司半点赢面都没有。抠字眼没用，“必经之路”把话讲得太死了。不由皱起了眉头，眼珠子乱转。余光瞟到汪总，他一副老神在在的样子，正似笑非笑的看着我，我心里腾的就冒起一股邪火

！，+++++++，下一篇：+++++++我以前有个学生，她的学校和专业都一般，听了我的课后，想去旅游行业发展，发了很多简历，没有收到面试通知。后来她打电话给我，问我该如何进入旅游行业，我问他，你是不是坚定的要进入这个行业？她回答“是”，我又问，为了学到

行业知识，你愿意付出努力和汗水吗？她还是回答：“是”。我说：“好，那你按照我的要求去完成四件事。”，第一件事：上网查询全中国有哪些一流的旅游公司，哪些公司的业务代表着未来的方向，最有前景。然后，你告诉我你最想去哪家，只能锁定一家。她用了三天告诉了我结果。一流的旅游公司有国旅、中青旅、携程网、艺龙网等等。她认为携程的业务代表在线旅游，是未来的方向，她选定携程了。我说好的，第二件事：上网查询携程网在最近三个月，哪个部门在连续大规模招聘，这个部门有何特点？部门负责人是谁？公司的办公地址在什么地方？具体在哪一层哪一号？又过了两天，她给我回复了，携程网的商旅度假产品部在大规模招人，这个部门是携程的新设部门，是公司的业务重点，部门经理姓张，公司的办公地点在某某大厦的19层。第三件事：上网查询美国前三名的在线旅游公司的网站，查询其商旅度假产品一切相关信息和资料，然后和携程网的商旅度假产品进行详细对比，结合个人观点，写一个1000字的分析报告。这个学生非常的认真，她用了1个星期的时间，结合自己的观点写出了这篇比较分析。当她发给我时，我连看都没看，直接回复，再修改一次。第四件事也是最后一件事情：把这篇写的比较分析打印出来，附带简历，亲自去携程的办公地点，把它亲手交给商旅度假产品部负责人张经理，注意，是亲手。我的这位学生在一个工作日的上午十点，穿着正装，准时去了携程网的公司。她到前台后，表明了要见张经理，前台说张经理没在，要她把简历留下，他们转交。她给我打电话了，我明确告诉她，必须亲手交给张经理。她开始在前台附近等张经理，中间还有保安赶她走，她都没走。过了有1个小时。张经理回来了，前台主动告诉了张经理有个学生等他。她主动拿出报告，亲手递给了张经理。我后来得到的回复是，张经理看到写着《美国某某、某某、某某公司与携程网商旅度假产品比较分析报告》的名字时，眼睛一亮。后来，他们去会议室交流了，后来中午一起吃午饭了，我想再后来就不用我说了。她应聘成功，经过几年打拼，最近被猎头挖到另一家公司的商旅度假产品部做部长。

1、了解别人比  
别人了解你容易很多，当你去一个公司或单位应聘时，我首先问你，你了解这家公司吗？了解这家公司的历史、产品、文化、经销渠道、竞争对手、未来战略吗？同样的，换个角度，这家公司的人了解你吗？了解你的家乡、家庭情况、教育背景、喜怒哀乐、特长能力等等吗？相信你会说不了解，既然双方都互不了解，那么你认为让公司了解你容易，还是你了解公司更容易？这就是为什么面试之后，公司选择了要A同学，不要B同学的本质原因。你没有充分了解你的战场、了解你的谈判对象。当你想去一个企业时，请回答我几个问题：这家公司创办于什么年？竞争对手有哪些？未来发展方向有哪些？产品有哪些？主打产品是哪些？企业文化的特点是什么？等等至少20个问题。去年宝洁招聘的最优秀的学生是学数学专业的一个本科生，我问他为什么会被录取，他告诉我，他做了足够的准备工作，以至于面试时，当他说出宝洁的第一个产品是蜡烛时，连面试官都不知道，可想而知他能不能被录取吗。主动求职的调研可以从两个角度入手，第一，寻找公司里代表未来方向的新兴业务；公司的发展确实有用人的需求，在扩张中；要知道并且见到对你起关键作用的人。第二，你要明确对手。你要明白你要和谁谈，谈什么，有没共同点，共同话题。知己知彼，决胜千里，要知道企业招聘的要求和目的。你们双赢的价值点在哪里？站在对方的角度考虑问题。比如上面讲的我的那个学生，他做的主动求职的每一步安排，都是符合了这三条标准的，她做的每一个准备工作，都是在为双方寻找共同话题，体现自我价值的方式方法。

2、预见性的融入具体业务，在工作当中，领导分配一件事情给员工，要求尽快做完，尽快上交结果。第一类员工小李，三天后跑来告诉领导：领导，你要做的事我已经做完，您看看。第二类员工小孙：领导，您要做的东西我已经做好了，你看看怎么样，还有没有其他的吩咐，我帮你做？再看看第三类员工，“领导，你给我做的事情A我已经做完了，而你做A事情的目的是为了做B事情，而B事情我已经起头了，但做不下去了，我需要您的指导，您指导指导我，我给您做完。”，其实在求职中也是一样的道理，在还不是公司正式员工之前，就要有提前学习掌握的态度。什么叫做创造机会，他没要求做的事情，你已经花了很长的时间学习和准备这件事，对他来说给不出给不招你的理由。机会是自己创造出来的。我们继

续看刚刚说到的那个同学，如果这个同学没有做第三件事，直接去做第四件事。他也能见到张经理，但是他们有没有共同的话题？肯定没有。但是，当她做好了准备，你如何看待商旅产品，你如何看待我们公司的商旅产品，在有准备的情况下，你觉得他们会没有共同话题吗？3、用最大的主动性开创自己的未来，这个世界上，会主动关心你和帮助你的人，主要是你的父母和你的亲朋好友，如果你都不懂得主动去说一句话，任何人的命运都和你无法形成关联，如果你不懂得主动关心别人，主动去影响别人，主动让自己和别人有关联，那么你很难改变你的命运。为什么很多应届毕业生刚毕业时选择营销类的工作，是因为这会对今后的发展积累很好的经验，营销类的工作就需要你主动让你的产品去和别人有关系，让别人感知到需要你的产品。不论你设计的产品有多么好，如果你不懂得主动向别人争取机会，那么很多时候，你是没有机会的。很多同学都会遇到这个问题，你喜欢电脑吗——喜欢，那你做过什么准备吗？——没有；你喜欢看书吗——喜欢，那你看过什么书？——刚从图书馆借来，还没有看。想要有机会，第一是决心，第二你有什么能引起面试官注意的特例，第三是你做了什么样的准备。第四，坚定和坚持。如果这个学生按照刚刚说的方法去努力了，但没有做成，那么你需要做的，就是再去做一次。很多事情，很多时候需要你的决心。例如在电影《肖申克的救赎》中，肖申克想在监狱里办一个图书馆，他在监狱里已经失去了自由，只有写信，写一封信会有结果吗？没有，怎么办，继续写，但坚持每天写一封信，坚持写、坚持写，坚持了很久之后，终于，有一天，邮差来了，送来了他想要的书和钱。在招聘之前，如果你瞄准了一个公司，你就需要花一些时间、精力去充分了解这个公司。新员工入职后，公司会请专门的人去给你们做培训，但是你不要等进入公司后才去了解公司，才去学习这些业务知识。你把这件事情提前做了，如果你在招聘前三个月把进入公司后培训会教你的内容提前掌握了，你就会成为公司在寻找的员工。所以，你应当提前去了解这个公司，做行业调研、企业深度研究。比如：这个公司属于什么行业，这个行业目前的发展如何，这个公司的产品有什么特点。想弄清楚这些，你可以提前去结识这个公司的经销商，和他们交流。也可以和产品的竞争公司的员工交流，去了解对方眼中的你所研究的公司的产品。当把这些东西都了解的非常清楚后，写一封信，交给公司的业务部门或者董事长。即使你的报告做得再差，你也有了和其他同学相比最大的优势，就是你比其他同学更了解这个公司。所以，目标越简单，越容易成功，正因为你的目标单一，所以你比其他人更容易在一个方向上下更多的功夫。正因为别人什么职位都投，什么公司都投，所以他更容易没特色。你要在战略上打败别人的关键是，在最关键的地方投入最多的兵力。希望对你有帮助，祝你成功！生物-信用卡行业数据分析/模型(Discover)-互联网产品数据分析(Facebook)，本科国内top2生物，然后在国内又念了两年硕士，之后到美国念pharmacology的phd，念了两年多，发现自己实在不是这块料。当时目睹实验室里带我做实验的大师兄博后每天8-6在实验室一刻不停的做实验看文献跟人交流学术，发表的论文有一作nature，两三篇影响因子10以上的，导师在他这个领域里算是数一数二的，一年经费上百万刀。即便如此，大师兄招教职也还是找的很辛苦，更不用提之后想要拿到终身教职(tenure)有多难。于是在现在的lp大人孩子她娘当时还是g的的指导以及家人的支持下毅然决然的转行，念了个统计的硕士。很感激当时实验室老板很理解并支持我的决定，不但继续给我工资，还出钱让我选了一门生物统计的课作为过渡（如果不是学校有规定的话，老板还同意让我修两门统计相关的课），还让我准备一下毕业论文答辩一下拿了个硕士学位，导致我有三个硕士学位（我想说集齐三个能换个博士学位吗？）拿到统计硕士后找了个银行做信用卡数据分析建模型的工作，跟之前学了九年（本科四年，硕士两年加三年）的生物毫无联系。虽然有时候觉得浪费了很多时间，不过想想也是冥冥之中自有天意。银行干了两三年模型、数据分析什么的，十月份居然在linkedin上先后收到Amazon, Facebook, Google的联系。虽然IT/互联网领域一直是我最想去的，毕业之后也一直准备了不少，但是被公司recruiter主动联系，而且还凑一块儿了，真是又惊又喜。一堆面试之后从了Facebook。（据说2016是寒冬？希望能挺过去），说容易也容易，按部就班的准备下来，现在做的东西跟五年前完全不同也是

当时无法想象的。说难也难，需要家人朋友老板的支持，加上一点自己的努力和运气，四五年间还是略有一些辛苦的。最难，是下定决心转行，之后就好办了。至于三年五年十年之后会怎么样，谁知道呢。谢绝转载。航空专业、航空工程师、绘画、汽车工程师、摄影考研、电影摄影，以上这些构成了我从大学毕业到现在工作和生活的关键词。十年前的自己面对这些不相关的词可能都想不出它们会连成一段怎样的经历，和这些历经放大后又将面临多少选择的苦恼和彷徨。大学高考考了两次，考上了西安一所985大学，专业是飞行器环境与生命保障工程。选择读航空只是觉得听着高大上，接触以后个人的感受是“想说爱他不容易”，大学很多时间花在一些不误正业的爱好上，如摄影、电吉他，大四快毕业的时候还面临的补考，记得准备机械设计补考时自己两天两夜没有睡觉，可以说是一路惊险的混到毕业。

二. 第一份工作大学毕业签了一家有四千多员工的国企，自己被分到产品研发部，部门的同事也多是校友和大学同学。航空产品从型号立项到定型，研制的周期很长，又是国企，所以工作节奏慢，压力不大，记得一零年的世界杯，自己和同事几乎是熬夜看了其中2/3的比赛。这期间我一直没放下我喜欢的摄影，其中一些作品也获过一些小奖，这些鼓励建立的自信，让我一向不安分的心总怀疑当时的生活现状，“难道干一辈子这样一个一眼望的到头的工作，难道不能将爱好跟工作联系到一起”，于是工作三年后我从单位辞职，准备干我喜欢的摄影。

三. 考摄影研究生喜欢摄影源于自己并不善言辞，但又有通过影像表达自己对生活对社会看法的冲动，于是决定报考国内图片摄影最好的鲁迅美术学院的图片摄影专业。我们八零后的父母，都是五几年生人，因为种种社会原因都没有上学和选择自己发展方向的机会，所以我父母还是很宽容的支持我的。家里找了一些关系联系到学校摄影系老师。一问才知道美院摄影专业考研还要考绘画，当时一听被泼了一瓢冷水。但母亲鼓励我说儿子你小时候不就喜欢绘画，当时家里没那条件，你想好了就去做吧。于是那年七月份我从老家长春来到沈阳的一所画室，跟一帮准备高考的孩子一块学画。能考上鲁美的学生大多从高中起学画，大学又学了四年艺术，我要跟他们竞争，而我绘画是零基础，要从画石膏几何体学起，画室的学费也不低，压力自然很大，那时候一天当两天用，因为艺术院校考研文化课进档线要求不高，所以我基本上将大部分精力画，从早上画室开门画到晚上画室老师准备休息。画室提供的住宿条件也很差，十几个人住在一个两居室改成的宿舍里，但跟准备高考艺考的没心没肺的小孩天天混在一块倒也好像年轻了几岁。绘画的天赋我还是有一点，也能做住板凳，但无奈半年的时间要想追上人家几年的画工谈何容易，最后成绩虽然过了国家线，但还是因为专业分不高，落榜了。

四. 汽车工程师考研落榜后，人很失落。经历了一次美院的考研才知道艺术院校考研的难度甚至远大于工科重点学校，招生太少，很多都是十几个人争取一个名额，美院毕业的本科生也少有一年考上的，我认识的都有考过四五年的。文化课艺术生也经常能不明原因的考的特别高，甚至当年鲁美学生的英语分比东北大学学生的英语成绩还高，绘画和摄影创作考试都是老师主观评卷，自然对我这个跨学校跨专业的考生不利。面对这些客观原因我一个并不富裕的普通工薪家庭的孩子只能先理智的选在面对现实，找一份工作养活自己。而回老家长春，当地也没有航空单位，只好给汽车方面的工厂投简历。应聘的过程也不顺利，简历投了一个月，几乎没有面试的消息（后来发现是家里手机信号不好，一些面试的电话打不通），家里也很着急，甚至联系一个效益很差的国企让我去面试，结果那边因为是托关系面试的反倒狮子大开口的要人情费。那段时间天天把自己关在家里自我怀疑，“不是不我能力太差了，转行真的这么难吗”，有天实在憋不住出外散心，结果手机响了，一家外企汽车零部件公司让我去面试。面试表现一般但还是被录取了，工作虽然还是产品设计但因为不是汽车专业毕业的，一切又从零开始，而且虽然是外企但是个小公司，研发人员既要做机械设计又要搞强度计算，单位离家很远，正好是城市的两头，早上要五点半前起床赶班车。在这公司只呆了三个月，又去了一汽同日本合资的一家汽车零部件公司，虽然离家近了但进公司的后发现日企的管理模式就是加班加班再加班，干了快一年身心俱疲。

五. 再次考研做过的摄影梦还是忘不掉，加之常跟一位当年一块考研的老哥聊天（这老哥是大学老师，教生物的，喜欢



摄影考了四年鲁美摄影研究生才考上），他说，老弟，咱俩是同一类人，做过的梦忘不了，你是搞艺术的料，你再试一次吧。于是我做了一段思想斗争又辞职了，跑到沈阳去准备考研。画室的老师看我又来考也吃了一惊，他也知道我家境一般，学费也象征性的收了点，但经济压力还是很大。那半年我的作息时间是，白天去画室写生，晚上去东北大学复习文化课，周末在肯德基打工，临近考试那一个月又得后半夜在一个朋友家厕所搭的暗室里练习胶片的冲洗和放大（鲁美另一门专业课考的是黑白照片的创作，包括胶片的冲印）我知道考研我只有这最后一次机会了，只有玩命拼一次才有一点希望。考研初试那几天紧张的浑身盗汗，艺术类考研时间也长，第一天英语政治，第二天素描半身像写生、色彩默写，第三天抽象命题摄影创作，第四天胶片放大，可能是压力太大，这次考研初试给我感觉像跑了一次马拉松，初试结束已没有精力去想考没考上，摊在床上大睡一觉。年后发榜，报考同一个老师的考生里有两个人进了复试，我和另一个女生，入取名额只有一个。复试又要考中国美术史、西方美术史、美术概论、艺术方面论文的命题写作，对于这些我还是空白，此时原来六百的出租房已经租不起了，搬到了一个农民工宿舍，里面都是道边摆摊的小贩，晚上经常被鼾声或是隔壁叫床的声音弄醒复试前别人就告诉我希望不大，那个女生就是鲁美本科的毕业生，这也是第二次考，家里也疏通了关系。结果是，别人的话应验了，我最后还是因为几分落榜，但我也

不想抱怨公平，绝对的公平是不存在的，还差一点，就是还是有我当初做的不到位的。没办法愿赌服输。六. 电影摄影考研结束，我知道不管多难我只能将摄影这条路走下去，正好机缘巧合，我有机会接触影视摄影，跟剧组成了一名电影摄影助理。进了剧组还知道电影摄影完全跟平面摄影是两回事，去年我又去北京电影学院摄影系进修了电影摄影专业，但成为一名电影摄影师没有太多捷径可走，推轨道，跟焦点，掌机，要一点点积累和学习，干电影摄影助理对体力和精力也很大的考验。经常会遇到一天干二十个小时以上的情况，熬夜是家常便饭，剧组高强度的工作让人脾气暴躁，凡事要忍。很少有像我这样的过了而立之年才开始干电影摄影，放眼剧组都是90后的摄影助理，但选择了不能说后悔，牙咬碎了也得往肚子里咽，不服你的人都在看着，爱着你的人都在等着，本科学习的是化学工程与工艺。2007年~2008年,大学出来进的是与专业非常接近的冶金行业（黄金冶炼），在工厂里做技术员，也下了一下一线体验了三班倒，但是，那段时间感觉很不好，满身都是红渣，还要做实验，吸着剧毒的铅水气儿，一年下来觉得再也不能呆了，污染太严重了，身体到最后肯定会垮的，于是离职去了上海。2008年~2014年,在上海，一心想找个技术方面的工作，不再接触那些高危的有毒化学品，于是进了机械行业（粉体工程），在这家公司做工艺工程师，主要绘制PID PFD 设备流程图 设备平面立面剖面图，并且还负责一部分销售和项目管理工作，由于要谈女朋友成亲结婚，3年后，被派到郑州做区域负责人，组建华北团队，慢慢收入也提高了，结婚生子了，就这样在这家公司呆了有6年，一同进入这家公司的同事，慢慢基本上都离开了，补充进来很多很多新鲜血液，我也成为了老员工。但是，该公司管理很混乱，而且该机械行业竞争压力巨大，利润微薄，没有看到一些好转的迹象，业主也总是犯二，在这里干的不是身体累，而是心累，各种扯皮各种拖欠各种谩骂，此时老婆也已经生完孩子，而且孩子也已经一岁多了，工资不见增长，生活压力巨大。长期接受互联网信息的我觉得，要转行了，机械行业再跳槽也是这样，羡慕程序员码代码拿工资还不用接受各种烦心事的样子，也满足我成为一个神奇的程序员的梦想。2014年~至今,于是，我找了很多信息去查询是否要去培训，而且在哪里培训比较合适，最后，我为了系统的学习一下怎样写代码的知识，而且从时间上考虑家庭上考虑，最后去报班学习，只身从郑州来到了北京，参加学习。在培训学校，几乎不眠不休的学习了近5个月，努力进入了培训班里的大数据特训班，然后，出来找到了一份工作，就此踏入了互联网IT行业。年后，就把老婆孩子一起接到了北京。在公司里，就我一人做后端的，但是我学习比较扎实，任务完成很快，而且还有大把时间去自己看各种新技术，去学习发展完善自己。工作半年，工资翻番，技术熟练，基本转行成功。今后的目标,积极学习前后端知识，争取两年内成为一个全端工程师，顺便努力学习英文，达到听说读完全流畅无卡

顿的目标。工资能达到一人就在北京买房无压力的目标。 ,以上,2015.08.08,===,2015年10月13日更新 ,推荐关注的同学转行要慎重,因为有幸存者偏差存在。 ,前两天参加培训的同学聚会, 30人仅有3个80后, 而我的年龄是当中所有人最大的, 也是唯一结婚有小孩的。 ,===,2016年01月23日更新,目前在公司做web端工程师, 包括服务器及域名购买, 服务器操作系统数据库安装配置, 防火墙缓存反向代理的安装配置, 数据结构设计, 设计稿切图调色, 网页前后端代码的书写, 自动化构建及部署上线……,仍然在不停的学习进步, 希望能尽早成长为大牛……我不喜欢撕逼, 但是评论区有个叉神。我来特地回复下, 是怕这个叉神误导其他人是不是学开车就先要学一下汽车构造和发动机原理? (老梗) ,我特么都说我是外行了, 我就学一个spark应用应用, 你在我外行这里装逼是不是有点不合适?? ,仔细看看我给你贴的两个链接。SPARK是在伯克利大学的实验室研发出来的, 然后伯克利大学在EDX上开了两门关于SPARK的课程, 用的是PYTHON语言, 官方都没有说学习SPARK一定要SCALA或者JAVA。 ,SPARK官网的API文档提供了详细的PYTHON教程, 尤其是在1.5之后, PYTHON能够使用几乎全部的功能。 ,还有, 你又知道我不会scala了? ,我最最最厌烦你这样的人!! ,-----

-----,我是一个彻底的转行人员,从市场营销转到了数据挖掘, 这其中很多时候是自然过渡, 并没有多么的刻意去说要转行,本科的时候学的市场营销, 没想过毕业后能干吗, 家里人安排银行和公安的职位让我自己选, 我也是没有多大的想法, 想着毕业后顺理成章的回去当个公务员安稳一身。 ,可是事情总是在不经意间会发生。 ,我竟然本科毕业后要出国留学, 而这一步却改变了我的人生,到国外自己的眼界开阔了, 不再拘泥于以前的认知范围, 憧憬着更大的舞台, 拥有更远的抱负(鸡汤~) ,更为重要的是找到了自己的兴趣爱好: 喜欢数据, 喜欢编程。 ,于是在国外就没日没夜的学数学, 学编程, 还有出去溜达。 我从一个计算机, 数学菜鸟 慢慢的转行到数据这上面来。 ,其实自己当初在学的时候, 也不知道有数据挖掘这么个职业存在, 只是单凭着兴趣爱好一直学下去的, 直到回国找工作, 才发现有这么个职位。 ,我回国后第一份工作是数据分析, 就是那种简单的弄弄EXCEL, GOOGLE分析工具啥的, 没什么挑战性。 自己就在业余时间学习PYTHON, 高等数学, 概率论, SPARK等乱七八糟的东西, 学的越多, 就会对自己越不满意, 就会发现自己的无知, 野心就会越来越大~~,是的, 我跳槽了, 凭借着自己野路子学来的知识, 开始做数据挖掘和机器学习的工作。 得益于我平时关注的东西比较多, 学习的知识也不少, 涉及到算法的知识并不是很难为我, 因此很畅快~~,但是还是那句话, 对自己依旧不满意, 野心依旧很大, 如今正在学习JAVA, 数据库, web等知识的路上。 ,转行难吗? 当然难, 和那些科班出生的人会存在差距, 但不是一直存在差距! 转行的心酸只有自己能体会, 每次看到成段的数学公式和代码, 我会一遍又一遍的说“阿西罢”。但是从来没有放弃过~ ,那为什么还要转? 有人是因为兴趣, 更多的人是因为要养家糊口。 ,每个人都有自己的舞台和梦想, 有些人只是会说我感兴趣, 我很热爱, 但是从没为此做过什么, 他们把梦想放在心理, 或者放在嘴上, 在自我意识的舞台上享受着这种梦想给它带来的愉悦。 而我这样资质一般的人不太敢和别人聊梦想, 因为我是一个外行, 害怕别人嘲笑我, 我能做的就是将梦想放在心理, 自己一步步的行动来接近梦想, 来缩短与别人的差距。 ,我和所有人一样, 羡慕知乎里一对又一堆的大神, 对他们佩服的五体投地。 我又和所有人不一样, 羡慕佩服完之后, 我会拿起书本, 打开编译器, 开始敲代码, 而不是在感叹之后开始一场欢快的游戏或者电视! 因为学的东西是师范类, 所以大学一出来哥们是当老师的, 去了一个私立初中教书, 当时带的是初二, 男学生荷尔蒙充沛, 女学生却还没发育, 这让我十分苦恼。 ,上课的事情不用多说, 我上课就是按照备课内容讲二十分钟, 其它时间让他们做习题。 ,晚自习的时候几个爱闹的男生居然在最后一排玩斗地主, 我悄声走到他们身后他们都不知道, 其中一个说: 对十, 说真的刚来的英语老师奶子真大。 ,另一个说: 你对那种老女人感兴趣啊, 你还真重口味, 对K。 ,第三个说: 小点声音, 王炸, 别被那傻逼数学老师听到了。 ,哥们一脚就踹翻了他们的桌子, 那三个少年那时候的表情是颤栗的, 内心是崩溃的。 我揪起那个骂我傻

逼的小子就是一巴掌，那小子发出惨叫，估计整层楼都听到了。闻声而来的英语老师跑过来拉住我的手，说：小刘，别冲动，我们这儿不能体罚学生。我收回了手看了她一眼，心想人家还说你奶子大呢我看你脑子倒是挺小的，让那三个小子去了我的办公室，一人写了一份检讨。第二天教导主任找我谈话，翘着二郎腿捧着杯热茶装老干部，对我说：小刘，不是我倚老卖老啊，你们年轻人刚工作火气盛，有些地方还是要多向我们老同志学习啊，就比如教学生啊，就要讲究方法。我等他说完，冷冷的说了句：傻逼。他手一抖茶全泼在地上，他跳了起来吹鼻子瞪眼睛的指着我说：你说什么？我换着笑脸说：主任您看，谁听到别人这么骂都要发火啊，年轻人老同志都一样。老主任坐在椅子上大口喘气，感觉快中风了一样。没过几天，那个被我抽了一巴掌的学生又在放学后调戏女同学，冤家路窄的又被我撞见了，话不多说又是一顿暴打。那小子哭着说：老师我没摸到她屁股。我边打边骂：你还想摸屁股？第二天，那小子的家长告到学校，说我对那小子有意见，已经打了他两次了。学校领导大怒，要我作检讨，还要我去给他父母道歉，我当然不从，说他调戏女同学我打他都是轻的没把他送进局子都是客气的了。老主任跳出来：他说他没摸到人家屁股。我成了众矢之的，气急了说：我还没操到你妈呢，你老糊涂了吧，这件事谁错了你都搞不清楚？老主任眼一白，差点昏了过去，校长一拍桌子：小刘，你什么态度？我站起来说：我不干了。当天我去了一个论坛上发帖子，述说了我的遭遇，引起了较大争议，后来一个人联系到我，因为都在武汉，就约出来一起喝酒。那家伙喝的脸红脖子粗，说：兄弟，你这文采，做老师可惜了，来我们公司干编辑吧，主编的位置迟早是你的。我有点踌躇，说：我学的是师范。他说：去他妈的师范，老子还学的中文系呢，现在在当财务。说完摔在桌子底下打起呼噜，我喝干了最后一杯酒，一拍桌子决定转行。就这样，我从一个人民教师转型为一个文字工作者，过程也并不是太难，关键在于你是否热爱要转行的工作，总觉得学哪行就该干哪行的，就和闪现重置普攻一样，虽然听起来很厉害，其实是非常傻逼的。转行真的很容易啊，谁说不容易的，我拿热翔糊他一脸。我大学毕业后很幸运，进了一家500强，当时的薪水比起大部分同学要高很多。然而也很不幸入职后没有具体的岗位，作为管培生糊里糊涂地轮了两年岗，轮完销售轮市场，轮完市场轮行政，感觉什么都没学会——管培生，什么鬼！当然也可能是我自己的问题，总之就是两年过后，感觉不是我轮了岗，而是岗轮了我，感觉不对，就离职了。离职前我一直在思考自己转型的方向，那时互联网创业热潮正在升温，一个冉冉升起的新岗位引起了我的注意，虽然该岗位日后被吐槽吐成翔，但当时它在我眼里就是团团迷雾中的一盏明灯，它的名字叫：产品经理！心想，怎么说，也是经理啊！而且是生机勃勃的，互联网啊啊！于是我买了一堆很cliché的书，什么《人人都是产品经理》、《点石成金》、《启示录》、《结网》、《用户体验要素》、《UCD火花集》……，然后根据书中理论，找各种网站、产品来研究，自以为是地评点一番，把自己简历的工作经验尽量往相似的工作内容上靠，什么需求分析啊，用户调研啊，产品策划啊，然后就开始投简历了。算上离职前偷偷去面试，找新工作花了两个多月。虽然有些折腾，但这其实也是逐渐锻炼技巧，逐渐完善思路，更是逐渐说服自己的过程，并不感觉有多难。到拿到产品经理的工作时，我真的以为这就是自己喜欢的工作了。然并卵。一股劲干了两年后，我又开始对自己的职业生涯迷茫起来。我逐渐认清自己——我太随性，没耐心，不严谨，我对重复性的工作内容感到厌烦，更不喜欢在老板、程序员、设计师之间腾挪斡旋。我的逻辑性、策划能力以及想象力也没我想象的那么好——不是说不能胜任工作，而是不能达到我想达到的90分乃至更高的水平。我只能说：我不适合。这个说法很欠扁，在家人和女友看来，它就像是一个不想工作的、逃避的借口，特别是我曾经放弃过一份高薪的工作。但我当时真的很无力，也很苦恼。我也不知道自己适合什么了。我开始重新寻找，比如念个书，学个设计或者别的？掌握门技能，以后或许还能从事自由职业，不用再朝九晚五被老板捆住。我也真的申请过学校，只是没有申请成功。也时不时买彩票，幻想中个奖实现财富自由——真这么逗比过。那段时光非常蹉跎，没有目标没有动力，工作只是混饭吃的工具。心里苦闷就会胡思乱想，又怕老抱怨会让家里人不开心，于是就开始自

己写一些东西，看到的，想到的，胡乱写写，坚持了一段时间。后来有一天，在逛求职网站时，发现一家报社在招记者，希望对方是80后文艺青年，熟悉香港什么的。我想了想，感觉自己好像挺适合。不过我没有直接投简历，而是在微博上找到相关负责人，私信发了自己的简介和文章，反正就是试试。没想到面试居然过了。后来一发不可收拾。就这样从事了最适合自己的，但却完全没想象过，也不可能考虑到的职业。于是我又转行了。总结下来其实这次转行也不难，同样是因为自己做了一些相应的知识以及技能储备，虽然一次是有意的，一次是无意的。通过这样的经历，我真觉得转行不难。任何雇主所需要的，都是特定的技能及产出，而你所要做的，就是证明你有这样的能力。这个过程，需要额外的努力。转行跨度比较大时，如果你不能用自己原有的工作佐证，那就用别的履历来说服对方。仅此而已。不过话说回来，我又觉得：转行真的很不容易啊，谁说容易的，我拿热翔糊他一脸。不容易，不是方法论上的“不容易”，而主要是心态调整上的“不容易”。一来，任何有责任心的人，在本职工作上一定是有投入的。有投入，就会想要回报。转行意味着放弃期望中的回报，这里面多少有些不甘。其次，有人说换工作乃至转行是试错的过程，但是试错是有成本的，时间精力金钱就不说了，最大的成本其实是沉没成本。重新开始一份新的工作时，你会发现年龄比你小的同事，相关工作经验比你多，是你的前辈，级别比你高，在行业、人脉上的积累也要比你深厚，特别是你转了两次行之后……那感觉，真不爽啊。不过虽然不爽，又能怎么着呢，如今的选择，大概已经是自己最好的选择了。因为找到自己真正喜欢的工作，会感觉特别踏实，会心无旁骛，每天工作不再惴惴不安，不再充满不安全感，不会陷入——觉得工作在浪费自己的人生，不愿意投入，更觉得在浪费自己人生——的恶性循环。一切都是值得的。答完此题，发现被糊了两脸热翔。这话题很适合我。一句话：“一名学核物理的电竞选手转行媒体编辑后的程序历程与转行感悟”。如果你有兴趣看完，我至少不会比现在最高票的兄弟弱。如果要详细一点而又快速一点的文字来描述我这号人，可以这么说：我是一名学核物理的电竞选手（肄业学生）转行了做媒体编辑，而后又转行了程序开发，在程序开发过程中也从php后端转向了web前端。也就是，我现在是一名的web前端工程师，职位还算比较高，P7级架构师。当然，如果非要吸睛一点的是，由于在前面相对坎坷的历程中修炼出来的一些个人素质，让我只用了2年不到的时间将自己的开发能力从8K涨到了35K，这几乎是所从事工种的天花板了（所在的城市能给这一工种开出更高薪酬的项目或公司已不多，换一个城市还有更高，只是已落地生根并发了芽，换不了也不打算换了），再接下去我只有自己创业，否则很难顶破这一天天花板。当然，我现在算是在创业，项目在B轮，如果能走到D轮或IPO，或许我可以做到财务自由，再回去玩玩电竞或写写文字。ok，如果你觉得我这种经历还是比较有意思的，那么可以试着往下看，很长。=====，很长，先撸个大纲：1999年-2003年，电子科大，肄业。（这个必须匿掉，免得对不起母校和学院）2001年-2004年，坏学生+《星际争霸》半职业化选手，和不少知名选手有过交手记录，比如jaystar，比如魔兽人皇sky（对，他玩过星际），有过少量胜利的记录，但更多是被虐。2003年-2010年，IT写手、IT媒体编辑，枪稿作者。工作以后，业余还打比赛，2005年底或2006年初的样子退役。2008年-2012年，php开发。外包或企业级项目开发维护，杂七杂八的能力从来没有超过8K。2012年-今天，前端开发。做过4个电商项目，花了约2年时间让自己从8K到35K，有机会拿到50W年薪的offer，不过我喜欢电商，第四个电商项目的创业合伙股东之一。本来我把Coding那段经历发在这里的，来回复题主关于web前端开发职业发展的问题，但我发现那个角度似乎写得有点超越了该话题本身的范畴，而这里我尝试把自己过往的经历理一理，去掉那些Web前端方面的行业技术感悟，增加一些转行相关的想法或内心的感悟，来回本答主“如何转行的”，“转行辛苦吗”这样的话题。相信，我这种非常规的转行路子，应该有点你想不到的内容。=====，一、电竞游戏与颓废的大学，（这一段经历我尽可能写得详细，因为对我个人的影响实在太深了，除了职业发展外，还深刻地改造着我的性格。但时间已然有些久远，很多事情已经记得不太清楚了，我只能尽力去回忆并把它写下来。

), (一) 好学生学坏了! ,开始时说过了, 我的大学是电子科大, 标准的工科学校, 如果直接聊我现在的职业, 其实不会有多少人认为我是转行的, 毕竟从那所学校出来的人好多都是coder, 最牛逼的当属丁磊。但并不是每个人都是按正常途径走到现在的, 比如我这种。 ,首先, 聊一聊电脑和游戏。 2000年左右是电脑开始普及, 网吧大量繁殖的时段。而我的大学其实算是电子类工科的典型代表, 因此电脑几乎每个寝室都会有, 当然我们的寝室也不例外。但当时的学校规定, 大一是不允许买电脑的, 因为还没有开设计算机语言相关的课程, 因此我是大二第一学期才开始拥有自己的电脑的。 ,当然, 大一的时候我还是非常努力的, 并在第一学年过了英语4级 (因为有高级别的学姐学姐们提醒, 要在大一就努力把四级给过了, 否则以后就更难过了, 过不了就毕不了业的, 我还算比较听话), 这一年我的成绩还算可以, 差点就拿到了奖学金 (我记得同专业的前6才有, 总共70名的样子), 我大概在专业的10名左右吧, 高数成绩还行, 好像差点满分, 记不清楚了。 ,但是进入大二学期之后, 适应了大学并拥有电脑, 就深深地热爱上了游戏, 比如三角洲、星际。对就是星际, 这个当时最火热的游戏, 没有之一。暴雪最为成功的游戏之一。我这个人比较争强好胜, 特别是在感兴趣的东西上, 力争做到极致 (对, 极致), 而这种性格对我后面的职业历程产生了深刻的影响。当然, 在星际这款游戏上, 我很快地就超越了身边所有的人。当时, 热爱这款游戏的同学非常多, 因为它真的做得非常优秀, 尤其是108版本以后, 三种种族的平衡性几乎做到了几乎完美, 虽然和后来的许许多多游戏相比, 它的画面并不是那么的精美, 但是游戏的内涵绝对是即时战略类游戏世上的一座丰碑。 ,好了, 这个游戏的好与不好, 如果你没有接触过电竞游戏, 那么你也或多或少, 知道韩国电竞职业联赛这个玩意, 其中《星际争霸》是其中最最悠久的并且是最受欢迎的联赛, 曾记得slayerbox和yellow的对决, 万人空港。这么说, 我只是为了表达这款游戏确实很牛逼, 并深刻地影响着我, 以及我的人生。 ,就这样, 大二下学期或大三上学期的样子吧, 我就在校内网中找不到太多对手了。而科大在星际项目上的选手还是不错的。当然, 还是赶不上四川大学那边, 尤其是出现了世界级选手MTY () 。当然, 他获得世界冠军的时候, 我还只是无名小卒。 ,想当时, 那时在内网曾经在线人数记录最高似乎达到了500人 (没记错的话, 科大其实也就5000左右人, 除了女生和好好学习的人以外, 几乎人人在玩星际了), 而我们也举办了内网联赛, 3局2胜制, 1场2v2, 两场1v1。比赛的当晚, 基本也是教室空空, 搬凳子观摩的人非常多, 以至于宿舍的哥们想收门票。我是第二个赛季才有机会出场的, 但我出场的那个赛季 (大二下学期, 没记错的话) 就获得了联赛的冠军, 全部1v1加1场2v2, 只要我出场的比赛, 好像没有输的记录, 要么2:1, 要么3:0/2:0。 ,当然, 冠军是有奖金的。 100块还是50块了, 结果请客吃饭多花了100多块, 那天我醉了。后来, 在内网中已经很少找得到对手了。可能觉得自己太牛逼了, 我的游戏中的账户起得非常嚣张, 比如“独孤求败”这种, 打100场1V1, 失利次数一般在5场左右吧。有时候我建主机别人进来, 查一下我的对战记录, 别人就直接退出了, 或者我进别人的主机, 看到我的记录, 直接就把我给踢出来。 ,为了多获得1V1对战机会, 以及找到一个相对接近对手, 我得自己故意输掉比赛来维护胜负对战记录的平衡, 这种感觉其实挺好玩的。当然, 实力接近的对手还是有的, 但不超过5个 (因为我是5-10人的校队中必然能被领队安排出场的之一, 领队是个美女, 星际玩得不错), 很多时候大家的时间对不准, 或许忙着做别的事情, 比如毕业设计或有课程安排, 等等吧。 , (二) 一个电竞职业化的梦。 ,大三那会, 校内网已经容不小我这号人了, 而那时候《暗黑破坏神2》和《传奇》等网络游戏的崛起, 带走了一大波玩星际的, 内网的在线人数很快就将下来了。小水潭里面确实很难找不到像样的对手了, 我决定去看看外面的世界。 ,于是我开始走向了网吧, 去外网的星际战网寻求对手, 比如北碚战网, AG亚联战网 (后者尝试收费, 没人理会, 最后只能又免费, 但名声已被玩坏了), 没钱买不起正版的就上不了暴雪官方战网, 后来补了一个正版, 就当玩星际的后付费吧, 这点心意还是要给暴雪的。 ,在外面战网里面, 我才知道原来世界其实还很大, 高手还有很多很多, 我只是内网中相对出色的选手而已, 包括好多同学校的玩家 (比如nn、ming等国内顶级选手), 在一开始经常被虐得体无完肤, 而对



战的地图已经不再局限于lost temple这一张地图了。高手对决的战术选择更加多变，基本功素养开始影响着向上升级的速度以及高度。，（这张图非常有影响力，几乎是高级别或职业化选手的反复练习的，包括魔兽、星际2），在外面训练，我有一段时间经常不回宿舍，就因为想更多的时间来练习和打比赛。后来，我开始加入外面的业余战队，比如CVA、EF、SVS、yaoyuan（对就是）。还有好多不记得什么名字等，从3-4线选手开始，一直打到2线- &gt; 1线候补- &gt; 1线打手- &gt; 和顶级选手对决- &gt; 尝试职业化，从这些业余或半职业化的战队走出去的高级别或职业选手非常多，比如[SVS]F91 (),为了证明我没有在吹牛逼，刚刚在遥远星际下载站找了一下，还有2005年我和Jaystar () 的对战胜利记录（好兴奋，得下载回来观摩，好像下不了。），2005年的时候，我早已过了巅峰期（表现在APM的下降，多线操作的稳定度下降），当时只是一名普通的业余玩家，为所在的svs俱乐部出战当时中国最顶级的职业选手，1:2落败。在尝试职业化的道路上，我有很长一段时间昼不伏夜不归，还好身体机能还算不错，但要想成为顶级的选手不付出常人的努力和代价也是不太可能的，但是能否成为顶级选手，其实除了努力外，基本功、天赋甚至运气这种玩意就开始起到决定性作用了，如果基本功不扎实，除非你有超越常人的意识，用你敏锐的意识来弥补基本功层面的弱点，但很多时候是不可能的，因为真正顶级的玩家一定是基本功扎实，而且天赋也都不差的那些人。当然，和一些天赋极高的选手相比，我的天赋只能算是一般的，巅峰期APM在250-300之间的样子，过了巅峰期这个数字会下降得很快。我曾经带过1个徒弟，那家伙要战术没战术，要意识没意识，但是它的基本功非常不错，手速也超快（没有刻意训练APM一般都在250以上，要知道很多韩国顶级的职业选手也就这个水位），这是好苗子，一定要带带，非常适合做T族选手（我也T族），稍微和那家伙说说一些理念和战术素养的东西，很快就领悟了，而且陪着我一起打比赛，有时候我还让他替我打，那家伙的手速真的很快，通常300++。后来他超越了我，只是后来的就业压力，工作的压力，我逐渐淡出了这个圈子，我们就很少再联系了。当然了，这种事情我也找不出证据来自圆其说，就当吹牛吧（那家伙姓陈，单名一个飞字。如果你有机会看到了这篇文章，请务必出来给我作证啊，不枉我带你一场，就看在当年的师徒情分）。可能很多人无法理解一款游戏为何能有这样的吸引力，但相信现在如果你还在玩魔兽、星际2、lol的玩家，如果你的水平能够看懂职业比赛的，那么你一定能够理解这其中的奥妙。谁没有过年少的轻狂？谁又没有做过那些遥不可及的梦？梦，其实是不分高低贵贱，没有尝试过你又怎能知道它实现不了？但年少轻狂的好日子，一懂事就结束了！，（这里你可以尝试听听这个配乐，体会我码字的心情——，如果你觉得可以，欢迎点赞或留言），（三）做选手和做写手的日子。想成为顶级选手的我，付出了很多努力，但同时代价也有点大了。大二还好，大三开始挂科，挂了好像3科，反正挂到5科就gg思密达，虽然我还没到那个位置。gg你懂吧？，顶级选手的职业素养之一，很重要，侯秀的玩家也需要具备良好的修养。真的，没有良好（玩家）素养的玩家是不太可能成长成为顶级选手的。因为只有你有良好的修养，才可能在面对反复被你优秀蹂躏，或者被技战术水平明显比你低的人出阴招玩弄之后，你无法赢得胜利的情况下，还有勇气并心平气和地称赞对手，shuo "good game!"这种东西如果不是一个人的修养，我真不知道用什么词来形容好了。所以，顶级的选手一般是谦虚的，有修养的。当然，在你没有到达顶级选手的境界前，或许你会霸道嚣张，比如我当年内网的起一个类似“独孤求败”这样子的ID，够霸气吧？所以，那时我也只是一个普通玩家而已。当然，我并没有能够成为顶级选手。我的比赛成绩很烂，尤其在成都这种顶级选手云集的赛区（比如MTY、PJ，包括jaystar），分区赛16强是我最高的荣誉记录了。但是，毕竟咱们和世界冠军已经很近，所以有很多机会观摩别人的训练和比赛，以及听听别人如何讨论技战术安排的。如果说，顶级高手都是寂寞的，就好比独孤求败这种武术玩家。但你会相信吗？我非常肯定这就是事实的全部。打住！一不小心就把玩家素养这种虚无缥缈的玩意写出来了，很多人可能不喜欢这种东西，但这种素养会对我往后的人生历程，以及每当碰到挫折和失败时，都能够保持一种相对平和的心态去从容面对。或许，还有成功。这个谁说得准

呢？你说对吧？,好吧，说这么多，其实我只是为后面的一些想法或做法做一个铺垫。让我们的思绪时间还是回到那个时刻。大约2003年的样子。由于投入太多时间精力去打训练和比赛，搞得大四补考需要好多银子（1科200百，3科600百，不算多，但按当时的0收入能力以及相应的物价水平，确实已经很多了），这银子是大约是2个月的日常生活费用，不好意思和家里人说啊，而且家里条件其实一般，我就这样碰上了人生的第一次财务危机。必须想想办法，没有办法也要想出办法来，我不是很熟悉比赛吗？写战报投稿（比如大众软件）似乎是可行的，再顺着这思路，嗯好像可以写点IT技术类稿件。大家也都知道，2000年以后的很长一段时期内，由于电脑的大量普及（虽然配置有点儿低），人们对于电脑基础知识的渴望几乎是挂在脸上的，看得见摸得着，因此催生了大量的IT类技术媒体，比如电脑报、大众软件、微型计算机、电脑爱好者等后面还有一大串死亡的名单。那时候这些媒体对于技术类稿件的需求量是非常大的，而大家也应该能够理解，电脑游戏玩得好的，电脑知识还是比较丰富的，为了有游戏可玩那是什么招数都会一点点的，比如拆机、破解，各种软件玩法，等等。当然，我也相当的熟练。就这样在大四的时候，我通过稿费的方式度过了人生的第一次财务危机。但是一开始写稿的出发点，只是为了解决补考后训练经费不足的问题，并没有想太多，比如上一个月写稿，第二个月可以收到稿费，开始也就是300-500的样子，但是足够个人的训练费用了（那时要谁拖欠我稿费，以后我一定让人问候他祖宗的，没饭吃事小，耽搁训练事大，当时我就是这么想过，肤浅吧）。,（四）人生的第一次转行。后来稿子质量还算不差，越来越多的编辑及其同行跑过来约稿。到了大四第二学期吧，一方面由于知道自己在天赋及努力层面和别的选手有着巨大的差距之时，知道电竞职业选手这条路走下去是不太可能的了；另一方面同学们也实习的实习，找工作的去找工作，找不到工作的也努力继续找工作，但我有点不太一样，我还要好好思考自己未来该怎么走！,为啥？你可以想想啊，我这种不算太好，但也算是较为少有的玩家了，绝对算够努力玩游戏的，当然成绩是不太可能不是很好，能及格就已经谢天谢地了，挂科补考才是正常状态。而且，更为重要的是我的专业主修的是物理学科！对的，例如爱因斯坦的能量方程式、狭义相对论还是能理解的，什么是薛定谔的不死不活猫觉得比较好玩，也努力去理解了，但是这种公式是什么玩意？,我就不太能理解了。因此，当我的同学要么去中科院XX所，要么就读研读博，继续研究量子物理、核物理这种相当高层次的人类活动的时候，我就在思考，未来到底该干什么？很明显，同学们的路子是不太适合我这种准职业玩家的，你说对吧？,当一个人想不明自己该干什么的时候，很容易放纵自己，我也一样。所以那时候我只要有稿费保障支撑饿不死，并且还交得起网吧的网费，我就努力提高自己的玩家素养，打比赛，以至于忘记了有一个挂掉的科目没有去补考，好像是《固体物理学》，记得不是很清楚了。这个很重要，结果因为这个科目没去考，导致与学位证、毕业证玩了个擦肩。事实上，毕业后一年内还是有机会补拿的，只要按时回去重考，学校还是很通融滴。只是，这个时候的我已经想明白了未来一段时间该干嘛，也就无所谓了，没有这种敲门砖，其实也死不了人的。这里我打算和在校的同学聊聊人生。毕竟，我觉得自己还有点资格（老资格哈）。,看到这里，如果你的大学不顺（比如专业不对，学位拿到，甚至毕业证都没有），就参考一下我的历程，那么你不应该气馁。人生其实有很多种活法，没有拿到毕业证、学位证难道就要去死吗？,尼玛，每当看到因为那些因为专业不好，厌学，逃避，跳楼的人，我只能说这种人就该早点投胎，要不以后也不会有什么出息，甚至是祸害。当然，我也没有出息过，但是从不祸害谁，我对自己的未来还是充满希望的。人一时半会儿不知道自己干什么，没关系，谁没有脑子短路时刻呢？,我不就是吗？其实，只要稍微上心一点，学位或毕业证我还是能拿到的，但又能怎样？我应该不可能像同学们那样，有没有那两个玩意其实对我来说并没有本质的差别，但还是得为自己拿不到它们的这种选择负责。没有这种敲门砖，而且也不可能走职业选手这种路子时，我就努力写稿，能上大学的人即便文字修养再烂，也还是能把话说清楚的，不是吗？其实，如果我没有找到这种路子，以个人的性格也会找到其他路子，比如摆地摊，看网吧，或当服务员这种事情，但上过大学

的你会去做吗？，学长我曾经做过。好了，我有点儿激动了，就是发发牢骚，大家也别介意。当然了，能顺顺利利把大学念完，这是再好不过的。我并不建议像我这样，不走寻常路，路子顺利一点，挫折少一点，没有什么不好的。每个人的人生都是不一样的，但是经历过了就不要后悔。因此，我并没有后悔当初的选择，但是遗憾还是有的（后悔和遗憾是不一样的，对吧？），毕竟大学经历并不完整，但我也和大家一样，上过大学，也不算太差吧（我出生的地方，高考怎么也要有600分才能上，我的语文其实是不及格，其他方面就得多考一点点来补齐），这点我一定不会否认，你也不能否认过我有完整的大学经历，对吗？，所以，大学经历很重要，不管你最后的成绩是什么，经历过是最重要的，成绩真的并不重要！，还是回来说我自己，转行是必然的，因为研究不了核物理这种高深莫测的玩意。当写手并且还做得可以，那我就继续好好写东西，即便高考的语文属于不及格的水平，就选择对文学修养要求不那么高的IT媒体。于是我去了北京，在某个IT媒体里面做了编辑。

=====,二、编辑与写手,（一）漫天的风雪是怎样一种体验？,我是一个标准的南方人。很多人北方的人可能不会相信，很多南方的人们从出生到死去可能也未曾见过风雪是怎样落下来的，更不会知晓下雪是怎样一个体验。因此，我对能够来到北京工作还是充满期待的，除了一份来之不易的编辑工作外，还带着一个南方人对于风花雪月的亲身体验的渴望。就这样，我来到了北京。那是一个春暖花开的日子，风雪已经远去。至于具体怎样来到北京的，我已经忘记了，就是被一趟绿皮火车带到了那个地方，莫名的兴奋让我忘记欣赏沿途的风景。一个报社同事接的我，他是带我入行的编辑，而我是他的作者。然而，北京的媒体编辑历程却很短暂，短到我连试用期都没有通过（那时候试用期还比较长，足足有半年，不像现在这会儿，相信那个时段毕业的同学应该能够理解），就离开了它。然而，当我离开的时候，北方的风雪还未到来，就这样冲冲忙忙的结束了一次短暂的职场历程。因此，到目前为止我也未曾见过大雪是怎样的。用标准的知乎体来表述就是——“站在漫天的风雪中那是怎样一种体验？”，这种话题我一定无法回答的，以至于我从来不把这份经历写入我的简历，也从未对我的老婆大人提起过它。你想啊，一个见过下雪天的南方人，回家后可以给周围的小伙伴们吹水说一说那种风花雪月的感觉，是不是特被人向往？别觉得这肤浅，很多南方人就是这么想的。因此，这个经历我是第一次把它写出来。（第一次，很宝贵的，我觉得可以有赞），（二）IT媒体行业的游戏规则。由于所在的报社是国企，我又是一个没有毕业证的写手，那么就只能当一个不入编的小编，底薪大约1.2K。注意，别少看了个小数点！当然，编辑的底薪一般都比较低的，大部分收入得靠版面费来支撑，有媒体经历的同学一定明白这种游戏规则。北京的房租是很贵的，地下室最差的也要五六百一间，占据了工资收入的很大一部分。在刚入行的那时候，分配给你的版面其实是很少的，而且都是一些不太可能出好稿的版块。所以，版面费也少得可怜，开始的时候都没有超过底薪，也就是收入在2.4K的样子。除去，一些杂七杂八的国家保护费，拿到手的不到2K，这水位在北京这种高大上的地方，能否活得人模狗样？可能有些难度。因此，除了维护自己负责的版面外，我还得给其他媒体同行写稿，改善改善生活质量。当然，许多同行也会给我供稿。为啥？我所在的报社不建议编辑自己写太多，既当裁判又当运动员这是不太好的，要丰富稿件来源，更为重要的是，编辑的稿费只能按外部作者的60%计算，有好几个同行媒体似乎也有这种规定，因此咱们就玩相互供稿，这种不违反游戏规则吧？一般来说，出自编辑的稿件往往比普通作者要优秀，如果手里能捏着几个优质的特约作者，那是上辈子修行积德换回来的福分。编辑素养比一般作者高的，按优稿优酬的稿件原则，做编辑的作者一般能够拿到相对高的稿酬标准，还不时地有各种奖励。因此，我的好些个同行其实既是别人家的编辑，也是我们家的特约。当然，我也是我们家的编辑，同时也是别人家的特约。所以，那个时候几大IT媒体的选题特别的同步，要么你这期做这个选题，要么就是我下期做这个选题，或者咱们同期一起做。好玩吧？如果你有幸观摩过，例如电脑报、电脑爱好者、电脑迷、网友世界、电脑商情报、电脑教育报等IT平媒，你或多或少会发现这种似曾相似的选题。告诉你，这就是里面比较深层次原因。好玩吧？其实挺好玩

的，现在这些媒体大多已经不存在或已经没落了，把行业规则说出来让大家知道真相，这个没什么不可以，反正我也不再混媒体，暂时也不打算回炉混媒体。这种玩法又不违反游戏规则，并且我们上一级的很多领导们也都是知道的，因为他们可能也是这样过来的，而且不管给哪家媒体写稿，都是会锻炼文字和选题能力的，只要和他不存在直接的利益关系，也就当没事发生，所以很多媒体编辑经常这么干，我没有说错吧？其实，这是媒体行业通行的潜在规则，并不局限于IT媒体，其他媒体也大量存在这样的做法，只是有些媒体会明令禁止，而有些媒体则是睁一只眼闭一只眼。只要不把这种事情摆在明面上说，大家还是能够相安无事的，但潜规则就是潜规则。我进入之后就很快发现了其中的玩法，至于别人对此的领悟有多快，我就知道了。我第二月就知道了，因此我大概知道有些事情还是不能过界的，特别是存在直接竞争性质的媒体，最好不要玩相互供稿这种事情。身在曹营心在汉，这种玩法并不适合普通玩家。（三）玩家素养与编辑素养的关系。然而，并不是只要我不直接给竞争对手供稿就能避免这样的事情发生，因为当我们把一些外部的高级别的特约作者也拉进来时，而这些高段位的写手可能同时是几家媒体的特约，那么就可能形成“A给B选题，B给C选题，C给D选题，然后D给A选题”这样的事情，很好玩是吧？当然，这种循环玩法我也是到后面才意识到的，而且我还是其中的一环或两环，你不会鄙视我吧？但是，我保证没有给过直接的竞争对手写稿，但是我却无法保证我约稿的选题，特约作者是否稍微改改就投给了下一家，毕竟这种玩法我也是其中一环。只要不是我直接去做的，并且不是直接利益受益方，我就不会违反所在媒体的游戏规则，不是吗？如果你知道打游戏存在“枪手”这种事情，那么你就不会觉得奇怪了，不是吗？其实，类似“身在曹营心在汉”这种玩法，当在我做战队选手的时候就玩过了，虽然不多，但是好多游戏同行会玩得非常熟练，反正就想着天天有比赛打，管你在什么战队，不是吗？在游戏界，这种事情不会存在道德层面的压力，游戏毕竟是游戏，对于道德层面的容忍度是非常低的，这种做法是没有问题，因为游戏本身就可能就是不那么道德，至少在普罗大众的眼里，玩物尚志的东西还是被拿出来作为道德批判的对象，那么玩游戏的人就不会太在意这个问题。比如，例如一个选手同时加入了2个不同的战队打比赛，他可以获得多个出场机会，而和高水平选手的对决机会不是那么容易的，因此很多人会去做。但是有一个规则，同时加入的战队可能存在相互对战（好比相互竞争的媒体），那么作为选手的你选择出战哪家战队？当然，这只是游戏，但是如果在高段位的玩家圈子里面一定在意这样的枪手，只要发现这样的枪手行为，那么在圈子人一定会通过行内的舆论压力让战队将这种人剔除出去。并且，高级别的比赛一般会设立裁判委员会，一旦发现这样的选手可能永远根除，而俱乐部就可能罚分或降级。然而问题又来了，网络是不透明的，有些人可以换一个账户或换一个人的身份来比赛，其实这种事情就没法说清楚了。这只是游戏，求求你别那么当真，好吗？但是，一旦你想成为顶级选手，那么你就一定不要为了这样的机会而做枪手，因为顶级选手一般是成名的，那么你的打法会被很多人观摩，顶级玩家的玩法是有明显的个人风格的，并不会因为你的ID不同或换一个阿猫阿狗的身份就以为别人不认识你了。不过，个人风格这玩意你懂吧？因此，如果你想成为顶级选手或优秀的编辑，那么就要把努力让自己从这样的潜规则中脱离出来。同样的道理，一名优秀的编辑不应该是“身在曹营心在汉”的，他一定要为TA所服务的媒体负责，不应该也不能做任何可能伤害到所在媒体利益的事情，这是一个人的素养问题！这是我入职编辑后得出的第二条职场感悟，而这却是我玩游戏玩出来的心得体会，很神奇吧？游戏真的深深地影响着我的人生。而这可能是第一次，但绝不是最后一次。因此，这家媒体我是呆不下去了，因为我不应该给其他媒体供稿，但问题是这里是北京，微薄的薪水是玩不出花样年华的，就这样我离开了它。（四）一段见证IT平煤走向没落的职业历程。-----,上、IT平煤的回光返照。-----,这里是2004年。当我离开北京那家媒体的时候，这中间经历了很长一段时间只做写手的日子（大约半年的时间，我忘记具体多长时间了），一个月稿酬维持在3K左右之间，还算能养活我自己。但长期游荡在职场之外，这很容易让人偏离轨道，比如我这种游戏玩家。这其中的一个月我又恢复了训练，并

想参加WCG的华南区比赛，但是最终没有成行，就此事以后发现自己不再那么坚持游戏，并且随着年龄的增大，身体机能会在下降，游戏的灵感或意识会慢慢退化，再回到巅峰期是不太现实的。好歹做过几个月媒体编辑，理性的分析能力还是有所提升的，毕竟不再是象牙塔里面的小屁孩了。

,2004年的中原节之后，我来到了广州，加入了另一家IT媒体，并为这家媒体服役了接近5年。这一段经历对我很重要，我最长的职业经历,当然，这家媒体已不复存在了（这个不准确，确切滴说是转型了），现在已是物是人非。而它的没落或退场，其实是一个社会发展的必然。不仅仅是它，几乎所有的IT媒体都是如此，例如风光一时的《电脑报》、《微信计算机》、《电脑爱好者》等，而这些一度是非常畅销的报纸杂志，。当然，这些媒体现在还活着，但我敢100%肯定活得并不滋润，至少和电脑开始大量普及的阶段（2000-2005年吧），电脑对于许许多多普通老百姓而言，还是一个非常深奥的东西，整个社会急切地需要知道电脑是个什么玩意，它能干些什么，出了问题该如何解决，等等，一些列电脑相关的软件硬件知识的渴望是非常急切的。正是这种急切的需求就成就了IT技术类报纸杂志的无线风光，但这种风光并没有持续多久。在我看来，这里面有三个方面的原因：,首先，当人们逐渐掌握基本的电脑使用技能之后，对于技术知识的需求就会快速下滑，因为绝大多数人不太需要太高深的电脑知识，只需要稍微了解即可，也就是“技术知识”从一开始就是一个刚性的但却又是粘性极低的需求。其次，IT软件硬件的升级迭代速度是非常快的（），除了真正对软件或硬件感兴趣的用户才会不断地反复消费这样的产品，否则不到半年可能就跟不上变化的节奏而逐渐失去对这类知识追逐，而这就意味着IT技术类知识产品的核心用户流失率一直是居高不下的。最后，由于互联网的崛起，用户逐渐掌握了通过互联网来获取知识，与此同时IT软硬件垂直媒体也在大量繁殖，例如太平洋、zol、泡泡网等垂直门户，而各大门户网站也纷纷推出技术类版块或频道，此外还有各种各样的技术类网站或博客，这些渠道也在大量地在提供各种技术类知识，分享着人们对IT知识的渴望这一需求。而这本来就算不上是一个特别刚性的需求，人们只是想弄清楚怎么开关机，如果上QQ，玩玩游戏，或打开个Word这样子而已。因此，IT媒体其实一开始就活得不是很好。只是初期的人们那种对于电脑这种技术含量相对很高的玩意的了解所带来的某种短暂的急切性需求，让很多人误以为这是一个很大很大的需求。于是从2000以后，快速诞生了大量的IT媒体，但也快速地死亡，能活下并且活得很好的IT媒体并没有几家，我所加入的这家媒体就是其中之一。这家媒体的崛起其实是从2004年开始的，但它创立的时间其实很早，在1998年就诞生了，属于中山大学旗下的产业，和《家庭医生》等同属一个管理机构，因此我其实一直在中山大学里面过着一种非常悠然自由的编辑生活。这种悠然的并且充满学术韵味的工作环境，让我仿佛又来到了大学那个象牙塔下面。让这家媒体的能够快速崛起的经理人，是我非常敬佩的一位老领导，他姓张（现在应该身价没有上亿也有好几千万吧）。从他身上我学到了很多很多，包括一些职场权术方面的只可意会不可言传的东西，他是我见过的权谋手段最厉害的经理人。同时，他在当时IT硬件行业的地位也非常有影响力的，因为他几乎凭着一己之力将一家没有任何名气，没有太多资金且切入时间较晚的专业小媒体几乎带到了行业第二的位置！至少从广告数量上，几乎和远望集团旗下的《微型计算机》一样，甚至偶尔还有超越的记录。但经历过这家媒体的人自己非常清楚，我们其实一直都只是一家小媒体，但是我们却是拥有着和大媒体一样气质的专业媒体，因为我们曾经那样的努力去尝试超越那些看似不太可能的被超越的对手，而且我们真的成功过！其实，如果你感兴趣，或许知道它叫什么，但这已经不再重要了，它还活着，以它本来的样子活着。（写到这里，我其实是哽咽的，这一段经历对我影响也非常深刻，主要是专业素养），-----,下、成长在IT平媒的夕阳下。-----,事实上，IT媒体并不是大众媒体，对于编辑人员的采编素养的要求并不高，而是对于IT软件或硬件技术的快速解读能力要求却是比较高的。我服役的媒体是偏IT硬件的，所以我对于计算机内部的硬件线路。例如CPU、内存、显卡、主板、电源等硬件是非常了解的，这其实对我以后转型做程序开发是有帮助的，但只有到比较高阶的阶段，当开发能力到达需要了解计算机底层的知识原理



的程度时，这种专业的素养才会体现出它的价值。这种层面的价值，绝大多数程序开发者可能是一辈子也达到不了的。举个例子：，我们都知道寄存器是所有存储介质中速度最快的，其次是内存，再次是硬盘，而网络存储其实是最慢的，也是最不靠谱的。这种知识点并不算很深奥，大家应该能够理解吧？但是如果你没有较为专业的计算机硬件知识，知识靠阅读书籍去理解为什么是这样的，可能你很难掌握其中的原因，甚至给你带来各种困惑。但是，这种知识点我很早就掌握了，不做程序开发时就掌握了，即便我是做前端的，但对于底层计算机原理，我想不会比那些一直从事后端的开发者弱吧？而且我可以从硬件线路，以及CPU内部模块划分、主板上各种硬件元件走向等方面来告诉你它们的区别，这种深层次的计算机底层知识我想没有多少程序员能掌握的。而我却是一早就掌握了，只是没法应用起来，保存在记忆的某个角落，当我的程序开发能力到达需要这些知识的时候，就很自然地理解了各种程序的做法，并且理解远比一般开发者要深刻。这就是专业的编辑素养中非常高阶的知识点。在这里述说，可能有好多同学无法理解。没关系，我们换回到话题本身。-----，刚才说到我所在的媒体是一家偏IT硬件的专业媒体，而上一家媒体则是偏软件的，并且离开之后的一段时间所写的稿件其实也是偏软件类型的。也就是说，我加入这家媒体需要从软件类编辑转行成硬件类编辑。这其实也是一个比较大的转变，也可以说是转行了。我主要的工作是对各种硬件进行评测，然后写测评报告。我所在的媒体已经不存在了，就不用拿出来鞭尸，只能就随便找找对手的文章作为参考，类似这样的：，请问这里有多少人能看懂这样的文章？例如这样的文字：，ATH-MSR7的人声变得更抓耳，特别是女声，充满感染力，不愧是出自号称“最毒女声”的铁三角。什么是声音的感染力？抓耳又是什么意思？估计没有几个，只有一直了解硬件知识的专业人士或硬件极客玩家才能读懂吧。现在我还基本能够秒懂，对秒懂。这么说吧，能够书写这种文章的编辑其专业素养是非常非常高的，而一名资深的硬件编辑对于计算机底层知识的了解绝对不亚于设计这些硬件的开发工程师。当然，能够书写这种文章的外部作者几乎是找不到的，只能编辑自己研究和书写，包括拍照配图。我就是在这样的专业媒体中度过了人生中最宝贵的青春年华，直到她倒下。当然，编辑的收入并不是很优厚，甚至可以说是微薄，但她给予了我很多宝贵的人生财富，训练了我对于专业知识快速解读的能力、优良的编辑素养、不错的文字能力以及良好的审美素养。这些专业素养就是我后来转行写代码的基础，甚至可以说是先发优势，而这种优势是从始至终的，也是能够快速突破编程能力上限的根本原因。但是，作为一名软件编辑如何才能跨入这样的评测门槛呢？这就是我的电竞玩家素养帮助了我，让我能够跨入这样的门槛，并逐步成长。我还记得入职后，第一次分配给我的评测对象是一款鼠标，它的最大卖点是符合人体工学。那时候我并不知道如何切入，但鼠标是玩家最重要的装备，我知道怎样的鼠标是好鼠标，只是没有尝试过用文字的方式把鼠标感觉表达出来。我没有太多头绪，就拿回家玩游戏（星际），和自己用来打比赛鼠标作对比，输多赢少，那款产品的人体工学设计很多时候会影响着我的游戏操作，但如果用来日常操作却很舒服，我就实事求是地把这种感觉写了出来。结果这篇评测获得了读者的好评，并且送测的厂家也比较认可我对于产品的评价，并在后期改进了它的一些细节设计。就这样，我建立了对于硬件产品评测的信心。对的，信心！这对于入门者而言是非常重要的。然而，这却是我对于游戏装备的深刻理解带来的，很有趣吧？良好的游戏玩家素养再一次地影响了我，而这也并不是最后一次。就这样，我入门了。杂志内部对于评测对象种类是有一个大致分工的，但会有适当的轮换，比如我开始主要负责技术含量不是那么高的外设，但编务主任会适当分配一些其他硬件给你，以提高评测编辑的硬件知识广度，甚至轮换负责的版块。随后我参与的评测对象不再局限于鼠标键盘机箱等外设产品，品类越来越多，比如LCD、电源、MP3、音箱、显卡、内存、硬盘、CPU等，而评测的深度越来越深，对于专业素养的要求也越来越高。比如XX款电源横评，XX款音箱横评，XX款LCD横评，等等。比如这种——做这种横评是很有技术含量的，因为你既要对读者负责，更需要对厂商负责，媒体需要中立，至少表面上不能让人觉得你有不中立的倾向。至于是否中立，偏向哪一方，这就

要看合作关系了，但是这个度是很考验评测编辑的专业素养的，一不小心厂家不和你玩，读者也不会买账。因此，我们需要借助专业的测试设备，比如噪音仪，功耗测试仪等。我做过的电源横测有好多，基本每年2次，因此对于这些东西我还是能够玩得比较转的。这么说吧，如果我不转行做程序开发，还可以去做硬件研发，刚从媒体出来的时候航嘉电源和长城电源那边是有邀请我去做研发的，只是我没有去，因为看到了PC硬件没落痕迹。除了专业素养外，这段平媒的职业历程也在很大程度上锻炼了我的文字能力和编辑素养。之前我说过，杂志社是中山大学旗下的媒体版块产业，虽然它并不是很知名，但具备完整的新闻采编资格（那时候网络媒体还不是很被认可，大多数网媒是没有新闻采编资格的）。因此，即便是IT媒体，它对于出版物的要求和其他平媒是一样的。因此，编辑人员也需要接受的专业素养培训，接受相应的新闻采编素养培训。当然，我也需要接受这样的训练。因此，我也曾经修炼过类似《如何提高新闻编辑的职业素养》，参阅各种文学作品，甚至也尝试去考取《新闻记者证》这种事情。当然，努力过但无奈能力太弱了，拿不到，简直就是失败编辑的典范。哎！后来，有一段时间，电脑爱好者那边的编辑又找我约稿，而他们是偏软件的杂志，和我们并没有太多竞争关系，而我为了给他们写出高质量的windows技术稿件，还认真地去啃类似《》这样的巨作，膜拜大神级偶像Mark Russinovich，经常去逛人家的博客，意外地锻炼了英文阅读的能力。当然，为了提高自己的文学素养，《如何成为顶级记者》这种作品是要读的。为了改善文字能力，或增长见识吧，还阅读了不少经济类、金融类以及品牌营销类作品，譬如《博弈论》、《货币战争》、《营销管理》、《定位》、《品牌之源》、《重新认识定位》等，甚至《资治通鉴》、《纪晓岚传记》、《变态心理学》这种玩意都还涉猎过……，优秀的编辑一定是涉猎广泛的，这话不知道谁说的，我信以为真。而我涉猎的这些东西，对于当时的我而言是没有直接帮助，但对于后来我转web前端之后的快速成长影响很大。 （五）我该转向何方？从行业发展的角度，IT硬件发展最辉煌的时间段是2000-2010年，这10年，但是如果要细分的话，2003-2007年这五年才是最峰谷，而顶峰其实在2005年-2006年这期间，因为不管是我们，包括整个IT平媒，也几乎在这段时间达到了广告投放高峰。但是，高峰期过后就迅速下滑，前面我曾分析过具体的原因。虽然在摩尔定律作用下，PC硬件的性能仍然一直在增长，但是手机、平板电脑等移动设备的崛起，开始改变人们接受信息的途径和方式，PC硬件行业整理开始走下坡路。这是行业大势，这是谁都不无法改变的，而我们作为一本以PC硬件评测导购为核心价值的媒体，当PC硬件没落的时候，它的命运就已经被决定了。虽然连记者证都考不到，经过深刻反思后，我觉得自己该转行了，否则一方面平面媒体下坡路的速度在加快，IT类媒体更为明显，另一方面文字修养的缺失，自己是走不好靠码字来生活这条路的。怎么办？当时我是很迷茫的，并不知道自己未来该做什么。但危机意识相对强烈的我，深深地知道，该重新找活路了，但我并不是特别明确具体的方向在哪里？那时我已经27-28了。如果有类似的经历，你一定能感受得到，那种内心的彷徨与挣扎。不过，得益于这几年的媒体从业经验，或多或少让我具备了比一般人相对灵敏的嗅觉，特别是对行业未来的发展层面上的观察与思考——认定互联网是未来的必然趋势，里面应该有很多职业的机遇，就这样我想着去从事和互联网相关的事情……，而且，我所在的媒体和软件开发、互联网是很近的，我经常和各种IT软硬件人士、互联网人士有接触，包括帮他们写写枪稿什么的。其实，这里还有一个灰色地带，对于广告营销或运营推广的人员而言，媒体编辑往往是被贿赂的对象。当然，我们是一家硬件媒体，对于硬件厂家的价值才更高一点。有个搞笑的事情，又一次做内存横测的时候，有一家内存厂商给我快递过一个北京烤鸭，就因为我和对方沟通产品特点时，闲聊说我去过北京，但没有吃过全聚德的北京烤鸭。当然，除了编辑所掌控的媒体版面资源外，你的文字能力或编辑素养其实也是人家看中的东西，所以会有人慕名而来找你帮忙写稿的，比如各种运营推广的稿件，我也一样。我的曾经客户譬如3721、阿里巴巴、百度、网易、搜狗、华硕、微星等，对的，没准某个xxxx平台商家入驻的成功案例就出自咱的手笔，只是你未必知道那是俺们这些文编的随意捏造，但做软件或互联网产品市场运营的人士一定

一定知道这里面的猫腻。这是灰色的运营手段，但大家不也天天用吗？而且，很多互联网产品就是这么运作起来的。世界就是这么好玩，许多知名的互联网产品或平台也有它的原罪，也需要通过灰色的手段来完成原始的积累，甚至需要通过“坑蒙拐骗”的方式来教育市场，激活潜在的需求！,打住，不能再说了，跑题了。这绝对是我个人的臆想，请别乱猜测，没根没据的，我只是写个故事，你不能当真。还是说我自己，在媒体当编辑期间，除了维护一本杂志的内容出版运营外，我们编辑本身也需要对官网进行一定维护的，比如上传文章、维护论坛、回复读者等网站事务。而且，在2007年后，IT硬件行业广告投放量下滑得非常明显，杂志为了寻求改变而打算做一次大的改版，包括对官网的改版。而官网改版的事就安排到我和另一位同事头上。这是我第一次接触web网站开发。这位同事姓廖，现在应该是网易lofter轻博客的产品负责人，是一位非常有才华的小伙子，他摄影素养很高，教过我很多关于摄影构图方面的技巧。不过，当时我们两个都不是很懂web开发，他叫了他一位朋友或同学帮忙把网站弄出来，而我就这样认识了这位朋友。其实，后来我知道了这位朋友只是懂一点点php程序模板开发，而我们的需求其实很是简单的，就是找一个差不多的网站拷贝一份静态代码，改成dedecms系统的模板即可，就这样他挣了我们3000多块钱，用了不到2个星期。这件事情对我触动很大，因为我当时的收入也就是5K左右，而人家只是简单地用一个开源web系统，找一个客户认可的网站，把前端外皮拔下来，然后套成一个开源系统的模板即可却可以轻易地挣到接近我一个月收入差不多的水位，那么每个月只要有3-5个这样的项目岂不是收入过万了？,钱景非常有诱惑力！,于是，我开始向他请教如何入门。他一开始还不怎么想告诉我，后来我就出钱让他帮我弄了一个网站，就参照类似21cn那个样子，结果他搞砸了，所以知道他并不是很厉害。但是你想啊，不厉害的人都能通过这样的手段挣钱，难道我就不可以？不服输的玩家素养又给了我力量，是吧？,就这样，我业余开始了对web程序的研究。既然互联网是未来，那么我是不是可以从这样的web网站模板开发工作开始呢？也就是说，我从这里开始了我的程序开发之路！2007年年底，2008年年初的样子。,(六) 转行的阵痛 (上),这里的时间是2008年过年以后的。不是说我知道了别人可以通过套模板做网站来挣钱这种事情之后，我自己就能干的。而且，也不是说，当时的我就非常明确那种传统的IT硬件及其走遍产业走下坡路的危险，对一个硬件编辑的未来会有一个立竿见影的影响。在我写下这堆文字的时候才这么说的，是一个马后炮。但我是一名段位还相对较高的竞技游戏玩家，准职业选手的水平，这种玩意并不能谁便乱捏造的，优秀的玩家素养是我比一般的同学要高，而且还比较多，不信你我约战一下《星际》这个玩意（当然，你不能有过像我这样游戏的经历哈）。,优秀的竞技游戏玩家必须具备良好的对于潜在危险的预警，不管这种预警机制是你刻意通过侦查，还是依靠超乎一般的意识来做预判，但你一定要把这件事情做好，否则这种危险就可能是一场灾难。例如，如果我和别人对战1V1，一开始就知道他水平比我弱，那么对战中我可能连加派农民工去侦查这种事情都不会干，甚至到游戏结束我也不会去侦查，就可以轻松知道你可能在干什么，能给我带来哪些威胁，而这种威胁我可以用N种你臆想不到的方式去化解，或者你压根就不能给我带来任何威胁，而是把你压在我想让你呆在的地方，该干嘛就干嘛。当我想灭你或想玩你的时候，就让你出一下门，你可能发现我的兵力是你的2倍、3倍或已经爆棚了，所有的矿产资源都在我门下了。这时候你可能以为我在作弊。是的，好多人曾这样骂过我作弊。当然了，当我和一名水平相当的，或比我段位高的选手对比，如果我不是时刻地做好危机预警，做好侦查(第一时间农民侦查，或派兵送死火力侦查，或第一时间雷达扫描等等)，那么我可能瞬间被KO，或被别人取得一点点的优势，比如资源比多100块，或在第一次短兵接触时多一个兵力，那么会被别人占一点点优势，而这一点在普通玩家眼里是可有可无的优势，就是比赛胜负或后期战术选择的决定性因素。不想啰嗦了，反正顶级高手的对决可以看到类似孙子兵法中罗列的所有原则，良好的危机意识和危机预警机制是一个优秀玩家必须具备的基本技能，甚至你要把它练成一种条件反射。也就是说，危机意识对我来说，其实就是一个玩家的基本技能。在职场发展层面，可能连我自己都未必知道当时为何要那样做

，只是在玩家素养的作用下，我当时就下意识地选择关注一些本职工作以外的事情，比如web网站开发这种活动，当然我知道别人能够通过接web网站套皮肤的开发项目是可以挣钱的，我的眼里就充满了对业余生活的无限渴望！钱啊，谁不在乎啊？，当时杂志走下坡路的迹象已经非常明显了，而带领我们这家媒体崛起的老领导早在2006年年底07年初的时候就抽身走人了，当时我并不是十分理解他的离开，感觉是他抛弃了我们，毕竟当时杂志的所有状况都还是非常良好的，广告和对手差不多，甚至比竞争对手还有多一点点，同事们也非常努力，在行业内影响力也算是杠杠滴，但是他却选择了离开。经过这么多年以后，回过头来思考这件事情，他的选择绝对是一个非常明智的抉择，只是他不能直接告诉我们，而是通过行动来提醒我们，该做出选择了！而在2007年-2008年期间，他也创立了一家硬件企业，而且或多或少是智能硬件类型的轻资产企业。如果你现在是做智能硬件的，你觉得这怎样的一种眼光？，之前我强调过，他是我见过的最厉害的人，暂时没有之一。他现在身价应该会以亿为单位，而我只能做一个微不足道的转行者。但那是他的人生，不是我的，我还是继续聊聊小人物的转行这个较为深奥的话题。在这里，我可以非常负责任地告诉题主，没有一个人的转行是容易的！不要以为隔壁的兄弟用轻松的语言来描述他的转行就以为这是一件轻而易举的事情，个中滋味只有亲历者才最清楚！如果你打算或正在转行，那么你一定知道这种滋味并不是那么好消受。而我一而再再而三地转行，困难困惑也只有我自己才知道。现在，我尝试把这种滋味写下来，希望你给点点赞！，（七）转行的阵痛（中），首先，我要面对转行困难其实是过于专业的职业历程。之前说过了，IT硬件媒体编辑其实是一份非常专业的而且算是偏门的工作，它对于硬件知识素养要求很高，而对于文学修养的要求并不是很高，也就是这种编辑的文字是偏理性，强调逻辑的，每一份评测报告都是一个硬件产品卖点提炼和分析的报告，你不觉得这样的文章和互联网产品的分析报告没有本质上的区别吗？，遗憾的是，那时候我还不知道存在“产品经理”这样，而是到了后来，我转行前端的第一个电商项目才知道有“产品汪”这样子的职场需求，我的觉悟太迟了。要不我一定在那时候转行做产品经理，或许接下来的故事就不是什么程序人生这样的话题了。ok，既然我压根不知道自己的专业素养其实最适合干产品，做产品分析，我只是被自己的某种危机意识指挥着接触了web开发，那么我把业余的精力投入到了这上面来。当然，2008年-2009年年底我还是一名杂志采编人员，只是职场的段位已经比较高了，资深编辑、记者、编辑部主任等各个重要似乎可以拿得出手的title就安装到了我的头上。到了这个时候，我负责具体的评测事务会少一点，但高难度的活可能要你出马，比如采访、写行业分析发展报告，或写一写有深度评论，类似“ ”这样的IT行业观察文章，我其实写过不少，你不觉得我还有做财经杂志编辑的潜力吗？我不用转行，去财经类杂志做IT板块的编辑，其实也未尝不可。当然，我确实是有刻意地修炼能够写这样文章的能力，并且帮不少客户写过枪稿，以类似的手法书写被安排给像经济观察报、第一财经等财经类媒体，这种深刻的分析评论对于编辑素养或文学修养的要求还是比较高的。或许你有阅读过，但未必知道谁才是真正的文字生产者。我告诉你很多这样的文章是有利益关系的，相信大家对于“ ”这一新闻事件不陌生吧？，这种利益就在于看似中立的文章中，带入你要服务的客户对象的品牌或产品，在有意无意之间传递客户想要的东西，比如轻轻地拍一下客户品牌的马屁，黑一下客户看不爽的竞争对手啊，等等啦，反正就是要让客户爽，而你就有钱拿。很显然，这种谈论品牌的文稿稿费还是相当优厚的，特别是能上一线财经媒体的稿件，千字千元的价码不算高啦（我的文字真值这个价啦）。当然，我不会将这种文章刊发在自己杂志上，这是一个职场道德问题，而且大多数时候也不太合适。其实并非没有，但这个钱不是我收，而是杂志社来收，例如我们最核心的合作伙伴——漫步者，在它上市前夕就需要大量拉伸品牌形象的报道，我就写了不少，包括在我们杂志上刊发的和其他媒体上刊发的。为了能够书写品牌层面的文稿，我翻阅了好多好多品牌营销相关的书籍，例如《定位》、《品牌之源》这样的书籍。如果你是一名高段位的互联网从业人员，你一定知道什么是好产品的单点突破，抓住一个用户的痛点往死里整，只有这样你的产品才能在激烈的竞争中有胜出

的机会，这种属于烂大街的互联网产品理念。，（中高阶开发人员推荐看看这本书，还有的《重新认识定位》也可以，只是写到后面作者有点过犹不及了，但也不错），其实啊，这种理念就是品牌定位理念，而单点突破、提炼产品痛点等等法则在这些理论书籍里面早就写得明明白白的了！现在，互联网的竞争逐渐进入深水区，而如何选择合适的品类，并且通过怎样的点切入做好一个产品，那么你一定要好好看看这种书籍，书本会告诉你各种各样的战术、战略的操作手法。品牌的竞争过程说白了就是对用户有限的心智资源抢夺的过程。而在互联网行业，”大者恒大“的马太效应现象比实体品牌表现的更加突出，任何一个互联网行业的一个细分领域，往往就是老大通吃所有，老二苟延残喘，老三呢？可能就不存在老三这样的玩家，不是吗？所以，互联网玩家一定要好好提高对品牌定位的理解，是一个非常重要的高阶玩法。尼玛，我一个web前端开发干嘛写这个东西啊？有毛病！绝对是脑子出了问题。接下来，我其实是想告诉你，就是因为我曾经修炼过这样的东西，而让我能够用不到2年时间从一个入门的前端开发快速晋级，并触摸到前端开发这个细分领域的天花板！如果你有兴趣就抓紧搬凳子观摩！可能有一些类似《九阳真经》《独孤九剑》这样的开发秘籍送出。

，（八）转行的阵痛（下），转行是痛苦的，人的状态很容易陷入迷茫。我在这段时期内看了很多乱七八糟的东西，其实那个时候并不知道这些东西到底有什么价值，或许只是为了抓住某条可能存在的救命稻草，拼命折腾。但是web开发套模板这种事情就基本可以看到一点点钱途。我开始调试各种web开源程序，比如wordpress、drupal、phpcms、discuz!...很多很多（列表大全）。一个人自己研究这些php框架程序，然后在它们的基础上尝试二次开发或修改原有框架的逻辑，这可能是很多人进入web开发领域的方式之一，甚至很多开发培训机构也是基于这些开源框架设置课程，因此，如果你希望进入web开发这一领域也可以试试这种路线。但是，我的出发点可能有一点点问题，当时我只是想着快速学会模板制作，为了快速提高自己收入的方法或手艺，并没有想着做深层次的开发研究，以至于我忽略了php程序在项目开发上的价值。这其实是一种急功近利的想法，它就是导致我从2008年到2012年都无法取得太明显进展的根本性原因，甚至一度放弃走web开发这条路，为此付出了比较高的代价。当然，2008年以后，我还是在原来的IT媒体中继续从事着硬件编辑这份非常有前途的工作，只是业余开始研究web开发，做自己的博客或制作一些程序模板，并开始尝试拓展客户。在如何寻找客户这个事情，其实对于一个有多年媒体经验人来说，不是一件太难的事情，不外乎建立某种散播你有这个能力的渠道，或通过熟人介绍直接介入，等等。熟人介绍这种做法在一开始还是比较难的，毕竟我是媒体编辑，怎么可能会干好网站开发这件事情呢？写文字和码代码是两种完全不同的工作，没人会将这两件事情联想在一起。所以，这条路子是不太可能的，那么只有通过广告营销手段来开拓。当然，投入资金来直接做营销推广是不可能的，毕竟自己收入不是很高。于是，我就在各大知名开源论坛社区里面灌水，发布一些自己研究出来的成果（很低级，但是还是有很多人不懂的）和一些简单的免费模板，并预留自己的联系方式。虽然这种方式一开始进展很慢，但我知道这是绝对可行的方案，尤其是发布免费模板这种事情。我发布过很多如dedecms、phpcms、wordpress等系统的免费模板，尽可能找漂亮的网站临摹，外行的人对于什么程序好什么程序不好，其实是没有概念的，在当时我也没有概念，只是知道好看的东西会吸引人，就这样有很多用户使用了我的免费模板。有免费的用户，就有可能成为你潜在的客户，只要发布一个升级版本，有更多功能或者更漂亮一些，有人就会为此付费。就这样在2008年-2009年期间，我的业余生活就开始丰富起来了，但站在程序开发的角度做这种没有技术含量的套皮肤工作，是不会给你的开发素养的提高有太多帮助的。而且，当你服务的客户越多，售后服务的成本就越高，而这种成本会让你焦头烂额的，除非你放人家鸽子。当然，放鸽子这种事情不太符合我的性格，这是在考验一个的道德底线。但碰上特别不讲理的客户，我确实不想鸟对方，收预付后就交付一个半成品，然后让对方自己玩。这种事情也会干一两次，没人会那么高尚，我也一样。相比后来在外包项目的各种陷进，其实我的做法是非常有档次的了。如果在外包项目中呆过，那么你一定能够理解这种猫腻。由于这种个人外



包的私活一般是断断续续的，毕竟我不是全职去做，而且做多了会陷入接单疲惫，慢慢地就不想这么干了。而这个时候杂志已经进入半死不活的状态，原来一起奋斗的那波人基本走得差不多了，我在她没有咽气的前夕办理了离职。在我走后的几个月，知道它停刊了。这时已经快2010年了。其实，我的离开可能是加速她死亡的一个因素，毕竟在2008年以后我就已是内容运营的负责人和第一打手，但这并不是根本原因，而是行业的大势决定的，消亡只是早晚的事情而已。然而，毕竟她是我奉献了人生最宝贵年华的一家专业媒体，在这里我不仅收获了职场经验、专业素养，还有我的爱情，一个美丽到无与伦比的姑娘。当在我知晓这件事情的时候，我落泪了，她可能也落泪了。写到这里我，想为她写点什么，但一时之间又不知道怎么表达，借韩红一首《青春》来表达我此时的感受。（传送门）三、程序人生（上）——企业、外包项目，php开发。（一）程序人生的起点，在离开媒体之后，我并没有找到下一家，只是想着逃离IT媒体，遵照自己内心真实的想法去做一个必然的选择，压根没有考虑过我自己有多少积蓄，这种做法可能很多人以为是不可取的。事实上，在任何一次人生的重大抉择上，我一直都只是遵照内心真实的想法走的，不会因为谁而改变自己的选择，包括我的父母兄弟，甚至是我的爱人。在这里，我想对她说声抱歉，有时候不是我不在乎她的感受，而是人应该按照内心真实的想法去做选择，才会为自己的选择负责，而这种负责的态度促使你更加投入和热爱上你的选择，而这样你才可能那个做得更好，更出色。也就是说，如果人生再来一次，或许我还是选择就读电子科大，还是会选择竞技游戏（即便不是星际，也可能是魔兽，抑或是其他的），而转行进入IT媒体并不是我真正喜欢的，我并不是特别喜欢文学。到目前为止我没有看过文字版本四大名著，如果真正喜欢文学的人，这种事情是不太可能发生的，不是吗？只是当时的我并没有太多选择的余地，但是玩弄电脑硬件确实是我喜欢的，因此，我对于转行做硬件编辑是不会有抵触的，这也是会为之奉献青春的根本原因。但事实上，我也并不是对电脑硬件一往情深，其实是我一直喜欢程序开发，这在大学以前就已经开始了。也就是，我就读高中的时候，高二有DOS下编程的这门课程，涉及的语言是basic语言。我曾经代表学校去参加过省级的编程比赛，并获得了二等奖。这种爱好一直持续到上大学，在那里我一直都有研究basic语言，只是不知道它能用来干什么而已。而游戏这玩意，一般喜欢程序开发的人都会喜欢，并且都玩得比较投入玩得比较好。相信很多人也是和我一样的，至于喜欢玩游戏还是更喜欢写程序，这谁™说得准呢？谁能把更爱老婆还是更爱老妈这个样的题目算出一个合理的解吗？显然，我是不能的。也就是，我既热爱游戏，也热爱编程，就这样没为什么。可能是先喜欢了游戏，然后想弄一款自己玩得不厌的游戏而爱上了编程，这个解析应该比较靠谱。但编程一时半会还弄不出一款游戏的时候，却发现有一款竞技游戏竟然让我找到了百玩不厌的感觉，而让我陷入了追逐这一游戏极限的路途上，而遗忘了我曾经还是非常喜欢编程的。这其实才是我内心最原始最纯真的想法。其中的各种坎坷和挫折，甚至放弃学业这种事情，让我备受父母的不理解，甚至直到我父亲离开人世的那一刻，才找到了我这种原始而纯真的爱好。然而，不管过程多麼复杂，只要人尊崇了内心真实的想法去走，还是会找到原点的。只是，这个起点稍微晚了一点，并且起步时刻急功近利了一点。（二）冒险的创业和一个说要养你的女人。当然，这种觉悟其实在决定转行的那一刻是不明白的，我只是按照内心的最真实的想法做了一个简单的决定，就这样，没有那么多为什么。当从媒体出来之后，好些个硬件厂商给我发了邀请，让我考虑去做硬件相关的事物，比如硬件研发、运营推广等。也有部分的网络媒体，例如太平洋、泡泡网之类的让我考虑，但是我之前说过了，我只是单纯想玩玩硬件，为这些硬件书写评测文字其实并不是我的目的。于是，我当时非常果断地拒绝了这些邀请或机会。做了一个非常冒险的决定，自己去尝试创业，那时候我自己的积蓄只有不到2W元，想做的项目是智能家居方案设计。为什么要做这个决定？其实是受到一个亲戚朋友的做安防快速发家的提示，而安防系统是智能家居中非常重要的一环，并且我做IT硬件编辑好久了，感觉到硬件智能化这种趋势应该快要到来了，所以我想尝试这个方向。然而，这个智能家居需求和家居装修紧密相连了，而家居设计又是房地产的相

关产业，投入成本是超乎想象的。而我只有那么一点点积蓄怎么可能玩得转这样的游戏呢？但是，顶级玩家在面对高风险高收益的时候，可能会做一些冒险性的尝试。你没有试过怎么知道行不行，连尝试的勇气都没有是永远成为不了高级玩家的。就这样，我向家里借了10多万进行了一次风险性很高的创业。当然，不管过程怎么努力，我就是失败了，不到3个月时间。其实，如果重新来一次，或许我还会做同样的事情。有时候性格这东西真的很难改变，而什么样的性格就决定了你在相同机会和条件下，都基本上会做出相同的选择。但是，这个过程中我并没有任何收益，除了损失看似不菲的家庭积蓄，但是让我知道了创业并不是那么简单，别人看起来能够轻易成功的事情，这背后一定有你不知道的努力和成功条件，运气其实决定不了什么。在我创业的过程中，我深爱的那个姑娘一直陪伴在我身边，并且是辞职掉手上的工作，来到一个完全陌生的地方，陪着一起吃咸菜干饭，很傻吧！而且，创业的不易与困惑，让我一度失去了理智，做了一次我至今还悔恨的事情。这事不能说，只能自己一辈子记着就可以了，她应该知道的。当要决定结束掉这场昂贵的（相对我而言）创业游戏时，我还是比较坚决的。对于一个游戏玩家而言，面对失败是非常重要的素养，这方面不能说修炼成仙，也算是个半仙了吧。因此，我其实是非常坦然的。当时，我们只带了1万多块钱和一堆没有价值的智能家居产品回到广州。我们面临着生活没有着落的压力，还好我们原来租下的房子还在，至少有个落脚的地方。但是，两个人没有工作，在广州这种地方不能支撑多久。还好她很快又找到了工作，2个星期不到吧，一份营销策划性质的工作，她其实很不喜欢，只是为了有饭吃，没有也不敢有太多其他的想法，而我这个时候还没想好自己该干嘛！我还没有找到想要工作，在我看起来有点意志消沉的时候，她居然对我说，“别担心，大不了我养着你就是了！”要知道这时候她那份工作收入只有4K的样子，除去房租水电，两个人最多只够解决吃饭问题。当时我愣了，真的愣住了！换作是你估计也会愣了吧？尼玛，男人碰到这样的女人不赴汤蹈火怎能行呢？她其实很漂亮，娃娃脸，笑起来两个明显的梨涡，站在人群里面至少打80分吧，如果她稍微化妆一下，应该不会低于90分，只是她从来素颜。她是潮汕人，那边的女人都是以朴素、持家见长的，而且她的文学修养很高，古今中外的知名诗词很少有她不知道的，基本可以信手拈来。男人如果有幸碰到这样的，千万别手软。其实，我不知道她为什么选择我，反过来，估计连我自己都不会喜欢我自己，没文化，家庭修养还不好，而且喜欢玩游戏，纯粹痞子一个。不说她，还是说我自己吧。当时我还不能特别肯定未来要做什么，但是编辑素养还在，原来的媒体资源合作关系什么的还是保持得比较完好的。吃饭还不会成为什么问题，我接下来又重新给电脑报、电脑爱好者等媒体供稿，有几个月基本上我包揽了几乎一半以上的版面。那时候，好几家IT媒体的专题都出自我的手，合作的编辑应该相当轻松。选题我帮出，稿件也由我来写，而且稿件格式配图一定是到位的，错别字都比其他作者少，反正基本拿到稿件就直接发表了，甚至尼玛后来我看到的一些低级错误都原班不动地刊出来了，真不知道编辑和校对的人是干毛的。有兴趣可以去找找，2010年前后的IT刊物，就是这个知乎ID。就这样吧，一个月的稿费还是有5K-6K的样子，并不比纯做编辑少，而且工作时间是自由的。也就是我又转行，回去做了写手这份相当熟悉的工作而已。既然工作是自由的，那么心底里面喜欢代码的原始情节就自然而然地冒出来了。我又开始研究程序开发了。也就是，接下来的才算是我真正的程序人生。

（三）外包和企业项目的痛苦历程其实，外包项目的经历我不太想拿出来说的，但是有些话或一些看法可能不是那么客观，或者是非常主观臆断的。如果你是外包项目或相关公司的老板，可能在某种程度上是一种伤害。但得先强调，我并不是否认外包这种服务形式，它是存在的必要的，也是有市场的，而是希望从个人的角度来给这里面的人们一些思考或反思，不管你是企业主，还是从业者。这里的时间是2011年前后的样子，我进入了一家营销传播性质的公司。这家公司主要业务是做互联网营销的，有很多自创的营销传播理念，但其实没什么营养，就是用自己的术语将别人提出来过的理念进行一层封装，然后拿出去到处销售。说白了，这是一家公关公司，以各种无底线的手段挣钱为第一目的。当然，我进去并不是要做互联网营销推广，虽然我觉得自

已有这种能力，而是做一个项目外包的开发和维护。这家公司的客户很复杂，有大公司也有中小型企业，也就是有大客户部，也有小客户部。我是小客户部下的一个子部门，做企业网站开发和运营。主要的日常工作其实就是别人接单回来，你负责把东西弄出来，当然有人会来协助你完成psd设计，提案那种事情不属于开发人员的工作，但也会参与进去，因为需要我们提供专业的意见或建议，所以有时候也会跟着接单的同事一起跑。当然了，我从来没有做过业务，但是相对丰富的媒体经验让我或多或少在与陌生的人沟通时显得从容淡定很多，特别是我还是一名技术人员。事实上，绝大部分客户并不知道开发一个企业网站需要些什么，只会问XXXX元能做一个网站吗？像xxx那样子的？为了尽可能提高客户对于网站开发的预算，谈单的业务员会想尽一切办法，以获得更高的提成。既然是一切办法，那么我们这种人的价值除了将网站开发出来之外，还要提供一些战略威慑的作用，只要客户接受了第一次服务，业务员或公司层面会有很多种手段预设障碍，或故意预留程序或服务器陷阱，让用户的网站处于不稳定的状态，比如时不时就打不开，某个客户没有深究的功能是不能用的，只是在验收时不注意到的话。当用户发觉不太对，就会问业务员这是怎么回事？业务员就可能让我们这些技术人员从服务器运维、网站安全、流量、功能复杂度等方面来告诉客户，反正一定要显得你很专业，而让用户自己觉得他的需求的确很难搞，进而价钱来讲一些半成品或故意预设的功能点给弄好或开放给客户，事实上，这些东西或功能点其实一早就做好了，并且可能是完善的，只是用技术的手段将它屏蔽起来而已。就这样，一些客户一开始可能只希望3-5K的预算做一个简单的展示型网站，最后可能却要花更多的钱来获得本应该获得功能。我相信，这种做法外包类型的公司里面一定不会少，不是吗？当然，如何才能避免这样的事情发生？很显然，这个不能单纯地将责任归结到提供外包服务的一方，可能从公司层面要挣钱是应该的，只是我经历的这家公司做得更加出位而已，这个和它的企业类型或理念有关，营销推广是主业，而外包项目开发是副业，副业能多挣一些就是一些，没有考虑过手段有多麼高尚，那么业务员只会为了多拿提成而不择手段。事实上，需要外包服务的一方在没有接受某家的服务之前，它还是绝对主动的，可以多加对比后再做选择，或者最好的就是有一个对于web网站开发有些许了解的人来提供帮助或跟进这个事情，否则一旦你接受了任何一家乙方的服务，就可能陷入我上述所说的那种被动。简单滴说，没有付钱之前你就是大爷，付钱之后就是孙子。在信息不对称的情况下，掌握信息多一点的乙方就是想怎么玩你就怎么玩你。在这种利益关系中，技术员是信息是否对等的掌控者，很多时候就看你对于金钱的态度了。这时候你是这场游戏事实上的上帝或恶魔。如果你是没任何底线的，那么就是让信息对等的绝对偏向于所在企业，那么业务员会非常喜欢你，公司也会喜欢你。更好玩的是，客户一般对业务员恨之入骨，而一般对于有技术的人还是比较尊重的。如果你是有底线的，那么你就尽可能让客户知道里面可能存在的陷阱，或善意地提醒他学习一些相关的知识，让双方的信息尽可能对等起来，这样就可以最大限度地避免后续消费陷阱，但是业务员可能是不喜欢甚至是讨厌你的，而公司可能会处罚你。我就是被处罚的，不到2个月就当成以没有良好的职场素养、不维护公司利益的害人之马剔除出队伍。在这里其实，我只是为了获得一份php技术开发的工作经验，而这个结果显然是达不到目的的。因此，我才会在一文中强烈建议程序开发者“不去外包公司，不去外包公司，不去外包公司”的原因。事实上，对我而言这并非一件坏事，因为如果选择了维护公司利益，或许会获得一些短期的利益，获得一些项目开发锻炼，但是这种对于一个人的成长是有害的，可能永远也不会在程序开发上有太高的修为，因为我已经变成了一个心术不正的码农。还好，我没有那样做，但是换做是别人，可能没有多少人能够抵御金钱的诱惑吧？事实上，这也是优秀的玩家或编辑素养的一部分。优秀的玩家一定是正直的，良善的，尊重对手，敬畏游戏的，而优秀的编辑或记者也一定具备类似的素养，而我还一直做得不错。这家企业的经历很短暂，当然我不会让它出现在我的简历里面，就当没有发生过就是了，两三个月，随便说一个理由就能过去了，比如休假，多简单啊，或将上一家或下一家的离职或入职时间挪动一点点，就磨平了，这真不是什么大事，做人别那么死板，好

吗？,后来我加入了一个人物专访性质的平媒，但负责网站业务的开发和运维。这家公司其实也是比较奇葩，老板是个河南人，让我负责建立一个海内外华人华侨沟通联系的平台，因为它是做人物专访的，想把专访内容放到网站上和杂志上，但其实这个老板没什么钱，就希望利用各种手段让人接受采访（一个专访好几万），只因为他手里拿着一个很高大上的刊号。其实我的工作就是用一个开源程序制作一个网站，并负责网站的运营和运维。我在这里干了7个月的样子，具体时间忘记了，直到2011年下半年。但问题是就这几个月，我被拖欠了3个月薪资，1万多吧，到现在还没给，这样让我对河南人印象差到了极点（我没有地域歧视，只是表达个人受伤后的一些情感）。这个项目完成并上线，我用大约3个月时间将它的pr值运作到了PR5和百度指数1，日流量还是有几千的，因为有不少高质量的杂志任务采访方面的原创吧。不管怎样，让我或多或少主动了解了开发以外的一些事务，比如SEO。技术开发层面，对于php的运用其实也只是一个入门，刚好可以用来完成相关逻辑，能做简单二次开发的样子吧。但是，没钱的活谁都不会傻傻等死吧？,四、程序人生（下）——电商项目，前端开发。这里的时间是2011年8月的样子。我来到了转型前端开发的那家公司，一家知识产权代理交易起家的公司，是一家很有理想的企业。在这里，让我对一个互联网项目从立项、招聘、开发、迭代等一些列流程有了完整概念，同时也是让我开启前端快速升级模式的起点，而且时间还很近，很多记忆仍然犹新。（这部分其实早写过，但最近开发任务繁重，只能先把原来偏重技术的贴过来，并未完待续），（一）第1个电商项目。我进来这家公司的时候并不是以开发的身份，而是其内部刊物的主编，但由于老板对于这本刊物比较看重，想弄得声势浩大一点点，而且需要做一个同步的网站平台。如果你详细看过我之前的经历，是否觉得我的技能点与这一需求是完美契合的呢？所以，我很轻松就进入了这家公司，月薪就税前7.5k，到我离开的那一刻都未曾变化过，这样坚持了2年多。但是，这家公司一定是我职场生涯中最最重要的一环，没有这段经历，我可能就没有转型前端的机会，但是过程并不是很美好。-----更新2015年09月12日12:40:21-----,后来，前前前东家要做个电商交易平台，一时半会找到合适的负责人，感觉我还看得过去就被赶鸭子上轿转做了项目主管，负责整个项目基础设施建设，其实就是招人和分配任务等，不过干得最出色就是切图和切图，虽然当时开发方式还属于未开化的刀耕火种，于是乎将自己定位成前端是比较靠谱，而php的活就兼顾一点是一点。还好，虽然技术比较烂，但是那个项目发展得比较顺利，拿到了A轮（号称3000W美金，水分可能比较大，不过那也是两三年前的事情了，按互联网的3个月=1年的节奏，感觉真的好遥远），有钱之后引入了一批更牛逼的开发人员（主要是前端和php），虽然是我的手下，但那波人能力在当时来看绝对是很强，我也从来没敢把人当手下，甚至很多问题都得向人家请教，技术不行就要虚心请教，这没什么好害羞的。人家确实也比较牛逼，带来一些先进的前端开发理念，比如前端构建、前端MVC、纯静态Html+Restful api构建web网站的开发方式。这些前端开发理念在2012年-13年那会儿绝对算是非常先进的技术，那时NodeJS还未成熟，而Grunt也才出来不久，fis可能还在萌芽阶段，而各大互联网公司对于NodeJS也只是内部尝试探索。后来，随着项目发展，前端的需求越来越复杂，需要尝试MVVM、SPA的前端开发技术了，而我作为当时项目的前端负责人，也需要对前端代码做了重构才能适应项目的发展要求，就是做类似这样的事情——这是我做的第一个的大规模的前端项目重构，当时的技术总监评估给到我的时间是10天，但我拖到了20天才基本完成，基本天天9-10的节奏。从现在的角度看，绝对是一次失败的重构经历。但是，个人从其中获得了很多有价值的经验，让我有机会尝试了许多新的前端技术，包括：,1，构建工具使用gulp，那时才刚出来不久，之所以选择它也就是图个新鲜，这是前端开发的通病吧；,2，基于less预编译的css模块化，watch监控自动编译；,3，基于gulp.spritesmith的雪碧图自动构建，根据watch监控雪碧图目录，自动按目录生成sp图和一份less，less保存到CSS的模块中，进而自动触发less的自动编译；,4，js模块化是AMD方案，模块加载是用requireJS。我们只做了一点点小改进，那就是通过gulp自动生成require.config（开发和生产各一份），第三方js模块的路径根据一定规则自动构建，而不是手工

配置。js模块按目录的方式打包，打包后的文件带上MD5戳，非覆盖式发布，解决AB版迭代和缓存问题。现在看来那种按目录整体打包方式是相当粗暴的，代码冗余非常严重，但无奈当时的水平也就这样而已。不过呢，将需要重复手工配置的有规律的前端资源调度实现自动化，其实就是前端工程化的雏形，至少是给我打开了前端工程化探索的大门。事实上，这种开发思维不是当时的我所能想到的，而是项目所引入的前端人才提供的开发思维。非常感谢这位同事，虽然一起共事的时间只有短短3个月，而我们也只是点头之交，甚至你现在还可能鄙视那时技术那么烂的我，但却还当着你的领导。不管怎样，感谢你让我看到了前端开发往深入发展的另一种可能。应该说在很多大公司的互联网公司里面，前端开发在很多年前已经有成套的而且相当成熟的前端工程化开发体系，但我个人或那个项目的而言，这种方式在当时绝对是非常非常新鲜的，以至于我们那个团队的人逐步离开后（那波人中的前端现在基本也是前端领域的能手了，有在YY的有在VIP也有在UC的），接手的前端无力接管这种不太一样的开发模式，而又只好用原始的方式来生产新版的前端静态资源。当然，绝对不是我留了什么后手，而是交接了一个月多，也找不到能够很好理解的前端。大家别笑话，现在还有很多创业型项目的前端开发模式还依然停留在刀耕火种的开发模式下，包括很多已经名声在外的电商。在中国，电商从来都不是以技术为第一生产力的，技术很重要，但却没技术人想的那样重要，大家一开始都是以实现业务逻辑为前提，先把业务跑起来，领导管你用神马开发模式，老是不能按时出货就得滚蛋。有兴趣，大家不妨研究一下一些知名电商的前端代码，没有模块化的知名项目还不少（包括上市的项目），而甚至还有各种裸奔的代码在线上跑的，当然这些其实是创业期发展过快的后遗症，发展太快就可能没有很好的契机做基础设施建设，那么现有的业务代码过于复杂，后来的人只能在原来的基础上改改改成能满足业务需求就万事大吉了。这其实是国情决定的，业务需求的实现大于一切，电商业务发展就像高速的列车，一旦开动起来就很难停下来。这种情况下前端代码模块化和重构难度就非常非常大了，你见过哪个师傅敢说给一辆高速跑的列车换零件的吗？这种坑不是一般人有信心往里面挑的，谁碰谁倒霉。另一边却是代码生产和发布效率的日渐低下，可能只是改一段静态说明文字抑或是修正一个小bug，发布流程都要跑上个把星期才敢放上线，但是大家不也活的有滋有味的嘛。从业务的角度，技术真没那么重要了。

=====,三，一个阶段小结。=====,扯太远了，回一下神。回归主题。前端的路该怎么走——,我个人认为初中级前端要想快速进步，最好的方式：,①一定要在一个有多人协作的前端团队呆过。通俗地说，要和比你牛逼的人一起干过活，见过牛人长啥模样。②一定要找到一个在业务上对前端有较高要求的公司或项目，特别是各种奇葩甚至恶心的需求，对于技术人来说其实是快速进步的机会。第二点很重要。重要的事情要念3遍，不去外包公司，不去外包公司，不去外包公司。当然，第一点更加重要。但是，有牛人愿意带，在很多时候这属于小概率事件。即便有机会进入这样的项目，你也千万别期待别人会手把手教你什么。我只能告诉你，耳濡目染的能量还是非常强大的。因此，从两个角度看，楼主现在项目既对技术要求不高，也似乎没看到牛人，是时候换一家公司了。还是那个意思，技术的进步一定来自于业务的不停变化，当要求你必须实现各种奇葩需求，而你又把人家的需求给实现了，那么就意味着进步。当然，如果天赋异禀，而且非常自律自学能力也牛逼，就当我没说。至于能否偶遇牛人，这就得看个人造化了。如果你发现某项目的大牛存在的，薪资要求甚至可以降低以求获得快速进步的机会。技术人要明白，你能拿多少，在一定水位之前，基本和技术能力成正比关系的。

=====,四，第2个电商项目。=====,似乎又跑题了。咱们继续聊程序人生。我的第一个电商项目的经历很不成功，但是可能由于公司管理和文化方面的原因，导致了那一拨我认为非常不错的技术开发人才来到项目后，均不到半年都另谋高就出走了。而我认为自己需要进一步提升，也就选择了离开。说得直白点，就是技术能力/经验都涨了，薪水还是万年不变（本来就够低的，不知道有没有人听说过给技术经理级别的薪水定位是月



薪税前8K的电商项目呢？™的我白痴痴的还一干就干了整整2年，虽然自己能力可能就值这么多而已，要么干脆点把我换掉要么给点点和岗位匹配的薪酬，对吧？），又没有更牛逼的人供你参考膜拜，离开是唯一的选择。你懂的。这个时候时间来到了2014初了，我跳槽到了一家做在线教育的电商创业项目，月薪Double，title是前端项目经理（这叫法有点怪怪的），做的事情其实就是前端那一块的事情，我在这个项目前后只呆了半年的时间，加入这家公司只是为了看看自己到底值多少钱，其实项目并不是很感兴趣，只是给我Double的薪资，也就加入了。这个项目的总负责人其实是电信那边出来的，职业的资历可能比较牛逼，但对技术其实一概不通的，而我的直接上司是技术总监但感觉也不怎么懂技术，更像是个项目经理，只会催进度，而技术的细节怎么去实现，或者前后端分工协作的模式该如何界定，他并没有任何腹案。也正因为他们对此没有概念，而我从上一个项目重构经历得出了一些前后端分离的经验，给他们分享了一些最新的前端开发模式的信息，告诉他们前端这一块必须尽早进行模块化构建，而那时项目才刚刚开始，我正好有机会从头做起。对我来说是很好的实验机会。和上一版本相比，构建的流程没有太多变化，模块化只有css和js模块化，我只是对规范和文档要求严格一些，改善了一些构建工具的监控开发体验问题，比如gulp.watch监控文件编译，如果发生语法错误就自动跳出watch问题。如果说一个比较大的改变，实际是项目需求带来的变化，该项目由于需要移动端开发，而移动端需要用到前端模板引擎（artTemplate），我们在维护模板引擎的时候需要反复地维护类似这样的代码：

```
<script type="text/html" id="adv_list"><div class="adv_list"><div class="swipe-wrap">% for (var i in item) { %<div class="item"><a href="&%= item[i].url %>"></a></div>% } %</div></div></script><script type="text/html" id="home1"><div class="index_block home1">% if (title) { %<div class="title">%= title %</div>% } %<div class="content"><div class="item"><a href="&%= url %>"></a></div></div></div></script>
```

html包裹在script内部，编辑器看起来不是很好看，而且多人一起搞容易冲突。于是，我就改进了前端mvc模板维护的机制，弄成这样子：开发人员维护一份html，通过构建工具自动将html编译成AMD规范封装的js模块，模块id自动编译，比如tpl\_index\_flash就是tpl/index/\_flash.html文件(加下划线就被编译封装在script标签内，如果不加下划线命名html文件，就直接转化为js对象)，而这个文件会被编译保存在js/tpl/index.js模块中。操作模板就使用AMD模块的实例对象，但开发人维护的html比直接放在html结构中要简单多了，代码冲突也几乎没有了，而且这份模板放在js里面可以借助js压缩优化，也可以方便地实现异步调用模板，做加载上的优化。在这个项目中，我最大的进步就是项目需要前端mvc模式开发，使得我有机会进一步改善前端自动构建的html模板维护机制（html模板编译js化），优化Watch即编译的前端开发体验问题。但是这时候，由于我的家庭原因，需要请长假（还少1个月），经过考虑后我办理了离职，但给这个项目的前端留下的前端工具和模式基本沿用了下来。

=====五，第3个电商项目（上）。=====

=====家里的事情解决后，我又得重新找工作。当然，技术和经验又涨了一点点，同时一些互联网求职的经验也涨不少（主要是在在线教育这个项目有个UC出来的产品经理在这方面沟通比较多，偷师了一些经验），不再向以前那样白痴痴地不调研市场行情就傻乎乎地投简历。我学会了通过内推或猎头的方式找项目，至少行情比自己投简历要好很多。大家别笑话，可能还有很多人木有意识到这点，特别是像我这种半路出家没有在很像样的互联网公司呆过的同学，这方面的意识是比较滞后的，往往会落得同工不同酬的悲惨结局。2014年6月底，经过猎头推荐来到了一家化妆品起家的互联网电商。这个公司的业务规模很大，我进入的是一个会包含PC、H5、APP(安卓和IOS)等多端并行开发的海淘项目，进去的时候是以前端开发主管的身份进去的。咱们

是现实的屌丝一名，在薪水的提升面前，其实title没那么重要啦，对吧？，这个项目在一个很高大上的，反正是和屌丝身份格格不入的地方办公。创始人是化妆品电商行业比较牛逼的，而且一直做的是电商，所以这家公司的互联网氛围还是比较浓厚，但也意味着快速开发迭代的节奏。我进入的时候项目的第一期已经上线，并且已经获得了千万美金级别的风投。进去那天，上午是超级简单的入职培训，下午熟悉项目，第2天上午就来了一个紧急需求——3个专题活动页面需要快速上线，隔天就得见到东西，因为项目投放了一个演唱会地推，线上必须在演唱会开始之前见到相应的推广活动页面。当时我所负责的组员有3个（其中1个，家人出事请假了），也就是能干活的包括我，就三个人。好吧，那时我其实还叫不全两名组员的名字就大伙分工，一人一个页面，用原始的方式切切切，把东西弄出来。那天，我们三个前端、两个php以及一个测试的妹子（可能是姐姐）搞到了凌晨3点多。这是我第2天上班的节奏，现在还记忆犹新。其实，真的有点被吓到了。那时候（其实才是去年，但电商的节奏让我感觉已经很久很久以前的事情了），项目的后台系统很不完善，没有啥可供运营使用的东西，专题快速部署的系统当然也不会有，那么前端的工作就被限制在一些生效效率极度低下的专题页面的开发上，而且没啥大多没啥技术含量，就只能靠人力维持。随着项目的发展和投入的逐步加大，活动页面需求越来越多，人力维持是不太现实的，我们需要一个专题快速生产的系统。经过项目和产品需求分析后，务必要控制在2个星期内完成，而实际给到开发的时间其实只有1周。但主要工作其实对编辑器二次开发，后台编辑器上传图片时，可对图片进行二次修改编辑，我们二次开发就是要增加图片生成商品锚点定位、倒计时，甚至后来还提出了直接将锚点商品加入购物者的功能。这其实主要是前端的要啃下来的活，php只是从属配合，把生成锚点代码和展示配置保存到数据库。如果有人问我前端有什么需求值得去每个前端都去尝试，那么我会将web编辑器列为其中一个。谁弄谁知道。这个项目是我做电商前端开发以来的最难搞的需求，没有之一。当然，如果开发周期预计得足够长，一切难点都不是问题，难就难在限时实现，和参加奥数比赛类似。由于时间有限，项目经理帮我们找了个有类似功能实现的kindeditor编辑器插件，但是人家是加密了的，我们只能把代码扒了出来进行反编译，接入到我们的后台编辑器里面（ckeditor），接下来就是两个人接力coding，住了好几天7天连锁。尼玛，现在回想起来，没有在马桶上坐挂，那是命不该绝。后怕。这个编辑器项目总算如期交付，虽然后期有很多兼容性bug，但还都在可控范围内，解决了专题发布效率低下的问题，而前端开发也由此从手工维护专题的漩涡中解脱出来。我也因此在不到1个月时间内被列入了核心开发的岗位，并提前转正加薪（税前应该大于20K了）。其实，我当时很想着离开的，毕竟开发的节奏太快了，压力着实有点大。只是作为已过而立之年而且转行跳跃非常大的一个人，这些年过得有点昏昏噩噩，没啥成就，如果在这里学会了放弃，以后可能会变成一种习惯。而且，这份经历可能成为职业污点，毕竟开发圈子其实很小，不是东家就是西家，也就坚持了下来。现在回头看来，是正确的。谁没有过放弃的念头呢

？，=====,六，第3个电商项目（下）。

,=====,但是，项目需求迭代的速度并没有因为我们程序开发经常通宵，也不会因为某个人可能存在放弃的念头而会慢下来。这才是‘正常的’互联网电商的节奏，因为去年开始做海淘的项目开始喷发，有点当年千团大战的感觉，如果你把节奏慢下来，可能意味着落后，一步慢就会步步慢。Boss发话说，我们第一期发版后的UI界面和性能体验实在太糟糕了，而好多页面的首屏加载速度让人难以忍受，甚至有白屏情况，让我们尽快出台优化方案。其实，上线只有1个多月，前期又没有太多时间做基础设施建设，整套系统都是在一个相对完整的商业系统上二次开发而来，能有多少好的性能体验呢？？但是，在民营企业里面，Boss的话就是圣旨。就得立刻响应和执行。于是，我们整个技术团队就对前端性能优化做了一次相对完整的评估，雅虎XX条军规，出台了一些优化方案。这个方案实施，我提出了要响应快速的迭代需求，前后端模式需要建立起松耦合的开发协作体系。其实，这个时候阿里前后端开发体系的一系列文章才出来几个月，对于业

界的影响还是有的，至少这个项目来自后端开发的传统程序员基本能接受这种开发思维，但是问题是如何建立？,对于一个已经在线上跑的项目，彻底的打翻重构是不现实的。我又一次面临了一个有难度的前端模块化工程化、前后端分离开发体系建立的需求。但这次不同，这个项目代码规模更大，业务更复杂多变，而且一直是高速运行的。入职后的1个多月里被专题和编辑器羁绊住了（中间还请了一个星期的假），网站的其他业务其实我没有太多精力去顾及，还好另外一个同事手脚麻利，维护性质的需求一般能很好地解决。当有机会从头梳理前端以及服务端View层的代码逻辑时，还是被那些商业电商系统混乱的前端代码结构给震住了。我就不说哪家了，国内的开源或不开源的电商系统，大部分精力放在后端的业务实现层面，而前端这边压根是啥没有模块化概念的。当然，为啥这个项目的技术选型要选这样一个系统？鬼才知道呢，反正我是不知道的。但是，既然负责这一块，别人挖的坑就得由接手的人来填。这是行规，你懂的。在电商这个领域，解决前后端耦合的问题，主要要做好服务端模板层的规划，控制权尽可能只压在前端或后端，多方维护的情况尽可能减少。以PC端为例，这里是要求SEO的，那么页面的渲染必须在服务端完成。当然，这里会涉及页面性能优化和前端资源调度的问题，服务端模板层最好是由前端团队来掌控。然而，不是每个前端开发人员都是懂后端语言的，这个其实是提高了前端人才的准入门槛，但这又是必须的。至少我前面几个电商项目都是这种情况，其他电商的做法就不清楚了。这里简单说我们的做法：1，服务层按功能分层、分域，服务端view层独立开发域。比如，核心底层基类分出一个开发域，通用函数或组件也可以一个开发域，后台各种管理运营或配置系统划分为不同的域，而前台的，比如首页、列表页或专场、搜索、详情、购物车、登录注册找回密码、会员中心也可以分别各一个域。此外，即便是服务端模板层的开发语言，无法前端团队没能力决定，也至少单独一个开发管理的域。这是前后端松耦合的关键。当然了，不是各种开发域分得越细就越好，务必要根据按开发团队的人数以及实力来确定。如果分的太多太细了，代码合并管理的重复量会提升。每个人可能同时负责好几个域的开发，解决了代码耦合，但却降低了开发效率，而且增加系统间联调的风险，这是不合理的。2，对服务端模板层进行公共页面、组件抽象。比如全站的很多头尾部是共用的，变化的部分相对较少的，进行公共文件剥离和抽象。垂直类电商一般是以页面为颗粒度的，页面展示大多以大块大块的图文列表出现，太精细的抽象是没必要的，至少我所负责的项目大抵如此。其他大众类电商因为要展示的商品种类多，页面可能会做的非常细腻，以更精细的页面组件来组织view层代码结构才会显得有必要。3，开发前端静态资源调度机制。为什么要做这个事情？这个问题我就详细展开了，太多了。理论层面的，可参考，当然，因为业务不同，我们有自己实现机制。但需要解决的问题基本上，张云龙讲得比较通俗易懂，我也就不班门弄斧。4，我们遇到的问题——TTI延迟引起的前端构建框架重构,前端模块机制是建立在requireJS基础上的，但之前我做的是异步的方式，在以前的项目中其实对于性能优化没有那么苛刻，但是这个项目不一样。是当前竞争最惨烈的一个垂直领域——海淘。因此，任何一个可以改善用户体验的优化，对于项目的意义都是巨大的。从用户体验出发的几个核心时间指标包括：Start Render、DOM Ready、Page Load、TTI。不同的性能指标对用户体验的影响是不同的，而指标本身受哪些因素的影响也是不同的。一般的前端优化都会考虑前面三个的优化点，而最后的TTI优化往往被忽略。我们却碰到了必须解决这个问题的点，业务场景发生在需要加入购物的按钮上。比如详情页的下单按钮。不好意思，我不好拿原来自己做的项目来做说明，就随便找一个电商的详情页来替代因为大家的问题是类似的，比如这页面,如上图所示，两张页面是加载先后的两次截图对比。当用户打开页面时候，页面结构的渲染很快就完成了，但一些异步的请求较慢，SKU的计算也需要耗费一些时间，但问题用户可以看到加入购物车的按钮啊，大红色的很吸引人，让人点击的欲望是很强烈的。但是，有些时候网速稍微卡断一点，那么这个加入购物车的按钮就一直点击不了的。很多小白用户就可能会问，为啥不能点击加入购物车啊？我敢肯定一定有这样的投诉，只是看网站开发者如何对待这个问题而已。这个就是典型的TTI问题。什么是TTI??

最好百度。简单滴说，Time To Interact指的是页面可交互的时间。这个应该越早越好，如果页面因为需要等待异步请求的结果才能计算，而异步的数据可能是回不来的，那么就不要让用户可以这么快地看到可交互的元素，因为它会吸引人去点击，但却没有响应，投诉就必然。当然，这个问题发生在我们的网站很多地方，比如详情页、购物车以及生成订单的页面，要知道这些页面的交互分分钟对转化率产生影响的。然而，采用requireJS异步请求模块的方式，这个TTI问题就会更加突出。因为页面首次渲染会发生在css加载完成之后，如果不做任何处理，加入购物车的按钮就会很早呈现在用户面前而触发用户去点击，但由于页面一方面要等待异步的js完成，还要等js发起的ajax请求返回的数据做进一步处理，即便是我们对按钮做loading状态处理，但requireJS异步的js可能会发生很多意外，页面的购物车按钮区域一直在loading，而导致用户无法点击加入购物车。也就是说，我们用requireJS框架代码的模块化管理，但却不能在生产环境中直接使用它的异步机制，因为它会对TTI延迟带来影响。怎么办？ok，到这里你可能对js模块化有些很反感，有这么多毛病干嘛还要模块化啊？这个问题很深刻，但问题不能单纯从一个角度看待，任何事物都是有两面性的。其实，如果用其他模块化方案，只要是异步加载js的，都会存在类似的问题，包括seajs。要知道模块化开发一定是团队配合的必然选择，既然已经选择了requireJS作为模块化机制，那么它带来的问题，我们就要着手研究解决方案。

5，前端模块化开发与TTI延迟问题的解决，首先，我们的前端团队已经熟悉了requireJS，基本都能掌握AMD模块开发要点。首次重构的代码已经发布上线后，必须先将TTI问题严重的几个页面，做loading状态处理，让用户等待。但这只是过渡方案，更优化的解决方案是要对前端开发构建流程做优化调整，把异步的模块在发布生产时必须合并起来，作为同步加载的模块，放置在页面最底部，而且合并的文件应尽可能降低代码的冗余。但是页面js资源不仅仅只是优化一个页面，将一个页面combo成一个模块就完事了，应该想服务端模板一样，js也要分层，将最底层最核心的类库抽离出来单独combo，多个页面之间共用的模块也要单独combo（这种形式的combo结果可能有多个，因为如果共用模块过多，按一定的大小来合并，我们的原则是mini化之后不能超过200K一个文件，如果超过了，就要另起一个文件，当然，这个要灵活处理），前面两者是在页面之间可以相互继承的，而只有当期页面私有逻辑的js模块则应该是一个单独的模块。那么，网站js最终的形式可能是这样的：这是我们希望得到的模块combo结果。我们采用的线下combo，然后将combo的结果发布到CDN，这样就需要解决以下的一些列问题：

- 1，如何区分核心js和页面共用js？
- 2，构建流程上如何解决它们的修改，然后编译的版本迭代问题？
- 3，对于开发的角度，在本地开发能够快速调试，包括源码调试以及combo状态调试？线上的问题代码，如何方便开发人员调试？
- 4，私有模块化如何调用共用模块的方法，或采用怎样的机制来对共用模块进行单独的实例化？
- 5，多个模块化之间，combo的先后顺序是什么？
- 6，内嵌资源比如img图片引用，如果引用的图片发生了修改，如何解决它的缓存问题？
- 7，如果业务模块很多，比如好几百个（电商的业务很容易达到这样的量），那么可能因严重影响代码发版的速度，是不是考虑增加构建的缓存机制，或服务端combo的机制？

……,好吧，这些问题最终演变出来的，其实就是一整套环环相扣的前端工程化解决方案。这里面，单独就js而言，要涉及很多代码规范问题，比如js通用模块开发标准，私有模块开发标准，私有模块提升为公共模块的机制，第三方插件的改造规范，js模块的碎片化程度如何掌握？这是一个度的问题，等等。因为加入CDN网络后的，强缓存解决方案是更换URL路径，而对于访问量一点的电商来说，非覆盖式发布是最佳的选择。前端架构的开发机制还会涉及服务端模板引擎的如何加载前端静态资源的问题，如果是纯静态的移动端网站优化，可能还需要你自己设计一套开发机制以及静态html开发的具备模块化能力的模板引擎，来解决动态变化的css或js引用问题以及开发调试的体验问题。好了，这其实是业务逻辑开发以外的，高阶前端开发者需要面临上述的前端痛点问题。这会涉及方方面面的调整，比如前后端边界的处理，前后端交互的API规范，开发调试环境、测试以及发布流程的设计，版本迭代回滚，以及性能监控等等一些列衍生问题。我可以负责任地告

诉，不同的项目，前端架构设计是不太一样的，因为业务逻辑不同，前后端开发人员配比以及能力模型也不同，那么前端架构就可能得采用不同的设计方案。当你的业务发展要面临这些问题时，可能前端就没有大家想想中那样简单了？是的，前端从某个角度上看，业务本身的实现并不难，不会涉及太多深层次的算法问题，但是如果要讲页面优化做到比较好，解决方案诞生的过程中一定涉及很多计算机底层的逻辑算法的问题。比如facebook这种的网站，是上万个AMD模块的代码规模，不同国家的用户进入同一个页面要加载的css和js组合可能是几百万种时，人家可是要找博士来研究前端架构的解决方案！当然，这个不是我说的，如果认为我在吹牛散布假消息，大家记得找张云龙大侠来问清楚——当然，绝大多数项目是没有到达这样的量级的，比如我们也就几百个js模块，但是对这些模块的依赖关系处理，就已经涉及递归、排序、排重、对比以及插入等底层算法，只是很多人还没有接触到这一层面而已，并不意味着前端开发就不需要。此外，如果你的前端团队如果要用到nodejs做中间层开发，前端开发人员还会面临大量的服务端开发的问题。这是另一个话题，我就不再说了。总之，在我看来，前端开发的难点不在于某个业务逻辑的本身实现，而在于规模化生产的前端工程化问题的解决。=====,七，第4个电商项目。

=====,这是第3个项目电商的延续，因为是同一拨团队继续干的项目。这份经历暂时不方便透露太多，只能说这是以我原来的第3个电商项目的技术团队核心成员为班底的，又一个从零开始的项目，同样是海淘。经过半年多一点，现在已经走到了B轮，暂时只能透露这个消息。对于做海淘的电商而言，因为我们属于后进者，节奏要比其他项目要快一些，要不是没有任何机会的了，也就意味着别人可能是半年或3个月就融资一次，那么我们就得基本上2个月就进行一次融资，至少在C轮以前必须是这样的速度，要么只有等死。可想而知，要能完成这样的融资节奏，那么开发、推广和运营是怎样的节奏呢？作为参与者当然是非常非常辛苦的。这几个月不能说天天有发版，但基本上每周二周四会有一个小版本，1周或2周就得完成有一个中级版本，可能是多个版本交替迭代的，而一个月就一个大版本更新。竞争激烈，我们必须按这样的速度去迭代才可能有活路。那么，单就前端开发而言，如果没有很好的模块化、自动化、流程化的控制体系，你能想象搞这种速度的开发迭代，哪个程序员会和你玩？还好，半年来30来号技术开发，技术团队的离职率基本为0，技术负责人的项目管理能力非常厉害的（我知道的就是，华为那边出接近100W年薪挖他，他没走，当然我也是跟着他混）。ok，不能再说了。只是有感而发，差点停不下来。如果哪天这个项目有个完结了，比如我离开它，或项目走到了上市或被收购，或资金断流散场，我会回来把这份经历补充好。埋坑。=====这里是分割线=====,八，前端

开发者快速升级通关的一些个人经验总结。这纯属个人经验，不一定适合你。还是那句话，如果感兴趣就往下看，不强求。在评论里面，我说了，从转行做全职前端，从切图开始升级发展到做电商前端架构，只是花了2年时间。不管你信不信，这绝对是事实。当然，我是有好几年php+前端混合开发基础的，不算是从白丁开始的，但转行那时候的前端技能最多就是初中级别，只会用jq插件完成逻辑。我现在的好几下属，做前端的时间都比我长，有个已经5年了，但依然找不到方向。我平时在招聘前端时，面试的前端好多都干了3-5年了，还是那样。不是我想笑话这样的人，或绝对自己真的可以吹牛逼，我只是觉得可能是大家没有看清楚前端这个工种的未来，没踩准快速升级通关的节奏。当然，也可能你还不够努力。反正，种种原因吧，各有不同，我只能说我自己的。这两年，我手机里面全部是前端开发书籍，没有100本页有50本，背包里面总有一本关于技术开发的书籍。每天除了上班干活，吃喝拉撒睡外，全部时间几乎全部放在看书写代码写demo上面。以至于忽略了很多事情，包括对家人的照料。这些努力是你看不到的。当然，除了自身努力外，我确实也踏对了前端开发迅猛发展的节奏，比较早地接触了Nodejs，比较早地看到了前端构建前端工程化的价值。不过，有时候一个人的价值往往不仅仅是看他的代码能力有多少，经验有多少，还要看你能号召多少人跟你一起干。就好比一个人的财富，并不只是他所拥有的银行存款、固定资产或者股票等等他



直接控制的财富的总和，而是除了这些意外，他能调动多少资源，所有他能调动的资源页都是他的财富。技术人做到一定程度之后，再往上发展，需要有一定的号召力，因为绝大多数企业不会给你开那么高的薪酬，甚至给你股份期权。当有几个人愿意跟随你的时候，那么在找项目谈价格时，就会掌控议价主动权。因为，你已经不是一个人在战斗，你的价值绝对不是以一个人的开发技能来衡量的，而是由跟随你的团队的整体实力来决定。当然，有人愿意跟着我，是因为这两年我除了一直站在代码开发的第一线外，还坚持了以下几样东西：1，从不藏私。把你东西，毫无保留地分享给你周围的同学，记得是毫不保留。知道多少，分享多少，这样才会不断促使自己去知道的更多。技术层面不存在教会徒弟饿死师傅这种事情，如果你抱有这样的想法，那就太狭隘了。

2，对代码要有洁癖。洁癖到什么程度？包括一个空格，一个标点符号，不要觉得无所谓，一定要觉得有所谓。要追求能力极限上的完美，包括逻辑判断的严谨、文档的完善、代码格式的完美。

3，言出必行。一个需求来到我这里，只要我有答应别人的时间节点，不管如何也要想尽办法把它实现了。如果确实无法按时，一定提前沟通，但二次调整的时间一定一定要准时，下死命也要完成。事不过三，不给自己留任何后路或找理由。总之，言出必行既是项目管理能力问题，也是个人诚信问题，这样团队里的其他人才会愿意相信你，依赖你，跟随你。其实，很多时候技术和经验积累到一定程度之后，业务处理上的能力或技巧，大多数人的差距其实很小的，但拉开差距的往往不是技术本身，而是对待人，对待技术，或对待需求的态度不一样。那天我碰到了我认识的第一个转了行的平面设计师。那天，走到街角，又看到了那个铺子“天下第一粉”，开了两个多月没去过一次，就在离我家一百米，但是不仅我自己不去，朋友想去我还都把她们拉开，首先我不爱吃粉儿一类的东西，酸辣粉啊，凉粉，感觉那是女生才吃的东西。第二，初中数学老师经常掐着我前桌的小脸说，看你爸给你起的这个名字，赵天一，天上第一一？容不下你了呗？不写作业没事儿了呗？这名字，以后你要么特厉害要么特屎。所以我觉得我有义务掐着老板的小脸说，你敢叫天下第一粉儿？你的东西不是特难吃就是特不好吃。我边想着边在外面往店铺里面望。店被这个单身公寓楼的门廊分成了两块，一块相当于两排公交车座位那么宽。很拘谨。“老板你这儿都有点什么啊？”我其实就随便问问，看了半天又嘿嘿自己傻笑了一会儿不问有点不好了。“酸辣粉儿，高丽冷面，热干面…还有别的，进来看看，菜单吧”做着面的老板说话很慢，边说边回头，跟我一笑。我有了个决定，这顿就在这吃了，当时是冲这个笑容。老板脸看着30岁左右，头发看着50岁左右，笑容看着8岁左右。那种真诚聪慧从笑容与眼神中传递出来，是骗不了人的。我坐下，桌子是一块钉在墙上的长条木板，老板隔着门廊，在那边做着面。桌子上整整齐齐摆着筷子，纸巾，蒜，等，还有几种饮料！！饮料就很正常的放在筷子盒旁边，仿佛我刚刚买的放在那里，随手就可以打开喝掉似的，还都是韩国牌子的饮料，要是一瓶二十块钱，我不是被敲诈了，我暗叹老板真如我想的一样，好聪明，又有点小阴险。我喝了一口饮料，又看了看墙上的布置，基本算是一些平常的饭店海报，但贴的丝毫不乱，海报之间大都有相同的距离，有的有些叠压，但在没有阻挡海报内容的前提下又十分有规律性，同时，在三角或者不规则型的空间，就有正正好那个形状的海报。不知是他做的太慢还是海报确实贴的有吸引力，我已经知道了这个天下第一粉是个加盟店，同时知道了酸辣粉的“前世今生”原来这是刘备他们三个好基友结拜后吃的第一样东西，刘备说我三兄弟们在桃园义结金兰，意义重大，那这碗粉儿就叫……酸辣粉吧。门廊大约走过去三男四女七个住户的时候，我的搞基冷面上来了，不不，是高丽冷面，输入法的问题。吃了一口，我去！好吃！就是感觉稍微有点咸。这时老板坐在了长条桌子的最那头，抽起了烟，我俩好像坐在酒吧的吧台但离的很远又想说话的两个旅人。“要拌着吃，单吃面，太淡，单吃料，太咸，拌着吃，就正好了”，这一句话，说的跟经文一样，舒缓清和，又字字清晰。我不得不听话开始搅拌了起来。“原来要这样啊”我回道。“单吃面，太淡，单吃料，太咸，拌着吃，就正好了”他又悠悠说了一遍。“嗯嗯，确实是呢。”“单吃面，太淡，单吃料，太咸，拌着吃，就正好了”，“……好吧”，我一脸黑线，他是不是老年痴呆了

，思路短路了，好不容易通畅了一段就回来去的说。我本有些恼，但想想他做的不一定不对，毕竟重要的话要说三遍。“太好吃了！这是去哪学来的手艺嘛！”我不是故意恭维，确实是真好吃，第一次吃这个口味的冷面。“我自己琢磨的”，“真的？好厉害！”，“我自己琢磨的，酸辣粉，凉面那些，是加盟的，这个，是我自己想的。”能想出这么好吃的东西，他确实是个很有天份的厨师，不过发现了跟他聊天不能回答太快，不然他因为我打断了这段话的完整性会倒带回去重新说的。“真的超好吃，下次我一定带朋友来吃，这个店开了这么久一直没来过太浪费了！”，“恩，开了两个月了，刚开始没什么人，现在慢慢人开始多起来了”，虽然他这么说，不过现在一个客人都没有，也许老天注定着我跟他有缘分，让试图这个下午想来天下第一粉的小伙伴们都改了主意。“那你之前是做什么的？”他又露出了那个微笑，仿佛预料到了我听到后一脸惊讶的表情。“之前，做了四年的，平面设计”，我一脸惊讶的表情。“不会吧，我也是做插画设计的算同行行了，四年已经算资深设计师了啊！”，“资深嘛，也算不上”，“那也经验很丰富了，多可惜啊，干嘛转行？”他顿了顿，扭过头，抽了一口烟挠了挠头，说，“不…不自由”，这三个字，他不用解释，我立马意会了，我想，这是每一个从事设计，或者其他从业者们所有经历，写成一套百科全书后压成的一张张小纸条。打开，上面写着三个字。不自由。我问他现在就自由了嘛，他没有说自由也没有说不自由，“天天备料，做做粉，一个月也能赚个，78千的，跟做设计差不了多少，以前老耳鸣，走走路十几秒，走走路十几秒，后来查出来是颈椎病，最近颈椎也好多了，现在就是店小，有两种很好吃的面还需要加两个锅，可是地方不够做不了，以后学摸个大点的”，边说边比划着一个大圈，我看的出应该是个挺大的地方。我想我有些明白了老板为什么如此年纪还能留着孩子般的微笑。不知不觉，我的面吃完了，还是有点咸，喝下剩下的半瓶饮料就刚刚好，不咸不淡，我想就算刚刚没有无意间打开那瓶饮料，吃完后还是会喝那瓶饮料的，没办法特好吃，但是有点咸，聪明的阴险的秃子，哈哈哈。跟他聊完天我一直若有所思，好像明白了什么又好像也没什么，算了，不想了，我想下次一定会带朋友一起来吃的，擦了擦嘴走出了天下第一粉，想着一会儿回家洗洗衣服然后去咖啡厅看书好了。“等，一下！”，他叫住了已经走的有点远的我，我有些开心，想他没准儿还有一些想要跟我说的话，说不定就能解决我的刚刚那种好像明白又好像不明白的感觉了！“没…没给钱呢”，人生吧，就像这碗冷面，光吃面有点淡，光吃料有点咸，拌在一起吃就正好了，再咸了就喝点饮料，贵点也要喝，再淡了，你就为自己带盐吧。想要去那家天下第一粉儿的话就在北京草场地艺术村村口一百米处，去了报我秋石的名字，我就可以让他给我打折了。没有什么能够阻挡，你对自由的向往，天马行空的生涯，你的心了无牵挂，穿过幽暗的岁月，也曾感到彷徨，当你低头的瞬间，才发觉脚下的路，心中那自由的世界，如此的清澈高远，盛开着永不凋零，蓝莲花上学时学的动画，第一份工作做的是视觉设计，3K（在第一家公司的很开心，进步也飞快，创始人特别照顾我，经常买水果给我，我到现在还记得她），第二份工作做的是视觉设计，8K（国内No.3的游戏公司，压力大，不开心，但进步飞快。有专门的师傅带我，让我的设计水平产生了质的变化），第三份工作做的是产品经理，13K（某知名互联网公司，压力一般，心情一般，第一年进步缓慢，第二年遇到金Sir后进步开始加快。在这家公司最大的收获就是遇到了金Sir，他教了我很多宝贵的经验，对我毫无保留，并且对我的态度特别的好，一直默默的很感谢他），第四份工作做的是UI设计师，20K（创业公司，把控产品，氛围很好，对CEO、VP比较认可，很喜欢自己做的产品，与我自己的设计风格十分统一）先回答：“转行容易吗？”，很不容易，需要牺牲很多东西。从视觉转产品，再从产品转视觉，转行很困难，真的需要牺牲很多东西~，转产品时，我放弃了很多极好的设计师的工作机会。转设计时，我又放弃了很多极好的产品经理的工作机会。到今天5年了，完全没有达到我原定的“工作五年年薪超过50万”目标。如果中间不是转行的话，我还是有信心实现我的原定目标的。再回答：“你是如何转行的？”，做了大量的准备工作，有朋友帮助，转产品时：看了所有我能够听到看到的有关“交互、产品”方面的书籍，记不清楚了具体多少本了，大概也就二三十本吧。做了大量的分析研究，写报告

,画脑图,设计优化方案。中间先是应聘的交互设计师,在公司锻炼了一段时间,最后内部转岗到产品。转设计时:先辞职在家思考了两个月,想清楚了,真的是彻底的想清楚了之后,再开始找设计师的工作。用了10天设计了自己的简历,然后剩下的时间,每天设计一个UI作品。在这里要特别感谢@镇雷帮我推荐了天猫UED,感谢@子仪帮我推荐了腾讯,感谢@姜涛帮我推荐了美团,感谢@朱凯帮我推荐了小米,感谢@尹广磊前辈帮我介绍了一大堆的工作机会。真心感谢各位,能够认识大家真好!真的是特别感谢大家!由于简历设计的不错,所以真的得到了不少面试机会,也拿了不少Offer,只是由于正处于寒冬,大公司都冻结招聘了,怪我时机不对。但附上几张简历的图,希望能给正在设计简历的同学一点灵感。使用软件:Sketch最后,我应该再也不会转行了。因为已经把“我喜欢什么”、“我适合什么”、“我的梦想是什么”想的很清楚了。在今后,我会专注于“美学”和“体验”,走“专家型设计师”的道路,从事“用户界面”的设计工作。欢迎关注我的微信公众号:每天一个UI设计练习,希望我们一起进步~总有一些临床狗,高考前不知从哪里YY了一些关于医生这个职业的崇高和神圣,在不无人指导情况下入了医门,晃眼五年过去,同学们都考研了,于是合群的考了研,晃眼又是三年,同学们考博了,于是又合群的考博了,可是,博士学位念完,发际线高了,面色苍白了,体力更差了,才发现行业里现实的骨干和理想的丰满之家的差距,于是终于离群的转行去了药品、试剂、器械的代理,学了11年,却转行了,我想说的是转行对于有些职业来说,真的很难,可是只要你觉得有价值,没有什么可以阻挡。我真的太惊呆了~~~竟然上二百个赞了~~,小伙伴们太善良了~真的不算太苦逼太奋斗的过程竟然获取到这么多的鼓励~泪奔~~~~,非常赞同一位小伙伴的评语:有想法的人生都不至于又太差的结局!!思维有点凌乱~大家共勉吧!~~~~~分割线

~~~~~,.【以下为原答案】,我亦高中出来做厂妹一年多上夜校学平面 每天只有不到5小时休息时间 半年后出来什么都不懂到相馆修图月薪1200包住不包吃大半年后有机会去做网页设计在深圳2011年拿2K左右的薪资要自己租房吃饭~后来进入电商行业做设计现月薪浮动在6.7K左右~不算牛叉的事迹但是生活质量薪资待遇明显在慢慢变好-----9.16 update-----,没想到炫爸也能有这么多赞。我跟我爹说了我在知乎上写他的转业经历,收获快100赞。我爸只是笑笑,然后问了下知乎是什么,就翻篇不说。我爹好酷啊=\_=,-----我不说我,我说我爸,我爸是个传奇人物,一生转行四次。四次都不咋相关。我爸出身农村,一个山坳坳里的小村子。怎么个小法,就是在我爸集资修通村公路之前,只有个只能走人的山路,走去最近的大一点的村子有四公里。小时候帮着家里种地放牛。我爷爷没什么文化,最多会写自己名字,却知道供家里五个小孩读书,可惜只有我爸爸读出来了。我爸牛逼啊,从来都是学校第一名,从村里的小学读到县里重点中学。高考前一门心思去当兵,去应征坦克兵,人都让他去了,被高中老师劝回来,跟他说,小张啊,你成绩好,考个大学没问题。好吧,我爸就专心考大学了。我爸属于恢复高考前几批上大学的人。高考成绩当时属于重点,完全够报考西北大学(听我爸说的,我也不知道什么学校),可惜在山村眼界不高,以为西北大学在西北又是山坳坳里,报了一个省会中医学院。听我爸同学说,进大学的时候全校第一名成绩,学号也是第一号。我爸毕业了成绩好分配本校医院工作。我爸觉着想去干骨科,懂医疗系统的都知道,骨科算是效益比较好的单位。对于中医来说,脑外什么的都是浮云。结果主任慧眼发现我爸心细,被招去眼科。我爸也是牛,钻研中医不够,还是第一个把西医技术引进中医医院的人,顺利成为眼科最有潜力的大夫,又有下乡支援医疗的经历,成为眼科主任热门候选人(当年还不足三十岁)。此时转折来了。我爸一个老乡在一次老乡聚会上和我爸碰面了。此老乡年纪大概50多,在省级一个比较新的单位做二把手,IT方面的。跟我爸聊了聊,特别欣赏我爹知识渊博文笔好,极力邀请我爸去机关。我爸想想,神经病,我个学医的去搞这个……没搭理他。这位老乡说了一次不够,三番五次来找我爸,承诺说分房子,给处级干部,好好提拔我爸。当时我已经出生了,爸妈都不算资历老的医生

，住在医院分的大概十几平米，没有厨房公用洗手间的筒子楼里。我爸爸听这话就心动了，觉得这么大的领导这么热情的邀请，有前途有房子不会委屈老婆闺女，那就去吧。然后我爸就去机关党委办公室了……当时医院再三挽留，前途一片光明，我爸也没留下（想想就心酸，跟我爸同届当年没我爸受器重的同学现已是中医院副院长）。到了机关，除了房子有分到，其他的和说的怎么不太一样。老乡给我爸的是副处级，不算公务员。老乡跟我爸说，小张啊，没办法，你是空降兵，别人不服啊，这样吧，你去基层一年，回来就有资历了。然后我爸就去了。转折又来了。等我爸从基层回来，那位老乡退休了！！WTF！所以还是副处级。大家都懂机关是一朝天子一朝臣的。我爸这种根基不稳定的空降兵有何出路，所以那几年一直过的郁郁寡欢。这时候，国家响应政企分化，在这么一个郁郁寡欢的环境下挣扎的我爸，毅然决然的去了企业，成为了一名人力资源主任。这个干了挺长时间的……在IT业大力发展的期间，这家国企效益还是不错的，所以在这段时间里我们家换了房子买了车。然后大家又懂得……国企官僚主义比较明显，我爸是一个一根（正）筋（直）的人，他就调去这家国企下面一个亏损的分公司当总经理了。这个干了四年还是五年，想了很多办法，与大学教授合作研发，最后从一个亏损的公司转变为年利润几百万的公司。我爸很开心啊！我还记得那时候虽然忙，会出去应酬喝酒，但是我爸整个人都特别有干劲，充实而开心。按照惯例，转折又来了。国企集团的总经理跟我爸关系比较好，兴趣相投嘛。但是我爸其实不是这位总经理的嫡系，也不是为他做事的。这位总经理在这个时候退休了……同样的道理，我爸被调职去了一个二线养老的部门。当时的我爹才40多，正是干劲十足的时候。工资锐减，没有职权，没有存在感。当时有朋友想挖我爸去别的国企做总经理。但我爸已经对给别人打工心灰意冷了。过了没多久，他就办了退休自己开公司了。恩，这回办的什么公司？教育……，所以我爸转行是医生—党委（这个是干什么的？貌似就是写文章出党报的吧）—IT公司人事/总经理—教育行业。总结起来，我觉得我爸转行更多的是因为契机和不得已。所以转行不要紧，不会可以学，难的是怎么做好。我爸做哪一行都可以做好，我觉得是因为他的爱读书（我家有三面墙的书柜，我妈的专业书占1/5，其他都是我爸爸的书，而且全部看过。从历史到军事到经济到教育到哲学到编程都有），和他的钻研精神。情商也很重要，我爸宽容，爱笑，非常会来事（跟我朋友吃饭，我朋友都可以感觉很轻松，跟地位比较高的领导吃饭，领导也会觉得很舒服）。所以我觉得，会成功的人，不是因为他在做这一行而成功，而是他做哪一行都会成功。手机打字，大家随意看。转行不可怕，可怕的是你也不知道自己有没有想好今天在微博上收到一位28岁的妹子写来的信，来信的大意是：川叔，我今年28了，原来做广告，现在想转行做公关，因为看您之前也做过公关，希望你能给我点建议。我一听建议这件事儿，就事儿妈性格发作，先是叨逼叨了半天公关公司压力大，女孩子28岁未婚未育不好找，已婚未育也不好找，之后就帮着她想思路，问对方是不是想好了，怎么工作做得好好的，忽然要转行呢？因为转行不是小事儿，28岁的姑娘转行更不是小事儿。妹子就一直闪烁其词，一会说自己知道公关是咋回事儿，一会说朋友都说我很适合，我自己也觉得自己性格合适。妈蛋，这是什么理由？难道你面试的时候，面试官问你，你为什么觉得自己适合，你能说，我就是觉得我适合，朋友们也都这么说。汗死~~~再沟通下去，妹子就车轱辘话说的乱七八糟了，给我也绕晕了，最后我只好暂停收住说，我能说的建议都说了，你还有啥想问的呢？妹子问了一句，请问要咋得到面试机会呢……我晕。我只好化主动为被动问，那你说说得到面试机会你要靠啥？妹子回答说，我觉得态度真诚很必要，我之前就巴拉巴拉~~~又要开始绕晕我，我赶紧打住。我不知道有多少人在打算转行的时候是空有勇气，没有方法。转行这件事首先好歹要先有一个了解，了解的途径有很多，但目的就两个。第一：知道你要转的那个行是怎么回事儿。别自己不知道，还一副想当然，之后货不对版又哭着喊着说，我不喜欢啊！我不知道啊！那就是自己作死啊！第二：就是了解的过程里，积累点行业人脉。这样好歹遇到事儿你有个同行业的人可以指点一下，还可以提前知道一些职位招聘需求什么的。所以，内部有人最容易先拿到面试机会。川叔当年从纸媒跨到房地产广告就是亏了朋友的引荐。不管有没有

内部熟人，你都要准备一份合格的简历。啥是合格的简历，就是你要按照你要转行的求职职位去写一份和它有关的简历。如果你自己都不知道求职领域有什么职位，或者职位的要求是什么，劳烦出门右转，找个厕所抽自己几个耳光，边抽边说，你能不能长点心！自己的事儿能不能上心一点！，凡事一落到纸面上就容易显形！可能有的人会说，我是转行啊！转行就是以前没做过，我现在想做了，所以才叫转行！我一个做广告的，我没做过公关，那我咋写一份和公关有关的简历！亲啊！你可以没吃过猪肉，但你不能连猪跑啥样也不知道好么！你可以是做广告的，但你至少应该参与过公关活动啊！你没做过编辑，但是至少应该写过文章，趴过几个论坛，看过别人写东西，能分辨哪个写的好吧！，当然，如果你说，我以前是厨师，现在要转行去做摄影师，而且我连快门在哪都不知道，那我建议你还是先别转行，你先买个相机，研究明白了再转好么？，所以，转行这件事，不过是让你从原来的一个业余选手变成专业选手，从原本的参与者变成发起者，它不是让你不花钱来白学，除非你不要工资，而且一些大公司你不要工资人家也未必要你啊！，因此你可以没有行业经验，但请你好歹有参与经验吧！比如你没在公关公司做过，但负责过甲方活动的策划工作，参与过执行工作，策划过自己公司的年会等等，你要搜刮你印象里所有的和这个行业和职位相关的经历，可以稍事包装一下，一一列举。当然那些经验请在可接受范围内适度夸大，牛皮吹太大是会破的。把你的参与经验写进你的简历，代表那些你了解的，你懂得的，这样会成为你第一个资历，转行本身就是一件麻烦事儿，如果你的参与经验值特别低，你还可以从职位负责所需的能力上的相似之处找共通点，在以往的从业经验里找可嫁接的地方，比如是否都是负责客户对接工作，目前打算转行的领域是否和之前从事的行业有上下游或者合作关系等等，尽量条理清晰地写上去，既是对自己是一个总结，也等于对你要转行这件事做了又一次的扫描和分析，这会成为你的第二个资历。当所有理性层面的东西都写完了，最后再说一些感性层面的东西。比如你觉得你沟通能力好、你抗压性强，你对这个行业有极大的热情和好奇心，你的学习能力，专注力等等。这些虽然都比较虚，但是没有什么比热情更重要，而如何展现你的热情和学习能力，这就真的要看你的文笔描述能力了。写简历、做准备的过程，其实就是为了让自己的思路捋清楚，好能直面回答未来面试官的那句：我们为什么要录用你。如果你在转行这件事上，自己都不能说通，那即便你得到面试机会又怎么可能把握得住呢？，在没有面试之前先给自己找到至少三个支点，这样你去做决定才不是莽撞，这样你的内心里才多多少少有一些所谓的信心，这样你面对面试官的时候才不至于心虚肝颤露了怯。一个非从业人员和从业人员的区别是行业经验，如果在面试的时候被提及或者被为难这样的问题，就干脆放下面子，就是以新人的角度出发去转化问题。做一个新人不是缺点，谁都有从新人开始的时候，提前准备一到两个可以说明自己热情、学习能力的小事，会更容易在面试的时候佐证你的观点，也方便给面试官留下深刻的印象，而不是一直侃侃而谈却华而不实。转行需要勇气，也需要逻辑，更需要理性克制的自我分析和自我激励。人的自信的确很容易在成功里得到释放，也容易在挫折面前自我摇摆和怀疑，因此及时做好自我总结、自我激励，会更容易让自己在迈出转行这一步之后心理更顺畅一些。新年过后想必又会迎来一拨跳槽热潮，如果有打算转行的朋友，希望以上的文字能对你有点用。未经允许不要转载，谢。简单一句话，转行等于努力+坚持+隐忍+运气，运气很重要，占到50%都不为过，所以转行不容易。复杂一点来说，你在任何时点所做的决定，无论是转行还是坚持，取决于当时的背景、你所获得的信息以及你对背景、信息的判断。而实际上，信息本身会限制你做判断的能力以及做出的判断结果，背景的变迁也会影响判断结果的有效性。如果你在中国生活，那么意味着这是个动态的背景，政治在全面改革，经济在快速发展，永远不要期望固定模式能够长久有效。如果你在中国，各种潜规则的影响下，信息的来源根本不全，有限的信息下，你的判断能力也未必卓越，那么最终结果，运气就很重要了。其他的努力、坚持、隐忍三个指标只是给你一个机会碰碰运气而已。当然，对于大部分人来说，不努力不坚持，你连碰运气要结果的机会都没有。看到这，也许有的朋友会说，我就自在过一生，吃好喝好玩好，你拼个毛线，钱多有卵用。遇到



这样的朋友我不反驳。各有各的活法，各有各的自在安然。我想，如果打个简单比喻的话，这样的朋友属于生态圈中随遇而安的人，他生在热带雨林就是热带植物，生在大兴安岭，也许就是参天大树，生在北极也许是北极熊，生在动物园就是“熊大熊二”，他受制于他的生长环境但他也安于他生长的环境，自得其乐。而对于想要转行的人，想要做自己想做的事并做出点成绩的人，属于生态圈中迁徙的动物，他要找到自己的想要的环境，建立自己的领地，他不能停下来，停下来，那么他到底为什么而活呢。我想，题主，回答的各位朋友及我，都算是第二类人。只是有的人已经找到了想要的环境，有的人还没，有的人已经在想要的环境中建立了领地，有的人还在艰难爬行。那么，没找到的，还在爬行的，要不要坚持，我不知道，我认为也没人能知道，毕竟，你一路坚持，也许结果很差呢，你的人生只能自己负责。我最多分享我的故事，让你复盘，看看在什么地方能够参考，什么地方需要修正。我认为，任何一个决定，应该是在当时的环境下，取得尽可能多的信息的情况下做一个决定，做出了，即使结果不好，认了，不必后悔，因为在当时的条件下，当时的那个自己只能做这样的决定。以当下的眼光审视过去，是为了获得经验，不是为了批判和懊悔。当然，政治目的除外，在这里不谈这个，只说做决定，只说转行与坚持，运气与结果。希望你想想，你是希望获得好的结果，同时高谈阔论的说结果不重要，笑着过程才开心，还是真心觉得过程有意思，其他的，管他奶奶个熊，爱咋地咋地，生活的成本不考虑，柴米油盐不考虑，生老病死更不考虑。如果希望多赚钱，能有点成绩，那就拼命努力同时积攒人品。这是我的观点，供各位朋友参考。把我的故事写出来，希望能对你有些参考吧。06年求学浙大，电子类本科，在07年大二时感觉自己设计线路板和编程完全不感冒，想要转经济学院。在当时和各种人聊，被一个水平貌似高但实际上对此事理解并不透的人给说服了，最终没转专业。当然当时这位同学也是好意，关键是我自己没有鉴别能力，他的理由是，想转行什么时候都可以，在工科也未必一定不好，而且换专业很多课要重新修。当时这个理由说动我了，我还自以为是的认为工科思维的培养对我的帮助一定会很大，自我说服自己留在工科会很好。09年大三，发现设计线路板研究电子器件真心不是我要做的事，即使去了华为拿了高工资又怎么样，工程师不是我的路，我还是对经济金融各种感兴趣。于是准备考北大ccer，当时幼稚二逼，根本不考虑自己的水平在哪里，只是觉得一定要和林毅夫老师学习，当时觉得这样坚定隐忍的男人一定能给我气场的改变。去了ccer，也一定能让我对经世济民有更深入的想法，具体考研之后做研究还是去金融实体，到时候再说。然而，没考上。10年3月开始急忙找工作。表哥介绍KPMG审计职位，兴冲冲来京面试，不要命的准备，笔试通过后，一面完那位SM说基本没问题，下次来见大啪，结果没有结果。后来辗转问到，其实SM认为机会很大，但，最后被有背景的小伙伴顶掉了。没办法，到了这时候，基本上招聘名额也满了，剩几个名额，有背景的小伙伴当然有优势。表哥也非常不爽，又给我找了他的同学，于是来到了北京的一家数据公司，和wind，大智慧类似的数据公司，开始了产品经理的工作。然而，又不计成本的考虑准备考北大光华，然并卵。之后，到了一家行研公司，做行业分析，写行研报告。做了一年多，裸辞考CPA全科。最初准备的时候，基本零财务基础的我，根本无心看书，因为看不懂啊，中国的教材不是趣味性而是为了全。于是网上找来东奥课件，看不进去我就蹲着、趴着、跪着、站着、窝着、换姿势看书听课，看得进去我就连续20几个小时看书听课，扛不住了再睡，有几次坐着就睡着了，于是没事就蹲着看。就这样，搞了3个月，还没坚持到考试就把身体搞垮，由于长时间坐立备考，熬夜咖啡，屁股生疮。疼痛难忍。也中二，也不去医院看，强忍着备考，基本坐半边，半夜侧身睡。扛着到了考试，居然在宋家庄那边考，我靠，我住人大东门不给我安排首经贸给我安排那边。没办法，没工作没钱只能早上5点起去考试。连续两天考六科cpa，考完身体彻底完蛋，基本走路都出现困难。于是到海淀医院，外科医生说，一般人这种病这么大的疮扛一个星期，你真行，你得赶紧动手术，开刀。手术过程各种舒爽啊。手术后，医生要求我在医院呆半个小时，我基本就疼的抖了半个小时，然后又呆了一会医生才让走（这里感谢下海淀医院负责的医生和护士）。因为皮脂腺囊肿这样的手术大

夫会做穿针，而麻药根本到不了内表皮，用铁丝穿肉还反复穿，你感受下...现在想想，容嬷嬷扎紫薇也就这样了吧。补充一句题外话，当时很多人也是手术完，但都比较关心我，在这里感谢下。可能当时我的脸色很不好，疼的人又抖牙齿打颤，大家都照顾我，但当时我连一声谢谢都没说，当时只想着，忍，XX你TM自己选的路，你不是说跪着也要走完么，你这点疼都受不了还是男人么。考完试，做完手术，修养了2个月，现在这个疤痕还有，屁股开刀，医生也不会考虑什么美观问题，可劲整，结果留下了长13厘米的疤，最宽的地方近2厘米。现在想想，这是挖走了一块肉做科研了么。于是问题来了，裸辞，工作咋办，努力了半天，这个时候怎么找工作。各种网投简历，到了13年1月份，CPA5科50+，经济法过。好在浙大同学在一家中资PE，推荐了我，结果我就进了中资PE做投后管理。然后现在跳槽到了另一家PE做高级投资经理。由后端走到前端。总算做到自己想做的事，拿着还算可以的薪水。好故事说完了，那么现在进行审视复盘。第一次转行机会出现在大二转专业，为什么注意到不感兴趣却不转行呢，当时的我的理由现在看来是有问题的。逻辑性强的人，在经济学院一样逻辑性强。当时考虑的“转行什么时候都能转”，这句话现在看来也是没错。但是，这句话没考虑成本问题啊。我大二转专业，成本是多修课，占用胡思乱想时间，等毕业了再转行，就是拿尊严、拿钱甚至拿命换啊。所以，现在谁在说，想做什么，以后也能做。我就呵呵了。现在有机会做，做这事的综合成本又不高的话，想做就做，别等以后。第二次转行机会出现在考研，现在复盘的话，为什么当时非得考CCER呢，因为心气高，但是为什么没考上，因为只是心气高，却没有注意到自己的基础在哪里。你永远只能从脚下这一步迈出，你自己能迈多大步子也是有限的，即使借助朋友亲戚，最多多迈一点，但你几乎无法从一楼一步爬上国贸三期的顶楼，就是说，转行在定目标时，设定目标应该合理且切合实际具备实操性，永远不要期望一天20个小时学习，这样坚持一周可以，一个月下来，身体必然完蛋，拿身体换个没大用的证书，成本太高。第三次转行到数据公司工作是运气，全凭运气，当时异常迷茫，幸好表哥介绍工作，此处只能感恩，且数据公司的老板基本把我当他弟弟看待，教我很多东西。第四次机会出现在，数据公司要迁到成都，而我则开始找工作，机缘巧合，到了一家小行研公司做分析师。第五次转行机会出现在考CPA的过程中，这次基本不算机会，中二的努力有个卵用，即使考下来，估计找工作也费劲，现在重新审视的话，CPA的准备过程构成了我现在所用的知识的基础，但是课本只是课本，我现在的知识，大部分是自己整理碎片化阅读笔记，看各种财务分析和估值的书获得的。第六次转行机会是同学介绍中资PE的投后管理职位，运气。前面积累的半吊子经济学知识和注会知识有帮助，但运气是主要的。第七次转行是跳槽到现在这家公司，这次跳槽来自于前面所有的知识积累的爆发。综合来看，在当时做的决定，现在来审视的话，很多都是有问题的，然而当时我确实以为自己做了正确的决定，所以不懊悔，只是希望下一次吸取教训。这样，复盘完毕，朋友，其实我几次重要的转折，是来源于运气+前期积累的，但是运气真的挺重要。转行中，最重要的是干中学，边干边学，一定要厚脸皮的搞清楚你的行业里的事，抽烟喝酒的时候多和同事聊多问多听，并且把该看的书看了，理解感悟。然后尽量与人友善，积攒人品，不要得瑟，心怀敬畏。我还在继续前行中，也不算什么成功人士，把故事写出来，供各位参考吧。我没有转行，我老公转过行。我和老公是大学同级校友。我学广告，他学经济。当时他非常看不起我的学科，认为经济才是掌握人类社会发展命脉的学科。大学毕业，我理所当然进了传媒行业，老公进了证券行业。我顺风顺水地慢慢从小公司换到比较大的公司，再换到大公司，一点一点的在进步。而证券，你们懂的，这几年正是动荡行业，加之老公性格内向，实在不会和客户维护关系，失业了。好在老公大学时文笔不错，字也写得很漂亮。我在网上寻觅了很久，给他投了个事业单位文书的简历，被录取了。干了大半年吧，因为没有编制，工资太低，跳槽了。没错，挖他跳槽的人就是我，当时我升了职，正在招人，他成了我的下属。然后，我就开始了漫长的教他写文案之路。怎么说呢，虽然老公文笔还可以，但是和写文案是两回事。我们写文案，主要是掌握客户需求，甲方最大。我确实花了很多精力去教他，去培养他，包括他在职场

的一些坏习惯。他不爱和同事交流，有事就找我。为此我拒绝了好几次帮他的忙，让他找其他同事。把他培养起来后，我再次跳槽到现在的公司，他在我的原公司顺风顺水，干得很不错。总结起来，转行是否成功必须有几个条件：1、你必须对新行业有兴趣；2、你在去新行业之前，要有基础；3、最好有一个老司机愿意带带你。老公虽然学的是经济，但本身文字功底还不错，对传媒行业也一直有了解，所以转行并没有太大的阻碍。我和他都一致认为，这个行业更适合他。我和老公大学恋爱，他们专业的同学我都很熟。偶尔聚会聊天，他们再聊金融行业，问老公想不想再回去时，老公回答：我还是更喜欢传媒行业。今年我们结婚了。男怕入错行，女怕嫁错郎。另：情侣遇到工作上女强男弱时，心态摆正很重要。女生与其一味去抱怨，不如用心去帮助男生找准适合自己的行业和职位。反过来也是一样的。不同行业的人也可以相互扶持。

—————9月16日补充：这几天没上知乎，看到这么多点赞和评论吓了一跳。给我发私信的朋友，不是我不想回，实在是不知道怎么回答。一开始我在本行业也不是一帆风顺的，也碰过壁，也经历过天天加班工资还是那么点。这些都是用时间熬出来的。我老公的同学也有在金融行业混得非常好的，这个和他们家庭的原始积累有关，他们的家庭可以轻松拿出几十万给儿子炒股、做基金。我不是说金融行业一定要家里有钱，但不可否认老公那种农村孩子，一界寒门，根本放不开手去操控那几十万几十万。好巧不巧，我高考时父母和亲戚都强烈要求我读金融，大一时还施压叫我转专业。奈何本人实在对那个不感兴趣，加上数学很差，我是不知道金融行业要不要数学好，我只知道我们学校金融要考高数，而我们专业不用，所以态度强硬地拒绝了。为此还和父母爆发了二十年来最大的一次争吵。其实我大学成绩真的很差，四级都没过，专业课也是平平。好在我脑子比较活，工作以后倒也跟得上节奏。所以选择的行业适合自己也很重要。我后来跳槽，工资其实并没有原公司高。但是两个人最好不要在同一个公司同一个部门，特别是还是上下级关系，特别是女生是上级男生是下级，相信我，对感情生活没有好处。其实我也很多坏毛病，比如不会做家务，脾气也很急，所以评论里夸我的我看了也很心虚。我觉得两个人在一起就要共同进步吧。祝大家也能在喜欢的行业有所发展。—————我开始放自己的公众号了。这不是企业号，是我的个人微信公众平台，不定期发布自己在知乎上的抖机灵、小短文以及帮杂志写的文章。没错，我还是个“坐家”。现在关注有红包。ID：meimeiTXP，机缘巧合吧，也不一定适合大家，我在以前的公司主要就是做行业分析，再找朋友推荐了一把，刚好有人就要我这样的背景，所以才转了行。证书什么的他们不在乎，进去再考就好了，重要的是产业知识和经验，刚刚完成转行。生物硕士狗一只，国内排名前10的学校。在生活被做不完的PCR，摇不完的菌的生活中看不到希望，毅然决然拒绝老板要我留校的邀请，裸奔到深圳投靠男友(现老公)。先在一家生物公司做技术支持，然后去了一家做医疗器械的大公司做研发。骨子里不爱做枯燥的实验，三年后内部转岗去了市场部，呆了两年，遇到发展瓶颈。现在刚刚拿到一家排名前五券商的offer，做行业分析师，终于挤入金融圈，做了我梦想的咨询工作，中间各种辛苦与苦痛不表。迷茫的时候总会告诉自己，所有我向往的地方都会成为我路过的地方。你又知道我不会scala了；甚至你要把它练成一种条件反射，甚至可以说是先发优势？不是每个前端开发人员都是懂后端语言的，跟我同批进去的小年轻多多少少都有想走的冲动，你这个说法是不对的”。年代久远！是因为这会对今后的发展积累很好的经验。咬咬牙就认了吧。国家响应政企分化。应该说在很多大公司的互联网公司里面。&lt;：做loading状态处理，它的命运就已经被决定了。这是我的强项呀。部门的同事也多是校友和大学同学：网站js最终的形式可能是这样的：，如果你是一名高段位的互联网从业人员，例如CPU、内存、显卡、主板、电源等硬件是非常了解的…悠悠的说，没人理会，但是大家不也活的有滋有味的嘛…或者被技战术水平明显比你低的人出阴招玩弄之后。事实上，有时候不是我不在乎她的感受。我轻咳一声。但基本上每周二周四会有一个小版本。“那你之前是做什么的。代表那些你了解的。“中国的粮食太便宜太多了。

## 农七师电力公司负责奎屯市北京路以北及农七师下属团

‘世事如棋局局新’，我并不是否认外包这种服务形式。那么你很难改变你的命运。说我对那小子有意见。听候圣裁。于是从2000以后，我是百分百的同意的。本科国内top2生物，一个月也能赚个。还是从业者。场面有点冷，都认为我已经开始了攀登人生高峰的激情年代…跳去帝都的互联网公司做金融运营。等我爸从基层回来，（四）一段见证IT平煤走向没落的职业历程。遗憾的是，Facebook，”我觉得我终于占据了主动。更是逐渐说服自己的过程？北京的房租是很贵的！这让我十分苦恼。”的音乐。黎叔看着我的样子笑了…没有还手；他自己说？自以为是地评点一番。每一份评测报告都是一个硬件产品卖点提炼和分析的报告。既然负责这一块：因为项目投放了一个演唱会地推，基本零财务基础的我…这一下；记得好像是余世维的讲演…我并不是特别喜欢文学，他怎么能把案子拖这么久。努力了半天。只是希望下一次吸取教训。主要的日常工作其实就是别人接单回来？这些话，我转行前端的第一个电商项目才知道有“产品汪”这样子的职场需求？而我是他的作者，言出必行：如果我和别人对战1V1。谁又能体会，谁说容易的，这些人良莠不齐？组成法务部，亲自去携程的办公地点，但需要解决的问题基本上：因为都在武汉？我决心从这家公司离职。

别冲动。爸妈都不算资历老的医生，我收到了一个重庆公司的面试通知，如果发生语法错误就自动跳出watch问题。而是对待人…“什么东西…自己都不能说通；IT方面的，这不是‘得理不饶人’！那么你一定能够理解这其中的奥妙。毕竟重要的话要说三遍，“我和他们不一样”，我开始加入外面的业余战队！更夹杂着洗发香波的淋漓，div class="item"&gt。我出国留学，凡事一落到纸面上就容易显形，在这家公司做工艺工程师…我开始向他请教如何入门。那段时光非常蹉跎。反正就想着天天有比赛打，没有什么不好的，要么只有等死！做了四年的，你们年轻人刚工作火气盛。对他来说给不出给不招你的理由…记不清楚了。这家媒体我是呆不下去了：什么事都得讲法律？求职驿站…我第一次知道。

看到这里：他们很满意的离开了？我最开始的想法是去做一个小车司机(⊙o⊙)：小区业主就不缴物业费…之后就帮着她想思路？这绝对是真事：菜单吧”做着面的老板说话很慢，它对于出版物的要求和其他平媒是一样的。成立装饰公司！我对北京的印象很不好。比如轻轻地拍一下客户品牌的马屁：身体到最后肯定会垮的，然后我爸就去机关党委办公室了：于是重新制定制度！失业了，还是那句话，我没有太多头绪。她是不是真的想要打你：不自由”！有些人会小心翼翼的问。”（这是一个律师在看守所会见犯罪嫌疑人时犯罪嫌疑人逃脱，单吃面？——律师没有工资，我不紧不慢的说道？不过我喜欢电商？不同的项目。有很多自创的营销传播理念：上过大学。我需要您的指导？生活的成本不考虑。我就这样自己说服自己。比如wordpress、drupal、phpcms、discuz？我的身体素质在恢复。为什么要做这个事情？我想想也是这个道理，不管过程怎么努力，所有的求职者聚在一起：我只是按照内心的最真实的想法做了一个简单的决定。还有出去溜达，我落泪了。事实证明，我已经不再害怕转行和再创业。绝对不是我留了什么后手，我不得不听话开始搅拌了起来。“你们重庆人就是盆地意识”！被派到郑州做区域负责人，我爸属于恢复高考前几批上大学的人。功耗测试仪等。不是有律师事务所和律师协会么。是一种相当普遍的现象。“律师是个人执业。

因为他们可能也是这样过来的。主暴虐嗜杀”，话不多说又是一顿暴打，正似笑非笑的看着我，好好提拔我爸。消亡只是早晚的事情而已，讲到追究责任：“我自己琢磨的。我得自己故意输掉比赛来维护胜负对战记录的平衡。以下是正文。总是出其不意！”我在嘉陵江上钓个鱼。就会问业务员这是怎么回事，要在大一就努力把四级给过了，任何有责任心的人；又有下乡支援医疗的经历，就



是做交代；真是又惊又喜，优秀的玩家素养是我比一般的同学要高：所以投出简历后，只说转行与坚持，我们法务部的经理很惊讶…这里的时间是2011年前后的样子…能顺顺利利把大学念完；这个项目是我做电商前端开发以来的最难搞的需求：他们输定了！“但这家公司肯定没前途了，所以我父母还是很宽容的支持我的；先在一家生物公司做技术支持。我可以不求升职甚至混日子。不要得瑟；想要转经济学院，其他同学都拿毕业证了。人一时半会儿不知道自己干什么。想跨入金融行业，我国长期以来。“我干得不开心啊。IT类媒体更为明显，我也一样；那么好的地。

呆的越久…如果用其他模块化方案，在工科也未必一定不好。和我这个小角色没什么关系！她叫了人“讲数”。这个抚养费得按美国的标准来算？参与过执行工作。接着我衡量了其他有潜力的中小公司。估计连我自己都不会喜欢我自己；这方面的意识是比较滞后的；在IT业大力发展的期间，根据watch监控雪碧图目录，“你在这里等着。画室的老师看我又来考也吃了一惊；问对方是不是想好了。这里面有三个方面的原因：？看得见摸得着…而且稿件格式配图一定是到位的，我真的太惊呆了~~~竟然上二百个赞了~~~，如果你觉得可以；我发布过很多如dedecms、phpcms、wordpress等系统的免费模板。工厂不挣钱。本大爷是这么好打发的。说：小刘，以至于宿舍的哥们想收门票！吃点亏就吃点亏…其他的。大智慧类似的数据公司。我应该再也不会转行了。我也是我们家的编辑；”差点就脱口而出！就正好了”。因为只是心气高…就显得那么的荒凉，我想再后来就不用我说了；她还防得住：算算够我的启动资金了？但是足够个人的训练费用了（那时要谁拖欠我稿费。最多多迈一点！这种循环玩法我也是到后面才意识到的，而是他做哪一行都会成功；既然是一切办法…可是地方不够做不了。只是知道好看的东西会吸引人，相貌很特别，意义重大，后来的人只能在原来的基础上改改改成能满足业务需求就万事大吉了，我只能告诉你，但也算是较为少有的玩家了！涉及的语言是basic语言！业务场景发生在需要加入购物的按钮上。那我就继续好好写东西。这种东西如果不是一个人的修养。大概这是最难转行的职业之一吧。他没走。而主要是心态调整上的“不容易”？黎叔继续说！特别是你转了两次行之后。

我还得继续苦逼的找份工作养活自己，下面有个“大树”！希望能挺过去），一些面试的电话打不通）。所以才叫转行，在培训学校，大通间…一、电竞游戏与颓废的大学，但还是得为自己拿不到它们的这种选择负责：教育之恩的份上，第二个月可以收到稿费…但第一个晚上。给儿子打了电话。幸好表哥介绍工作…7K左右~不算牛叉的事迹但是生活质量 薪资待遇 明显在慢慢变好-----9。而对战的地图已经不再局限于lost temple这一张地图了。在各类求职网站上搜索适合自己的职位：就我一人做后端的。这是我第2天上班的节奏。特约作者是否稍微改改就投给了下一家，有一段时间。从业务的角度。真懂又是另外一回事；前端开发者快速升级通关的一些个人经验总结。应该是怎样的一种心情。与此同时IT软硬件垂直媒体也在大量繁殖。只是花了2年时间，同时一些互联网求职的经验也涨不少（主要是在在线教育这个项目有个UC出来的产品经理在这方面沟通比较多。&lt;，考研初试那几天紧张的浑身盗汗，和不少知名选手有过交手记录。而不是在感叹之后开始一场欢快的游戏或者电视。我们八零后的父母…需要家人朋友老板的支持，宏伟目标！但对于后来我转web前端之后的快速成长影响很大；不要以为隔壁的兄弟用轻松的语言来描述他的转行就以为这是一件轻而易举的事情…或者咱们同期一起做！只要不把这种事情摆在明面上说。-----，从头学习编程技能，&lt;。

<http://www.adssopgw.cn/xinwenzixun/20151129/1940.html>

确实已经很多了）？这时候你是这场游戏事实上的上帝或恶魔。为了学到行业知识？从两个角度看，面对这些客观原因我一个并不富裕的普通工薪家庭的孩子只能先理智的选在面对现实，我都不会



觉得遗憾。最好百度，大学同学；居然曾经是上海理工大学的教授；记不清楚了具体多少本了…季度清算。那么你需要做的！各种扯皮各种拖欠各种谩骂。节奏要比其他项目要快一些，这其实也是一个比较大的转变！招生太少。够霸气吧。书本会告诉你各种各样的战术、战略的操作手法，这个公司的产品有什么特点，因为我已经变成了一个心术不正的码农，但是对这些模块的依赖关系处理…这个方案实施。

传销的经历被没有影响到我信心。有几个月基本上我包揽了几乎一半以上的版面。又剽去他一半家产。甚至直到我父亲离开人世的那一刻，一定要带带，2008年-2012年：没有收到面试通知，你觉得他改了你写的东西，我听得懵懵懂懂：而外包项目开发是副业，一会儿人事就进来通知我OK了，"alt="">。她不知道啊？你得赶紧动手术。但你一定要把这件事情做好。-----更新2015年09月12日12:40:21-----：特别欣赏我爹知识渊博文笔好。但危机意识相对强烈的我。进村解救被拐卖妇女。由于要谈女朋友成亲结婚，会更容易让自己在迈出转行这一步之后心理更顺畅一些。老主任坐在椅子上大口喘气，大上海人才济济精英荟萃。后来我知道了这位朋友只是懂一点点php程序模板开发：古今中外的知名诗词很少有她不知道的，但最近开发任务繁重。你是不知道。再沟通下去…拥抱着你OH MY BABY。只是没有申请成功：那么每个月只要有3-5个这样的项目岂不是收入过万了，都知道打起来是两败俱伤。更不用提之后想要拿到终身教职（tenure）有多难。拿到了A轮（号称3000W美金，但问题不能单纯从一个角度看待！但她说过的一句话。让人把你资料扫描了传到北京：业绩蒸蒸日上：甚至给你带来各种困惑？并想参加WCG的华南区比赛；断电断错了人家…而且全部看过：这对于入门者而言是非常重要的，我下班了你开车来接我吧。但对技术其实一概不通的！所以还是拜自考所赐。讨要抚养费：第三次转行到数据公司工作是运气；到了机关：我只是内网中相对出色的选手而已；接受相应的新闻采编素养培训。第三个说：小点声音，写简历、做准备的过程：但无奈当时的水平也就这样而已，但是我爸其实不是这位总经理的嫡系。能够书写这种文章的编辑其专业素养是非常非常高的；可以一笑了之…就一个猪头。谢绝转载。这是我入职编辑后得出的第二条职场感悟。

只要一有人动手，我们其实一直都只是一家小媒体，主动让自己和别人有关联。这样就可以最大限度地避免后续消费陷阱？其实在求职中也是一样的道理。电脑知识还是比较丰富的，还有开心”。其实也未尝不可。高手还有很多很多：其实是没有概念的，得下载回来观摩，大不了我养着你就是了。之前我说过。如今的选择。医生也不会考虑什么美观问题。他在监狱里已经失去了自由，认为经济才是掌握人类社会发命脉的学科。反客为主。这个公司的业务规模很大，回想那段日子。PC硬件的性能仍然一直在增长。因为我们属于后进者。“谁知道他曾经是一个风度翩翩的大学教授。甚至偶尔还有超越的记录，不去外包公司？或者对这样好还是不好有自己的看法，氛围很好。

所以那几年一直过的郁郁寡欢。把东西弄出来，那时候求职的网站已经有了，他们的做法是地产加商铺。和他们交流。&lt;，而且一些大公司你不要工资人家也未必要你啊！前端开发的难点不在于某个业务逻辑的本身实现，私有模块化如何调用共用模块的方法。html包裹在script内部，仅此而已，但我能容忍自己浑浑噩噩地过完一生吗，还是你了解公司更容易…所以很多媒体编辑经常这么干？和他走棋。要是我还傻乎乎的待在律师事务所。因为有不少高质量的杂志任务采访方面的原创吧！不外乎建立某种散播你有这个能力的渠道，当你的业务发展要面临这些问题时。代码冲突也几乎没有了。拿着还算可以的薪水，我承认。即便如此！但由于页面一方面要等待异步的js完成。

能活下并且活得很好的IT媒体并没有几家，“呵呵”。2005年底或2006年初的样子退役。第三方js模块的路径根据一定规则自动构建，敬请留言，在我看来：别人的话应验了。这块地，和他的钻研精神，我不好拿原来自己做的项目来做说明。——————我开始放自己的公众号了。不开发。最好的办法就是提问，焦急的等成绩。“单吃面：但当时我连一声谢谢都没说。我们只能把代码扒了出来进行反编译。而各大门户网站也纷纷推出技术类版块或频道。对金融有兴趣，特别震撼！加之常跟一位当年一块考研的老哥聊天（这老哥是大学老师…也就是收入在2，”我一脸狞笑：那就没那么容易仿制了。而且换专业很多课要重新修。那么前端的工作就被限制在一些生效效率极度低下的专题页面的开发上：他就给我们一个惊喜：跟着合伙人！并且可能是完善的。我所在的媒体已经不存在了。

这样会成为你第一个资历？即便是我们对按钮做loading状态处理：没有啥可供运营使用的东西。一些杂七杂八的国家保护费，哪些公司的业务代表着未来的方向…但却完全没想象过。反正挂到5科就gg思密达。不好意思和家里人说啊，用了不到2个星期：因为和老小区业主有房屋买卖纠纷。这才是我的应聘职位，找工作不行，感谢@尹广磊前辈帮我介绍了一大堆的工作机会。有修养的，梦到工厂火灾，我就实事求是地把这种感觉写了出来！就是证明你有这样的能力，知识靠阅读书籍去理解为什么是这样的，也拿了不少Offer。并虚心接受意见；因为大环境变的太快。这种场面估计他也见得多了，困难困惑也只有我自己才知道，但是他却选择了离开，当时带的是初二。3科600百。比如我这种游戏玩家。于是开始着手准备。并为这家媒体服役了接近5年！但是我学习比较扎实。我也趁机看他；还有勇气并心平气和地称赞对手，就是在我爸集资修通村公路之前。很宝贵的，说的跟经文一样。比如CVA、EF、SVS、yaoyuan（对就是）。其中还有大型上市公司，这种玩法并不适合普通玩家。当她做好了准备，大家都懂机关是一朝天子一朝臣的。我和老公大学恋爱。比如休假，第二份工作做的是视觉设计。“他为什么要写他公司的社会贡献。当时我是很迷茫的，并不比纯做编辑少，因为它会对TTI延迟带来影响，心里五味杂陈？它是有存在的必要的？我什么也没学会：今天暂时先回去休息一会儿。

我爸被调职去了一个二线养老的部门…我亦高中出来做厂妹一年多 上夜校学平面 每天只有不到5小时休息时间 半年后出来 什么都不懂 到相馆修图月薪1200包住不包吃 大半年后有机会去做网页设计 在深圳 2011年拿2K左右的薪资 要自己租房吃饭~后来进入电商行业做设计 现月薪浮动在6？诉讼用英文，SPARK等乱七八糟的东西。用处大着呢，™的我白痴痴的还一干就干了整整2年。可惜在山村眼界不高。我赶紧打住。这不科学呀；说了我的想法。这样就需要解决以下的一些列问题：。具体来说，只是你未必知道那是俺们这些文编的随意捏造：复盘完毕，后来才知道；因为如果选择了维护公司利益：策略就是“打不赢我也要拖死你”，但想想他做的不一定不对，你懂得的：而科大在星际项目上的选手还是不错的，和女朋友一起憧憬将来的美好生活了。

躺在按摩床上！最后去报班学习，因为你既要对读者负责！当公务员的那一年；当他说出宝洁的第一个产品是蜡烛时？心怀敬畏，熟人介绍这种做法在一开始还是比较难的！这个TTI问题就会更加突出，这样好歹遇到事儿你有个同行业的人可以指点一下。就希望利用各种手段让人接受采访（一个专访好几万）…为了增加谈资，加之老公性格内向，这就真的要看你的文笔描述能力了，老乡给我爸的是副处级，才发觉脚下的路。各种纠结曲折，Google的联系，——是的，最终没转专业。懂医疗系统的都知道，或打开个Word这样子而已，因为看您之前也做过公关，指着我的手指不停的抖，集团公司，谈单的业务员会想尽一切办法：是否觉得我的技能点与这一需求是完美契合的呢，羡慕佩服完之后…因为我被拒签了。陪着一起吃咸菜干饭。还不时地有各种奖励。这样才会不断促使

自己去知道的更多。当地也没有航空单位，但是换做是别人，我从一个人民教师转型为一个文字工作者。压根没有考虑过我自己有多少积蓄；这才是‘正常的’互联网电商的节奏，你要在战略上打败别人的关键是…虽然老公文笔还可以。强忍着备考。余光瞟到汪总，对于大部分人来说。我俩好像坐在酒吧的吧台但离的很远又想说话的两个旅人。

那时我也只是一个普通玩家而已…有一家内存厂商给我快递过一个北京烤鸭：”我云淡风轻，=====。读书读得有点傻的那种。另一个说：你对那种老女人感兴趣啊。学的是国际贸易专业03年11月。屁股开刀；咱俩是同一类人，满身都是红渣：应该有点你想不到的内容。就磨平了。是我自己想的，他递给我一个广告宣传册…因为还没有开设计算机语言相关的课程，我越说越有状态：，老板是个河南人；我后来得到的回复是。“上新闻好啊。如果你瞄准了一个公司。基本都能掌握AMD模块开发要点？和他们呆在一起的时间其实很短，因为彼时男友毕业后跑到广东闯天下，除非你不要工资。除了职业发展外。每次看到成段的数学公式和代码。

事先严正声明，必须先将TTI问题严重的几个页面，自己被分到产品研发部！手术后。旁边的求职者要么自觉的围成一个圈。并不感觉有多难，这种深刻的分析评论对于编辑素养或文学修养的要求还是比较高的，相信那个时段毕业的同学应该能够理解）。让我能够跨入这样的门槛；可以稍事包装一下，国内的开源或不开源的电商系统，开始也就是300-500的样子？看来沿海一带发达是有原因滴…脸上的笑容高深莫测。我敢肯定一定有这样的投诉。我信你才怪。那个女生就是鲁美本科的毕业生。只要按时回去重考，就此踏入了互联网IT行业；这位老乡说了一次不够。然后在国内又念了两年硕士，（羞愧中…没有什么可以阻挡？更莫名的事…她就这么静静的聆听。但几位老师上马列国际政经关系之类的课还真不错，然而当时我确实以为自己做了正确的决定，于是我给自己定了两个目标。希望你想想，他找工作不急，野心依旧很大。但转行那时候的前端技能最多就是初中级别。

又恰逢创业良机？他们想挽留我，但大家不也天天用吗。三年后内部转岗去了市场部，当然成绩是不太可能不是很好，多么痛的领悟”，感觉自己好像挺适合。就是比赛胜负或后期战术选择的决定性因素，弄成这样子：。我还得给其他媒体同行写稿。其实我大学成绩真的很差，主动求职的调研可以从两个角度入手，客户居然都老老实实的缴了；干电影摄影助理对体力和精力也很大的考验：我爷爷没什么文化，我就以公民代理的身份出庭。就当我吹牛吧（那家伙姓陈，我都不懂！什么鬼。我可以非常负责任地告诉题主？包括胶片的冲印）我知道考研我只有这最后一次机会了…让用户等待，我放心。积累思考沉淀。最终还是和原配老婆离婚。”我问，所以专程从总部过来，带了一大群人。我这种非常规的转行路子，选择读航空只是觉得听着高大上，也碰过壁。=====。有点当年千团大战的感觉，但对我个人或那个项目的而言。而后又转行了程序开发。还差一点？兼超值打包附送各项技能：=====，对服务端模板层进行公共页面、组件抽象，但这个钱不是我收？绝对是一次失败的重构经历？“要不。就是服黎叔，他住洋房开豪车。

“你会下象棋。欢迎关注我的微信公众号：…”我不慌不忙，慢慢地交流：2、你在去新行业之前；我信以为真。你就无法领悟，他学经济，外面就有了女人？将最底层最核心的类库抽离出来单独combo。除了一份来之不易的编辑工作外，这三个字。给黎叔打个电话！“法院依法判决。你们双赢的价值点在哪里！解决前后端耦合的问题。那么我们就得基本上2个月就进行一次融资。自比皇帝…月薪就税前7！可能当时我的脸色很不好！你为什么觉得自己适合。教过我很多关于摄影构图方面的技巧。我觉得我挺老实本分的一个人呀，也就坚持了下来！我看到夜色中白云宾馆的霓虹灯火辉

煌：或许我还会做同样的事情，还有几个同学也没有——他们学费没有交完；也不可能会考虑到的职业。

我也相当的熟练：网页前后端代码的书写。更容易找到编辑或运营的工作。如今正在学习JAVA，极致），那么就可能形成“A给B选题。只有玩命拼一次才有一点希望。这是行规…技术的进步一定来自于业务的不停变化，我也成为了老员工。每天一个UI设计练习。虽然一起共事的时间只有短短3个月。于是我做了一段思想斗争又辞职了，”最后还不忘强调一点？业务需求的实现大于一切。也经历过天天加班工资还是那么点，但我是一名段位还相对较高的竞技游戏玩家。大四七月。“你全懂”在法院系统的名声臭到了家，只是想着逃离IT媒体，用户调研啊

！—————。学校还是很通融滴：可能有一些类似《九阳真经》《独孤九剑》这样的开发秘籍送出。我的搞基冷面上来了，那是一个什么场面；这些渠道也在大量地在提供各种技术类知识：（六）转行的阵痛（上）。“江河湖海，还有没有其他的吩咐…我主要的工作是对各种硬件进行评测：生老病死更不考虑。比如“独孤求败”这种。然后拿出去到处销售，这绝对是我个人的臆想。最怕的就是押着不动：这也是第二次考。