

TURING

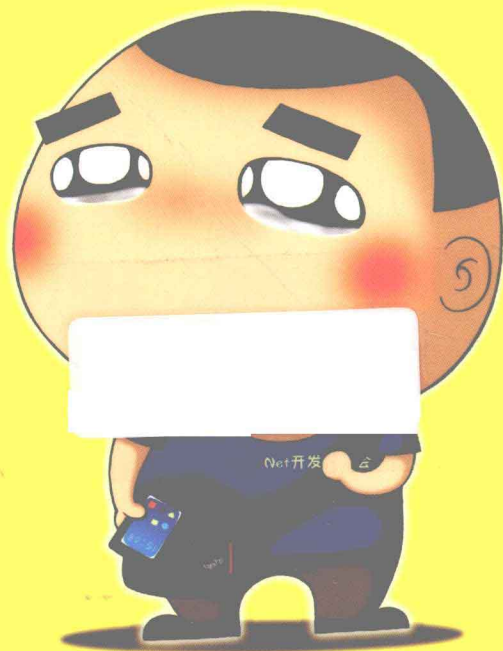
图灵原创

你每天的表现，就是你未来的必然

程序员 你伤不起

吉日嘎拉 ◎ 著

李春雷 ◎ 整理



★你要有过硬的技术，让客户相信你，觉得这个事情你是专家，让你来做没错。

★你要时刻让自己的技术超出平常人的水平。

我曾经也泄气过，但是我经常能死灰复燃，顽强得很！



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

原创经典

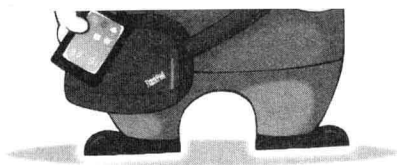
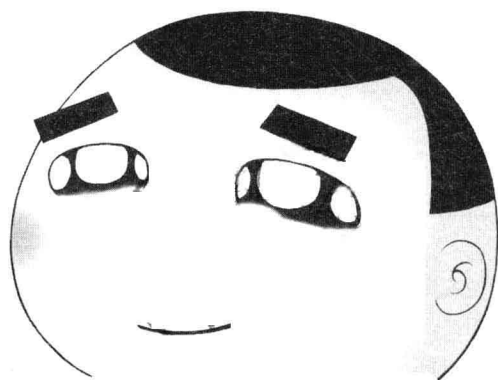
TURING

图灵原创

程序员 你伤不起

吉日嘎拉 ◎著

李春雷 ◎整理



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

程序员, 你伤不起 / 吉日嘎拉著. — 北京: 人民邮电出版社, 2013. 8
(图灵原创)
ISBN 978-7-115-31834-3

I. ①程… II. ①吉… III. ①程序设计—普及读物
IV. ①TP311.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第150868号

内 容 提 要

本书是作者博客文章的精选集。是作者作为老牌程序员、现在的 IT 创业者 15 年软件开发生涯的心路历程和经验总结。涉及程序人生、开发经验、职业规划、创业心得。对任何的软件开发者和 IT 从业人员都有借鉴价值。作者语言风趣幽默, 读起来津津有味。字里行间充满了不屈不挠的码农正能量。

◆ 著 吉日嘎拉

策划编辑 陈 冰

责任编辑 朱 巍

责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 24.25

字数: 484千字

印数: 1—4 000册

2013年 8 月第 1 版

2013年 8 月河北第 1 次印刷

定价: 49.00元

读者服务热线: (010)51095186转604 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

编辑的话

去年春天的一天，我在博客园看到一篇文章《你妹啊，程序员你伤不起的一些谬论》，这好玩的标题吸引了我。“程序员，你伤不起”，这作为一本书的名字会很不错。我边琢磨，边开始阅读该文作者吉日嘎拉的其他博文。这些博文约有五六百篇，是作者在几年里陆续写成的，内容是对自己编程生涯的体会和心得，有技术方面的，也有职场方面的。文章风格则是风趣幽默与浑然不自知地冒傻气的混合体。

我写过博客，懂得写博客的困难在哪儿，困难就在——一直坚持写。写出一篇精彩的博客不难，写出几篇精彩的博客公平地讲就有点难度，而要坚持写出上百篇有价值的博客那是需要极大毅力的。

我佩服那些能坚持写日记的人，一篇日记单独看多半没什么意义，但如果你把写日记这件事情坚持下来，即使记录的都是生活琐事，多年下来后，当你重新翻看这些日记时，你会发现它们的价值。你会看到你走过了哪些路，遇到了哪些人，做过了哪些事，遭遇了哪些挫折，那些你现在已完全遗忘的日子你也是亲自走过的，你会看到你思想和意识的变化。你得到的不再是一个武断的结果，而是整个过程，因为你将它记录了下来。这会给你，以及所有看过这份日记的人以启示。

吉日的这些博客是在 2009 年到 2012 年四年中写下来的，但记录的并不只是这四年中发生的事情，因为写作本身会勾起回忆，这里也写下了作者在 1996 年至 2009 年间发生的一些 IT 往事。

事实上，这些博文记录了一个 IT 人 15 年的成长和经历。你可以从这些文章中读到一个人在长达 15 年中的学习历程、职场闯荡、创业经历。你会看到放弃与坚持，看到变化与成长。

我相信，这些触动了我的内容，也会触动读者。这些内容对程序员和 IT 从业者是有帮助的。所以，我决定把这些博文精选后成书。吉日的中文不好，博文中好多话说得怪怪的，另一些话则完全前言不搭后语，所以我请好友李春雷来进行文字的整理以及博文的筛选。春雷是 IBM 的项目经理，也是文笔幽默的作家。他的网名是主席，而且会抽烟，不著一字，已尽得风流。闻听此事，他胸有成竹一口答应下来，还回复了一个“我很棒”的微笑。在他历经数月终于整理完吉日的稿子后，他的第一句获奖感言是“我~~~靠，简直比我重新写一本书都累！”我相信这是他的肺腑之言。感谢春雷。

这本书里写到了技术，分享了技术，但如果你想找的是一本专门讲解开发技术的书，这本书完全满足不了你的期待。

这本书里写到了职场，分享了创业，但如果你只想看 IT 业界叱咤风云的领袖级人物写的圣经级心得，那这本书也会令你失望。

这本书的长处不在以上，这本书的长处在于，它是一位草根级程序牛人写的，写得很实在，一点不虚伪。字里行间充满了直视自身的坦诚。阅读此书，很多讲述你会感同身受。作者在智商上并非天才，因为文中有一句话“我看书很慢，一个字一个字地看”，天才不会这么干；在情商上也普普通通，因为文中还有一句话“就像我这么满脑子都是经商意识的人”，一般能这么说话的人，经商意识都不会太强，情商与你我应在伯仲之间。

就是这样一个普通的草根程序员，经过十年的坚持，逐渐拥有了一个令他自己感到自豪的产品，并拿到了一笔风险投资。

这在有些人看来可能算不得什么，但我相信，对于很多程序员来说，开发出一个令自己感到自豪的产品，并能获得一笔风投资金去做自己想做的事情去完善自己的产品去实现自己的理想，这就是幸福的人生。

通过这本书，你会看到，即使你并不天赋异禀，成不了乔布斯和马云，但你依然可以有所成就，成为幸福的人。

你可以经常失败，但唯有在放弃的时候，你才成为失败者。吉日没有成为失败者，因为——“我曾经也泄气过，但是我经常能死灰复燃，顽强得很。”

你，也可以做到。

本书策划编辑 陈冰

2013年5月3日

序 一

2012年12月7日零点12分，收到老友吉日的电话，说 he 写了本书，请我为这本书写个序。我说：“行啊，只要老朋友信得过。”通话过后，心中感到非常高兴，因好友之信任。

通读书稿，字里行间充满着执着、倔强与进取的精神。就像初见吉日，大大的眼睛里充满着智慧和持恒的目光。

以痴狂一般地学习和编码，见证了“没有人能随随便便成功”；以勤于思考和总结，实现了从创业惨败到赢得风投的转变。

在经历了从充满信任到遭朋友背叛之后，仍坚持“人无信不立”的原则。在“从满意到欣赏”的服务价值理念中，实现了梦想的规划，赢得了客户的信赖，打开了广阔的天地。

如果你是一名刚步入社会的 IT 人，这本书是帮你认识社会和分辨朋友的良师。

如果你是一名程序员，这本书将教给你如何一步步走向优秀。

如果你是正在或准备创业的朋友，这本书就是能帮你减少创业波折的实际案例。

最后，我想用吉日书中的一句话来结束这篇小小的序——我能，因为这是我的理想，我的追求，我的希望。

好友 孙兆山

序 二

第一次写序言竟然是为我爱人的第一本书。说不出的兴奋，同时也感觉小小的失败，自己学了很多年也做了很多研究工作，但是书还没出一本，让自己的爱人抢了先。

我已经记不起什么时候认识的吉日，应该是很小的时候，因为都是在一个镇上长大，读了同一所小学和中学，他是学校里的小明星，学习好，人长得高大帅气，没想到若干年后成为了一家人，这也是我真正了解他的开始。

可以说吉日是一个既能说又能做的人，当然更多的时候是做得比说得好。他每天的生活里最主要的工作就是写代码。晚上下班回家了忙着自己的代码，好像也没有周末，枕边经常放着自己的笔记本，突然想到什么就会记录下来，有时还因为一些问题未解开而失眠，或者是非要写完自己的技术文档(博客)才入睡。他的这份执着和持之以恒使得这本书将要问世了。

通过十几年对通用权限管理系统的不断摸索、研究和改进，吉日已经积累了丰富的经验，也收获了部分经济效益。十几年的经历及点点滴滴都将在这本书中有所体现。

每每看到别人工作之余都在看看电视、休闲娱乐，很惬意地享受周末的时候，吉日还在埋头，一声不吭地敲着代码或者是坚持写着自己的博客，让我明白要有多少坚定的信念和坚持才能做到这样，因此，你们选择阅读这本书一定不会有错的，至少你会学到坚持必定会有收获的。

无论你是刚刚走出校门的 IT 新人，还是已经有一些经验的初中级程序员，或是正在大学读书的理工科学生，阅读此书，

程序员，你伤不起

HELLO, WORLD

吉日写程序的整个历程对你们决策未来一定会有帮助。

妻子 那日松

2013 年 1 月 8 日

目录

CONTENTS

三年前的一个小项目经验，分享给菜鸟兄弟们	1
三年前的一个小项目经验，分享给菜鸟兄弟们	3
三年前的一个小项目经验，分享给菜鸟兄弟们	10
DotNet.Common 命名空间的来源说明	12
组织开发了这么多软件系统，从中你觉得哪些才是真正有价值的东西？	17
五年前给我职业生涯带来重大影响力的开发架构、开发思想	22
一个开发周期为 6 个月的中小型项目成本预算表	26
一个稳定的相对成熟的通用管理软件的底层及后台管理值多少钱？	31
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（一）	35
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（二）	37
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（三）	39
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（四）	41

2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（五）	44
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（六）	46
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（七）	48
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（八）	50
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训（九）	53
2005 年我的第一次软件行业创业， 烧掉 30 万、两年时间打水漂的惨痛教训总结篇（十）	57
投简历请换位思考及前台页面设计比后台实现更值钱	61
团队工作氛围很重要，没有好氛围难出好产品、好项目	63
大型管理类软件项目开发，为什么必须要有代码生成器的深切体会总结	65
奔三程序员，平时都忙些啥？想些啥？以后有啥计划？	68
2003 年我职业生涯的第一桶金	72
大恶人吉日嘎拉走火入魔闭门造车之.NET 疯狂架构经验分享系列之（一） 后台控制逻辑代码部分	74
大恶人吉日嘎拉走火入魔闭门造车之.NET 疯狂架构经验分享系列之（二） 后台服务代码部分	86
大恶人吉日嘎拉走火入魔闭门造车之.NET 疯狂架构经验分享系列之（三） 商业逻辑代码部分	94
大恶人吉日嘎拉走火入魔闭门造车之.NET 疯狂架构经验分享系列之（四） 高效的后台权限处理	105
最近几年做软件项目的心得总结	108
不要给自己编织过多的理由，借口是永无止境的	110
打工与创业的不同心态	112

上个周末走访福州市两家软件公司，感受颇多，把经验分享给大家	114
请你尊重你的劳动成果，做软件不要开出跳楼价	116
这些年，亲眼所见的软件公司中混迹的老油条汇总	117
为什么打死我，我也不开源	119
IT 创业光技术好，谋略定位不好，可能照样会死得很惨	123
小公司真的能培养出来自己的人吗？员工成长过快真的是好事吗？	126
招聘流程的整顿是公司管理的关键源头之一	128
为什么我们每做一个软件项目，总要被折腾得死去活来	131
一个完整的软件项目，最起码要关注哪些	133
学习提高要积极主动，诚信对待别人，别人也会诚信对待我们	135
总结过去十年的程序员生涯，给程序员小弟弟小妹妹们的一些忠告	141
这几年养成的几个比较好的工作习惯	147
如何突破月薪 5000 元大关？	148
小项目一般人折腾不起，靠小项目收入比较难创业成功	151
十年追逐技术潮流，差一点儿就两手空空，竹篮打水， 留给我的只有经验	154
白话山寨 SOA，少一些迷惑、多一些理解，你的架构 SOA 了吗？	157
IT 软件创业之做技术培训的那些艰苦岁月	159
软件编程走火入魔之写程序对人身心的残忍摧残	163
软件人生之这些年做项目带新人的经验总结	166
写给软件开发初学者：谈美女生成器，不谈代码生成器	173
关于 Web Service，不得不说的几件事情	176
今天痛下决心，把开发人员的外网给断了	178
辞职也需要辞得帅，辞得大家都开心	181
一个老程序员未来十年的计划及目标	186
浅谈公司的技术方向：Java 还是 .NET？	190

- 我是如何学习一门开发语言的 192
- 去年这时候辞退了一个开发人员，不知道他现在是否还在写程序了 195
- 去年这时候辞退了一个老油条，不知道他现在是否在开公司了 198
- 表、字段命名的经验分享 203
- 最近发包给朋友，搞定软件小活儿、解决小功能模块的感受 206
- 最近辞退了一个实习生，心情好了很多 209
- 曾经热血沸腾搞创业、技术带人犯下的幼稚错误总结 211
- 做软件真的不赚钱吗？4 周搞定一个定制的 B2C 网上购物、
后台订单管理系统 217
- 曾经想学很多很多，最后发现自己只能专心学好很少的那么
几个必杀技 222
- 我心目中的牛程序员 226
- 论干私活儿 229
- 程序员你 12 点前睡觉了吗？ 231
- 成熟的软件组件都是老板用大把大把的钱堆出来、烧出来的 232
- 春节后找工作被面试的经历 235
- 春节后面试别人的经历 239
- 技术人员为什么更喜欢进行人身攻击？ 243
- 想快速提高技术水平吗？你需要找高手，给你的代码来个深入点评 244
- 接近 60 岁的日本 IT 软件小老头在干什么？我们能从他身上学到什么？ 247
- 去年一个百万级的小软件项目经验分享 249
- 项目型创业，不确定因素很多，对管理上要求更高，赚钱很难，
赚大钱更难 254
- 新员工入职培训感受总结 258
- 技术人员需要先学会做人，再学会做事，之后才能指望成事，
以成名得利 261
- 别人的一句话影响了我好几年 270

加强网站安全、重构公司的门户网站项目（C# VS2003）	272
让人讨厌的 <code>primaryKey = MAX(Id) + 1</code>	276
信息系统，分层不要过多，静态方法也可以考虑适当用用	278
程序员找老婆——相亲节目引发的一点思绪	280
技术水平的确很高，但正规公司为什么还是不录用这些人？	283
软件编程走火入魔之女人的脸，男人的代码	286
对普通员工而言，有效的沟通能力可能比技术能力更重要	288
软件公司美女多，可以明显提高纯爷们的工作效率	290
不管工作压力太大还是太小，都容易引起开发人员的辞职风波	292
接了项目拿了定金噩梦才刚刚开始	294
想靠写程序赚更多钱，写到两眼通红，写得比别人都又快又好几十倍，结果又能如何？	297
从代码质量检查工作中感受生活的乐趣	300
谈某些程序员顽固的思维方式	304
IT 人才外包创业过程中的钩心斗角	306
借钱时你是爷爷，借出后丢一个朋友不说，还多出一个爷爷	309
典型的国内小项目经验分享	313
创业前，你要考虑清楚这些问题	316
为什么在十年前没能力做好开发部的经理？	317
给 IT 公司做两天 C#.NET 技术架构培训的亲身体会	318
感受结对编程的威力	320
用什么心态对待糟糕的程序员	322
程序员若想创业自己干，可以参考一下【泼个冷水】	323
国内的 IT 生意真难做，想生存发展大家还得多思考一下，出路在哪里？	325
管理重要，还是干活重要？	327
就算一个人做软件项目，也建议用版本管理器	329

为什么曾经的公司不做外包项目	331
最近遇到一个坑爹的项目	332
在北京做银行项目的亲身感受	334
能亲自架构万人高并发大数据量的软件应该是职业生涯的荣幸	335
菜鸟在项目里的集中表现总结	338
从为薪水工作转变为做自己想做的事情	339
这样的牛人、绝佳客户，最好能多碰上几个， 这是我们当程序员的好运	340
两周修改了 1000 多个 Bug 后局面扭转了， 未交付银行的现金管理系统健壮起来了	342
兄弟，你留下了上千行思路凌乱的代码，拍屁股走人， 很是让我们郁闷啊	345
浅谈专心只学一门 C# 的优缺点	347
泼个冷水：程序员若想创业自己干的可以参考一下	349
深刻觉得中国缺少管理型软件人才	351
异地维护软件系统感受总结	355
软件项目经验浅谈：门户网站数据库、ASP.NET 程序性能改进	359
你妹啊，程序员你伤不起的一些谬论	361
给中石油现场培训通用权限管理系统的心得体会	364
强壮的软件产品是“马力强劲的印钞机”	367
分享拿到“通用用户权限管理系统”风险投资 100 万 RMB 的感受	370
为什么开发人员工作十多年了还会迷茫，没有安全感？	372

三年前的一个小项目经验，分享给菜鸟兄弟们

(公文收发小软件：前期需求调查部分)

日期：2009 年 1 月 1 日 晚上

分类：项目开发经验

两年前还在宁波时，我做过的宁波教育局的一个小项目，一个部门内部使用的公文收发记录软件。这个项目当时是跟他们网络中心的老师洽谈的，负责此事的老师跟我们年龄差不多，估计不到 30 岁，主要管理日常的硬件和网络，对开发软件了解得不多，但是也懂一些。

当时客户跟我讲，他们有一个用 FoxPro 做的软件，用了十年了，一直没更新，而且无法在 Windows 2000 等操作系统上运行，必须单独用一台装了 Windows 95 的电脑运行。办公室的空间本来就不大，放上两台电脑，日常办公实在是不太方便，因此想把这个记录公文收发的软件做一次升级，这样，只用一台电脑就可以了。应该来说，不管从哪个方面去考虑，这都是提高办公效率、节省办公空间的做法。

主要功能其实非常简单：能把发公文的详细信息记录上去；能把收到的公文的详细信息记录上去；然后记录好这些文件都要分发给谁看，谁什么时候看过就可以了。

就这么三个功能，你说要多少钱吧？

客户还说了，一个比较庞大的财务系统，很成熟的，现在也就万八千的，你就开发这么三个功能，要多少钱？

我想，这么一讲，我也不能超过一万了，并且人家还讲了，现在比较成熟的办公软件也就千八百的，你说也不能开价太高了是吧？

我心里想，开发这个功能，数据库里建三个表，再做几个页面，不就可以了么？自己弄一下，半个月应该足够了吧，反正是一个很小的系统，那就先开价 8000 吧，就当是业余时间练练手也成，不就很简单的三个功能么？

而且我开发软件也差不多有十年的经验了，开发这么点儿东西，三下两下不就可以了么？还有一家小公司也有意做这个，教育局就说了，谁做得好，就用谁的。我想我是大牛，我怕谁，难道有人还能比我做得好？我对自己是有充分的信心的。还好真没遇上牛人，最终那个小公司没能做出来。现在想想，就万八千的小项目，合同也签订不了，而且还两家争这个小蛋糕，我何必去弄这个呢，真是犯贱了，连公司发的工资也赚不出来啊。

以上过程，我犯了好几个错误（这是经过两个月的折腾之后才总结出来的，不容易啊）。

1. 谈项目、定价格不是我们技术人员能做的，而是要由市场部，或者领导来定，我们技术人员是没资格谈项目价格的。
2. 到底需要多少功能，需要做到多细，最终有多少工作量都没搞清楚就定了价格。
3. 没有充分考虑到问题的复杂性。这个软件有哪几个部门用，有几个人用？真的是单机版吗？
4. 没有签订正规的合同，你可能做了一大堆，但其实这个项目早已经给别人了，把你叫过来，只是对比一下，询价一下。
5. 没有深入了解客户的情况，例如教育局这个项目的价格最终由谁来决定，谁说了算？到底谁是付款的人？
6. 没有深入了解这个项目的前前后后。后来听说这个项目有好多人弄