

吴洪声十问CSDN蒋涛：年过35岁的程序员都去哪儿了？

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/88879398d219dfcde55681883891ab4e.html>

范文网，为你加油喝彩！

问答时间：2020年6月11日

主持人简介：

吴洪声（人称：奶罩）：腾讯云中小企业产品中心总经理，dnsPod创始人，洋葱令牌创始人，网络安全专家，域名及dns技术专家，知名个人站长，中欧国际工商学院校友。

嘉宾简介：

蒋涛，csdn 创始人&董事长、极客帮创投创始合伙人。25年软件开发经验，曾领导开发了巨人手写电脑、金山词霸和超级解霸。1999年创办 csdn。2011年创办极客帮创投，作为懂技术的投资人，先后投资了聚合数据、巨杉数据库、传智播客、乐动卓越（我叫 mt）、it 桔子等 100 余家高科技创业公司。

以下为对话原文整理：

第一问

吴洪声：我记得你应该是不到三十岁就成为了金山的高管，后面怎么想着出来创业呢？当时是怎么样的一个契机？这种身份的转换经历了哪些波折？

蒋涛：我初次创业还是1998年的时候，那是一个个人英雄、个人软件的时代。如果你能够做出一款让用户都用起来的软件，就会有市场，就可以做自己的公司。时运有了，再者就是契机。当时正好我做超级解霸的合伙人梁肇新（超级解霸创始人，中国最顶尖的程序员之一）自己出来做产品，需要市场销售和宣传，我在金山时对这些已经有了一定程度的了解，就走到一起创业了。

图注：1998年，蒋涛和梁肇新、史文忠联合成立豪杰软件公司，发布超级解霸5.0，在宣传海报下合影留念。

为什么会30岁创业，每个程序员都想做自己的产品，这是一个梦想。雷军曾讲他是受《硅谷之火》的启发，确实我们当年看了都特别激动，包括乔布斯、比尔·盖茨以及网景（netscape）等的创业故事。硅谷有标杆，又有机会，所以就创业了。而且相对来说，

那时候创业者还相对稀少，我们除了做产品之外，正好对市场比较了解，所以这是一个契机。

波折首先是在过去，尤其是中国的程序员，或者说我们那个时候更加明显，就是比较偏重技术本身。因为学的是理科，做的又是技术产品。从产品走向市场、用户，首先需要对渠道用户有比较深的理解，这是一个关卡。如果产品好卖，在早期还比较容易过。

再者就是公司到了一定规模后，在团队、管理上会面临极大的挑战。这和原本学的理工科还不太一样，是社会学、心理学、管理学的范畴，都要经历逐层学习。所以很多时候，我觉得大部分的技术创业者在这方面的基本常识都需要被补充，这是最大的一个不同点。

第二问

吴洪声：你认为开发者
的身份在你创业的过程中为你带来了怎样的优势？能否举几个例子阐述一下？

蒋涛：作为一个开发者来创业，我最大的优势就是能做出自己想要的功能。许多人由于不是技术背景，可能想要做什么但却会做不出来。

举个例子，我有个本来做浏览器的朋友去做游戏了，因为想实现在浏览器上跑网页游戏，第一是用户有需求，其次是招聘过程中发现很多都是游戏公司背景，但浏览器上需要用 c、c++ 编程，对性能要求较高，招聘人实在不容易。他面试时发现好多写游戏的基本都是因为原本公司倒闭了出来找工作，有 50%-60% 的游戏产品由于各种原因没有开发完成导致最终没能上线。游戏公司的老板可能想象要做出一个东西来，最后却没能做出来。对程序员来讲，至少有能力把它做出来，所以我认为这是程序员创业一个非常好的优势。

但程序员创业也有两面性。之前我和陶建辉（涛思数据创始人）谈技术人创业，就会发现，程序员创业会站在技术维度，觉得什么都能做，因为功能实现本身并不困难。一个具有商业产品思维的创业者，则会聚焦于用户到底想要什么。

创业最关键的是用户要什么，而不是你能做什么。即使做出来了，是不是真的就是用户要的？

第三问

吴洪声：作为一个超 3100 万注册开发者社区的缔造者，你见过的最优秀的开发者是怎样的？能否分享一个与众不同的故事？

蒋涛：有两类开发者特别优秀。一种是属于技术能力超强的，什么都能实现，而且能钻到系统本质里去。我最早的合伙搭档梁肇新就是这样，他能找到一个问题的根本到底是怎么来的、原理、系统是什么？这要有很强的专注力，他对操作系统底层、视频编解码都理解到了最原始的一层，还写了一本《编程高手箴言》。97 年的时候，他为了看 windows 的核心代码，在回龙观一个人猫在出租屋里憋了半年。他得耐得住寂寞，研究这些非常系统、核心的技术。

包括我在硅谷的一个朋友周奕（中国共享软件出海第一人），他原来是搞软件的，我们《程序员》杂志首次创刊的封面人物就是他——「到美国去，挣美元！」（作者：李学凌，yy 创始人兼 ceo、前《程序员》杂志总编）。他做技术很强，原本负债，去了美国不到半年，一个月挣 5 万

美金。后来我去美国看他，一个人在搞芯片，他觉得也不难。你很难想象，这就是工程师的威力，一个人能干很大的事。

图注：《程序员》杂志创刊号封面

另一类是有广度，很多时候决定在商业上的成功，并不是纯靠技术本身。技术很厉害，还要有商业、市场能力。如果有这样的人，公司基本都能做到10亿以上。我见过不少这类的技术创业者，比如王兴、张小龙、张一鸣，他真的能做出百亿以上的价值。

程序员的特质是什么？

最优秀的程序员是逻辑和系统非常清晰的，能把一个问题进行比较好的拆解。有点像哲学里的机械论，把任何事情分解了，这是理工科的基本能力。

在机械论的基础上，还要有系统、整体的思维。这对人的要求就比较高，是需要经过锤炼的。张一鸣曾说「develop a company as a product」，把公司当成一个产品来做，他看问题的高度就提升了。包括王兴做的「无边界」、对基本管理的思考。再反映到硅谷，现在我们谈的精益创业、okr都是来自程序员的创造，比如okr出自intel的andy grove（安迪·格鲁夫）之手，它不是从管理中来的，而是从自己的经验里体验出来的。

不钻技术，但用技术的视角去分解这个世界，能够理解到这个世界的运行法则，他的逻辑可能和过去的经济社会有很大差别。最终我们是在数字世界去创造价值，理工科的人，如果具备了哲学论，对数字世界的本质有了很深的理解，在这个高度上跟竞争对手去作战的时候，就会不一样。

第四问

吴洪声：csdn是一个前沿技术的风向标，在你看来，下一个五年，csdn会走向哪里？媒体属性、社区属性以及平台属性这几者之间的关系怎样平衡呢？

蒋涛：

我们下一个阶段要做的事情跟我们最初要做的事情其实是一致的，就是怎么去帮助开发者。

开发者为什么需要互联网和社区，甚至于比别人更早地需要，这是我们最早建社区就有很多用户量的一个重要原因。因为开发者在学习和工作中总是碰到各种各样的问题，需要得到支持、资源和帮助。

全世界的知识是开放的，但是开发者在实践的过程中亟需开放的源码、开放的知识。

我们的定位就是去帮助每一个开发者更好、更快、更有效地解决自己学习和工作中的问题，这是我们的初心，用时髦的话来讲就是「赋能开发者」。

csdn的媒体、社区、平台等各种属性串联起来，其实就是帮助开发者解决学习和工作中的困难和问题。媒体宣传对开发者有帮助的技术内容，开放社区让用户互相帮助、互相交流。搭建平台，

通过算法帮助开发者更有效地找到需要的资料。包括现在的抖音、b站其实也是帮助用户去看到更多的内容，只不过我们的内容比较特殊，都是技术人相关的。

第五问

吴洪声：你曾经说过，这是一个“ai 定义的开发者时代”，除了 ai 带来的好处，你认为 ai 会对广大的开发者造成冲击吗？比如在应用级实现 ai 自动编程有没有可能？或者你认为 ai 对开发者的替代影响有哪些？

蒋涛：这个相关的终极话题就是 ai 会不会取代人类、ai 会不会取代开发者。我认为一些机械性的工作，在 ai 层面可以取代开发者的一些功能，包括自动化编程，确实可能在一些层面上做到，比如最简单的 autocomplete（自动补全），刚一打代码就能把要写的代码完整地预测出来。现在国内外有许多这样的创业公司，因为我们已经有了足够多的源代码库，它的性能势必会不断提升。

这是第一个层面，
开发者发明所有的工具都是为了减轻工作负担，提高效率，开发者自身也在迈向这个过程。

但第二，现在还很难做到所谓的「强智能」。
能够实现更通用化的智能其实还不太容易出现，反而变成了 ai 和人类共存的局面。开发者要更好地使用 ai 来创造更多的价值，而 ai 也将赋予开发者更大的能量做更多的结合。在未来的 5-10 年，ai 会渗透到开发者工作、生活的方方面面。

这也是为什么未来开发者的数量会进一步提升的重要原因，不是人人都是程序员，但是有很多原本非程序员的岗位，会被程序员建立起来。就拿销售来说，实际上是有模式的，好的销售会针对客户的反馈做出一系列有效反应，但是这些动作和经验过去是没有数据积累的，以后如果把数据积累都建好，就可以用这套模型去训练后面的销售，未来的程序员可能跟销售进行融合，再开发出新的销售模型。

第六问

吴洪声：作为国内比较大的、开放的开发者社区，csdn 有考虑过通过哪些方式去集合开发者的力量赋能产业吗？

蒋涛：前面谈到赋能开发者成长，我们把这个模式总结为「学、用、创」三个字。一方面通过内容、课程、图书等方式帮助开发者学习，每个人都是学习者，但学并不是目的，学完要用。另一方面就是通过开发者自己创造的工具，去帮助开发者达成能力的提升，最后帮助他们创造出产品。

而开发者怎么创造价值？我们帮他跟市场进行连接，思考做什么产品？是不是真的有价值？需不需要资金？我们可以帮助他更好地用这些技术，创造商业和使用价值。这是赋能产业的过程，帮助个人成长，帮助团队成长，帮助企业成长。

第七问

吴洪声：对于发展国内的开源软件生态，csdn 会有什么下一步的计划？

蒋涛：开源是所有技术创新的核心推动力，过去 github 起到了很大的作用，帮助开源生态更好地发展。但在现在中美关系下，我们需要建设自己的独立的第三方开源生态，我们应该会在今年发布新一代的开源协作平台。

一方面，作为 github 的 b plan。由于美国政策的限制，github 去年封了 4 个国家的用户，我们需要防患于未然早作准备。

另一方面，开源的公司和项目，包括 risc-v 总部搬到瑞士这种情况可能会更多地发生。开源不该被壁垒挡住，为了让开源项目更好地在全球市场发展，将来我们可能更多地和中立的第三方开源建立更多合作，也帮助他们更好地进入中国市场。

第八问

吴洪声：dnspod 作为国内最早提供免费智能 dns 产品的网站，十几年来也沉淀了大量的开发者用户，我们也复活了 discuz!，我们双方有没有可能共同为开发者做点什么？对我们这两个产品能否提些建议？

蒋涛：dnspod 传统的域名解析我们一直在用，非常好，可以让更多的开发者用起来。围绕着域名解析提供一些增值服务，这些我们可以一起来做。包括重启 discuz! 是一个特别值得庆祝好听的爵士音乐的事情，discuz! 在中国社区里起到了非常重要甚至里程碑式的价值和作用，后来在移动时代断掉是非常可惜的。现在开发者在社区上浏览博客内容，也需要一些子社区功能，我们希望能找到一些合作点和 discuz! 一起来赋能开发者。

第九问

吴洪声：作为一个投资人，你有自己看好，或者说是偏好的领域吗？

蒋涛：我可能还是偏好技术创业领域，首先我们懂技术创业者的优劣势。其次，我们认为未来中国进入产业互联网的下半场，需要用技术、数据、产品这三条线来推动整个行业的创新。

所以在这之中，懂技术的产品非常重要，懂技术的商业人士也非常重要，我们特别看好这一领域，技术背景的创业者同时面向产业互联网的机会，做技术服务、商业创新，都有很大的新的空间。

第十问

吴洪声：你的多重身份，程序葵花镇员，企业高管，投资人，哪一个对你来说是最有成就感的？

蒋涛：做创业者让我成就感最大，相当于养育自己的孩子。程序员的自豪还是在于做出一个大家都在用的产品，这会非常有成就感。

就像当年我们创业做的，现在活下来的还有金山词霸。我们可能还有黄金 10

年，再往后肯定需要让更年轻的人来。

第十一问

吴洪声：说个比较残酷的话题吧，你是怎么看待现在盛传的程序员 35 岁危机这件事？据你所知，大部分程序员到了 35 岁以后都去哪里了？

蒋涛：其实我们在美国看到很多开发者都是白发苍苍，哪怕追溯到 10 年前其实已经是这样的状态。编程本身并没有直接的年龄限制，技术更新我们也能跟得上。最典型的例子就是老陶（陶建辉），52 岁还在创业，代码自己写，而且还开源到 github 上。包括我认识的 webex 最早的一个程序员，哪怕后来氢氧化钠的相对分子质量做到了思科副总裁、在亚马逊做过高管，到今天对代码以及很多技术的理解还是非常深刻，甚至还在写一些代码。

所以我认为 35 岁并不是障碍，在国内大家觉得技术岗到 35 岁要转管理岗或转业务，这是因为技术在他的公司里并不具备真正关键性的价值和作用。

对于一个技术驱动的公司而言，不断更换新人并不是好事，技术要有一个积累的过程，应该鼓励这些技术人去提升，对技术人员的回报或薪酬、等级要相应地跟管理平行，这样的技术公司将来会越来越多。

但随着年纪的逐渐上升，也需要不断地学习。我们中国很多程序员会争辩哪个技术更好，其实每个技术都有它合适解决的场景，我们应该抛开对技术本身的“宗教信仰”，在什么情况下适用就是最好，技术人员心态要调整下来。

很多陷入 35 岁危机的人，是因为所用的技术到某个时间点没有了市场，可能面临再转新技术非常困难的窘境。但本质上其实没有那么困难，最主要的障碍还是有没有持续学习的能力。

此外，要找到自己价值的增长路径。计算机编程行业确实是后浪推前浪，技术更新很快，对大家的学习力要求较高，这也是带来 35 岁现象的一个比较重大的原因。

但 35 岁还是当打之年，35 的程序员的现状分为这样几种：经验和技能并没有成长的一批人，将面临比较大的压力和挑战；转向管理岗、业务岗的一部分人，年龄大反而意味着更多的经验。我们猎头公司里有很多是从技术岗位转过来的，华为内部也有传统，做产品做技术的人一定要做一年销售，让自己的技能得到更广的适用度。开发者创造价值需要用户、市场、管理的多方结合，很多人其实在不自觉中已经往这些岗位去发展和转移。

第十二问

吴洪声：随着技术和商业的日渐发达，互联网行业程序员高薪和稀缺性优势不再，一些 30 岁+的程序员朋友都很焦虑且恐慌，你会给他们怎样的建议？

蒋涛：我建议大家应该扩充自己的其他面，专做顶尖技术的人还是少数，比如在体育比赛中职

业级选手还是少量的。我们需要有更广的适应度，一个人搞技术是打单项比赛，一个团队工作就要有管理、协同的能力。除此之外，如果想看自己的产品到底是不是能走向市场、怎样销售，应该对自己的经验能力进行适当的扩充，学一些管理知识，读一些我的学习生活作文课程，我觉得都是有必要。

如果有机会，一定要去体验销售和市场的工作。尤其是对想要创业的程序员来说，积累市场和销售的经验，建立一个自己的团队，让每个人的能力和长处得到发挥，磨练自己的经验和人情练达的能力，都是十分重要的。

此外，聚焦也是一个很大的问题，程序员最大的特性是什么功能都能实现，但做了很多之后会发现，把一个事情做好、做精才能扎根下来做更多的事情。这是一个基本常识，但知易行难。

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发