链滴

当个体的能力被互联网放大，程序员下一步的出路是什么？

作者：mainlove
原文链接：https://ld246.com/article/1459135475294
来源网站：链滴
许可协议：署名-相同方式共享 4.0 国际 (CC BY-SA 4.0)

随着互联网加强了‘连接’，现在个体的力量愈来愈被放大
用唐骏的话说‘创造价值和转播价值’，而转播价值的平台，逐渐在资本的火拼中统一成了最后一个‘大家’，做平台永远是劳民伤财的，不仅拼钱拼精力，最后成就的也就是那么一家
但很显然，那些可以‘创造价值’的个体，被放大了很多的空间

淘宝：放大了商品贩卖者（俗称小贩）的能力，商品流通从此没有了地域障碍，小贩们的市场被开了
饿了么等外卖： 放大了餐饮小店的能力，从此门面也许不是最重要的了，只要烧的好，销量也能放大了
一些服务型的 app（家政，按摩，每家等），放大了手艺人的能力，好的手艺当然要多用咯
打车软件： 放大了出租车，私家车的接客能力，增大了接客的便捷性
起点为首的小说网站： 放大了个人写小说的能力，不用像以前必须出版才能接触到大众
优酷土豆 YY 斗鱼等： 放大了自媒体的能力，只有你有创意能娱大众，就有相当的关注
二手车，赶集网等其他对个人交易或者能力有放大的交易平台，像众筹这样的虽然没有放大个人能力，但是却放大了企业融资的能力

注：我写文章不喜欢写结尾的标点，因为 javascript 结尾可以不写‘；’的，但是会写‘，’号主要是可以逼死处女座
有时候觉得趋势这个东西在某个时刻也并非难以预测，比如 YY 火的时候，大家就应该想到某一视频直播会火；看到打车软件火，那像家教这种（现在貌似没特别突出的）一定也会火一个
那么核心问题来，作为程序员一直向往的‘接包’平台，能不能也能像其他平台一样，放大个体能力并且极大地‘收益’呢？（问号还是要打的，加强语气）
以大家的以往的经验来讲，这实在显得比较困难，我们以 V 和 D 举个列子
<hr>

假设他们两个在斗鱼直播打 Lol，可以是 V 打，D 解说，按照 D 的幽默口才和 V 的吸引力，以昆明背景的代入感，周末用心直播个一两天，小 d 的奶粉钱分分钟钟就来了，辛苦对比汇报相对简单/li>
假设 D 和 V 去接一个众包的项目（在没有朋友介绍的情况下，我这里强调是平台所能提供的）首先价格会被压的很低,因为各种工作室都有现成的模版，接到项目首先就不容易；其次就是时间和劳的花费了，其他做过的人也知道，还是挺辛苦的，付款的时候还会拖延种种等，实在是费劲

<hr>
总体来说 D 和 V 接一个项目（平台上获取），还不如直播 lol 来的赚钱，况且后者还算是自己了一天:smile:
就起真正的原因，为什么软件众包一直很难火起来，我大概还是觉得还是因为卖软件毕竟是一个程化的东西，牵涉到大量的信任，沟通，协调，交付等，程序员的个体的编程能力只是在这一系列的程里面的一小点而已，所以要放大是很困难的；还是一个小型团队各司其职，才能放大一点个体的能吧，但这样团队的个性就比较模糊了，个体的能力放大可以伴随着个性的多元化的迸发，而团队则必牺牲点个体的个性
所以软件众包，对个体来说，几乎起不到什么特别大的作用，一切还是按照软件工程化的团队思在协作，小团队会有发展的空间
但真的很难做到像其他手艺人那样，-------平等自由奔放
但程序员比较也是社会稀缺的手艺人，最终会演化出一个怎样的效果呢？很好奇
写的比较快，错别字请绕过，句号。