

## 48 | 该不该接外包？

2018-11-21 胡峰

程序员进阶攻略

[进入课程 >](#)



讲述：刘飞

时长 12:05 大小 5.54M



以前我曾接到过一些关于程序外包站点的营销邮件，也看到过身边有些人选择去接一些外包，赚点外快。当然也有人找到过我做外包项目，这时我就必须做出一个评估和选择，面对外包赚钱的诱惑，到底该如何进行更好的选择呢？

### 赚钱与诱惑

外包的直接诱惑，就是能立刻增加工资之外的收入，赚点外快。

但反过来，我们需要问自己的是：需要为赚点外快去接外包吗？为此，我先去调研考察了一番现在的程序员外包市场。好几年前，我留意了一个程序员外包平台，已有好几万签约开发者了，如今再去看时，已有近二十万程序员了。这不免让我思考：什么样的程序员会去这样的平台上接外包项目呢？

我把该平台上的程序员页面列表挨着翻了十来页，发现了一个规律。我看过的这些签约程序员多数工作经验在三到五年之间，还看到一个创业公司的创始人，可能是目前创业维艰，接点外包项目来维持团队生存吧。

但总的来说，来这里接单的很大一部分程序员应该都是想要赚点工资之外的钱吧。赚钱本无错，只是程序员除了接兼职外包项目还有什么其他赚钱方式吗？我想了想，程序员赚钱的方式大概有下面这些。

**咨询 / 培训。**一般被外部企业邀请去做咨询或培训的程序员，根据个体差异可能报酬从几千到几万不等吧，但能够提供此类服务的程序员，对其本身的素质要求较高，而且来源不稳定，所以不具有普适性。

**演讲 / 分享。**程序员圈子经常会有一些技术分享大会，有些组织者会对提供分享的讲师支付一点报酬，具体数额可能因“会”而异吧，但一般不会比咨询和培训类更多。

**投稿 / 翻译。**一些写作和英语能力都不错的程序员可以向技术媒体去投稿或翻译稿件。原创千字标准一百五左右，而翻译会更低些，看译者的水平从千字几十到一百左右。

**写书。**也有不少程序员写书出版的，但基本都是技术类图书。对于图书版税，一个非著名作者不太可能超过 10%，而能卖到一万册的国内技术书籍其实并不多，假如一本书销售均价 50 元，那你可以自己算下大概写一本书能挣多少。畅销和长销的技术类图书，基本都成了教材，而现实中要写一本优秀的教材保持十数年长盛不衰，是件极困难的事。

**写博客 / 公众号。**十年前大家写博客，现在很多人都写公众号。博客是免费阅读，靠广告流量分成赚钱，但其实几乎就没几个有流量的独立博客，都是聚合性的博客站赚走了这部分钱。

而公众号开创了阅读打赏模式，有些人看见一些超级大 V 随便写篇文章就有几千人赞赏，觉得肯定赚钱。但其实写公众号的人真没有靠赞赏赚钱的，赞赏顶多算个正向鼓励罢了。一个拥有十万读者的公众号，实际平均每篇的打赏人数可能不到 50 人，而平均打赏单价可能不到 5 元。这么一算，假如一篇文章 2000 字，还不如投稿的稿费多。所以持续的博客或公众号写作基本靠兴趣，而能积累起十万读者的程序员几乎属于万中无一吧。

**课程 / 专栏。**这是今年才兴起的形式，一些有技术积累和总结表达（包括：写和讲）能力的程序员有机会抓住这个形式的一些红利，去把自己掌握的知识和经验梳理成作品出售。但

能通过这个形式赚到钱的程序员，恐怕也是百里挑一的，普适性和写书差不多。

**兼职 / 外包。**这就是前面说的外包平台模式，平台发布项目，程序员注册为签约开发者，按人天标价，自己给自己的人天时间估值。我看平台上的跨度是一天从 300 到 2000 不等。

各种赚钱方式，分析了一圈下来，发现其实对于大部分程序员而言，最具普适性的还是兼职外包方式。因为其他方式都需要编程之外的一些其他技能，而且显然兼职外包方式相比较而言属于赚钱效率和收入最高的一种方式，无怪乎会有那么多程序员去外包平台注册为签约开发者。

只是，这种方式的赚钱性价比真的高吗？短期的直接收入回报诱惑很大，但长期的代价和成本呢？

## 成本与比较

接外包的短期成本是你的时间，那长期的成本和代价呢？

桥水基金创始人雷·达里奥（Ray Dalio），也是近年畅销书《原则》的作者，制作过一个视频叫《三十分钟看清经济机器如何运转》，他在视频的末尾提出了三条建议：

1. 不要让债务的增长速度超过收入。
2. 不要让收入的增长速度超过生产率。
3. 尽一切努力提高生产率。

这三条建议虽然是针对宏观经济的，但我理解转化一下用在个人身上也是无比正确啊。特别是第二条，现下多接外包提高了当下的收入，但长期可能会抑制你的生产率，让你失去竞争力。为什么呢？举个例子，我们经常在电影里能看到这样一些熟悉的画面，白天晚上打着几份工的人为生活疲于奔命，那他（她）还有时间来做**第三条**吗？疲于奔命导致个人生产率增长的停滞，未来竞争力的下降。

生产率是一个宏观经济术语，用到程序员个人身上可不能直白地理解为产出代码的效率，正确的理解我认为个人价值的产出率，即如下等式：

$$\text{个人生产率} = \text{个人价值的产出率}$$

基于以上理解，面临当初的外包项目我的选择是：拒绝。因为，它带来的收入是一次性的，不具备积累效应，而且相比我的全职工作收入还有差距，短期也许能增加点收入，但也没有其他任何意义了。如果老是去接这样的事情，长期的代价必然是个人生产率的降低，得不偿失。

但我确实还做一些不赚钱的事，比如过去多年经常写作，偶尔翻译，我所做的这些事情的直接目的都和提高现阶段的收入（立刻多赚钱）没关系，只是想尽可能地在提高个人价值的同时提升价值产出率，也就是说在做达里奥所说的**第三条建议**。

不过，个人价值的提升可能不会立刻反映到当下的收入上，就像公司的内在价值提升了可能股价还没涨一样。但长期来看，价格总是要回归价值的，这是经济规律，宏观如国家，微观如个人。

## 值钱与选择

该不该接外包的选择本质是：**选择做赚钱的事，还是值钱的事？**

梁宁有篇文章就叫《赚钱的事和值钱的事》，文中总结了这两点的差别：

赚钱的事，核心是当下的利差，现金现货，将本求利。

值钱的事，核心是结构性价值，兑现时间，在某个未来。

**从赚钱的角度看**，前面分析的所有赚钱方式的赚钱性价比都很低，完全不值得做。你可能会反驳说，外包项目的收入可能也不低，甚至比你的全职工资还高，怎么会认为赚钱性价比很低呢？一方面，全职工作提供的收入是稳定的；另一方面，兼职外包的收入多是临时的，一次性而不稳定的。若你能持续稳定地获得高于全职工资的外包收入来源，那么仅从赚钱角度看，更好的选择可能应该是去全职做外包了。

**从值钱的角度看**，前面分析的所有赚钱方式，在以个人价值增值为出发点的前提下，是值得尝试的。正因为兼职外包接单对很多程序员具有普适性，所以针对这件事情的**出发点应该是看是否以个人价值及其增长为归依**，而非是为了当下能多赚点钱。过于专注短期的收入提升，可能会“一叶障目”，忽视了长期的价值增值。

为了多赚点外快牺牲当下所有的业余时间，这值得吗？这种兼职外包项目对于自身的价值增值有多大的帮助？这是你需要反问和思考的问题。我估计很多兼职项目都是低水平的重复劳动，其实不止是兼职，甚至很多全职工作亦是如此。

说个例子，刚毕业时，我被分配维护一些历史遗留 Java Web 项目，可能因为毕业时我已有了些 Java Web 相关的课程设计经验；而和我一起加入公司的另一个校友则完全没有这方面的基础，所以被安排维护另外一个历史遗留基于 IBM Lotus Notes 的系统。

估计 Lotus 这套东西现在几乎绝迹了，在当时也是非技术主流，只不过因为历史原因还需要维护。既然公司出钱招聘了我们，为了生存和生活，刚毕业的我们其实没有多少挑选工作内容的机会。因此他在维护 Lotus 项目之余，还在不断地学习 Java 相关的内容，找一些业余项目来做并练习，为下一次的工作转型做准备。我认为像他这样以此为出发点的兼职或业余项目都是没问题的。

为什么外包平台上（我观察下来）三到五年的签约程序员最多？我揣摩可能与他们所处的阶段有关，正是处在结婚安家的阶段，收入敏感度较高。但牺牲未来潜在的生产率增长来换取当下收入临时且不高的增幅，是不值得的。

在价值积累到一定阶段之前，收入增长得并不明显，这阶段人和人之间的收入差距其实很小。想想同一家公司、同一个岗位、同样工作三到五年的程序员，收入能有多大差距呢。这个阶段你即使花费所有的业余时间来赚钱，与你的同龄人拉开的收入差距也不会大。

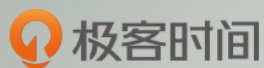
而我观察多数真正拉开差距的阶段是在工作的十年到二十年之间，根据个人的价值积累大小，价值结构变现的机遇，拉开的差距是数量级的差别，会让你生出“当时看起来我们差不多，但如今他干一天能抵我干上一个月甚至一年了”的感慨，所以**前十年不妨把关注的焦点放在个人价值的增值上。**

最后，再总结下到底“该不该接外包”这个问题。我认为**值得接的外包，它包括下面一些特性：**

1. 如果外包项目对你的技术积累有好处，那么收点钱去实践提升下正好一举两得；其实参与开源项目，本质上不就是不收钱的外包项目？它的收益就是让你更值钱。
2. 外包项目的成果具有可复制、可重用性，这样就可以通过大量复制和重用来降低一次性开发成本；而成本和比较优势才是外包模式的核心竞争力所在啊。
3. 外包项目不是临时一次性的，而是需要长期维护的，而这种维护的边际成本可以依靠技术工具手段不断降低，那这样的外包项目就是一个长期赚钱的“机器”了。

所有以上特性都反映了一个本质：**去做值钱的事，打造值钱的结构，从知识结构、技能结构到作品结构与产品结构，然后等待某个未来的兑现时间。**

末了，也谈谈你对外包项目的看法吧，欢迎留言。



# 程序员进阶攻略

每个程序员都应该知道的成长法则

胡峰 京东成都研究院 技术专家



新版升级：点击「👤请朋友读」，10位好友免费读，邀请订阅更有**现金**奖励。

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 47 | 该不该去创业公司？

下一篇 49 | 技术干货那么多，如何选？

## 精选留言 (13)

写留言



itdream

2018-11-21

7

做过几次外包，基本都是钱少事多。主要后面维护成本太大。所以我感觉倒不如利用这些时间来提高生产力，长远回报应该会更高。

作者回复: 🙏







寇云

2018-11-22

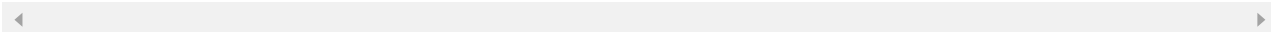
👍 6

不推荐外包工作，2点原因：

1 需求方难描述自己的需求 2 大部分程序员不能客观的评估自己的工作速率。

导致合作双方都很难满意

作者回复: 说到点上了，除了开发工作，其他隐形成本也不低



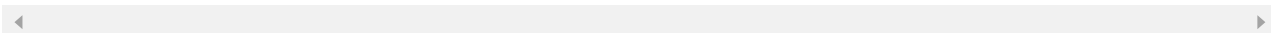
右耳朵猫咪

2018-11-21

👍 4

我觉得外包项目如果开发周期短，薪酬比较高，不管对技术有没有提升，都是可以接的，因为钱来了就高兴😊

作者回复: 稀有😏



Sloan

2019-01-29

👍 1

活多钱少，不建议接外包，做完后还得免费维护，得不偿失。

展开 ∨



北风一叶

2019-01-17

👍 1

以成长为主

展开 ∨



James

2018-12-26

👍 1

2年前刚工作半年，就想接外包来赚点外快，后面觉得是短期变卖自己的技能，把这些时间花在锤炼自己身上会有更大的价值，也就是峰哥文中分析的

作者回复: 嗯，不值得，先提升价值





**third**

2018-12-15

👍 1

活得长是一种巨大的优势。

觉得自己活得长的话，就做长期来钱多的。

觉得自己活得短的话，就做短期来钱多的。

...

展开 ▾

作者回复: 😊 必须活得长



**艾尔欧唯伊**

2018-11-26

👍 1

第三点很在理，有前同事就给老板做外包做成技术合伙人了。。兼职那种，年底分红

作者回复: 👍



**robonix**

2018-11-25

👍 1

“多数真正拉开差距的阶段是在工作的十年到二十年之间”，那么该提升自己哪方面价值才能在未来得到高的兑现呢？

作者回复: 价值结构而非单点的价值



**小董**

2019-03-06

👍

外包个人觉得最大的是：没有价值观的存在，没有核心的技术组件。

展开 ▾





**亚林**

2018-12-21



本家的产品经理沟通都够呛的了，跟何况外包的  
展开 ▾

---



**行下一首歌**

2018-12-18



不值得。  
展开 ▾

---



**godtrue**

2018-11-25



没做过外包，不过我觉得这个要具体来看的，有利于长远利益是可以做的，如果此刻正好缺钱没事也可以做一把！如果做的东西不是自己想做的，对于整体了解不多其实和外包的情况很相似啦！

展开 ▾