

SIEMENS西门子CPU315-2PN/DP模块6ES7315-2EH13-0AB0

产品名称	SIEMENS西门子CPU315-2PN/DP模块6ES7315-2EH13-0AB0
公司名称	湖南西控自动化设备有限公司
价格	.00/件
规格参数	西门子:西门子授权代理商 S7-300:核心供货商 德国:现货
公司地址	中国（湖南）自由贸易试验区长沙片区开元东路1306号开阳智能制造产业园（一期）4#栋301
联系电话	17838383235 17838383235

产品详情

中年工程师五大危机，太戳心了！

【导读】所谓中年工程师，这里我们指35岁以上，仍然主要从事具体技术工作的工程师。他们和刚毕业的年轻人一样伏案编写软件、调试电路，岁月沧桑，有的甚至已是两鬓灰白。

【一】养家糊口，压力巨大

到了这个岁数上，老婆、孩子要养活，父要孝敬，负担挺重。混的好的，弄个部门经理、项目经理干干，老板比较器重，收入也会不错，生活自然不愁，咱老百姓能有这样的日子，该心满意足了！混的不好的，和刚出校门的年轻人混在一起，知识老化，一些方面还不如小伙子呢，老板看中的是你那点老经验，等你身边的小伙子学会了，你也就该滚蛋了。

【二】岁数大，换工作难

这个岁数找工作不好找，老板们一般喜欢用年轻人，老实听话、积极、肯学、能熬夜、好管理、待遇低，不象那些老油条，坏习惯多，难管理、待遇要求高。不少单位招聘工程师清楚写明35岁以下就是这个道理。

多年的技术生涯让中年工程师中毒已深，完全清除毒素真的很难，有着明显的性格心理缺陷，与社会显得有隔阂。他们善良、真诚、木讷、敏感、胆小怕事、喜欢钻牛角尖、行为方式教条、清高、看不起别人甚至同类人、没什么知心朋友……对未来，他们已经没有年轻人那么多幻想和希望，只是想平平稳稳过好自己的日子。

如果这些年你始终能刻苦钻研、不断更新知识，总能够站在技术领头人的位置上，那么恭喜你，你至少可以无忧地生活下去，遇到发善心的老板，或许还能发点小财，不过需要特别提醒，不少技术上的高手却常常被无良的小学毕业老板欺骗，为何？心太软，容易轻信信誓旦旦的承诺，以为别人和咱们一样重信誉，其实社会上很多人为了利益亲兄弟都出卖还别说你这个外人？骗子常说：学历越高越好骗。虽然并不都是这样，但书读多了人却单纯了是不争的现实。

【三】知识老化，跟不上发展

如果你的知识已经老化，身边的年轻人也开始对你表示不屑，那么老兄，你该想想自己已经讨人嫌了，是为了养家糊口死皮赖脸熬着，还是扬眉吐气地辞职。可是辞职之后去哪里呢？换家单位还不是一样？这把年纪去找工作，主管可能都比你岁数小，人家看着你沧桑的老脸或许会流露出怜悯神情，别介意，起码比轻视感觉要好很多，为了生活能忍则忍，退一步海阔天空嘛！

人生就是这样无常，很多技术高手想当然以为他们做生意也是高手、与人相处也是高手，其实这是非常错误的。多数技术高手人际关系并不融洽，骨子里很清高，蔑视别人，以为自己懂得技术就目空一切，其实生产配方只是这一生需要的无数技能的一个，没啥牛的，还不如会吹牛、拍马屁更实用，没办法，这就是社会，这就是生活！

技术高手一走进生意场，往往目空一切，很快就感觉很不适应，和当初想象的完全不一样，你不得不去说你认为很不道德的话，也不得不去做很不道德的事，要是适应不了，对不起，等待你的只有失败。

知识分子容易走极端，刚才还趾高气扬，遇到点挫折，马上就悲观失望，怀疑自己，这是心理素质不成熟的表现。用解决技术问题的思维去处理社会问题，往往是要栽大跟头的！虽然很多老工程师逐步认识到这一问题，但时间太久，想改变自己的性格和思维惯性哪里那么容易呀。

这就是中年工程师的困境，或许有些人能在挣扎中改变，但大部分人只能在悲伤中沉沦。

对于那些工作在大学、大型国企或者研究机构的工程师则比较幸运，研究条件比较好，无须考虑这么多烦恼的事情，专心去追赶技术前沿就可以了，虽然不能发达，起码生活无忧，弄的好了也能搞个X等科学技术奖，评个高工、教授或者研究员之类的职称，左邻右舍，包括卖水果身家百万的张狗剩见了你也会挺客气，面子还是有的嘛，咱工程师不就是在意点面子吗？

要是你在企业工作，那可就操心多了，危机感会越来越重，尤其是在私人或者外资企业，纯粹的市场经济，单纯经济利益驱动的研究或者研发环境难以搞出什么名堂，而且随时面临被炒鱿鱼的危机。老板们当然想用少的钱请来好的工程师，你也别怪人家，要是你自己当老板说不定更黑呢，谁舍得撒自己的钱

呀。

【四】自己干，胆子不够大

自己干！——这是不少人抱怨之后说的狠话。没错！是可以自己干，但要先看看自己是不是这块料！即使你是技术高手，欠缺的东西仍然很多，甚至在小老板面前优势也并不明显。人家有广泛的社会关系、心够狠、胆子够大，光凭这就比你强！

是的，你懂技术，他不懂，可是当今社会找个懂技术的人很难吗？多少戴高度近视眼镜的高手等着赏识他的老板出现呢。让别人去埋头搞开发难道不比自己辛苦调试、编程更聪明？

改变思维、改变心态，把自己和卖快餐的文盲老板放在同一层次是你创业成功的步！要改变光躺着想是没用的，白日做梦而已！放下你的电脑和示波器，到你乡下表妹的菜摊子上帮忙卖菜吧，看看你那小学毕业的表妹如何跟人打招呼、如何介绍产品、如何谈价钱、如何留住老顾客……实习上几个月保证大长见识，保证会让你深刻反省自己！

要有赌一把的勇气和胆识，当你创业的时候，很多投资和决策需要你自己下决心，不象以前打工时候，这些由你当初看不起的没文化的老板去决策，人家承担风险，而你旱涝保收，现在不同了，赔钱赔的是你自己的血汗钱，有所犹豫和谨慎是必然的，但关键时刻要敢于去赌，没这点勇气和胆量是成不了大事的。很多工程师这时候竟然和当初蔑视的老板一样缩手缩脚，瞻前顾后，为什么？当初花的是别人的钱，现在花的是自己的钱！

工程师们善良、坦率，这是优点，但生意场如同战场，兵不厌诈，需要心计！教科书、生意经以及成功企业家都谆谆教导我们以诚信赢得顾客，但现实是你这样将处处被人算计，更会失去顾客，要知道你的顾客也不见得是什么善类，需要斗智斗勇，往往他满意了，你就要赔钱了，当然如果你真的好心到舍得把自己的钱送给别人那另当别论。

但记住，人家占了你的便宜背后还嘲笑你是笨蛋你也能接受并开心？生意场上好心未必有好报！这不是危言耸听，有点生意头脑和经验的人心里都明白，但不会说出来！不讲信用的人嘴上成天讲的就是诚信，为什么？要是说了老实话下次怎么算计你呀？难道会傻乎乎地让你聪明起来防备他？这么说难道商业全是欺骗吗？当然不是，但你需要理性地识别，以免以后栽大跟头，血本无归！

市场是一门动态的、复杂的学问，值得工程师扔下电脑花几年时间去研习！了解市场、判断市场是取得事业成功的关键。

了解市场不能只从报纸或者电视里获得，那些知识早已经象被注入水的牛肉，味道早变了，而且很多诀窍和内幕是无法从这些渠道获得的。想搞房地产？知道发展商怎么与物业代理密谋临时雇佣大批伪购房者造成热烈抢购的景象，吸引诱骗真正购房者上钩吗？知道怎么编造购房者去骗取银行贷款吗？呵呵，其实每个行业都有很多潜规则，玄机，外人不了解而已！如果你凭借一点书本报纸知识就贸然介入，创业的开始就是失败的开始！用更多心思了解、挖掘行业秘密和诀窍，不妨和行业人士交朋友，保证获益

良多！

【五】不正视自己，瞎折腾

生活中不少高工、教授带着项目下海，想法确实好，项目确实也不错，但恰恰由于自身的问题多数惨淡收场，经常是赔了自己多年积累的老本，还会欠一屁股债，到后还只会怨恨别人（尤其是投资人），就是没有反省自己的不足。

这些始终不长进的工程师下次还会犯同样的错误，还会失败！技术不等于市场，更不等于成功。专利技术的市场转化率连1%都不到啊，就这可怜的1%还有不少是失败的结局。清楚了解现状，才能更好地把握自己的未来。

呵呵，瞎扯这么多其实也是自己这些年的一些感悟和体会，希望对咱们中年工程师能有所启发。其实感想还有很多，留待以后慢慢丰富吧！