

《布道之道：引领团队拥抱技术创新》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2012年01月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787115267276

内容简介

在IT行业打拼，每个人都可能遇到这种情况：你用了一种新技术或新工具，工作效率倍增，于是迫不及待地想让自己的同事和团队都赶紧试一试。但刚一提出这件事，就有很多人抵制。如何看透怀疑者的心理？如何说服别人接受你的提议？这就是本书要告诉你的。

书中将怀疑新技术的人分成了七种类型，即孤陋寡闻型、随波逐流型、百般挑剔型、激情燃尽型、时间紧迫型、发号施令型和不可理喻型，用寥寥几笔就勾画出了每种类型人的特征，点明其心理，进而给出有效的应对技巧和说服策略，让你在团队中推广新技术时无往不胜。

努力让自己的工作环境变得更好是每个人的目标。从这个意义上说，所有人或多或少都是一名布道者。来吧，听听Adobe资深布道师Terrence的建议，你一定会有相见恨晚的感觉！

作者简介

Terrence Ryan Adobe公司资深技术布道师，致力于宣传和推广ColdFusion、Flex、Flash和AIR等技术。他毕业于宾夕法尼亚大学，曾在沃顿商学院供职十年。多年来，他始终在监理软件项目、组织代码评审、推广产业标准，不遗余力地说服同事拥抱技术创新成果。

目录

第一部分 导言

第1章 为什么写这本书

1.1 本书组织方式

1.2 为什么要看这本书

1.3 本书目标读者

第2章 开宗明义

2.1 什么是业内发展成果

2.2 怀疑者指的是谁

2.3 为什么需要推销

第3章 解决正确的问题

3.1 为什么要布道

3.2 考虑方案

3.3 面临的挑战

3.4 几点建议

[显示全部信息](#)

媒体评论

这本书里，Terrence Ryan清晰地分析和概括了常见但又难以捉摸的人性——怀疑。同时，他也针对推动循序渐进的改变给出了切实可行的解决方案。人类确实经常会莫名其妙地抗拒遵循*实践，但Terry的这本书不仅有助于认清人们这么做的深层原因，还会告诉你如何在逆境中成功。从本质上说，这是一本讲设计模式的出色书籍。

——Ben Nadel，Epicenter 咨询公司首席软件工程师

人际关系是让搞技术的人最头疼的一个话题，也是技术图书中很少涉及的一个话题。Terrence在本书中颇有见地而又条理分明地对这个话题进行了剖析。本书可以帮你理解各种反对者类型，帮你有的放矢地把人们引导到你的技术方向上来。

——Bill Karwin，《SQL反模式》作者

Ryan以工程师的眼光、心理咨询师的洞见、一线战士的经验，为读者提供了一整套解决最迫切问题的系统方案。

——Jeff Porten，国际咨询顾问

这是第一本讲述如何推广技术成果的书，它回答了从事应用或Web开发的程序员都关心的问题。Terrence Ryan的语言风格幽默风趣，丰富的实例让人身临其境。读罢恍如作者刚刚在你们公司会议室里做完演示一样。

——Brian Rinaldi，Adobe公司Web社区经理

在线试读部分章节

第1章

为什么写这本书

我曾经在一家非常有代表性的公司上班，时不时和一群非常有代表性的人在一起，开那么一次非常有代表性的会议。我掌管着公司的Web应用服务器。工作职责包括维护软硬件、推行最佳实践，说服人们不断做技术升级。我一直都忙着想办法让人们升级。

事实上，会议的主题就是升级。

“我想让你们给我一个从ColdFusion 6迁移到ColdFusion8的时间表。”我说。这已经是在类似会议上第五次给他们下最后通牒了。

不出所料，有人叹了口气说：“我们不能迁移到新服务器。每次把应用迁移到新服务器都会遇到麻烦和不兼容的问题。我们就是不想再给用户添麻烦了。”

我还击道：“这个问题很正常。你们想过在切换版本的过程中，使用单元测试来验证新版本的优劣吗？并不是只有应用服务器存在这个问题，Web服务器、数据库服务器，还有你们的基础代码都存在这个问题。版本升级是谁也逃避不了的。你们可以使用单元测试嘛。”

然后，各种借口都涌过来了，“升级会占用太多时间。”“为什么这件事非做不可呢？”“我们不知道怎么做单元测试。”

我可以告诉你，我是在跟他们辩论。我还可以把辩论的情形描述得更详细一些。但那又有什么用呢？结果是明摆着的，我没有把他们争取过来，我始终无法说服他们。

在从事那项工作的时间里，我得想方设法地说服人们在某方面加以改进或采取某种新技术。刚才描述的争论场面以及类似的情景，我经历了很多很多次了。我输掉了大部分争论，也赢了一些，有些争论到最后终于两败俱伤。不过，我倒是总结出了一些模式：

- ? 同一类人所持观点相同；
- ? 有些人始终都乐于接受新事物；
- ? 另一些人则在别人转变之后才肯改进；
- ? 有些人你永远也说服不了；
- ? 某些观点对有些人有用对另一些人没用；
- ? 有时候让管理层插手是让人们服从的唯一方法。

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)