

<<布道之道>>

图书基本信息

书名：<<布道之道>>

13位ISBN编号：9787115267276

10位ISBN编号：7115267278

出版时间：2012-1

出版时间：人民邮电

作者：瑞恩

页数：135

译者：李松峰,李缨

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

## <<布道之道>>

### 内容概要

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！

## <<布道之道>>

### 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。

## <<布道之道>>

### 书籍目录

#### 第一部分 引言

##### 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

#### 第二部分 怀疑者模式

##### 第4章 了解身边的人

##### 第5章 孤陋寡闻型

###### 5.1 他们为什么不用这种技术

###### 5.2 深层次原因

###### 5.3 有效的应对策略

###### 5.4 几句忠告

##### 第6章 随波逐流型

###### 6.1 深层次原因

###### 6.2 有效的应对策略

###### 6.3 几句忠告

##### 第7章 百般挑剔型

###### 7.1 深层次原因

###### 7.2 有效的应对策略

###### 7.3 几句忠告

##### 第8章 激情燃尽型

###### 8.1 深层次原因

###### 8.2 有效的应对策略

###### 8.3 几句忠告

##### 第9章 时间紧迫型

###### 9.1 深层次原因

###### 9.2 有效的应对策略

###### 9.3 几句忠告

##### 第10章 发号施令型

###### 10.1 深层次原因

###### 10.2 有效的应对策略

###### 10.3 几句忠告

##### 第11章 不可理喻型

###### 11.1 深层次原因

###### 11.2 有效的应对策略

###### 11.3 几句忠告

<<布道之道>>

第三部分 技巧

第12章 装满工具箱

第13章 取得经验

13.1 技巧分析

13.2 怎样成为专家

13.3 适用对象

13.4 陷阱

13.5 小结

第14章 传达理念

14.1 技巧分析

14.2 掌握表达的艺术

14.3 适用对象

14.4 陷阱

14.5 小结

第15章 展示技术

15.1 技巧分析

15.2 把握展示时机

15.3 适用对象

15.4 陷阱

15.5 小结

第16章 适当妥协

16.1 技巧分析

16.2 找到折中方案

16.3 适用对象

16.4 陷阱

16.5 小结

第17章 建立信任

17.1 技巧分析

17.2 如何建立信任

17.3 适用对象

17.4 陷阱

17.5 小结

第18章 公之于众

18.1 技巧分析

18.2 让自己成为焦点

18.3 适用对象

18.4 陷阱

18.5 小结

第19章 注重合力

19.1 技巧分析

19.2 构造合力

19.3 适用对象

19.4 陷阱

19.5 小结

第20章 搭一座桥

20.1 技巧分析

20.2 搭一座桥

<<布道之道>>

- 20.3 适用对象
- 20.4 陷阱
- 20.5 小结
- 第21章 来点刺激
- 21.1 技巧分析
- 21.2 给大家提一提神吧
- 21.3 适用对象
- 21.4 陷阱
- 21.5 小结
- 第四部分 策略
- 第22章 简单，但不容易
- 第23章 无视敌人
- 23.1 怎么无视敌人
- 23.2 为什么不好处理
- 第24章 先易后难
- 24.1 难度分组
- 24.2 容易
- 24.3 难
- 24.4 最难
- 第25章 借力支持者
- 25.1 请求帮助
- 25.2 创造布道者
- 25.3 交叉推广
- 25.4 消耗关注
- 第26章 说服管理层
- 26.1 希望管理层做什么
- 26.2 怎么做到
- 26.3 接下来怎么办
- 第27章 最后的话
- 27.1 经验教训
- 27.3 问题会扩散
- 27.4 只有过程，没有终点
- 参考文献

## &lt;&lt;布道之道&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：这一类问题的关键就是必须解决。

对于管理层或者规章制度所宣布的变更，任何人都不可能视而不见。

无论人们是否反对，公司都会安排时间来执行这个变更。

这正是你跟时间紧迫型的人讨价还价的基础。

他们已经接到指示，要为这件事投入时间。

关于是不是有时间的问题，已经有结论了。

现在，问题是你要给他们提供一个解决方案，让他们能在相对长的时间段里面节省一部分时间。

对于争取时间紧迫型的人而言，没有比这个机会再合适的了。

19.3.2 发号施令型不言而喻，这个策略是专门为管理人员量身打造的。

这是把你的工具变成解决他们问题的方案的最佳例子。

对于管理人员，最紧要的问题是，你必须把自己的工具或技术设计得让他们一眼就发现它是一个合适的解决方案。

别忘了，关键在于商业上的因素，例如成本、时间、服从和工作，而不是诸如性能、封装等这一类的技术因素。

19.4 陷阱构建合力是一种环境造就的策略，对于环境的变化你是无法掌控的。

你不可能自己把规章制度中的某一条改掉，为自己创造机会。

只有当客观条件具备的时候，这个技巧才能用得上。

即使让你逮着了这么一个机会，也免不了会有人将它视为儿戏，或者抱着某种侥幸心理而有意加以抵制。

这些不过是人类的本性而已。

但是，这些问题你都可以控制。

不是有一句老话吗，叫做：“如果你手里拿着一把锤子，那看什么都像是钉子。

”因此，一定得保证自己的技术真的跟商业问题有着恰当的结合点。

可不能干那种削足适履的事儿，明明不合适非得生拉硬拽，强求一致。

请参考第3章来判断自己的工具或技术是否合适。

## <<布道之道>>

### 媒体关注与评论

“在这本书里，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最佳实践，但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，帮你有策略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



<<布道之道>>

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>