

## <<软件架构师的12项修炼>>

### 图书基本信息

书名：<<软件架构师的12项修炼>>

13位ISBN编号：9787111378600

10位ISBN编号：7111378601

出版时间：2012-5

出版时间：机械工业出版社华章公司

作者：Dave Hendricksen

页数：234

译者：张菲

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>

<<软件架构师的12项修炼>>

前言

## <<软件架构师的12项修炼>>

### 内容概要

每一位软件开发人员都有一个架构师的梦，但为何真正的软件架构师却寥寥无几？软件开发人员更容易在技术上有所积累和突破，但是技术上的精湛并不足以使你成为一位优秀的软件架构师。

合格的软件架构师究竟应该具备哪些能力和素养？

《软件架构师的12项修炼》科学而系统地归纳出软件架构师应该具备的完整能力模型，该能力模型呈一金字塔结构，共分为4层：位于最底层的是技术技能，是软件架构师的基石，属于硬技能；从下往上的三层分别是关系技能、个人技能和商务技能，这些都属于软技能。

由于硬技能会随着具体技术领域的不同而千差万别，因此本书假定读者已经具备了这方面的技能；但其他3大方面的软技能却在每个技术领域都适用，是每一位软件架构师的必修课，这是本书的核心内容。

为了便于认知和实践，本书将3大方面的软技能分为12项：关系技能包含文雅的举止（在任何环境下都能与人文雅相处的能力）、沟通（与人有效交互的能力）、协商（将事情办成的能力）、领导力（通过施加影响力将事情办成的能力）和政治（“政治场合”与人交互的能力）等5项；个人技能包含透明化（使自我、团队关系和项目透明化的能力）、激情（激发和保护激情的能力）和语境切换（将注意力迅速切换到新语境并保持专注的能力）等3项；商务技能包括商务知识（读懂商务语言的能力和了解产品与顾客的能力）、创新（如何通过学习和思考来创新的能力）、实用主义（抓住关键问题的能力）、认知（认知目标、战略及合作伙伴的能力）等4项。

《软件架构师的12项修炼》不仅帮助软件开发人员系统地学习如何修炼这12项软技能，而且还能让他们进一步理解软件架构师的角色和本质，使他们最终突破技术的“天花板”，成为一名合格的软件架构师。

## <<软件架构师的12项修炼>>

### 作者简介

作者：（美国）亨德里克森（Dave Hendricksen）译者：张菲 亨德里克森 Dave Hendricksen，全球三大咨询提供商之一汤姆森路透集团（Thomson Reuters）资深软件架构师，拥有近20年工作经验，在软件架构方面颇有造诣，尤其是在软件架构师们普遍缺乏的软技能方面。

他结合自身多年的经验，总结出了“软件架构师的金字塔能力模型”。

他拥有数学和圣经两个专业的学士学位，以及计算机科学和技术管理专业的硕士学位。

张菲，资深软件开发工程师和网络工程师，拥有超过15年的从业经验，经验十分丰富。

业界知名的科技图书译者，曾经翻译了《代码大全（第2版）》（合译）、《程序员修炼三部曲之三：项目自动化之道》和《编程卓越之道：第二卷》等经典著作，深受读者好评。

他还擅长计算机硬件产品的研发，在微电子和光电通信方面有一定的研究。

此外，他还在《计算机世界报》等IT媒体上发表了多篇技术文章。

## &lt;&lt;软件架构师的12项修炼&gt;&gt;

## 书籍目录

译者序前 言致 谢第一部分 关系技能修炼第1章 文雅的举止31.1 别人怎样评价你31.2 技术之天花板41.3 变得文雅、专业的途径61.3.1 注重关系甚于争执孰对孰错61.3.2 学会委派81.3.3 生活是有反作用的91.3.4 有效沟通之生与死111.3.5 要正直诚实而不是率直131.3.6 不要掩盖问题—它们以后还会冒出来的141.3.7 提供专业的服务161.3.8 忘掉以前的冒犯171.4 小结191.5 参考资料19第2章 沟通222.1 沟通原则232.1.1 先听后说242.1.2 专心致志242.1.3 正面思考252.1.4 尽早道歉252.1.5 不要在缺陷上招致恼羞成怒262.2 沟通策略272.2.1 多说“是”，少说“不是” 272.2.2 在销售过程中建立起信任关系282.2.3 特殊场合才说“不” 292.2.4 抑制想自卫的冲动312.2.5 倾听建议来改善合作312.2.6 了解别人和自己的沟通需求322.2.7 才思敏捷342.3 与执行官沟通352.3.1 执行官需要信任、忠诚和连贯性352.3.2 清晰性甚于完整性362.3.3 不要让执行官感到惊讶372.4 小结382.5 参考资料39第3章 协商413.1 协商原则423.1.1 不要让人惊讶423.1.2 不要模棱两可433.1.3 委派权威而不是义务433.1.4 有困难时寻求帮助443.1.5 不要掩盖问题443.1.6 即使很难，也要坚持做正确的事453.2 协商策略453.2.1 倾听你的内心呼唤453.2.2 设法同意453.2.3 不要找分歧473.2.4 寻找共同点473.2.5 如果无法达到一致，就让所有人稍微不满吧483.2.6 将协商作为一种改进措施493.3 协商前的工作493.3.1 知道哪些是可协商的493.3.2 了解如何在单位里游刃有余513.3.3 关键决定上寻求合作氛围523.3.4 学习文化533.3.5 让别人明白你的想法533.4 协商的收尾543.4.1 捍卫决策的执行543.4.2 维护架构决定记录543.4.3 你有时会赢，有时会输553.4.4 从委派中学习563.5 小结563.6 参考资料58第4章 领导力604.1 领导力的原则614.1.1 建立信任关系614.1.2 建立共识624.1.3 建立战略伙伴关系（通过关系带来安全）624.1.4 要身体力行（为你所说的话带来安全）634.1.5 感知风险、评估影响、做出行动（明确风险的清晰度）644.1.6 适当处理风险：什么是鞭炮，什么是原子弹（明确影响的清晰度）654.2 领导策略664.2.1 奥卡姆剃刀法664.2.2 展现可视化信息664.2.3 领导者要确保事情不跑题674.2.4 基于环境推销684.2.5 随大流（找机会利用已有的资源）694.2.6 关注执行官于认知，而非解决冲突694.3 领导的时机704.3.1 利用单位的动量704.3.2 知道何时伸出援手714.3.3 允许其他人学习714.3.4 知道何时该卓尔不群724.3.5 请求原谅还是征求允许734.4 领导别人734.4.1 允许别人奉献（不要命令）744.4.2 通过影响力激励别人764.4.3 确保别人能做主764.4.4 处理冲突774.5 小结774.6 参考资料79第5章 政治815.1 政治的定义815.2 政治市场825.3 政治环境855.3.1 与公司的战略方向保持一致855.3.2 理解你所处的文化环境865.3.3 及早处理别人关注的问题875.3.4 相信你所推销的东西895.3.5 不关我的事905.3.6 关系很重要（与别人的关系）905.4 政治原则915.4.1 宽宏大量915.4.2 不要为你的价值妥协925.4.3 光明正大地竞争925.4.4 透明地操作925.4.5 你是怎样的人就怎样表现935.4.6 帮助别人，不求回报935.4.7 认识到生活是反身的935.5 政治策略945.5.1 帮助别人达成其目标945.5.2 学会享受过程而不是目标945.5.3 在关键之处力争出色955.5.4 愿意就低优先级目标妥协955.5.5 不要对别人的糟糕举止采取冒犯的行动965.5.6 私下处理人际问题975.6 政治时机975.6.1 以适时的作风执行事情975.6.2 今天失利并不代表明天不会成功985.6.3 要认识到政治上你不是常胜将军995.6.4 积极参与政治游戏995.7 成为一名好的政治人物1005.8 参考资料101第二部分 个人技能修炼第6章 透明化1056.1 住在玻璃房中的架构师1056.2 透明化的类型1066.3 自我透明化1076.3.1 表现自然真诚1076.3.2 承认自己的弱点1086.3.3 承认你的实力和兴趣1096.3.4 赶在人前与上司沟通1106.4 项目透明化1116.4.1 让执行官看到你手里所有的扑克牌1116.4.2 架构师把透明化和清晰性带到许多领域1126.4.3 架构师将“发现”变成“收获” 1136.5 关系透明化1166.5.1 该信任时就给别人信任1166.5.2 你说的话长久不变1176.5.3 道歉表明你的透明化1186.5.4 学会在做出反应前倾听（寻求透明化）1186.5.5 允许别人对你透明化1196.6 成为一名透明的架构师1196.7 参考资料120第7章 激情1227.1 什么是激情1237.2 发现激情1247.2.1 如何找到激情1247.2.2 恒心与激情：终极的杀手组合1257.2.3 岗位上的激情1267.2.4 重新点燃激情1277.3 将激情作为向导1277.3.1 等待机遇：它经常在找你，说话非常轻1287.3.2 跟着直觉走1297.3.3 选择你有激情的领域1297.3.4 改变会督促你前行1307.3.5 缺乏激情会成为你事业上升的天花板1317.3.6 把难事做好，尽心尽力投入1317.3.7 激情是提供动力的内在燃料1327.4 保护你的激情1327.4.1 忽略批评：这是你的激情、你的认知，不是他们的1327.4.2 不要分

## &lt;&lt;软件架构师的12项修炼&gt;&gt;

神1337.5 今天能做什么来追求你的激情1347.6 学会投入并享受过程1357.7 成为一名激情四射的架构师1357.8 参考资料136第8章 语境切换1388.1 自我意识语境1408.1.1 专心致志1408.1.2 明白你的弱项1418.1.3 生命中不仅仅有工作1418.1.4 多任务工作的效率奥秘1418.1.5 控制你的肾上腺素：慢下来1428.2 架构意识语境1428.2.1 使用“可/有...性”的字眼1428.2.2 寻求适当的耦合性和内聚性1428.2.3 持续构建你的语境1438.3 “大象”语境1448.3.1 哪些事没有提到1448.3.2 提问一些难题1458.3.3 早些发出坏消息1458.3.4 如果他们拥有这个公司，他们会怎么做1468.4 决策意识语境1468.4.1 他们真的已经把问题解决了1468.4.2 他们知道哪些替代方案可行吗1478.4.3 别人是否已经权衡过此技术1478.4.4 作为中立的第三方，即便这样做是个缺点1478.5 交谈语境1488.5.1 不要开会和用电子邮件1488.5.2 如果需要，（马上）让别人参与进来1488.6 谈话者语境1488.6.1 了解你的谈话对象1488.6.2 中庸之道1498.6.3 有时要唱红脸，有时要唱白脸1498.6.4 提供背景信息1498.7 项目语境1508.7.1 提出预算1508.7.2 带来实用性1518.7.3 学会在雪崩中冲浪1518.7.4 挑出专门的资源1518.7.5 你做出了哪些假设条件1528.8 成为一名善于察言观色、见风使舵的架构师1528.9 参考资料154第三部分 商务技能修炼第9章 商务知识1579.1 了解商务1599.1.1 营销、财务（投入产出比）和销售1599.1.2 考虑拿一个商务学位1619.2 了解你的公司1629.2.1 了解产品对客户价值所在1629.2.2 知道你的公司如何赚钱1639.2.3 了解你公司的历史、文化1639.3 了解你的顾客1649.3.1 考虑拜访顾客、打电话给销售或者在门面上帮员工干活1649.3.2 考虑参与可用性研究，参与产品概念访谈或其他客户产品评估1679.3.3 考虑使用敏捷技术1679.4 了解你的领域1679.4.1 收集领域知识1689.4.2 在商务环境中了解你的领域1699.5 帮助公司更好地了解技术1699.6 成为一名谙熟商务的架构师1709.7 参考资料171第10章 创新17310.1 创新的定义17410.2 建立边界条件17510.2.1 找出边界条件17510.2.2 在边界内创新17610.2.3 你会做什么（假如没有约束条件，不必故作姿态）17810.2.4 鼓励别人思考、开放17810.2.5 应对那些唱反调的人17910.2.6 避开唱反调的人，找个安全的地方来思考17910.3 发展内心准则17910.3.1 顺从你的直觉17910.3.2 学会信任自己18010.3.3 认真倾听客户的声音，但要保持自己的认知18010.3.4 听听别人的话（协作）18110.3.5 你今天能迈出一小步吗18110.3.6 今天不行没关系：继续埋头苦干，早晚成功的18210.4 组合基本概念18210.4.1 阅读、阅读、还是阅读18310.4.2 疯狂的主意让你发现真正的边界18310.4.3 要有大眼光18410.4.4 创新者的困难抉择18410.4.5 创新与集聚：将事情按正确分组整合在一起18410.4.6 选择简洁18510.4.7 简洁性是知识产权的根本18510.4.8 在着手解决前先思考问题18610.4.9 定义问题18610.4.10 睡觉时思考18710.4.11 战略问题还是战术问题18710.5 成为一名能创新的架构师18710.6 参考资料189第11章 实用主义19111.1 实用型架构的定义19111.2 范围管理19211.2.1 与商务伙伴一起确定特性的优先级19211.2.2 帮助执行官做出正确决策19311.2.3 处理不确定性19311.2.4 有些时候，你只需要一个概念就能开始干了19311.2.5 使用敏捷过程作为一种实用主义方法19411.3 风险管理19411.3.1 区分可能性和可行性19411.3.2 对于每个决定，都自问一些重要的问题19611.3.3 应对可能的风险19711.3.4 架构刺探19711.3.5 与运营人员一起确定效率19711.3.6 观察其他项目，决定有哪些地方是可牺牲的19811.4 沟通19811.4.1 记录下大家一致同意的决议19911.4.2 提供多种替代方案，并推荐其中一种19911.4.3 用透明性拉平期望值19911.4.4 发展经验方法来估量项目20011.5 成为一名实用主义的架构师20011.6 参考资料201第12章 认知20312.1 认知之定义20412.2 找寻和创立引人注目的目标20412.2.1 发现认知20412.2.2 从混沌现实编造出有说服力的故事20612.2.3 克服障碍20712.3 开发与建立战略路线图20812.3.1 将路线映射至认知20812.3.2 制定支持认知的战略20912.4 确定志同道合的伙伴21012.4.1 认知需要齐心协力21012.4.2 认知要求有关键的利益相关者21112.4.3 认知需要资金支持21212.5 实践认知21312.5.1 将认知当做增加投入产出比的战略21312.5.2 使用认知灌输目标感21312.5.3 在项目评估时就应用认知21412.5.4 采用支出信封（界定认知范围）21512.6 成为一名有远见的架构师21512.7 参考资料216

<<软件架构师的12项修炼>>

章节摘录

## <<软件架构师的12项修炼>>

### 编辑推荐

《软件架构师的12项修炼》编辑推荐：优秀软件架构师必备的12项软技能大公开；助你成功走上架构师并成为优秀的架构师之路。

<<软件架构师的12项修炼>>

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>