

<<大道至简>>

图书基本信息

书名：<<大道至简>>

13位ISBN编号：9787121177903

10位ISBN编号：7121177900

出版时间：2012-8

出版时间：电子工业出版社

作者：周爱民

页数：204

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>

## <<大道至简>>

### 内容概要

本书提出了审视软件工程的全新视角和软件工程的体系模型（EHM，软件工程层状模型）。本书用非工程的方式重新解析软件工程现象，全面、细致而深刻地分析了工程中各个环节的由来、价值及其内在关系。

综合论述开发、工程二者的现状，例如对程序员“工匠思想”的起源进行广征博引的分析，也对工程中“敏捷过程”的经验主义本质进行深至髓质的论证。

全书语言轻快，可读性强，薄且有味。

本书是在“思想方法学”这一软件工程尚未涉足过的领域中的实习之作。

作者亲历国内软件工程的英雄时代、泡沫时代，从失败中醒觉而创建独特的思考方法，对软件开发、工程中的现状深刻反思，从而完成这本专著。

在缺乏独立思考、对国外工程理论亦步亦趋的国内工程界、开发业界，该书无疑是一份激荡新思的佳作。

本书是第一本讨论软件工程思想本源的书藉，也是第一本从工程实践出发溯源而论的佳作。

本典藏版在内容上以该书第二版为底本并进行了大量的文字修订，补充追加了第三版中的“具体工程”一章。

并且，考虑到典藏的价值，本书收录了公开文档“幕后故事”的精华摘选。

## &lt;&lt;大道至简&gt;&gt;

## 作者简介

周爱民(Aimingoo), 有十余年的软件开发、项目管理、团队建设的经验。曾任多家软件公司高级程序设计师、项目经理、部门经理、区域总经理等职, 前支付宝(中国)公司业务架构师, 前盛大网络平台架构师。目前主要从事软件工程、体系架构和语言基础方面的研究与实践。

2001年, 主持完成的“极光数据处理仓库中心系统”被河南省信息产业厅授予省高新技术产品二等奖。

2003年, 被美国Borland公司授予“Borland Delphi 产品专家”称号。

2004年, 出版《Delphi 源代码分析》, 被誉为“Delphi 领域精品著作”。

2005年, 发布《大道至简——软件工程实践者的思想》第一版(电子版)。

2006年, 发起开源项目Qomolangma OpenProject, 探讨语言系统基础技术。

2008年, 出版《JavaScript 语言精髓与编程实践》, 电子工业出版社。

2008年, 发起开源项目derlang, 探讨erlang in delphi, 以及erlang的应用技术。

2009年, 在开源项目QoBean中尝试Meta Language 与DSL等实现。

2009年, 发布《动态函数式语言精髓》(电子版)。

2012年, 出版《JavaScript 语言精髓与编程实践(第2版)》, 电子工业出版社。

2012年, 出版《大道至易——实践者的思想》, 人民邮电出版社。

2007年至2012年, 出版《大道至简——软件工程实践者的思想》第二版、第三版(点评版)、第四版(典藏版), 电子工业出版社。

## &lt;&lt;大道至简&gt;&gt;

## 书籍目录

目录第一章 编程的精义	1第一节 编程的精义	2第二节 能不能学会写程序的问题	3第三
节 程序 = 算法 + 结构	4第四节 语言	6第五节 在没有工程的时代	6第二章 是懒人
造就了方法	9第一节 是懒人造就了方法	10第二节 一百万行代码是可以写在一个文件里	
的11第三节 你桌上的书是乱的吗	13第四节 我的第一次思考：程序 = 算法 + 结构 + 方法	14第	
三章 团队缺乏的不只是管理	21第一节 三个人的团队	22第二节 做项目 = 死亡游戏	24
第三节 做ISO 质量体系的教训	25第四节 谁动摇了你的制度	27第五节 “那我们就开始	
开发吧”	28第六节 组织的学问：角色	29第七节 跟随蚂蚁，但不要栽进蚂蚁洞里	31第八节
“什么是增值税发票？”			
”	33第四章 流于形式的沟通	37第一节 客户不会用C，难道就会用UML 吗	38第二节 项
目文档真的可以用甲骨文来写	39第三节 沟通的三层障碍	42第四节 最简沟通	
45第五节 为不存在的角色留下沟通的渠道	47第六节 流于形式的沟通	49第五章 失败的过程	
也是过程	51第一节 做过程不是做工程	52第二节 做过场	54第三节 实
现，才是目的	54第四节 过程不是死模型	55第五节 “刻鹄类鹜”与“画虎类狗”	
57第六节 工程不是做的，是组织的	59第六章 谁是解结的人	61第一节 是谁的问	
题	62第二节 正视你的成功	64第三节 总得先做点儿什么吧	65第四节 你不
是团队的腿	68第五节 三鼓而竭	71第六节 先人后己	74第七节 自相
矛盾	76第七章 从编程到工程	79第一节 语言只是工具	80第二节 关注点
81第三节 程序	82第四节 方法	83第五节 过程	84第六
节 工程	85第七节 组织	87第八节 BOSS	89第九节 上帝之手
90第八章 你看得到工具的本质吗	95第一节 利器何以为先	96第二节 神乎其技又	
有什么用呢	97第三节 工具的本质	98第四节 惟手熟尔	100第五节 鲁班带了个
坏头	101第六节 工匠思想	103第七节 化而用之，融通与融同	105第八节 南橘北枳
109			
第九章 现实中的软件工程	113第一节 大公司手中的算盘	114第二节 思考项目成本的经理	
118第三节 审视AOP	121第四节 审视MDA/MDD	122第五节 审视AP 和XP	125
第十章 具体工程	131第一节 预言——《人月神话》及其地位	132第二节 错误的命题——	
对《人月神话》的反思	136第三节 具体工程以及工程的具体化	139第四节 控制规模	142第五节
隔离问题域	145第六节 这样是不是太简单了	148第七节 郑人的履	150第十一章 是思考还
是思想	153第一节 软件工程三个要素的价值	154第二节 其实RUP 是一个杂物箱	155第三
节 UML 与甲骨文之间的异同	156第四节 经营者离开发者很远，反之亦然	157第五节 矛	
盾：实现目标与保障质量	157第六节 枝节与细节	158第七节 细解“法”与“式”	159第八节
灵活的软件工程	162附录一 愚公移山记	165附录二 愚公移山记（文言）	173附
录三 幕后故事（摘选）	179参考文献	193前言后语	195版本历史
203			

## &lt;&lt;大道至简&gt;&gt;

## 章节摘录

第三节 沟通的三层障碍 我们坐在一起“聚室而谋日”，只是解决了“沟通渠道”的问题。但沟通的双方被找来坐在一起，相互间都没有想过怎样跟别人阐述他的想法和道理，这样表述的内容当然让人难以理解。

又或者是不同的人总在转述着相同的内容（例如你发现在会议中A多数时候都在重述B的言论）——显然，这是因为新的沟通或讨论必须在一种共识的基础上进行，所以每个人都在试图要求对方确认“我的理解是否正确”。

这些其实都是“沟通质量”的问题。

我不是语言学家或考古学家，因此坦白地说，我并不知道甲骨文的读音。然而这些未经组织的语言就好比是一种我们不知道读音的甲骨文：我们能大概地看懂文字的表面，却不知道讲述者在表述什么内容，或者他为什么要这样表述。

所以沟通的第一层障碍，并不在于你要表达的内容，而在于你如何表达。

换个说法：就是，“不知所云”。

这种隋况下，你需要组织语言、学会说话。

现在假设你花了半个小时在一家商店选购，结果你对店员小姐拿出的每一件物品都不满意。

在你离开的时候，她可能会这样对你表达歉意：“对不起，先生，我们这里没有您想要的东西……”

第一次听到这句话的时候，我就在想，她为什么不“对不起，先生，您想要的东西我们这里没有”呢？

这两句话到底有什么差异呢？

仔细理解这两句话，前者在说的是“我们没有”，因而责任在我；后者在说的是“您想要的”，因而责任在您。

看起来这两句话是在表述同一件事，但因为语言组织得不同，前一句的语气是在“致歉”，后一句则是在“推诿”。

接下来又会发生什么呢？

如果店员小姐说“对不起，我们没有……”，那么可能三天后这个商场就会有货了，因为她会有更主动的意识去解决问题；但如果她说“你想要的……我们没有”，那么你就不要指望在这家店里还能买到你想要的商品，因为在她看来，“你要什么东西”只是你自己的事情。

因此，即使抛开这两句话是否舒适悦耳的比较，我们在潜意识中也在希望从这两句话中看到事件的后续发展。

由此看来，从叙述中揣度结果，是人们在交流沟通过程中潜在的意识 and 行为：如果两个人在努力地交流，那么他们都一定会像分析这两句话的差异一样，无比细致地去分析对方的描述。

因此，（注意！

）他们事实上都会关注对方的措词、语气、句法，或者分析表达的前后逻辑与关联。

而这样做，通常有两个目的：找到对方表达的潜在含义与目的；找到对方叙述中的逻辑错误

。

第一个是支持者的心态，第二个则是反对者的心态。

然而你应该知道，这两种心态就是一个会议的全部内容。

所以你会发现，重要的人很少说话，而重要的会议所需要的发言也很少。

这样的角色，或者这样的场合下的言论都是经过充分组织的。

——只有这样的表达，才会更有效。

我的老朋友Soul有一句名言：“对于两个聪明人来说，正确的结论通常只有一个。

因此如果出现了争执，那么讨论的一定不是同一问题。

” 这句名言最关键之处，是在于它首先设定了“两个聪明人”为前提。

然而实际交流中，事实上我们经常会主动地让这个前提不成立：我们通常会把对方当成白痴，试图说服对方支持你的“聪明观点”。

所以我经常会读到一种文档，这种文档没有前提，没有概要，开始就说“我们如何做”或者“为

## <<大道至简>>

什么我们要这样做”。

你大概得在翻很多页后，才能找到一个结论：哦，原来那个家伙在说这件事。

通常，如果一件事正确，那它就是正确的。

无论你分析的过程如何，结论也“不过如此”。

所以你应该把结论放在文档的前面，把指导性的原则放在更前面，把事件的前因与目标以概要的形式放在最前面。

一个聪明人只需要200字就可以说完的一件事，同样另一个聪明人也只需要这200字就能理解。

.....

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>