1. 标题： 大道至简第四章感悟
2. 发表时间：2015-10-20 19:40
3. 博客地址：<http://www.cnblogs.com/java-meng/p/4895885.html>
4. 内容：

第四章，作者主要向我们深刻地说明了软件工程中流于形式的沟通问题，并论述了作为开发人员、程序员的我们应该如何与顾客进行有效的沟通。要知道流于形式的沟通，可能是使得你的项目被不断推翻和不断延迟的最直接原因。

     客户是不可能学会C语言的，也别妄想用作需求建模来与顾客进行沟通。在很多情况下，软件项目开发的需求调研是非常难得，因为开发团队不懂业务，客户不懂实现。在这种情况下，专业的咨询公司就出现了，但这些公司最终的成果并不一定使顾客和你感到满意，因为没有人可以保证那些咨询公司能够真正地了解明白顾客和你这两个世界的语言与风俗等等。并且当与客户面对面沟通的机会少而客户的需求多、复杂的时候，是无法假借咨询公司的手的。这样的话，还不如自己尝试进入客户的世界，与客户沟通更为简单有效。那么，我们要如何与顾客进行有效的沟通呢？不要想当然地认为你的听众会领悟你没有直接表达的意思，要说完整的句子，不要将主观看法当做客观事实，避免使用双重否定，根据对象选择合适的语言，避免使用模糊和多义的语言。作者通过“问道而盲”的故事，指出要想与顾客进行有效沟通首先要使用一种客户能够理解和接受的方式才可以，比如使用excl表格、流程图以及更深入地交流等。如果客户懂得uml图的话，我们也可以使用简洁方便的uml图来与客户沟通。但如果客户没有大量的时间与程序员进行沟通，程序员也要想到好的解决办法。最切实最有效果的方法就是，站在客户的角度，自己事先多下功夫做好完全的准备。那么我们首先可以先在网上搜索信息了解客户项目中所有会产生需求需要的关键，然后把它们反馈给客户并作出修改完善。

     有时候维护旧的项目要比做新的项目更难，因为维护项目的时候往往是两眼一抹黑，项目各种卡壳。所以我们在做新项目的时候，也要为后面的工作开发者提供项目记录，让项目的历史有迹可查，为未知的后续工作者留下沟通的渠道，最好当他们看到你整理的资料时，可以全面了解项目，便于后续工作。