

《对话CTO》

图书基本信息

书名：《对话CTO》

13位ISBN编号：9787115338228

10位ISBN编号：7115338221

出版时间：2014-1

出版社：人民邮电出版社

作者：[美] Scott Donaldson,[美]Stanley Siegel,[美]Gary Donaldson

页数：268

译者：孙降生

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

书籍目录

第1章	艾米·阿尔文——SAIC	1
第2章	唐·弗格森——CA Technologies公司	17
第3章	克雷格·米勒——MAPA集团	42
第4章	杰里·克里尔——约翰·霍普金斯大学应用物理实验室	69
第5章	韦斯利·卡普洛——北斗星咨询公司	90
第6章	杰夫·托尔纳——BPLG公司	108
第7章	马蒂·加里森——全国公共广播电台	128
第8章	彻奇斯、拉夫兰、莫斯卡和纳托利——Mind Over Machines公司	147
第9章	达科·赫力克——高德纳公司	174
第10章	让-艾里克·德布尔——斯普林格出版公司	186
第11章	保罗·布卢雷——TinEye/Idee公司	203
第12章	威廉·巴拉德——格理集团	220
第13章	戴维·库特勒——强生公司，Vertex制药公司	238

精彩短评

- 1、过于专业了。
- 2、值得品味
- 3、感觉干货其实不多啊！
- 4、各个领域资深技术大拿的经验之谈

章节试读

1、《对话CTO》的笔记-唐·弗格森——CA Technologies公司

成功乃众人之功，失败则我自行承担

WebSphere 的成功原因

1. 软件集团高管的英明决定，他们有勇气去承担技术风险
2. 由技术带头人，高级工程师，高级技术员和杰出工程师组成的核心团队
3. 跟客户保持沟通

工作成功的原因

1. 对产品设计、应用提出建议，并审核批准，建立一套流程来评估技术可行性
2. 创新，客户想要的是一匹更快的马，但是要给他们一辆汽车
3. 为公司主管提供咨询，让技术渗透到事务决策中
4. 关怀和培养技术团队，要来真的
5. 沟通，沟通，沟通。对内，对外，传达自己的想法，了解其他人的想法

个人天赋

1. 面对复杂的环境，能够抓住关键问题，并想办法建立个系统解决它
2. 对自己提出一些极端的问题
3. 在工作中遇到的问题，总是先想出技术对策，再用商务人士熟悉的术语解释给他们听。

如何做评审

无论从客户、产品、业务还是竞争上的问题，都抽查三件事。如果没做，说明你的努力不够，如果做超过了还没成功，可能是尽力而为，但还是失败在所难免。

所见略同幸福生活的关键是降低期望值

有时，话是为了说给媒体，让他们好写文章的。比如一个成功的CTO需要做到这三点：

1. 花时间了解客户，你的目标是让客户成功
2. 直言不讳，心口一致
3. 保持竞争力

关于SOA ”把你所有的API和Web服务注册连接起来“，这种把商务放到门户网站上的方式就是今天我们所说的互联网。

可以外包出去的工作

1. 产品已经成熟
2. 一些关键技术掌握在外包合作伙伴手里，他们才是这个领域的专家
3. 他们已经有了一个成熟的产品，我们只要直接拿过来用

即使是外包，他们需要按照我们的标准来开发。

关于收购

1. 在计划收购前，对技术进行严格的评估。要检查对方的架构，检查他们的代码。如果和我们的相差甚远，就放弃。
2. 分析客户需求、要求以及竞争对手的实力，进行差距评估。在实际操作中，要做到系统化：客户需要什么，我们有什么，我们的对手有什么，然后再决定。

关于未来

无论是电脑还是手机，他们都是计算和数据传输设备。
生活需要不断反思。

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：www.tushu000.com