

如何做好一个项目 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/240/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E5\\_81\\_9A\\_E5\\_c41\\_240364.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/240/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_81_9A_E5_c41_240364.htm)

1、 建立一个优秀的项目团队。我认为一个优秀的团队，应具有以下几个特点：

A. 人数 一个独立小组的的人员数量应在3-5人为佳。（当然在编程阶段，XP推荐是Pair Programming）人数过多，对于沟通非常不利。（我曾经见过一个10多人的开发团队，他们没有分组，开会时，坐了满满一座人。何其壮观！！！但他们的开发进度，就像蜗牛爬葡萄树。）

B. 沟通无障碍的风气。不管你信不信，良好沟通是一个项目成功的基本条件。团队中应该有这样一种气氛：每个成员，必须具有“直言起谏”的勇气。给所有人说话（并说完他的话）的权力；有异样的意见时，我们要做到“我不同意你说的每一个字，但是我要誓死保卫你说话的权力”（伏尔泰）这样的气氛有助于：及时暴露项目中存在的问题。至于它的作用，我相信每个做过项目的人都应该有刻骨铭心的体会吧！

C. 因人而宜，实施管理。团队各成员的必然有着完全不同的个性，特长。当这么多人聚在一起时，管理他们确实是件伤脑筋的事情 -: )。这个时候，有两种方案：、采用高压政策，令其就范。安排严格的工作时间，工作进度。我个人不喜欢，或者说极为讨厌这种作法。、采用宽松的管理。至于，如何实施。我建议大家多看看老子的《道德经》。简而言之，一句话：“无为而治”！（无为非不为，历史上在西汉初，武帝之前，正是采用这种管理方式的）

D. 有全局的思想观 这一点是特指PM的。特别是在项目后期的实施阶段。任何一项目，都可能会

陷入Bug的泥潭。一定要对眼前的困难有清醒的认识。从大局出发，考虑问题，找出重点，并制定相应的策略。乌云是遮不住太阳的，只要你飞到足够的高度。 E. 有两个以上有项目经验的开发人员。经验虽然不能解决所有的问题，但总能提供一些有价值的参考。是项目成功的辅助保障。

## 2、客户的沟通

A. 会谈的礼貌 和客户交谈，无论是CEO、CFO、C(X)O，还是其普通员工，我们必须怀着平等的心态。尽量使用普通话，语速不要太快（宁慢勿快）。阐述问题要有节奏，等对方明白你所说的一段话后，再说下一段。听对方讲话时，切勿强行打断。等他说完你再说。无论跟谁谈话一定要不卑不亢。也许，你会说这很简单。其实，这个世界上所有的事，可分为二种种：知易行难，知难行易。

B. 沟通前的准备 在与客户见面前，一定要做必要之准备工作。将你所有的问题整理成条目，列在笔记本（纸的）上。对这些问题不是列出来就完了，你还要好好思量每个问题：你希望的答案、可能的答案以及可能发生的讨论。另外需要注意，别人可能会提问的问题。

C. 为客户着想 请注意为客户提出的一个整体方案，或一个问题的解决方案时，首先，要讲出此方案对客户产生怎样的好处，怎样的利益。而不是动不动就讲，这样做，我们节省多少费用或时间。请大家注意：我们与客户的关系，不是对手，而亲密的伙伴。所要完成的软件，是双赢的。

D. 不要被客户牵走。目前，大部分的软件开发项目都是为个别客户开发的。针对个别客户的开发，需求的变更非常的频繁。在国外，尽管有成熟的团队、方法、流程，但依然将需求的变更，视为项目中最不确定的因素，是项目成败的关。在实际项目中，经常有些开发团队，对客户的要求，

言听计从，却不考虑其要求的合理性。导致的结果是：迟迟拿不出，可运行的软件产品，甚至整个项目失败。不要被客户牵着走的第一点，你要成为该领域的专家。对业务流程要做到：可以闭着眼睛，非常通透的在心里面运行。这时，对用户的要求，做合理性判断。对于合理的要求，找其负责人确认；对不合理的，一定要婉言拒绝（必要时，要敢于据理力争，大多数客户并不是存心与你作对，他们都是讲道理的）。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)