**Источники и пути выявления требований**

Требования начинают свою жизнь на стороне заказчика. Их сбор (gathering) и выявление (elicitation) осуществляются с помощью следующих основных техник

**Интервью**. Самый универсальный путь выявления требований, заключающийся в общении проектного специалиста (как правило, специалиста по бизнесанализу) и представителя заказчика (или эксперта, пользователя и т.д.). Интервью может проходить в классическом понимании этого слова (беседа в виде «вопросответ»), в виде переписки и т.п. Главным здесь является то, что ключевыми фигурами выступают двое — интервьюируемый и интервьюер (хотя это и не исключает наличия «аудитории слушателей», например, в виде лиц, поставленных в копию переписки).

Работа с фокусными группами. Может выступать как вариант «расширенного интервью», где источником информации является не одно лицо, а группа лиц (как правило, представляющих собой целевую аудиторию, и/или обладающих важной для проекта информацией, и/или уполномоченных принимать важные для проекта решения).

**Анкетирование**. Этот вариант выявления требований вызывает много споров, т.к. при неверной реализации может привести к нулевому результату при объёмных затратах. В то же время при правильной организации анкетирование позволяет автоматически собрать и обработать огромное количество ответов от огромного количества респондентов. Ключевым фактором успеха является правильное составление анкеты, правильный выбор аудитории и правильное преподнесение анкеты.

**Семинары и мозговой штурм**. Семинары позволяют группе людей очень быстро обменяться информацией (и наглядно продемонстрировать те или иные идеи), а также хорошо сочетаются с интервью, анкетированием, прототипированием и моделированием — в том числе для обсуждения результатов и формирования выводов и решений. Мозговой штурм может проводиться и как часть семинара, и как отдельный вид деятельности. Он позволяет за минимальное время генерировать большое количество идей, которые в дальнейшем можно не спеша рассмотреть с точки зрения их использования для развития проекта.

**Наблюдение**. Может выражаться как в буквальном наблюдении за некими процессами, так и во включении проектного специалиста в эти процессы в качестве участника. С одной стороны, наблюдение позволяет увидеть то, о чём (по совершенно различным соображениям) могут умолчать интервьюируемые, анкетируемые и представители фокусных групп, но с другой — отнимает очень много времени и чаще всего позволяет увидеть лишь часть процессов.

**Прототипирование**. Состоит в демонстрации и обсуждении промежуточных версий продукта (например, дизайн страниц сайта может быть сначала представлен в виде картинок, и лишь затем свёрстан). Это один из лучших путей поиска единого понимания и уточнения требований, однако он может привести к серьёзным дополнительным затратам при отсутствии специальных инструментов (позволяющих быстро создавать прототипы) и слишком раннем применении (когда требования ещё не стабильны, и высока вероятность создания прототипа, имеющего мало общего с тем, что хотел заказчик).

**Анализ документов**. Хорошо работает тогда, когда эксперты в предметной области (временно) недоступны, а также в предметных областях, имеющих общепринятую устоявшуюся регламентирующую документацию. Также к этой технике относится и просто изучение документов, регламентирующих бизнес-процессы в предметной области заказчика или в конкретной организации, что позволяет приобрести необходимые для лучшего понимания сути проекта знания.

**Моделирование процессов и взаимодействий**. Может применяться как к «бизнес-процессам и взаимодействиям» (например: «договор на закупку формируется отделом закупок, визируется бухгалтерией и юридическим отделом…»), так и к «техническим процессам и взаимодействиям» (например: «платёжное поручение генерируется модулем “Бухгалтерия”, шифруется модулем “Безопасность” и передаётся на сохранение в модуль “Хранилище”»). Данная техника требует высокой квалификации специалиста по бизнес-анализу, т.к. сопряжена с обработкой большого объёма сложной (и часто плохо структурированной) информации.

**Самостоятельное описание**. Является не столько техникой выявления требований, сколько техникой их фиксации и формализации. Очень сложно (и даже нельзя!) пытаться самому «придумать требования за заказчика», но в спокойной обстановке можно самостоятельно обработать собранную информацию и аккуратно оформить её для дальнейшего обсуждения и уточнения.

