

LẬP TRÌNH HƯỚNG ĐỐI TƯỢNG Bài 11. Biểu đồ tương tác



### Mục tiêu

- Mô tả mục đích của Biểu đồ tương tác
- Có khả năng phân loại Biểu đồ tương tác
- Nắm được các thành phần chính trong biểu đồ trình tự và biểu đồ giao tiếp
- So sánh biểu đồ tuần tự và biểu đồ giao tiếp



# Nội dung

- 1. Biểu đồ tương tác
- 2. Biểu đồ trình tự
- 3. Biểu đồ giao tiếp



### Nội dung

- 1. Biểu đô tương tác
- 2. Biểu đồ trình tự
- 3. Biểu đồ giao tiếp



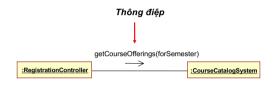
### Các đối tượng cần phải cộng tác

- Các đối tượng sẽ trở nên vô nghĩa nếu chúng không cộng tác với nhau để giải quyết vấn đề.
  - Mỗi đối tượng có trách nhiệm quản lý hành vi và trạng thái của nó.
  - Không một ai, không một đối tượng nào lại tự mình làm được mọi việc.
- Các đối tượng tương tác với nhau như thế nào?
  - Chúng tương tác với nhau thông qua các thông điệp.



#### Các đối tượng tương tác bằng thông điệp

 Một thông điệp cho biết làm thế nào mà một đối tượng yêu cầu một đối tượng khác thực hiện hành động.





#### Biểu đồ tương tác (Interaction diagram)

- Mô hình hóa phương diện động của hệ thố ng, mô tả tương tác giữa các đối tượng
- Thường dùng để mô tả kịch bản của use case



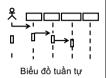
# Biểu đồ tương tác là gì?

- Thuật ngữ chung cho các biểu đồ thể hiện tương tác giữa các đối tượng.
  - Biểu đồ tuần tự (Sequence diagram)
  - Biểu đồ giao tiếp (Communication diagram)
- Các biến thể chuyên dụng
  - Biểu đồ thời gian (Timing Diagram)
  - Biểu đồ tương tác tổng quát (Interaction Overview Diagram)



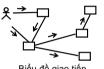
# Các biểu đồ tương tác

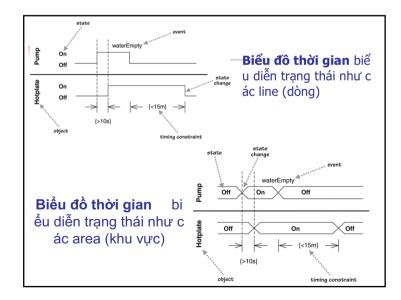
- Biều đồ trình tư
  - Môt cách nhìn hướng về trình t ư thời gian tương tác giữa các đối tươna.

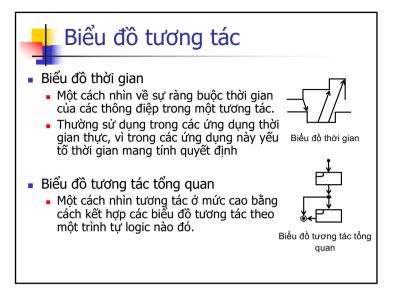


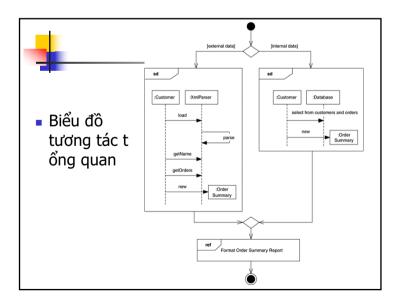
- Biểu đồ giao tiếp
  - Một cách nhìn thông điệp giữa các đối tương, hướng về cấu trúc của quá trình truyền.













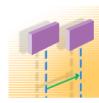
### Nội dung

- 1. Biểu đồ tương tác
- 2. Biểu đô trình tự
- 3. Biểu đồ giao tiếp



#### Biếu đồ trình tự (Sequence Diagram – SD)

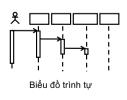
Là một loại biểu đồ tương tác, mô tả mô hình tương tác giữa các đối tượng, trong đó nhấn mạnh vào trình tự thời gian của các thông điệp trao đổi giữa các đối tượng đó.

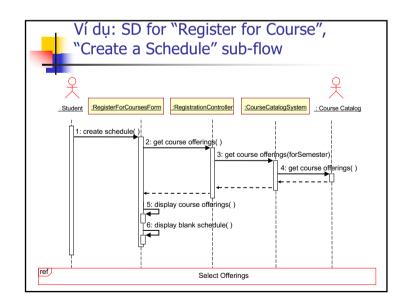


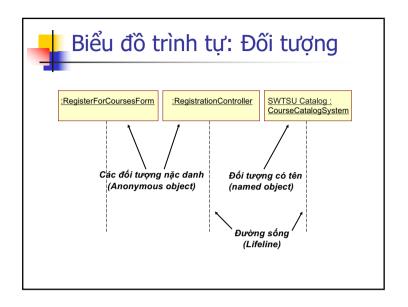


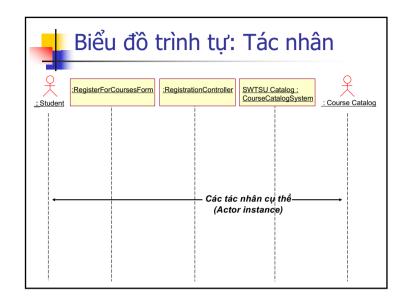
### Biểu đồ trình tự

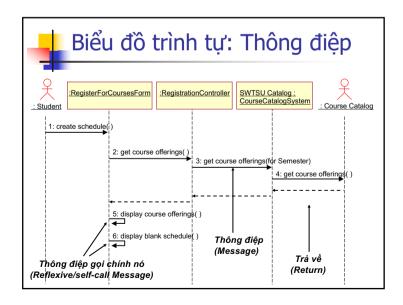
- Biểu đồ trình tự chỉ ra:
  - Các đối tượng tham gia vào tương tác.
  - Thời gian sống của các đối tượng
  - Trình tự các thông điệp được trao đổi.

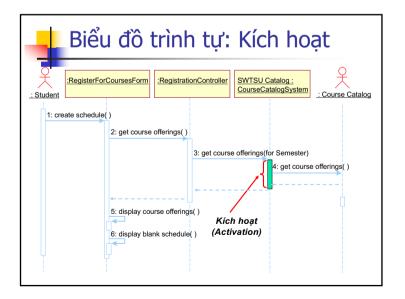


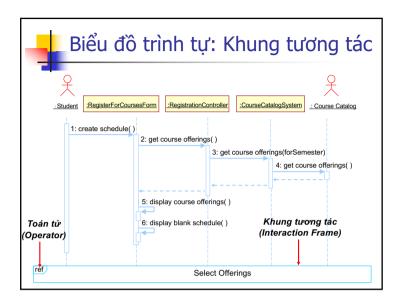


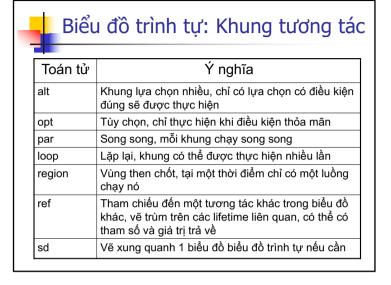


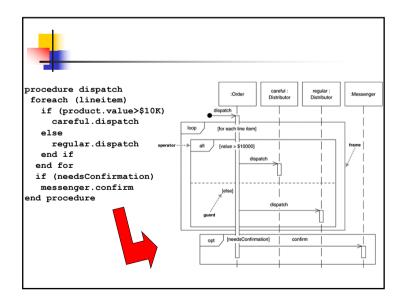














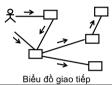
# Nội dung

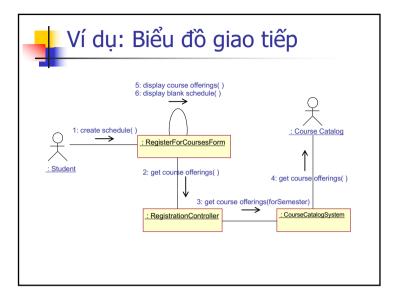
- 1. Biểu đồ tương tác
- 2. Biểu đồ trình tự
- 3. Biểu đồ giao tiếp

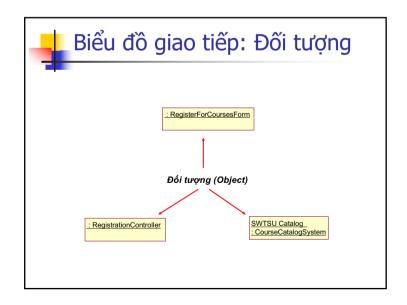


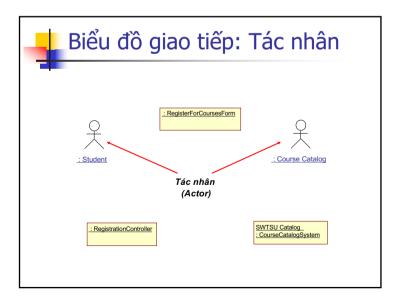
# Biểu đồ giao tiếp là gì?

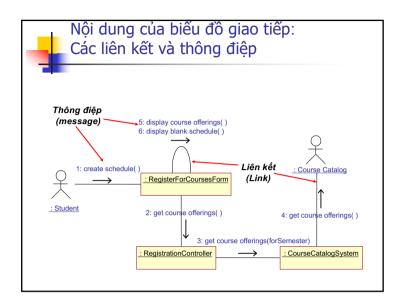
- Biểu đồ giao tiếp nhấn mạnh vào việc tổ chức các đối tượng tham gia vào tương tác.
- Biểu đồ giao tiếp chỉ ra:
  - Các đối tượng tham gia vào tương tác.
  - Các liên kết giữa các đối tượng.
  - Các thông điệp trao đổi giữa các đối tượng.













# SD và CD - Giống nhau

- Tương đương về ngữ nghĩa
  - Cùng đưa ra thông tin về sự tương tác giữa các đ ối tượng qua các thông điệp
  - Có thể chuyển đổi giữa hai biểu đồ mà không mất mát thông tin
- Mô hình hóa phương diện động của hệ thống
- Mô hình hóa kich bản use case.



### SD và CD - Khác nhau

# Biểu đô tuần tự - Chỉ ra thứ tự rõ ràng

- Chỉ ra thứ tự rõ ràng của các thông điệp
- Thể hiện tốt hơn luồng công việcMô hình hóa trực quan
- Mô hình hòa trực quan hơn toàn bộ luồng thực thi (theo thời gian)
- -Thể hiện tốt hơn đối với các đặc tả thời gian thực và các kịch bản phức tạp

#### Biểu đồ giao tiếp

- Chỉ ra mối quan hệ rõ r àng giữa các đối tượng
- -Thể hiện tốt hơn quá trình giao tiếp
- Mô hình hóa trực quan hơn cho tất cả các ảnh hưởng của đối tượng
- -Thể hiện rõ hơn hiệu quả của quá trình tương tác trên từng đối tượng, dễ hiểu hơn cho các buổi brainstorming



### Bài tập

- Cho:
  - Một tập các đối tượng, các liên kết và các thông điệp
- Hãy vẽ:
  - Biểu đồ tuần tư
  - Biểu đồ giao tiếp



- The Prospective Buyer actor begins the sequence by requesting the Personal Planner Profile object (PPF) to maintain a profile.
- The PPF requests the Personal Planner Controller object (PPC) to maintain a profile
- 3. The PPC sends a message to the Buyer Record object asking it to find the planner record.
- 4. The PPF then displays the planner record.
- 5. The Prospective Buyer updates some information on the profile and asks the PPF to save the profile information.
- 6. The PPF takes the new information and requests that the PPC save the profile information.
- 7. The PPC asks the Buyer Record to update the record with the latest information that the actor has provided.
- 8. The PPC asks the Customer Profile object to create a new profile for the system.