

REQUISITOS DE SISTEMAS

ELICITAÇÃO DE REQUISITOS

Olá!

Nesta aula, você irá: 1. Aprender sobre o conceito da elicitação de requisitos.

2. Compreender o processo de elicitar requisitos.

3. Reconhecer a importância da elicitação de requisitos para projetos.

1 Introdução

Seja bem-vindo a segunda etapa das nossas aulas sobre as atividades da área de requisitos.

Continuaremos imersos nos conteúdos sobre a engenharia de requisitos; nossa aula de hoje trabalhar sobre a elicitação de requisitos, destacando a importância no resultado de um software que atenda as necessidades dos usuários.

Revisando sobre as quatro atividades da área de engenharia de requisitos (principalmente se precisa revisar algum assunto), veja ordem abaixo:

Aula 6 - Viabilidade.

Aula 7 – Elicitação.

Aula 8 – Validação.

Aula 9 – Gerenciamento.

Estas atividades fazem parte do que definimos como processo de engenharia de requisito. Lembre-se que não temos um comportamento e necessidade uniforme na área de software. Quando decidimos construir um sistema, certamente temos uma necessidade e um perfil que nos torna único, portanto, “em praticamente todos os sistemas os requisitos mudam.” (Sommerville, 2009). Com base nesse cenário, tornar-se necessário então a padronização o procedimento, para ter maior convicção da acertabilidade do que está sendo desenvolvido.

Portanto, caso tenha o desejo em atuar na área de projetos, certamente lhe será requerido conhecer bem sobre as atividades inerentes a engenharia de requisitos, no tocante a entender o real problema do seu cliente. Tendo em mãos essa importante informação, terá grandes possibilidades de um resultado mais apurado e correto.

Faça um bom proveito!

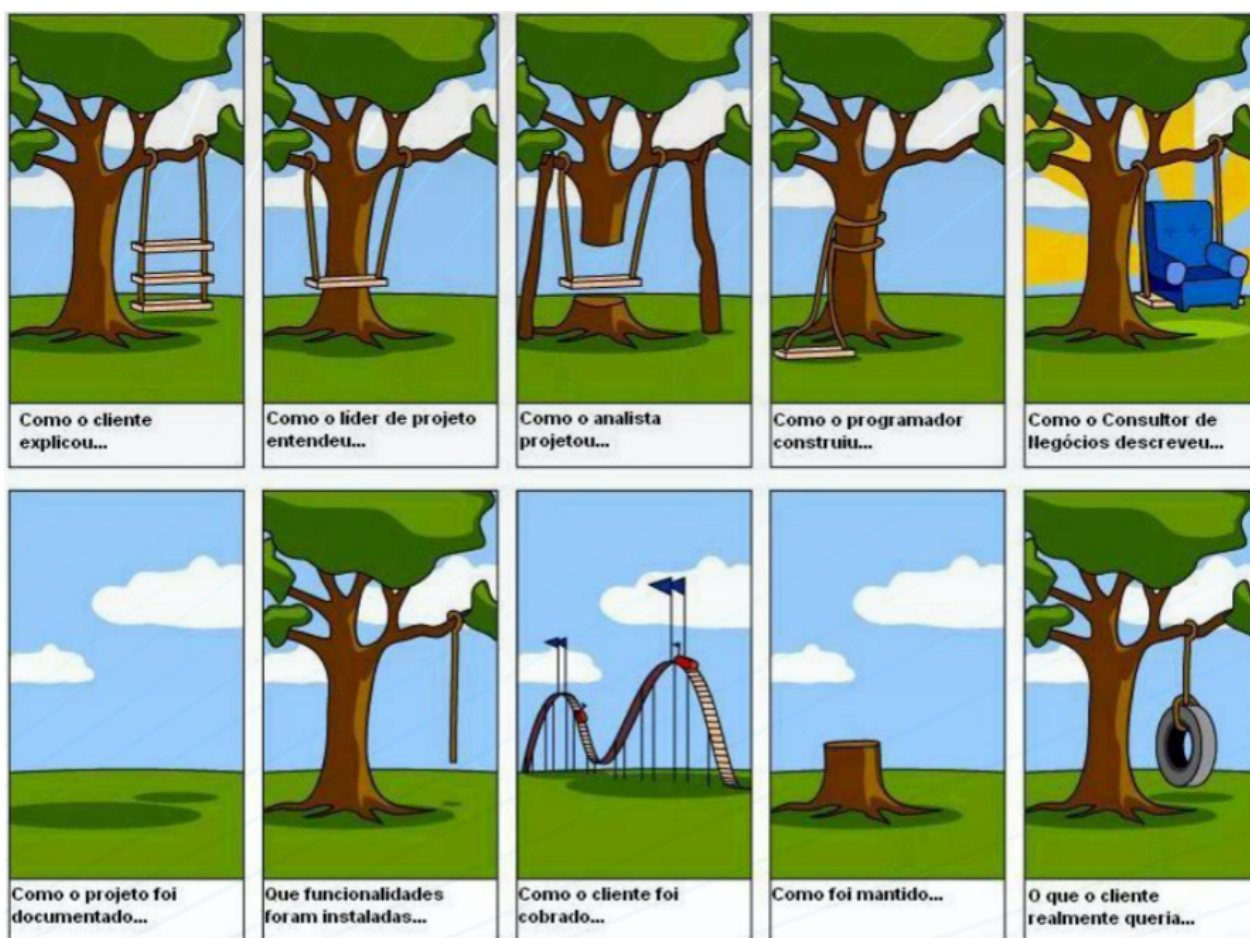
Vamos lá!

2 Finalidade de um Software

Conforme tratamos no início do estudo da disciplina, é preciso saber e fazer saber a(s) finalidade(s) de um software. Portanto, um fundamental questionamento que precisa ficar bem esclarecido para todos os envolvidos é:

O QUE REALMENTE QUEREMOS?

Exemplo



Fonte: <http://www.dsc.ufcg.edu.br/~jacques/cursos/map/html/intro/processo.htm>

Análise do Exemplo

A figura anterior demonstra um cenário que envolve dois fatores: céu com nuvens e uma grama verde. Apenas estes são substancialmente suficientes para diferentes interpretações, sujeitando a diversas soluções que não compreende a resolução efetiva do que se queria. Importante ver que nem mesmo o próprio cliente soube explicar com exatidão o que ele queria.

Podemos então rapidamente transferir ao cliente a responsabilidade pela não conformidade do produto entregue; destituindo-nos de qualquer culpa, então friamente nos posicionamos: “lhe entregamos o que foi pedido!”

Seria então esse o perfil mais adequado? Certamente que se queremos ser uma empresa de referência para segmentos de software e/ou engenharia de requisitos, definitivamente, NÃO!

Então imagine um cenário em que o cliente esteja apresentando suas necessidades e seus objetivos para um sistema computacional. Lá estão alguns diretores e representantes da empresa contratada:

Queremos que o sistema faça: isso, isso, aquilo, isso juntamente com aquilo...

Também podemos então adicionar aquilo outro que vi no do meu colega, que pertence aquela empresa (detalhe: a empresa é de outro segmento comercial).

Então, quando do uso da palavra (de terno e gravata), fala de maneira convincente:

- Tudo anotado e esclarecido. Tenho certeza que ficará muito satisfeito com o que lhe entregaremos.

A diretoria reúne os usuários que serão “beneficiados” com o sistema; fala sobre como a vida deles mudará – inclusive já está levantando quantos deverão permanecer na empresa.

Faz o convite para o representante da contratada para prestar esclarecimento.

Novamente, ele faz uma apresentação do seu currículo e em que resultará o projeto. Detalhe: alguns funcionários começam a especular perigo de demissão em massa.

Então soa a pergunta:

- Alguém tem alguma sugestão?

O genro de um dos diretores levanta-se na plateia e saúda a iniciativa como sendo de tempos modernos para a organização, pedindo aos presentes uma salva de palmas.

Depois de algum tempo de espera eis que o documento de requisitos de software está pronto. E é remetido para análise.

Depois de 18 meses de trabalho, eis então o feedback:

Após a análise de um documento que jogamos muito difícil, chegamos a conclusão que:



"A parte mais árdua na construção de um software consiste exatamente em identificar o que construir. Nenhuma outra parte do trabalho compromete tanto o resultado do trabalho se elaborado de forma incorreta. Nenhuma outra parte oferece tanta dificuldade para efetuar correções posteriores." — Fred Brook

3 Elicitação

ELICITAR: descobrir, tornar explícito, obter o máximo de informações para o conhecimento do objeto em questão.

Sob o escopo do analista de negócios, a **elicitación** (em inglês "Elicitation") é a atividade responsável em compreender as necessidades e preocupações das partes interessadas e os ambientes no qual elas trabalham ou operam. Portanto, é preciso saber que existe uma distinção entre "elicitación" e "levantar", uma vez que o primeiro termo é mais abrangente e o foco na extração das necessidades verdadeiras, que podem ou não estar explícitas.

A atividade da elicitação dos requisitos não é habitualmente desenvolvida forma isolada, visto que a identificação de requisitos costuma aparecer de forma cíclica durante sessões tanto de levantamento quando de

validação, portanto requer uma combinação de técnicas para que seja completa. Conforme estudamos na primeira unidade, as técnicas de levantamento de requisitos são: brainstorming, análise documental, entrevistas, observação, prototipagem, workshops de requisitos e pesquisa/questionários.

No tocante as tarefas inerentes ao processo da elicitação dos requisitos, temos: a preparação, condução, documentação e confirmação dos resultados da elicitação.

A elicitação de requisitos envolve o processo de identificar junto aos stakeholders, frente ao sistema ou produto, os seguintes pontos:

1. Os alvos a serem alcançados;
2. Os pontos a serem acompanhados;
3. Como se encaixa no contexto das necessidades do negócio;
4. O comportamento ou operacionalização da solução rotina da solução na rotina da empresa.

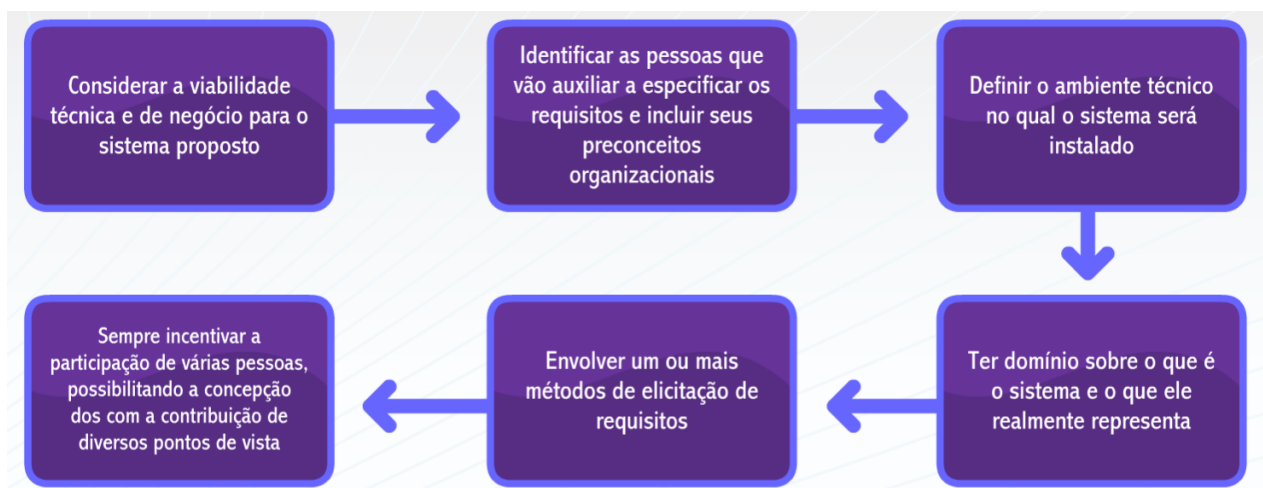
Mas então porque se apresenta como um processo extremamente complexo?

Problemas de escopo: excesso ou falta de detalhamento. Os clientes/usuários desconhecem o que é importante (ou até mesmo quer ocultar), inibindo os limites do sistema, o que dificulta uma definição completa.

Problemas de compreensão: omitem informações que julgam óbvias; clientes/usuários desconhecem ou estão em dúvidas sobre as necessidades e como seu papel é fundamental; é leigo ou limitado no conhecimento de seu ambiente computacional ou do domínio do seu negócio e etc.

Problemas de volatilidade: mudanças constantes nos requisitos.

A partir deste cenário, algumas ações são sugeridas para superar estes problemas, a fim de uma abordagem organizada para o processo da elicitação. São eles:



Independente do tamanho do que esteja sendo construídos, os produtos da utilização dos passos trabalho incluem:

- Ter totalmente bem estruturadas as necessidades e viabilidade; bem como, a definição do limite de escopo do sistema ou produtos;
- A relação de clientes, usuários e outros stakeholders que participaram da atividade de elicitação de requisitos;
- Conhecimento descritivo do ambiente técnico do sistema;
- A lista de requisitos e suas respectivas aplicações regras de domínio.
- Cenários de uso que promovem uma concepção do uso do sistema sob diferentes condições de operação;
- Informação de um modelo que eventualmente tenha sido desenvolvido para melhor definir os requisitos
- Revisões realizadas por todas as pessoas que tenham participado da elicitação de requisitos.

O que vem na próxima aula

- Validação de Requisitos

CONCLUSÃO

Nesta aula, você:

- Compreendeu a necessidade de processo de elicitação de requisitos.
- Perfil do analista de negócios, responsável na condução de elicitação de requisitos.
- Analisou que a elicitar requisitos faz parte de qualquer projeto.