



Unidad 1. INGENIERÍA DE REQUERIMIENTOS

1.2 ANÁLISIS Y SÍNTESIS DE INFORMACIÓN (PARTE 2)

LSCA. Ricardo Alejandro Soto Morales

PASO # 3

APRENDE A PONER ATENCIÓN

(ETAPA DE CONCEPCIÓN)

ATENCIÓN

- Sabes donde esta tu atención al momento de platicar con alguien?
- Estas seguro de que cuando quieres obtener información lo haces pensando en tus necesidades, capacidades y conveniencias y no las del cliente?
- Tu atención esta en lo importante o estas disperso en tus pendientes
- Estas observando realmente a tu cliente o usuario o solo vez tus ideas de ellos

PASO # 4

OBSERVA A TUS STAKEHOLDERS

(ETAPA DE INDAGACIÓN)

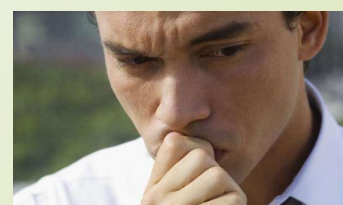
....PARA EVITAR ANALISIS DE REQUERIMIENTOS DEFECTUOSOS

CAUSAS	ACCIONES	EFFECTOS NEGATIVOS
ESTADO DE CONFORT	RETRASO DE LA INFORMACIÓN POR RESISTENCIA AL CAMBIO	RETRASO EN LOS TIEMPOS DE LA ETAPA DE ANALISIS
SABOTAJE	MALVERSACIÓN DE LA INFORMACIÓN	CAMBIO DE LOS OBJETIVOS REALES DEL SISTEMA
IGNORANCIA	NEGACIÓN DE LA INFORMACIÓN	OMISIÓN DE CARACTERISTICAS ESCENCIALES DEL SISTEMA
MIEDO	EVASIÓN DE LA ENTREVISTA	CONFLICTO ENTRE STAKEHOLDERS
SOBERBIA	MANIPULACIÓN DE LA INFORMACIÓN	FORZA LOS OBJETIVOS REALES DEL SISTEMA A CAMBIARLOS POR OTROS QUE NO SON

Técnicas del Coach para análisis previo en entrevistas

Lectura corporal

- **Taparse o tocarse la boca:** intento de ocultar algo o cree que se le está ocultando algo.
- **Tocarse la oreja:** es la representación inconsciente del deseo de bloquear las palabras que se oyen.
- **Tocarse la nariz:** puede indicar que alguien está mintiendo. Cuando mientes se liberan catecolaminas, unas sustancias que inflaman el tejido interno de la nariz
- **Frotarse un ojo:** es un intento de bloquear lo que se ve para no tener que mirar a la cara a la persona a la que se miente. Cuidado con la gente que se toca mucho la nariz y se frota los ojos cuando habla contigo 😊
- **Rascarse el cuello:** señal de incertidumbre o de duda con lo que uno mismo está diciendo.
- **Llevarse algo a la boca:** significa inseguridad o necesidad de tranquilizarse.



Técnicas del Coach para análisis previo en entrevistas

Lectura corporal

- • **Levantar la cabeza y proyectar la barbilla hacia adelante:** un signo que pretende comunicar expresamente agresividad y poder.
- • **Asentir con la cabeza:** se trata de un gesto de rendición que puede transmitir sensaciones positivas. Comunica interés y acuerdo, pero si se hace varias veces muy rápido puede comunicar que ya se ha escuchado bastante.
- • **Ladear la cabeza:** es una señal de sumisión al dejar expuesta la garganta.
- • **Apoyar la barbilla sobre la mano:** si la palma de la mano está cerrada o con el dedo índice hacia arriba es señal de evaluación.



PASO # 5

GENERA EMPATÍA

(TODAS LAS ETAPAS)


LA EMPATÍA ES....

La empatía es una de las competencias más importantes de las que están incluidas en la **inteligencia emocional**. La palabra procede de los vocablos griegos en que significan “dentro de él” y “lo que se siente” lo que conlleva en sí a tener la capacidad de ponerse en el lugar del otro para entender sus motivaciones, dudas, temores, ideales y sentimientos lo que generará una comunicación eficaz.



PASO # 6

RECOLECTA INFORMACIÓN FIDEDIGNA

PREGUNTA	8	RESULTADO DE LA RESPUESTA
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Que quieres? • ¿Que ocupas? • ¿Que desees? 		<ul style="list-style-type: none"> • Manifiesta el ideal del cliente o usuario que no necesariamente es lo real y que necesita para solucionar su problema. • Arrojará la necesidad real y principal sin ideales que intervengan en el proceso. • Te dará el ideal máximo que el cliente se imagina sin tomar en cuenta sus recursos disponibles.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Como lo quieres? 		<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de objetivos del sistema
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuando lo quieres? 		<ul style="list-style-type: none"> • Periodos de tiempo y fecha límite
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Porque lo quieres? • ¿Para que lo quieres? 		<ul style="list-style-type: none"> • Arrojará el planteamiento del problema • Obtendrás el verdadero propósito ó beneficio real del sistema como la automatización, reducción de costos, seguridad, etc.
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Donde lo quieres? 		<ul style="list-style-type: none"> • Obtención del ambiente del desarrollo e implementación del software
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Como puedes hacerlo? • ¿Con que puedes hacerlo? • ¿Con que quieres hacerlo? 		<ul style="list-style-type: none"> • Métodos o parámetros del cliente • Recursos mínimos del proyecto y del cliente • Recursos máximos del proyecto y del cliente
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuanto necesitas? 		<ul style="list-style-type: none"> • Recursos financieros del cliente
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quiénes son? 		<ul style="list-style-type: none"> • Stakeholders (staff, clientes y usuarios involucrados)
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo son? 		<ul style="list-style-type: none"> • Características de los Stakeholders (staff, clientes y usuarios involucrados)

GRACIAS!



LSCA. Ricardo Alejandro Soto Morales
ricardo.soto@utslrc.edu.mx