

INSTITUTO FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

**GABRIEL H. SCHAEFFER
LEONARDO
MATHEUS LANG WUSTRO
RAQUEL**

LEVANTAMENTO DE REQUISITOS:

TÉCNICA DA ENTREVISTA

**ERECHIM
2025**

1. Introdução

Dentre as diversas técnicas de levantamento de requisitos, a entrevista se consolidou como um método direto e clássico, se tornando a técnica mais conhecida e utilizada pelos analistas de sistemas.

2. A Entrevista e seus objetivos

A entrevista consiste em um diálogo (pode ser formal ou informal) conduzido entre o analista e as pessoas interessadas, como usuários e clientes.

O objetivo desse processo é coletar o maior número possível de informações acerca das necessidades e regras de negócio, visando compreender o problema a ser resolvido e o contexto no qual a solução será inserida.

Ademais, para melhorar a eficácia da entrevista, pode-se combinar esta à outras técnicas de levantamento de requisitos.

3. Tipos de Entrevista

3.1. Entrevista Estruturada

É realizada seguindo um roteiro rígido e predefinido com perguntas específicas, feitas na mesma ordem para todos os entrevistados.

Essa tipologia de entrevista se torna uma boa escolha para facilitar a posterior análise das respostas, visto que é ordenada e bem organizada.

Contudo, a pré-definição de um roteiro pode ser um problema, visto que muitas vezes a entrevista pode tomar um rumo mais dinâmico e explorar tópicos inesperados, que acabam sendo limitados pelo planejamento excessivo.

3.2. Entrevista não Estruturada

Esta, por sua vez, ocorre de forma mais livre. A conversa é guiada pelo analista com base nas respostas do entrevistado.

Sua principal vantagem é permitir a descoberta e fluxo de novas ideias não antecipadas, tornando o processo mais dinâmico.

No que diz respeito às desvantagens, esse tipo de entrevista requer um entrevistador mais habilidoso e sua posterior análise demora mais tempo para ser realizada.

3.3. Entrevista Semi-Estruturada

O tipo de entrevista semi-estruturada combina as duas abordagens anteriores. O entrevistador utiliza um roteiro que contém perguntas-chave, mas permite que o entrevistado faça perguntas e participe mais desse processo.

Ela oferece um equilíbrio entre foco e flexibilidade, sendo provavelmente a melhor escolha para a maioria dos casos.

4. Os passos do processo de entrevista

4.1. Planejamento

Identificar o stakeholder a ser entrevistado; se preparar para a entrevista (definir objetivos), mesmo se for não estruturada; e agendar a entrevista, idealmente com antecedência, informando o objetivo e a duração estimada.

4.2. Preparação

É importante, como entrevistador, se preparar para esse processo estudando o domínio do negócio.

4.3. A entrevista

De preferência chegue com antecedência no local combinado; inicie a entrevista, apresentando-se e estabelecendo uma relação de confiança; conduza a entrevista fazendo perguntas claras e objetivas; finalize a entrevista quando os tópicos necessários já tiverem sido endereçados.

4.4. Acompanhamento

Mesmo após a entrevista é necessário manter contato com o seu cliente, fazendo perguntas e ajustes quando necessário.

5. A Entrevista comparada às outras técnicas de Levantamento de Requisitos

5.1. Vantagens da Entrevista

5.1.1. Profundidade

Permite explorar questões complexas e obter informações detalhadas.

5.1.2. Imediatez e Clareza

Dúvidas podem ser sanadas instantaneamente durante a conversa.

5.1.3. Alto Grau de Controle

O entrevistador pode direcionar a conversa para os tópicos de maior interesse.

5.1.4. Estabelecimento de Relacionamento

Ajuda a construir confiança com os stakeholders.

5.2. Desvantagens da Entrevista

5.2.1. Consumo de Recursos

Pode acabar se tornando algo demorado e custoso, especialmente com um grande número de entrevistados.

5.2.2. Dependência da Habilidade do Entrevistador

O sucesso depende das competências de comunicação e domínio do analista.

5.2.3 Dificuldade de concentração

O usuário pode ter dificuldade de concentração em reuniões muito longas.

5.2.4 Dificuldade de expressar ideias

O entrevistado pode não saber expressar corretamente suas necessidades ao analista.

6. Conclusão

A entrevista é uma das mais importantes técnicas no arsenal do analista. Ela proporciona um entendimento profundo e contextualizado das necessidades do cliente, além de ser um bom método para criar relações de confiança. Contudo, seu sucesso depende de planejamento e das habilidades do analista.

REFERÊNCIAS

NEVES, Cristiane Selem Ferreira. Engenharia de software em destaque: levantamento de requisitos. Estratégia Concursos, [S.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.estrategiaconcursos.com.br/blog/engenharia-software-levantamento-requisitos/>. Acesso em: 29 out. 2025.

RETRAINING. Técnicas de elicitación de requisitos - entrevista. Guia facetado de técnicas de elicitación de requisitos, [S.l.], [s.d.]. Disponível em: <https://retraining.inf.ufsc.br/guia/app/classificacoes/tecnicas-de-elicitacao-de-requisitos/entidades/tecnicas-de-elicitacao-de-requisitos-entrevista>. Acesso em: 29 out. 2025.

BRUM, Bruno. Principais técnicas de levantamento de requisitos de sistemas. Bruno Brum, [S.l.], 2011. Disponível em: <https://brunobrum.wordpress.com/2011/04/27/principais-tecnicas-de-levantamento-de-requisitos-de-sistemas/>. Acesso em: 29 out. 2025.