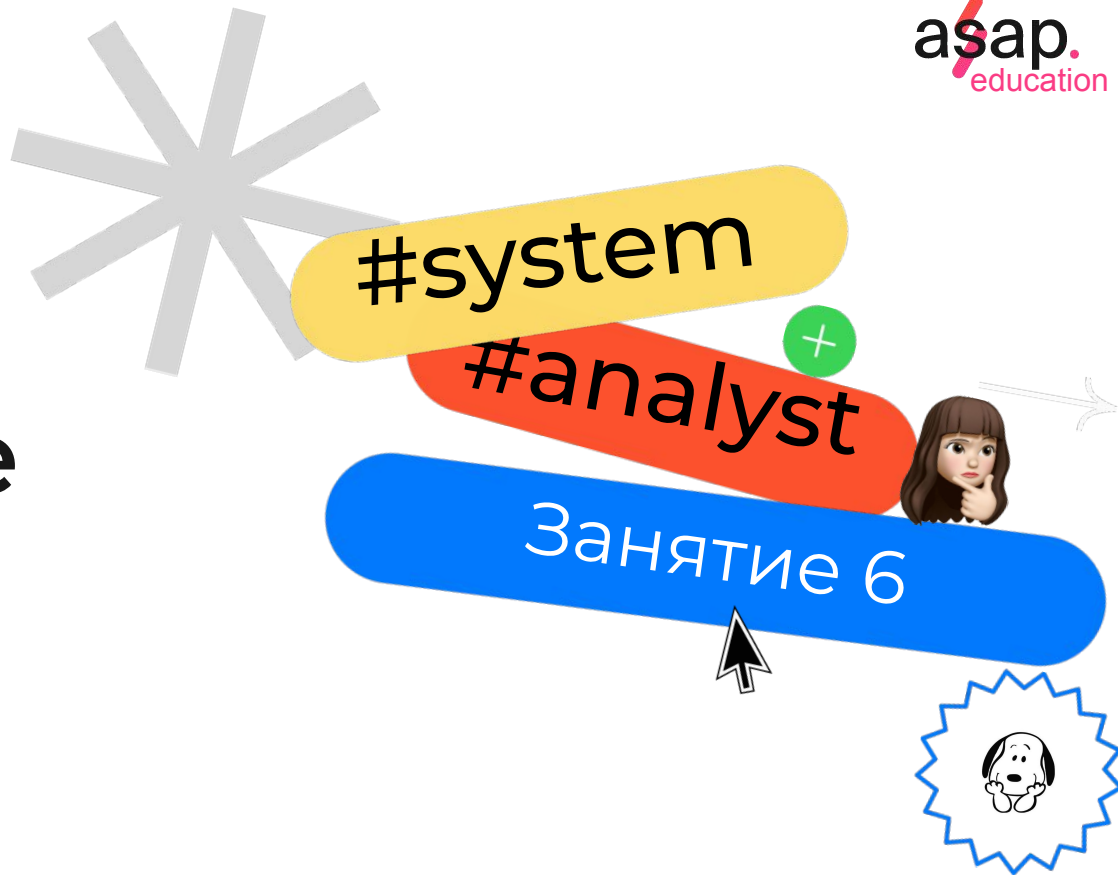


# Идеальное интервью

Люба Вайгель

Ментор ASAP Education



**Какие методы сбора требований  
вы помните?**



**В каких методах сбора требований  
не обязательно напрямую  
общаться с стейкхолдером?**





## **В каких методах сбора требований не обязательно напрямую общаться с стейкхолдером?**

Анкетирование, прототип, изучение документов, наблюдение

# План занятия

## Особенности интервью

Когда использовать, как проводить

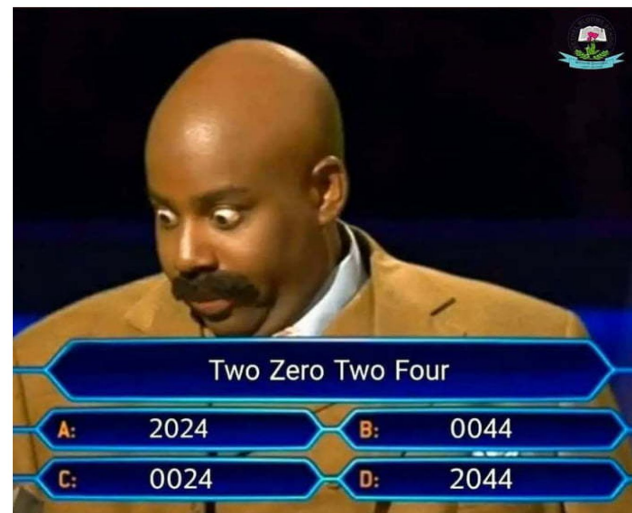
## Как задавать вопросы

Чтобы получить на них ответы

## Практика!

**Заказчик:** В ТЗ все написано, делайте по ТЗ

**ТЗ:**



# Интервью

Что помните с прошлого занятия?

# Интервью

## Плюсы

- + произвольный набор вопросов
- + импровизация
- + учитываем поведение и реакцию на вопрос

## Минусы

- неоднородность ответов
- постобработка

## Определение

Беседа тет-а-тет или на небольшую группу заинтересованных лиц, в ходе которых обсуждается заданная тема и/или уточняются требования



# Что даёт проведение интервью

1. Уточнение и согласование требований и ожиданий сторон
  - a. Синхронизация видения проекта
  - b. Приоритезация
  - c. Определение границ проекта
2. Анализ проблем и сложностей, вариантов их решения
  - a. Понимание контекста
  - b. Оценка технических возможностей
3. Построение доверительных отношений с заказчиком
  - a. Открытое общение
  - b. Проактивное решение проблем



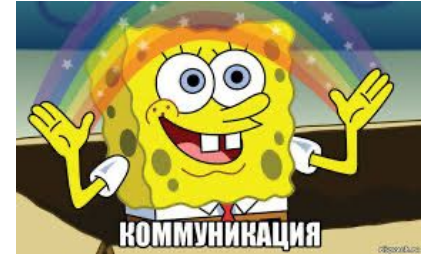
# Как готовиться к интервью

1. Изучите предметную область
2. Подготовьте свою концепция проекта (описание или схему)
3. Ознакомьтесь с документацией по проекту / продукту
4. Сформулируйте цель интервью
5. Составьте список вопросов
6. Подготовьте необходимые материалы (ручку, блокнот, диктофон, распечатки и т. д.)



# Что делать на интервью

1. Начните с приветствия и small talk\*
2. Изложите цель и задачи интервью
3. Слушайте ответы до конца, старайтесь не перебивать собеседника
4. Задавайте открытые и уточняющие вопросы
5. Фиксируйте ответы на вопросы и важные моменты
6. Покажите свою заинтересованность, будьте открытым слушателем
7. Если интервью проходит онлайн, включите камеру
8. В конце интервью приведите краткий итог



# Как задавать вопросы

---

# Какие бывают вопросы

## Закрытые

Короткие вопросы, на которые собеседник может ответить «да» или «нет».

Закрытые вопросы полезны, когда хочется направить собеседника в нужное русло или структурировать беседу.

## Открытые

Вопросы в «свободной форме», на которые не получится дать краткий ответ «да» или «нет».

Не задавайте открытый вопрос, в котором заведомо содержится ответ, если хотите выяснить реальную позицию собеседника.

# Какие бывают вопросы

## Уточняющие

Вопросы для получения дополнительной информации после ответа на основной вопрос.

Могут быть закрытыми или открытыми.

## Альтернативные

В таком вопросе собеседнику даётся выбор “или то, или другое”.

Варианты должны быть приемлемыми для собеседника, чтобы ему не пришлось выбирать между очевидно «плохим» и «хорошим» (или «плохим» и «очень плохим»).

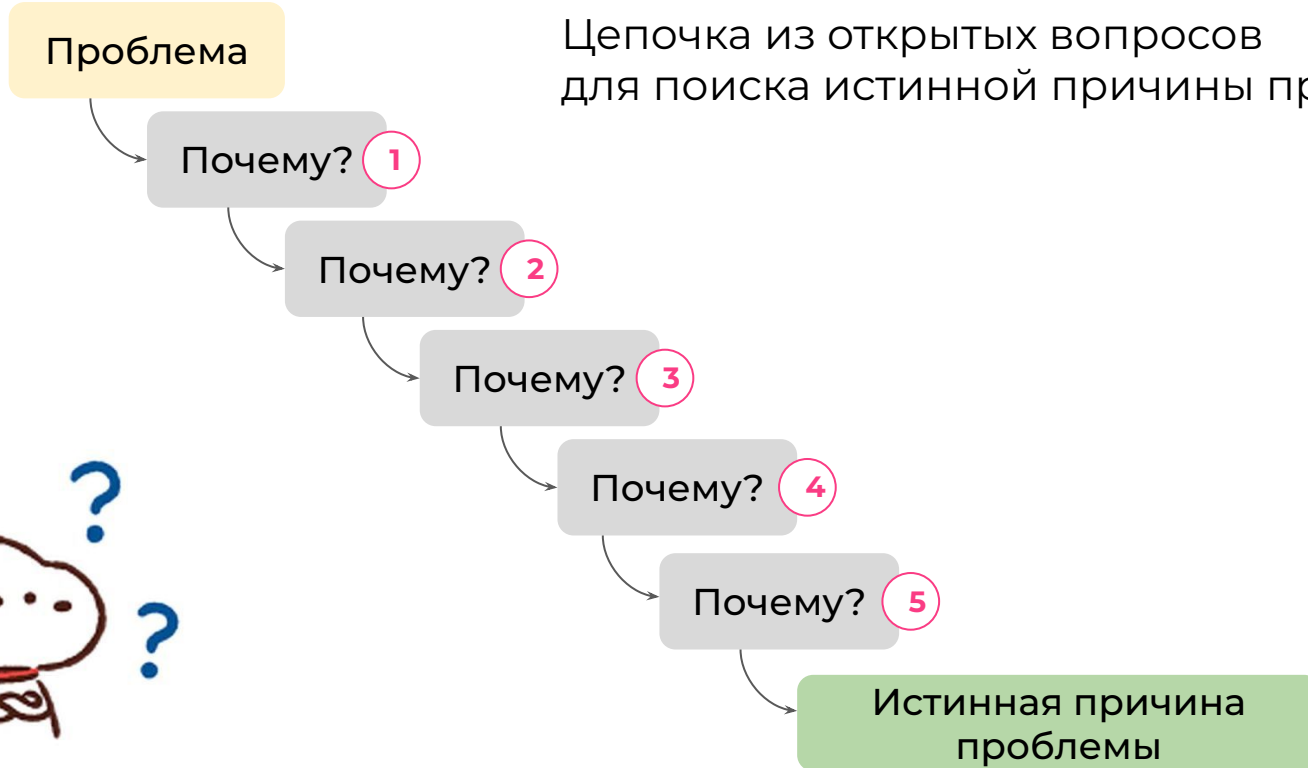
# Ошибки в вопросах

1. В вопросе содержится ответ
2. Слишком много закрытых вопросов
3. Нет пауз между вопросами
4. Не задаются уточняющие вопросы
5. Не учитывается состояние собеседника
6. Используются манипуляции  
(обесценивание, провокация, “атака вопросами”)



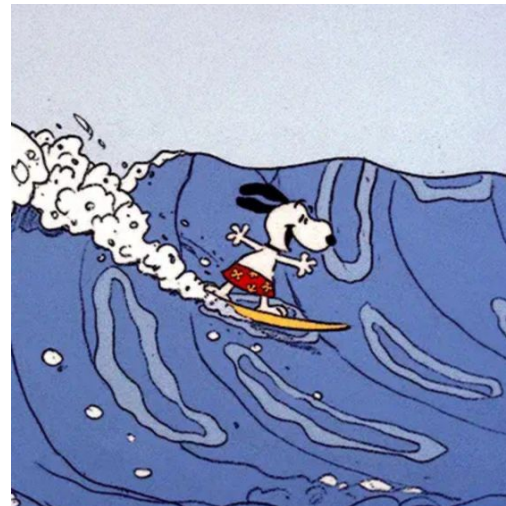
# 5 Почему

Цепочка из открытых вопросов  
для поиска истинной причины проблемы



# Практика

---





# Что делаем

**Задача:** выявить и сформулировать бизнес- и пользовательские требования по фичам, презентовать их заказчику

## Роли

- **Ментор:** заказчик, продакт менеджер в мобильном приложении для заказа такси
- **Студенты:** системные аналитики из разных команд разработки, которым нужно выявить требования для реализации двух фич



# Ход интервью

1. Заказчик представляет продукт и фичи
2. Аналитики идут продумывать первичные вопросы (**10** минут)
3. Первый круг вопросов: аналитики задают вопросы по очереди (**5** минут у каждого)
4. Аналитики идут продумывать вопросы (**10** минут)
5. Второй круг вопросов: аналитики задают вопросы по очереди (**7** минут у каждого)
6. Аналитики формулируют требования (**10** минут)
7. Аналитики презентуют требования, по очереди
8. Комментарий заказчика

# Исходные требования

1. Нужно реализовать возможность в мобильном приложении заказать такси себе или другому человеку
2. Способ оплаты должен быть выбран перед началом поездки

## Фичи

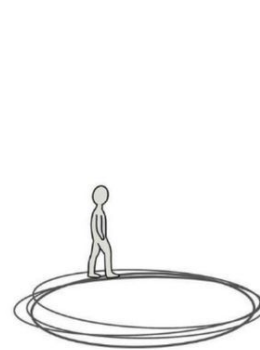
1. Заказать такси себе (Кирилл)
2. Заказать такси другому человеку (Таня)



# Рефлексируем

1. Что у вас получилось лучше всего?
2. Что не совсем получилось?
3. Что можно было бы сделать по-другому, чтобы результат стал лучше?
4. Как настроение?

## ПРОГРЕСС



Как мы видим  
свой прогресс



Как он выглядит  
на самом деле