

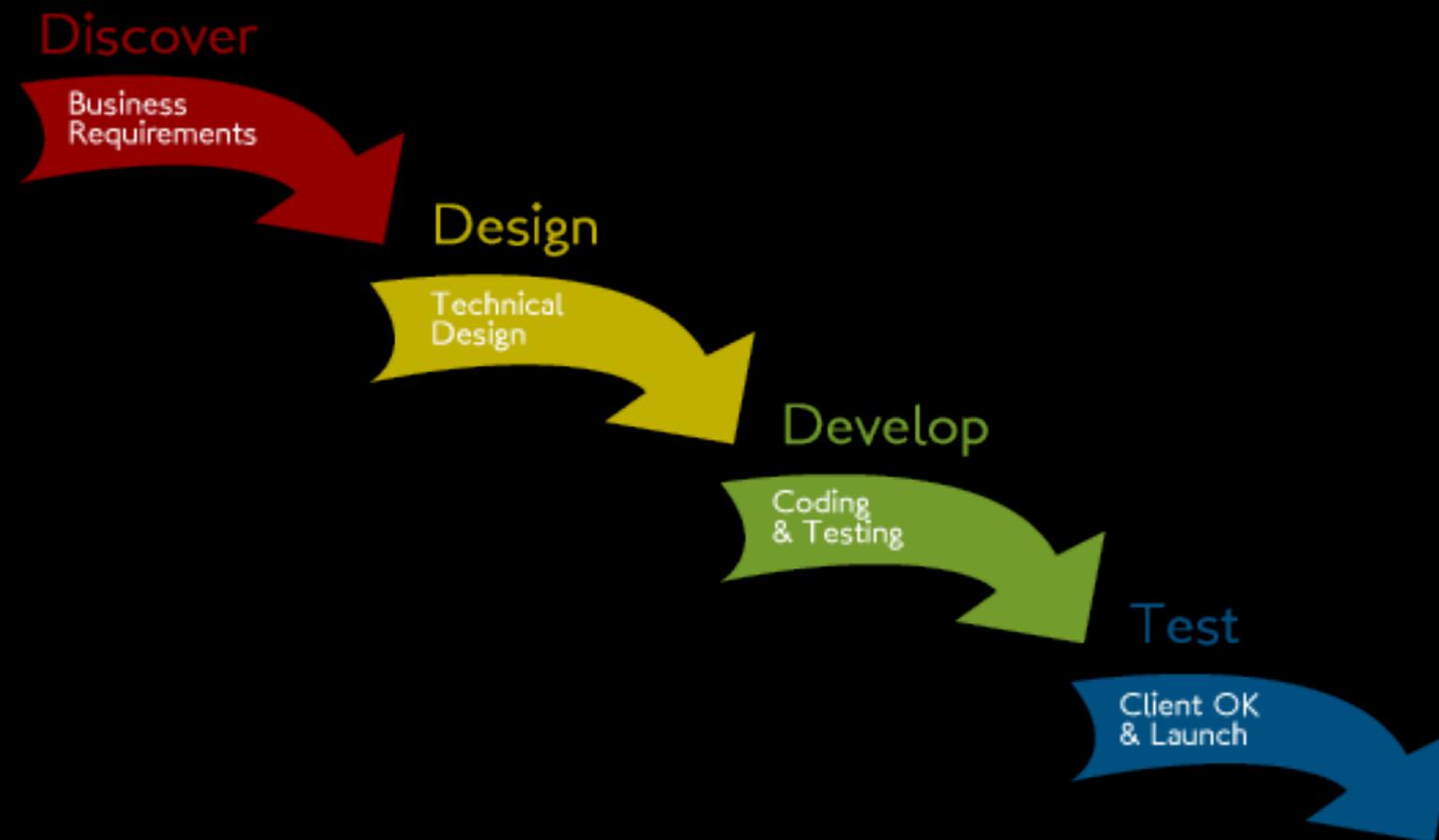
Going Agile - 3 точки улучшения процесса

Дмитрий Лобасев
Agile / Lean Coach,
ScrumTrek

Развитие software engineering

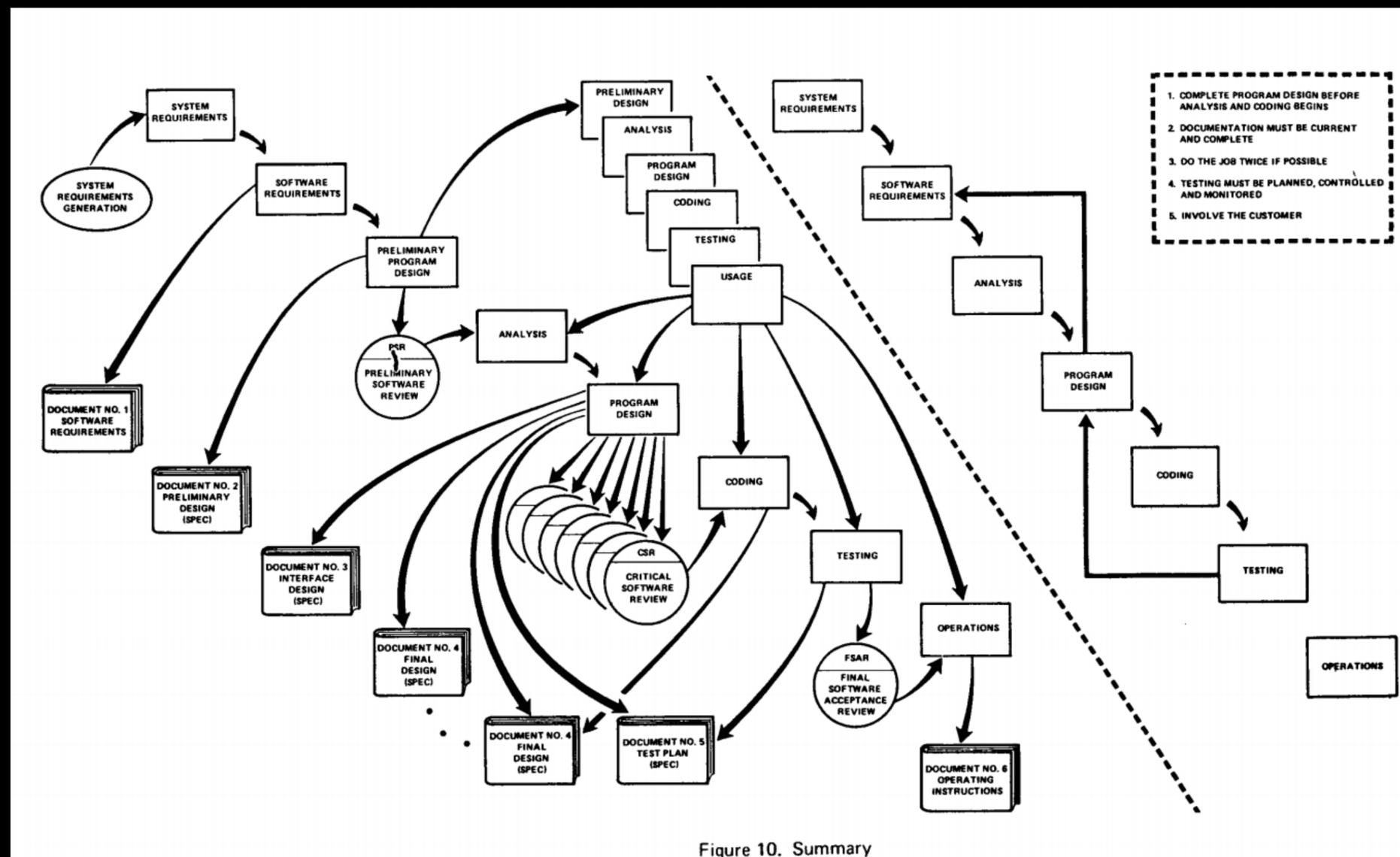
Развитие software engineering

- 1970 - Каскадная модель (водопад)



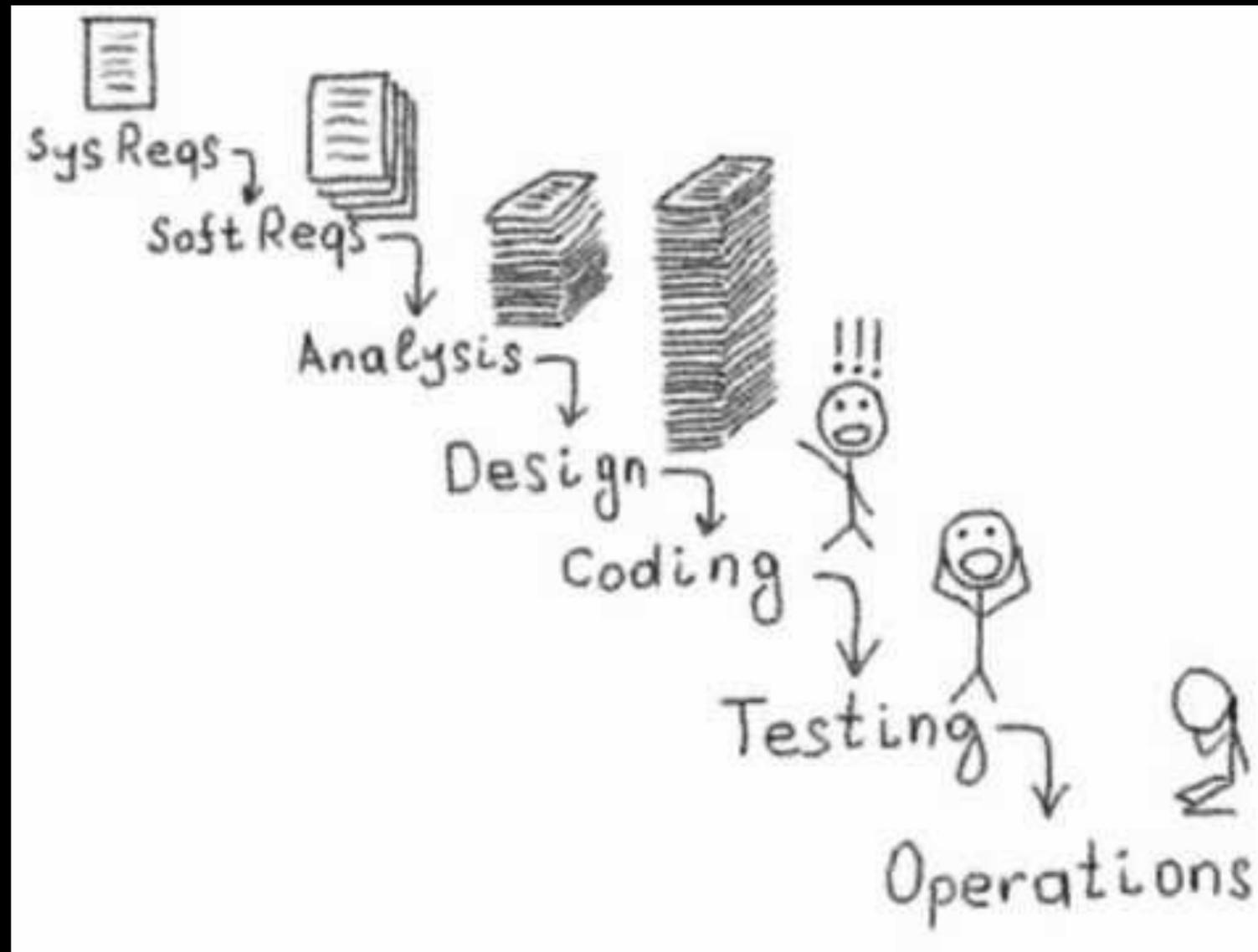
Как все поняли

Индустрия 1970 - 2014 гг



Как было задумано

Winston Royce - Managing the Development of Large Software Systems



Как получилось в реальности

Максим Дорофеев - The rise and fall of waterfall

Развитие software engineering

- 1970 - Каскадная модель (водопад)
- 1995 - RUP и Scrum

Развитие software engineering

- 1970 - Каскадная модель (водопад)
- 1995 - RUP и Scrum
- 2001 - Agile Manifesto

Развитие software engineering

- 1970 - Каскадная модель (водопад)
- 1995 - RUP и Scrum
- 2001 - Agile Manifesto
- 2005 - RUP —> **RIP**

Развитие software engineering

- 1970 - Каскадная модель (водопад)
- 1995 - RUP и Scrum
- 2001 - Agile Manifesto
- 2005 - RUP —> **RIP**
- 2006 - Kanban method

Развитие software engineering

- 1970 - Каскадная модель (водопад)
- 1995 - RUP и Scrum
- 2001 - Agile Manifesto
- 2005 - RUP —> **RIP**
- 2006 - Kanban method
- 2009 - ТБР 1С

С 2005 года в индустрии не появилось ни одной методологии, которая стала бы стандартом!



Моя проектная команда



Моя проектная команда

Вроде все хорошо, проект идет, но есть проблемы
С чего начать их решать?

Чаще всего делают так

Чаще всего делают так

1. Внедряем готовую методологию

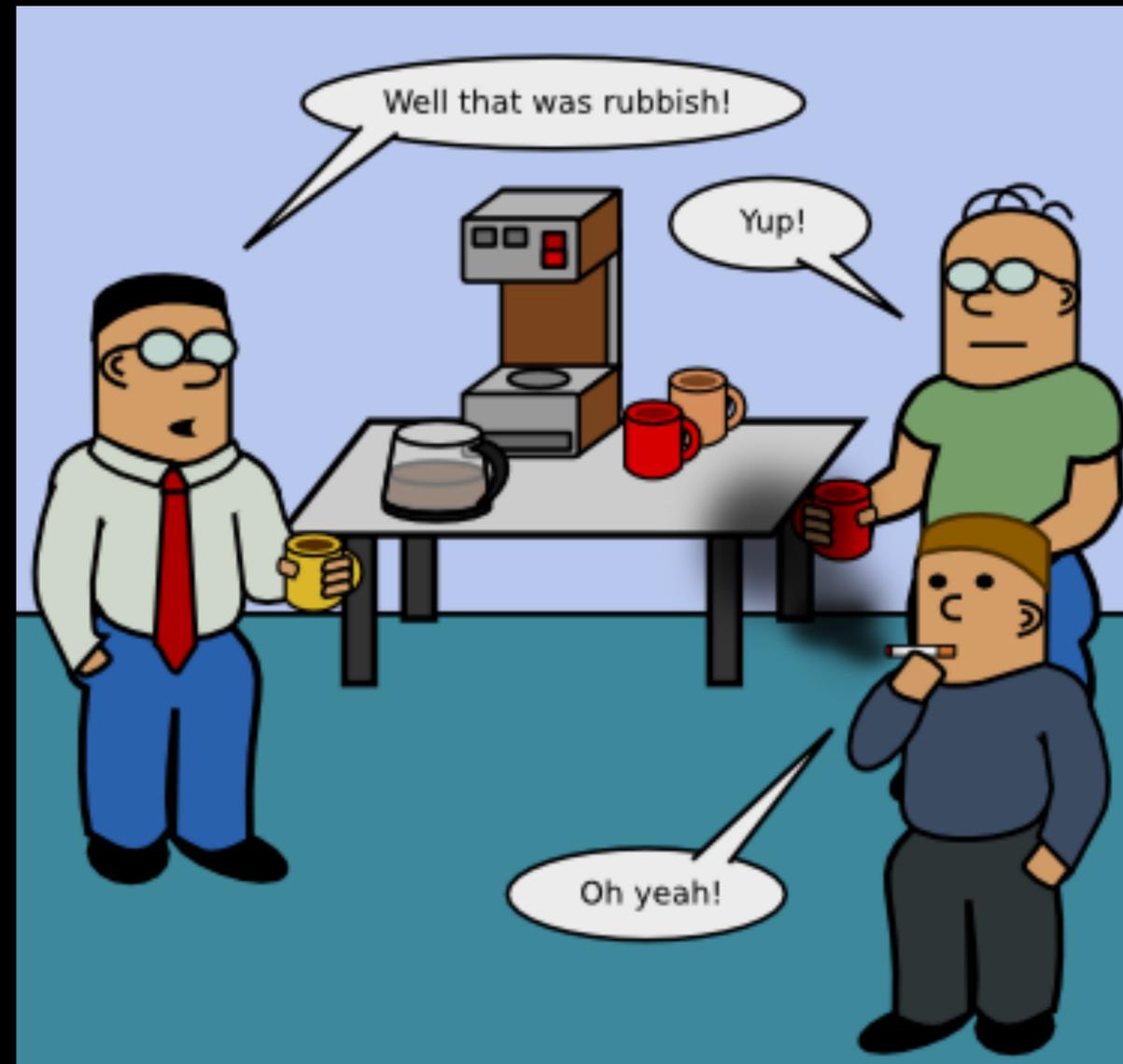
Чаще всего делают так

1. Внедряем готовую методологию
2. Попробуем модные инструменты (Scrum, Kanban и тп)



Утренний стендап

Не самая лучшая его реализация :)



Ретроспектива

Наверное, не самая полезная :)

Чаще всего опции такие

1. Внедряем готовую методологию
2. Пробуем модные процессные инструменты
3. Декларируем ценности “сверху”



Декларирование ценностей

Когда они доносятся на словах, а не на деле

Было бы здорово, если бы люди понимали
ЗАЧЕМ от них требуется использование тех
или иных принципов и инструментов

Вариант 4, более правильный

3 КЛЮЧЕВЫХ ЗАЧЕМ

Показываем результат заказчику

НЕ ТО



- Это НЕ ТО
- А МОЖНО
ТОЧНЕЕ?
- НЕТ.

Показываем результат заказчику

НЕ ТО



- Это НЕ ТО
- А МОЖНО
ТОЧНЕЕ?
- НЕТ.

Показываем результат заказчику

Что можно с этим сделать?

Agile инструменты

- Короткие итерации (1-2 недели)
- Демо заказчику в конце каждой итерации
- Декомпозиция заявок на более мелкие

Как можно раньше узнать то,
чего мы еще не знаем

Зачем №1

Вопрос на засыпку :)

- А что, если заявку невозможно успеть сделать за неделю в таком объеме, чтобы показать какой-то ценный результат?

Усложним пример

- Делали итерации, демо и декомпозицию заявок
- Но все равно сделали не совсем то, что нужно заказчику

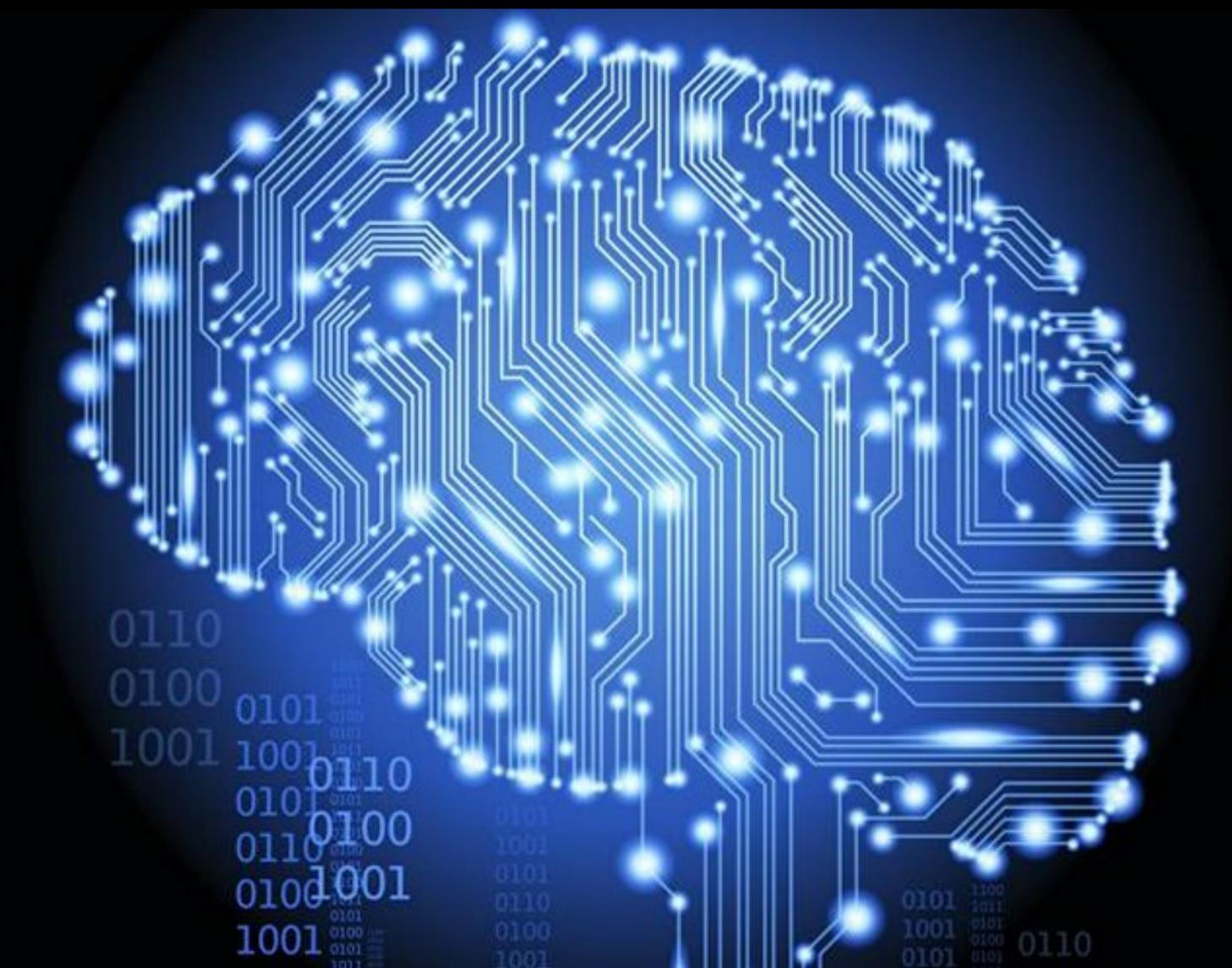
Усложним пример

- Делали итерации, демо и декомпозицию заявок
- Но все равно сделали не совсем то, что нужно заказчику
- Плохой заказчик?

Усложним пример

- Делали итерации, демо и декомпозицию заявок
- Но все равно сделали не совсем то, что нужно заказчику

- Плохой заказчик?
- Agile нам не подходит?

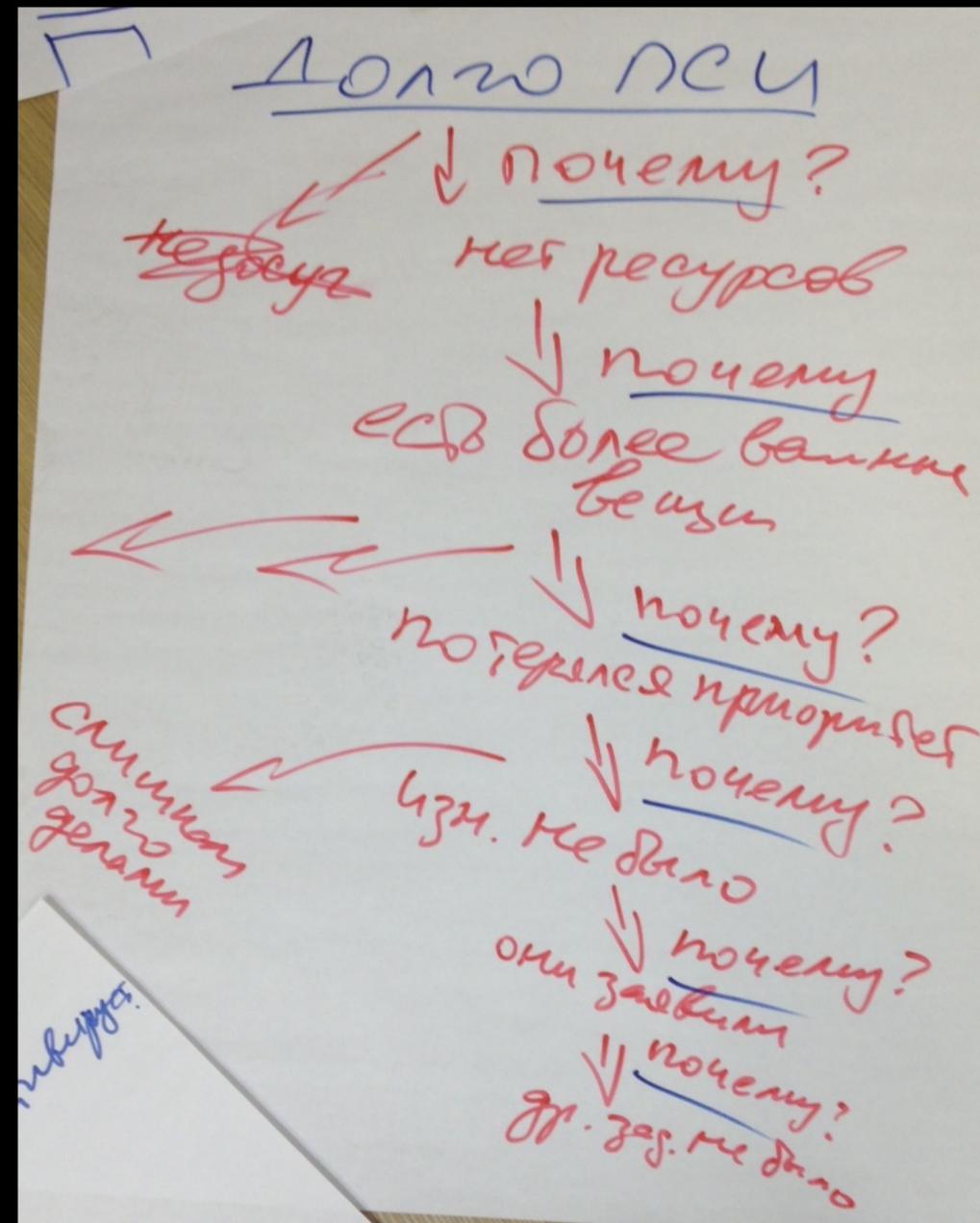


Так устроен человеческий мозг

Все мы мыслим шаблонами и готовыми решениями

Заставить МОЗГ думать

- Причинно-следственный анализ проблемы
- В поисках корневой причины



От исполнителя к команде

- Единая цель
- Смотрим шире, видим больше
- Чувствуем ответственность друг к другу





Ретроспективы

Выявление, анализ и фикс возникающих проблем

Научиться вовремя видеть и
решать возникающие
проблемы

Зачем №2

Еще усложним пример

- Делали итерации, демо и декомпозицию
- Анализировали проблемы, обсуждали, придумывали как пофиксить
- Но все равно сделали не совсем то, что нужно

Еще усложним пример

- Делали итерации, демо и декомпозицию
- Анализировали проблемы, обсуждали, придумывали как пофиксить
- Но все равно сделали не совсем то, что нужно

- Как такое вообще может быть?

Модель нашего поведения

- Они заказчики - мы исполнители
- Мы помогаем им хорошо реализовать то, что они просят
- Но не то, что на самом деле им нужно

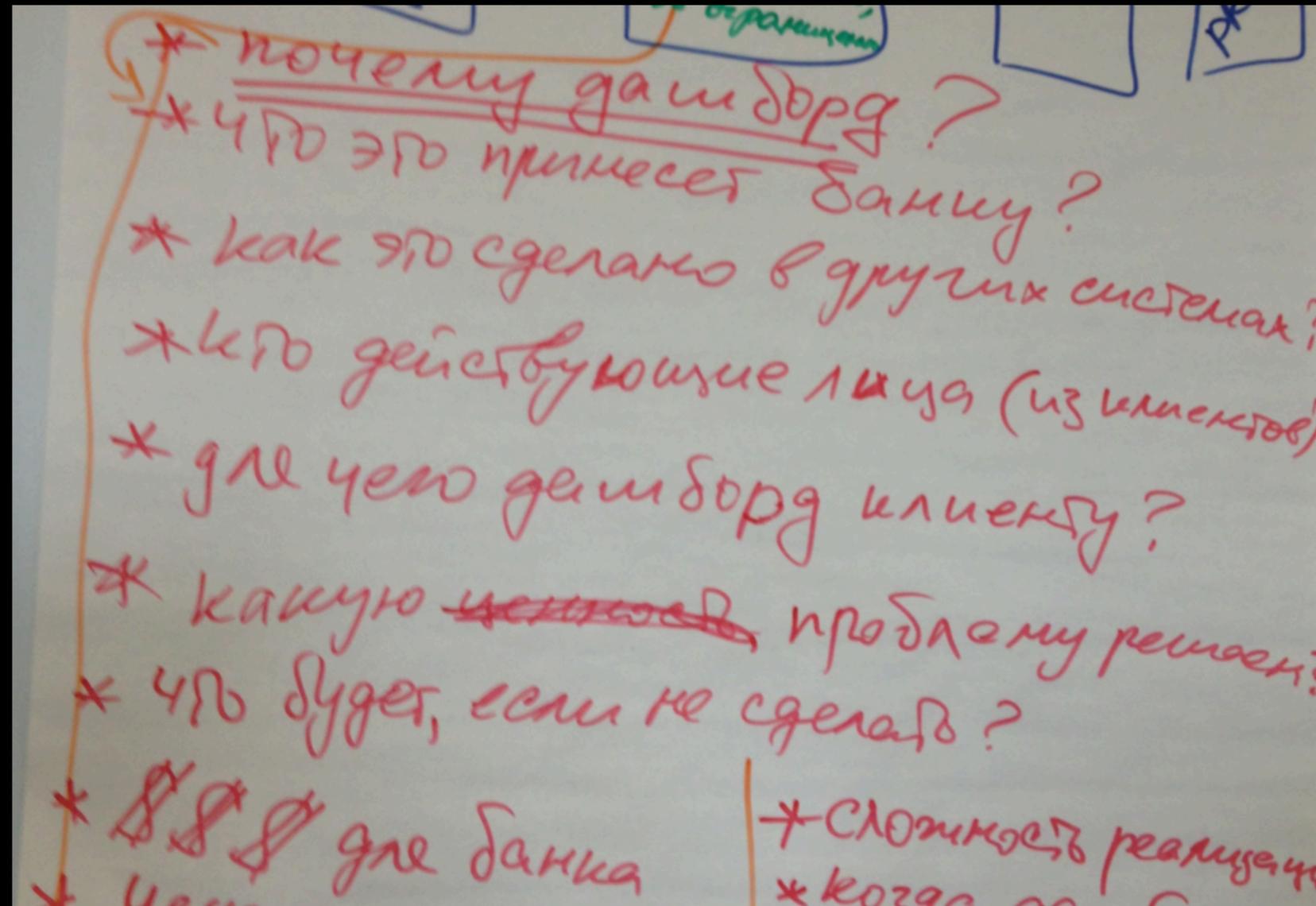
Уметь помогать заказчикам
думать

Разработчик 80-го уровня

Пример одной фичи продукта

Пример одной фиши продукта

Проблема в том, что заказчики \neq конечные
пользователи



Пример одной фичи продукта

Проблема в том, что заказчики ≠ конечные пользователи

Шаг 1 - Изучение проблематики

- Задаем неудобные вопросы заказчикам
- Идем и смотрим, как с этим работают “в поле”
- Проводим интервью с конечными пользователями, даже если они из другой компании!

Шаг 2 - Проектирование решения

- Предоставить заказчикам набор опций - максимально классных решений
- Родившихся в следствие глубокого понимания проблематики бизнеса

Помогать бизнесу добиваться
лучших из возможных
результатов

Зачем №3

Возвращаясь к процессным ИЗМЕНЕНИЯМ

Возвращаясь к процессным ИЗМЕНЕНИЯМ

- Если мы знаем ответ на вопрос ЗАЧЕМ

Возвращаясь к процессным ИЗМЕНЕНИЯМ

- Если мы знаем ответ на вопрос ЗАЧЕМ
- Мы можем подобрать или даже придумать наилучшие практики и инструменты

Возвращаясь к процессным ИЗМЕНЕНИЯМ

- Если мы знаем ответ на вопрос ЗАЧЕМ
- Мы можем подобрать или даже придумать наилучшие практики и инструменты
- Которые будут поддерживаться и развиваться самой проектной командой

Спасибо!

Дмитрий Лобасев
Agile / Lean Coach

dlobasev@scrumtrek.ru

[skype: dmitry.lobasev](skype:dmitry.lobasev)

<http://lobasev.ru>