

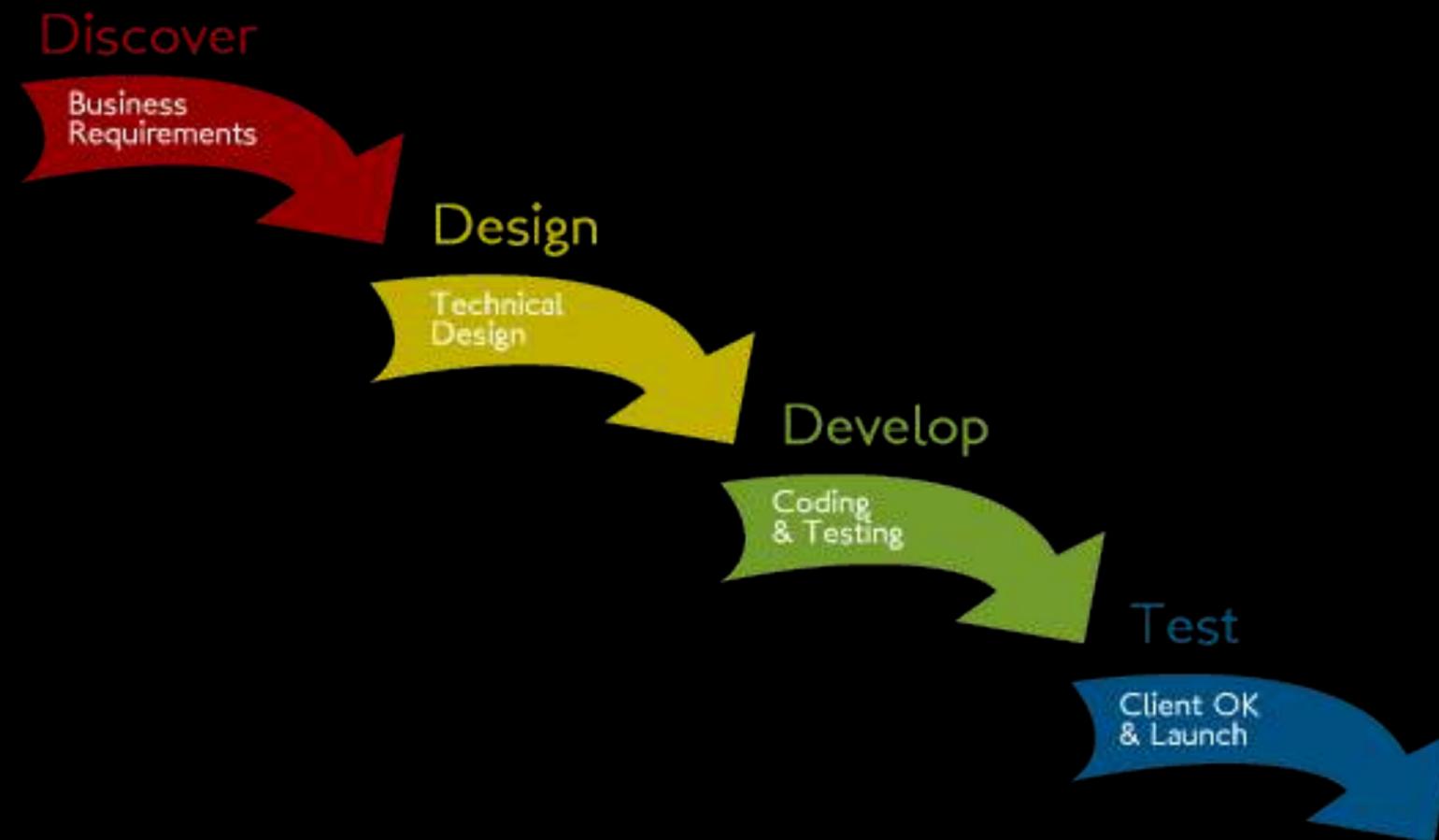
ag;)e  
days

# Три ключевых навыка успешной Agile-команды

Дмитрий Лобасев  
Agile / Lean Coach

# Развитие software engineering

- 1970 - Каскадная модель (водопад)



# Как все поняли

Индустрия 1970 - 2014 гг

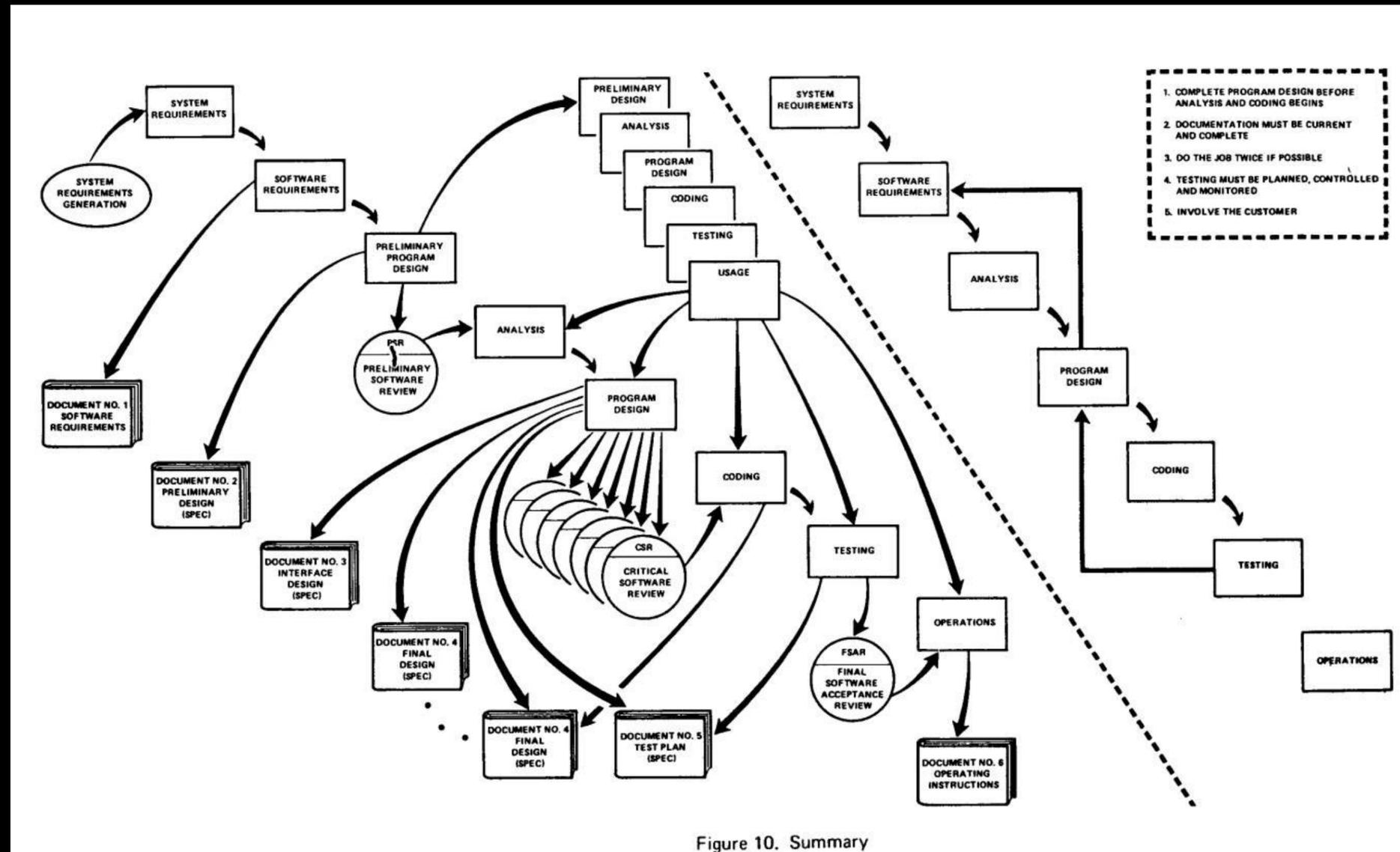
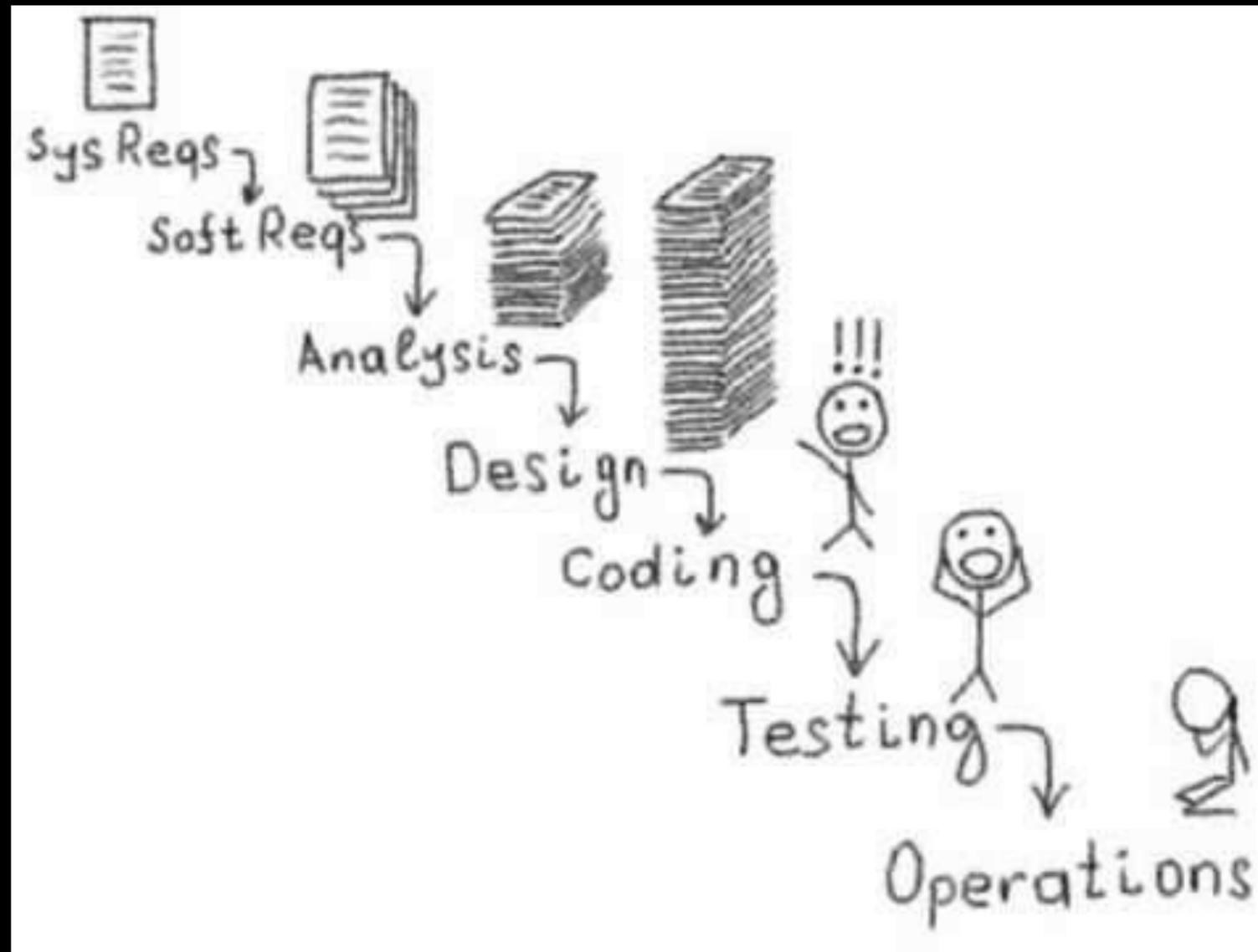


Figure 10. Summary

# 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
- 2001 - Agile Manifesto
- 2005 - RUP —> **RIP**
- 2006 - Kanban method
- 2009 - DevOps

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



# Моя проектная команда

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

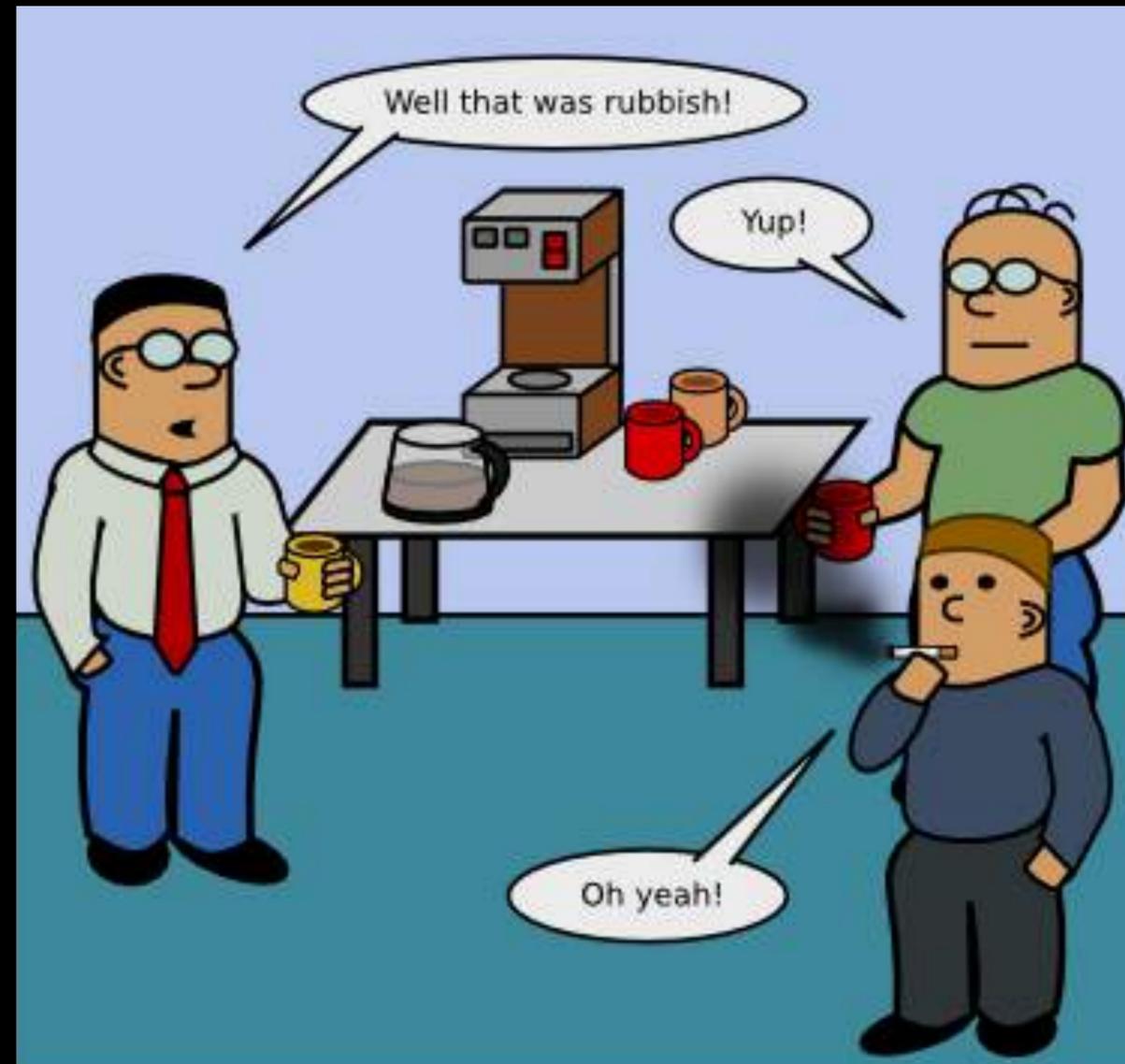
# Чаще всего делают так

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  
**КАК РАБОТАЮТ**  
те или иные принципы и инструменты

*Вариант 4, более правильный*

3 ключевых навыка  
любой современной  
команды

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

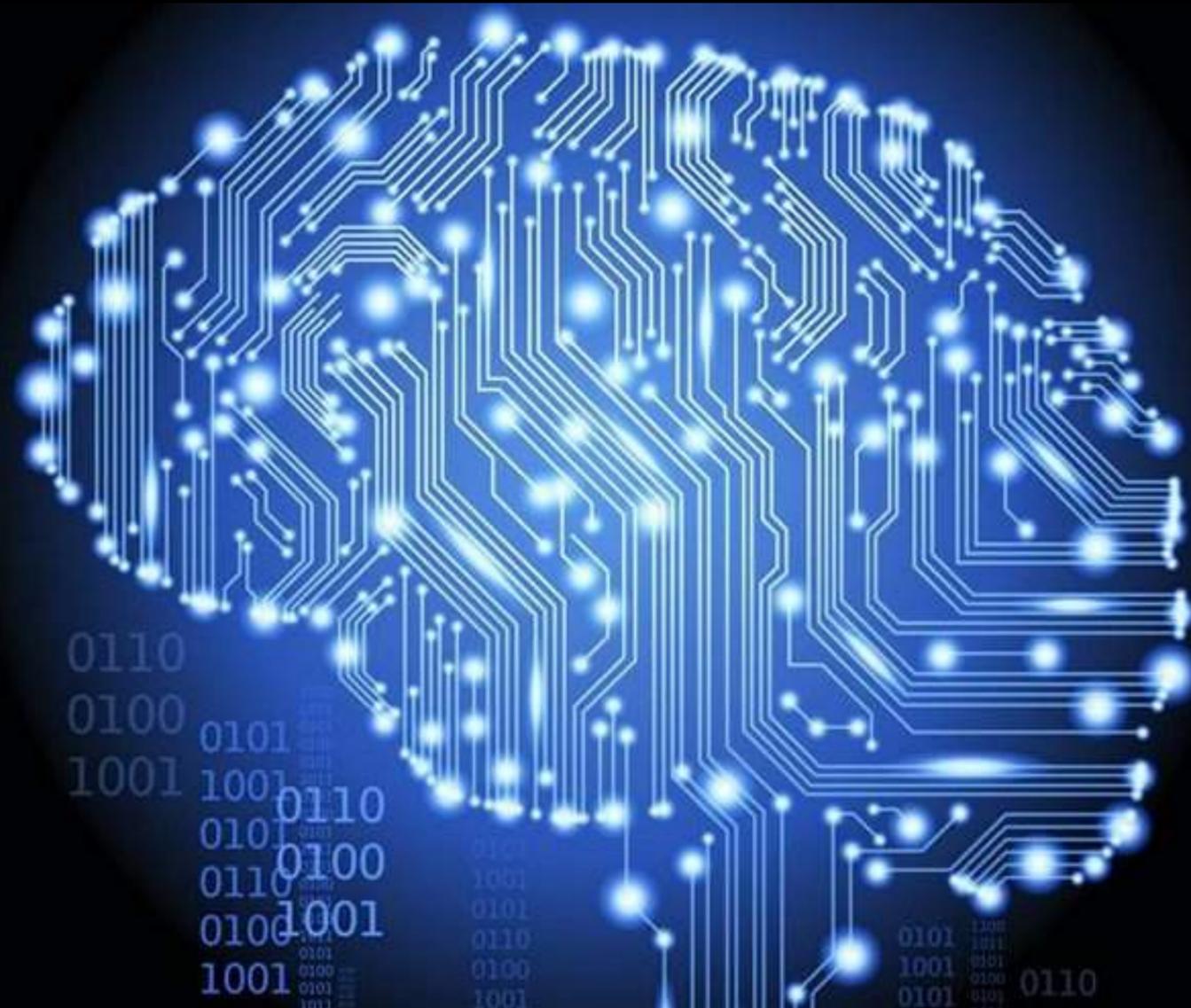
*Навык №1*

# 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
- Плохой заказчик?
- Agile нам не подходит?

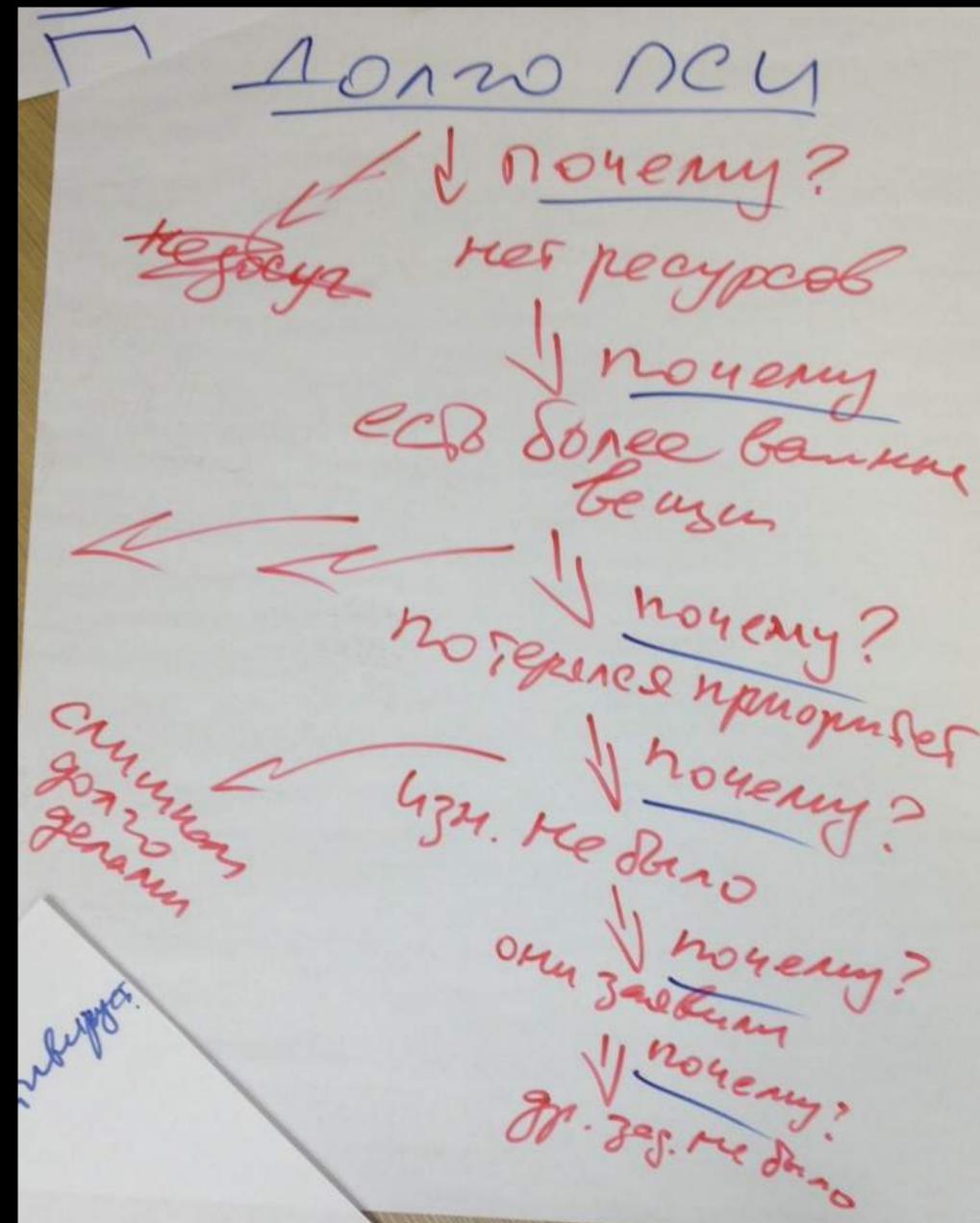


Так устроен человеческий мозг

Все мы мыслим шаблонами и готовыми решениями

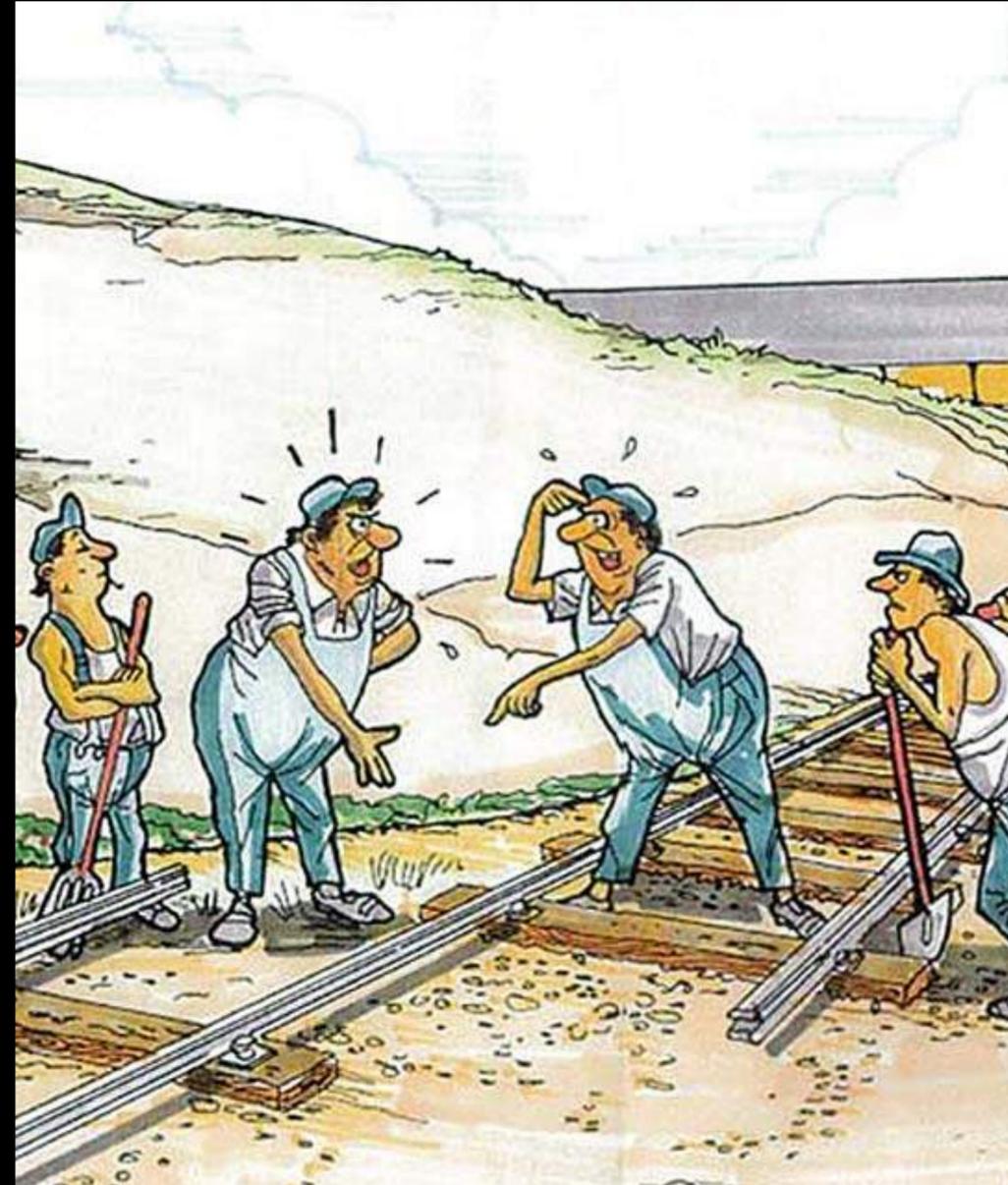
# Заставить МОЗГ думать

- 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,  
анализировать и решать  
возникающие проблемы

*Навык №2*

# Еще усложним пример

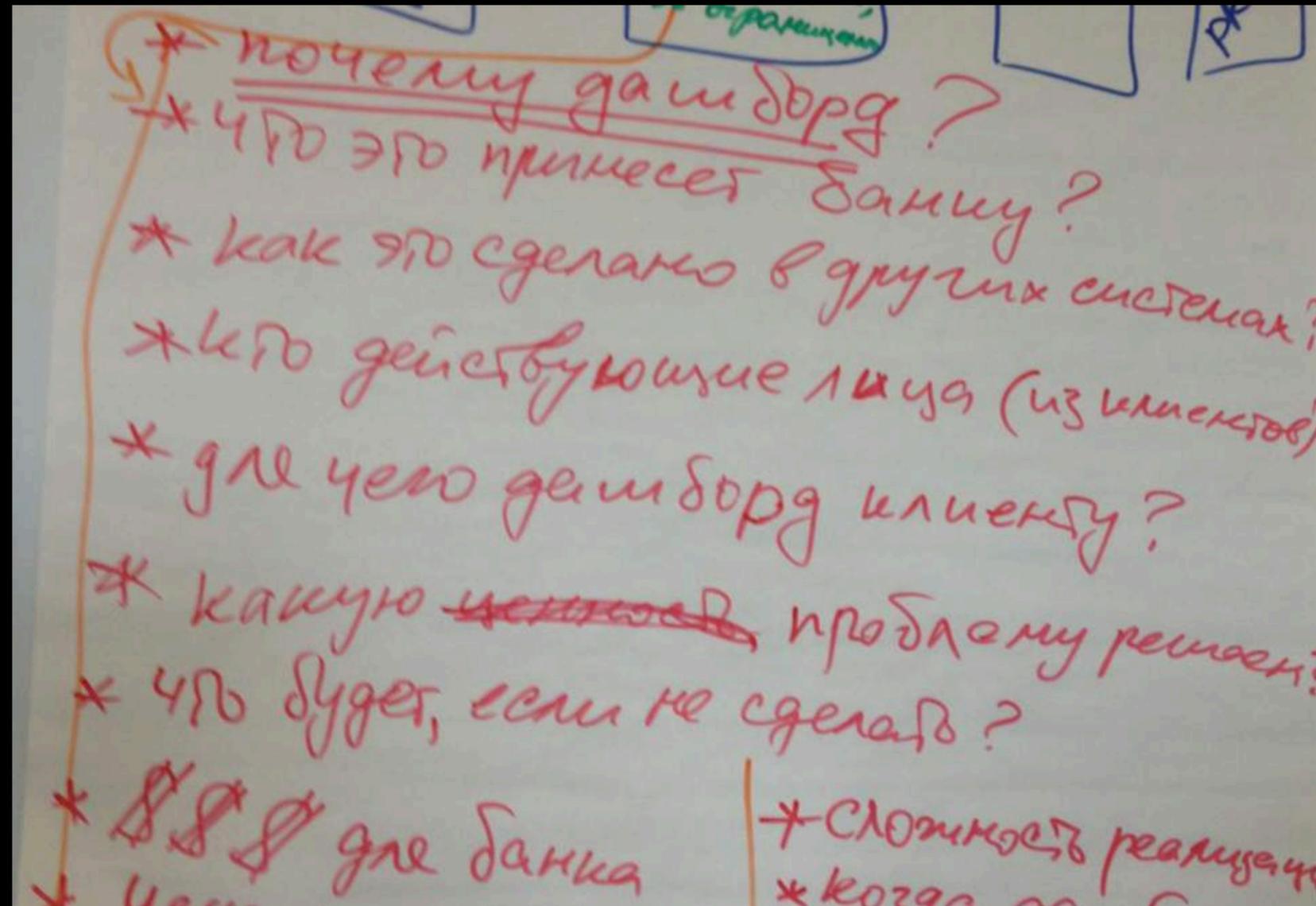
- Делали итерации, демо и декомпозицию
- Анализировали проблемы, обсуждали, придумывали как пофиксить
- Но все равно сделали не совсем то, что нужно
  
- Как такое вообще может быть?

# 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

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

*Навык №3*

# Возвращаясь к процессным ИЗМЕНЕНИЯМ

- Если мы знаем **за счет чего это работает**
- Мы можем подобрать или даже придумать наилучшие практики и инструменты
- Которые будут поддерживаться и развиваться самой проектной командой

# Проверьте свой процесс

- Наш основной фокус на бизнес
- В нашем процессе есть механизмы непрерывной эволюции

Спасибо!

Дмитрий Лобасев  
Agile / Lean Coach

[dlobasev@gmail.com](mailto:dlobasev@gmail.com)  
skype: dmitry.lobasev

<http://lobasev.ru>