

## 2. BÖLÜM

# PAYDAŞ GÖRÜŞMELERİ



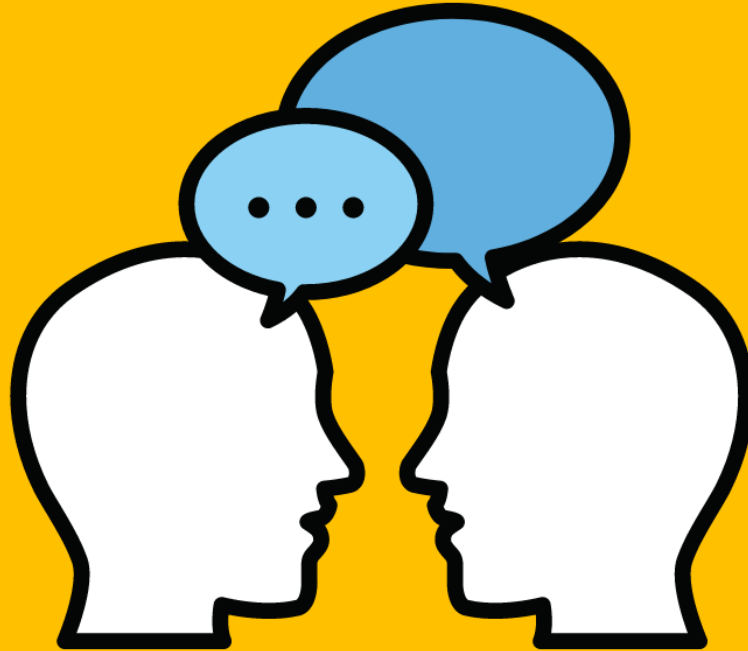
# PAYDAŞ NEDİR?

- Paydaş, bir karar verme sürecinin sonucundan doğrudan etkilenecek olan herhangi bir kişidir. Bu, genel olarak kamu politikası karar verme veya anlaşmazlık çözümü, etkilenen tüm grupların temsil edilmesinin istendiği süreçler hakkında konuşurken kullanılan bir terimdir.



# PAYDAŞ GÖRÜŞMELERİ NEDİR?

- Herhangi bir sistem projesinin yaşam döngüsü boyunca beklenti belirleme ve yönetimi, bir müzakere alıştırmasıdır.



# İYİ BİR PAYDAŞ GÖRÜŞMESİ NASIL OLMALI?

1. Temel kuralları önceden belirleyin. Müzakere yakınsa, müzakerelerin kapsamının ve süresinin kararlaştırıldığından emin olun. Üçüncü şahıslar varsa, bunun anlaşıldığından emin olun. Belirli kurallara uyulması gerekiyorsa, her iki tarafı da bilgilendirin. Müzakerede her iki taraf için de istenmeyen sürprizleri ortadan kaldırmaya çalışmak başarıya götürecektir.

# İYİ BİR PAYDAŞ GÖRÜŞMESİ NASIL OLMALI?

2. İnsanların beklentilerini anlayın. Sizin için önemli olanın diğer taraf için önemli olmayabileceğini anladığınızdan emin olun. Bazı insanlar parayı önemser; diğerleri imajlarına, itibarlarına veya hislerine daha fazla önem verir. Sistem işlevselliğini çevreleyen pazarlıklarla uğraşırken, müşteri için neyin en önemli olduğunu anlayın. Sıralama gereksinimleri bu konuda en çok yardımcı olacaktır.

# İYİ BİR PAYDAŞ GÖRÜŞMESİ NASIL OLMALI?

3. Erken başarıları arayın. Küçük bir şeyde bile anlaşmaya varılabilirse, her zaman olumlu bir ivme oluşturmaya yardımcı olur. En tartışmalı meseleler hakkında erkenden kavga etmek, her türlü kötü duyguyu artıracak ve daha sonra bu küçük meseleler üzerinde anlaşmayı daha da zorlaştıracaktır.

# İYİ BİR PAYDAŞ GÖRÜŞMESİ NASIL OLMALI?

4. Biraz verdiğinizden ve biraz geri ittiğinizden emin olun. Müzakerede biraz verirsiniz, her zaman iyi niyet gösterir. Ancak bir müzakerede geri adım atmanın değeri biraz mantığa aykırıdır. Geri itmeyerek, karşı tarafı aldatılmış ve boş hissetmesine neden oluyorsunuz.
  - Örneğin, birinin kullanılmış bir arabanın 10.000\$'dan satılık reklamını yaptığını varsayalım. Satıcıyı ziyaret ediyorsun. Satıcı hemen kabul eder. Nasıl hissediyorsun? Muhtemelen satıcının çok kolay kabul ettiğini ve saklayacak bir şeyi olduğunu hissediyorsunuzdur. Veya 10.000 dolarlık fiyatın aşırı derecede şişirildiğini hissediyorsunuz - neden 10.000 dolar teklif etmiş olsaydınız, satıcı bunu kabul ederdi - ne kadar açgözlü! Satıcı 8.000\$'lık teklifinizi reddedip yerine 9.000\$ ile karşılık verse, kendinizi daha iyi hissederdiniz. Bu yüzden biraz geri itin.

# İYİ BİR PAYDAŞ GÖRÜŞMESİ NASIL OLMALI?

5. Ve son olarak müzakereyi yalnızca tüm taraflar tatmin olduğunda sonlandırın. Müzakereyi asla açık sorularla veya kötü duygularla sonlandırmayın. Müzakerenin sonunda herkesin kendini tatmin ve bütün hissetmesi gerekir. Karşılıklı memnuniyeti sağlamazsanız, büyük olasılıkla tekrar birlikte iş yapmayacaksınız ve genel olarak itibarınız zarar görebilir (müşteriler birbirleriyle konuşurlar). Etkili müzakere üzerine pek çok iyi metin vardır. (örneğin, Cohen 2000) ve tüm gereksinim mühendislerinin müzakere becerilerini sürekli olarak uygulamaları ve geliştirmeleri tavsiye edilir.

# PAYDAŞ HEDEFLERİNİ ORTAYA ÇIKARMAK

- Bir müşteriyle karşılaşmadan itibaren, müşteri hedeflerini anlamanın, gereksinim mühendisliği sürecinin başarısı için kritik olduğu açık olmalıdır. Hedefler, ürün misyon beyanında özetlenen sistemin amaçlarını daha da detaylandırır.

Örneğin, evcil hayvan mağazası POS'u için bazı hedefler:

- Tüm müşteriler için "sorunsuz" alışveriş sağlayın
- Tüm kupon ve indirim işlemlerini destekleyin
- Tüm müşteri sadakat programlarını destekleyin
- Envanter girişini ve bakımını tamamen otomatikleştirin
- Tüm yerel, eyalet ve federal vergi işlemlerini destekleyin

# PAYDAŞ HEDEFLERİNİ ORTAYA ÇIKARMAK

- Hedeflerin, ürün misyon beyanında yer alan amacı nasıl daha fazla dile getirdiğine dikkat edin. Bu hedefler, ölçümlerle doğrulanması gereken gereksinimler aracılığıyla operasyonel olarak tanımlanır ve detaylandırılır.
- Hedefe yönelik gereksinim mühendisliği, bu hedeflere ulaşmak için yeni işlevsel gereksinimler elde etmek için paydaş hedeflerinin analizini içerir. Mevcut hedef odaklı gereksinim mühendisliği teknikleri, KAOS, i\* ve Tropos(6.Bölüm Konusu) resmi yöntemlerini içerir. Bu yaklaşımlar, gereksinimlerin “kim, ne, neden, nerede, ne zaman ve nasıl” modellenmesini amaçlar.
- Her paydaş, herhangi bir sistem için farklı bir hedef grubuna sahip olabileceğinden, hedef kümelerindeki farklılıkları uzlaştırabilmemiz için paydaş belirleme ve önceliklendirmeden sonra hedef anlayışını üstlenmeliyiz.

# ZENGİN RESİMLERİ KULLANMA SAĞLIK HİZMETİ İOT'SİNDE PAYDAŞLARI BELİRLEME

- Nesnelerin İnterneti (IoT), interneti kullanan sistemleri ifade eder. Kontrol, veri depolama ve analitik için İnternet. Tipik bir IoT sistem sensörleri, aktüatörleri ve dağıtılmış işlem gücünü içerir. Sağlık hizmetleri, hastane ortamlarında, uzun süreli bakım tesislerinde ve evde IoT için önemli bir uygulama alanıdır. Bu sistemler, bu ortamlardaki insanları, ekipmanı, cihazları ve malzemeleri izlemek için kullanılabilir (Laplante ve diğerleri 2016). IoT sağlık sistemleri, optimum sağlık sonuçları, artan güvenlik, mahremiyet ve verimlilik elde etme genel hedeflerine sahiptir.

# ZENGİN RESİMLERİ KULLANMA SAĞLIK HİZMETİ İOT'SİNDE PAYDAŞLARI BELİRLEME

- Örneğin Takip etmek için bir hastanede kullanılacak bir IoT sistemi düşünün.
- İnsan, ekipman ve sarf malzemelerinin hareketlerini ve çeşitli hasta kayıt sistemleri. Paydaşlarını belirlemeye başlıyoruz zengin bir resim kullanarak birincil istek ve ihtiyaçlar. Ön seçme faaliyetleri için kullanılacak bir ilk yinelemeyi göstermektedir.
- Hastane yöneticilerinin sponsor paydaş olduğunu ve öncelikli kaygılarının yüksek kaliteli, uygun maliyetli bakım sağlamak olduğunu belirterek başlıyoruz. Hastanenin güvenlik direktörü, hastaların, doktorların, hemşirelerin, personelin ve fiziksel tesisin mahremiyetini ve güvenliğini korumakla ilgilenir. IoT teknolojileri, sistem gereksinimlerinde hesaba katılması gereken yeni güvenlik açıkları oluşturabilir.

# ZENGİN RESİMLERİ KULLANMA SAĞLIK HİZMETİ İOT'SİNDE PAYDAŞLARI BELİRLEME

- Hasta önemli bir paydaştır. Onun birincil endişesi açıkça iyileşip iyileşmeyeceğidir. Bu nedenle, IoT gereksinimleri hastaya önemli bilgiler ve güvence sağlamaya çalışacaktır. Aile üyeleri sevdiklerine neler olduğunu bilmek isteyeceklerdir, bu nedenle gereksinimler durum raporlamasına odaklanabilir. Doktorlar ve hemşireler hastaya yardım ve bakım vermekle ilgilenirler.
- Sigorta şirketi yöneticileri, sistem için risk ve maliyetleri azaltmakla ilgilenmektedir. Mevzuata uygunluk konularının yanı sıra en iyi uygulamaların oldukça farkında olacaklar ve gereksinimlerin bu doğrultuda oluşturulmasını sağlamaya çalışacaklardır.
- Zengin tabloyu iyileştirip iyileştirirken diğer paydaşlar da belirlenecektir. Paydaşlar için belirlenen birincil ihtiyaçlar, ileriye dönük gereksinimlerin ortaya çıkarılması faaliyetlerinin seçimi ve kapsamı hakkında bilgi verecektir.