

Tentamensfrågor, grupp H.

Problem 1

Påstående: På domän nivå skall man ofta fråga "varför"

Anledning: Man skall fråga varför för att "mer än en gång" för att ta reda på den verkliga meningen bakom vissa krav från kunden.

Svar: Anledningen är rätt

Motivation: För att som i exemplet med tangentbordet för någon medicinsk utrustning boken skall man ofta fråga varför kunden vill ha vissa saker för att dels förstå bättre och dels kanske komma underfund med ett bättre alternativ

Referens sid 28 "Asking "why""

Kapitel: 1

Huvudansvarig: Christoffer

Problem 2

Påstående: Det finns flera olika Eliciteringstekniker, en av dem är Negotiation, syftet med denna teknik är att lösa konflikter mellan olika stakeholders.

Anledning: Elicitering handlar om att hitta och formulera krav, kraven måste inkludera alla stakeholders intresse.

Svar: Påståendet är korrekt.

Motivation: Påståendet är korrekt eftersom Negotiation är en Eliciteringsteknik det man gör är att diskutera fram så alla stakeholders blir nöjda.

Referens

Kapitel: 8

Huvudansvarig: Catarina Sörensen