

《请用数据说话》

图书基本信息

书名：《请用数据说话》

13位ISBN编号：9787508661222

出版时间：2016-7

作者：[日] 久保忧希也

页数：184

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《请用数据说话》

内容概要

英国研究显示，有数字力的人薪资比一般人多三成，而没有数字力的人失业率是一般人的两倍！

《经济学人》也指出，投资人差劲的数字力是酿成2008年金融风暴的祸首之一！

从生活、投资到工作，处处都得用上数字，你可以不必有很强的计算能力，很丰富的财务知识，却不能不具备敏锐的数字感！

二八法则，除八成业绩来自二成客户外，你还看到什么？

当市场占有率在15%上下徘徊时，该退出还是继续熬下去？

会议成本怎么算？一小时的会议如何在12分钟内结束？

为了省加班费，平日上班时间参加训练课程比假日划算？

跟老板、客户意见相左时，要用怎样的数据来说服他们？

《请用数据说话》

作者简介

久保尤希也

曾担任东京国税局国税调查官，后进入光通信股份公司成为开发部门负责人，并迅速成长为业界的杰出代表。

著有《文科商人也能理解的计算能力教科书》、《年轻人必须学会的计算能力》、《给一般人准备的日本最简单的会计指南》，以及《提高大脑反应的45种方法》等书。

书籍目录

- 前言何为工作必备的“数字力”？/ VII
- 将一切都转化成数字
- 1不罗列数字/ 003
 - 2舍弃“合理性”才能找到答案/ 008
 - 3能用数字表示的全用数字表示/ 011
 - 4建立基准才能做好决定/ 014
 - 5给没头没脑的问题整理出“头绪”/ 018
 - 6有着神奇说服力的人的秘密/ 021
 - 7有效地使用尾数/ 024
 - 8让“隐藏的数字”显现/ 027
 - 9改变数字的表达方式，就能先人一步/ 030
- 成为“目标达人”
- 10改变设定目标的方法/ 037
 - 11“逐个制定目标的人”会越来越好/ 040
 - 12用目标数字提高“3个效果”/ 044
 - 13像一郎一样思考/ 046
 - 14拿“政府机关的工作”当反面教材/ 049
 - 15出结果的人的“5个方法”/ 051
 - 16敢于持续改变目标/ 059
- 获得“专业的分析力”
- 17做有意义的“分析”/ 065
 - 18不为“深信”所惑/ 069
 - 19挖掘“让人意外的事实”/ 072
 - 20收集专业信息的“3个窍门”/ 075
 - 21“弱者”也能以数据取胜/ 078
 - 22解开“平均之谜”/ 080
 - 23花时间把“分析进行到底”/ 084
 - 24不要编造“容易理解的数据”/ 087
 - 25别信“破窗理论”/ 090
- 轻松解决难题
- 26整理问题后再思考/ 097
 - 27找到“第三个选项”/ 101
 - 28准备好“备用策略”/ 104
 - 29考虑到“最坏情况”的风险/ 106
 - 30理解“囚徒困境”/ 108
 - 31了解价格战的困境/ 112
 - 32洞察“溢出策略”的合理性/ 116
 - 33打开困境/ 121
 - 34把握住存活的策略/ 124
 - 35思考更好的答案/ 128
- 改变工作的“质”
- 36把看不见的“将来”转化成数字/ 133
 - 37削减“业务”来做“工作”/ 136
 - 38学习职业高尔夫选手的思考方法/ 140
 - 39不要期望“100%”的成功/ 145
 - 40与其“让它便宜”，不如“让它看起来便宜”/ 151
 - 41用“将来的收获”来打动人心/ 154

42进行合理的“先读” / 157

43创造出简单的法则 / 161

44总之，继续制造“假设” / 163

后记

精彩短评

- 1、有点意思
- 2、大数据时代，必须明白数据、尤其是真实数据的意义
- 3、目标人群是20岁出头的商务人士。
- 4、知而能行才是真行
- 5、写得比较平实，适合20多岁刚参加工作的年轻白领阅读。
- 6、聪明的人懂得用数据思考，用数据说话。数据能力强的人逻辑能力也不差，书中的道理很易懂，有一些新的思维方式值得看看。
- 7、进入一个企业的开始，你不可能有改变这个企业的力量，但肯定有被这个企业环境改变你自己的心理准备。对于职场打拼超10年的老炮来讲，该书的可取之处不多，有几处方案选择的计算方法比较可以参考。
- 8、很水的一本书啊 稍微对自己的逻辑能力和思维方式有一点要求的人 都应该觉得这本书里写的最多只能算是常识吧？又被大众的评星给骗了。。。
- 9、刚走出校园的人需要的职场力基础
- 10、短小不精悍，浅入浅出，里面称得上有用的东西十分之一多一点吧，剩下的要么敷衍了事随口一说，要么可操作性不强。但里面有几句话说的还是很到位的，如果能应用到实践中应该效果很好。这么说吧，作者完全可以把精髓部分写成一篇好文，但偏偏东拉西扯的凑出了一本书。值得一看，但要快翻。
- 11、把数据分析的能力渗透到目标设定和解决问题的决策里
- 12、针对职场新人，总体感觉还不错，四颗星吧。
该覆盖到的面都覆盖到，不过感觉不是很深入。作为一本为入门准备的书籍，还是值得一读的，然后从其他好书那里深入了解。
- 13、翻译肯定完全不懂社会科学，很多术语牛头不对马嘴。free rider翻译成“自由骑士”真的够了！SPI你不知道是日本最广泛使用的就业录用考试，不会百度吗？其它错误比比皆是，出版社绝对应该反省。
- 14、就像本书的名字一样，通篇会用一些比较浅显的例子告诉你几个事实：人对数字比对抽象的文字更容易理解，尽可能地把用文字描述的内容用数字方式进行表达、显示和对比的话，能够更为有效地说明主旨，帮助你的职场甚至是生活思考。
- 15、做有数字力的人，学会彻查原因
- 16、主要讲了通过数字化思维管理工作，很多独立思考显著提高脑力，可惜是半专业性书籍，不推荐豆瓣少年们。
- 17、遇到问题的时候，不要单纯地只想自己怎样才能得到最大的利益，要想想改变前提会怎样，对方会怎么做，什么才是对全体最好的，要学会从全局的角度思考问题，这很重要。
- 18、3.5。哪怕是很基本的数字思考理念，能真正贯彻到生活工作中的人都不多见吧
- 19、比较简单，主要是用数据表达，具体化
- 20、这不是一本讲数据分析的书，它的侧重点在于“数字力”，因此对从事非数据岗位的人也值得一读。正如书中所言“数字是世界的通用需要，它能帮助你我理性思考，精确表达”。
- 21、三区，B804.1-49/6，
- 22、数据思维
- 23、得到APP，略读
- 24、这根本跟励志没有关系，这标签太奇怪了。里面提到的几条理论非常实用，尤其对于职场人来说。数字实际上具有惊人的表现力，特别能为工作报告添彩。那些陈词滥调的年终总结也应该参考这本书来写。有时间会来个长评，先把笔记补齐好了。
- 25、又一本职场励志。本周励志够了。
- 26、数字力：使用数字来进行有条理的分析，从而决策的能力。
第一步，用数字来思考和表达。
第二步，用数字来设定目标。

《请用数据说话》

第三步，通过数字力获得专业的分析能力。

第四步，用数字力来解决问题。

第五步，用数字来决策。

27、#2017年阅读记录# 11/100.三星。对于初入职场的人来说，是一本不错的入门书。但对于工作了一段时间的人来说，显得浅显而零碎了。

【收获点】

使用熟悉的参照基准和对比数字，让没有直观感觉的数字显现；

选择目标中的数字要慎重，比如想要通过阅读来增加知识储备，定了“一年读100本”的目标，为了追求数字，却读了许多绘本、小说。要提醒自己“这样做能够实现我的目的吗？”

28、但注入了附加价值之后，就成了“工作”。如果有人在公司工作，总是看上去很忙，成果却不怎么好，就是没用心去做。那种人淹没在“业务”中，或许并没做什么“工作”。我觉得，就是“决策”，不决策的人不能产生附加价值。

29、一篇文章拉扯成一本书

30、有些案例可以借鉴

31、很励志的书

32、得到每天听本书

33、很棒

34、用数据去思考，挣扎在各种分析的数据之中。职场商务人士，可以翻翻。。

35、专业性不强，只是说明沟通加上适当的数字描述，观点更具说服力

1、我之前曾经做过蛮长一段时间数据分析师，还攒着个『从文科生到数据分析师』的豆列，工作之余，经常会被问到这样的问题：如何做数据分析？好的数据报告怎么写？一个从小到大都是文科的人，对数据挖掘感兴趣，怎么入门？……这些问题可深可浅，回答起来对背景知识和业务场景的要求也不尽相同。但久而久之，我发现它们都有一个相同的起点或者说着手点，那就是：对『用数据说话』这件事的理解。『用数据说话』其实是一套基本的思维逻辑，它包含对于目标的抽象能力，以及对于过程的细化能力。在这个被数字充斥的时代，『用数据说话』的能力不仅仅是理解更深入的数据分析问题的基础，也是绝大多数人在职场中生存的加分技能。但有些遗憾的是，『用数据说话』这件事本身一直没有被什么书籍掰开揉碎的写，尤其是对于入门的同学来讲，缺少浅显易懂的『案例集』和『表意清晰的文章』。所以，当《请用数据说话——职场必备的数字力》这本书出现的时候——尤其作者又在开篇即言明这是一本针对『20岁左右的商务人士』的书——我对内容还是挺期待的。『数据分析』的过程本身是无法与目的区分开的，而『职场入门』是个不错的目的，本书即在讲解『如何借力数据快速达到这个目的』。全书分成5个部分、有44篇文章，其实就是讲了44个小故事，反复讨论『如何使用数据，达到目标』。这些目标，有的是『顺利完成内部沟通并达到沟通目的』，有的是『使用有暗示效果的数字，提升销量』，有的是『数据如何指导选择』，有的是『设定合理的KPI』，有的则是『举例说明如何错误的运用数据而设定了错误的KPI』……其中有一些讨论需要一点最基础的知识，如博弈论及基本的统计学数字（均值、中位数、众数等），有的则更多的在讲述做决策的方法论。总的来说，每一篇都可以被看做一个精细的点，意图说明『用数据说话』这件事的重要性，以及实施步骤。如此看来，这本书值得职场新人一读。无论你是正要开始了解『数据分析』这件事，还是单纯想为自己的职场演讲能力进行数据加持，抑或感兴趣项目管理、KPI设定等问题，『用数据说话』都能成为一块很好的敲门砖，帮你开始构建职场的竞争力。如果读完发现自己在数据分析甚至数据产品、数据挖掘方面还有更多想做的，也是一件美事，那么我们就有更多的话题讨论了。：）此外，值得一提的是，作者是个日本人，行文有种奇特的细致和接地气的感觉，这也是我觉得本书比较适合职场新人的一点。毕竟，在工作初期，没有比『细致』性价比更高的特性了。另附：图书豆列『从文科生到数据分析师』：<https://www.douban.com/doulist/2122926/>文章豆列『数据分析师进阶』<https://www.douban.com/doulist/3440814/>

2、2016年08月17日别用数据乱说话Filed under: 科普 — gcd0318 @ 03:49数据有助于增强论点的说服力，正确使用数据有助于提高论点的正确性，前者是世界观，后者是方法论。这本书重点在于前者，而绝少涉及后者，这大概是决定于这本书的定位，是畅销书而非教科书说服力和可信度看似相关，其实未必，说服力体现为让受众相信，赢得支持，作用于主观，而正确性则是个客观的结论，可能让人无法接受，但它就是正确的。所以本书用了大量“数字是如何提高说服力”的例子来说明数字能提高说服力，但是却几乎没谈应该如何通过数字得到正确的结论。甚至实际上，巧妙的运用数字，可以让明显错误的结论也显得很有说服力很多女权癌常提到一个结论，看似可信，因为她们也用了数字：80%的性侵害来自熟人，比如亲属，朋友，同事，同学等，只有5%的性侵害是陌生人在偏僻的地方实施的，所以那些教女人不要独自去偏僻的地方以免遭遇性侵害的说法对预防性侵害的作用很小——看上去很有道理，似乎也是在用数据说话，但是别忘了，每个人和熟人在一起的时间和活动的空间远远多于和陌生人在一起，而且也只有这时候，人会放松警惕性，所以容易遭遇侵害，所以这个80%并不能说明熟人比陌生人更危险，因为两者比较的前提就不一样。如果我们定义危险的计算公式为：危险程度 = 侵害案件次数 / 在一起的时间那么熟人危险程度 = 熟人侵害案件次数 / 和熟人在一起的时间生人危险程度 = 生人侵害案件次数 / 和生人在一起的时间根据女权癌提供的数据，熟人侵害案件次数是生人侵害案件的4倍，但是和熟人在一起的时间是和生人在一起时间的几百甚至上千倍，所以当然还是和熟人在一起更安全——这也符合我们的常识同样的道理，某城市盗窃案统计结果表明，装防盗门的住户被盗次数多于没有防盗门的住户被盗次数，所以不装防盗门可以防盗——这个说法的荒谬之处也就很明显了，装防盗门的住户远远多于不装防盗门的，不装防盗门的住户都比较穷，所以根本没有东西可偷还有一种流行的说法认为，随着医学科学的进步，人类的疾病越来越多，可见医学对健康有害，其实也是很扯的说法，因为我们都知道，在医学欠发达的时代，人类寿命更短，一个感冒就足以致命，所以没机会得更多的疾病数据还说过更荒唐的话，比如：对机动车交通事故的统计表明，事故发生时有60%的车辆时速在40-90之间，5%的时速超过100，而车辆时速超过150的事故只占所有事故的不到1%

《请用数据说话》

，没有一起事故是时速超过280以上的车辆造成的，而肇事司机中，只有20%是酒驾，所以中速驾驶最危险，越快越不容易出事故，而且酒后驾车更安全仅举这一类错误说明，如何正确的理解数据，是所有“用数据说话”中都要注意的，也是本书作为一本畅销书所没有讨论的。正确的使用数据，不但需要数学知识，计算技巧，还要结合产生数据的领域知识综合分析，这远远超出畅销书的容量，也远远超出畅销书读者的接受能力。所以，对于那些学不会数学，但又希望能通过数据让自己显得高大上的读者，这本书很值得细读精研另外，书中有些翻译可能不准确，比如游戏理论，根据书中对游戏理论的描述，我估计应该是指的博弈论

章节试读

1、《请用数据说话》的笔记-第5页

所谓“能干的人”，是指能反复进行高精度决策的人。

2、《请用数据说话》的笔记-第73页

这一页写了非常生动的例子，看似中国游客在日本消费热情高涨，但是通过收集的数据分析，中国游客人均消费值没有最高，人数也没有最高，都在中游水平。所以有时候看似非常显而易见的现实反而并不是现实，如果真的通过数字说话，现实甚至成了谬误。所以在做统计的时候，不论结果与自己的预想差得多大，都要平静接受，并且研究新的解决方案，调整方法适应新的目标。

3、《请用数据说话》的笔记-第28页

因为不能在工作中给对方恰当提示数字的人很多，而提示数字这件事本身很重要，并不是怎样说都行。因为有可予比较的数字，就能很轻易地让人看出来被提示的数字是大是小。当你谈到数字的时候，请试想一下对方有没有基准值。如果没有，就有必要将作为基准的数字一并提出，这样才会有说服力。

4、《请用数据说话》的笔记-第138页

但注入了附加价值之后，就成了“工作”。如果有人在公司工作，总是看上去很忙，成果却不怎么好，就是没用心去做。那种人淹没在“业务”中，或许并没做什么“工作”。我觉得，就是“决策”，不决策的人不能产生附加价值。

5、《请用数据说话》的笔记-第53页

所以，重点不是把数字目标份额化，而是切实实现数字份额化想达到的目的。这点很容易让领导者混淆，把数字变成目标，然后目标变成了一切，真正需要调整的不是数字的高低，而是数字背后大家要努力的方向。到底是什么。

6、《请用数据说话》的笔记-第32页

只有先“用数字来思考”，再用“定性的判断”来调整才是成功的法则。

7、《请用数据说话》的笔记-第68页

所以分析前要做“信息收集”，如果什么信息都没有，就没法进行分析。现实中，人们要么不收集信息，要么就想当然。或者，有时候信息收集了却分析得不对，这样就不能进行正确的判断。

8、《请用数据说话》的笔记-第57页

所以，尽量不要出现管理者突然下达类似“以1000万日元为目标，努力吧”这样的目标，而是让部下来决定定量目标，在对其进行必要的修正。这样一来，就强化了本人对最终实现目标的积极意识。

9、《请用数据说话》的笔记-第7页

《请用数据说话》

所以，并不是仅仅展示数字就行了，还必须考虑表达的方式。

10、《请用数据说话》的笔记-第92页

而是别把一个很强的相关关系误解成因果关系。

11、《请用数据说话》的笔记-第55页

所以在提出定量的目标之前，应该试想一下那个目标能唤起怎样的感情，这是非常重要的。

12、《请用数据说话》的笔记-第25页

1、把为什么降价的理由进行公示。作为销售，这点很重要，如果不明原因的就为客户降价反而有不真诚的感觉。2、在降价后的金额中加入尾数。这点在为客户出报价单的时候尤其重要，但是跟客户沟通价格的时候，往往很少有精确的数字，基本都是2万多，不到1万，这样的数字。

13、《请用数据说话》的笔记-第47页

所以，把目标数字化很容易做到，但选择什么数字就显得很重要。特别是商务人士，制订目标的时候，与必要持有“与自我成长相关吗”的观点来予以考虑。

14、《请用数据说话》的笔记-第60页

因为在制定出目标的那一刻，是正确的目标。但是，在纷繁复杂不断变化的环境中，目标有时会变的不正确。目标是死的，数字是死的，但人是活的，不断地修正目标不是偷懒，是真正的落实。好的执行者不会死守着拿一堆无意义数字，而是不断的调整优化自己的工作方法，来适应新的目标。

《请用数据说话》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com