

5W2H分析法

在职场中，有很多人逻辑思路很清晰，但是也有些人说话老是抓不住重点，费口舌讲了半天，大家还是听不懂他在说什么，这种人就是缺乏逻辑训练。在所有逻辑思考方法中，5W2H分析法可以说是最容易学习和操作的方法之一。

5W2H分析法是以五个W开头的英语单词和两个H开头的英语单词进行提问，从回答中发现解决问题的线索，即何因（Why）、何事（What）、何人（Who）、何时（When）、何地（Where）、如何做（How）、何价（How much），这就构成了5W2H分析法的总框架，如图2-4所示。



该方法简单、方便，易于理解和使用，富有启发意义，广泛用于企业营销、管理活动，对于决策和执行性的活动措施非常有帮助，也有助于弥补考虑问题的疏漏。其实对任何事情都可以从这七大方面去思考，对于不善分析问题的人，只要多练习即可上手，所以同样它也适用于指导建立数据分析框架。

现在以用户购买行为分析为例，来学习5W2H分析法。例如我们需要了解公司产品的用户购买行为是怎样的。这时可在5W2H分析法的指导下整理分析用户购买行为的思路，建立用户购买行为分析框架。如图2-5所示，根据5W2H分析法列出了对用户购买行为的分析所需要了解的一些情况，比如用户购买的目的是什么，公司产品在什么方面吸引了用户等问题。

确定了分析框架后，我们再根据分析框架中的这些问题形成可量化的指标进行衡量和评价，例如月均购买次数、人均购买量、再次购买平均间隔时长等。

