

# TANKER OM IT

Årgang 3 nr. 10

21. december 2005

Nyhedsbrev om IT management

## Indhold

Løgn, forbandet løgn, ... ..	1
Statistik kan bruges til at bevise, at du har ret	
Facilitering, en ukendt færdighed.....	2
Heads-up om kommende Newsletter	

## Løgn, forbandet løgn,

### Tænk på et tal.

Jeg så i går i Tv-avisen, at kvinder er meget mere udsatte for arbejdsrelaterede skader end mænd.

Det viser sig, at 55% af skaderne forekommer hos kvinder, medens kun 45% forekommer hos mænd.

Der er det nu en stor eller en lille forskel? Det har jeg ingen anelse om, men den skal såmænd nok være reel nok - det man kalder statistisk signifikant.

Min pointe er, at megen statistik bruges af folk, der enten ikke aner, hvad de taler om, eller som har en skjult dagsorden.

### Sig det med overbevisning.

Lad os tage et par eksempler:

**"Næsten halvdelen af danskerne har en indkomst, der ligger under middel"**

**"Hele 40% af de ansattes sygedage ligger lige op til en weekend"**

Ved lidt eftertanke vil de fleste se, at der ikke er

noget sensationelt ved det, men sagt med overbevisning, kan det fint bruges i en debat.

### Måling er fint, men..

Det er ikke ligegyldigt, hvordan man vælger sit udgangspunkt for sammenligninger.

Hvis man f. eks skriver, at antallet af brækkede arme i forbindelse med skiløb i Danmark er faldet dramatisk, kan det være fordi man sammenligner tallene fra 1941-42 med tallene fra 2001-02. Hvor vinteren 41-42 er de koldeste i mands minde med et gennemsnit på  $-5,5^{\circ}\text{C}$

*(Fortsættes på side 2)*



pof@pof.dk  
www.pof.dk

P. O. Frederiksen



Løgn, forbandet løgn, (forts).

(Fortsat fra side 1)

fra januar til marts.

Et billede lyver mere end 1000 ord.

Når man præsenterer tal, er det godt at gøre det grafisk, men det er meget let at vildlede folk med et billede.

Se f. eks diagrammet til højre (fig.1).

Problemet er, at der ikke er nogen værdier på y-aksen.

Tilføjer vi dem, som på fig. 2 nedenunder. Kan man se at helt andet billede. Det er bedre, men hvis y-aksen startede ved 0, ville det klart vise, hvad det faktisk drejer sig om: et fald på 1%.

Dette er et trick, som jævnligt anvendes i aviser og TV.

Dobbelt så stor eller 8 gange så stor.

Endnu mere lusket bliver det, når man anvender billeder i stedet for grafer.

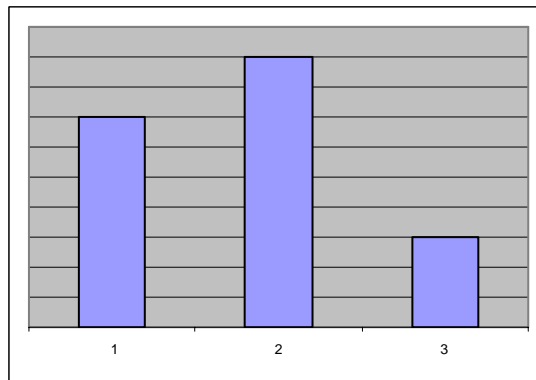
På figur 3, vises vi an antallet af ingeniører er blevet fordoblet, ved at afbilde 2 ingeniører, hvoraf den anden er dobbelt så høj som den første. Det lyder da rimeligt!

Problemet er, at arealet af billedet er 4 gange så stort, som det rumfang, som de fleste ubevidst opfatter, er 8 gange så stort. Derfor opfattes forskellen som langt større, end den faktisk er.

Husk at bruge disse tricks, næste gang du skal præsentere dine resultater.

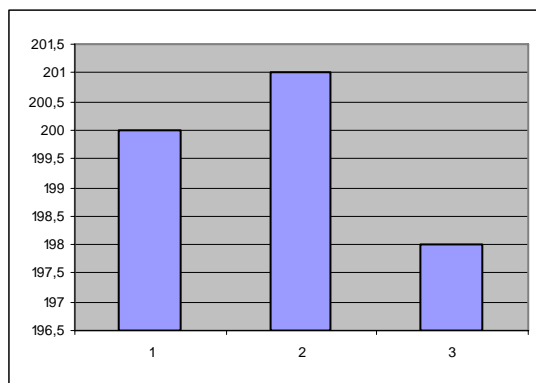
Husk:

Statistik er til for at bevise, at du har ret.



Dramatisk fald i salget i 3.de kvartal

Fig. 1



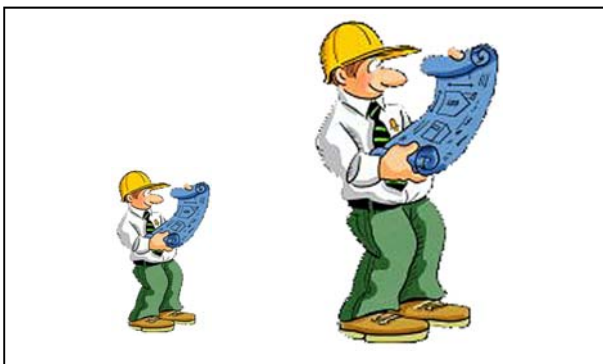
Uændret salg i 3.de kvartal

Fig. 2

Facilitering, en ukendt færdighed.

Facilitering, dvs. kunsten at hjælpe en gruppe mennesker til at nå en fælles beslutning eller forbedre deres samarbejde, er sjældent omtalt i faglitteraturen for IT.

Det har jeg til hensigt at gøre noget ved, så i næste nummer af "Tanker om IT", vil jeg give en introduktion til emnet. Det omfatte både elementer af coaching og mødeledelse.



Voldsom vækst i antallet af ingeniører

Fig. 3





Rigtig  
glædelig  
jul  
og  
godt  
nytår.

*Bemærk, at jeg er flyttet til:  
Østervangsvej 2  
8400 Ebeltoft*



**Gengivelse, fordeling og kopiering  
tilladt med kildeangivelse.**

Telefon: 20 11 40 74  
E-mail: pof@pof.dk  
Firmaadresse:  
Østervangsvej 2  
8400 Ebeltoft

**Besøg**

**[www.pof.dk](http://www.pof.dk)**

Hvad kan jeg hjælpe jer med?

- Skal der bedre styring på investeringerne i systemudvikling?
- Er al jeres vedligeholdelse noget som kunderne har ønsket?
- Trænger udviklingsmetoden til at blive set efter?
- Ønsker I at opnå en bedre udviklingsproces?
- Står I overfor at skulle gennemføre omfattende ændringer?
- Ønsker I at få bedre overblik over jeres effektivitet?
- Er der et projekt, der er kommet i farezonen?
- Er det svært at få systemerne til at spille sammen?
- Er der noget i jeres organisation, der bare ikke fungerer?
- Står I foran vanskelige forhandlinger?

Så kan jeg nok bidrage til løsningen.

Hvis du ikke ønsker at modtage dette nyhedsbrev, så send mig blot en e-mail på pof@pof.dk, eller ring til mig på 20 11 40 47..