# “由Joe Gebbia设计的AMnbnb如何获得信任”观后感：观看完以后我的心中最大的情感应该是不可思议，两个两个设计师创造了他们的300亿美元公司，他们的初始创业之路可能有些窘迫：Chesky和Gebbia购买了几套充气床垫作为客人的床，然后向第一批入驻的客人收取每晚80美元的费用，这比城市中大多中档酒店要便宜大约100美元，这样的方式也为他们赚到了第一桶金。这样的营销方式也渗透到后来的Airbnb公司，它的优势与竞争资本有一部分是它的价格。而是利用交互性来实现房源户主与住客之间的交互，让房屋户主更详细的展示其房屋的四周各个方面细节，从而能够实现住户对房屋信息的全面掌握。创始人很好的利用了交互在商业中带来的深远意义，实现了商业的成功。

1. XIDEO购物车观后感：[IDEO 创新 购物车\_哔哩哔哩\_bilibili](https://www.bilibili.com/video/av90549616)这是我在国内的视频网站中找到的关于该题目的视频，我感觉这个视频体现了上个世纪九十年代美国设计师因为没有可以参照的对象所以不会再被束缚，而是可以随心所欲的施展自己的创作热情，与现在形成了鲜明的对比，设计出一款好的购物车不仅要从安全性，实用性考虑，更重要的是与使用者的交互，在一些小细节方面让使用者感受到设计师的设计思维与人性化考量，这是一种很炫酷很人性化的设计思维，与现在在传统框架下的小打小闹，我不能评定设计到底是进步了还是倒退了。