7:27 💆 🛜 📶 🗩 63% \leftarrow

28 看产品的微观、中观与...

梁宁亲述

5.69MB

28 看产品的微观、中观 与宏观视角 作商业用

昨天

前面五大模块,我就同理心、机会判断、 系统能力、用户体验和创新模式,把做-

个产品五大块的思考框架介绍了一遍。 有人问我,你怎么判断一个人是不是产品

高手?怎么评估这个人厉害在哪里,不厉

三个层面水平如何?

害在哪里?

中观套路: 学习招数 什么叫中观?就是套路。

我把好产品体系用三个层次再总结一下, 分别是:中观、微观、宏观。你可以对照

看一下自己,或者你要评估的人,在这个

第二模块之后的内容,有大量的套路:用

体验地图和服务蓝图。

户画像、痛点和痒点、整体流程图、用户 书店里有很多讲套路的书:用户需求、产 品策略、功能定义、流程图制作、产品原

型制作、项目管理、数据分析、产品运 大公司是学习套路的好地方。一家公司能 系统培养某一类人,说明这家公司在这个

领域有与众不同的套路,比如:联想出销 售、腾讯出产品经理、阿里出运营、百度 出技术。

所以大学毕业去大公司是有价值的,因为 套路有价值。套路像武功招数一样,是前

人总结的有效经验。 比如用户体验,如果你不懂用户画像、用 户体验地图、用户体验这些套路性动作,

按照自己的模糊感觉做,也许也能接近用 户体验的完整。但练好套路可以自我排查 问题,便于和团队沟通。

除非你打算在大公司呆一辈子,否则最好 不要超过5年。

为什么?因为大公司教你套路,同时也会 深深地把你角色化,让你只能作为系统的 一个角色,习惯系统内的生存。

创业企业也不要迷信大公司的套路,最典 型的就是从腾讯挖个产品经理,创业者就 觉得可以把自己的产品交给他。甚至与这 个产品经理PK的时候,还不自信,觉得对

方是大公司出来的更专业。

因为,靠套路成不了高手。

套路可以让你更有章法地展现自己,更容 易搞定面试官,成为系统内按指令行事的 公司中层。 如果你为既定资源,既定需求的系统服 务,套路足以胜任。因为一件事做到什么

程度,多一点少一点的刻度,有领导控

但是如果你想依靠这门手艺, 自理门户,

博得名利,那么你面对的是整个市场的竞

争与用户的分流。你每天每时每刻,都需

要面对每一个细节的取舍。没有人告诉

你"可以了",没人告诉你对与错,甚至用

每一个微小瞬间。

开篇的第一模块。

户给你的反馈都是混杂的。

制,有系统控制。

你如何做出每一个微小的决策,持续迭 代,持续优化? 微观体感:成为高手

要成为能够自我决策的好手,我们就需要

每一个微小的动作选择叠加起来,就是你

那么日常中,我们做每一个细小选择,靠

的是什么?靠微观体感,就是真实地感知

前面的课程很多是讲微观体感的,尤其是

拿出来的产品,就是你活出来的样子。

产品经理能力的第二个维度: 微观体感。

产品是一种被动的艺术。一个产品只能在 被动中,默默把握每一个微小的主动机 会,在每一个接触的瞬间,每一次的交互 里,让用户顺畅地深入下来。 用户动力不足,要放弃这个产品,你是没

有任何办法的。最挑剔的人,其实就是最

有防御意识的人。如果产品突然碰触用户

的某个意识神经,让用户产生防御,那流

举一个并不新鲜的例子,日本一位做寿司

的师傅叫小野二郎,一部有关他的纪录片

在小野二郎的店里做学徒,首先必须学会

用手拧毛巾,毛巾很烫,一开始会烫伤

手。没学会拧毛巾,就不可能碰鱼; 然

后,要学会用刀、料理鱼。十年之后,徒

纪录片里的学徒说:"我练习煎蛋很久了,

小野二郎做寿司时间超过55年,直到70多 岁,他还对寿司还有很多新想法,还会在 梦里继续捏寿司。

纪录片里讲小野怎么带徒弟:

失的几率就会加大。

叫《寿司之神》。

弟才能煎蛋。

色。"

观体感。

以为自己没问题,但在实际操作时,却不 断搞砸。他们一直说'不行,不够好'。 十年的基础训练完毕,一名学徒终于够格 煎蛋,却发现自己似乎永远无法满足师傅 们的标准。他又花了4个月,经历200多个 失败品后,做出了第一个合格的成品。

小野二郎说:"这才是应该有的样子",终

于承认这名学徒为"职人"。他高兴哭

了:"我想挥拳庆祝,但我很努力地不动声

如果是你,你能清晰地说出那200个失败

品的不同吗?能说出那200个失败品和唯

-的合格品之间,微妙的临界点在哪吗?

小野二郎可以真切地判断--来自他的微

为什么花10年学习拧毛巾、用刀和料理

达·芬奇为什么要练习画鸡蛋? 为了建立

用普通人的视角来看,鸡蛋都一样。但要

是成为一个伟大的画家,就要不断练习,

在最不容易建立观察的地方,建立每一个

反思什么样的设计才能让用户满足?

为什么会在这里卡顿?

产品应该怎么做才自然?

复盘用户是否产生了防御心?

鱼?为了建立精微的微观体感。

精微的观察和手感。

微小处的觉察。

成为天才的一万小时都干了些什么? 大量 的时间都是在建立细微的微观体感,建立 长在自己身体上的真实感觉,眨眼之间的 好恶判断。 很多爱好者、发烧友是有微观体感的,他 们需要补中观的套路,才能够有系统、有 层次地释放他的感受。 而在大公司也好,看书纸上谈兵也好,拥

有了中观套路的人,一定要补微观体感。

如果能够同时拥有微观体感和中观套路,

那什么是宏观能力?就是打大仗的能力。

你说锤子手机的微观体感和中观套路如

你说易到用车当时的用户体验和口碑如

何?很好啊。比起滴滴,差在宏观能力。

否则,说起来都对,做事却都不到位。

何?很好啊。比起小米手机,差在宏观能 力。

那就是一个产品好手了。

宏观能力:打大仗

拼胜负,靠的是宏观能力。 **──** 本讲小结 **←**─

想自己为结果负责,开门立户创业,必须 有长在自己身上的微观体感。 没有微观体感,靠套路判断,就是自欺欺 人。但打大仗,做顶级高手,其实宏观能

练好套路,在大公司做到中层没问题。要

这是我们对之前的内容,用微观、中观、 宏观三个层级做的一个小小的总结。

在这套课里的点线面体、创新模式都是宏 观能力。 几家定位相似、体验相似的产品,靠优化 用户体验,其实是无法终结战争的。大仗

力也要强。

得到App最新版本增加了大师课红包分享功能,你可 以更新到最新版,点击文稿下方的"请朋友读"的阅读 红包按钮,请朋友免费学习本讲内容。

Aa

写留言

⇧





今日得到

【看产品的微观、中观与宏观视角】

人的能力分为三种:

中观套路: 从大公司里学习做事的招数;

微观体感:长时间联系,练就高手的判断:

宏观能力: 带大队伍打大仗的能力。

《梁宁・产品思维30讲》 「得到」App出品·大师课 回



梁宁・产品思维30讲

从第一个用户到第一桶金

版权归得到App所有,未经许可不得转载

