A 🕹 📶 🔳 7:27 ⊃ 83% \leftarrow 07 自我与自律,哪一 更贴近产品精神 昨天

07 自我与自律,哪一种更... 10:08 4.74MB

梁宁亲述

自己。

这是第一模块的最后一讲。我们之前用了

四讲来讲怎么观察别人,这一讲我们回到 良好的产品思维是今天最稀缺的职业能 <mark>力。</mark> 那么,具有什么天赋的人,最适合做 产品经理呢?

我一直在思考这个问题, 但久久没有找到

合适的答案。没想到,我竟然在自己学绘

这个发现,要归功于我学绘画用的一本书

这本书不仅帮我在短期内提升了绘画水

平,而且让我发现了一位优秀的产品经理

和其他的管理者,在思维方式方面的最大

我的结论是-- 做产品经理的人善于用右

脑思考,而其他流程管理者更需要动用左

从学绘画中理解左脑与右脑

我先介绍一下这本书的核心内容。

能力,却停留在孩子的水平?

导我们把握要点,快速概括。

法就是-- 想办法绕开左脑。

怎么绕开左脑呢?

共享的。

线。

富的细节。

出来。

效率最高的。

左脑发达的人:

力差;

易角色化。

感受力强;

《 五天学会绘画》首先抛出了一个问题:

随着年龄的增长,人的手做精细动作的能

力越来越强。但是,为什么一般人的绘画

作者的解答是:因为9岁之后,大部分孩

子的时间被学校的系统训练占得满满的,

而学校的教育一般只开发左脑,训练我们

的判断、逻辑、效率等能力。所以9岁之

后,我们的认知就被左脑主导了。左脑指

《五天学会绘画》的解决方法是:不要去

画你认为自己看到的东西, 那只是你左脑

的判断。具体怎么做?书中给出的训练方

画画的时候,不要急着用线条概括你要画

的主体,而是要描绘主体和背景之间的边

线。然后,你会发现所有物体的边线都是

如果你要画一个放在桌子上的杯子,那就

忘掉杯子本身,去描摹杯子和桌子交界处

的边线。因为杯子的边线,也是桌子的边

看起来是你一直在画桌子的部分,但其实

空出来的地方就是那个杯子。这样你能得

到的画面,会比直接画一个杯子拥有更丰

把这个方法迁移到我们的思考习惯中,当

你积极用左脑思考时,学校训练的知识、

效率、时间观念等,会从你的潜意识中冒

你按这种思路画出的东西,一定不是你能

最大化观察到、感受到的,而是左脑认为

所以用《五天学会绘画》的逻辑来推论:

逻辑推理能力强、时间观念强,同时感受

因为感受力差, 所以没那么敏感和情绪 化,整个人体现为情绪稳定,甚至刻板;

更容易根据规则调适自己,更自律,更容

能在别人已经有结论的地方, 建立自己的

新观察,并且不太喜欢听已有的逻辑;

* 难以控制自己的情绪,能激情地表达自

这些人还有一个特点是时间观念差,比如

开会原本预计一个小时, 激情上来了, 可

能变成4个小时,把后面的事都耽误了。

这样的人非常自我,也因此会非常自私。

这两类人,哪类人适合做产品经理?

答案是,自我的人更适合做产品经理。 因

为创造力是自我的延伸,而控制力是自律

创造力要求对自我有极深的体察和释放,

但控制力是自律的体现,是社会化的产

人长期关注什么,就会认为什么东西更重

自我的人长期关注的就是自己, 所以必然

自律的人,长期关注的是外部的边界和规

-种人更关注我喜欢什么,而另一种人更

比如说,联想培养的人是自律的人,腾讯

我曾给不同的企业推荐过几个很优秀的腾

讯产品经理,对方的评价都是:这个人太

自我了,对自己考虑得太多,没办法用。

我心里默默想,你们为什么不深思一下,

为什么你们觉得没办法用的人,腾讯可以

还有一个问题,为什么优秀的女性产品经

理很少? 其实本质原因是相同的。我们上

一节讲了集体人格,女性也是一种集体人

所有的社会观念在潜移默化地要求女性,

说女性应该是隐忍的、体谅的、照顾他人

感受的。在这种集体人格的塑造下,女性

很难去为难别人,容易觉得过意不去。自

我曾与一个很优秀的产品经理一起协作。

他要挑一张App的开机图,图片闪现时间

其实不到1秒。他挑了100多张图都不满

意,最后挑到设计师无法忍受,提出了辞

当我告诉他,和他配合的设计师要辞职

时,他的第一反应是:"新的设计师什么时

一个优秀的产品经理,比如乔布斯,会把

他的设计师和工程人员逼疯,会把对方骂

得死去活来。这么做是因为乔布斯真的受

不了,但他根本不关心与自己合作的人是

刚才我们说的产品经理的特点--感受力

强、暴躁、情绪化、无时间观念、自我、

所以,一个优秀的产品经理,有可能是一

个在工作集体中或者生活中让你觉得非常

说到这里,可能会有人问:我应该自我

当你问出这个问题的时候,本质上你关注

的就是规则与边界, 其实你就是个挺自律

但是,我们可能每个人都是在这种自律

的、集体主义的氛围中长大。所以即使再

自我的人,可能都得有一部分学会自律。

你可能还会问:未来我应该释放哪一方面

找到你自己的愉悦或者恐惧吧。

靠愉悦驱动的人,往往自我。

这两者,都会催生非常优秀、非常成功的

每个希望成大事的人,都需要想办法接纳

与自己完全相反的那个人,让他成为你亲

—• 模块小结 •—

到这里, 第一模块---同理心, 就讲完

我们内在的愉悦、恐惧、潜意识与集体人

当你要认识一个人,或者要做一个产品

时,你要思考自己到底要在哪个层面下功

你还是要回到自己的内心,看到自己的愉

写留言 ⇧

分享

格,共同形成了我们自己。

• 靠恐惧驱动的人,往往自律。

自私......乔布斯每条都符合。

找到自己,接纳他人

呢? 还是应该自律呢?

我并且自私的人天然没有这种障碍。

岳碧使

则,所以这类人有克己奉公的精神。

物,是对别人的体谅与迁就。

而右脑发达的人,就正好相反:

己,具有人格魅力。

自我的人更适合做产品

的延伸。

要。

用。

格。

职。

死是活。

讨厌的人。

的人。

的能力呢?

人。

了。

夫?

Aa

密的合作伙伴。

候到?得接着改。"

自私:

关注什么是对的。

更能够容纳自我的人。

画的过程中得到了启发。

--《五天学会绘画》。

差异。

脑。



你还是要回到自己的内心,看到自己的愉 悦与恐惧,看到自己的天分,看到用户的 愉悦与恐惧,了解他们的潜意识和集体人 格,不要触发他们的防御。

这就是你的起点。

从这个起点开始,我们要进入第二模块: 机会判断。

第二模块的第一节课,从一个点开始--点线面体的战略选择。

→ 课后作业 •—

- 1. 你觉得你是一个更加偏自我, 还是一个 更加偏自律的人呢?
- 2. 你有没有过与"和你完全相反的人"合作 的经历?如果有,你们是怎么相处的?

除了回答以上的问题之外,如果你有任何 关于产品的问题,欢迎你在留言区分享。



点击图片可分享

'・产品思维30讲

一个用户到第一桶金



