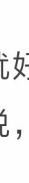



04 同理心训练：怎样理解愤怒与恐惧

 梁宁 昨天



04 同理心训练：怎样理解...

09:14 4.32MB



梁宁亲述

上一课我们讲了愉悦与难受。这一课我们讲愤怒和恐惧。

就好像愉悦与难受是一对感觉，满足就愉悦，得不到满足就难受。

愤怒和恐惧也是同生的一对感觉，都是来自于被侵犯。

但是因为个体不同，对侵犯者的体量判断不同。所以，有时是愤怒，有时是恐惧。

什么是愤怒

愤怒，就是感觉到自己的边界被侵犯。

动物都有自己的边界。

我们都见过，一只狗、一只猫都会用尿液划定自己的领域。如果一只猫在自己划定的领域里，来了另外一只猫，自己的边界被侵犯，这只猫就会愤怒。

人的边界呢？就是自己的存在感的边界。

比如职场上，一个人去抢另外一个人的工作，就是侵犯边界。

比如，两个女的，开车刮蹭，不一定愤怒。但是如果对方坐她老公大腿上，这个女的肯定就愤怒了，因为边界被侵犯。

什么是恐惧

一只猫在自己的领域里，来了另外一只猫，边界被侵犯，这只猫就会愤怒。

但如果来的不是另外一只猫，而是一只老虎，猫就不愤怒了，它会恐惧。

几个人要来拆你家房子，你可能是愤怒。

但如果龙卷风来了，你就不愤怒了，你就恐惧了。

如果你仔细去分辨，不同的人，愤怒和恐惧的点也不一样。

你会发现英雄人物，在常人会恐惧的点，他体现为愤怒。

如果有人侵犯你，比如有人打骂你或者抢劫你，你可能呈现为愤怒，也可能呈现为恐惧。

比如《勇敢的心》里的华莱士，面对苏格兰统治者的残酷，99%的人都恐惧了，而他是愤怒，所以他是英雄。

本质上，愤怒其实是一种恐惧。

焦虑呢？焦虑也是恐惧。

它来自对恐惧的想象。因为是想象，所以无从逃避，所以是一种持续的恐惧，就会内化为焦虑。

羞耻感呢？羞耻感也是一种恐惧，它来自对社会评论的恐惧。

这一讲，我想和你认真地谈一下恐惧。

为什么？因为恐惧很重要，是我们观察人和做产品，非常重要的点。

一、恐惧是边界

看到火，你就不会伸手，因为有恐惧。

看到风高浪大，你就不会出海，因为有恐惧。

恐惧会困住一个人的手脚。

两个朋友，约我去给一个很大的上市公司CEO去讲互联网。还想着如果可以，是不是可以一起帮他做战略规划什么的。我们聊了一下，我就放弃了。

我和朋友说：帮这位大佬做互联网战略的这事，我做不了，你也做不了。

因为他根本不是看不到互联网的重要和强大，而是他的恐惧，把他在现有的位置、现有的业务里捆得死死的。除非他能卸下恐惧。

如果他能卸下恐惧，很多事，他自己就做了，因为他其实都懂。而能帮他卸下恐惧的人，既不是我，也不是你。所以呢？算了吧。

这也是我在讲产品之前，要先讲同理心的原因。

当你很努力地想说服一个人，去做一件你看来非常正确的动作时，对方不动，不是道理他不懂，而是他内心有恐惧，但他不愿意告诉你。

在我少不更事的时候，经常几小时几小时地劝别人干这干那。

我劝过别人辞职，劝过人分手，劝过人转行，劝过人创业。我一直觉得自己道理讲得可对了，对方也全听明白了，但之后大家多半还是会选择在原地受苦。

后来，我明白了，劝人就5分钟。5分钟没说动的事，就不再劝了。而是应该想想，捆住他手脚的是是什么。是什么把他压在那里，让他没办法往前走。

所以，我看到有人在一个没啥前途的公司岗位上待着不辞职、不转行，在一段没有爱的关系里呆着被折磨而不离开，不是对方对她好，有承诺，而是对方抓住了她的恐惧。

所以，知道道理，依然过不好这一生。

就像我上节课讲的，后天的知识技能道理逻辑都是一个一个的App，而你内在的愉悦、恐惧才是操作系统。

有时候你不是缺某个App，而是你的操作系统，只能支撑你到这里了。

看到一个人的恐惧，你就基本上知道他的边界在哪里。很多人，我都知道他的恐惧是什么。但是，好像马云没有恐惧，罗振宇好像也没有恐惧。所以，暂时，我还看不到他们的边界。

二、恐惧是动力

我们第一节课说，愉悦和满足感会支撑一个人在一个地方投入一万个小时，从而使这个人成为天才。

其实恐惧是另外一种动力。

甚至比愉悦的动力更为强大，或者说更强劲。

有时候，你看到一个人兢兢业业，完全忽略自我的身体感受和家庭体验，一切以这件事为核心，彻底忘我。他是因为愉悦吗？很多时候，是因为恐惧。

所以，面对一个年轻人，如果他在工作中，既没有愉悦，也没有恐惧。你基本上可以判断，他在这件事上，不会有什么成就。

三、恐惧是痛点

做产品就要抓痛点，我们都了解。

但是什么是痛点？

很多人会把“难受”当痛点。

生活中确实有很多不爽，我们已经说了很多词了，生气、烦躁、不爽、痛苦、厌倦、悲伤、烦恼、茫然。

要么做一个让人愉悦到爆爽的产品，要么做一个可以帮人抵御恐惧的产品。

如果做一个看上去可以某种程度帮人不再难受，而在“爽”和“恐惧”无所作为的产品，那就是一个不痛不痒的产品，也许也有人会买单，但绝不会大火。

每个人的痛点都是他的恐惧，恐惧就是痛点。

人们会为了解决恐惧，毫不犹豫地花钱。

所以中国的医疗和教育，是最大的市场，为什么？对生存的恐惧。

为什么医美产品比普通化妆品贵那么多？对青春流逝的恐惧。

听罗辑思维、用得到，为什么啊？认知焦虑，还是恐惧嘛。

——◆ 本讲小结 ◆——

总结这节课的内容，就是如何找产品的接入点，或者怎么改变自己的人生。

其实就是四个字：

直面恐惧。



直面恐惧。

——▶ 课后作业 ◀——

我们需要体察自己的情绪，然后在这种情绪中看到产品的机会。

你可以分享一下：

- 1. 你最近看到了什么样的产品，是在力图帮你抵御恐惧？
- 2. 哪些产品把你的恐惧解决得很好？
- 3. 哪些产品是想解决你的恐惧问题，但其效果很勉强？

欢迎你在留言区写下答案。

 今日得到

1月8日

【同理心训练：怎样理解愤怒与恐惧】

恐惧是一个人的发展边界；
恐惧也是一个人的前进动力；
恐惧还是产品的痛点。

要么做一个让人愉悦到爽的产品，要么做一个可以帮人抵御恐惧的产品。

《梁宁·产品思维30讲》
「得到」App出品·大师课



点击图片可分享

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

