7:39 Д 🛜 🗫 84% \leftarrow 01 发刊词 | 产品能力是 每个人的底层能力 昨天 01 发刊词 | 产品能力是每个... \downarrow 4.10MB 梁宁亲述 你好,欢迎来到《梁宁·产品思维30 讲》。 我在IT和互联网行业工作了20多年,写过 代码,做过销售,当过高管。创过业,卖 过公司,也做过投资。 如果问我做过这么多的事, 最喜欢哪一 样? 我会说,做一个产品人,做产品。 为什么呢? 因为我觉得产品能力是人生的一个底层能 力。 拥有产品能力,能让你有一种踩在地上的 自信和踏实感。 为什么产品能力是人生的底层能力 我们大家都是从一无所有走过来的。 我还记得那种茫然无措的感受。 因为没有认知框架,所以每天面对着各种 正面、负面的信息,任其冲击情绪,却不 知道如何处置。这些信息到底什么重要, 什么不重要,应该如何识别? 我们害怕自己的才华得不到赏识; 自己努力了,却总是被diss;没有得到正 面的反馈,得不到回报。 还会有人会自怨自艾,没有家庭背景,没 干爹,没靠山。 还好,在今天这个时代,如果让我给一 个建议, 那就是培养自己的产品能力。 以上这些都不重要,产品能力会给你自 信。 为什么? 产品能力就是训练一个人:判断信息,抓 住要点,整合有限的资源,把自己的价值 打包成一个产品向世界交付,并且获得回 报。 别怕茫然,别怕被diss,别怕推倒重来。 因为从一个普通人,到成为一个产品人的 过程,其实就是一个人学习建立认知框架 的过程。 先建立信息的秩序, 再建立自己内心的秩 序。在一片纷杂里,你会知道自己该放弃 哪些点,抓住哪个点,慢慢建立起掌控。 这个过程里,你会碰到数不清的diss,被 各种吐槽,被指着脸批评,还有数不清的 推倒重来。这就是一个产品人生活的常 态。 丘吉尔说: 如果你到了地狱, 那就继续保 持前行。 产品的人生就是天天被打击。既然这就是 生活的常态,放下担心,你会在打击中变 得健壮。 所以,你就会拥有产品人的一项基础能力 :抗挫折、抗打击的能力。 另外,别怕没有家庭背景,别怕没靠山、 没干爹。 因为做一个产品人,我们只认一条"用户 驱动"。 从第一个用户走向第一桶金 今天,全球市值最高的7家公司,美国有 微软、苹果、Google、Facebook,中国 有腾讯、阿里、百度...... 这些企业,在他们刚开始的时候,没有矿 产土地资源,没有高官权贵加持。 就一帮年轻人,在租来的办公室,靠自己 的大脑,靠自己的创造力,在互联网的空 间里,"无中生有"地创造了以前没有的空 间与体验。 改变了我们的生活,也改变了世界的面 貌。 不到20年的时间,他们生长成当今世界 上,拥有最多财富和社会影响力的个体。 一无所有的年轻人,从一个用户开始,拿 到人生的第一桶金,然后建立自己的世 界。 马化腾、马云、李彦宏、刘强东、王兴、 李学凌、姚劲波等等,几乎都是这样从普 通人,变成了行业大佬。 他们是怎么做到的呢? 他们是如何拥有用 户?如何建立"用户驱动"的呢? 这就是我这套课程要讲的内容。 产品思维,到底讲什么内容 我会用5大模块一共25讲,教你怎么看到 用户、倾听用户、判断用户,怎么能够与 用户建立连接,并且在用户的交互反馈中 去迭代和优化。 1. 教你怎么去观察,怎么判断。 2. 如何建立一种系统能力,以此去向用户 交付一种确定性。 3. 如何建立交互能力,接着在不断的连接 与迭代中,深化你和用户的关系。 你可以说我这套课是讲产品的,你也可以 说我这套课是讲人的。 或者说,这套课是从产品的专业视角,来 看人和人关系的。 或者说,基于对人和人关系的感知,来讲 怎么做产品的。 都对。 因为产品只是你用来服务用户的介质。随 着科技会进步,产品会迭代,公司的形 态、组织的形态都会发生变化。 但是你最终要服务的对象,那个人,他未 被满足的需求、人的心与人性并没有那么 大变化。 感性一点说,通过这30讲,我希望帮助你 拥有三个东西: 第一是一双眼睛,是发现痛点、找到破局 点的敏锐之眼; 第二是一双手,是动手优化、着手改变的 行动之手; 第三是一颗心,是洞察人性的同理心,懂 得自己,懂得用户,懂得一个产品上,每 个细微的小点给到人的满足感、确认感和 依赖感。

新年第一课,你能从这门课收获什么 作为得到的新年第一课,我希望这门课能 够帮到以下几类朋友: 我希望这些课程能够帮到那些曾经像我-样茫然的年轻人。

产品能力是动手能力、是掌控能力,希望

通过这30讲的课程和练习,你能够到找到

与现实世界真切连接的踏实感, 知道如何

分辨要点,找到抓手,建立掌控感,不再

我希望这些课程能够帮到那些希望自己有

相信自己的双手,相信自己的动手能力,

我希望这些课程能够帮到那些在世界上感

世界是如此的不可知、不确定, 但是通过

我们的系统能力, 我们可以应对和消化这

种不确定。为他人的生活中,提供一点小

小的确定,一点小小的依赖,通过产品与

人对话,与人连接,其实也是一种温暖。

我希望这些课程能够帮到那些立志优化这

个世界,在这个世界上留下痕迹的人。

世界如此精彩,我们当然不能置身局外。

很高兴在这一年的开始之际与你相遇。

切清晰与分明起来。

回报。

Aa

的确定性,并与人彼此依赖。

谢谢,2018,我们一起加油。

希望这一年,世界在你眼前展开,希望-

愿你能够在这个不确定的世界,建立自己

愿你向这个世界交付你的价值,并且获得

写留言

ſŊ

一技之长,踏实地生活的人。

到孤独的人。

茫然和被动。

比什么都踏实。



谢谢,2018,我们一起加油。

课程更新时间:每天20:00 (从1月8日到 2月3日,每天不间断更新,还有不定期彩 蛋)

WB.	
梁宁・产品思维30讲 课表	
发刊词	产品能力是每个人的底层能力 案例:用户体验与结婚教练
同理心	同理心训练:怎样理解愉悦与不爽 同理心训练:怎样理解愤怒与恐惧 同理心训练:产品要顺应用户潜意识 警惕"集体人格"的误导 自我与自律,哪一种更贴近产品精神?
机会判断	机会判断:点线面体的战略选择 机会判断:怎样找到有势能的趋势 痛点、痒点、爽点,都是产品机会 两套经典的用户画像 设计产品时要包括产品的场景
系统能力	怎样用系统能力给人提供确定性 案例:小米的效率革命 案例:微信的小步迭代学问 案例:迭代时,微信怎么做取舍 案例:猎豹如何找准关键任务
用户体验	用户体验的五个层次 怎样绘制用户体验的地图 服务蓝图的核心要素:峰值、终值 上瘾机制:用户激励系统 名字是你的文化资产
创新模式	用"用户价值公式"衡量创新 怎样用交叉视角发现创新 案例:亚朵酒店怎样向跨界借力 为什么独角兽大多有三级火箭? 颠覆式创新等于推翻旧价值网
产品世界观	看产品的微观、中观与宏观视角 为什么人生逻辑大于商业逻辑 怎样连接客观世界、过去与将来
产品世界观	为什么人生逻辑大于商业逻辑

点击图片, 查看大图

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

