



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。

今日得到

1月

11日

【自我与自律，哪一种更贴近产品精神】

靠愉悦驱动的人，往往自我。

靠恐惧驱动的人，往往自律。

这两者，都会诞生非常优秀、非常成功的人。

《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

留言精选

写留言