100条产品设计知识点与案例手册

Day 5

1 【弗洛伊德口误】

6【示能】

2 【焦点小组(Focus Group)】

7 【反馈】

3 【可视性】

8 【多尔蒂门槛】

4 【约束】

9 【概念模型】

5 【意符】

10

【不值得定律】



【弗洛伊德口误】

弗洛伊德认为,一个人平时不经意间出现的诸如口误、笔误、动机性遗忘、童年回憶遗忘等差错并不是无意义的,而是受到其<u>潜意识</u>的影响。例如,当某人在开幕式上出现口误,把"宣布开会"说成"宣布闭会"时,这代表了他心里事实上不愿意召开会议。

【案例】

1988年,时担美国副总统的老布什(George H. W. Bush)例行访问爱达荷(Idaho),就农业政策发表演讲,并对里根总统表示感谢,演讲在电视上直播。他说:"我们有过成功,也犯过错误,遇到过性······挫折。"(setbacks口误成sex)

【脑洞题】

你有没有经历过或者发现过别人的"弗洛伊德试口误"?分享一下吧~



【焦点小组(Focus Group)】

焦点小组是一个主持人面对6-12名的一组用户,既有按照访谈提纲进行半结构式的交谈,也有半自由式 的小组讨论,用于观察某一群体(有共同特征的用户)对某个主题的观点、态度和行为。

【案例】

任天堂在发布一款面向青少年的游戏主机之前,会组织6~12个青少年,形成一个焦点小组,采访 他们对于游戏主机最关注的是什么,并且会留有时间让他们对这个问题自由讨论,借此了解他们的 预算、目前拥有什么游戏主机以及为什么购买他们。

脑洞题

除了线下组织之外,还可以通过什么其他的方式组织焦点小组?



可视性指所设计的产品能不能让用户明白怎样操作是合理的,在什么位置及如何操作。

【案例】

你一定试过对着一扇应该推开的门猛地一拉却发现门纹丝不动。对于一扇需要推开的门,在门用来推开 的一边贴上一个垂直方向的平板。竖牌是自然的信号,可以轻松地暗示用户要做什么,不需要做什么。

【脑洞题】

对于一扇需要平推开的门,需要怎么做才能轻松暗示用户要平推呢?



【约束】

约束就是让产品不具备其他功能或选择,从而限制用户的操作范围。这就是为什么很多东西我们以前都没用过,但总是能很快上手的原因。

【案例】

比如一辆乐高的玩具摩托车,即便你以前没玩儿过,也能很快就把它组装起来。因为它的轮子只能装在前叉上,手臂只能装在小人的躯干上,每个部件的接口都不一样,可以执行的操作就那么几种,多尝试几次,我们就能把这个玩具摩托车组装好。

【脑洞题】

下面的A、B两款微波炉,哪一个的约束更强,如果要最大化约束,应该是怎么样设计?





【意符】

意符是一种提示,告诉用户可以采取什么行为。

【案例】

有些商场的大门上,会写上"推"或者是"拉"的提示,这个推和拉就是一种意符。 意符不仅可以用视觉的方式来展现,声音也可以起到意符的作用。门锁锁好的时候,会发出"咔嚓"一 声。面包片烤好之后从面包机里跳出来的声音。这些声音都是一种意符,能传达给人某种信息。

【脑洞题】

每天起床到上班/学的过程中有什么意符吗?有哪些曾经被你误解过的意符?



【示能】

所谓的示能,就是指某些物体本身就有的、特定的交互方式,不需要解释, 它直接就可以被感知到。

【案例】

一把椅子,不管它怎么设计,一定会有一个平面,咱们还是能认出它是一把椅子,可以坐人。这里面的"平面",就是一种示能。一出现平面,人们就会天然地认为,这个地方是可以坐的。

【脑洞题】

深泽直人的壁挂式CD播放器的拉线的示能是什么?这种示能还被用在哪些地方?





一个好的设计,一定要有及时的反馈。当然,反馈也不能太频繁,这会打扰到用户。

【案例】

很多遥控器按一下就会发出"滴"的一声,完成一个操作要按好几下遥控器,这时候连续的滴滴声就会搞得人心烦意乱。



【脑洞题】

Fence(一款PC桌面分区软件)在用户双击桌面分区的时候会卷起同时有弹窗提醒,而且会提供"不再提醒"的选项。如果一个用户多次误操作双击了分区,但每次都只是关闭弹窗而没勾选"不再提醒",那每次双击都还应该有提醒吗?应该怎么做更好?



【多尔蒂门槛】

上世纪70年代,Doherty提出系统需要在 400ms 内对使用者的操作做出响应,这样才能够让使用者保持 专注,并提高生产效率。

【案例】

尽管如今的算力已经可以将响应时间降低到50ms,但我们依然需要「合适时长的」动画作为计算机反馈和大脑反应之间的润滑剂,而不至于让程序使用起来太干涩,也不至于让大脑一直处于应激反应的阶段而感到疲劳。谷歌在 Material Design 中明确规定了过渡动画的 Speed 这一项就说明了这点。

【脑洞题】

如果遇到网络问题,加载缓慢,如何减少用户等待的焦灼感,优化等待的体验呢? 用户体验是一门关于情感和逻辑的学问,而不仅仅是一个统计数字就能解释的,让程序对某一操作的反馈时间(包括响应+动画)符合用户对该操作的预期才是让用户「上瘾」的关键。



【概念模型】

对真实世界中问题域内的事物的描述,这种模型会对用户提供暗示一产品内某一条功能流程的使用方法。

【案例】

电商APP会根据用户在现实中购物时的心智模型,采用「挑选」→「加入购物车」→「结算」→「付款」→「成功」的概念模型。

【脑洞题】

陌生人社交APP的概念模型是什么?



【不值得定律】

倘若一个人从事的是一份自认为不值得做的事情,则往往会保持冷嘲热讽,敷衍了事的态度。

【案例】

企业在新研发和推广产品的过程中,如果一开始就对这个产品并不抱有希望,并且对产品的市场价值不 认可,觉得它对于公司的发展也可有可无的话,那么这个产品的很难推广开。首先企业不会花费很多的 心思和成本去做这个产品,其次缺乏诚意的产品消费者也不愿意买单,缺乏市场支持的产品的生命周期 的长短可想而知了。

脑洞题

做一百个产品还是做好一个产品?