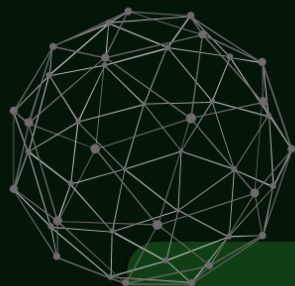


# 产品思维

您是什么样的产品，留下你的画像



## Product thinking

### 互联网产品思维（导论）



Power by @Chenwind  
Charles liu（刘腊字）  
ic18@163.com



## Chapter 2 Class 1 lesson 1

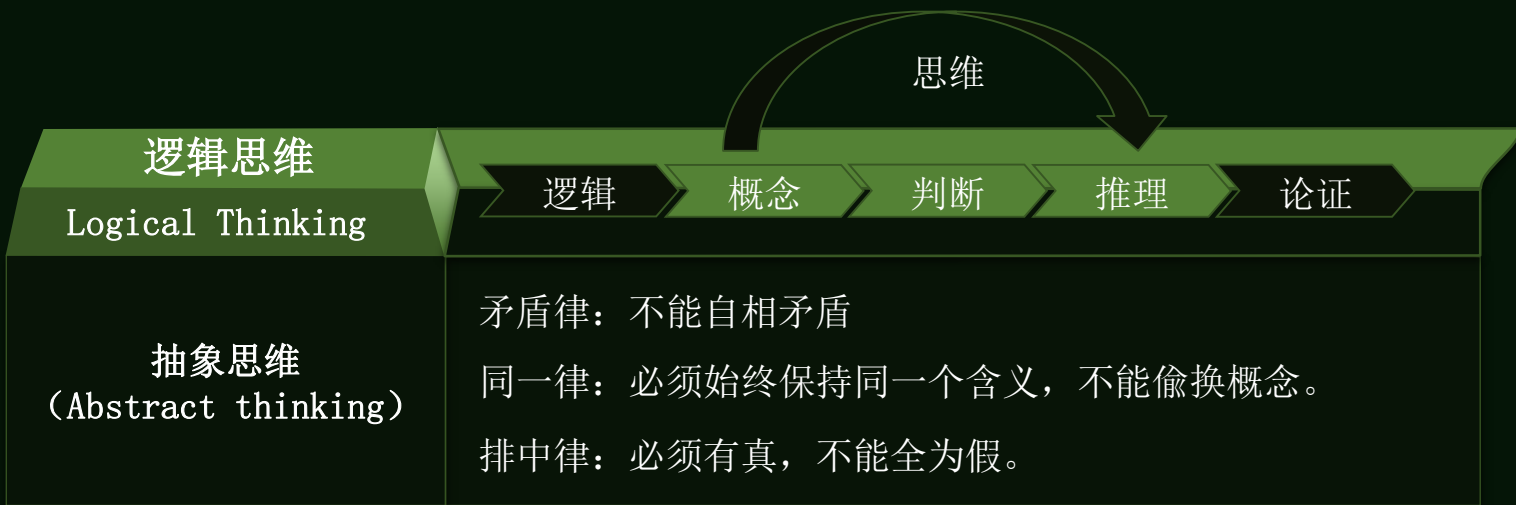
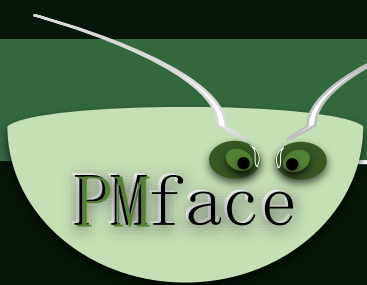
产品思维

逻辑思维

思维总论







传统逻辑的直言判断表达有四种类型：

(1) 所有A都是B： (2) 有些A是B： (3) 所有A都小是B： (4) 有些A不是B

所有女人都是爱美的。  
小妖是女人  
所以小妖是爱美的。



女人是爱美的。  
小妖是女人  
所以小妖是爱美的。



所有爱美的人都是女人。  
小妖是女人  
所以小妖是爱美的。



有些女人不爱美的。  
小妖是女人  
所以小妖是不爱美的。



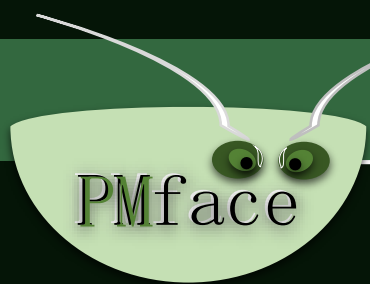
# 思维误区

以产品的方式思考问题的过程



反证误区	如果小妖在吃饭，那么小妖嘴在动	
	小妖没有吃饭。所以，小妖嘴没在动	
反证误区	如果小妖在吃饭，那么小妖嘴在动。	
	因为小妖嘴在动。所以，小妖在吃饭	
思维惯性 误区	如果小妖在吃饭，那么小妖在饿了	
概念误区 (维度不同)	有三个人到一家旅馆投宿。三人共给了服务员30元，但老板却要服务员还给他们5元。老板说：“店里有规定：凡消费满30元，一律优惠5元。”服务员偷偷拿了2元，只给了那三个人3元（每人一元）。这样，就等于只交了27元。这27元加上服务员拿走的2元，一共29元。那么，剩下的1元钱在哪里？	

贷款（基）	100元	年利率18%	月利率1.5%	日利率万分之五
存款（行）	100元	5%	月收入0.46元	日收入0.013元
个人贷款（支付宝）	100元	6.5%	月收入0.54元	日收入0.018元



# 思维欺骗

以产品的方式思考问题的过程



视觉欺  
骗

1000加上40，再加1000，再加30，再加10000，现在加上20，再加一次1000，现在加上10，总数是什么？

逻辑欺  
骗

Mary的父亲有5个女儿，第1个女儿Nana，第2个女儿Nene，第3个女儿Nini，第4个女儿Nono，第5个女儿的名字是什么？

行为欺  
骗

一个哑巴想买牙刷，他模仿刷牙的动作，成功的向店主表达，也完成了购买。现在如果一个瞎子想买一副太阳眼镜，他要如何表达？



超值的风干牛肉干

原价：~~300元~~

购买价：**108元**

**促** 100减5元，200减**15**



假设

假设有一个池塘，里面有无穷多的水。现有2个空水壶，容积分别为5升和6升。问题是如何只用这2个水壶从池塘里取得3升的水？

排除

一个三角形，或者是锐角三角形，或者是钝角三角形，或者是直角三角形。这个三角形不是锐角三角形和直角三角形，所以，它是个钝角三角形

反证

如果一个图形是正方形，那么它的四边相等；这个图形四边不相等，所以，它不是正方形

### 235. 孩子与父亲

根据题目所给的条件，你能否判断出下面的孩子分别属于上面哪个爸爸？

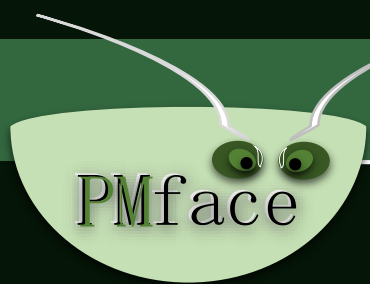


### 238. 丈夫和妻子

根据题目所给的条件，你能否把上面的丈夫和下面的妻子正确配对？







# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程



- Product Manager
- Requirements Analyst
- Product Marketer
- Product Designer
- Product Operations

- 思维
- 技巧
- 技能
- 工具

- 需求获取
- 需求整理
- 需求分析
- 需求挖掘

## 阿瓜约效应

在购买心理学中存在这样一种现象，一位买主对产品质量满意，他会把他这种好的感觉告知其周围的 8 个人，而对产品不满意的话他却会把他不好的印象至少告知周围的 20 个人。

有一个故事说，一位裁缝在吸烟时不小心将一条高档裙子烧了一个窟窿，致使其成为废品。这位裁缝为了挽回经济损失，凭借其高超的技艺，在裙子四周剪了许多窟窿，并精心饰以金边，然后，将其取名为“凤尾裙”。不但卖了个好价钱，还一传十、十传百，使不少女士上门求购，其生意十分红火。该裁缝这种思维方式确实值得称道。





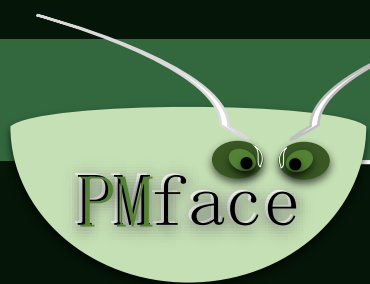
## Chapter 2 Class 1 lesson 2

产品思维

逻辑思维

思维方法

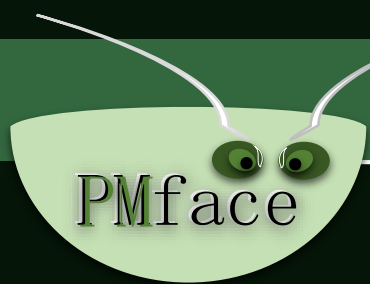




# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程





# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程



Product  
Manager

Requirements  
Analyst

需求获取

需求整理

需求分析

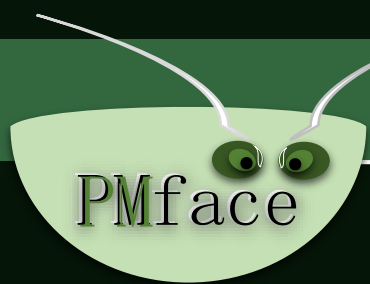
需求挖掘

原型法  
头脑风暴  
用户访谈法  
问卷调查法  
标杆分析法  
观察不期而遇的用户  
各种会议（如用户大会、展览会、学术研讨会等）  
现场支持  
和支持团队（运营团队、技术支持团队）谈话  
客户热线  
客户满意度调查  
用户行为分析  
合作开发

- ①规律、原理和规则。
- ②命题，说明，解释，论证
- ③理性，推理
- ④尺度，关系，比例，比率

分析与综合  
分类与比较  
归纳与演绎  
抽象与概括

发散思维又称辐射思维、放射思维、扩散思维或求异思维。



# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程



需求收集

需求整理

需求分析

需求挖掘

散点需求

- 市场调研
- 用户投诉
- 客户要求
- 业务方
- 运营方

可获取

演绎

判断

分类

需求LIST

可判断

可确定

可执行

● 想要个聊天系统

● 加一个评论功能

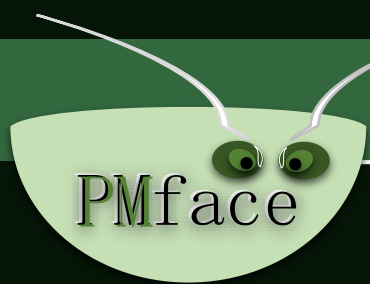
● 能不能自动退款

● 界面太丑了

● 能一键处理审批吗?

● 无法退款, 垃圾玩意

● 想要个聊天系统



# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程



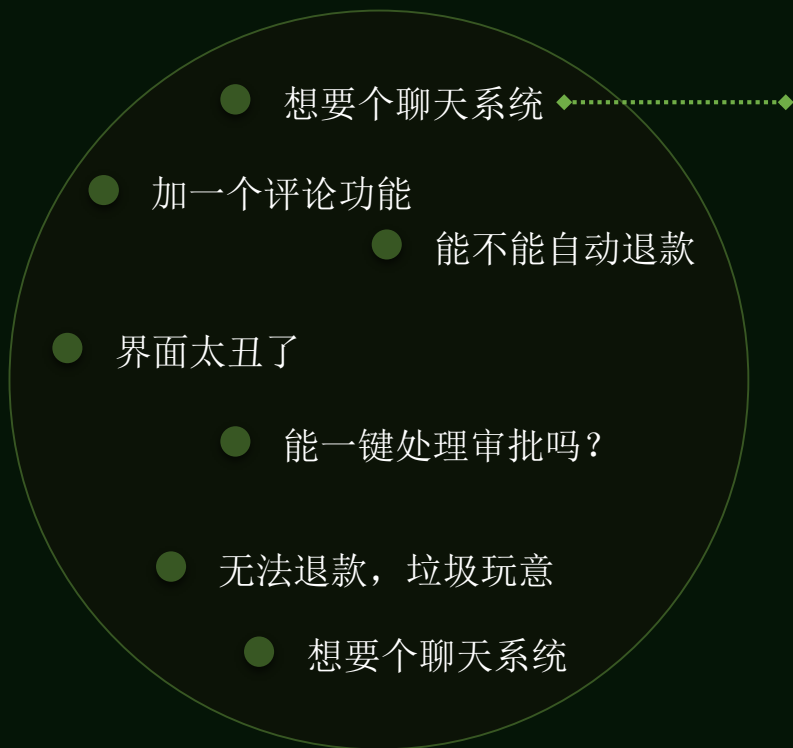
需求收集

需求整理

需求分析

需求挖掘

演绎推理 (Deductive reasoning)



思维方法

所有的女人都喜欢别人夸她美丽 (真)  
赵霞有是女人 (真)  
所以: 赵霞喜欢被别人夸她美丽 (真)

三段论

如果赵霞喜欢别人夸她美丽 (假设真), 想追赵霞就要时常夸赞她美丽。  
所以如果想追赵霞, 就要时常夸她美丽

假言

因为赵霞是人 (真), 所以赵霞不是男人就是女人  
如果赵霞不是男人 (选择真), 那么赵霞就是女人  
如果赵霞是女人 (选择真), 那么赵霞就不是男人。

选言

因为用户之间需要沟通, 所以需要一个聊天系统。

问1: 用户之间必须需要沟通是否为真?

问2: 假设用户必须聊天系统沟通, 那么现在就无法沟通了?

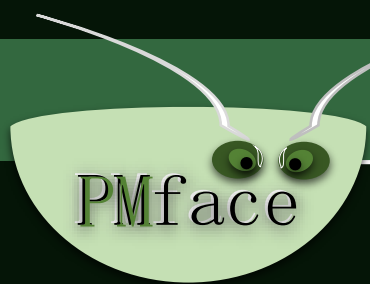
问3: 如果用户必须聊天系统沟通, 那么留言板和QQ不能沟通?

提出的需求

发现的需求

需求的真假

可判断



# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程



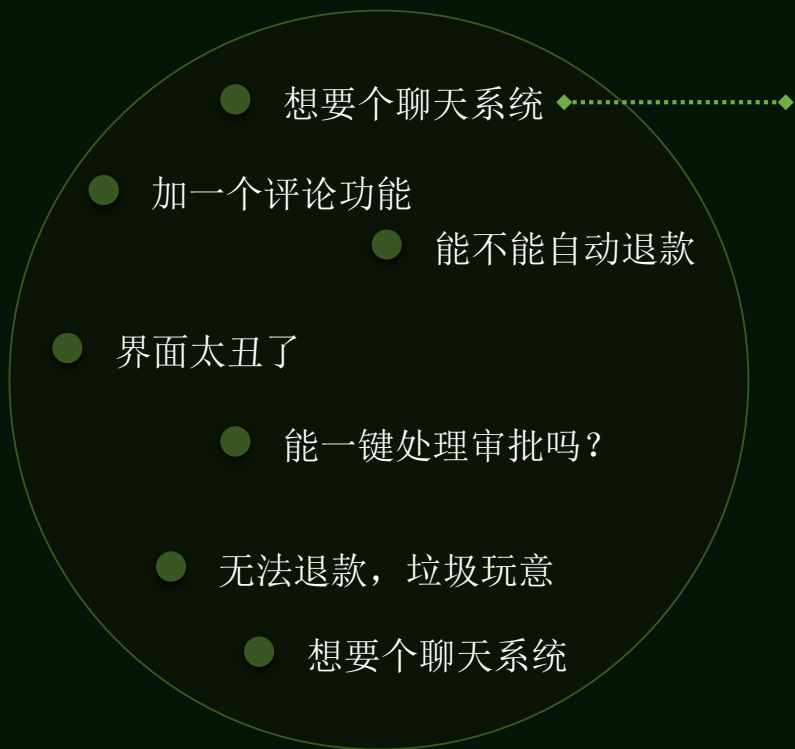
需求收集

需求整理

需求分析

需求挖掘

矛盾律 (Law Of Contradiction)



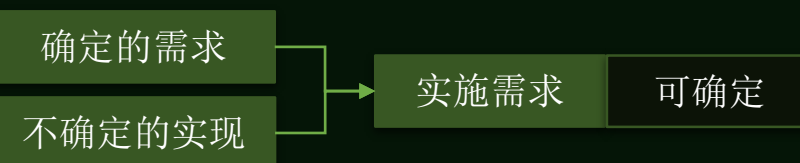
思维方法	昨天赵艳和自己的准老公结婚了。	概念
	赵艳从来没想过生孩子, 想过生孩子也没有想顺产。	判断
	赵艳从来没中过彩票, 偶尔会中5块钱。	隐藏

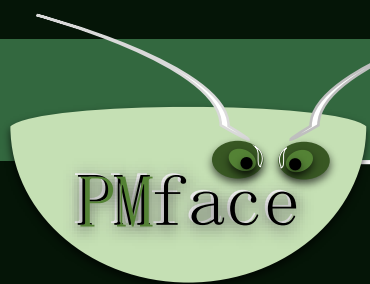
聊天系统是指A用户和B用户沟通。

问1: IM、站内信、留言板是不是聊天工具?

问2: 提高A-B沟通很重要, 没有A-B沟通会怎么样?

问3: 开发沟通能提高粘性, 是否也可能会造成反感。





# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程



需求收集

需求整理

需求分析

需求挖掘

逻辑常项(Logical Constants)

思维方法

除了焦旺所有的群成员都是女人。  
焦旺要给所有的女人送一朵玫瑰花。

● 想要个聊天系统

● 加一个评论功能

● 能不能自动退款

● 界面太丑了

● 能一键处理审批吗?

● 无法退款, 垃圾玩意

● 想要个聊天系统

任何情况下都可以向任何人使用通知功能发送手机短信

问1: 我不是注册用户可以发信息吗?

问2: 对方不是我的交易对象可以发信息吗?

问3: 对方没有手机验证, 是否可以发通知?

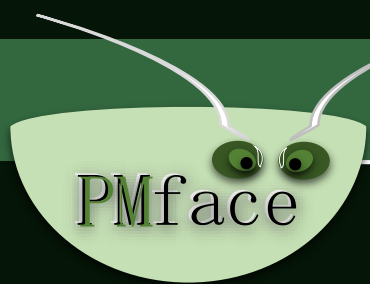
可执行的需求

不确定的因素

需求的分类

可执行





# 思维应用

以产品的方式思考问题的过程



需求收集

需求整理

需求分析

需求挖掘

通知功能：发送手机短信  
发送方：全员  
通知方：全员  
发送主体：模板信息+编辑信息



平台类产品  
期望产品  
用户+客户需求



需求收集

需求整理

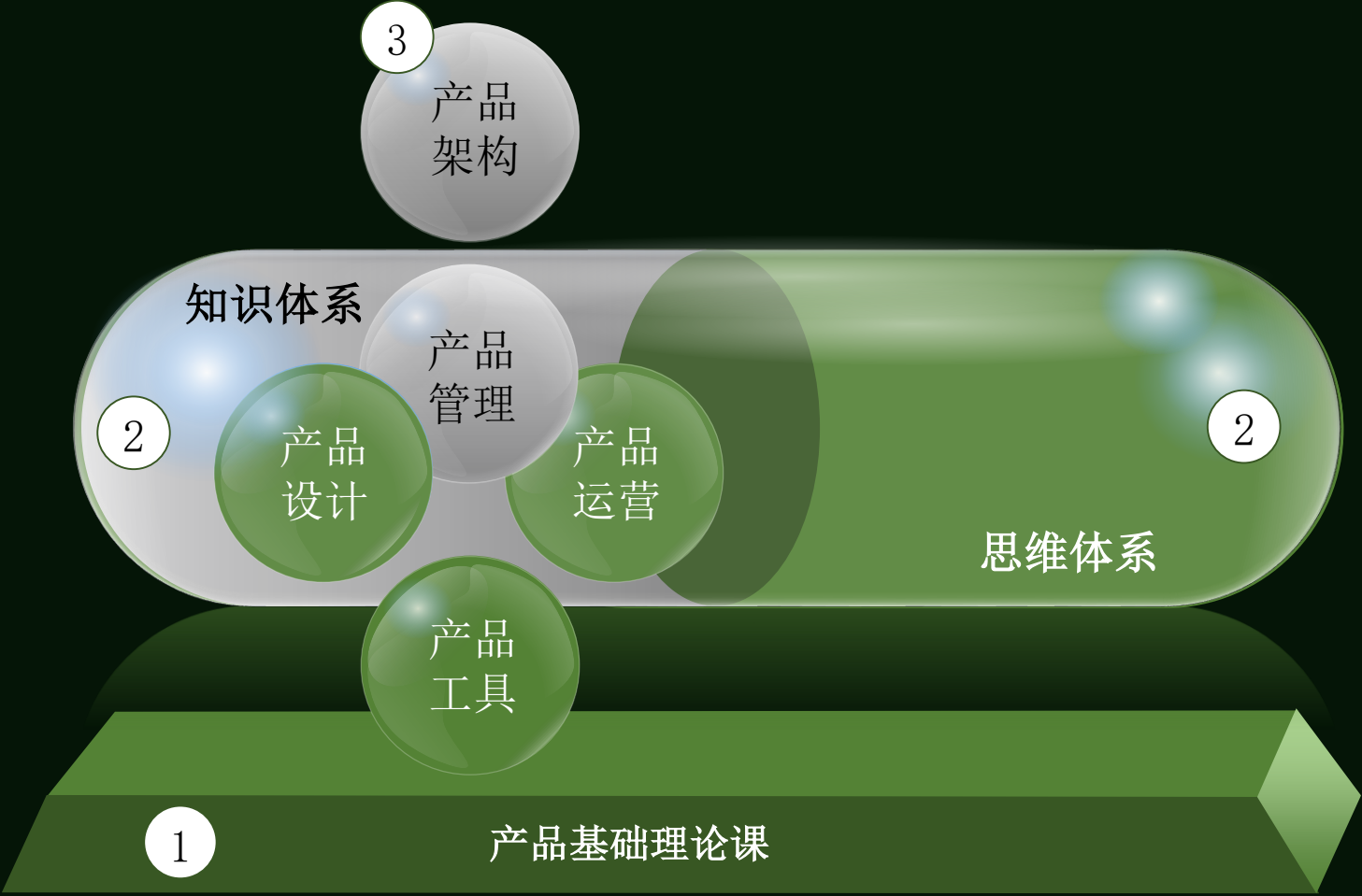
需求分析

需求挖掘



# 课程结构和报名方式

您是什么样的产品，留下你的画像



# THANKS



Pmface office

Power by @Chenwind  
Charles liu (刘腊字)  
ic18@163.com

