

产品经理必备核心能力

这不仅是我们在面试产品经理时经常会被问的问题，同时也是我们在日常产品工作中需要经常自我提问的问题之一。与很多产品经理相关的问题类似，这个问题并没有标准的答案。不同背景的人，站在不同的角度上，对于产品经理应该具备的核心能力，会有不同的见解。



产品经理的核心能力，可以归纳为通用素质与专业能力两个方面。通用素质是指这些素质与能力不只是局限于产品经理岗位，在其他岗位中它们同样被需要，包括积极主动、学习能力、思考能力与沟通能力。而专业能力相较之下则更被产品经理这一岗位所特定需要，包括需求分析能力、产品规划能力、项目管理能力与数据分析能力等。以下将逐一进行介绍。

1. 积极主动 (Ownership)

积极主动（Ownership）是产品经理最重要的一个素质。产品经理的大部分工作，都是在推进人和事。要成功推进人和事往前走，积极主动便是最重要的主观因素。更进一步说，积极主动，不仅是产品经理，也是其他很多岗位、甚至是大部分成功人士都需要具备的一项重要重要的素质。

根据产品经理面对的不同对象，积极主动可以归纳为对事情、对他人、对产品与对自己 4 个方面。

对事情

产品经理手头上总是有处理不完的事情。如果对事情没有积极主动的态度，产品经理就会被动地被各种事情牵着鼻子走。当事情过多时，你极有可能会疲于应付，最后陷入四分五裂的失控状态。产品经理对事情的积极主动，在于你能准确判断出来，经手的要处理的每件事，谁是事情的负责人，以及你应该如何去推动解决这件事。

如果你是负责人，需要你能在意识和感官层面，真正认定你就是事情的主人翁，对事情的结果负责，有克服一切困难拿到结果的习惯，进而能主动驱使与推动相关人，解决问题，拿到结果。如果你不是负责人，需要你判断出你在这件事情中的定位和责任，识别事情推动的关键，在完成所负责的部分后，能帮助负责人与下一步对接人将事情往好的结果推动，协助解决其中问题。

对他人

产品的研发、上线与运营，只靠产品经理一个人是无法完成的，它需要一个团队、甚至是多个团队协力完成，这其中的协调推动工作，

产品经理责无旁贷。对他人积极主动，在于你要主动承担这个虚拟团队的 Leader 角色，主动去领导、影响、推进与驱动他人，让他人完成你希望他们完成的任务，实现你的目标。

对产品

产品经理作为产品的负责人，从责任意识方面来说，有关产品的一切事，都与你有关，都需要你自己，或由你推动他人去完成。产品经理既能够享受产品成功时带来的荣誉，也需要承担产品受挫时的痛苦与委屈。

对自己

如果说，在产品相关工作中，当交互、视觉、研发、测试等人员遇到阻碍时，还可以被产品经理推动与协助解决，而当产品经理自己遇到困难受阻时，能推动自己的，也就只有产品经理自己了。产品经理对自己积极主动，即是在自己遇到逆境和不顺时，能够主动改变，寻求解决方案，而不是被动地接受和等待。

2. 学习能力

时代是在不断发展与进步的。尤其是在互联网行业，伴随着业务和技术的快速变化与更替，行业的淘汰率也是远高于其他行业。作为互联网产品经理，如果不保持良好的学习能力与学习习惯，疏于对行业新知识与新领域的了解，必然将很快被行业所淘汰。培养自己的学习能力，主要就是多听，多看，多学，多做。学习渠道包括书本、新媒体、资讯、行业交流、工作实践、线上与线下课程、讲座、论坛等。

3. 思考能力

思考能力对于产品经理而言，它的重要性，再怎么强调也不为过。

首先，思考，是产品经理最重要的工作内容之一，也是最能体现产品经理自身价值的地方。一方面，产品经理通过思考，设计出好的产品，为公司与用户创造了价值；另一方面，通过思考，产品经理减少了产品开发过程中的试错成本，节省了公司的人力与财力等的消耗。

其次，思考也是学习过程中必不可少的环节。只有通过思考，学习的知识才能被真正吸收与掌握。

最后，对于任何人来说，无论是在学习还是在工作上，都应该注意保持思考的意识与习惯。时刻保持对自我、生活与工作的思考、复盘与总结，能让你更加清楚地规划自己想要的人生，避开落入碌碌无为的人生轨迹。

提升与培养思考能力，可以从以下 3 方面入手：1) 经常对工作、事情形成自己的理解。对每件工作、每件事情要有自己的理解、问题与建议，并积极将思考的成果通过口头讨论、文字等方面表达出来，在与他人的沟通分享中获得新知。2) 培养多问为什么的习惯。经常对得到的信息、发展的现状追问“为什么”，通过提问来逼迫自己进行思考。通过不断的追问、思考与回答，不仅能提高自己的思考能力，同时也能逐渐培养快速识别事情本质的能力。3) 坚持定期的复盘与总结。对工作（或生活）中的心得、经验与体会进行定期的复盘与总结。一来，能让自己避免在同一个错误上跌倒两次，二来，也能为以

后可能遇到的类似问题，提供可选的解决思路与方法。所以，定期的复盘与总结，在我看来，是最重要的一种思考。

4. 沟通能力

沟通，是产品经理拿结果的重要与必不可少的手段。在产品经理的工作流程中，从需求的受理、需求的分析、设计解决方案、排期、实施、跟踪与反馈，产品经理与不同角色、不同人员的沟通工作贯穿始终。没有了沟通，产品经理根本无法驱动别人拿到自己想要的结果，只能沦为一个毫无用处的空想家。正是因为沟通在产品经理的工作中，占据着如此关键的地位，沟通能力，也成为产品经理所必须具备的能力之一。

在产品经理的工作过程中，沟通可以分为两种形式。口头沟通与书面沟通。两者同等重要。

口头沟通，简单的，例如口头上的工作交流与日常的人际沟通，复杂的，例如 PRD 的宣讲与评审。书面沟通，简单的，例如通讯工具的聊天、工作邮件，复杂的，例如 PRD、产品说明书等。关于沟通，几乎每一项都可以拿出来作为专门的主题进行详细的讨论，甚至可以说，沟通，是值得我们用一生去学习与体会的课程。上述的四项通用素质，积极主动是根本，也是最难的一点。在积极主动的基础上，有意识地锻炼与培养学习能力、思考能力与沟通能力，能为产品经理的核心专业能力的提高打下坚实的基础。

5. 需求分析能力

产品经理的工作，基本都以需求为核心，围绕需求来展开。产品经理在接收需求以后，即开始了需求分析的过程。需求分析的结果，不仅影响着产品经理的工作，更是主导了整个配合团队的工作方向，其重要性不言而喻。

在需求分析工作中，最重要的一个原则为，要透过表象看本质原因。用户说自己想要跑得更快的马，如果产品经理不假思索、未经思考，便如传声筒一般传递需求，那产品经理最终交付的只能是一匹马。但是，如果你能进一步探寻用户想要马的原因，你可能会了解到，用户要马，是想要让自己的出行更快。那么，一辆汽车可能是更好的方案。这个故事可能很多人都听过，但在实际工作中时，我们因为各种原因，却常常会忘记深究需求方提出需求背后的原因，而匆忙推进落地。

这里值得再多强调一点，产品经理最忌讳做成传声筒。所谓传声筒，即是将接收到的信息与需求，不做思考、补充与整理，直接传给下游。这是一件不负责任、且根本无法体现自身价值的行为。产品的落地，至少需要经过“业务/运营-产品-UED-开发-测试-运维”这一链路，它需要链路上的每个环节，在充分理解上游的诉求后，加入自己的分析、思考与判断，补齐上游思考空白，形成产出并往下交付，如此才能确保产品的顺利落地。做简单照搬传递上游需求的传声筒，将本应由自己完成的思考分析工作交由他人完成，不仅降低了工作完成的效率，同时也会让自己最终失去价值，落入可有可无的下场。

秉持要透过表象看本质原因的宗旨，产品经理在接收需求后，需要和需求方与相关合作方（如合规法务、风控、财务等）进行详细沟通，结合业务本质诉求、业务价值与优先级、系统实现能力、对相关合作方的影响等，综合思考后，产出最终的需求分析结果，即可实行的产品方案，进行推动落地。

6. 产品规划能力

产品规划工作区别于一般的需求分析，它是指产品经理要经常跳出各项琐碎具体的需求，站在更高的层次上，去思考所负责的产品的定位与目标，基于它的历史、现状以及要达到的目标，规划实施计划。它的实施计划，不仅符合产品本身的诉求，同时也满足了各个业务不同阶段对它的合理需求。

失去产品规划能力，产品经理很容易只满足于实现各个眼前的产品需求，只埋头看到脚下的路，很容易走着走着，就偏离了正确的方向，走上歪路。产品在满足了各个零碎需求的同时，沦入迷茫和困惑的境地，不知道下一步该去何处。因此，产品经理在实现零碎需求的同时，不要忽视对产品全局的战略思考，对产品依然保持掌控力，引导产品在满足各需求的同时，依然保持着正确的方向，逐步靠近，这就是产品规划的价值和意义所在。

同时具有良好的需求分析能力与产品规划能力，就确保了产品经理既能看好眼前脚下的路，也能看到前方，未来要去的方向，兼顾了眼前的“苟且”，也不断靠近“诗和远方”。

7. 数据分析能力

近年来，各行各业对于数据越来越重视，尤其是数据的生产大户，互联网行业。产品经理对数据进行分析，不仅能直观了解产品的结果表现，更是能挖掘出背后深层次的原因，构思解决问题的方案，并再根据方案的结果数据，进行再次分析。如此循环迭代，产品逐渐完善。

数据分析能力，基本的 Excel、SPSS、R 语言等工具只是锦上添花，更重要的是，产品经理是否有数据意识，是否针对思考的问题（例如要解决什么问题，为什么要解决这个问题，解决这个问题可能带来的收益，方案上线后问题解决的效果等），去寻求相应的数据支撑，以数据分析的结果为重要参考来解决。举个例子，用户的埋点数据跟踪，能够帮助我们了解用户实际使用产品的路径，通过判断其是否与我们预期一致，便能为该功能的后续优化提供很好的参考。

8、项目管理能力

产品方案从设计、研发测试到上线，往往都以大大小小的项目的形式推进。在没有项目经理的情况下，产品经理往往需要兼职项目管理的工作，项目管理能力也成为产品经理需要具备的能力之一。

项目管理的内容，有很多专业书籍可以学习。这里想强调的一点是，项目管理对于产品经理最为挑战的一点，是需求变更的管理。随着所接收到的信息的变化，需求变更对于产品经理来说是无法避免的。关键在于，是否能识别出变更需求的价值、目的、成本以及对项目进度的影响，是否能基于上述考虑，来给出令人信服的解决方案。有时

候受限于项目资源与时间，临时解决方案也不失为一个可以解决眼前问题的方法。

最后，产品经理是一个综合能力等各方面要求较高的岗位。产品经理的能力，很大程度上影响了产品的表现，而产品作为战略落地的工具，它的表现也影响着公司战略的落地和执行。因此，产品经理对公司的价值，不言而喻。本文介绍的这八种产品经理需要的核心能力，每一种能力都没有上限，都等待着我们在理论与实践不断摸索和总结，帮助我们成为越来越好的产品经理。