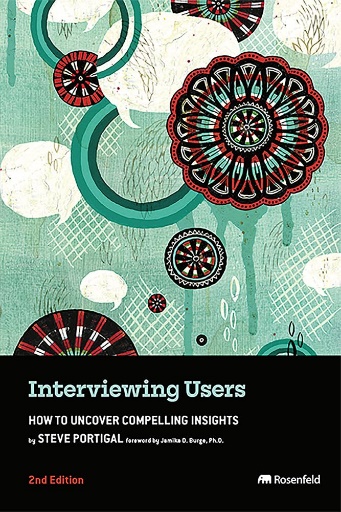
**新 书 推 荐**

**中文书名：《用户访谈（第二版）：如何发现令人信服的见解》**

**英文书名：INTERVIEWING USERS 2ND ED: How to Uncover Compelling Insights**

**作 者：Steve Portigal**

**出 版 社：Rosenfeld Media**

**代理公司：Waterside/ANA/Jessica**

**页 数：276页**

**出版时间：2023年10月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**亚马逊畅销书排名：**

**#14 in User Experience & Website Usability**

**#27 in Market Research Business (Books)**

**#29 in Industrial & Product Design**

**内容简介：**

访谈很容易，对吗？任何人都能做到……然而，真正能通过用户和客户的访谈挖掘出有价值信息的人，却并不多。

在这本经典著作《用户访谈》的全新升级版中，史蒂夫·波蒂加尔（Steve Portigal）迅速而有效地打破了“采访就是小菜一碟”的误解。他向读者展示了如何利用调查研究和物流来确定企业的具体目标，并带领读者详细了解访谈技巧、最佳实践、实地考察、文档记录以及如何整理和分析挖掘到的数据等具体细节。然后，史蒂夫进一步介绍了提问的方法和细节——从话语本身到采访者的行为，以及这些因素如何影响整个采访过程。其中甚至有一章是关于如何确保研究成果能够被企业有效利用，使自身更具影响力和价值。哦，为了方便起见，他还加入了关于研究运作的信息。

不过，这些都只是本书的冰山一角。真正有趣的部分是史蒂夫的叙事风格，以及他如何通过自己职业生涯中有趣的轶事、其他从业者的精彩案例以及只有像史蒂夫这样最有经验的用户体验研究人员才能想出的技巧和窍门，将这些信息生动地呈现出来。他还特别针对疫情期间的远程采访提供了建议，并讨论了个人偏见——如何识别和处理个人偏见，以免影响访谈。

每个人都会从这本书中有所收获。除了必要的信息外，它还是一本引人入胜的读物。如果你还想再读一本充满故事的好书，不妨看看史蒂夫的另一本书《门铃、危险与没电的电池》（*Doorbells, Danger, and Dead Batteries*）。

**谁应该阅读本书？**

* 任何有兴趣了解自己的企业是靠什么起家的人，也就是说，他们的用户是谁。
* 任何希望学习如何有效采访和倾听他人的人。
* 包括首席执行官、用户研究员、设计师、工程师、营销人员、产品经理、战略规划者、访谈者和你在内的任何人都可以从这本书中受益。

**关键收获：**

* 用户研究是公司设计和开发过程中的关键。
* 进行用户研究的最佳方式是采访用户并确定他们的需求。
* 采访可以帮助我们发现潜在的设计问题或实际存在的问题。
* 与用户面对面交流的团队更有可能创造出成功的产品。
* 实地调研要想取得成功，需要做大量的准备工作，并提前制定周密的计划。
* 绘制人类行为图需要一些关键的技术和框架。
* 优秀的访谈者总是能让参与者感到轻松。
* 问对问题就能得到正确的答案。
* 聪明的采访者会在进入访谈室前检查自己的世界观。
* 要与受访者建立融洽的关系，就要倾听，不要妄加评论。
* 研究数据是分析与综合的结合。
* 必须不断强调研究分析的重要性，以确保决策者的支持。

**作者简介：**

**史蒂夫·波蒂加尔（Steve Portigal）**是一位经验丰富的用户研究员和顾问，他帮助企业建立更成熟的用户研究实践。在过去的25年里，他采访过数百人，包括吃早餐的家庭、电影制作会计、酒店维修人员、建筑师、房地产经纪人、家庭自动化爱好者、信用违约掉期交易员和摇滚音乐家。他为商业照明控制、医疗信息系统、专业音乐设备、葡萄酒包装、设计系统、在家办公实践、金融服务、企业内联网、视频会议系统和音乐流媒体服务的发展提供了信息。史蒂夫著有两本书：本书（第一版）和《门铃、危险与没电的电池：用户研究的战争故事》（*Doorbells, Danger, and Dead Batteries: User Research War Stories*）。他还是“Dollars to Donuts”播客的主持人，在播客中，他采访了在企业中领导用户研究的人员。史蒂夫是一位广受欢迎的演讲人，他在世界各地的企业活动和会议上发表演讲并主持研讨会。

**媒体评价：**

“这是一本关于何时、为何以及如何进行用户访谈研究的最佳书籍。”

——伊丽莎白·丘吉尔博士（Elizabeth F. Churchill），谷歌高级总监

“《用户访谈》对于任何想要有效开展用户访谈的人来说，都是一座知识的金矿。”

——托默·沙龙（Tomer Sharon），《验证产品创意》（*Validating Product Ideas*）和《这是我们的研究》（*It’s Our Research*）的作者

“如果你需要采访用户，你需要这本书。”

——里奇·米罗诺夫（Rich Mironov），首席执行官兼smokejumper产品主管

“史蒂夫·波蒂加尔写了一本关于用户访谈的书，然后他又把它写得更好了。你还需要知道什么呢？”

——布伦丹·贾维斯（Brendan Jarvis），The Space InBetween

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

**Email**：[**Rights@nurnberg.com.cn**](mailto:Rights@nurnberg.com.cn)

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872

电话：010-82504106, 传真：010-82504200

公司网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

