

# 读书笔记 - 福格行为模型

## 书籍信息

- 书名: 福格行为模型: Tiny Habits: The Small Changes That Change Everything
- 作者: [美] B.J. 福格
- 译者: 徐毅
- 出版社: 天津科学技术出版社

## Overview

福格行为模型: 适用于任何行为的通用模型。

福格原则:

1. 帮助人们做他已经想做的事
2. 帮助人们感受成功

MAP 这三个要素共同决定了行为是否会发生: 动机 (Motivation)、能力 (Ability)、提示 (Prompt)

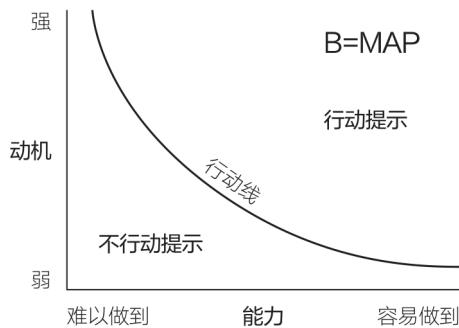


Figure 1: 福格行为模型

当行为未发生时, 应该按照提示-能力-动机的顺序来诊断问题:

- 大多数人都以为要想实施某种行为, 就必须先解决动机问题, 但实际上它是最后一步要解决的问题。

## 行为三要素: MAP

动机 (Motivation): 指人们是否有意愿去做某事

- 通常涉及六个核心驱动力: 愉悦/痛苦、希望/恐惧、社交接受/拒绝。
- 动机很复杂, 而且波动十分频繁, 容易暴涨暴跌
- 在福格行为模型的 3 个要素中, 动机是最不可预测和最不可靠的。

能力 (Ability): 指人们是否有能力执行某个行为

- 能力因素: 时间、金钱、身体努力、脑力劳动、社交协同和社会许可。
- 能力是相对于行为: 增强人的能力、降低行为难度。
- 从微习惯开始
  - 避免不做大事就干脆放弃的心态
  - 追求持续, 不追求完美

提示 (Prompt): 指触发行为的信号或事件, 可以是外部的 (如闹钟) 或内部的 (如饥饿感)

- 锚点: 行动提示。通过既有日程 (锚点) 来提示后续行动 (新习惯)
- 珍珠习惯: 把原本惹人厌烦的事情, 转化成美好的提示

## PAC

理解人类行为的基础: PAC: 人物 (Person) 行动 (Action) 情境 (Context):

- 动机的来源: 你自己、通过采取行动获得的利益或惩罚、周围的环境
- 如何使行为更容易做到: 提升技能、让行为变得微小、获取资源和工具
- 生活中的常见提示: 人物提示、行动提示、情境提示
- 习惯形成的三个决定性因素: 执行习惯的人、习惯本身、情境

## 情绪在习惯形成中的关键作用

- 情绪创造习惯
  - 当大脑里的奖励通路会被激活, 会促使大脑铭记当时的行为, 从而养成习惯
- 庆祝会激活奖励通路
  - 及时: 想起要执行时、行为过程中、刚刚完成时
  - 简单: 找到感觉最自然的庆祝方式
- 日常生活中随时可以庆祝: 留意自己表现良好的时刻, 并通过庆祝来强化这些良好行为
- 为了快速固定习惯或帮助自己记住要执行习惯, 你需要反复演练行为序列 (锚点结合新习惯), 然后立刻庆祝, 之后重复 7~10 次。

## 从微习惯到更大的行为改变

- 成功的动能: 成功会带来成功
  - 关键是成功的频率而不是大小
- 改变的技巧:
  - 行为塑造: 选择和调整习惯
  - 自我洞察: 知道哪些新习惯对你有意义
  - 循序渐进: 知道何时该推自己一把, 提升习惯难度
  - 情境设计: 重新设计情境使习惯更易于执行
  - 心态调整: 拥抱新身份
    - \* 身份转变会推动改变加速, 它能帮助我们培养出一系列的行为习惯

## 识别和解决坏习惯

行为改变系统方案三个阶段:

1. 创建新习惯

2. 终止旧习惯
3. 用新习惯代替旧习惯

在处理疏忽型或规避型习惯问题时，你要做的是让行为发生，而不是让行为停止，即专注于创建新习惯

## 群体改变

- 帮助别人做他们已经想做的事
- 技巧：保持行为不变，但用其他动机来塑造它

## 总结：行为设计的步骤：

1. 明确愿望
  - 修改你的愿望或想取得的成果，直到触及你真正想做的事情。
2. 探索行为选项
  - 列出行为集群
3. 为自己匹配具体行为
  - 找到黄金行为：容易做到且对愿望高影响
4. 从微习惯开始
5. 找到“对”的提示
6. 庆祝成功
7. 排除障碍、重复和扩展

## Excerpts

简单是我教给学生最重要的东西，简单才能改变行为。

有些奥秘如果不知道答案，就会很难解答；可一旦知道了答案，解决方案就显而易见了。

迎难而上通常都无法持续

信息-行动谬误：如果我们能为人们提供正确的信息，就能改变人们的态度，进而改变人们的行为。