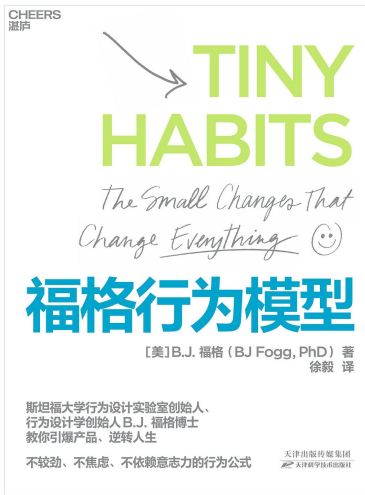


读书分享 - 福格行为模型



- 书名：福格行为模型
- 原名：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

作者简介



- 斯坦福大学行为设计实验室创始人，行为设计学创始人，深入研究人类行为超过 20 年，提出了福格行为模型。
- Instagram、Clubhouse 创始人的创业导师。
- “微习惯学院” 创始人。

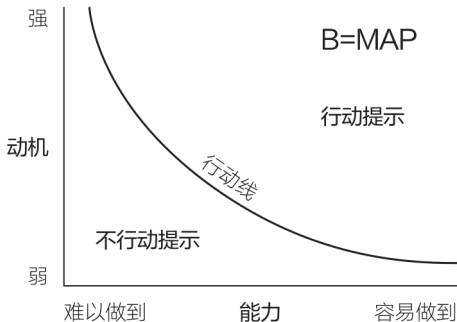
福格行为模型：理论

福格行为模型：适用于描述人类**所有行为**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

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)



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：

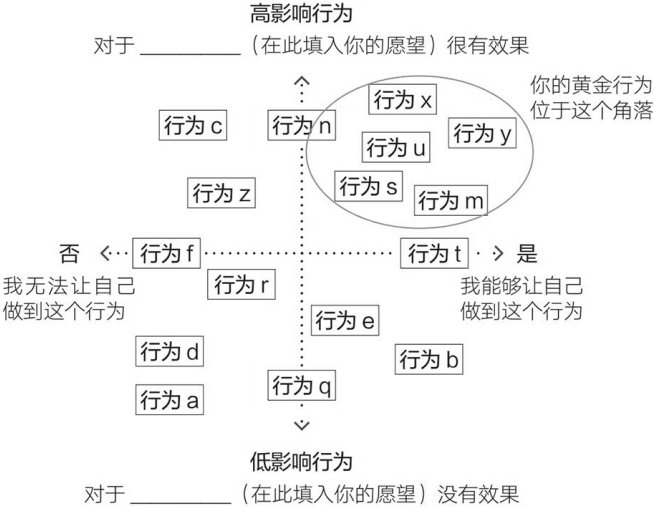
- 大多数人都以为要想实施某种行为，就必须先解决动机问题，但实际上它是最后一步要解决的问题

行为三要素之：动机 (Motivation)

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
- 将动机用于追逐抽象概念无法产生结果
 - 触及真正想做的事情
- 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

从愿望到行为：找到容易做到且对愿望高影响的黄金行为



行为三要素之：能力 (Ability)

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
 - 把行为变得微小：（培养读书习惯）
 - 入门步骤：翻开书
 - 缩小规模：只阅读一个段落
 - 避免不做大事就干脆放弃的心态
 - 追求持续，不追求完美
- 从福格行为模型的角度来说，能力是维持习惯最可靠的要素

行为三要素之：提示 (Prompt)

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）

- 提示的决定性作用：没有提示，行为就不会发生。
- 锚点：通过既有日程（锚点）来提示后续行动（新习惯）
 - 匹配物理位置
 - 匹配频率
 - 匹配主题/目的
- 锚点要精确。例如：到公司 → 到达工位
- 珍珠习惯：把原本惹人厌烦的事情，转化成美好的提示

情绪在习惯形成中的关键作用

- 情绪创造习惯
 - 当我们有效地进行庆祝时，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
- 创造成功感觉
 - 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

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

坏习惯和好习惯的基本要素并没有本质性不同

行为改变系统方案三个阶段：

- ① 培养新习惯
- 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

- 行为改变的社会性：我们的行为受社会环境影响，同时我们的改变也会影响他人
- 改变他人的伦理问题：核心是遵循福格两大准则——帮助他人做他们想做的事，帮助他们感受成功
- 创造群体改变的方法跟创造个人改变的方法本质相同，但将这些方法付诸实践的方式可能会有所不同

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
- 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

福格行为模型：实例

作者通过短信向红十字会捐款

- **行为 (B):** 通过短信捐款。
- **动机 (M):** 高。作者想要帮助海地地震的受害者。
- **能力 (A):** 高。回复短信非常容易。
- **提示 (P):** 明确。收到了红十字会的短信提示。
- **分析:** 这个行为之所以发生, 是因为高动机、高能力和明确的提示在同一时刻汇聚, 使得行为轻松越过了行动线。如果能力降低 (如需要信用卡号但钱包不在身边) 或没有提示 (如没收到短信), 行为就可能不会发生。

凯蒂整理办公桌的习惯

- **行为 (B):** 每天下班前整理办公桌。
- **动机 (M):** 中等。这让她第二天感觉精力充沛，感觉良好，尽管最初养成习惯并非刻意选择。
- **能力 (A):** 高。非常容易做到，花费时间不到三分钟，而且越做越熟练。
- **提示 (P):** 明确。每天关闭电脑后。
- **分析:** 即使动机不是非常高，但因为行为极其容易（高能力），这个习惯也能稳定地保持在行动线之上。这体现了能力在维持习惯中的重要性。

凯蒂戒除在床上刷手机的习惯

- **行为 (B):** 早上醒来在床上刷社交媒体。
- **动机 (M):** 极高。想看朋友动态，喜欢点赞带来的愉悦感，当下感觉很好。
- **能力 (A):** 极高。非常容易做到，手机就在手边（用作闹钟）。
- **提示 (P):** 明确可靠。手机闹钟每天准时响起。
- **分析:** 这个“坏”习惯难以戒除，正是因为它有极高的动机和极高的能力，再加上可靠的提示，使其稳稳地处在行动线之上。
- **戒除策略:** 书中分析指出，降低动机很难，因此重点应放在降低能力（如把手机放远，删除应用）和移除提示（如用传统闹钟）上。

解决小孩踢飞机座椅的问题

- **行为 (B)**: 小孩踢前排座椅。
- **动机 (M)**: 未知，可能是无聊或内在冲动。
- **能力 (A)**: 高。踢座椅很容易。
- **提示 (P)**: 可能是内在提示，难以移除。
- **分析与策略**: 通过送小礼物达成协议降低动机

伴侣丹尼教作者擦拭淋浴间

- **行为 (B):** 使用后擦拭淋浴间。
- **初始状态 (作者不做):** 动机 (M) 有一些 (想要干净, 想让伴侣满意); 提示 (P) 有 (关掉淋浴)。
- **分析与策略:** 行为未发生的核心在于能力不足。丹尼通过清晰地演示具体、简单的步骤 (用毛巾在地板上擦几下), 显著提高了作者的能力感知, 使行为变得容易, 从而越过了行动线。

作者养成做俯卧撑的习惯

- **行为 (B):** 做俯卧撑。
- **初始设想 (每天 20 个):** 动机 (M) 通常较低; 能力 (A) 低 (困难)。
- **微习惯版本 (每次小便后做 2 个):** 动机 (M) 可能仍不高; 但能力 (A) 极高 (非常容易)。
- **提示 (P):** 小便后 (具体是冲马桶这个“尾随边缘”动作)。
- **分析:** 这个例子突显了通过极致简化行为 (提高能力) 来绕开动机不稳定的问题, 是微习惯方法的核心技巧之一。

艾米用便利贴习惯推动业务

- **问题：**艾米因离婚压力无法专注工作，拖延重要任务。
- **解决方案：**
 - **微小行为：**每天送孩子上学后，在便利贴上写下当天最重要的任务。
 - **提示 (Anchor)：**孩子关上车门的动作（自然锚点）。
 - **庆祝：**完成后拍手说“完成!”。
- **结果：**习惯形成，工作效率提升，最终业务规模扩大。
- **分析：**尽管动机强烈，但之前的行动被焦虑和不知所措阻碍。通过设计一个极其简单（高能力）的“启动步骤”行为，并将其锚定在一个可靠的日常提示（高可靠性提示）之后，艾米成功启动了行动。后续通过庆祝带来的成功感产生了强大的驱动力，推动了更复杂的行为。

迈克帮助儿子克里斯养成清理咖啡机的习惯

- **行为 (B):** 克里斯清理咖啡滤网。
- **初始状态 (克里斯不做):**
 - 动机 (M) 低 (家庭关系紧张, 克里斯冷漠而疏离);
 - 能力 (A) 低 (觉得麻烦, 包含多个步骤, 感到不知所措);
 - 提示 (P) 有 (使用咖啡机、迈克提醒), 但无效。

- **分析与策略 (帮助他人改变):**
 - **澄清愿望/明确行为:** 想要克里斯尊重物品, 具体行为是清理咖啡机。
 - **提高能力:** 迈克没有直接要求完成整个清洁过程, 而是将行为极度简化——只要求拿出滤网放在台面上 (“启动步骤”)。这大大提高了克里斯完成行为的能力。
 - **利用提示:** 使用咖啡机本身就是提示。
 - **庆祝成功:** 迈克对克里斯完成这个微小的步骤给予真诚的感谢和肯定, 帮助克里斯感受到成功 (Shine) 。
 - **逐步增加难度:** 在克里斯稳定完成第一步后, 再要求他多做一步 (冲洗滤网), 最终克里斯甚至主动完成了所有步骤。
- **核心:** 应用 “帮助他人做他们想做的事” (虽然克里斯可能不想清理, 但迈克重塑了任务使其可行) 和 “帮助他人感受成功” 的准则。通过降低能力门槛和提供积极反馈来引导行为改变。

琳达的故事

- **初始状态与挑战：**

- 琳达经历了常人难以想象的个人悲剧和压力：儿子因药物过量去世、女儿被诊断患有双相情感障碍、丈夫患上早发性阿尔茨海默病并导致家庭破产、失去房产和梦想中的马场。

- **B=MAP 分析 (初始状态):**

- **动机 (M):** 极度渴望改善状况、照顾孩子、摆脱绝望，但常常被巨大的悲伤和压力压垮，导致行动的动机水平极不稳定，有时甚至为负。
- **能力 (A):** 极低。她感到被生活重担压得喘不过气，连早上把脚放到地上这样简单的动作都觉得困难。执行任何旨在改善状况的“大”行为的能力几乎为零。
- **提示 (P):** 生活中充满了负面提示（如担忧、回忆），而积极行动的提示则很缺乏或被忽略。

- 微习惯介入与关键转折：

- ① 引入“微习惯”：在极度困难时，琳达接触到了“微习惯”方法。对她来说，宏大的改变很难，但“微小”是她唯一可行的选择。

- ② “毛伊习惯”的应用：

- 行为 (B)：每天早上双脚着地后，说“今天会是美好的一天”。
 - 动机 (M)：即使在不相信这天会很好时也坚持说（有时会加上“不知怎么地”）。
 - 能力 (A)：极高。这个行为非常微小，只需几秒钟，极其容易完成。
 - 提示 (P)：每天早上双脚落地（一个极其可靠的“锚点”）。

- 拥抱“庆祝”的力量：

- **初始困难**：起初，琳达对“庆祝”微小成功感到不自然和抗拒，认为这不真诚或微不足道。这阻碍了习惯的快速养成。
- **突破**：通过尝试“庆祝闪电战”等练习，她开始体验到即使是微小的成功也能带来的积极情绪（发光的感觉）。
- **B=MAP 分析 (庆祝的作用)**：庆祝直接作用于**动机 (M)**。通过在行为后立即创造积极情绪，大脑将这个行为与好的感觉联系起来，从而增强了重复该行为的内在动机。这符合福格第二准则：“帮助人们感受成功”。
- **效果**：琳达学会了庆祝，这不仅帮助她巩固了习惯，更重要的是改变了她的思维模式，让她开始关注积极面，提升了自信和韧性。她养成了“庆祝”本身的习惯。

- **从微小到转变：**
 - **习惯的成长与繁殖：**从“毛伊习惯”开始，琳达逐步培养了更多积极的微习惯，这些习惯相互支持、巩固，帮助她应对压力、提升效率、保持健康。
 - **心态与身份的转变：**通过不断实践微习惯和庆祝成功，琳达的自我认知发生了根本性转变。她不再仅仅关注自己的不足和生活的困境，而是认识到自己有能力做出改变，并从中获得力量。她从一个被困境压垮的人，转变为一个能够掌控自己情绪和行为、并能帮助他人的人。
 - **成为教练，帮助他人：**琳达的个人经历和对微习惯的深刻理解，使她成为了一名出色的微习惯教练，帮助了成千上万的人，包括医院里压力巨大的护士们。她的故事本身也成为了激励他人的力量。

摘抄

简单是我教给学生最重要的东西，简单才能改变行为。

坦率地说，只引用了我的部分研究成果的书并不是完全正确的。

我希望你能仔细阅读这本书，最好是养成每天阅读本书的习惯，读完一遍再读一遍。因为这本书真的很有深度。

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。

改变会带来改变。改变要从人们想改变之处开始。

有些事仅凭意志力是很难做到的，迎难而上通常都无法持续。

无须思考的行为才称得上真正的习惯，所以，让完成行为需要耗费更多脑力，不失为一个终止习惯或降低其频率的好办法。

我坚信，有做好事的潜能却不用来造福人类，这是不道德的。这就像找到了治愈癌症的方法却只留着自己用一样。

本书讲到的最深刻的改变不是那些零散习惯的形成，而是体验的本质改变：从痛苦到较少的痛苦，从恐惧到希望，从不知所措到充满力量。

谢谢