



行为改变杠杆：原则和策略

理解行为改变的动机和障碍的方法有很多种，瑞尔行为与环境中心设计的行为改变框架，由六个行为杠杆组成。每一个杠杆代表了一种干预策略，这些策略遵循循证原则，源自行为科学和社会科学的案例研究。这些杠杆是彼此独立的，能够进行组合产生不同的效果。

几十年来以来，传统的环保方法主要使用这些杠杆：信息、法规和规章以及物质激励。

这些杠杆可能是有效的。但是，信息不一定会引发行动，物质激励措施可能会适得其反，法规和规章可能难以执行。行为科学研究表明，另一些工具可以更好促使行为发生改变并能提升传统杠杆的效果。例如，人们根据自己的情绪，他人正在做什么，期望他们做什么以及我们如何构建决策背景来做决定。

通过引入更多杠杆，我们可以设计出贴近人们各种行为动机和障碍的解决方案。这意味着将情感诉求、社会影响和选择架构更多地融入到我们的解决方案中。

阅读每一种杠杆以及应用它们的原则和策略。这些原则将不同策略进行归类，并找到改变的方法。策略是设计解决方案的选项，但应用这些策略时不要生搬硬套，而是根据实际情况灵活应用。根据你的目标受众和行为的调研数据来选择最适合你的杠杆和策略。



信息

提供关于目标行为是什么，它为什么重要，以及如何去实现的信息

提供分步指导

针对目标行为提供培训

提供关于如何进行目标行为的指导材料

提升意识和理解

提供论坛、会议或描述目标行为及其重要性的材料

以清晰、具体、明确的方式描述目标行为

对目标行为的实施情况给予反馈



法规和规范

制定促进或限制行为的规则

促进行为

制定要求或鼓励目标行为的指令

禁止行为

制定禁令，限制或禁止不希望的行为



物质激励

增加或减少做某一行为的实际或感知成本、时间或付出的代价

要么让它变得简单，要么让它变得困难

使目标行为更方便、更容易实现（例如消除障碍、提供替代品）

让不希望的行为更难实现（例如制造摩擦点、障碍）

给予奖励或惩罚

激励或强化目标行为

对目标行为进行处罚或罚款



情感驱动

利用感性来驱动行为

调动情绪

- 用自豪的情绪-激励人们实现目标或采纳了目标行为
- 用欢乐的情绪-鼓励人们与他人分享采纳目标行为
- 用希望的情绪-当人们采取行动时遇到障碍
- 用恐惧的情绪-促使人们采取行动防范危险
- 用愤怒的情绪-鼓励人们面对不公正挺身而出
- 用惊喜和娱乐性-促使人们探寻新奇和复杂的信息
- 用羞耻的情绪-由于担心被别人看到而避免不良行为的发生

个性化信息

- 让项目宣传活动人性化, 关注故事而不是抽象的统计数据
- 定制信息, 使其与个人相关、能够引发共鸣并吸引人



社会影响

利用他人的行为、信念和期望

使参与或者不参与的目标行为均可见

- 公开谁参与了或者没有参与目标行为
- 提供让人们展示他们正在做目标行为的渠道

使目标行为成为可感知的规范

- 强调做不希望做的行为可能受到社会制裁
- 分享人们当前正在做的目标行为
- 围绕共同的信念和期望展开讨论
- 推广目标行为的成功案例
- 利用可靠的和可信的人开展目标行为
- 促进同伴或社区交流, 其他人可以观察目标行为并获得支持

消除不参与目标行为的借口

- 鼓励公众承诺或保证来推动目标行为
- 提供支持目标行为的可见的物品(例如帽子、徽章)



选择架构

改变做出选择的情境

引导注意力

- 将目标行为设置为默认选项
- 通过突出目标行为来吸引注意力

简化信息和决策

- 简化复杂的决策, 将重点放在关键信息或行动上
- 为有许多步骤或选项的目标行为提供快捷方式

利用恰当时机进行提示

- 以转变和养成习惯的时刻为目标
- 提供有关目标行为的提示和提醒

促进计划和目标设定

- 为制定实现目标行为的计划提供支持
- 利用承诺约束或限制未来的决定



了解更多信息
扫码关注公众号
或访问 behavior.rare.org

定制BCD课程
请咨询
sli@rare.org
+8613910084174