我們像醫生看診

方法主軸

不舒服 → 問診 → 逐步排除 → 找出病因 → 開藥



不舒服

「業績不好」「員工不配合」
＝症狀，不是病因

P　找行為

問診

什麼時候痛？哪裡痛？
＝把行為攤開、找斷點

R　拆解

逐步排除

不是這個、也不是那個…
＝六個問題找卡點

O　找卡點

找出病因

真正卡住的那一點
＝對準卡點

P　找解方

開藥

能改生活習慣就不開刀
＝先行為，後預算

E　小試驗

好醫生不會病人一進門就開刀。能靠改變生活習慣解決的，就先不動手術——這就是「先行為，後預算」：先試低成本的行為介入，兩週見真章，再談放大投資。

症狀不是病因。先看懂病理，再親手問診、開一張處方。

啟進智能決策　P R O P E L　A I

PROPEL： 一套行為決策的流程

以行為經濟學為基礎，透過行為設計，把商業問題診斷、拆解之後，找出行為卡點與相應解方，再用小試驗驗證。六個字母，六站。

P

Pinpoint

找行為

把大煩惱翻譯成一個看得見的具體行為

R

Reconstruct

拆解

把行為拆成一步一步，看斷在哪裡

O

Obstacle

找卡點

用六個問題找出真正的卡點

P

Prescribe

找解方

對準卡點，配上行為經濟學的解方

E

Experiment

小試驗

拍板一個兩週見真章的低成本試驗

L

Loop

檢視迴路

用結果修正判斷，決定下一步

工作坊下午親手走這五站，走到拍板

回公司後跑

先行為，後預算

先試低成本的行為介入，兩週小試驗證明有效，再談放大投資。

互補，不取代

加在你們既有營運、訓練與流程上的一層行為視角，不是打掉重練。