

Nudging – hjælp andre til gode beslutninger! 2 dage - MBK A/S

Vil du lære at omsætte helt ny forskning fra både adfærdsøkonomi, psykologi og hjerneforskning til konkrete indsatser, der kan give mere af den adfærd, I gerne vil se?
Vil du vide mere om hvordan mennesker tænker – og hvorfor den 'forkerte' adfærd oftest slet ikke er 'med vilje' – men et resultat af forudsigelige, ubevidste tankeprocesser?
Vil du have et bibliotek af nudgeeksempler og en afprøvet designmetode, der tager jer gennem nogle enkle analysefaser og hjælper jer finde kimen til de nudges, der virker?
Vil du arbejde praktisk med egne konkrete eksempler fra alle områder, der involverer mennesker?
Vil du kunne arbejde etisk med adfærdspåvirkning og få indsigt i, hvordan handlinger kommer før holdninger – og dermed stoppe med alle de belæringer, der ikke virker alligevel?

Dette seminar er for dig, der vil forstå mennesker bedre og lære en metode til at påvirke adfærd – på en god og etisk måde. Du får I indsigt i den allernyeste viden om den menneskelige hjerne og de bevidste og ubevidste beslutninger, som styrer vores tanker og handlinger.

Udbytte - formålet med kurset i Nudging er at styrke din:

- Forståelse og tolerance for dig selv og andre.
- Viden om menneskets to måder at tænke på.
- Indsigt i ubevidste bias og automatiske mentale modeller.
- Evne til at analysere adfærd og de fysiske, mentale og sociale omgivelser indflydelse.
- Evne til at designe og tilrettelægge adfærdsindsatser og nudges.
- Mulighed for at lave konkret nudgeinnovation og designe meningsfulde situationer.
- Evne til at arbejde med hjernens kreative processer og skabe innovation.
- Erfaring i at arbejde med både egne og andres adfærdsudfordringer.
- Evne til at skabe omgivelser og rammer, der fremmer hensigtsmæssig adfærd.
- Evne til at gøre hverdagens adfærd nemmere, mere effektiv – og sjovere.

Indhold på kurset Nudging - hjælp andre til gode beslutninger:

- Hvad er nudging, hvordan virker det og hvorfor er det vigtigt?
- Menneskets bevidste og ubevidste tanke-systemer.
- En enkel metode og et kompendie med alle eksempler og værktøjer.
- 7 trins model til adfærdsanalyse og nudgedesign.
- Nudging eller manipulation? Eksempler og forskelle. Etik i nudging.
- Hvordan man arbejder med konkretisering af adfærdsudfordringer.
- Målgrupper og hvad man kan forvente.
- Analyse af indre og ydre adfærdsbarrierer – med vilje eller ikke med vilje?
- Biasanalyse.
- Den kreative hjerne – og nudgeinnovation.
- Fælles arbejde med jeres udfordringer fra det virkelige liv.
- Perspektiver på jeres videre arbejde med egen og andres adfærd.
- Design af den første opgave, du vil arbejde med, når du kommer hjem.

Form:



Nudging – hjælp andre til gode beslutninger! 2 dage - MBK A/S

Kurset er virkelig en øjenåbner for alle. Det giver større menneskeindsigt, meget større forståelse for, hvad der styrer adfærd, og hvorfor det ikke altid er tanken, der tæller. Formen er interaktiv med mange eksempler og enkle metoder, og vi arbejder konkret med praktiske eksempler og deltagernes egne cases, så den nye viden straks kan omsættes.

Nudging – hjælp andre til gode beslutninger! 2 dage - MBK A/S

Kursusindhold

Nudge – adfærdsdesign og adfærdsinterventioner

Hvad er adfærdsøkonomi og adfærdspsykologi? Hvad er det videnskabelige fundament for nudging og hvilke faglige felter er vigtige elementer i den bagvedliggende teori?

Hvem står bag, og hvor anerkendt er teorierne? Hvad betyder det, at mennesker tænker både hurtigt – og langsomt? Hvad er forskellen på logik – og psyko-logik? Hvad er de bedste eksempler på nudging og hvilke forskellige typer nudging er der?

7 trins nudgedesign model

Hvordan arbejder man med nudging? Designmodellen er som et nudge i sig selv, som hjælper dig til at komme omkring alle de vigtige elementer. Hvorfor er det allersværeste ikke at finde på et nudge – men derimod at være tilstrækkeligt konkret og banal? Vi arbejder med de 6 første faser – og gør dig i stand til at gennemføre testfasen efter kurset.

Kunsten at påvirke menneskers ubevidste beslutninger og adfærd

Hvad kan vi lære af kvindelister og reklamefolk? Kan man bruge de smarte tricks til at hjælpe mennesker med noget de selv gerne vil – men ikke får gjort? Hvorfor er det ikke altid med vilje, når mennesker ikke gør det rigtige? Kan nudges hjælpe os til at blive sundere, rigere og lykkeligere?

Nudge eller 'sludge' – om etik og manipulation i forhold til nudging

Man kan jo nudge folk til både at spise mere slik og mindre frugt – og det modsatte. Hvad er forskellen på manipulation og nudging? Hvad skal man tænke på ift etikken?

Adfærdsanalyse – indre og ydre faktorer

Hvilken adfærd kommer indefra og hvilken adfærd kommer udefra? Gør det en forskel, når vi skal nudge? Hvorfor spiller omgivelserne en kæmpe rolle, når vi analyserer adfærd? Hvordan og hvorfor andre mennesker, kulturen og 'de flestes adfærd' påvirker adfærd. Hvorfor er de indre faktorer, vi ser på, nogle helt andre end vi normalt fokuserer på i klassisk psykologi? Hvordan fungerer vaner – og vaneændringer?

Bias og heuristikker – menneskets begrænsninger og systematisk forudsigelige tilbøjeligheder

Hvad betyder det at mennesket har begrænsninger? Hvad er indbyggede mentale app's? Kan man ikke afinstallere dem? Hvorfor er det vigtigt med den ubevidste tænkning, når man designer nudges? Hvordan får man overblik over de mere end 200 forskellige dokumenterede bias?

Innovation og nudgedesign

Din kreative hjerne – hvorfor du er mest kreativ, når du ikke prøver at være det. Hvad er omvendt psykologi? Hvorfor er flere ideer vigtigere end rigtige ideer? Hvordan samskaber vi ideer? Kan man bruge kritik til noget? Hvad betyder konvergent og divergent? Kan man bruge andres eksempler til noget?

Nudging – hjælp andre til gode beslutninger! 2 dage - MBK A/S

Hvad kan man bruge nudging til – og hvad kan man IKKE bruge det til?

Kan man nudge en bestemt person til at gøre det, man vil have? Hvad nu hvis det er noget, personen ikke vil? Hvorfor er Jan Hellesøe (fra TV) et dårligt eksempel?

Nudging – hjælp andre til gode beslutninger! 2 dage - MBK A/S

Kursusprogram

Dag 1:

Kl. 9.00-12.00

Teorien bag nudging og de menneskelige begrænsninger

Vi begynder med at gennemgå det teoretiske fundament for nudging, som baserer sig på flere forskellige videnskabelige områder. Det er alt sammen med fokus på mennesket og menneskets udvikling, tænkning og adfærd. Vi gennemgår teorien bag system 1 og system 2 tænkning og menneskets begrænsninger. Det fælles menneskelige bliver tydeligt, og det medfører en høj grad af fællesskabsfølelse og afslappethed, som også giver gensidig tillid, når vi skal arbejde med deltageres praktiske opgaver. Vi ser på nudge-eksempler og de forskellige typer af nudges. Vi gennemgår også forskellen på 'gode' og 'onde' nudges og drøfter manipulation og etik i adfærdspåvirkning. Deltagerne præsenteres for 7 trins nudgedesign modellen og vi starter på 1. fase.

Kl. 12:45-16.00

Arbejdet med de første faser i adfærdsanalysen

Nudging er et værktøj, som er ekstremt konkret og praktisk. Vi arbejder med at konkretisere og nedbryde deltageres adfærdsmål og tager en antropologisk tilgang til at analysere de målgrupper, deltagerne skal arbejde med. Undervejs illustreres med eksempler og teoretisk dokumentation for de undertiden uvante måder at arbejde med psykologiske fænomener. Gruppearbejde og plenumsnak hvor alle aktiveres og involveres. Deltagerne oplever deres egne hjerners måde at 'leve deres eget liv' og de fastholdes i designprocessen, som på den måde er en form for nudge i sig selv.

Dag 2:

Kl. 9.00-12.00

Menneskets systematisk forudsigelige tilbøjeligheder

Vi begynder dagen med at se på menneskets indbyggede bias og brug af mentale modeller og tommelfingerregler. Det omfattende vidensfelt illustreres og forklares med mange eksempler og øvelser, hvor deltagerne skal anvende materialet i praksis, for derefter at bruge det til at arbejde med adfærdsanalysen på de udfordringer, som de selv arbejder med. Identifikation af hvilke menneskelige faktorer, der forhindrer optimal adfærd, vil derefter udgøre kimen til de nudges, der vil kunne påvirke deltageres egen målgruppe til en anden og bedre adfærd.

Kl. 12.45-16.00

Nudgeinnovation og perspektiver for det videre arbejde

Med udgangspunkt i arbejdet med de første 5 faser af 7 trins modellen er vi nu klar til at arbejde med nudgedesignet. Deltagerne introduceres til viden om hjernens kreative arbejdsmåde, og vi træner deltageres egne hjerner samtidigt med, at vi både analytisk og intuitivt kortlægger, hvordan man kan påvirke målgruppen. Gennem kreativt gruppearbejde designes og udvælges de bedste nudges, som kan testes IRL derhjemme.

Afslutningsvis drøftes perspektiver for arbejdet med adfærdsindsatser, og deltagerne laver hver

Nudging – hjælp andre til gode beslutninger! 2 dage - MBK A/S

især en hurtig mini-proces for de første faser af den første udfordring, de skal igang med, når de er tilbage i hverdagen.

Nudging – hjælp andre til gode beslutninger! 2 dage - MBK A/S

Pris og praktisk

Pris:

6.800 kr. inklusiv forplejning og kursusmateriale. Ekskl. moms.

Datoer:

Se kursusdatoerne i boksen til højre.

Sted:

MBK A/S, Pilestræde 61, 1112 København K. (500 meter fra Nørreport).

Varighed:

2 dage

Tilmeldingsvilkår:

Betaling for kurset skal ske straks efter modtagelse af fakturaen, som fremsendes, når vi har registreret din tilmelding.

Ved afmelding kan en kollega overtage pladsen uden yderligere omkostninger, eller du kan selv deltage for halv pris ved et senere kursus.

Kontakt os i dag - Tlf. +45 3543 4474 - mail@mbk.dk

Fra <https://www.mbk.dk/kursus/nudging/>