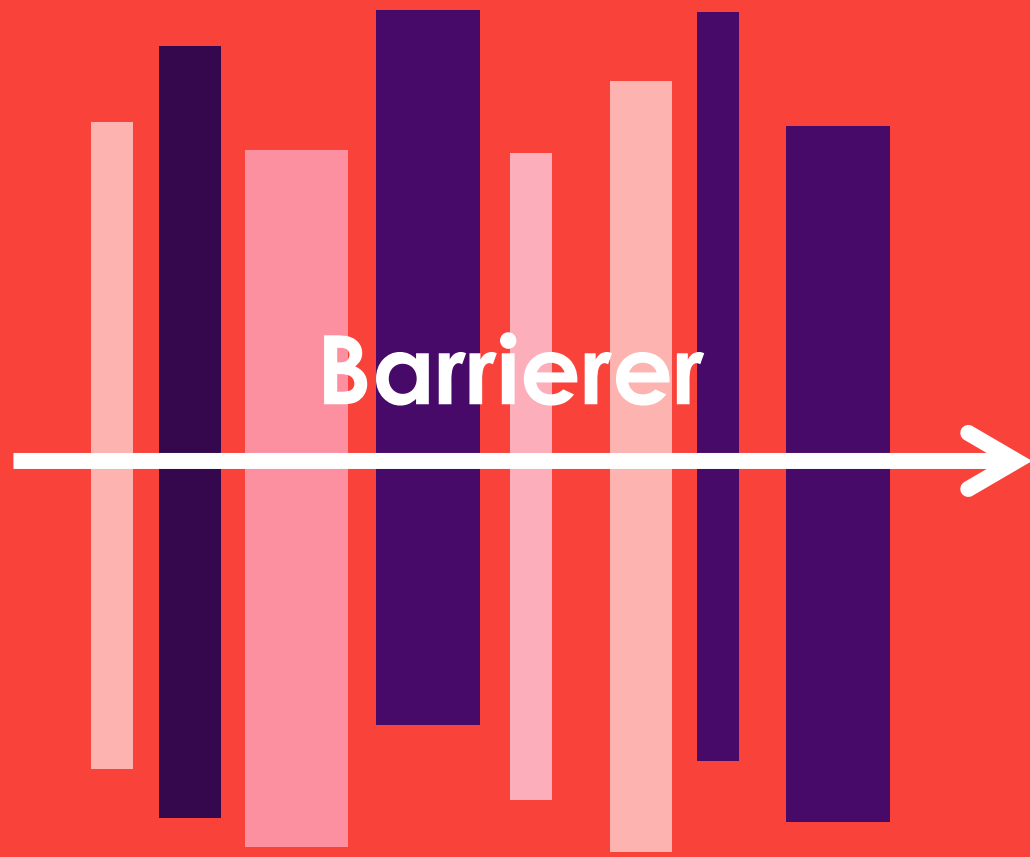


Hvad flytter folk?

- om adfærdsdesign, irrationalitet og kognitive smutveje



Agenda

- 01 Hvad står i vejen?
- 02 Hvad flytter adfærd?
- 03 Den gamle hjerne og de nye ambitioner

Klassiske barrierer

**Mangel på tid og
ressourcer**

**Uklare ambitioner og
abstrakt
kommunikation**

**Stærke vaner og
nulfejlskultur**

1

System

| | |
|------------------|----------------|
| Hurtigt | Langsomt |
| Automatisk | Reflekteret |
| Intuitivt | Rationelt |
| Ubevidst | Bevidst |
| Energibesparende | Energikrævende |



2

System

Er det lettere at lade være?

Organdonation og vaccinationer

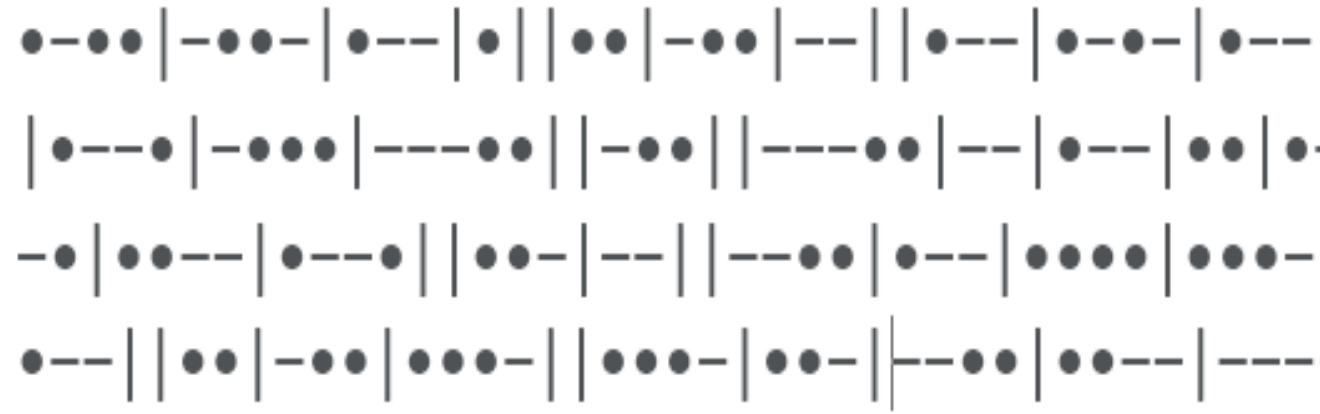
Standardindstilling: Patient skal selv booke en tid hos lægen.

Ny standardindstilling: Patient får automatisk en tid, som kan afmeldes.



Curse of knowledge

Tappers: 50 %



Listeners: 2.5 %

Mød målgruppen

De er optaget af
noget andet



Vær tålmodig og
realistisk.

De er ikke vilde med
forandringer



Vær opmærksom på,
hvordan status quo
bliver udfordret.

De er begrænset
rationelle



Gør det enkelt.

PAUSE
– uden brug af system 2 ...

Relationer
frumfer
rationalitet.

"We are human because our ancestors learned to share their food and their skills in an honored network of obligation."

Richard Leakey

Reciprocity

Giv og få



Vi giver til dem, der giver til os.

- Når embedsmanden lytter
- Børnehaven
- Lægen og patienten



Konsistens

Vi følger kursen



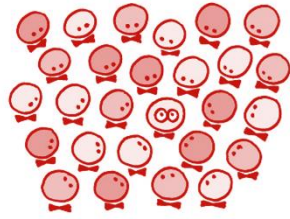
Vi holder, hvad vi lover.

- Løbetøjet
- Strandtyven
- 'Everybody is an A-student'



Social Proof

Vi gør som de andre



Vi følger gruppen og søger normen.

- Find vej
- The smoking room
- Den forstenede skov



Tre kognitive smutveje



Reciprocity: Vi giver til dem, der giver til os.



Konsistens: Vi holder, hvad vi lover.



Social proof: Vi følger gruppen og søger normen.

1) To udbredte barrierer for adfærdsforandringer:

- Vi overvurderer vores modtagere.
- Vi undervurderer os selv.

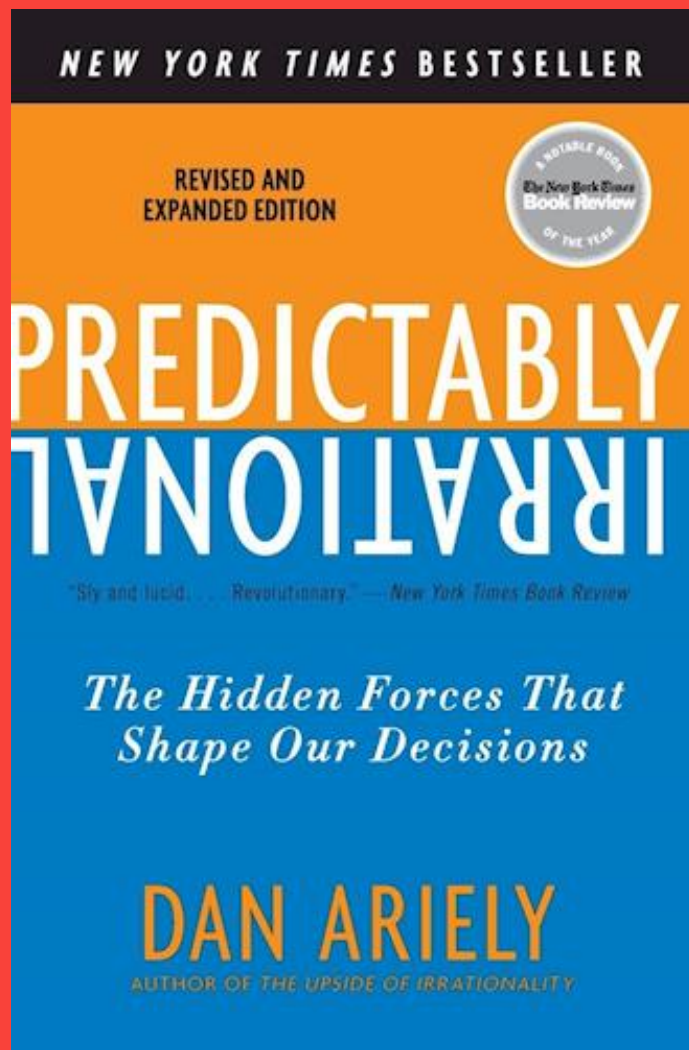
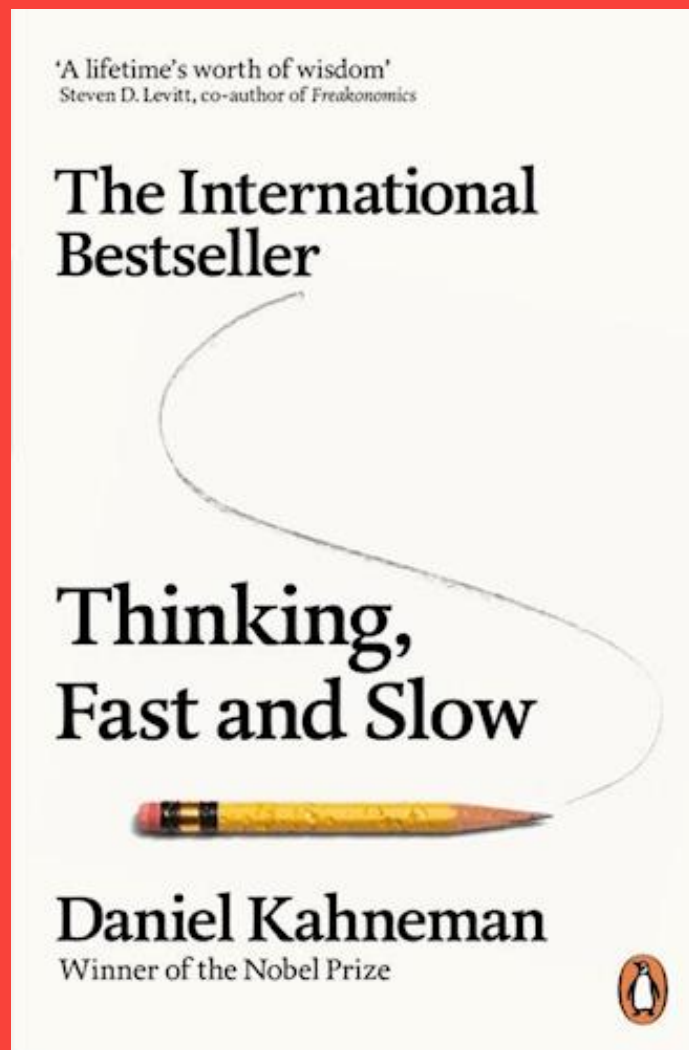
2) Tre kognitive smutveje:

- Vi giver til dem, der giver til os.
- Vi holder, hvad vi lover.
- Vi følger gruppen og søger normen.

3) Fra intention til praksis

1. Definer den ønskede adfærd – hvad vil du gerne have?
2. Undersøg barrierer og friktioner – hvad står i vejen?
3. Design en løsning og prøv den af – og prøv igen, hvis den ikke virker.

Lidt litteratur



Anne Gerhardt
Seniorkonsulent

+45 40 80 51 01
anne@wearebro.dk



bro