

Adfærdsdesign og nudging

Nudging kan få mennesker til at vælge sunde og bæredygtige løsninger eller øge trivsel blandt dine medarbejdere. Du kan også bruge adfærdsdesign til at optimere brugervenligheden på din webside.

Kursuspris

Ekskl. moms
DKK 11.895,00

Tilmelding



Kursusinfo

På uddannelsen lærer du om

Nudging har vist sig at være effektivt, derfor tager flere organisationer nudging i brug, når de skal ændre adfærd. Nudging bliver i dag anvendt til trivsel på arbejdspladsen, bæredygtighedstiltag, sundere livsstil og digital kommunikation på både web og sociale medier.

Du kan bruge nudging til at hjælpe mennesker til at vælge løsninger, der er sunde og bæredygtige. Du kan også bruge nudging til at øge trivsel på din arbejdsplads. Adfærdsdesign kan handle om at gøre tingene nemmere og mere intuitivt. Det kan f.eks. være, at du skal optimere brugervenligheden på din webside, eller øge interaktionen på sociale medier.

Nudging og adfærdsdesign handler om at bruge psykologernes viden om, hvordan mennesker træffer beslutninger. Denne viden kan bruges til at designe kommunikation og oplevelser, så der opnås en ønskelig adfærd.

Når vi mennesker skal træffe hurtige beslutninger, sparer vi ofte på hjernekräften ved at bruge nogle tommelfingerregler. Det kan betyde, at vi opfører os irrationelt, og den irrationalitet kan du lære at forudsige og bruge konstruktivt. Du kan altså bruge adfærdsdesign og nudging i din virksomhed - både over for dine kolleger og dine kunder.

Kurset Adfærdsdesign og nudging er baseret på teori fra forskere som Daniel Kahneman, Richard Thaler og Dan Ariely. På kurset får du omsat den akademiske teori til konkret praktisk metode, så du hurtigt kan komme i gang med adfærdsdesign. Der tages udgangspunkt i cases fra det virkelige liv, hvor du får inspiration til at arbejde med adfærdsdesign i din virksomhed.

Undervisningsformen er en afveksling mellem oplæg, diskussion og øvelser. Du får træning i processer, metode og praktiske overvejelser forbundet med nudging og adfærdsdesign. På den måde får du mulighed for at skabe en kobling mellem de teoretiske værktøjer og virkeligheden i din virksomhed.

På denne uddannelse fokuseres der primært på adfærdsdesign i praksis, du får konkrete teknikker, værktøjer og metoder, du kan bruge i hverdagen.

Du lærer blandt andet om:

- Adfærdsøkonomi, nudging og adfærdsdesign

- Fejlslutninger og irrationelle beslutninger, som vi mennesker typisk tager
- En metode til design af adfærdsdesign i praksis
- De grundlæggende principper for adfærdsdesign
- Kreative løsninger designet til det irrationelle menneske
- Test og mål på resultater af dit adfærdsdesign

Hvad enten du er leder, HR-medarbejder eller web-designer, så vil du på denne uddannelse få konkrete tips og tricks, du kan bruge i hverdagen.

Du lærer f.eks., at adfærdsdesign og nudging kan skabe trivsel på arbejdspladsen. Vi mennesker er nemlig ikke altid så rationelle, når vi træffer beslutninger. Det kan du bruge i trivselsarbejdet, hvis du forstår at tale til de skjulte psykologiske mekanismer hos dine kolleger.

Du lærer både at nudge dig selv og dine kolleger til at få sundere vaner, mere arbejdsglæde og trivsel. Og du lærer både om tekster til websiden eller design af din butik, der kan øge salget. Du lærer desuden om menneskers måde at bearbejde information på, og hvordan du kan optimere kommunikationen.

Dit og virksomhedens udbytte

Med dette kursus i adfærdsdesign og nudging får du og din virksomhed en enkel og praktisk metode til at arbejde med adfærdsdesign.

Du lærer at definere den ønskede adfærd og at analysere barriererne for at efterleve adfærden. Derudover lærer du, hvordan du gør den ønskede adfærd attraktiv, og hvordan du til sidst kan teste, om dit adfærdsdesign virker i praksis.

Du får Jytte fra Marketing - en bog om adfærdsdesign

På kurset i adfærdsdesign og nudging får du bogen Jytte fra marketing er desværre gået for i dag – Sådan bruger du adfærdsdesign til at skabe forandringer i den virkelige verden af Morten Münster, en af Danmarks førende adfærdsforskere.

Jytte fra marketing er desværre gået for i dag er, på trods af titlen, ikke en bog om marketing. Det er en bog, hvor Morten Münster omsætter 40 års forskning i nudging og menneskers adfærd til en lettilgængelig metode i fire trin – så du kan bruge adfærdsdesign til at skabe forandringer.



Målgruppe

Adfærdsdesign og nudging er for alle, der arbejder med mennesker. De tidligere deltagere har arbejdet indenfor HR, militæret, marketing, salg, web-design, bæredygtighed og sundhed.

De psykologiske grundprincipper og værktøjer til nudging er de samme, uanset i hvilken rolle du skal arbejde med adfærdsdesign.

Du kan f.eks. sidde i HR-afdelingen med ansvar for trivsel og sundhed på din arbejdsplads, men du kan også sidde i en marketingafdeling eller stå i spidsen for salget.

Uddannelsen er grundlæggende, og der stilles ikke krav til en forudgående uddannelse.

Underviseren Anne Fiskaali

Forfatter og Ph.D. ekspert i adfærdsdesign og praktisk anvendelse af nudging

Anne Fiskaali er psykolog med en ph.d. i psykologi, forsker og forfatter og har en gennemgående fascination af det, der driver menneskelig adfærd. I hele sin karriere har hun været optaget af, hvorfor vi handler, som vi gør, og hvordan vores omgivelser – både fysiske og digitale – former vores valg.

Med et særligt blik for samspillet mellem menneske og teknologi har Anne opbygget en solid ekspertise i adfærdsdesign. Hendes forskning og praksis kredser især om, hvordan sociale medier, apps og computerspil påvirker vores opmærksomhed, trivsel og handlemønstre. Med den viden trækker hun tråde til, hvordan principperne bag adfærdsdesign kan anvendes strategisk i både digitale og fysiske miljøer for at fremme ønsket adfærd.

Gennem sin ph.d. har Anne fordybet sig i de psykologiske mekanismer bag digital påvirkning og adfærdsændring, og hendes arbejde bygger på en kombination af kvantitativ og kvalitativ forskning, anvendt analyse samt praksisnære indsigter. Det giver hende en sjælden evne til at omsætte kompleks teori til konkrete værktøjer og anbefalinger.

I dag formidler Anne sin viden i undervisning og oplæg, hvor ambitionen er at gøre psykologien både forståelig, relevant og handlingsanvisende. Hun er forfatter til bogen Gaming, hvor kompleks psykologisk forskning i computerspil formidles indlevende og engagerende. Med et skarpt blik for både individ og kontekst skaber hun refleksion og nye perspektiver på, hvordan vi kan designe digitale løsninger, der understøtter menneskelig trivsel og meningsfuld adfærd.

