

THE NUDGING COMPANY
by BRO

3 RATIONNELLE MYSTERIER

HAR VI OVERHOVEDET ET PROBLEM?

- 84 procent af alle bilister mener, at de kører bedre end den gennemsnitlige bilist.
- 94 procent af amerikanske lektorer mener, at de underviser bedre end gennemsnittet.
- 82 procent af franske mænd mener, at de er bedre elskere end den gennemsnitlige franskmand.



Competence

High

Competent
Jerk

Lovable
Star

Low

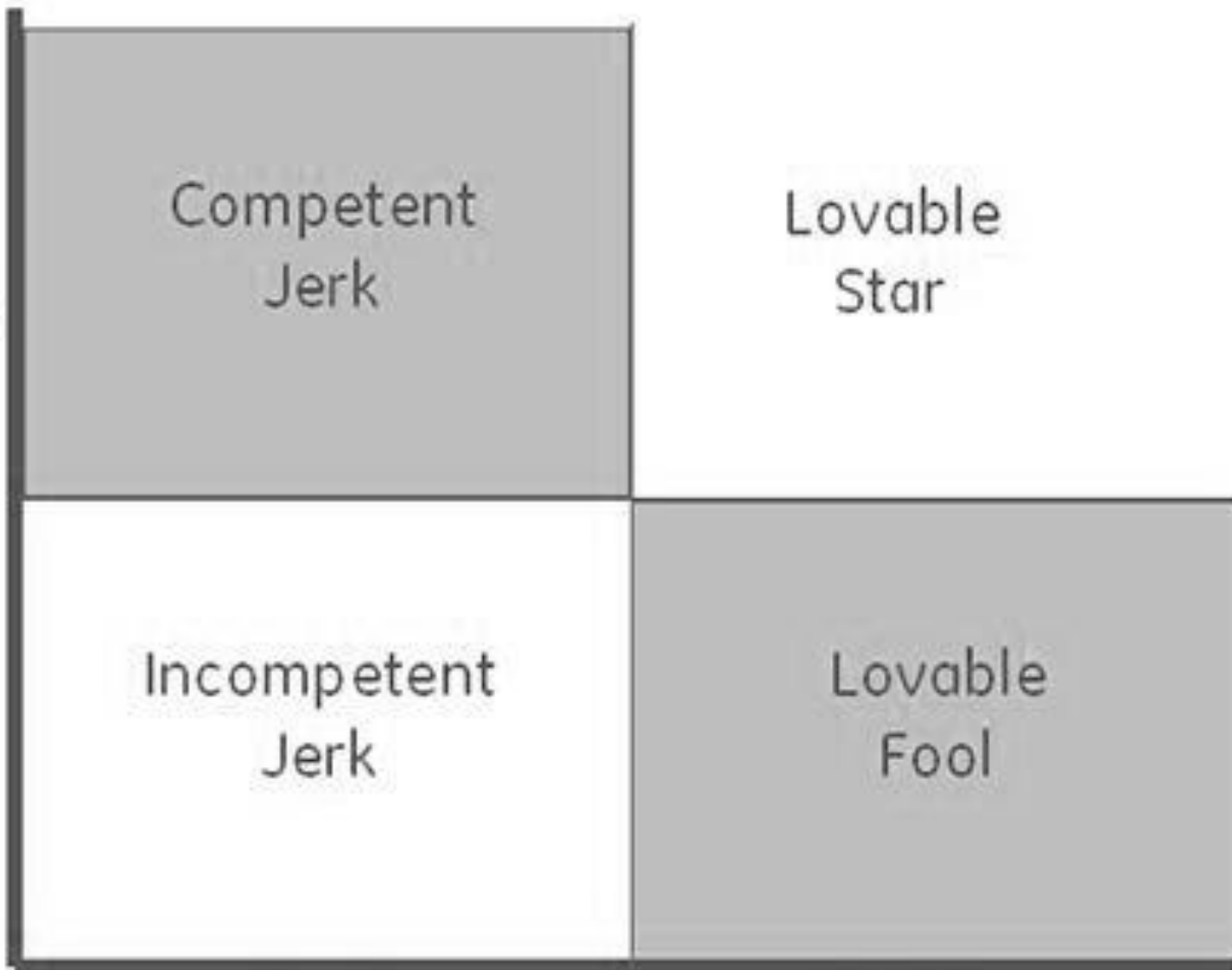
Incompetent
Jerk

Lovable
Fool

Low

High

Likeability



DUAL PROCESS THEORY

TO SYSTEMER

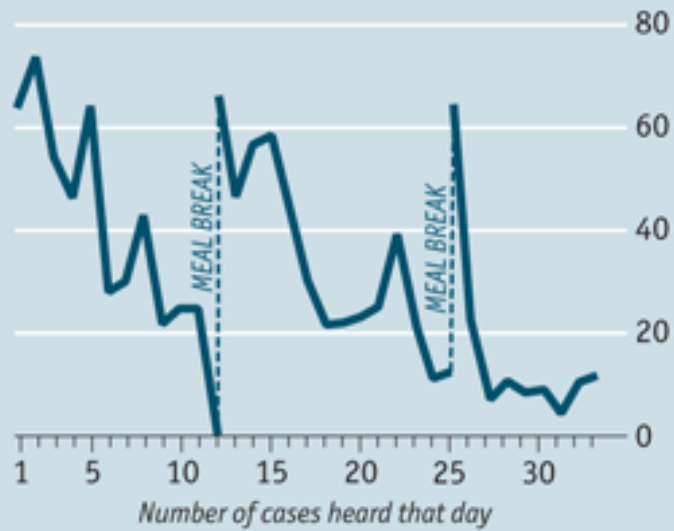
System 1: Hurtigt, automatisk, intuitivt, ubevidst

System 2: Langsomt, reflekteret, kontrolleret

Den ikke eksakte videnskab siger 95/5 i system 1's favør...

Judgment day

Favourable rulings by parole boards, %



Source: PNAS

2 KONSEKVENSER

KONSEKVENNS #1: VI TÆNKER KORTSIGTET

Actionfilm vs. dramafilm?

KONSEKVENNS #2: HANDLING KOMMER FØR HOLDNING

Tilfældig adfærd
+
Efterrationalisering
=
Holdning

Du vil gerne nedbringe forbruget af antibiotika i Danmark – hvad gør du?

A) Hyrer det bedste reklamebureau i landet og får lavet en kreativ og æstetisk smuk kampagne?

B) Gør det til en større prioritering under lægeuddannelsen?

C) Skriver til de læger, der udskriver mest antibiotika, at de udskriver mere end deres kollegaer?

#1: SOCIAL PROOF



Team, Behavioural Insights. "Applying behavioural insights to reduce fraud, error and debt." *Cabinet Office, London* (2012).



6 ud af 10

fodgængere bruger ikke
refleks i trafikken

SYSTEM 1 I AKTION

Lad os tage en tur i elevatoren...

SOCIAL PROOF:

'VI GØR SOM DE ANDRE'

Derfor skal du kommunikere, hvad normen gør og beskære den på en måde, så jeg kan identificere mig med den – og være varsom med at kommunikere det negative bevis.

Hvad er verdens mest solgte frugt?

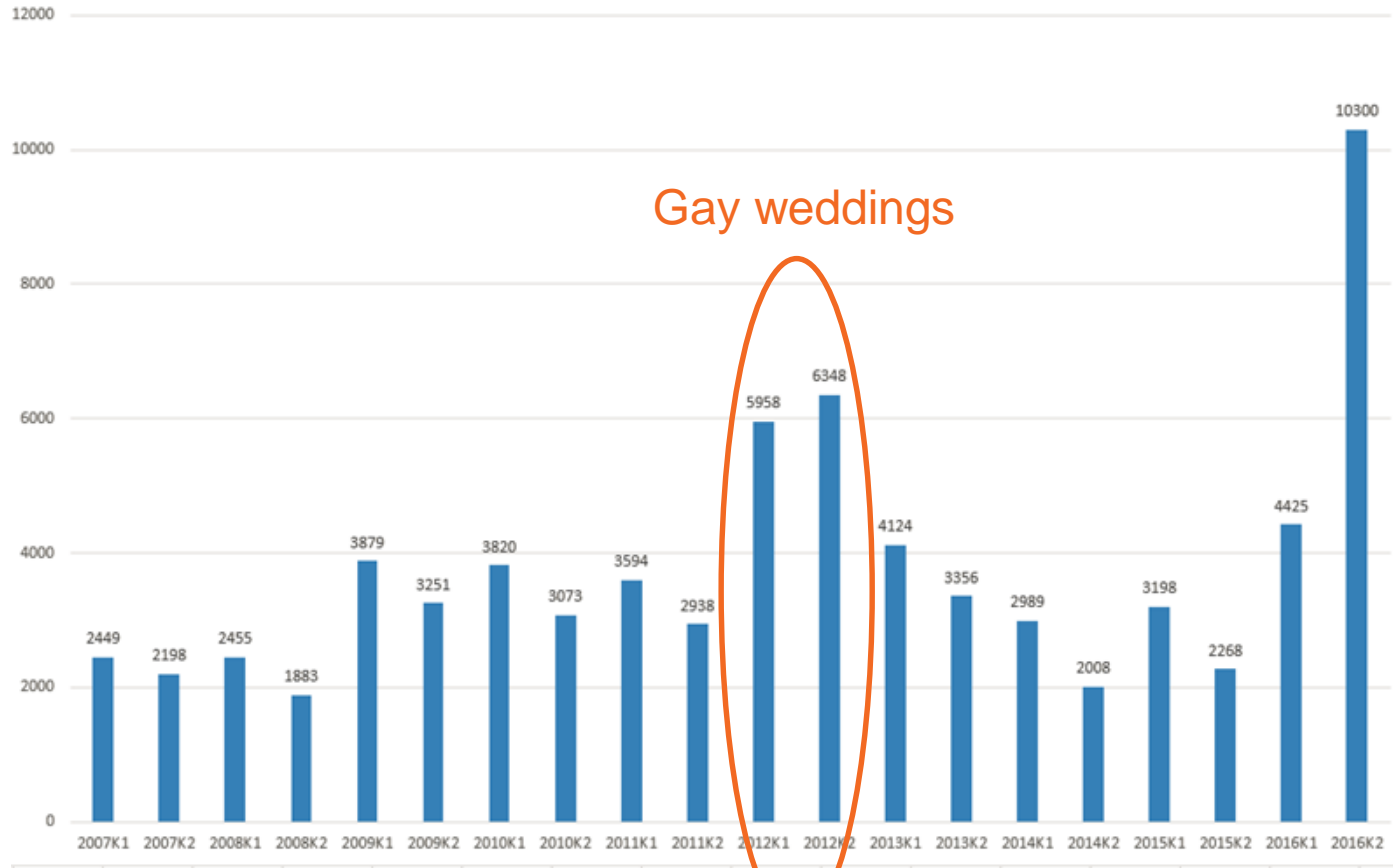
A) Æble

B) Banan

C) Appelsin

#2: PATH OF LEAST RESISTANCE (POLR)

UDMEDELSELER AF FOLKEKIRKEN



SÅ HVAD SKAL VI
GØRE VED DET?

**”VI SKAL BEHANDLE HINANDEN MED
RESPEKT...”**



THE NUDGING COMPANY
by BRO

**”VI SKAL KOMMUNIKERE ÅBENT OG
ÆRLIGT”**



THE NUDGING COMPANY
by BRO

”VI SKAL HOLDE EN GOD TONE”



THE NUDGING COMPANY
by BRO

Expected succesrate:
50 %



Real succesrate:
2,5 %

TAPPERS AND LISTENERS



TIVOLI

‘3 METER-REGLLEN’

”I en radius af tre meter er alle administrerende direktører i Tivoli”



1 HUSKEREGEL

1. VIDEOTESTEN

Har du gjort dit adfærdsønske så specifikt, at en tredjeperson ville kunne se en optagelse af situationen og bekræfte, om det var sket eller ej?

KONKLUSIONEN

1. Stop med at argumentere, ingen mener, at de er problemet – skift ansvaret til modtager
2. Lav faste adfærdsregler for, hvad I mener er den 'gode tone' – husk videotesten
3. Brug adfærdsteorien, når det skal lykkes
- fx Social proof eller POLR

KONKLUSIONEN

1. Stop med at argumentere, ingen mener, at de er problemet – skift ansvaret til modtager
2. Lav faste adfærdsregler for, hvad I mener er den 'gode tone' – husk videotesten
3. Brug adfærdsteorien, når det skal lykkes
- fx Social proof eller POLR