Hur beter vi oss
egentligen?!

PSYKOLOGIFABRIKEN

DN.

SvD

topp HÄLSA

CAP&DESIGN

Studio.se

Chef.

Konstnären

PSYKOLOGIFABRIKEN

Vi gör psykologi begriplig, rolig och användbar.

Psykologifabriken gör det lätt för små och stora företag att använda psykologi för att hjälpa sina medarbetare att utvecklas – och ha roligt medan dom gör det!

Vi gör fascinerande insikter från forskningen begripliga – och använder digital

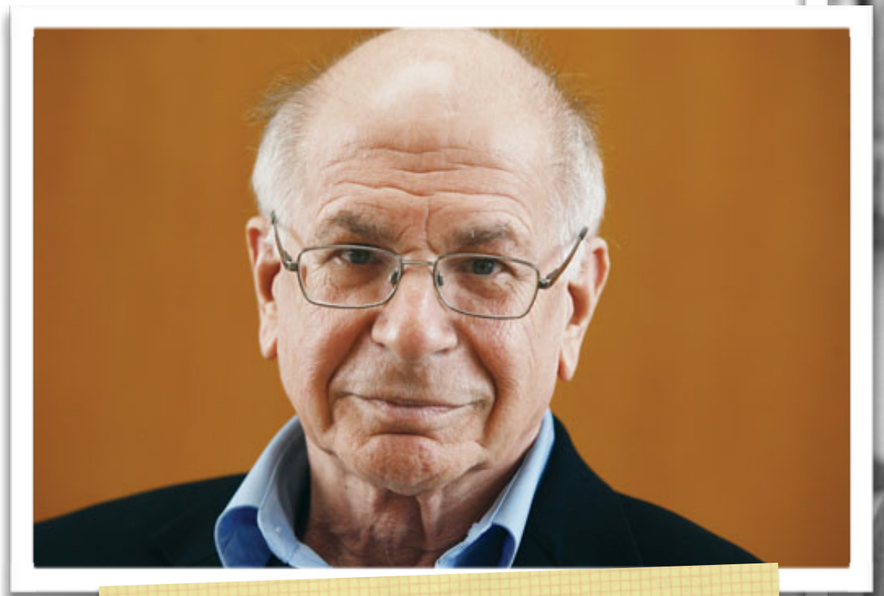
=

PSYKOLOGI FABRIKEN

AGENDA

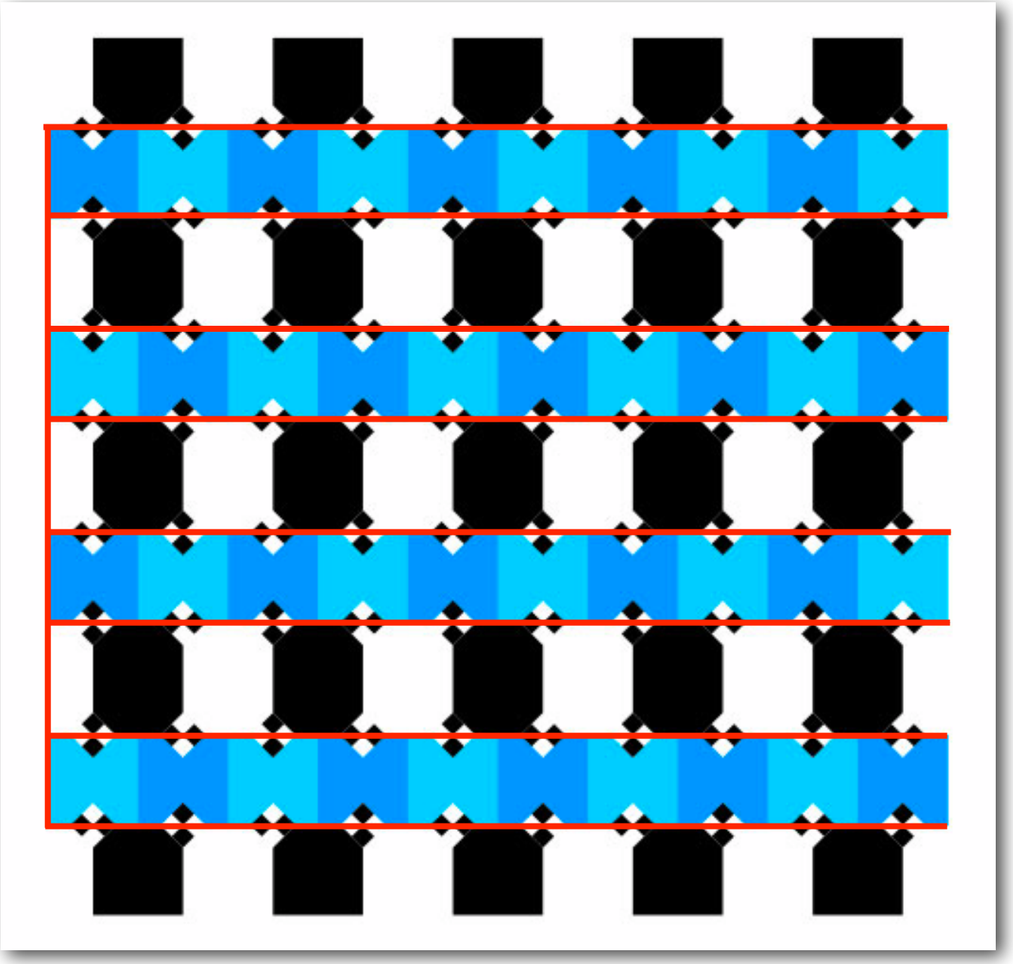
1. Introduktion till beteendeekonomi
2. Identifiera era nyckelbeteenden
3. Minska friktion
4. Använd normer
5. Skapa förankringspunkter

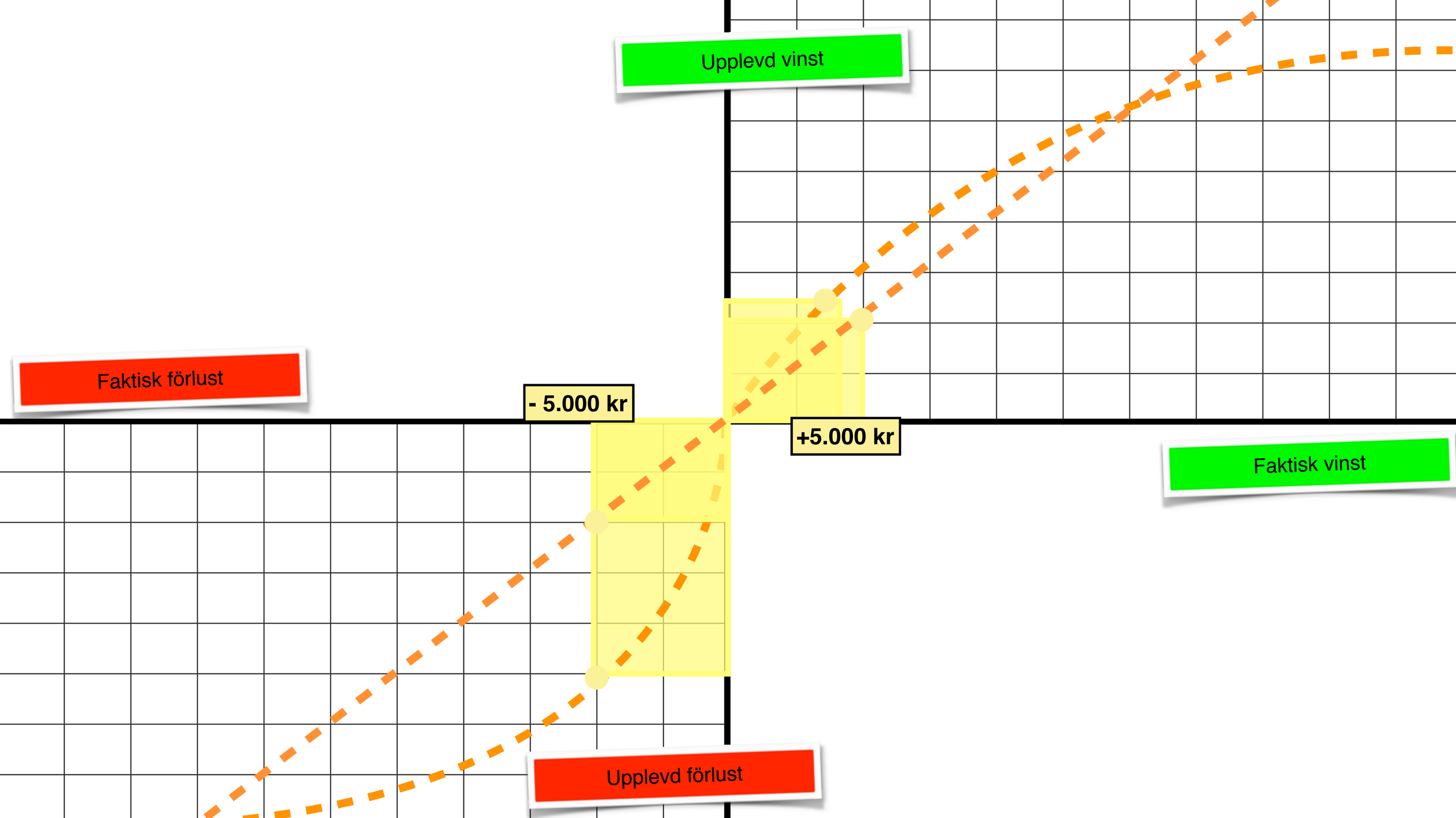
”Människor är sällan rationella”



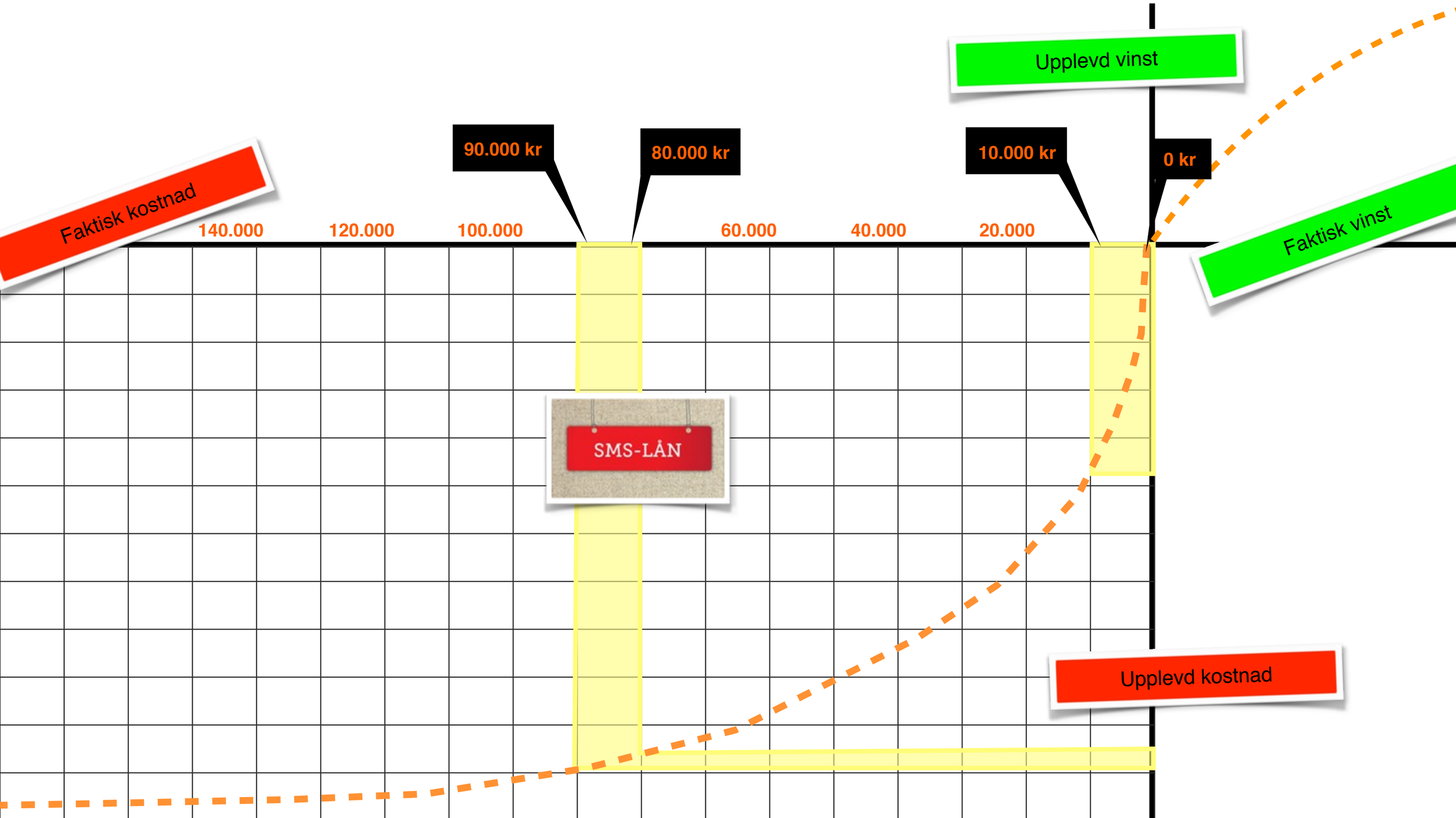
Kahneman

Tversky




Upplevd vinst
Faktisk förlust
- 5.000 kr
+5.000 kr
Faktisk vinst
Upplevd förlust

LYX
FÄLLAN


Upplevd vinst
90.000 kr
80.000 kr
10.000 kr
0 kr
Faktisk kostnad
Faktisk vinst
140.000
120.000
100.000
60.000
40.000
20.000
SMS-LÅN
Upplevd kostnad

Sammanfattning

Beteendeekonomi undersöker systematiska tankefel som människor begår och hur de kan användas för att påverka människors beslutsfattande.

AGENDA

1. Introduktion till beteendeekonomi
2. Identifiera era nyckelbeteenden
3. Minska friktion
4. Använd normer
5. Skapa förankringspunkter

Beteende [bete'ende]

Allt vi säger eller gör. Något specifikt och observerbart

Alf är glad
Lisa är arg
Per har en dålig attityd
→ Lisa kastar en tallrik i marken
Fiona är en leveransmaskin
→ Ali lämnade in rapporten på utsatt datum

Vilket nyckelbeteende vill ni öka?

exempelvis: ta med skräp efter sig, fågelskåda

Tips!

Stäm av i gruppen så att alla är överens om att beteendet är viktigt.

Se till att beteendet är mätbart, specifikt och observerbart

Vilka barriärer hindrar människor från att göra ert nyckelbeteende?

Alla faktorer som minskar villigheten att utföra beteende

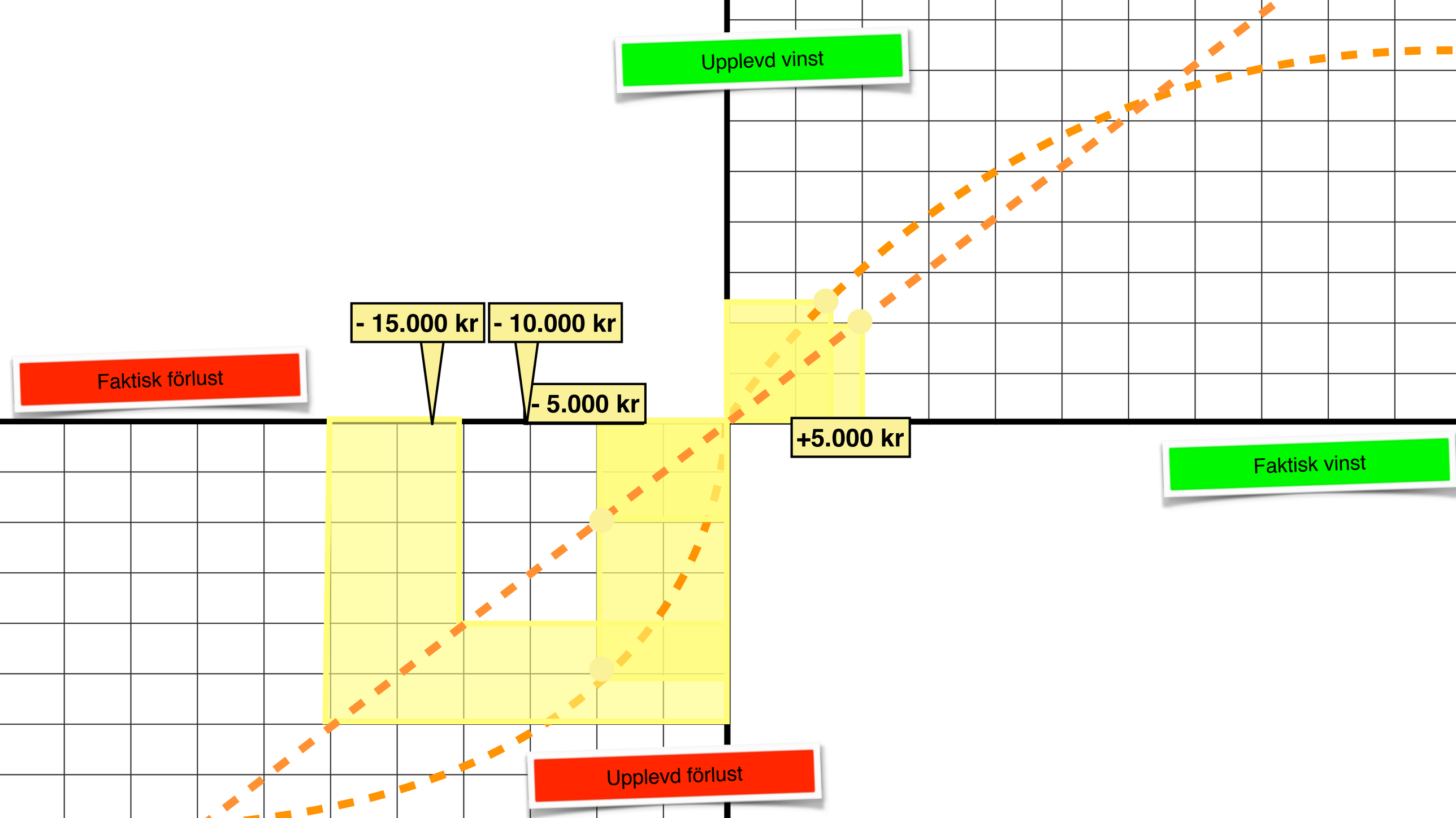
Tips!

Dela in barriärerna utifrån:

a) Faktorer som gör det svårt för människor att utföra dem så som ”brist på tid”
b) Faktorer som gör att beteendet inte är tillräckligt motiverande så som ”vinsten av beteendet ligger för långt in i framtiden”

AGENDA

1. Introduktion till beteendeekonomi
2. Identifiera era nyckelbeteenden
3. Minska friktion
4. Använd normer
5. Skapa förankringspunkter


Upplevd vinst
- 15.000 kr
- 10.000 kr
Faktisk förlust
- 5.000 kr
+5.000 kr
Faktisk vinst
Upplevd förlust

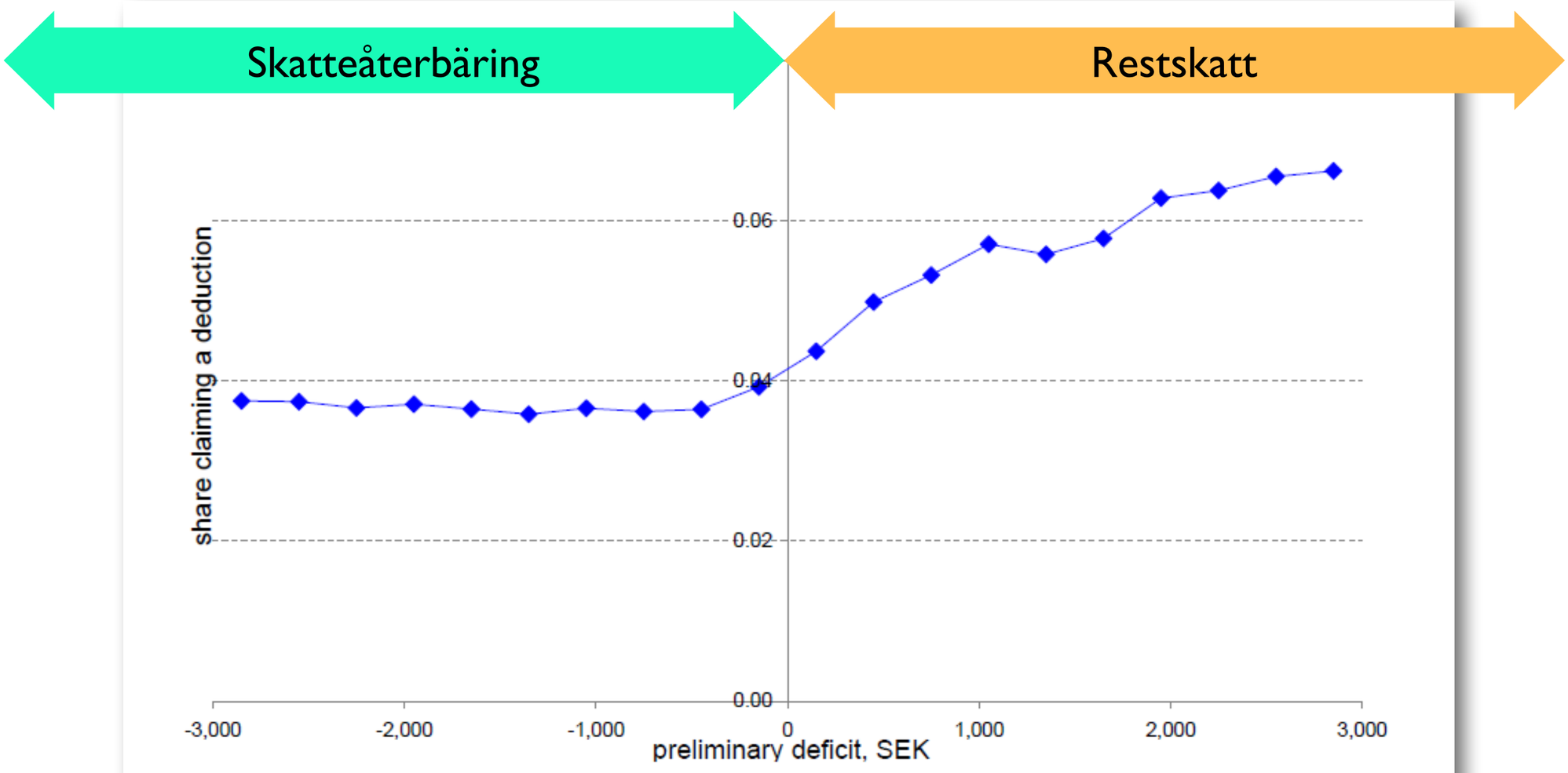


Figure 1: The share claiming a deduction as a function of the preliminary deficit.

Princip 1: förlustaversion

Människor avskyr förluster mer än vad de tycker om vinster

Förlust = allt som skapar friktion*

*1. Att fatta beslut; 2. Komplexitet

6 sorters sylt

30 %

24 sorters sylt

3 %

“You’ll see I wear only gray or blue suits, I’m trying to pare down decisions. I don’t want to make decisions about what I’m eating or wearing. Because I have too many other decisions to make.”

MEDICINE:

Do Defaults Save Lives?

Eric J. Johnson* and Daniel Goldstein

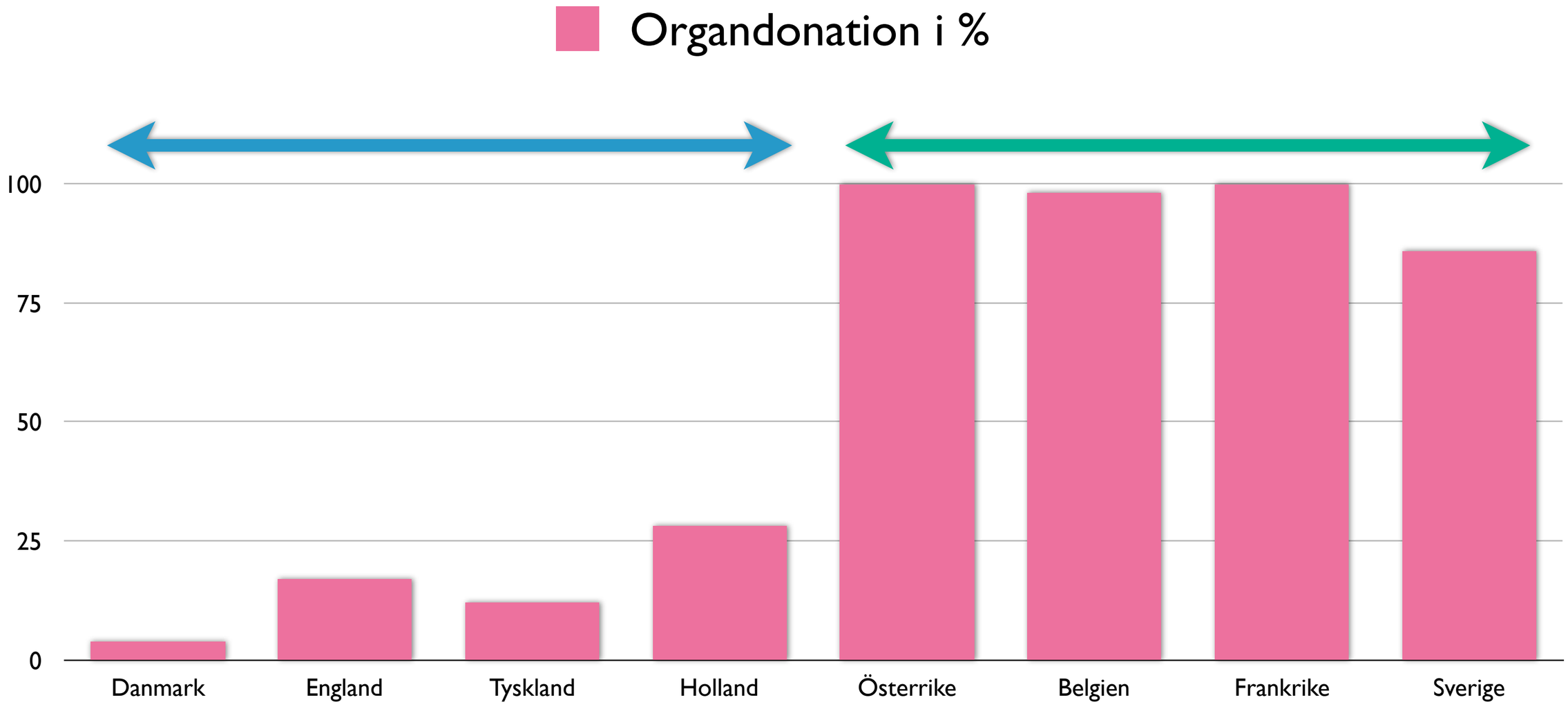
Since 1995, more than 45,000 people in the United States have died waiting for a suitable donor organ. Although an oft-cited poll (1) showed that 85% of Americans approve of organ donation, less than half had made a decision about donating, and fewer still (28%) had granted permission by signing a donor card, a pattern also observed in Germany, Spain, and Sweden (2–4). Given the shortage of donors, the gap between approval and action is a matter of life and death.

What drives the decision to become a potential donor? Within the European Union, donation rates vary by nearly an order of magnitude across countries and these differences are stable from year to year. Even when controlling for variables such as transplant infrastructure, economic and educational status, and religion (5), large differences in donation rates persist. Why?

Most public policy choices have a no-action default, that is, a condition is imposed when an individual fails to make a decision (6, 7). In the case of organ donation, European countries have one of two default policies. In presumed-consent states, people are organ donors unless they register not to be, and in explicit-consent countries, nobody is an organ donor without registering to be one.

According to a classical economics view, preferences exist and are available to the decision-maker--people simply find too little value in organ donation. This view has led to calls for the establishment of a regulated market for the organs of the deceased (8, 9), for the payment of donors or donors' families (10, 11), and even for suggestions that organs should become public property upon death (12). Calls for campaigns to change public attitudes (13) are widespread. In classical economics, defaults should have a limited effect: when defaults are not consistent with preferences, people would choose an appropriate alternative.

A different hypothesis arises from research depicting preferences as constructed, that is, not yet articulated in the minds of those who have not been asked (14–16). If preferences for being an organ



E.J. Johnson & D. Goldstein

☐ Kryssa för rutan om du vill
delta i organdonation[illegible]grammet.

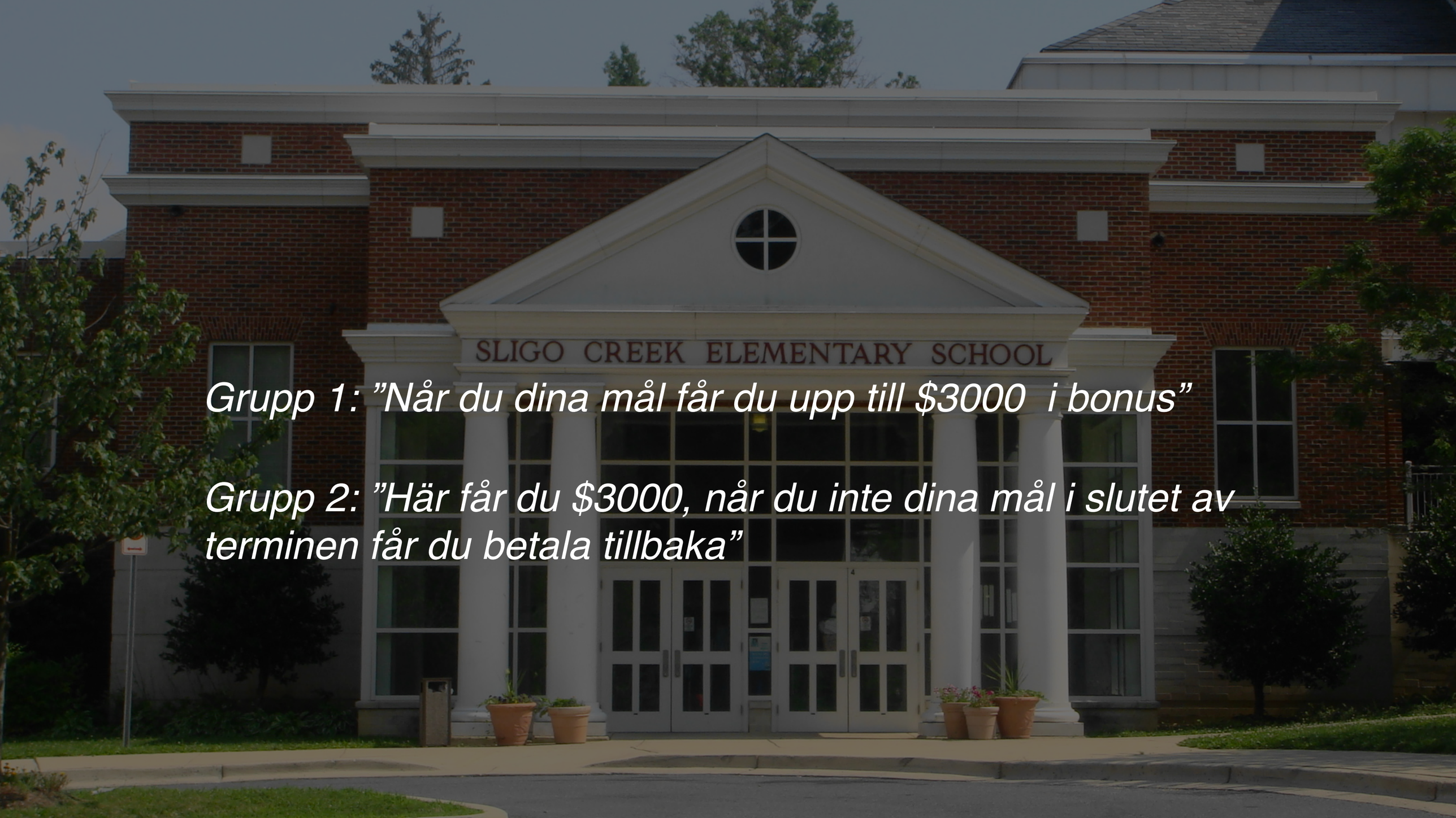
Människor bockar inte rutan - och går inte med

☐ Kryssa för rutan om du [illegible]
delta i organdon[illegible] programmet.

Människor bockar inte rutan - och går med

Prenumerera och få de bästa priserna via e-post

☐ Markera den här rutan om du inte vill få ett nyhetsbrev med bra hotellerbjudanden varje månad.



Grupp 1: ”Når du dina mål får du upp till $3000 i bonus”

Grupp 2: ”Här får du $3000, når du inte dina mål i slutet av terminen får du betala tillbaka”

Sammanfattning

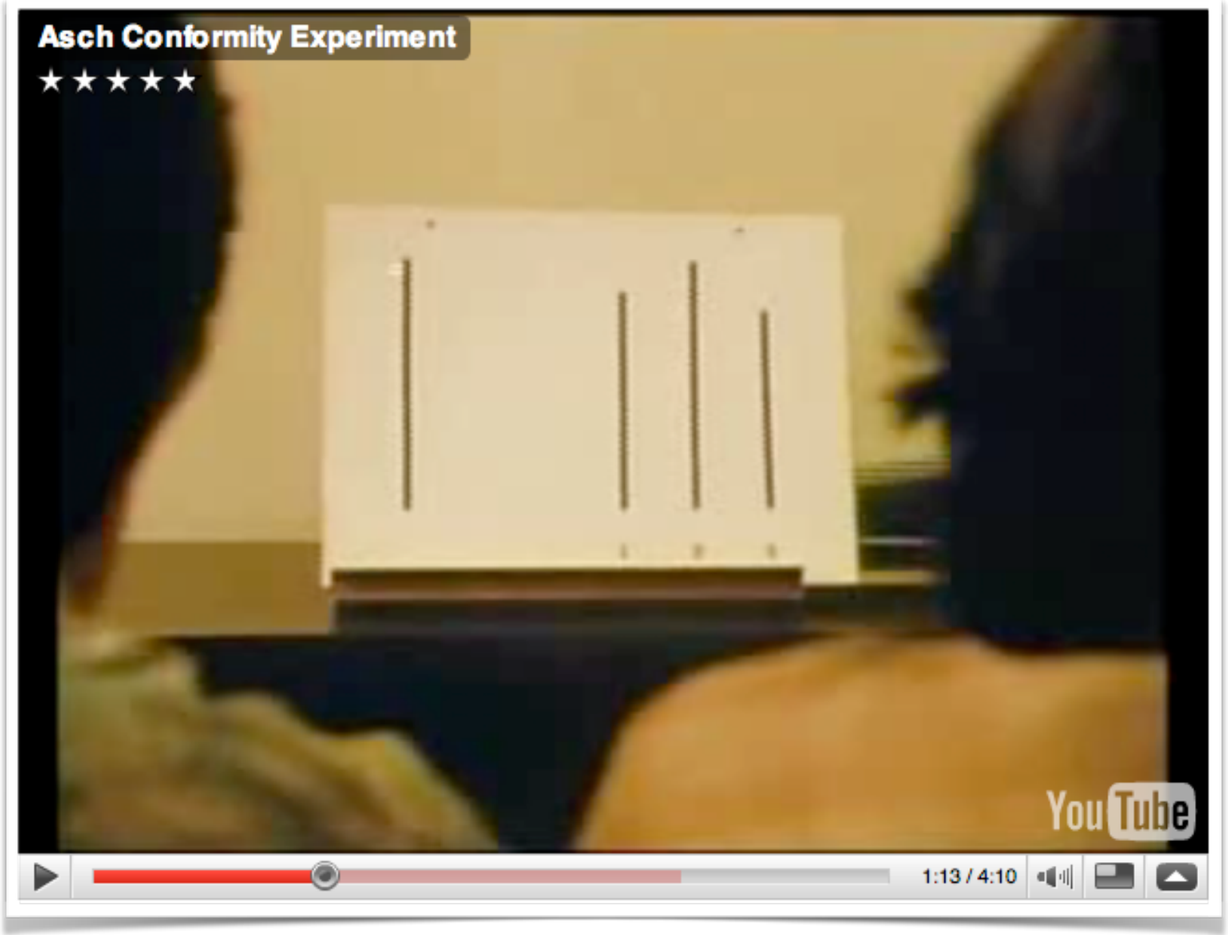
Människor undviker gärna direkta förluster. Förluster kan exempelvis vara pengar, tid, energi – allt som skapar friktion i vardagen.

Övning

När i ert arbete skulle det vara aktuellt att minska friktion genom att reducera antalet valmöjligheter?

AGENDA

1. Introduktion till beteendeekonomi
2. Identifiera era nyckelbeteenden
3. Minska friktion
4. Använd normer
5. Skapa förankringspunkter


Asch Conformity Experiment
★★★★★
1:13 / 4:10
YouTube

Princip 2: sociala bevis

När vi är osäkra på hur vi bör agera gör vi ofta som de flesta andra har gjort

PLEASE REUSE
YOUR TOWELS

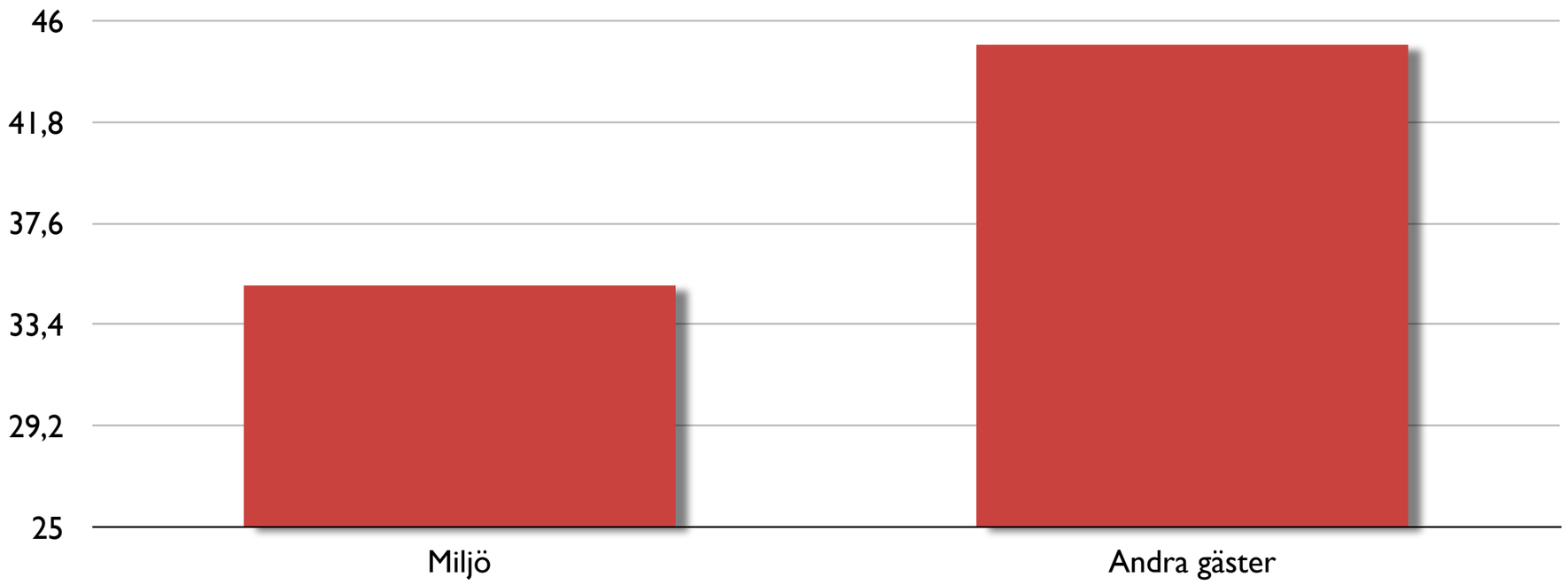
Hjälp oss rädda miljön!

Visa din tacksamhet till naturen genom att återandvända din handduk

Gör som resten av gästerna, hjälp till med att rädda miljön!

I en studie utförd under hösten 2003 visade det sig att 75 % av våra gäster var med i vårt program för att rädda miljön genom att återanvända sin handduk.

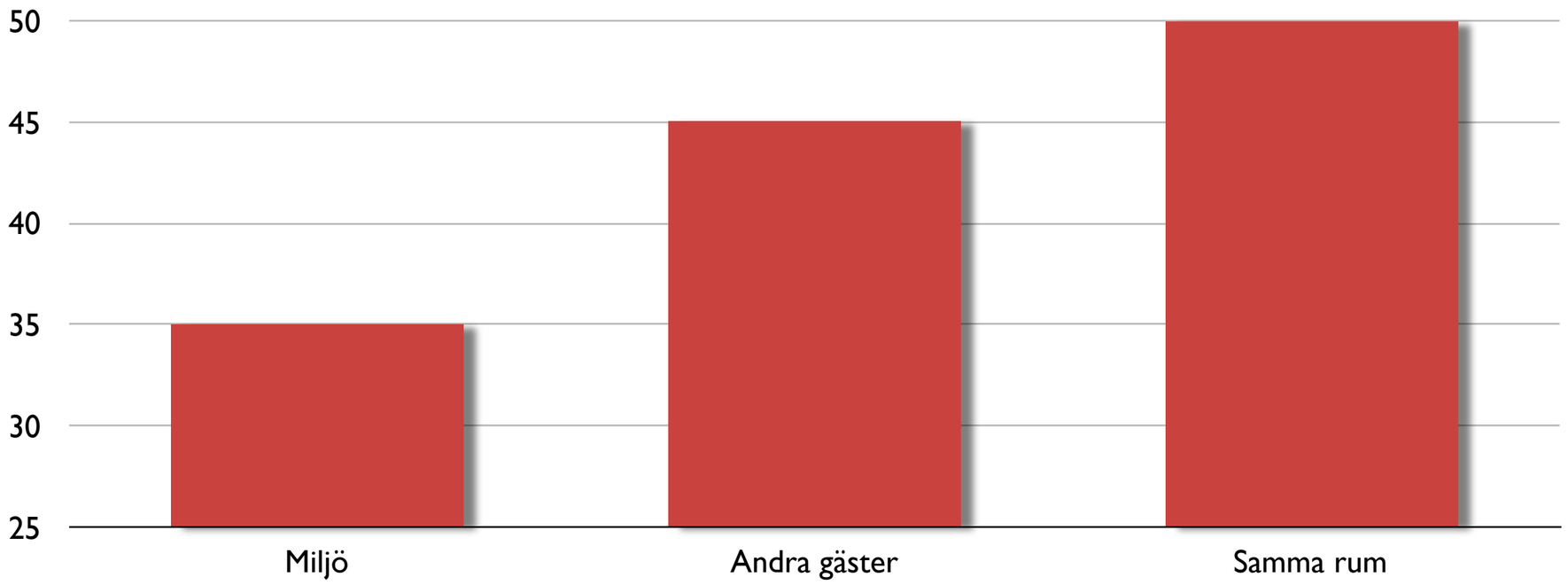
Slå dem följe genom att återanvända din handduk

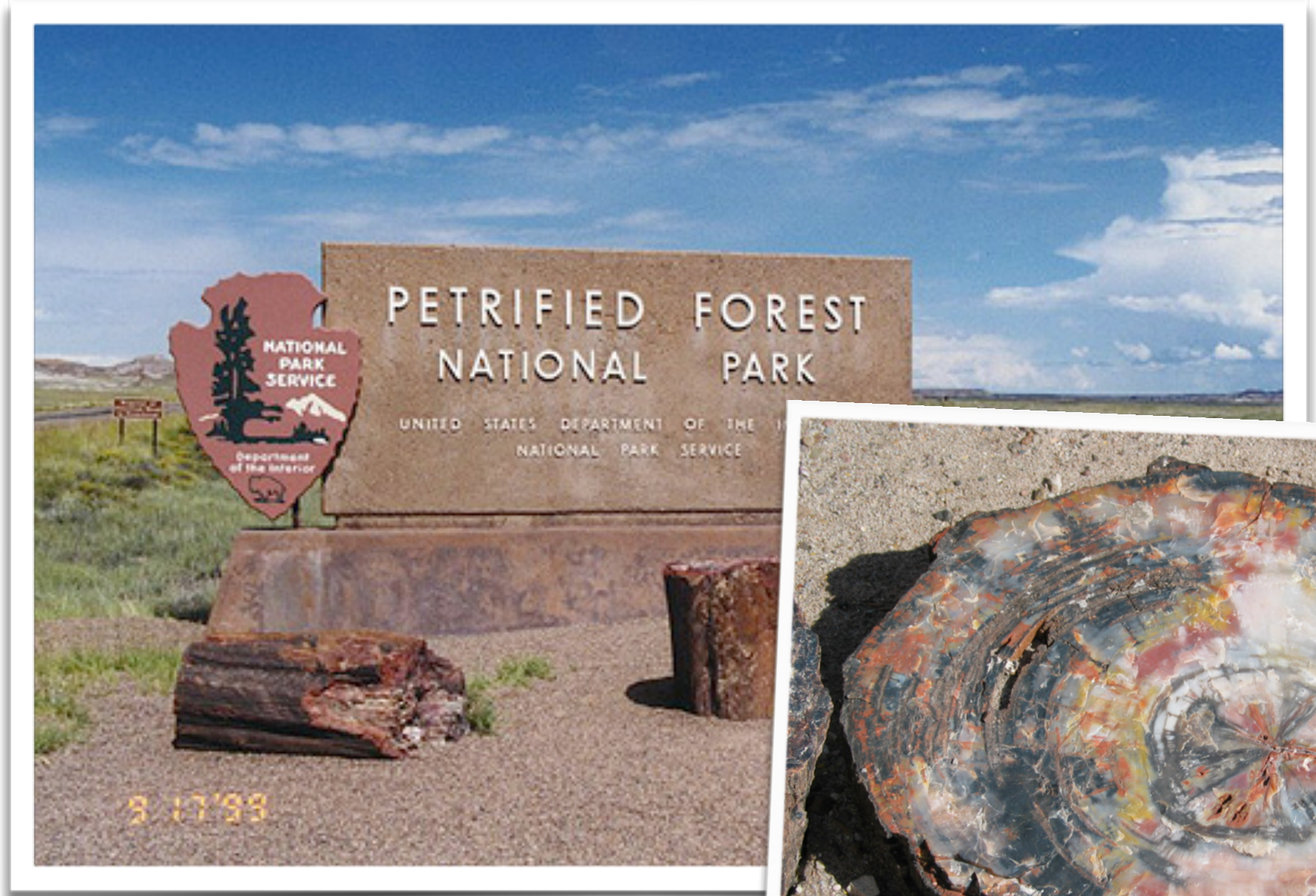

46
41,8
37,6
33,4
29,2
25
Miljö
Andra gäster

Gör som resten av gästerna, hjälp till med att rädda miljön!

I en studie utförd under hösten 2003 visade det sig att 75 % av gästerna som bodde i detta rum var med i vårt program för att rädda miljön genom att återanvända sin ~~handduk.~~

Slå dem följe genom att återanvända din handduk


50
45
40
35
30
25
Miljö
Andra gäster
Samma rum


PETRIFIED FOREST
NATIONAL PARK
UNITED STATES DEPARTMENT OF THE
NATIONAL PARK SERVICE
NATIONAL PARK SERVICE
Department of the Interior
9 17'93

Vårt naturarv blir dagligen vandaliserat! Bit för bit försvinner 14 ton förstenat trä från parken varje år

Var vänlig, ta inte förstenat trä från parken, så att vi kan bevara dess natur

INGEN SKYLT

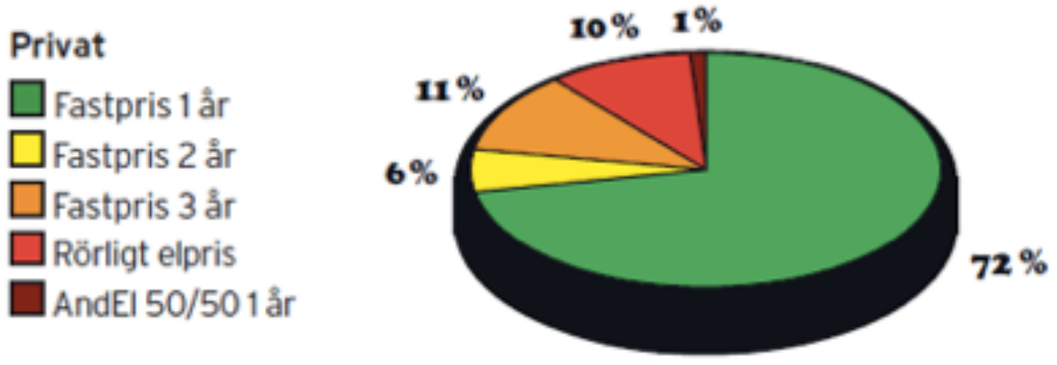
2.92%

Vårt naturarv blir dagligen vandaliserat! Bit för bit försvinner 14 ton förstenat trä från parken varje år

7.92%

Var vänlig, ta inte förstenat trä från parken, så att vi kan bevara dess natur.

1.67%



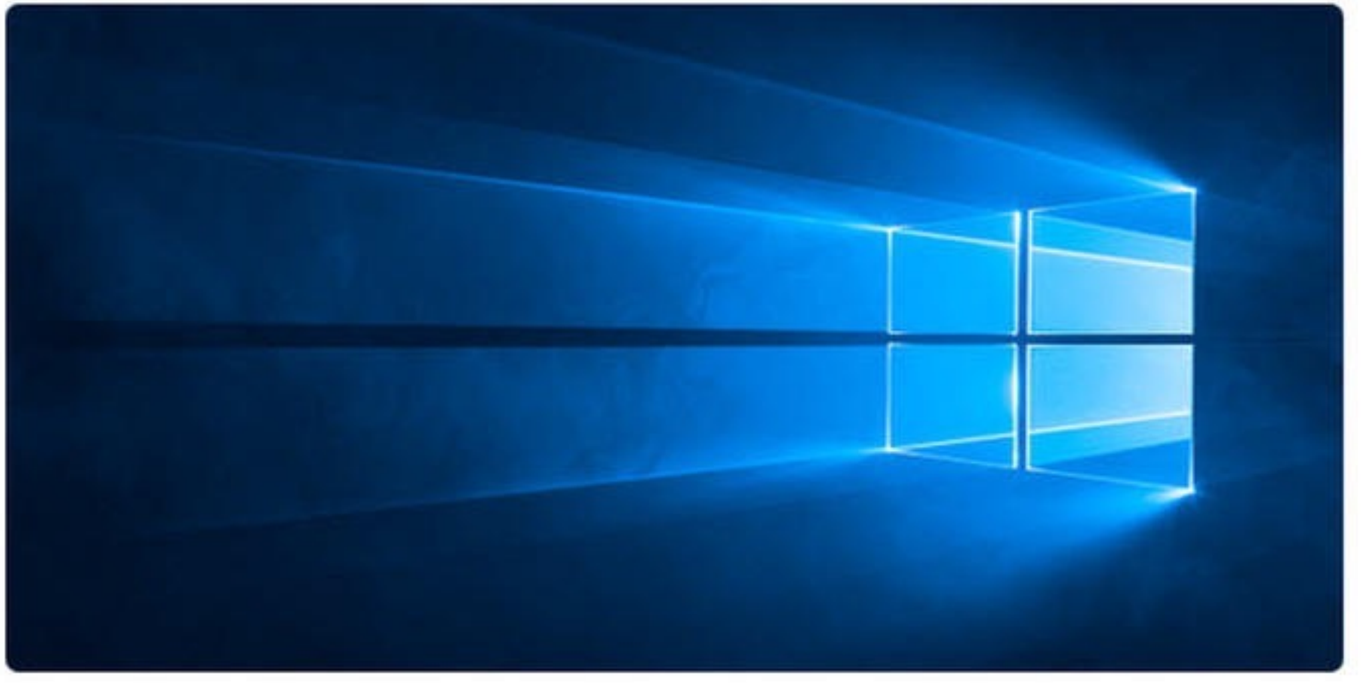
Omteckning

Tiden går fort och nu är det dags att förnya ditt elhandelsavtal med DinEl.
Vi är mycket glada över att ha dig som kund och hoppas att du är nöjd med oss som elhandelsföretag.

11:10
94%
You're on your way to
a whole new inbox
101,683
People in front of you
401,860
People behind you
About
Status
Discuss

Yusuf Mehdi @yusuf_i_mehdi · 1m

1. #Windows10: More than 75 million devices running Windows 10 – and growing every day. 1/10



1 2

Julklappar till alla personligheter

Till Spänningssökaren

Här hittar du de perfekta julklapparna till deckarläsaren. Poliser, psykopater, tjuvar och ond bråd död!

Till Romanslukaren

Julklappar till den som älskar kärleksromaner, historiska berättelser och prisvinnande snackisar.

Till Små bokslukare

Julklappstips för busiga bebisar, frågvisa 5-åringar och vetgiriga 10-åringar.

Våra julklappstips

Till Handarbetaren
Till Medvetna - hälsa & livsstil
Till lekfulla barn
Årets snackisar
Till Brädspelaren
Till Biografiläsaren
Årets topplista
Till Faktafantasten - historia & samtid
Till den kreativa

Populära böcker

SPARA 38%

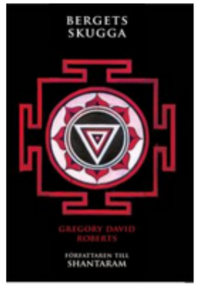
Kvinna inför rätta
Louise Doughty
99 KR
Ord. pris 159 kr

Att hela de levande
Maylis de Kerangal
174 KR

Genier : samtal om konsten att
Moa Gammel
188 KR

Raskrigaren : Seriemördaren
Mattias Gardell
213 KR

När döden gästar : Svenska
Louise Hagberg
261 KR



Bergets skugga
Gregory David Roberts
209 KR

Topplistan

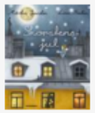
1. **Kaninen som så gärna ville somna**
   Carl-Johan Forssén Ehrlin
   161 KR

2. **Pixi adventskalender**
   156 KR

3. **LÄR DIG LEVA: Mindre stress -**
   Mats Billmark, Susan Billmark
   168 KR

4. **Helt ute**
   Jeff Kinney
   103 KR

5. **Skorstensjul**
   Mårten Sandén
   138 KR



6. **Allrakäraste syster**
   Astrid Lindgren
   54 KR

7. **Gruffalon**
   Julia Donaldson
   61 KR

8. **1916 Stridens skönhet och sorg**
   Peter Englund
   199 KR

9. **God Jul! : pysselbok med**
   Lucy Bowman
   39 KR

Google

minst klickat just nu

Web Images News Videos Maps More Search tools

About 230,000 results (0.57 seconds)

Showing results for ***mest klickade*** just nu

Search instead for minst klickat just nu

Sammanfattning

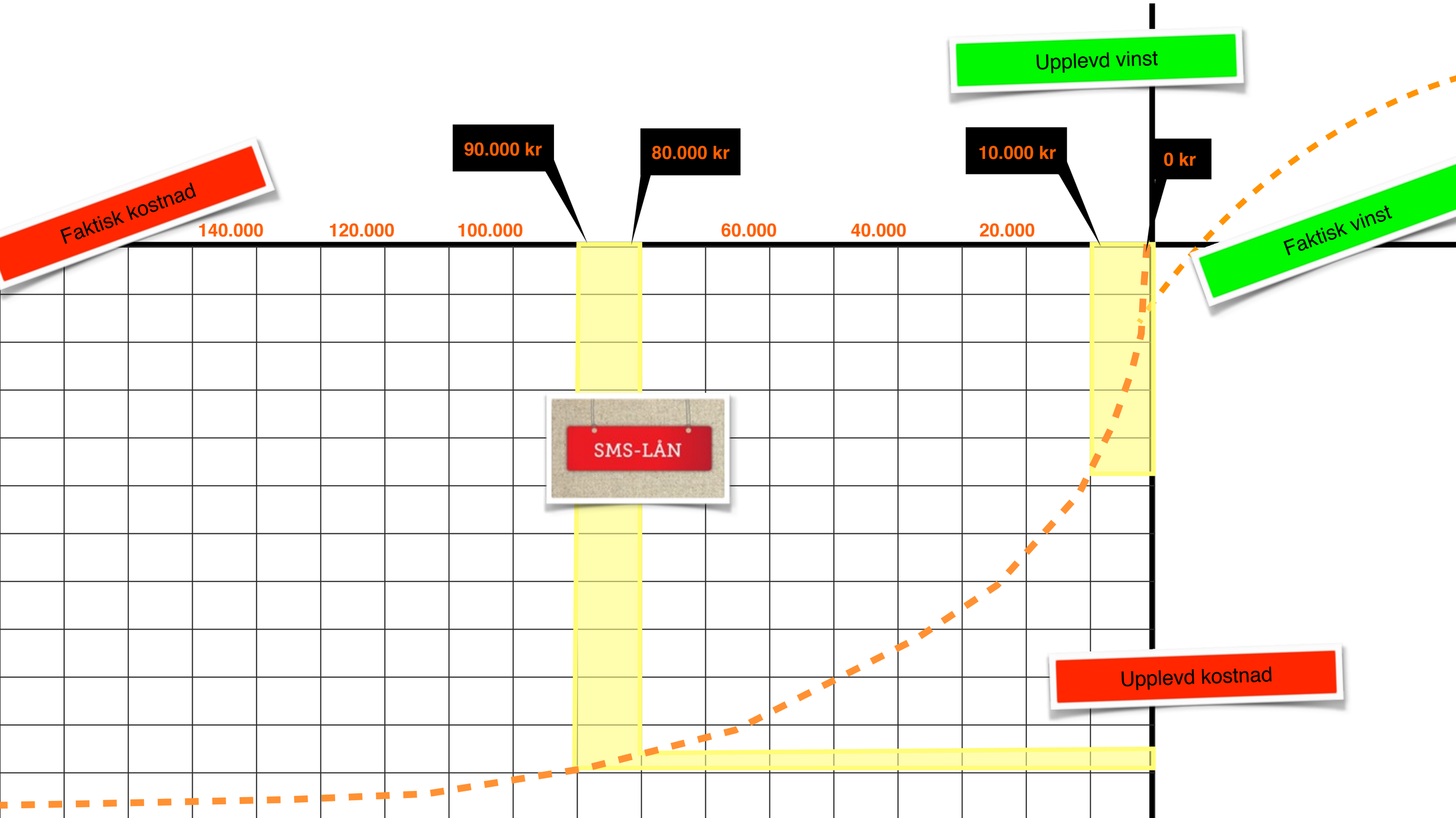
När vi ställs inför svåra och otydliga val använder vi oss ofta av sociala bevis, det vill säga gör som andra tidigare har gjort

Övning

Ge exempel på produkter eller tjänster du stött på som använder sociala bevis för att ”underlätta” valet för kunden.

AGENDA

1. Introduktion till beteendeekonomi
2. Identifiera era nyckelbeteenden
3. Minska friktion
4. Använd normer
5. Skapa förankringspunkter


Upplevd vinst
90.000 kr
80.000 kr
10.000 kr
0 kr
Faktisk kostnad
140.000
120.000
100.000
60.000
40.000
20.000
Faktisk vinst
SMS-LÅN
Upplevd kostnad

-20%

Electrolux

Prisvärd tvättmaskin!

Med TimeCare tvättmaskiner kan du välja hur lång tid varje tvätt ska ta, utan att kompromissa med tvättvård eller resultat

Artnr: **FW30L7120**

Finns i lager

~~3 490:-~~ **3 290:-**

Mer info | Till avdelning | Köp

-20%

AEG POWERTOOLS

Borrskruvdragare - Testvinnare

18V borrskruvdragare med AEG Pro Lithium Ion batteriteknologi med överbelastningsskydd för bästa hållbarhet.

Artnr: **BS 18 G2 LI 152C**

Finns i lager

~~2 329:-~~ **1 625:-**

Mer info | Till avdelning | Köp

-20%

MOCCAMASTER

En bättre kopp kaffe!

Stilren och modern kaffebryggare i snygg svart stil som brygger 10 koppar kaffe på endast 6 min.

Moccamaster Kaffebryggare H931AO Black

Artnr: **H931AO Black**

Finns i lager

1 795:-

Mer info | Till avdelning | Köp

-20%

SIEMENS

Bra köp! - Råd och rön

Siemens tvättmaskin med iQdrive och speedPerfect funktion: för effektivt och snabbt tvättresultat.

Artnr: **WM14W447DN**

Finns i lager

~~10 890:-~~ **6 790:-**

Mer info | Till avdelning | Köp

Princip 3: förankring

Vi påverkas av (ibland godtyckliga) referenspunkter

Economist.com

OPINION
WORLD
BUSINESS
FINANCE & ECONOMICS
SCIENCE & TECHNOLOGY
PEOPLE
BOOKS & ARTS
MARKETS & DATA
DIVERSIONS

SUBSCRIPTIONS

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

❑ **Economist.com subscription** - US $59.0(
One-year subscription to Economist.com.
Includes online access to all articles from *The Econ* since 1997.

❑ **Print subs** .00
One-year subsc e print edition
of *The Econom*

❑ **Print & subscription** - US $125.00
One-year subscription to the print edition of *The Economist* and online access to all articles from *The Economist* since 1997.

Economist.com

OPINION
WORLD
BUSINESS
FINANCE & ECONOMICS
SCIENCE & TECHNOLOGY
PEOPLE
BOOKS & ARTS
MARKETS & DATA
DIVERSIONS

SUBSCRIPTIONS

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

❑ **Economist.com subscription** - US $59.00
One-year subscription to Economist.com. Includes online access to all articles from *The Economist* since 1997.

16 %

❑ **Print & web subscription** - US $125.00
One-year subscription to the print edition of *The Economist* and online access to all articles from *The Economist* since 1997.

84 %

WHYRED

CHEAP MONDAY
CHEAP MONDAY

Acne Jeans

GRIM TIM
DRY DIRTY
ORGANIC
30"/34"

24 cl
35 cl
47 cl
60 cl
SMALL
MEDIUM
LARGE
XL
SHORT
TALL
GRANDE
VENTI

Besprutade
Bananer
Ecuador
16 90
Kr/Kg
25 00
Kr
Ekologiska
Bananer
minikanska republiken
22 90
Kr/kg
Rättvise-
märkta
Ekologiska
Bananer
24 90

Sammanfattning

Hur vi uppfattar olika saker styrs ofta av närliggande referenspunkter så som belopp, vad andra tycker och bilder. Vi påverkas även om referenspunkterna är helt godtyckliga.

Övning

När råkade du ut för ”förankringsfällan” senast?

niklas@psykologifabriken.se
@laninge

Gratis mejlbaserad kurs om beteendeekonomi: bit.ly/hackinghuman

PSYKOLOGI FABRIKEN