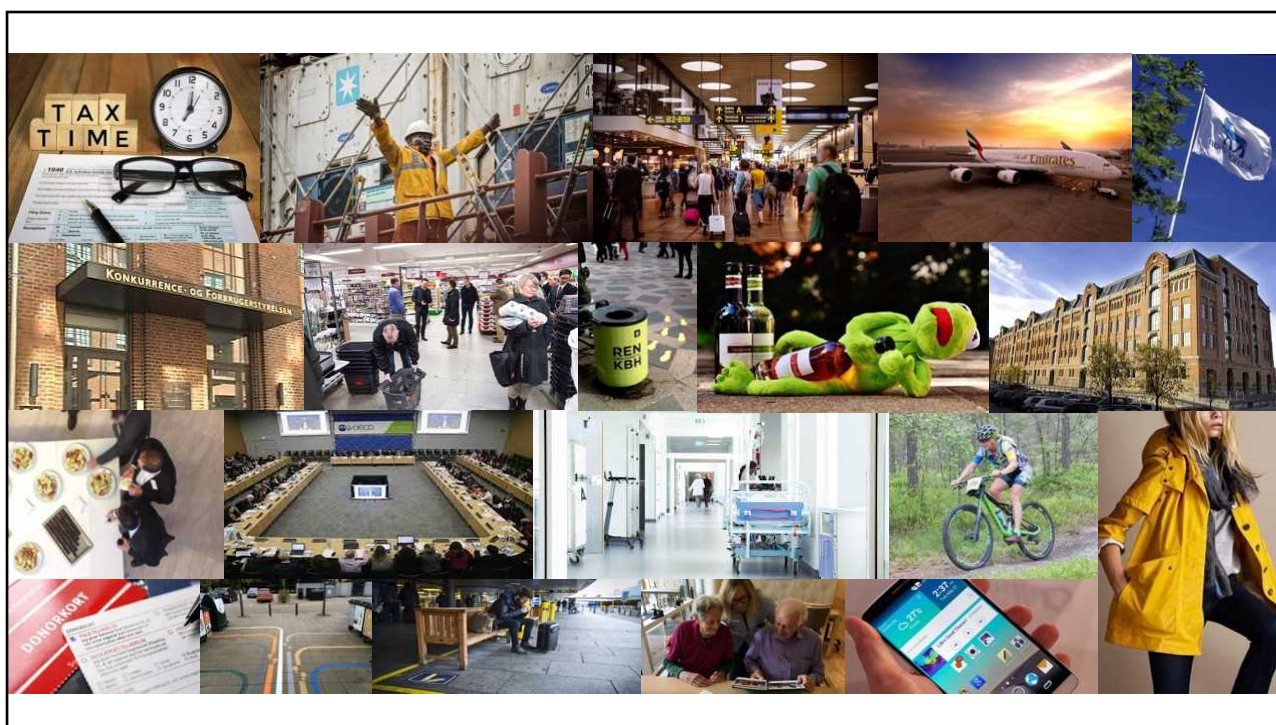
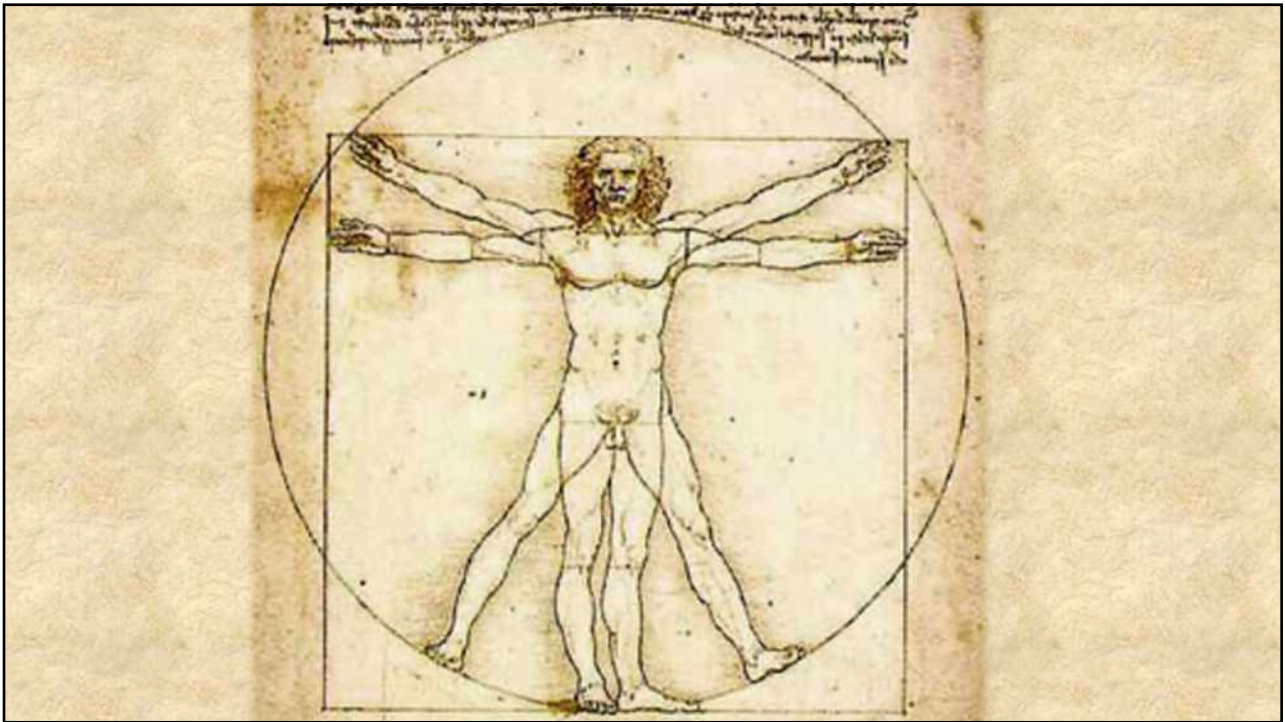




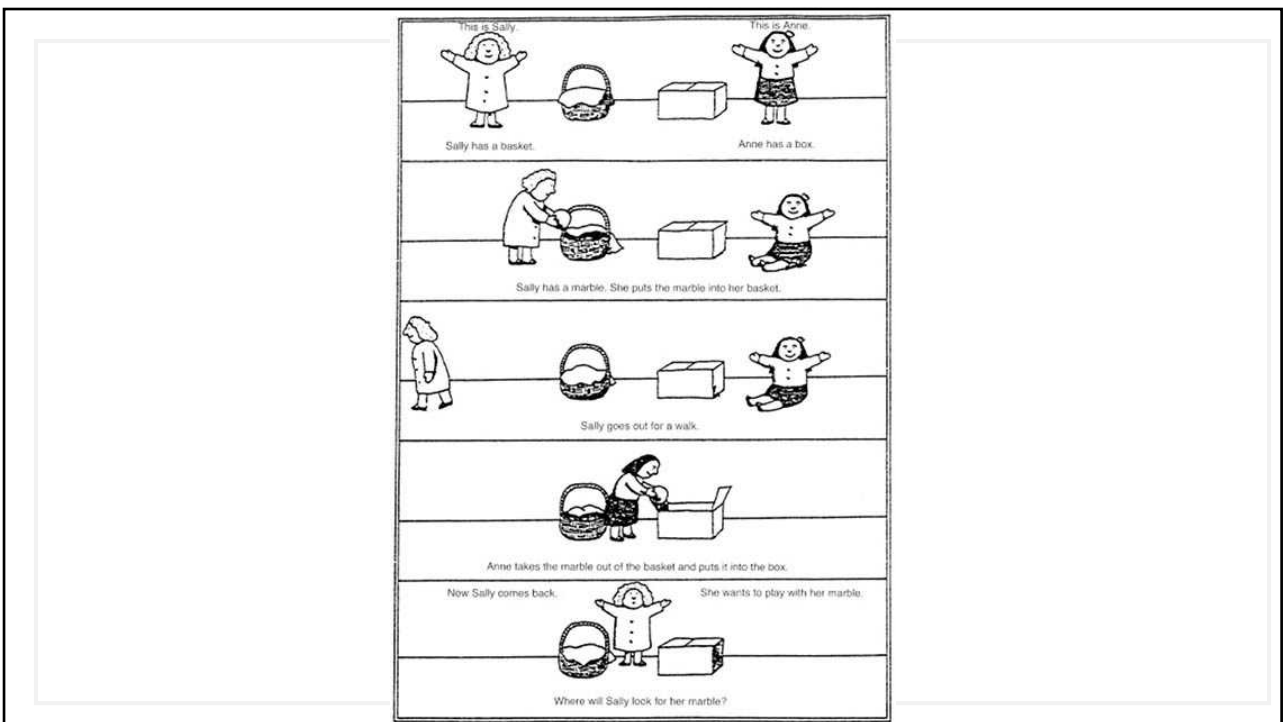
1



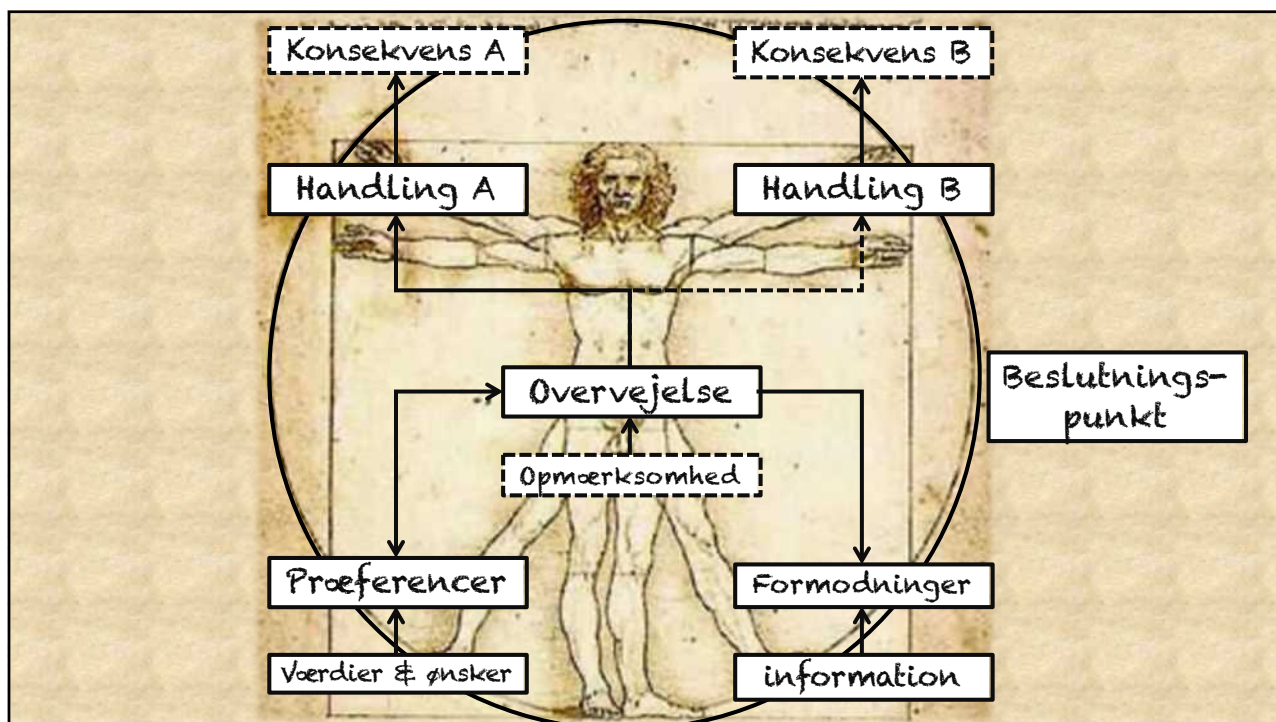
2



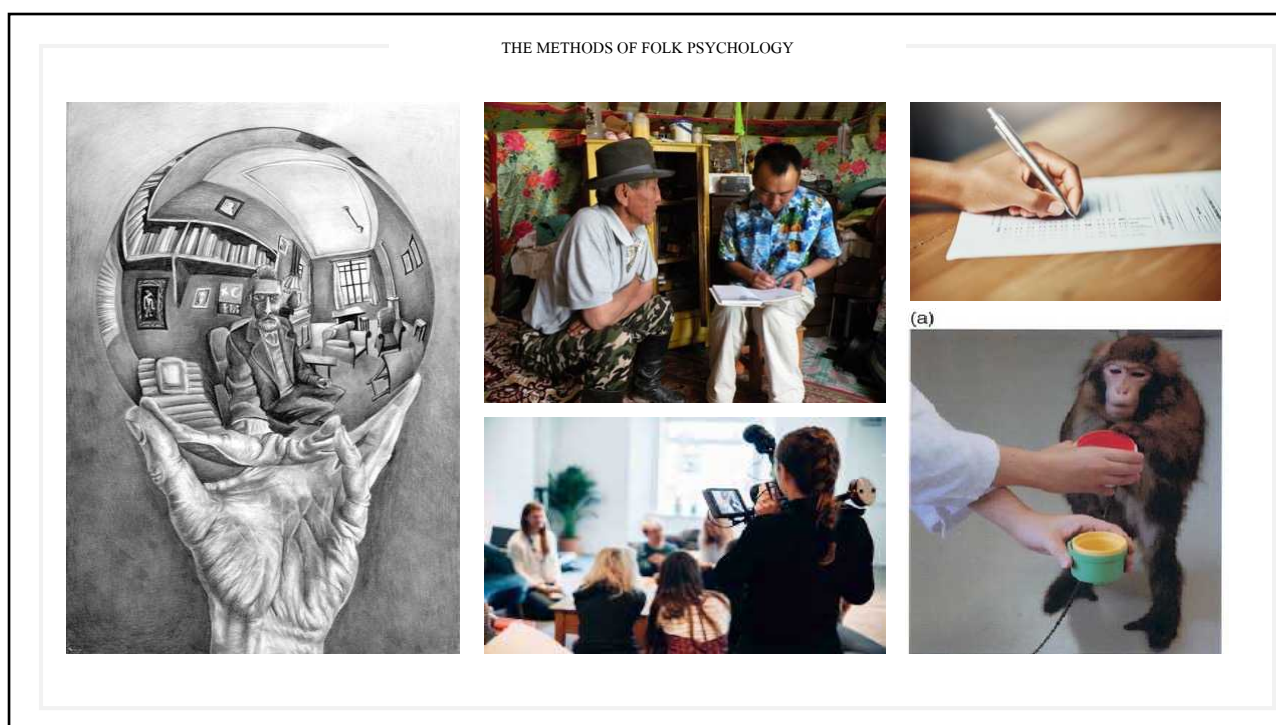
3



4



5



6

INTERVENTIONSTRAPPEN



FORBUD (JURA)

NEGATIV INCENTIVISERING (ØKONOMI)

POSITIV INCENTIVISERING (ØKONOMI)

OVERTALELSE (KOMMUNIKATION)

INFORMATION (KOMMUNIKATION)

Adpt. from Public Health: Ethical Issues Nuffield Council on Bioethics (2007) Cambridge Publishers Ltd., p. 42

7

IRRATIONEL ADFÆRD I HVERDAGEN



8



COVID-19 Håbløshed

Hansen PG; Gahner E; Gundersen, C; (2020) Reporting on One's Behaviour: a randomised controlled population representative survey experiment showing the non-validity of self-reports on two crucial COVID-19 hygiene relevant behaviours

9

METODISKE IMPLIKATIONER

6 Indland

Torsdag den 25. april 2020

Hvor tit vasker du hænder? Professor bag målinger kan ikke svare på sit eget spørgsmål

Ekspert siger nu, at det er et tyndt, usikkert og bekymrende grundlag, som bl.a. blev lagt til grund for beslutningen om at holde cafeer, restauranter, efterskoler og børskoler lukkede. Bag den fortsatte nedlukning gemmer sig målinger og spørgsmål om, hvor ofte folk har vasket eller spillet hænder. Men munden bag spørgsmålet kan ikke selv besvare det med sikkerhed. Han tror, det nok var otte gange.



”
Jeg ved ikke, om det er
godt grundlag eller ej.
Jeg vil sige, at det er de
data, vi har.

MICHAEL BANG PETERSEN,
PROFESSOR OG LEDEK AF HOPE-
PROJEKTET, ÅRHUS UNIVERSITET

Professor Michael Bang Petersen
står i spidsen for Hope-
projektet, hvor ca. 500 personer
løbende spørges til deres vaner,
følelser og adfærd under
coronakrisen. Det sker via online
spørgeskemaer. Arkivfoto

*Ved du, hvor meget du selv vaskede og
afsprøttede i går?*

»Nej, det er ikke nemt. Men vi ved fra
survey-forskning, at når folk svarer, så er det
baseret på en fornemmelse, og den fornem-
melse har oftest en sammenhæng med den
faktiske adfærd.«

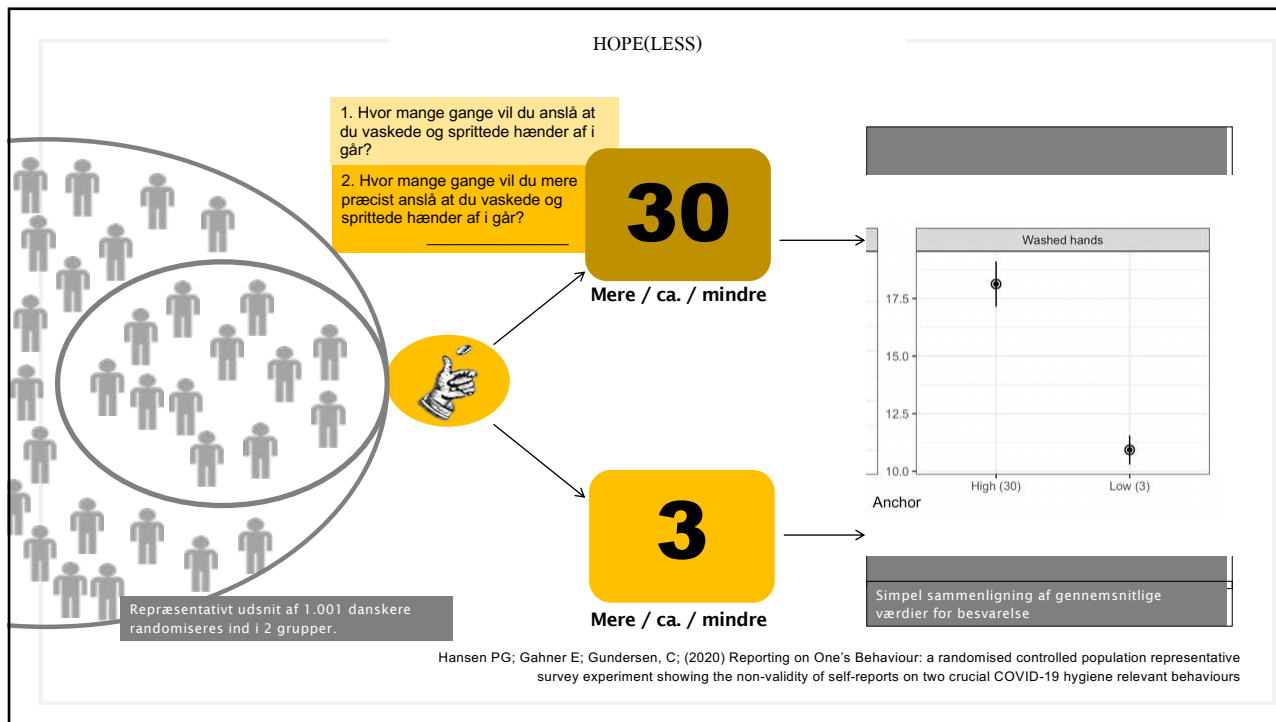
Kan du huske, hvor meget du gjorde det?

»Jeg tror, jeg vil være oppe på ... nu skal
jeg rent faktisk tænke ... det vil nok være
otte gange, men jeg kan ikke huske det
superpræcist. *Point taken.*«

Illustrerer det ikke problemet?

»Du har helt ret. Hvis jeg skulle svare på
det, ville jeg sige otte. Pointen er, at vi for-
moder - og i al survey-forskning formoder
man - at der er en sammenhæng mellem de
svar, der popper op i ens hoved, og det, der
rent faktisk foregik.«

10



11

DEFINITION: 'ADFÆRDSPROBLEM'

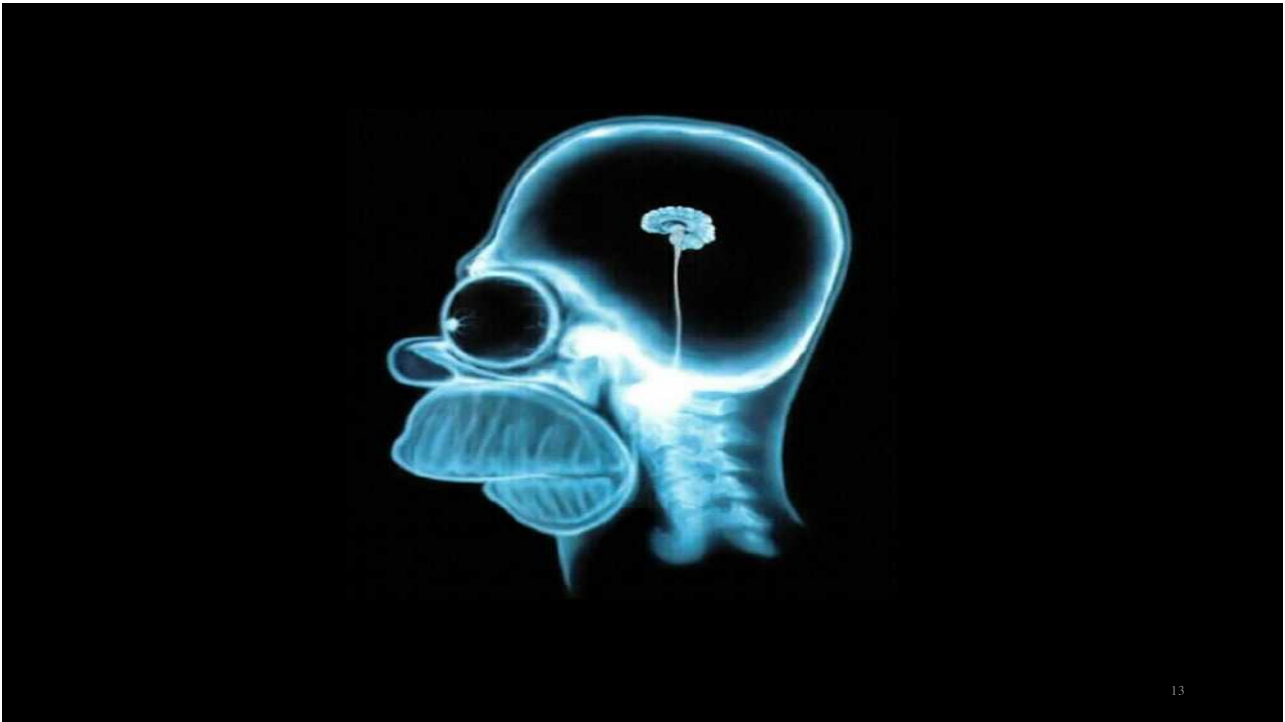
[adfærdsproblem]

Et adfærdsproblem er et uhensigtsmæssigt adfærdsmønster relativt til fokus, formodningsdannelse, valg, handling eller vurdering, der forekommer på trods af, at vi har god grund til at agere anderledes.

Det vil sige, at vi har information, holdninger, incitamenter og evt. omgivende regulering, der tilsammen giver tilstrækkelig anledning til en anden og mere hensigtsmæssig adfærd.

Et adfærdsproblem er altså ikke et: (1) Informationsproblem, (2) holdningsproblem, (3) incitamentsproblem, eller (4) Reguleringsproblem.

12



13

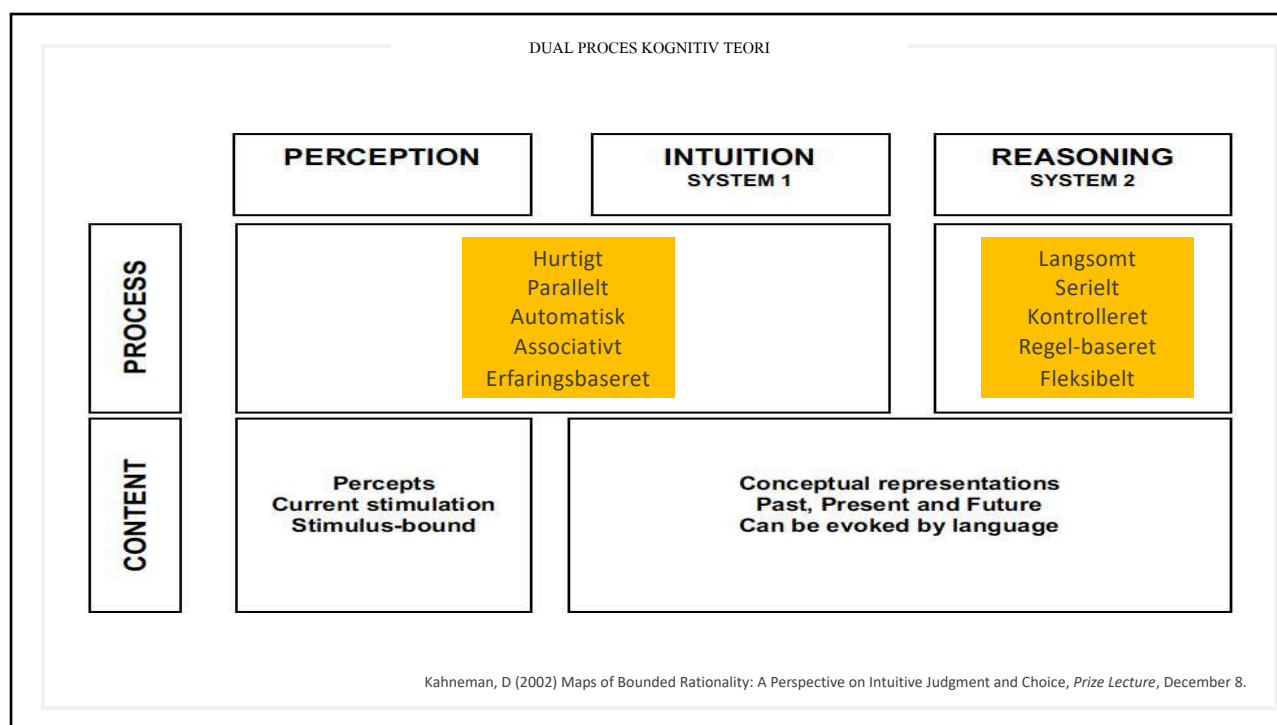


14

$$34 \times 52 = \underline{\hspace{2cm}}$$

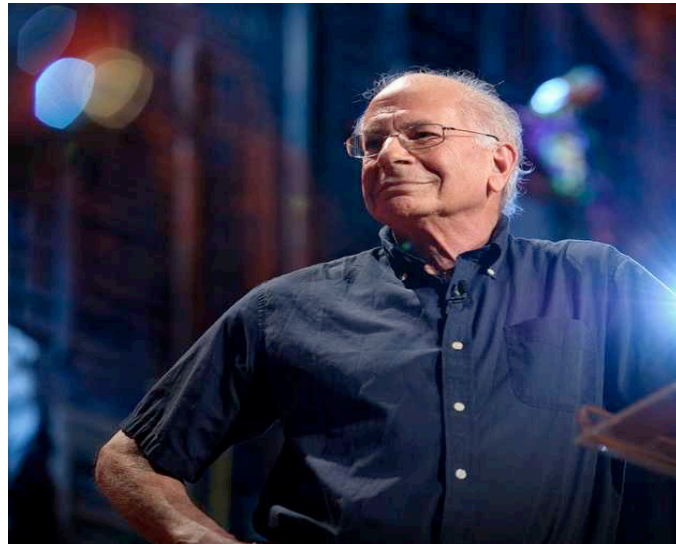
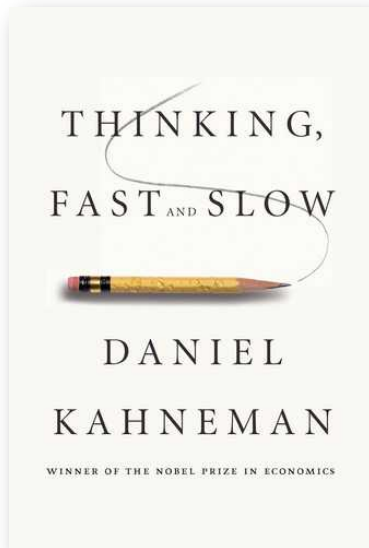
15

15



16

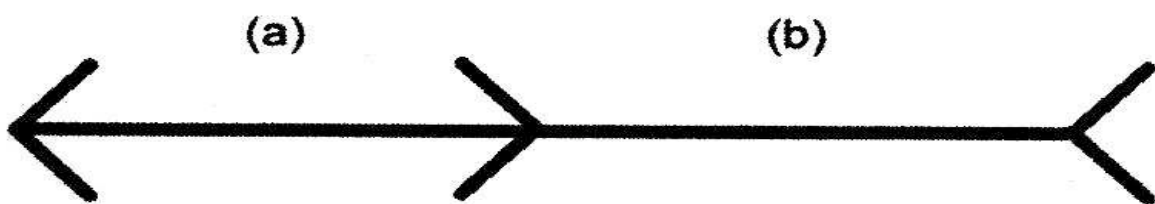
DANIEL KAHNEMAN'S DUAL SYSTEM THEORY



Kahneman, D (2011) *Thinking, fast and slow*, New York: Farrar, Straus and Giroux.

17

MÜELLER-LYER ILLUSIONEN



18

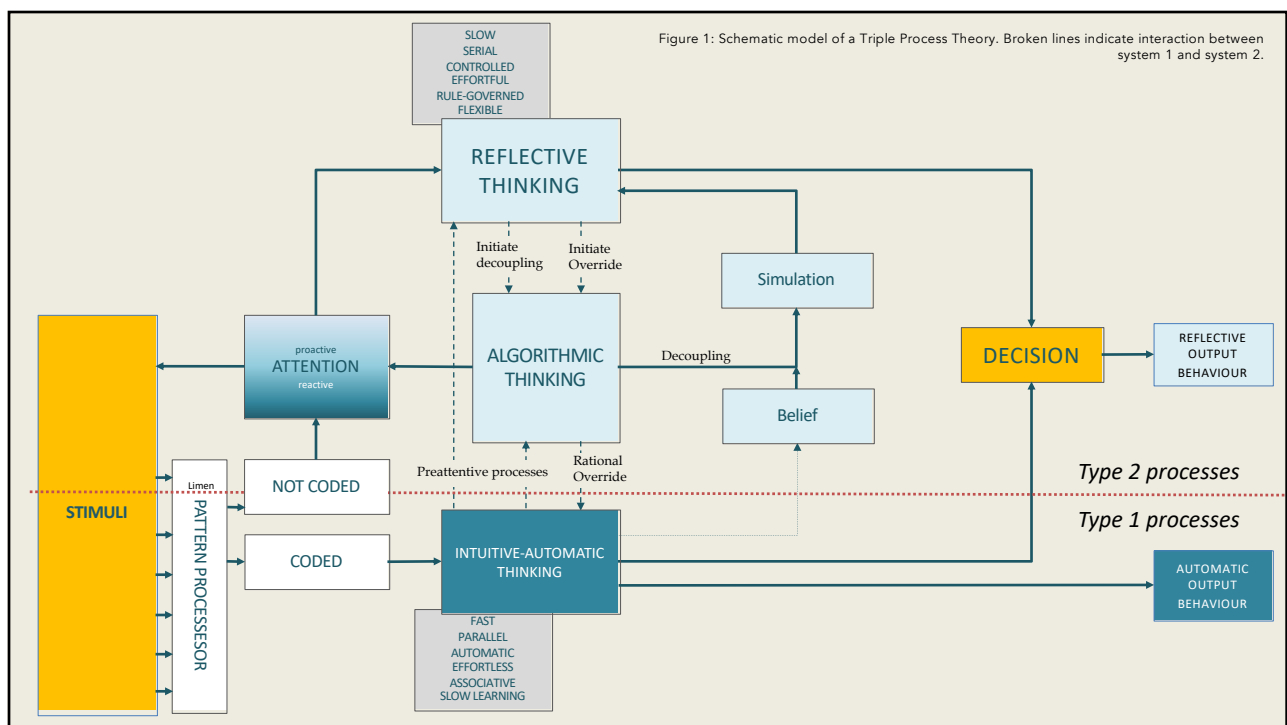
18

KOGNITIVE ILLUSIONER

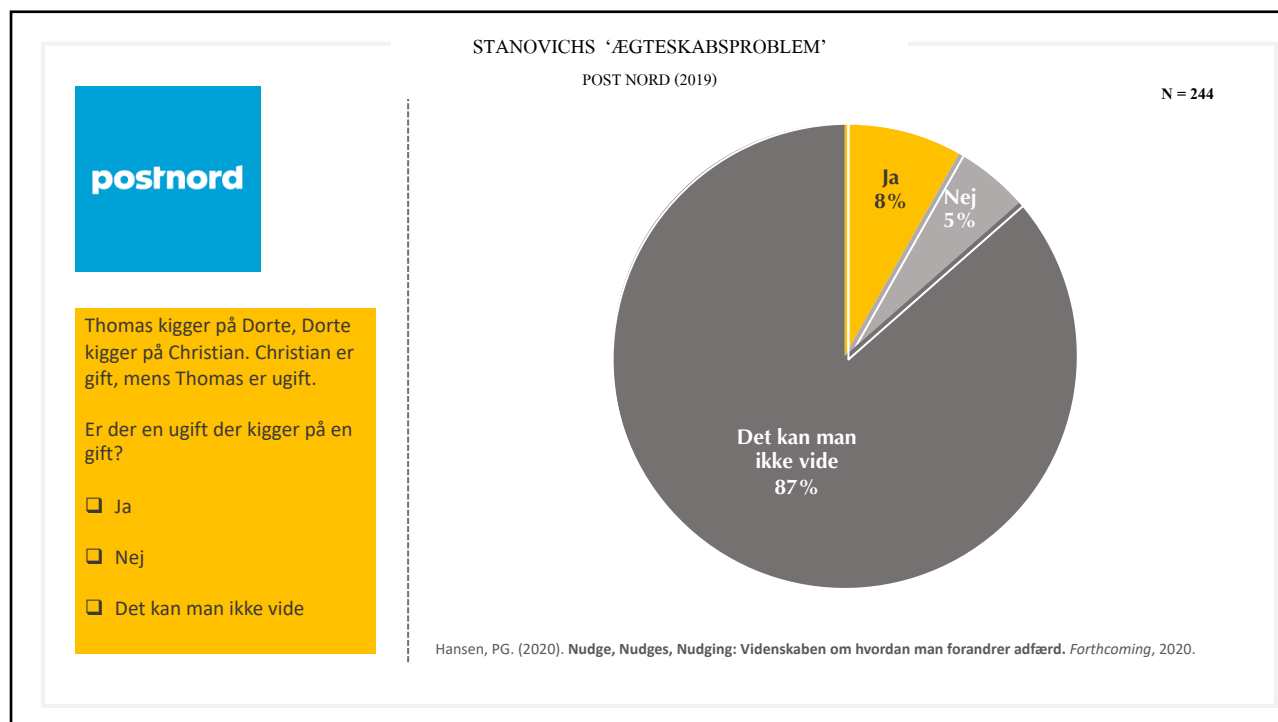
(1) Kemoterapi med 80% chance for at overleve

(2) Strålebehandling med 20% risiko for at dø

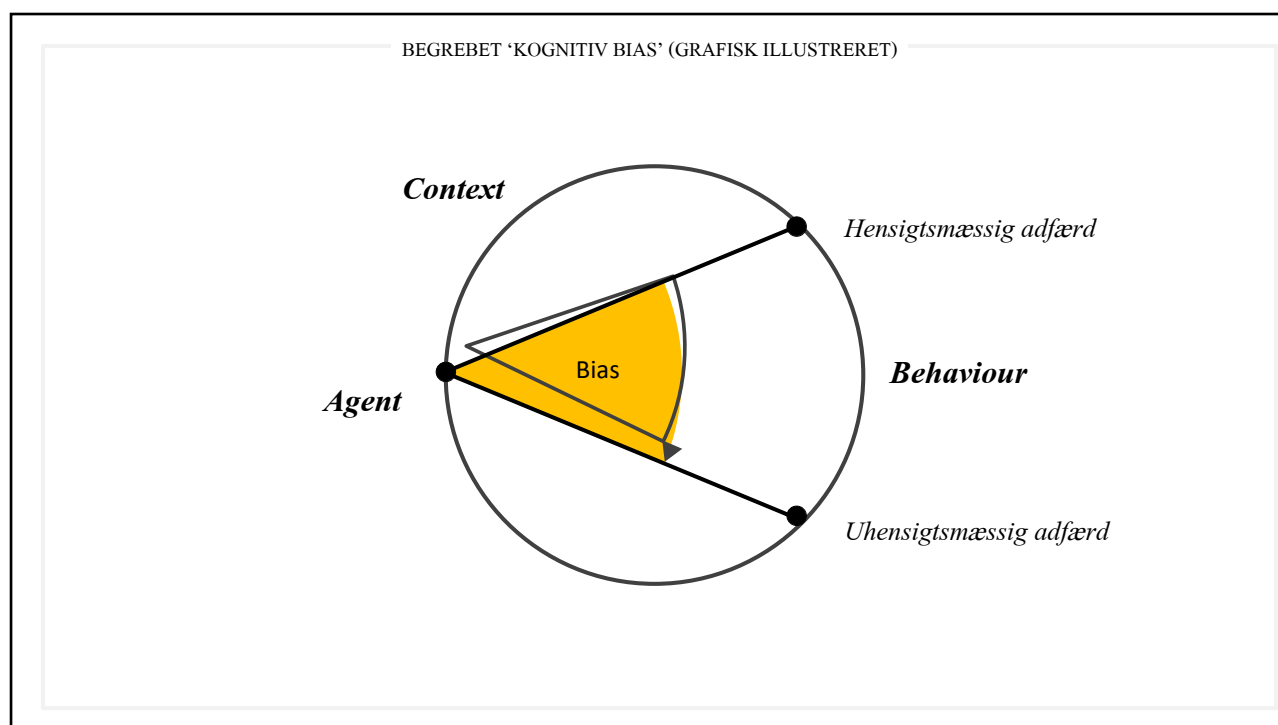
19



20



21



22

IRRATIONEL ADFÆRD I HVERDAGEN



23

DEFINITION: 'KOGNITIV BIAS'

[kognitiv bias]*Standarddefinition*

En kognitiv bias er en systematisk afvigelse i adfærd fra rationalitetsbaserede forudsigelser, der er forårsaget af psykologiske mekanismer, der ikke udgør en grund i sig selv for denne adfærd.

24

Decision-making and behavioral biases

Anchoring – the common human tendency to rely too heavily, or "anchor," on one trait or piece of information when making decisions.

Attentional Bias – implicit cognitive bias defined as the tendency of emotionally dominant stimuli in one's environment to preferentially draw and hold attention.

Backfire effect - Evidence disconfirming our beliefs only strengthens them.

Bandwagon effect – the tendency to do (or believe) things because many other people do (or believe) the same. Related to [groupthink](#) and [herd behavior](#).

Bias blind spot – the tendency to see oneself as less biased than other people.^[2]

Choice-supportive bias – the tendency to remember one's choices as better than they actually were.^[3]

Confirmation bias – the tendency to search for or interpret information in a way that confirms one's preconceptions.^[4]

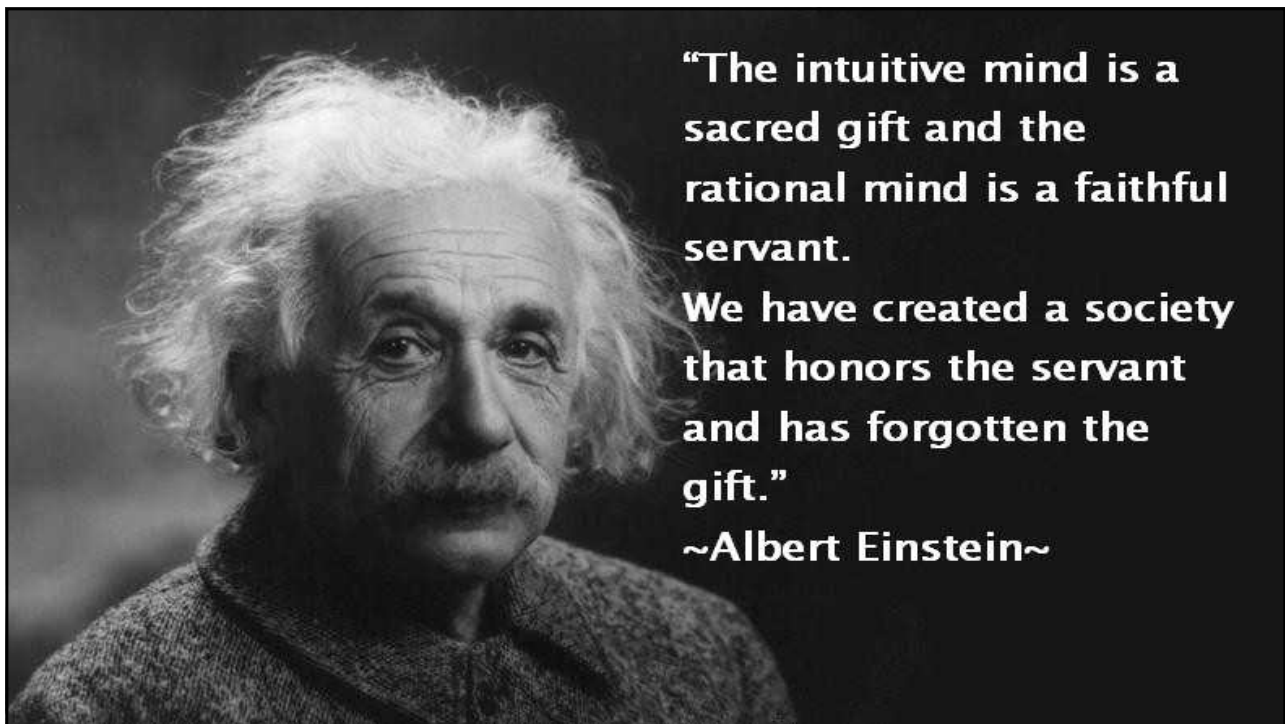
Congruence bias – the tendency to test hypotheses exclusively through direct testing, in contrast to tests of possible alternative hypotheses.

Contrast effect – the enhancement or diminishing of a weight or other measurement when compared with a recently observed contrasting object.^[5]

Denomination effect – the tendency to spend more money when it is denominated in small amounts (e.g. coins) rather than large amounts (e.g. bills).^[6]

Distinction bias – the tendency to view two options as more dissimilar when evaluating them²⁵

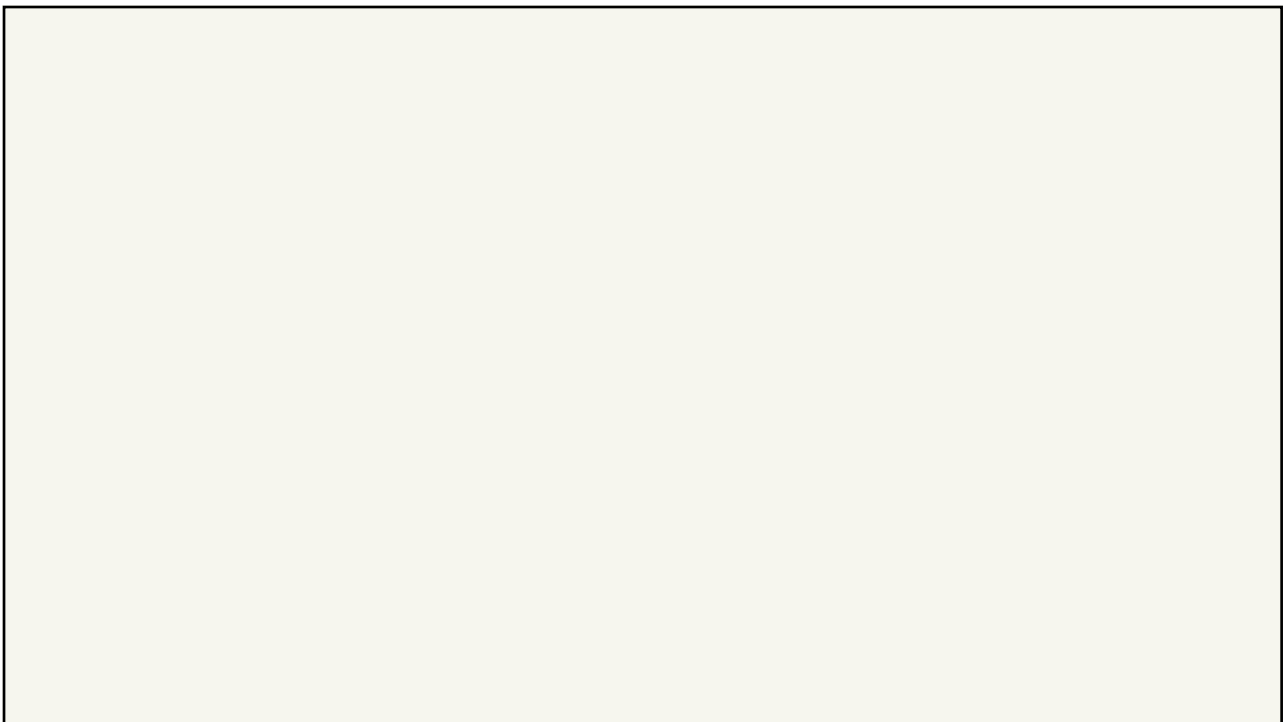
25



31



32



33

TOMMELFINGERDEFINITIONEN

nudge /nʌdʒ/

”Ethvert planlagt aspekt af en valgarkitektur, der ikke burde påvirke os i **princippet**, men gør det i **praksis**.”

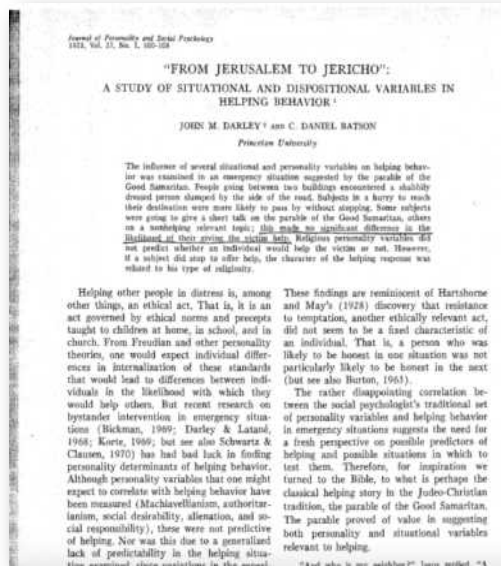
42

ADFÆRDSINDSIGT

**DEN FUNDAMENTALE
ATTRIBUTIONSFEJL**

43

DISPOSITIONELLE VS. SITUATIONELLE FAKTORER



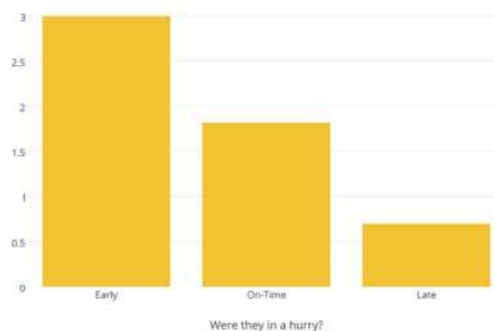
Darley, J.M. & Batson, C.D. (1973) 'From Jerusalem to Jericho: A Study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior', *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 27, No. 1, 100-108.

44

DISPOSITIONELLE VS. SITUATIONELLE FAKTORER



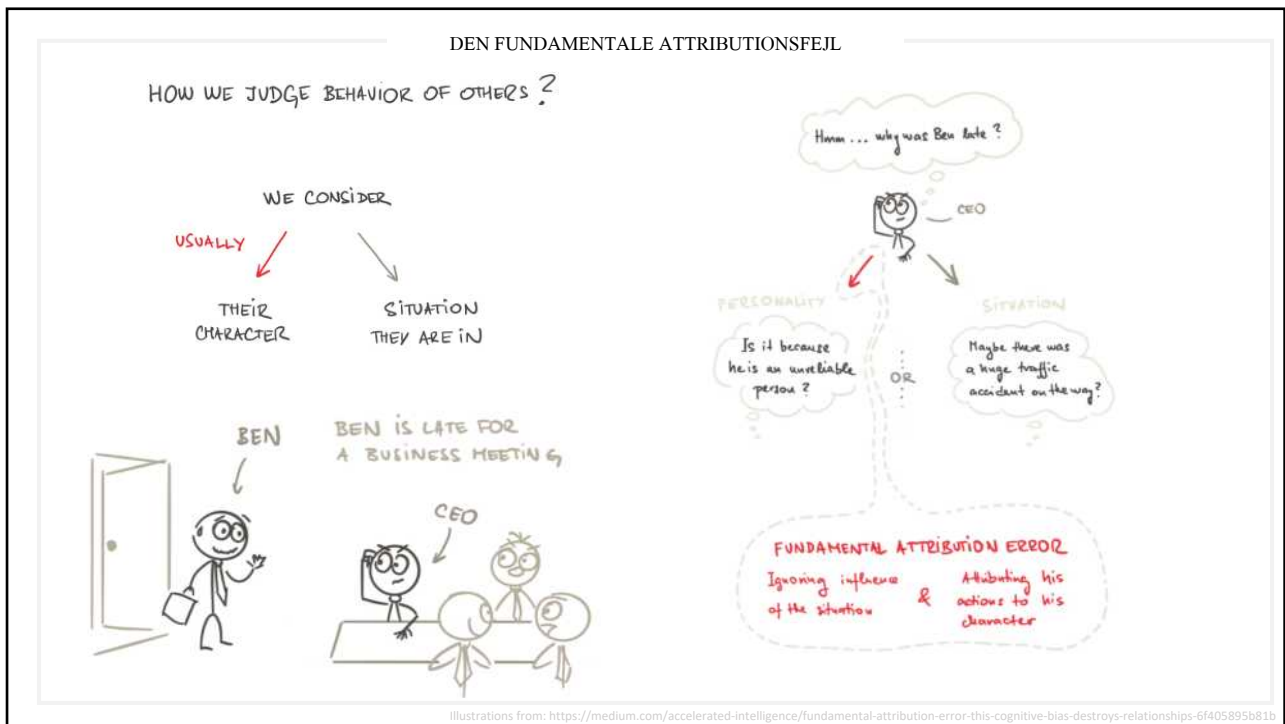
Average Scores in Darley and Batson's "Good Samaritan Study"
(Scale from 0 to 5: 0 and 1 do not help at all, 4 and 5 are very helpful)



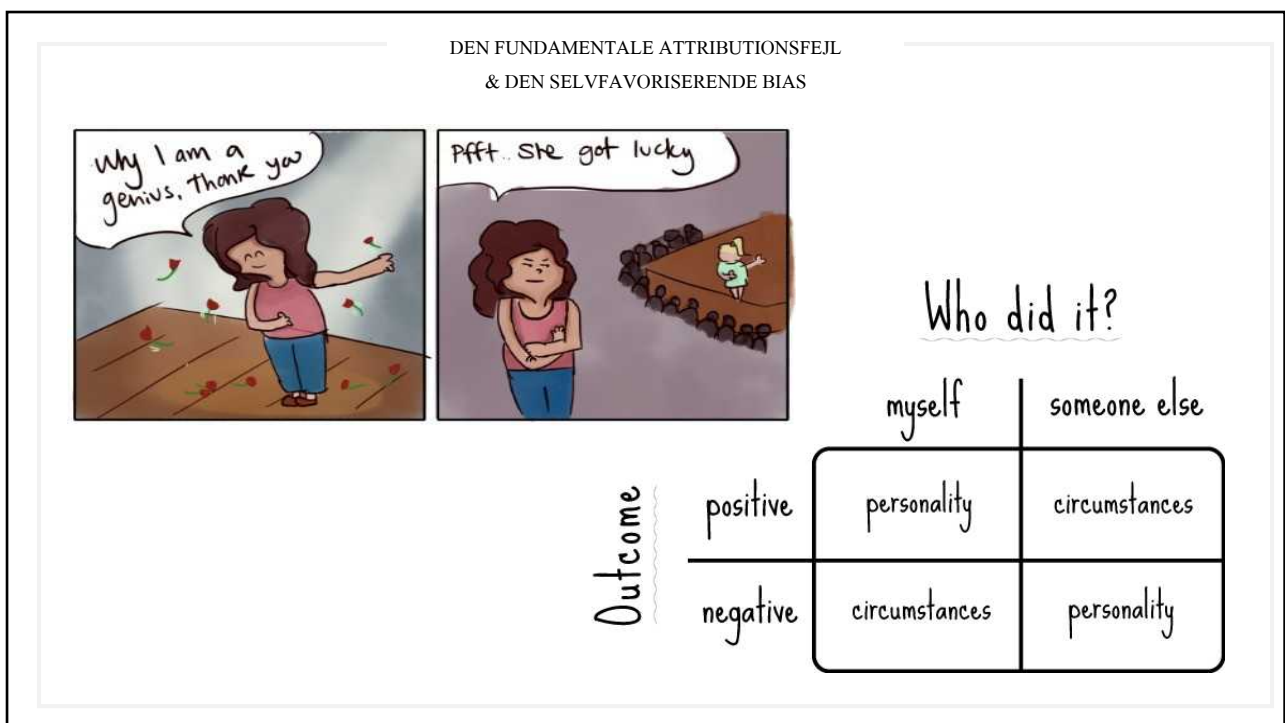
Darley, J.M. & Batson, C.D. (1973) 'From Jerusalem to Jericho: A Study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior', *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 27, No. 1, 100-108.

ivuuqeyuu 2017

45



46



47

ADFÆRDSINDSIGT

TILGÆNGELIGHEDS- HEURISTIKKEN

48

TILGÆNGELIGHEDS-HEURISTIKKEN



49

TILGÆNGELIGHEDS-HEURISTIKKEN

Tilgængelighedsheuristikken

En mental genvej, der baserer sig på de eksempler der umiddelbart kan genkaldes når man evaluerer et bestemt emne, begreb, metode, eller beslutning.

Grundideen er, at hvis noget kan genkaldes, så må det også være vigtigt eller karakteristisk, sammenlignet med alternativer, der ikke genkaldes nær så hurtigt.

Faktorer: tid, Gentagelse, fremtrædenhed, levende



50

ADFÆRDSINDSIGT

AFSENDER-EFFEKTEN

51

AFSENDER-EFFEKTEN



"De vesteuropæiske lande fører en ustabil økonomisk politik."

- Donald Trump, September 1, 2018

- ☐ Helt enig
- ☐ Delvis enig
- ☐ Delvis uenig
- ☐ Helt uenig

52

AFSENDER-EFFEKTEN

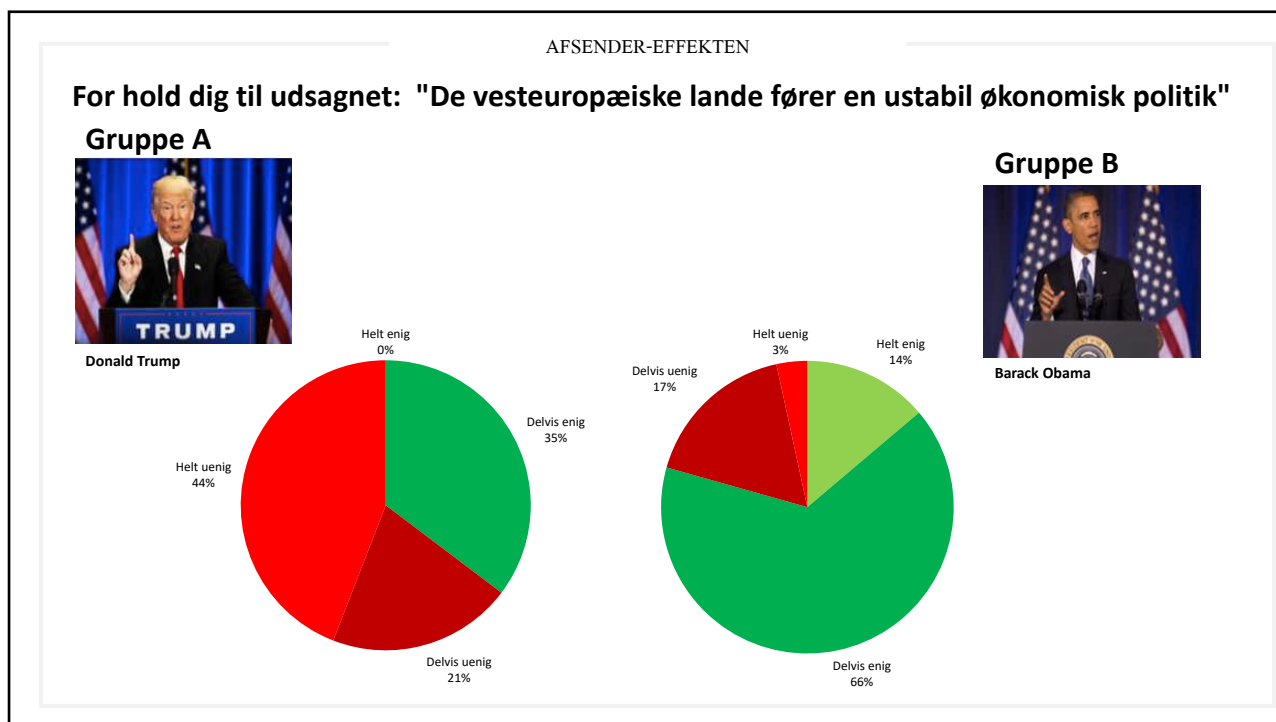


"De vesteuropæiske lande fører en ustabil økonomisk politik."

- Barack Obama, September 1, 2018

- ☐ Helt enig
- ☐ Delvis enig
- ☐ Delvis uenig
- ☐ Helt uenig

53



54



55

MOTIVER



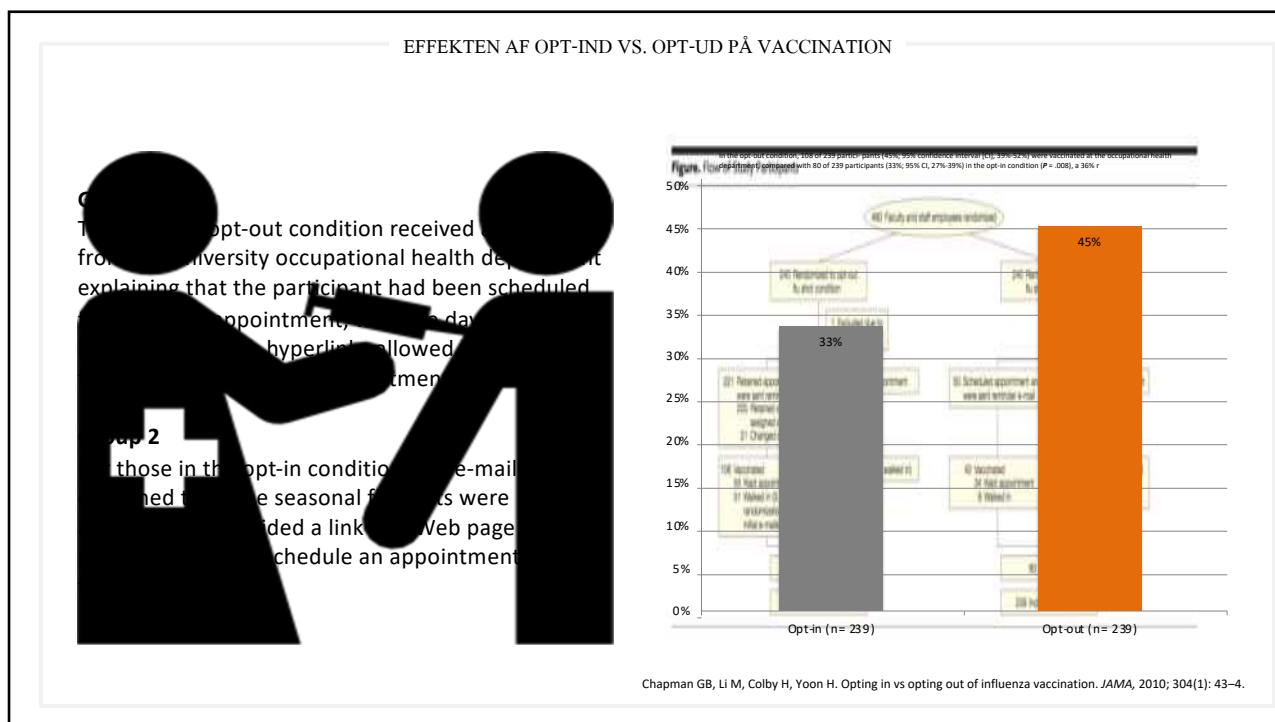
Pelle Guldberg Hansen®

56

ADFÆRDSINDSIGT

**GØR DET LET MED
GRUNDINDSTILLINGER**

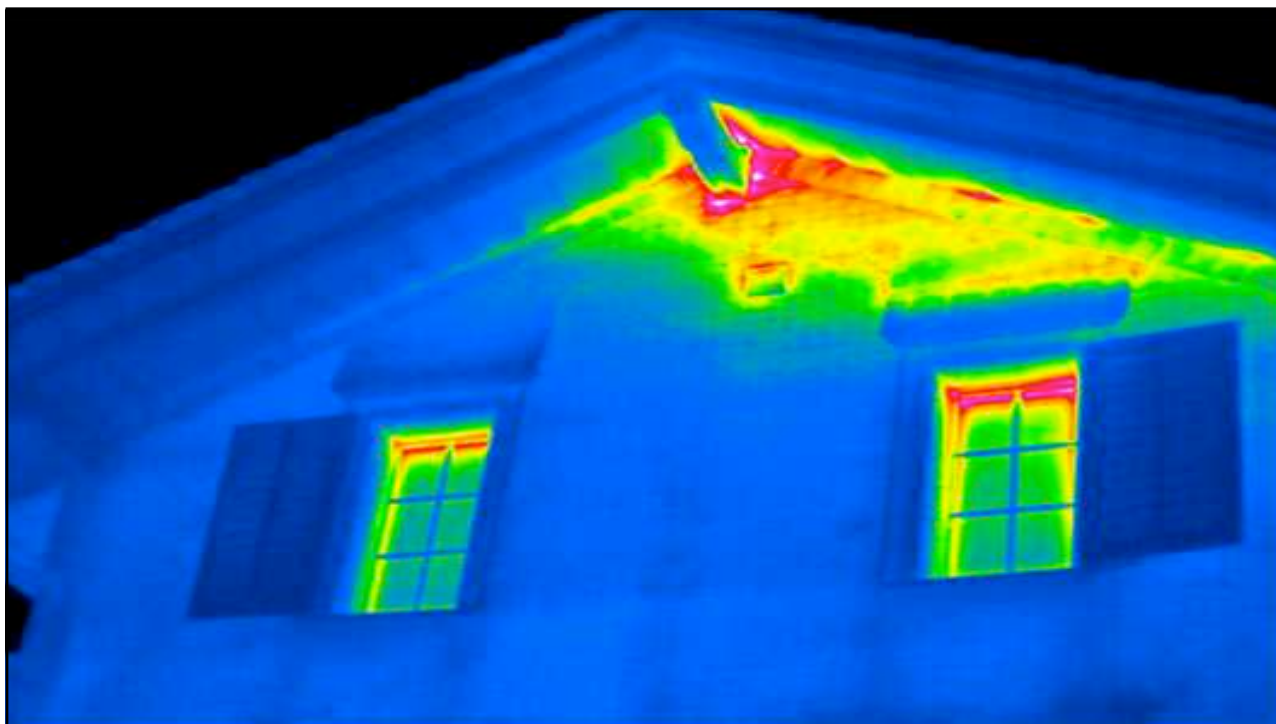
57



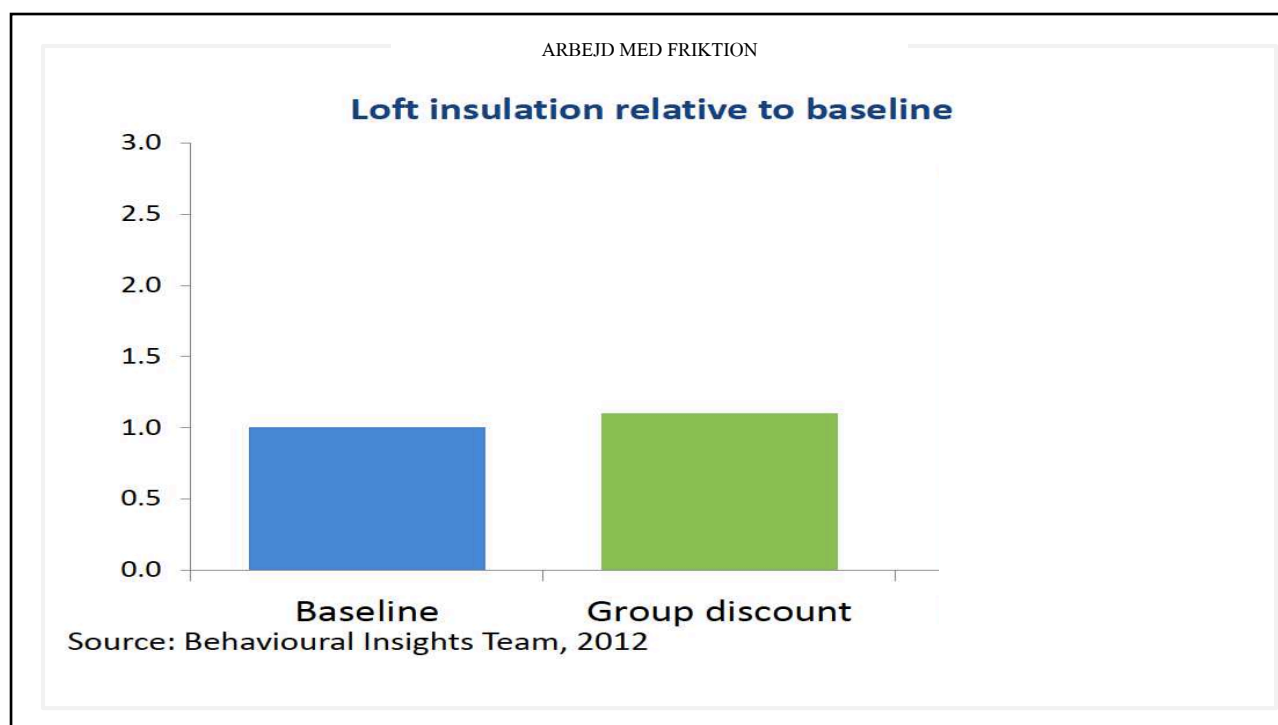
58



59



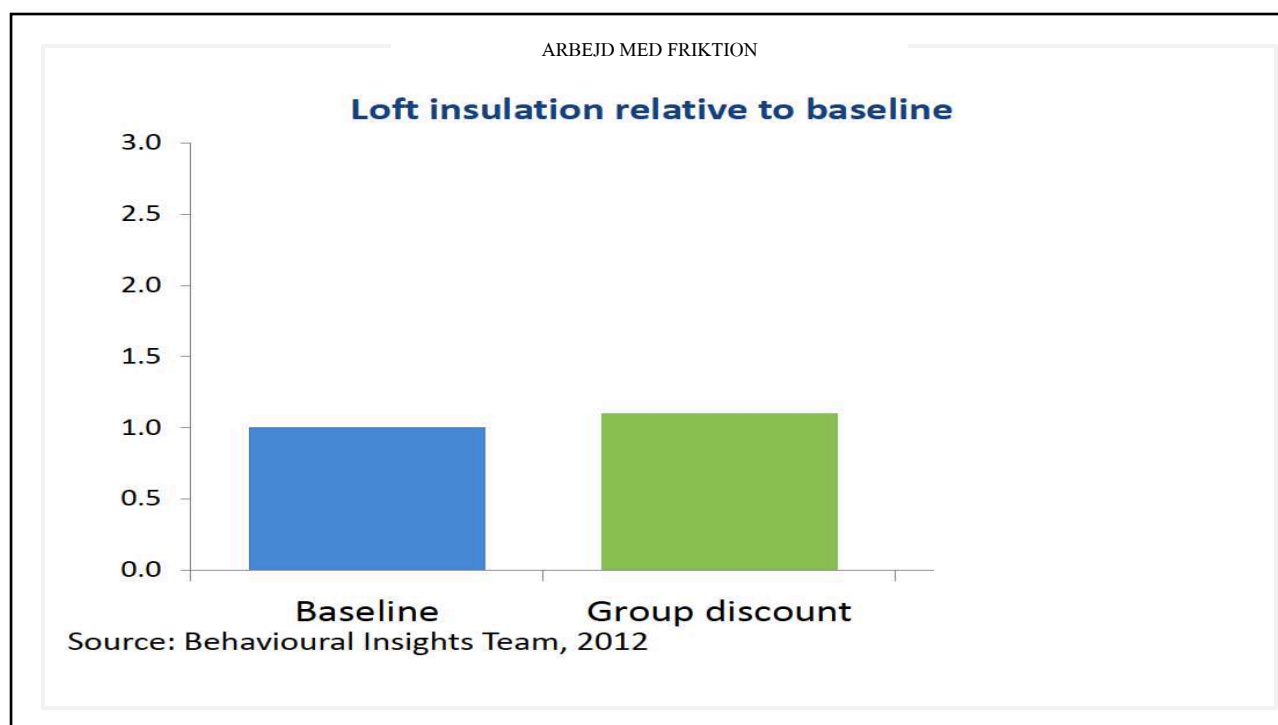
60



61



62



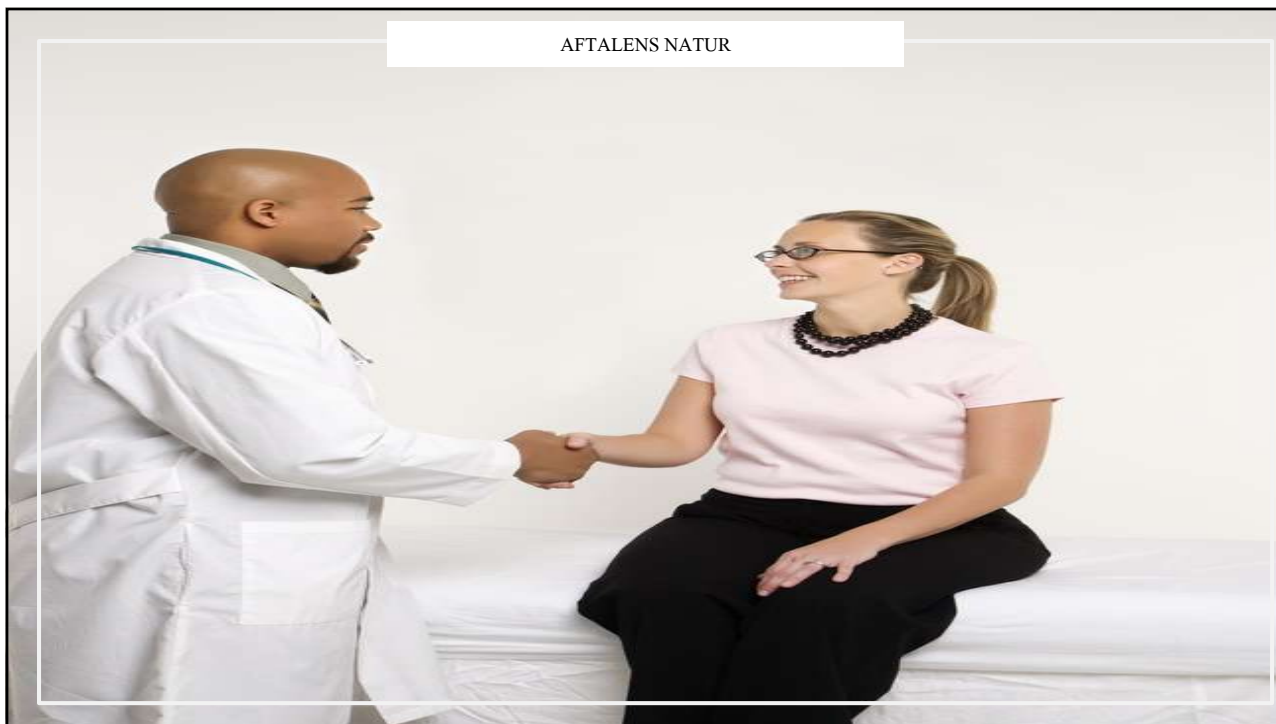
63

ADFÆRDSINDSIGT

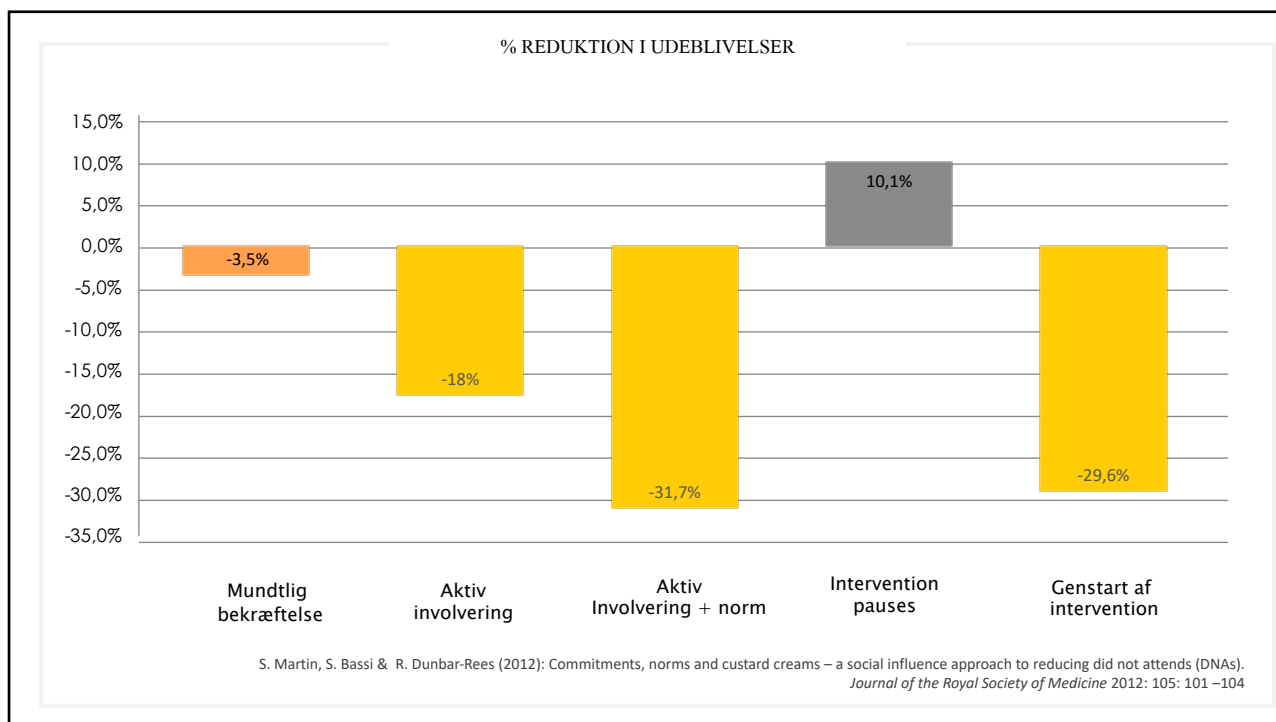
FORPLIGTELSENS BÅND

64

AFTALENS NATUR



65



66

ADFÆRDSINDSIGT

VANER & RUTINER

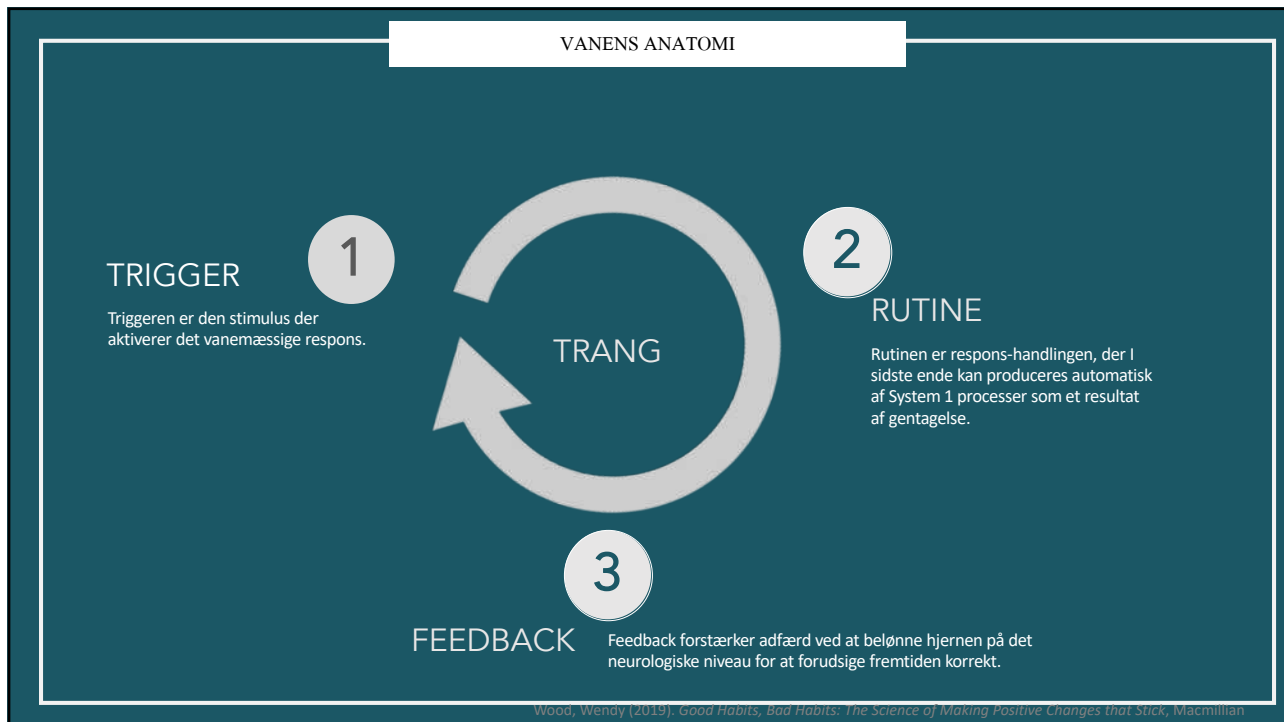
73



74



75



76

ADFÆRDSBASEREDE TEKNIKKER TIL GODE VANER & RUTINER

94

IMPLEMENTERINGSINTENTIONER

Når/hvis [...], så [...]

98

IMPLEMENTERINGSINTENTIONER

Når/hvis [...], så [...]

1. Når jeg er færdig på arbejde, så pakker jeg arbejdspladsen ned
2. Når jeg sætter mig ned for at arbejde, så lægger jeg en pose snakgulerødder ved siden af computeren

99

HABIT STACKING

Når/hvis [...], så [...]

1. Når the-kedlen koger, så laver jeg serie af strækøvelser
2. Når jeg har lavet strækøvelser, så sætter jeg telefonen i opladeren
3. Når jeg har sat telefonen i opladeren, så tager jeg snackgulerødder ud af køleskabet
4. Når jeg har taget snackgulerødder ud af køleskabet, så går jeg ind ved computeren og lægger dem ved siden af
5. Når jeg har lagt gulerødderne, så sætter jeg mig ned og tjekker e-mails
6. Når jeg har tjekket e-mails, så lukker jeg e-mail klienten.

100

INCREMENTAL CHANGE

1 ny (lille)vane om dagen

102