

ARTIKEL TIL SEGES INTRA: GIK DU OGSÅ GLIP AF ET STYKKE MED NUDGING?

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Så frygt ej, for her kommer nogle af højdepunkterne.

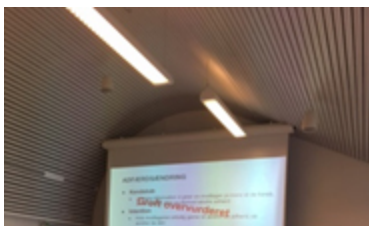
I dag var en række projektledere og andre interesserede inviteret til at spise deres frokost i selskab med antropolog Tenna Christiansen fra SEGES Akademi, der ville fortælle dem lidt om nudging. Tenna har sammen med nudging-virksomheden iNudgeyou arbejdet med nudging af landmænd. Som en del af projektet "Adfærdsændringer og implementering" bød hun derfor de inviterede indenfor til at høre mere om, hvad nudging kan bruges til i vores projekter på SEGES, når vi skal ud og implementere vores værktøjer og få landmændene til at ændre adfærd.

Groft overvurderet

Tenna slog med det samme fast, at kendskab og intention ikke er nok til at ændre nogens adfærd.

"Tanken om, at hvis vi giver modtageren nok information, så vil de forstå budskabet og dermed ændre adfærd, selv hvis modtageren selv virkelig gerne vil ændre sin adfærd, den er groft overvurderet," fastslog Tenna Christiansen. Hun illustrerede pointen med et billede af en elefant med en rytter ovenpå.

"Rytteren er ham, der tænker langsigtet og planlægger, mens elefanten er den følelsesmæssige, den lystbetonede, der er drevet af instinkter. Rytteren kommer med planlægning og retning, mens elefanten kommer med energien. Når vi bruger rationelle argumenter, taler vi til rytteren, ikke elefanten," forklarede hun.





"Værsgo', to panodiler"

Budskabet fra Tenna Christiansen var derfor, at vi er nødt til at træde et skridt tilbage og undersøge, hvilke barrierer landmændene eller rådgiverne har i forhold til at ændre adfærd og ikke kun bombardere dem med rationelle argumenter. Med andre ord er vi nødt til at stille diagnosen, inden vi præsenterer løsningen.

"Det er det samme, som hvis du kommer ind til lægen, og det første, han siger, er "to panodiler". "Men jeg har brækket benet?!", siger du, "Ja, to panodiler" svarer han," illustrerede Tenna Christiansen og forklarede, at vi mennesker er mere modtagelige overfor løsninger, hvis man har undersøgt baggrunden først.

Vis empati og lyt!

Det er dog vigtigt at huske, at når man kommer i en ekspertrolle, har modtagerne ofte barrikaderne oppe.

"Vi skal nedtone ekspertrollen. Det handler om at møde dem med empati og tillid. Vi skal forstå, hvorfor de gør, som de gør," forklarede Tenna og uddybede, at relationen er vigtig for, om en adfærdsændring bliver implementeret, faktisk langt vigtigere end indholdet.

"Og så skal vi lytte rigtigt," pointerede Tenna og forklarede, at mennesker snakker med et gennemsnit af 100 ord i minuttet, men vores hjerner kan absorbere 400 ord i minuttet. Det betyder, at vi tænker på alt muligt andet, mens vi fører en samtale og derfor glemmer at lytte.

Den gode historie hitter

Et tip fra Tenna var, at vi skal pakke de rationelle argumenter ind i en god historie, fordi vi som mennesker lever os ind i historier og dermed hører efter.

"Historier fungerer vildt godt, for de går under vores kritiske radar. Bare se på børn. De lytter til historier, men hvis man siger til dem, at de skal tage deres sko på, så gør de det ikke," illustrerede hun. I stil med børn skal man heller ikke give dem, man vil ændre adfærd hos, for mange valgmuligheder. For ofte betyder det, at de slet ikke ændrer adfærd.

"Er der flere valgmuligheder, skal vi bruge flere ressourcer på at vælge, og dermed er der større sandsynlighed for at, at vi ender med slet ikke at vælge noget. Så less is more" fastslog antropologen.