

10. nov. 2016

**Tenna Holdorff Christiansen**

**SEGES Akademi**

# **FROKOSTOPLÆG: ET STYKKE MED NUDGING**

# DE ANTROPOLOGISKE BRILLER

- Antropologisk metodetilgang
  - Feltarbejde og interview

*Antropologer har forstand på kultur og hvorfor mennesker gør, som de gør...*

*Fokus på de små ting,  
som betyder meget*



# ADFÆRDSÆNDRING

- **Kendskab**

- Jo mere information vi giver en modtager, jo mere vil de forstå, at det gælder dem og dermed ændre adfærd

- **Intention**

- Hvis modtageren virkelig gerne vil ændre sin adfærd, så ændrer de den

**Groft overvurderet**

*”When dealing with people, remember you are not dealing with creatures of logic, but with creatures of emotions, creatures bristling with prejudices, and motivated by pride and vanity”*

Dale Carnegie

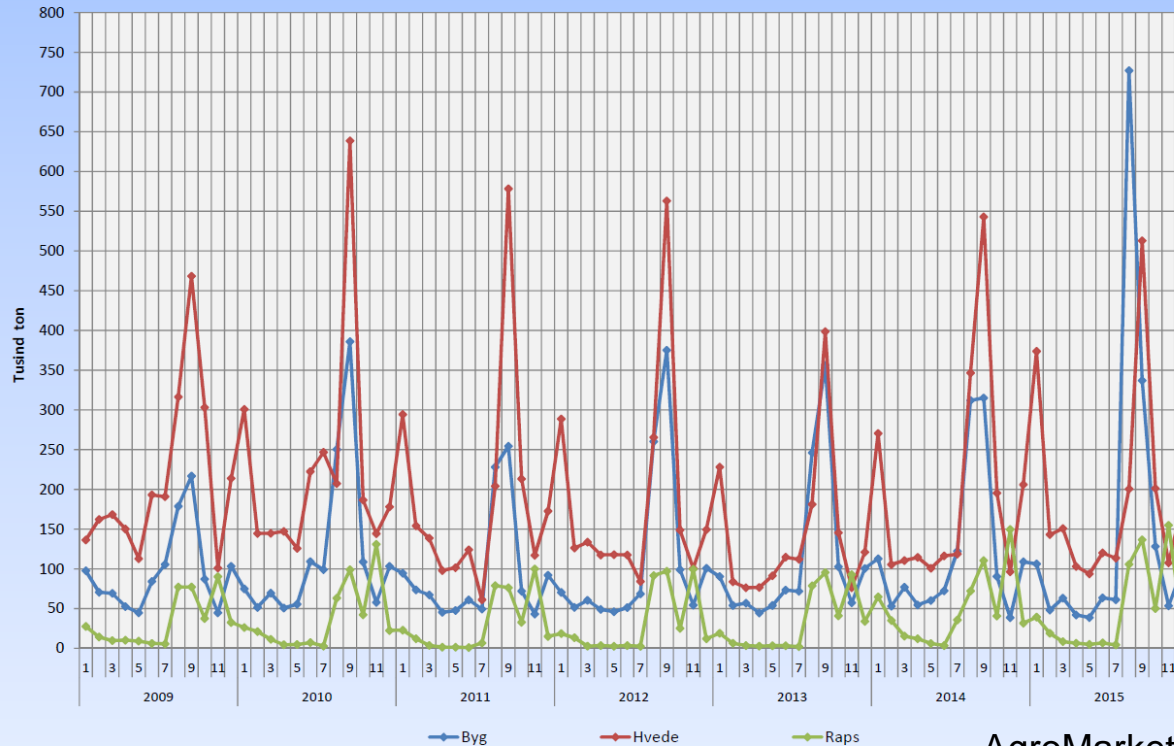


# BASIS MODEL

- Find problemstilling
- Analyser problemstillingen
- Find løsningerne til problemstillingen
- Test løsningerne
- Implementer løsningerne

# PROBLEMSTILLING

Solgt mængde i alt



# FINDINGS

- Vaner og rutiner
- Komplexitet
- Tid
- Psykologiske faktorer

## Lav-interesse

Svingende interesse  
Vil kigge på det senere  
Nuværende viden er nok  
Kan ikke forudsige priserne  
Driftorienteret

## Under overvejelse

Følger med i høst  
Har fastgroede vaner  
Vil gerne opprioritere emnet  
Flytbar og rimeligt motiveret

## Er i gang

Følger kornhandel løbende  
Har selv "plan"  
Erkender det er komplekst  
Er opsøgende på viden  
Er meget motiveret

## Høj-interesse

Daglig overvågning af priser  
Har "strategi"  
Opsøger netværk/kurser  
Vil vide endnu mere  
Vil bruge tid  
Forretningsorienteret

# KØB OG SALG AF KORN: KONKRETE NUDGES



Du knokler fra morgen til aften...



Men får du belønningen for det?



Hør podcasten og bliv klogere på kornhandel



# TIPS OG TRICKS TIL IMPLEMENTERING

- **Diagnoser før løsninger**
- **Relationen trumfer rationelle argumenter**
- **Nedton ekspertrollen**
  - **Empatien og tilliden**
  - **At lytte rigtigt**
- **Keep it simple**
- **Den gode historie hitter**

See, feel and change fremfor analyze, think and change  
(John Kotter)



