

Det gode samarbejde med forskeren

—

Hvordan gør vi det let for forskerne ved hjælp af adfærdsdesign og kommunikationstyper?

v/ Melanie Büscher & Kathrin Gramsch

ITU, Research Support

Formål

At nå vores mål på en

- nemmere
- rarere, og
- mere effektiv måde



Agenda

- Kommunikationstyper à la 4MAT
- Udvalgte principper for adfærdsdesign
- En præmie til sidst

Litteratur/Kilder

- Jytte fra Marketing er desværre gået for i dag, Morten Münster
- Jytte vender tilbage, Morten Münster
- Thinking fast and slow, Daniel Kahnemann
- The Power of Moments, Chip and Dan Heath
- Ved du, hvem du er? Arne Nielsson, Hanne Houbak og Anne Hermansen

Kommunikation

- Vi har alle vores egen “model” af verden
- Vi har alle vores egne præferencer, også ift. kommunikation
- Vi glemmer ofte, at andre mennesker har andre præferencer!

→ misforståelser

→ frustrationer

→ ineffektivitet

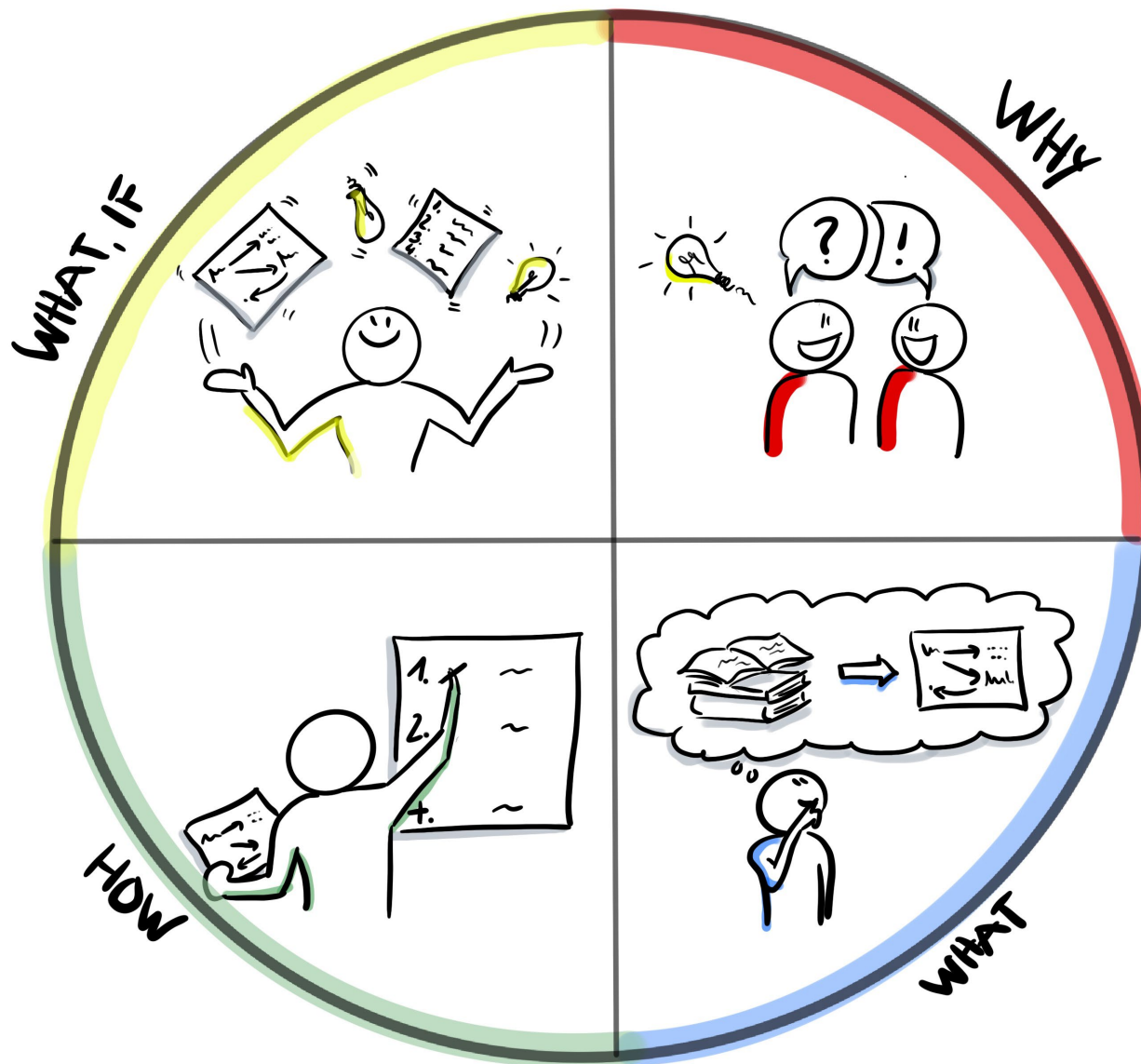
Et nyttigt værktøj:

4MAT præferencer

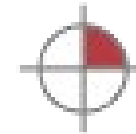
<https://aboutlearning.dk>

<https://aboutlearning.com>

Der findes fire typer ifølge 4MAT – vi har forskellige præferencer



Type 1 - Empatisk



- Søger mening
- Har behov for at være involveret
- Lærer ved at lytte og dele ideer
- Absorberer virkeligheden
- Opfatter informationer konkret
 - og behandler dem reflektivt
- Interesseret i mennesker og kultur
- Er åbne og tror på egne oplevelser
- Udmærker sig ved at se konkrete
 - situationer fra mange perspektiver
- Former sig selv i forhold til dem
 - de respekterer
- Fungerer gennem social interaktion
- Er idé-menneske

Styrke: Empatiske og fantasifulde

Mål: At involvere sig i vigtige emner og skabe enighed/harmoni

Favoritspørgsmål: Hvorfor?



Type 2 - Analytisk



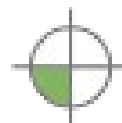
- Søger fakta
- Har behov for at vide, hvad eksperterne mener
- Lærer ved at gennemtænke ideer
- Former virkeligheden
- Opfatter informationer abstrakt og behandler dem reflektivt
- Mere interesseret i ideen og konceptet - end i personerne bag
- Indsamler data og information, og vurderer det kritisk og objektivt
- Grundig og flittig, gennemgår gerne fakta igen, hvis noget overrasker dem
- Trives med traditionel undervisning
- Fungerer ved at tilpasse sig eksperter

Styrke: Skaber koncepter og modeller

Mål: Intellektuelt anerkendelse

Favoritspørgsmål: Hvad?





Type 3 - Praktisk

- Søger anvendelighed
- Har behov for at vide, hvordan ting virker
- Lærer ved at teste teorier udfra,
 - hvad der virker fornuftigt
- Redigerer virkeligheden
- Opfatter informationer abstrakt
 - og behandler dem aktivt
- Bruger fakta til at bygge koncepter
- Har behov for hands-on aktiviteter
- Nyder at løse problemer
- Har behov for at vide, hvordan det
 - de laver, kan anvendes i dagligdagen
- Fungerer ved at drage konklusioner
 - baseret på oplevelser/erfaring

Styrke: Praktisk anvendelighed af ideer

Mål: At bruge nuværende viden til at sikre fremtidig anvendelse

Favoritsspørgsmål: Hvordan?



Type 4 - Dynamisk

- Søger skjulte muligheder
- Har brug for kunne at handle og eksperimentere med tingene
- Lærer bedst gennem "trial and error"
- Beriger virkeligheden
- Opfatter informationer konkret og behandler dem aktivt
- Forandringsparate og søgende
- Kan lide variation
- Udmærker sig i situationer, der kræver fleksibilitet
- Tager risici - og når ofte præcise konklusioner uden logisk begrundelse
- Fungerer gennem handling og afprøvning af viden/erfaring

Styrke: Handling, at kick-starte idéer

Mål: At få ting til at ske, at sætte handling på koncepter

Favoritspørgsmål: Hvad nu hvis?

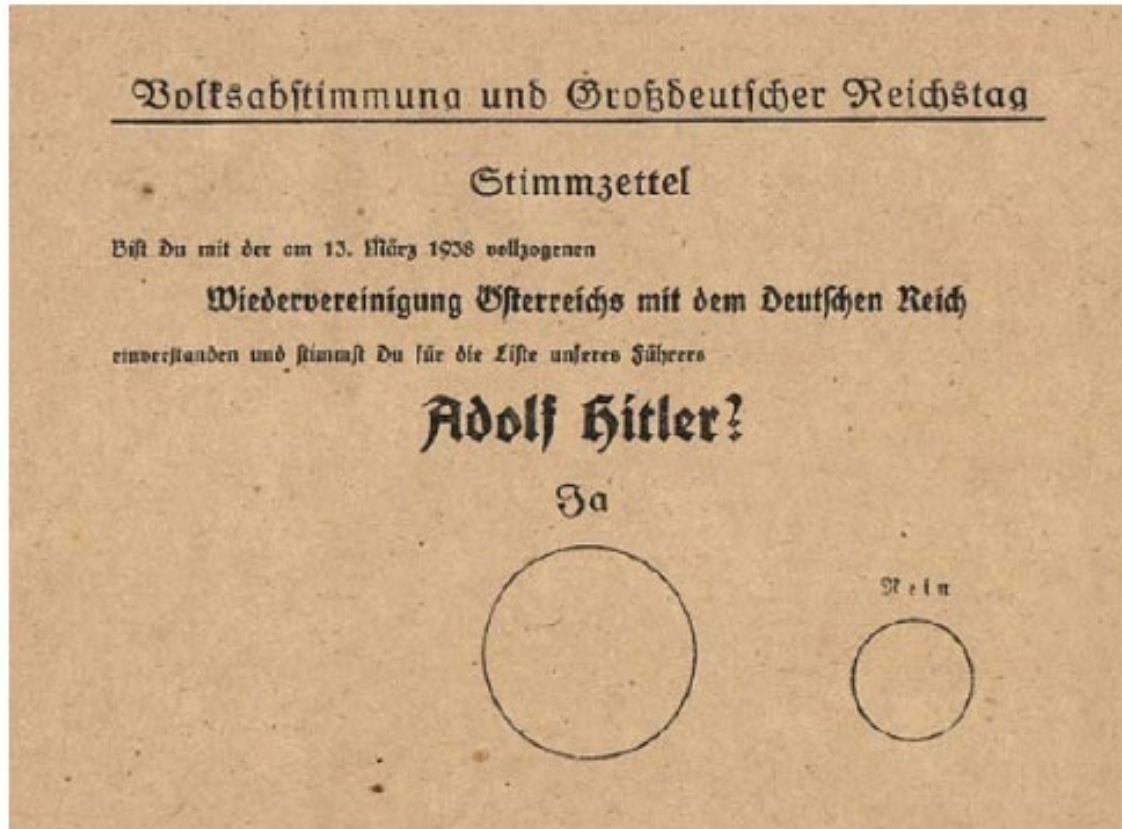


Værktøj til kommunikation

Omvejen kan være en genvej!



Hvad er det egentlig - adfærdsdesign?



Path of least resistance

System 1 og 2
Gør det let/Friktionsdesign



Power of moments

Hvornår er ofte
vigtigere end
hvad.

Hvad er din
forskers "window
of opportunity"?



Personligt

Vi kan (næsten) ikke
ignorere, når nogen vil netop
os noget.



Social Proof

Vi gør som de andre -
vi følger flokken.

Pas på med det
negative bevis.



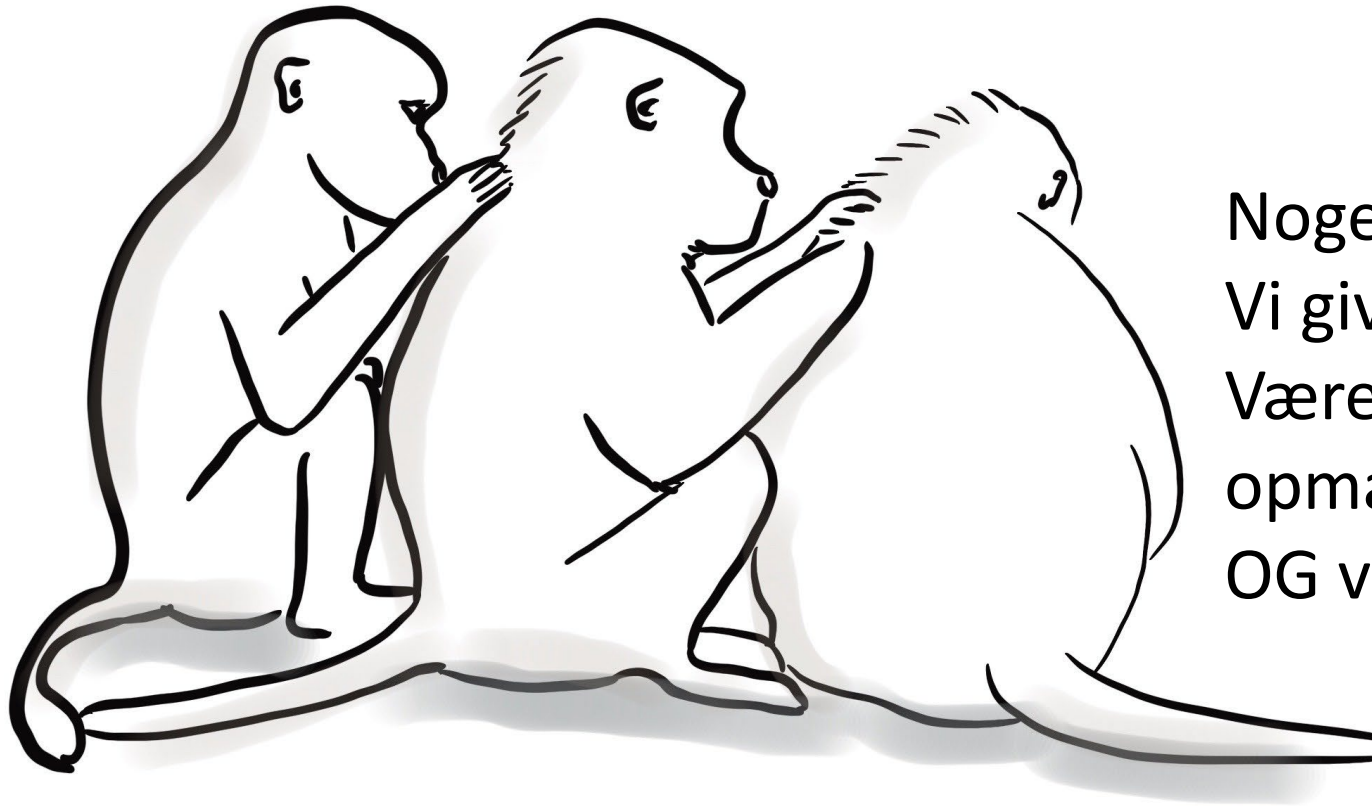


Sammenhæng/ kognitiv kongruens

Vi holder hvad vi lover
Skab forpligtelse
Et lille skridt i den ønskede retning
Vis at de er allerede i gang



Reciprocitet/ Gensidighed



Noget for noget.
Vi giver til dem, der giver til os.
Være generøs med din tid,
opmærksomhed og tjenester.
OG vise det!

Knaphed/Scarcity

Vi er bange for at gå glip af noget.

Deadlines: "Du kan stadig nå det"

Begrænsede mængde eller tid.



