



Den 2. december 2014 serverer DFM netværk brunch og inspiration i samme pakke. Deltag i et eksklusivt arrangement, på Bernstorff Slot, med max 20 deltagere under overskriften:

NUDGING

om at ændre menneskers adfærd?

Gør som Obama, Cameron, Google og Amazon! Brug nudging.

Det er FM-erens ansvar at ændre adfærd. Når det kommer til klimatiltag, mødeadfærd, adfærd som er skånsom overfor brugen af vores ejendomme, affaldssortering, hensigtsmæssig parkering - listen er lang.

Men det vi gør, mener og siger, er langt mere tilfældigt og irrationelt end vi går rundt og tror. Det gælder både os selv og vores brugere

Denne forskningsbaserede indsigt bliver brugt flere og flere steder til at ændre borgere, kunder og kollegaers adfærd. Metodikken kaldes NUDGING, og den vinder indpas overalt, hvor der er brug for at påvirke adfærd – uanset om vi taler om effektiviseringer, bæredygtig adfærd, markedsføring eller noget helt fjerde.

DFM netværk har inviteret Morten Sehested Münster, direktør i The Nudging Compagny til et par timers intensiv samtale, hvor han først besvarer

DE 4 SPØRGSMÅL

1. Hvorfor træffer vi dårlige beslutninger imod vores egen bedre vidende?
2. Hvorfor kan vi ikke finde ud af at følge selv simple instruktioner?
3. Hvad kan adfærdspsykologi lære os om, hvorfor mennesker opfører sig på en given måde (og hvordan vi kan ændre det)?
4. Hvordan kan man bruge NUDGING til at få mennesker til at opføre sig på forudsigelig måde i det fælles rum?

Efter sit indlæg stiller han op til rundbordssamtale med deltagerne, om de refleksioner den enkelte har i forhold til brug af nudging i praksis.

Arrangementet er et executive arrangement, og der er max plads til 20 personer efter først-til-mølle-princippet.

Tid og sted:

Den 2. december 2014 kl. 9.00 til 12.00 på Bernstorff Slot, Jægersborg Allé 93, 2820 Gentofte

Pris:

Prisen for brunch og møde: 1.600 ekskl. moms.

Tilmelding:

Meld til på www.dfm-net.dk senest den 30. november 2014.



Morten Sehested Münster er direktør i The Nudging Compagny og partner i BRO. Han har rådgivet og arbejdet med nudging og adfærdsdesign i praksis hos kunder som Siemens, FOA og Nordea. Han har skrevet bogen Personlig Indflydelse, der behandler de sidste 40 års forskning i adfærdspsykologi, og hvordan man bruger det til at ændre menneskers adfærd. Derudover har han grundlagt Danmarks største blog om adfærdsændringer Overbevisende.dk.