



13. – 17. AUGUST 2018 / KØBENHAVNS UNIVERSITET

ADFÆRDSØKONOMI OG PSYKOLOGISKE VALG — BAGOM MENNESKELIG IRRATIONALITET OG “NUDGING”

Mange beslutninger i virksomheder og offentlige myndigheder bygger på antagelsen om, at mennesker agerer rationelt. Det gør de langt fra altid. En forståelse af denne inkonsistens kan hentes i grænsefladen mellem økonomi og psykologi, og dette kursus vil undersøge hvordan, hvorfor, og hvad man kan gøre, når vi mennesker afviger fra det rationelle valg.

For mange faggrupper er det væsentligt at kunne forudsige og forstå, hvordan mennesker træffer valg. Om det er en virksomhed, som søger at forstå deres kunders adfærd, en offentlig myndighed, som vil forudsige effekten af nye tiltag, eller et sygehus, som vil motivere patienter til at vælge den rette behandling, er en forståelse af, hvordan vi træffer beslutninger, helt essentiel og kan have store økonomiske og/eller politiske implikationer.

Hver eneste dag træffer vi mange forskellige valg - små (hvilke varer skal vi putte i indkøbskurven?) og store (skal vi investere i en ny fabrik?). Fælles for de beslutninger vi står over for er, at de involverer et valg mellem forskellige muligheder. Vores oplevelse af, hvor stor en værdi en given valgmulighed har, afhænger af, hvordan denne valgmulighed bearbejdes i vores kognitive system. Det er altså vigtigt, at vi forstår den menneskelige kognitionens begrænsninger. Har man først indset, hvilke kognitive mekanismer der begrænser rationel adfærd, kan man søge at påvirke disse mekanismer ved at ændre beslutningsrammen — også kendt som nudging. Vigtigheden af denne tilgang er illustreret ved, at Nobelprisen i økonomi i 2017 blev tildelt Richard H. Thaler for sit arbejde med at forstå og påvirke adfærd.

På dette kursus undersøger vi situationer, hvor vi mennesker systematisk og forudsigeligt afviger fra rationalitet og bryder med antagelserne om, at vi altid vælger det, der er bedst for os selv. Disse afvigelser har deres fundament i grænsefladen mellem økonomi og psykologi, og viden fra denne grænseflade, kaldet adfærdøkonomi, har i de seneste år væsentligt ændret vores syn på menneskelig adfærd ved store som små valg.

DIT UDBYTTE

Efter deltagelse i kurset vil du:

- Have fået indsigt i den nyeste viden om menneskelige beslutningstagningsprocesser samt set eksempler på, hvordan denne viden kan anvendes
- Opnået en forståelse for, hvilke konsekvenser irrationel beslutningstagning har
- Have fået kendskab til de adfærdøkonomiske principper der påvirker, hvordan vi vurderer forskellige valg
- Have fået indsigt i hjernens begrænsninger, og hvordan vores system bearbejder information i beslutningssituationer
- Have fået nogle tommelfingerregler til, hvorledes nudging af folk foregår.

”Fantastisk med et kursus, hvor alt har ’kant’, intet mainstream.”

*Steffen Riemann, Senior Forretningskonsulent,
Tryk Forsikring*



KURSUS INDHOLD

På kurset vil du få en forståelse for, hvorfor mennesker ikke altid træffer rationelle valg, og du vil opnå en viden om de systematiske principper, der ligger bag ved de tilsyneladende irrationelle valg. Vi vil gennemgå en række praktiske eksempler fra berømte forskningsstudier og snakke om, hvordan eksemplerne klarlægger systematiske brud på rationalitet. I løbet af kurset vil deltagerne medvirke i mindre eksperimentelle forsøg. Derudover vil vi inddrage eksempler og diskutere, hvordan man i praksis kan implementere den tilegnede viden. Der vil blive mulighed for, at udvalgte cases blandt deltagerne kan drøftes.

Kurset afholdes på dansk, men nogle af oplæggene vil foregå på engelsk, ligesom det meste af litteraturen er på engelsk.

”Alexander, Carsten og Frederik supplerer hinanden super godt! De brænder for emnet og det kan mærkes. Super dejligt!”

Brian Louis Dyg, Specialkonsulent, Fyns Politi

DELTAGERE

Kurset er tiltænkt fagprofessionelle, der arbejder med – og er afhængige af – forbruger-, kunde-, borger- eller medarbejderforventninger samt deres adfærd; fx i finanssektoren, detailhandlen, sundhedssystemet, offentlige myndigheder, reklame- og markedsføringsbranchen, HR-professionelle m.fl.

Det forventes, at deltagerne har mindst en bacheloruddannelse eller tilsvarende forudsætninger.

DATOER

5 dage, 13.–17. august 2018, kl. 9:00–16:30, Københavns Universitet, Søndre Campus.

KURSUSLEDERE

Alexander Sebald, Lektor, Økonomisk Institut, Københavns Universitet

Carsten S. Nielsen, Postdoc, Økonomisk Institut, Københavns Universitet

Frederik Roose Øvlisen, Adm. direktør, Asureco, og ekstern lektor, Økonomisk Institut, Københavns Universitet

PRIS

19.900 kr. ekskl. moms. Prisen inkluderer undervisning, kursusmaterialer og fuld forplejning under kurset.



FOR MERE INFORMATION OG TILMELDING:
copenhagensummeruniversity.ku.dk