



## **Nudging og påvirkningens psykologi**

- hvordan vi ubevidst bliver påvirket!

Hvordan får man flere til at smide affald i skraldespanden? Hvad får dig til at gøre en tjeneste for din modstander? Hvorfor vil du nogle gange betale mere for en vare, end du plejer?

Få et underholdende, uddannende og inspirerende foredrag om nudging og manipulationens psykologi. Bliv indviet i adfærds- og socialpsykologi og forstå de principper, der påvirker os alle, når vi skal tage store og små beslutninger om vores handlinger.

På en time bliver du fortrolig med seks principper, der har indflydelse på, hvordan vi vælger alt fra venner over produkter til at bruge skraldespanden mere. Du får metoderne til undgå at blive manipuleret til noget, du fortryder, hvordan du bruger nudging til at få din teenager til at rydde op, og din kollega til at tage en kop kaffe med til dig.

Opdag de små ting, der påvirker os til at få sympati fra og for andre. Hvorfor én tjeneste er en anden værd. Hvordan vi opleves som troværdige, og hvorfor andres handlinger og meninger påvirker dine handlinger og meninger.

Tony Evald Clausen, der er ekspert i menneskelig adfærd, deler generøst ud af de psykologiske principper bag nudging og påvirkningspsykologi og krydrer det med konkrete eksempler, hvor publikum på egen hjerne opdager, hvordan principperne virker.

Bered dig og de andre deltagere på et energisk, engagerende og tankevækkende foredrag.