

## Varför beteendekonometri

ATT FÖRSTÅ bristen på rationalitet HJÄLPER OSS att FÖRSTÅ VÅRA BESLUT BÄTTRE

- ATT FÖRSTÅ bristen på rationalitet HJÄLPER OSS att FÖRSTÅ VÅRA BESLUT BÄTTRE
- VI ÄR OFÖRUTSÄGBART RATIONELLA
- Varken nytto- maximerande eller konsekventa

**ERBJUDS VI TRE ALTERNATIV VÄLJER DE FLESTA DET MELLERSTA**

Exempel vid köp av elektronik.

19-tums Kendo för 1 490 kr

26-tums för 2 695 kr

32-Samsung för 4 095 kr

Samma gäller med "ankaren" vi förväntar oss ett pris och mentalt har det första priset du har sett eller jämfört med som referens. Därav blir det enklare att välja mellanalternativet.

## Riskaversion och osäkra utfall

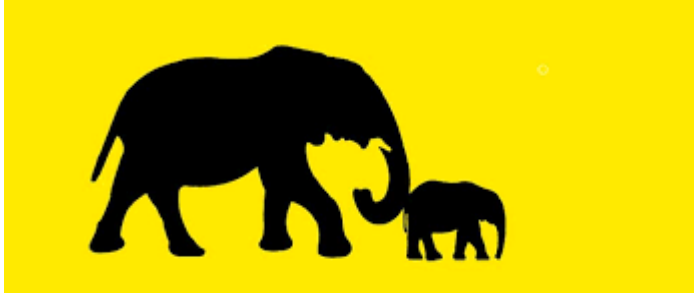
**RISK** ( ekonomiska risker men även andra situationer där vi känner osäkerhet eller valalternativen blir för stora)

- Desto större osäkerhet / rädsla vi känner desto större sannolikhet att vi följer flocken.

*"Om alla gör det måste det vara rätt" eller " annars är jag inte den enda av oss som misstog mig"*

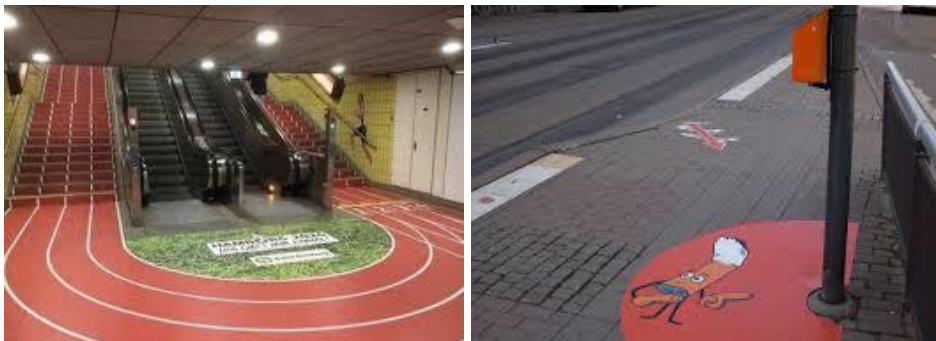
- Vi hatar att förlora, till den grad att en förlust gör dubbelt så ont som en vinst känns skönt. Därav kan vår rädsla för förlust leda till att vi gör ännu större förluster.
- Anchoring (ankaren)
- Överskatta sin förmåga, bättre bilförare än snittet. Bättre på att placera pengar mm.
- Besittningseffekten, när vi väl har någonting i handen värderar vi den högre. Därav "öppet köp", " köp nu, betala senare" och samma resonemang gäller när vi till exempel ska sälja vårt hus som nu blivit ett "hem" vi har en emotionell anknytning.
- Flockbeteendet

## DON'T PUSH NUDG



Ändra sättet att se på dig själva och världen omkring dig

- Övergångsstället är en av de tidigaste nudgen
- Fotsteg mot papperskorgen
- 9/10 fler betalade skatten
- Organdonation
- Grön el ( 10 gånger fler ) ( Miljö och hållbarhet )



Designa Beteenden

- Ta inte beslut när du är hungrig eller trött då ökar risken för att misstag
- Misstagen är systematiska, de upprepas om och om igen. På det sättet kan vi lära oss undvika de

## Workplace Nudging

**Ändra arkitekturen** i våra beteenden Placering ( hylla, menyn, rummet)

**Designa nya beteenden är komplexa**

*Ingen morot inga bestraffningar*

**Värderingar medarbetarnas värderingar ska gå i linje med företagets**

Minska mötestiden 25% utan att påverka beslutens kvalité

Workplace apps