

Specialistkurs för psykologer

Nudging och beslutsfattande: Om hur vi kan främja hälsa, välfungerande organisationer och långsiktigt kloka val med kunskap från beteendevetenskap och kognitionspsykologi

Göteborg 20:e - 21:a januari, 9:e - 10:e mars, 27:e april & och examination en av dagarna – 28:e, 29:e eller 30:e april, VT 2020.

Vi välkomnar till en kurs i ett högaktuellt forskningsfält som kan ge oss en fördjupad förståelse för människors beteende och lär oss verktyg att arbeta med i förändringsarbete på individ- grupp och samhällsnivå.

Kursen kommer att ge dig kunskap om beteendeekonomi, nudging, beteendedesign, system 1 och system 2 (att tänka långsamt och snabbt), beslutsarkitektur, bias-free organization samt gå igenom de viktigaste teorierna och forskningsresultaten relaterade till dessa begrepp. Vidare ger dig kursen en fördjupad kunskap kring hur forskning inom beteendevetenskap, kognitionspsykologi, emotionspsykologi, socialpsykologi och nationalekonomi har lagt grunden för detta forskningsfält. Du får en god grund att stå på för att fortsatt kunna bedöma ny forskning inom detta nu allt mer välkända område.

Efter en inledande mer teoretisk del av kursen kommer en betydande del av kursen ägnas åt hur man som psykolog kan arbeta med att implementera dessa kunskaper. Här ges exempel på hur nudging och andra beteendeinsatser kan appliceras i arbete med förändringsprocesser på olika nivåer. Du får även träna dig i att analysera problem och välja lämplig arbetsmetod för önskad beteendeförändring.

Kurslärare är flera av nordens mest kunniga forskare inom fältet och även forskare som arbetar praktiskt med att implementera dessa principer i projekt som rör exempelvis klimatsmarta alternativ och förändringsarbete på arbetsplatser.

Ackreditering (kurskod: AKO431)

Kursen är ackrediterad som en av sex specialistkurser, som en fördjupningskurs inom Arbets- och organisationspsykologi, Hälsopsykologi eller Pedagogisk psykologi. Kursen kan godkännas som kurs inom andra inriktningar beroende av psykologens studieplan.

Förkunskapskrav

För att delta i kursen krävs psykologexamen. Leg. psykolog för att gå kursen som specialistkurs.

Kurslärare:

Erik Angner: Professor i praktisk filosofi vid Stockholms universitet. Har disputerad både i nationalekonomi och vetenskapsfilosofi vid University of Pittsburgh. Har skrivit såväl böcker som vetenskapliga artiklar inom beteendekonomi och andra ämnen som rör sig i gränslandet mellan filosofi, psykologi, ekonomi och politik.

Christina Gravert: Doktor i beteendekonomi och ass. professor vid institutionen för nationalekonomi på Köpenhamns universitet. Har genomfört studier av nudging vid flera företag och myndigheter. Driver idag Impactually, ett konsultbolag som arbetar med tillämpning av beteendekonomi, beteendedesign och nudging.

William Hagman: Fil. doktor i psykologi som disputerade 2018 vid Linköpings universitet med avhandlingen: "When are nudges acceptable?: Influences of beneficiaries, techniques, alternatives and choice architects."

Martin Hedesström: Docent i psykologi vid psykologiska institutionen i Göteborg. Har även en journalistexamen och en Master från London School of Economics i informatik. Forskar inom beteendekonomi, framförallt kring aktiemarknadens psykologi, beslutsarkitektur och moraliska/miljörelaterade val.

Nurit Nobel: Doktorand vid Handelshögskolan i Stockholm med en master i socialpsykologi från London School of Economics. Driver idag Impactually, ett konsultbolag som arbetar med tillämpning av beteendekonomi, beteendedesign och nudging. Har mer än 10 års erfarenhet som marknadschef och strategikonsult i stora svenska och internationella bolag så som Telia, Arla och ICA.

Ytterligare kurslärare kan tillkomma för kortare moment på kursen.

Kursen innehåller:

5 lärarledda heldagar + 1 lärarledd examinationsdag. Föreläsningar varvas med diskussioner och praktiska övningar. Egen inläsning av litteratur, samt att genomföra och presentera ett eget arbete där du får träna dig i att designa, genomföra och utvärdera en "nudge".

Evidensbaserad psykologisk praktik

Kursens alla delar genomsyras av Psykologförbundets antagna policyprogram för evidensbaserad psykologisk praktik. Detta innebär att kursen lägger stor vikt vid att lära ut dagsaktuell forskning av god kvalitet samt strävar efter att lära deltagarna att utveckla sin egen förmåga att ta del av och kritiskt granska vetenskaplig forskning inom området. Kursen strävar även efter att lära ut verktyg och förhållningssätt för att deltagarna inom området för kursen ska kunna implementera evidensbaserad psykologisk praktik på sin nuvarande arbetsplats. För mer information om referenser till vetenskap och beprövad erfarenhet vänligen se till kurslitteratur och kursledarnas samt examinatorns publikationer och meriter.

Förväntade studieresultat efter kursen

Kunskap och förståelse

- Kunskap om teorier och forskning inom beteendekonomi, nudging, beteendedesign, kognition, system 1 och system 2, beslutsfattande och beslutsarkitektur.
- Kunskap om hur dessa teorier och aktuell forskning inom området kan vara tillämpligt i psykologiskt arbete inom skilda verksamheter så som i arbete med samhällsförändringar/policy, organisation, företagshälsovård, skola, primärvård och på psykiatriska enheter.
- Redogöra för hur information, sociala normer och den fysiska miljön kan påverkas för att skapa skilda typer av nudges.
- Redogöra för hur beteendedesign kan användas inom organisation för att främja gott fungerande beslutsfattande.
- Redogöra för vad "Debiasing the organization" innebär och vilka teorier och forskning som kan vägleda en sådan förändringsprocess.

Färdigheter och förmågor

- Att självständigt kunna planera, utföra och utvärdera en "nudge"
- Att kunna vägleda beslutsprocesser inom organisationer utifrån psykologisk kunskap kring beslutsfattande, däribland utifrån kunskapen om "debiasing the organization"
- Att kunna söka efter och kritiskt granska forskning på området för att kunna grunda beteendeinsatser på forskning och hålla sig uppdaterad inom aktuell forskning även efter genomförd kurs

Värderingsförmåga och förhållningssätt

- Att självständigt kunna jämföra "nudges" med andra insatser för beteendeförändring och kunna resonera kring för- och nackdelar med olika strategier.
- Att fördjupa sin reflektionsförmåga kring etiska, moraliska och filosofiska frågeställningar som aktualiseras vid arbete med interventioner som påverkar individer, organisationer och samhället.

Översiktligt schema

Dag 1:

Teori, forskning, begrepp

Lärare: William Hagman

Dag 2:

Förmiddag: Teori, forskning, begrepp

William Hagman

Eftermiddag: Transparens, upplevelser och överspillningseffekter. En fördjupning i de psykologiska processerna kring varför och under vilka omständigheter nudging fungerar.

Martin Hedesström

Dag 3

Praktisk implementering grundat i forskning

Nurit Nobel & Christina Gravert

Dag 4

Beteendedesign i organisationer

Nurit Nobel

Dag 5

Etiska, moraliska och filosofiska frågeställningar

Erik Angner

Dag 6

Examinationsdag

Martin Hedesström

Examinator:

Martin Hedesström

Examination:

Deltagande på 80% av kursdagarna samt examinationen är obligatoriskt och kursdeltagarna förväntas vara aktiva i utbildningssituationen.

Kursen examineras dels med ett individuellt skriftligt arbete som lämnas in i samband med examinationsdagen, dels genom det gemensamma examinationstillfälle där varje deltagare har förberett en presentation av den "nudge" som har genomförts inom det egna arbetsfältet.

Examinationstillfället är tänkt att ge tid för fortsatta diskussioner och gemensamt fortsatt lärande.

Utvärdering:

Kursen utvärderas skriftligt efter varje kursdag och kursammanfattande i samband med kursavslutning.

Kurslitteratur:

- *Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness*, Richard Thaler, Cass Sunstein. 320 sidor.
- *A course in behavioral economics*, Erik Agner. 309 sidor.
- Artiklar tillkommer (ca 200 sidor)

Referens- och fördjupningslitteraturlitteratur:

Snabbläst introduktion till nudging och dess användningsområden

- *Nudging: Ett verktyg för hållbara beteenden?* Rapport från Naturvårdsverket.
<https://www.naturvardsverket.se/Documents/publikationer6400/978-91-620-6642-0.pdf?pid=14231>. 73 sidor.
- *När det rätta blir det lätta: En ESO-rapport om "nudging"*. Finansdepartementet.
https://eso.expertgrupp.se/wp-content/uploads/2016/02/Hela_ESO_2016-7_web.pdf. 72 sidor.
- *Nudge: så funkar det*, Alexander Norén. 146 sidor.

Kognitionspsykologi

- *Tänka, snabbt och långsamt*, Daniel Kaneman. 511 sidor.
- *Cognitive psychology: a student's handbook 7. ed.* (2015), Michael Eysenck & Mark Keane. (Eller motsvarande relativt nypublicerad bok om kognitiv psykologi om man känner att man vill fräscha upp/fördjupa sina kunskaper om kognition.)
- *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. Dan Ariely. 384 sidor.

Implementering av nudges/beteendedesign

- *Inside the nudge Unit*, David Halpern.
- *Test, Learn, Adapt*. Rapport från Behavioral Insights Team
<https://www.bi.team/publications/test-learn-adapt-developing-public-policy-with-randomised-controlled-trials/>

- *The Why Axis*, Uri Gneezy & John List

Sociala normer

- *Influence*, Robert Cialdini.

Beteendedesign i organisationer

- *What works*, Iris Bohnet.
- *Work Rules*, Laszlo Bock.

Beteendeekonomisk historia

- *Beslut och beteende*, Richard Thaler.
- *The undoing project*, Michael Lewis.

Plats

Centrala Göteborg: Norra Liden 9, 411 18 Göteborg

Pris

18 800 kr exkl. moms för den som önskar delta i examinationen. 17 500 kr exkl. moms utan examination. Priset inkluderar lunch samt för- och eftermiddagsfika samtliga dagar.

Tidig anmälan rabatt: Vid anmälan inkommen senast 31:a augusti erhålles 1000 kr rabatt.

Vid anmälan av två deltagare från samma arbetsplats erhålles 5% rabatt på båda kursavgifterna. Vid anmälan av tre eller fler deltagare från samma arbetsplats erhålles 10% rabatt på samtliga kursavgifter.

Information och anmälan:

www.psykologiteamet.se/specialistkurser, info@psykologiteamet.se, 073-6198366

Anmälan är bindande.