

SANA MODELLEN

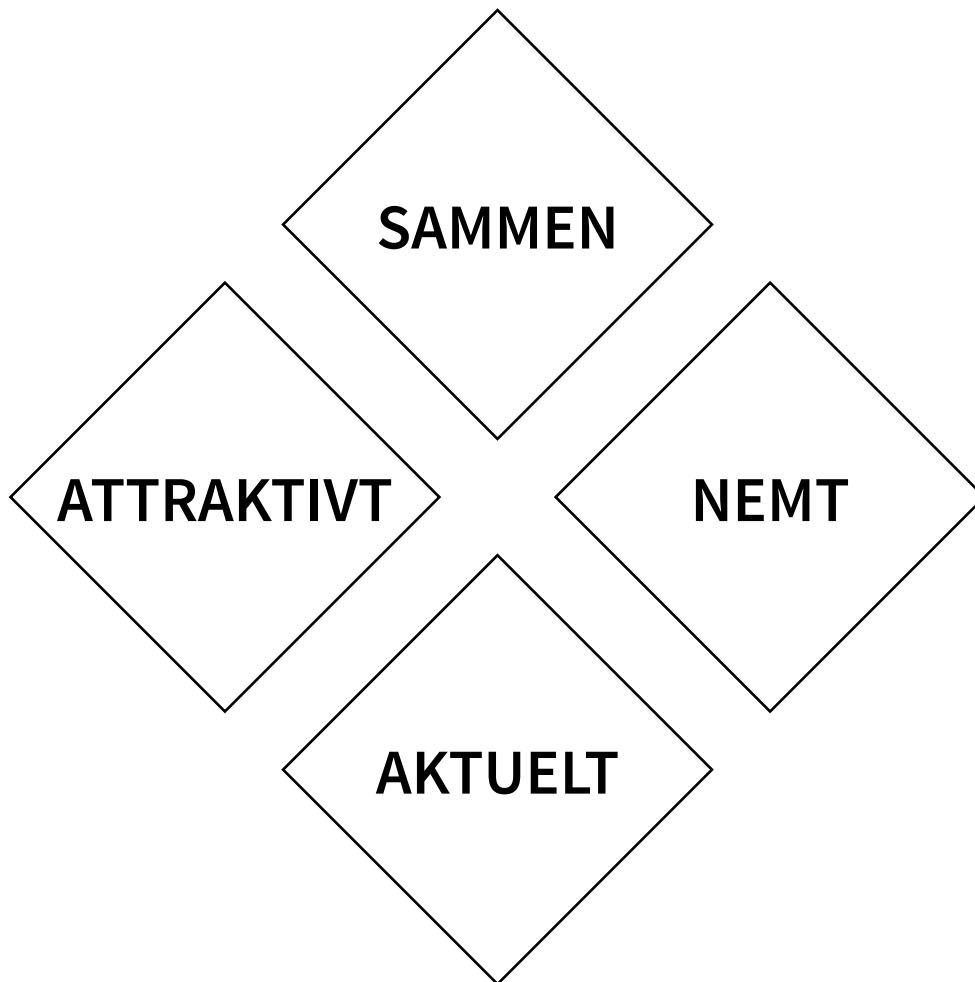
Når du vil opmuntre til en bestemt adfærd, så gør det sammen, attraktivt, nemt og aktuelt.

SANA er en simpel, operationel model, til at tænke over hvad der får os til at ændre adfærd.

Modellen er en dansk tilpasning af den Britiske EAST model¹.

Oversat og tilrettelagt af Aslak Ransby & Maia Kahlke Lorentzen.

¹ <http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/east-four-simple-ways-to-apply-behavioural-insights/>



SAMMEN

- **Vis at andre følger den ønskede adfærd.** Vi spejler os selv i andre. Når vi ser andre agere på en bestemt måde, kan det være med til at inspirere til en given adfærd.
- **Brug netværkets kraft.** Mennesker i vores sociale og digitale relationer er med til at forme vores adfærd. Skab netværk der udfordrer og opfordrer til ny adfærd. Støt og opmunder deltagerne, der ændrer deres adfærd.
- **Gør det sammen.** Når vi lover hinanden at gøre noget sammen, forpligter det mere, end når vi gør det alene.

ATTRAKTIVT

- **Skab opmærksomhed.** Vi er mere tilbøjelige til at tage budskaber og informationer til os, der fanger vores opmærksomhed. Brug billeder, eksempler, personalisering og erfaringer til at fange målgruppens interesse.
- **Design belønninger og sanktioner.** Skab incitementsstrukturer, der belønner ønskede adfærdsændringer og gør uønsket adfærd uattraktiv.

NEMT

- **Fjern friktionen.** Nye tiltag og digitale vaner skaber ofte friktion, når vi skal tage dem til os. Sørg for at tiltagene reducerer friktionen og frustrationen, hvor det er muligt og forklar baggrunden og gevinsten, når ny adfærd kræver en ekstra indsats.
- **Gør budskabet simpelt.** Tal i et sprog målgruppen forstår. Skift de lange tekniske forklaringer ud med eksempler og analogier.

AKTUELT

- **Tag fat i folk, når de er modtagelige.** På nogle tidspunkter er vi lydhøre for budskaber, vi er ligeglade med, i andre sammenhænge. Find den rigtige timing, der passer til bestemte livssituationer og temaer der er oppe i tiden.
- **Beskriv den umiddelbare nytte.** Vi er mere lydhøre over for råd, vi får noget ud af her og nu, fremfor råd, vi først får noget ud af senere, hvis vi følger dem.
- **Hjælp folk med at planlægge deres respons.** Der er forskel på vores intentioner og vores faktiske adfærd. Kom med løsningsforslag, der hjælper målgruppen over de forhindringer de møder på vejen fra intention til handling.