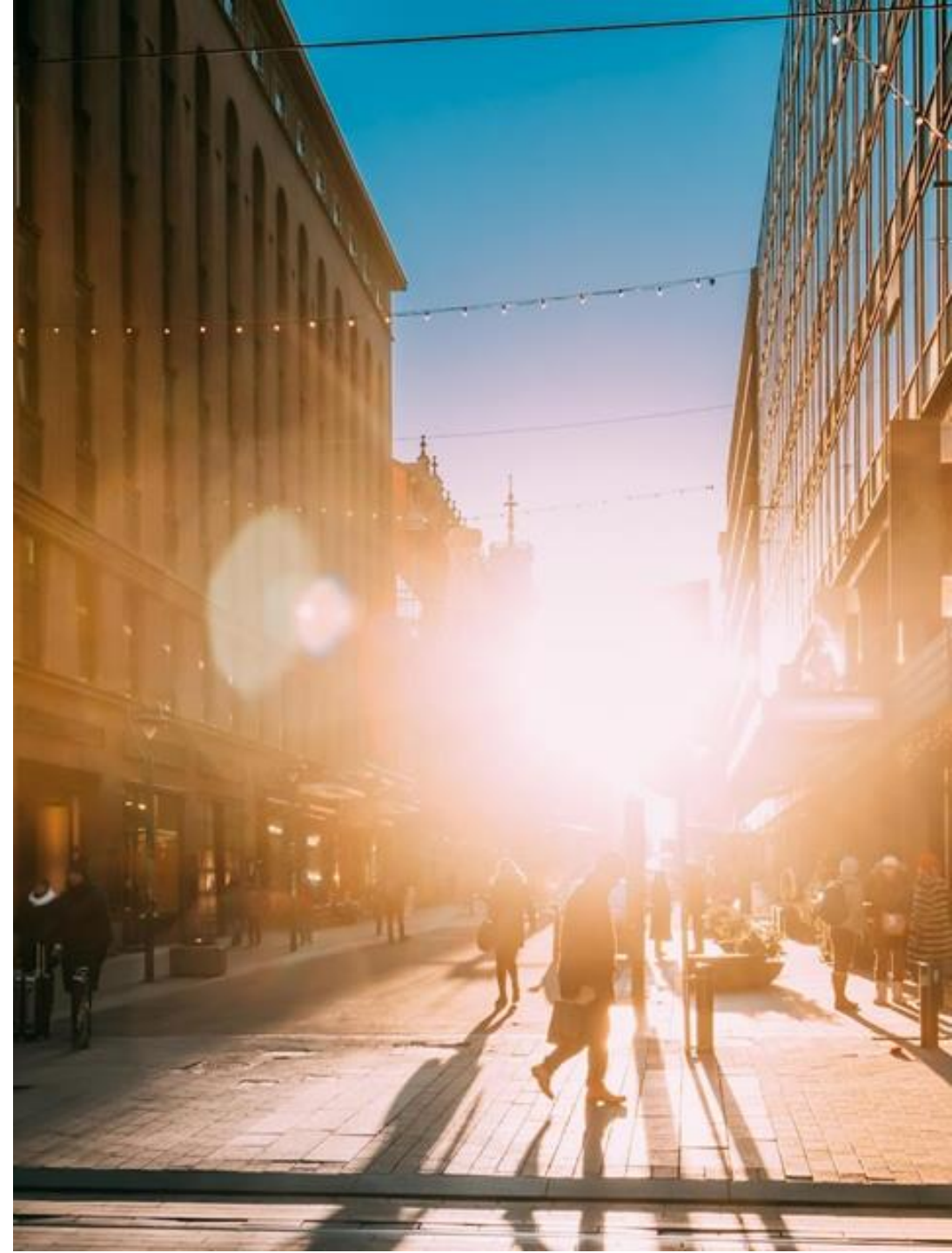


Käyttätymistieto käyttöön julkishallinnossa: Ihmislähtöisyys kompleksisessa yhteiskunnassa

5.tapaaminen



Hankkeen rahoittaa
Suomen Akatemia
(rahoitusnumero 346702)



Koulutuskokonaisuus

1. Käyttäytymistieto:
mitä ja miksi?

2. Toimien suunnittelu:
yleiskatsaus

3. Ongelmien
hahmottaminen

4. Ratkaisujen
suunnittelu

5. Käyttäytymistiedon
hyödyntäminen
riskinhallinnassa

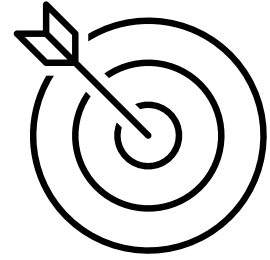
- Kertaus ja palautteidenne koonnit kerralta 4
- Käyttäytymistieto kaaoksen reunalla (Matti)

Välikysely

LYHYTTAUKO

- Viestintäharjoitus pienryhmissä (Kaisa)
- Loppukysely & keskustelua
- **HALUKKAILLE JÄLKILÖYLYT breakout-huoneissa 16.30-17.00**

Oivalluksia



- "Viranomaisen määräys ei olekaan se ainut keino, eikä varsinkaan tehokkain. On mahdollista **yhdistää erilaisia vaikuttamisen keinoja.**"
- "Oivallus siitä, kuinka paljon nämä kurssikerralla esitetyt **teoriat** todellakin **näyttäytyvät** (ja vaikuttavat taustalla) erilaisissa **yhteiskunnallisissa ilmiöissä ja arkielämässä**"
- "Miltei joka tunnilla **ällistyyttä se, miten monta tapaa on vaikuttaa käyttäytymiseen.** Alkaa olla aika vaikea valita miten sitä sitten muuttaisi - millä keinoin"
 - > **Huomioitavaa:** Käyttäytymisen muuttamisen tekniikat on vain listaus, joka ei kerro tekniikoiden vaikuttavuudesta. Riippuu kontekstista, mikä toimii ja millä ehdoin!



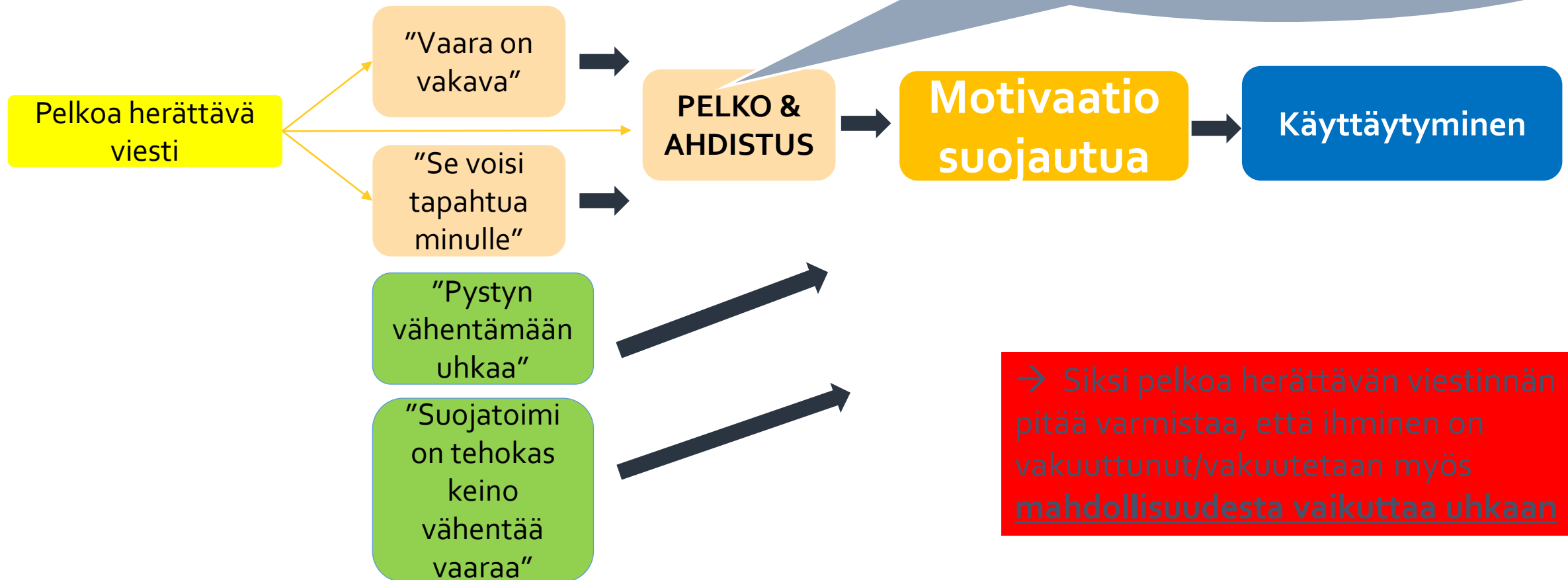
Epäselvyyksiä..

- Pelottelu- tai shokeeraustaktiikka
 - Pelottelu vs. faktojen antaminen
 - Pelottelu voi toimia tietyillä ehdoilla – voi toimia hyvinkin
 - Uskooko kohderyhmä mahdollisuuksiinsa vähentää uhkaa?
 - Huomio myös siihen, mitä muuta tulisi tehdä
 - Myös tiedon antaminen: Usein välttämätön mutta ***ei riittävä*** ehto käyttäytymisen muutokselle.



Pelon herättäminen ei riitä!

Pelottelun tehokkuus riippuu siitä, kokeeko henkilö voivansa vaikuttaa asiaan



→ Siksi pelkoa herättävän viestinnän pitää varmistaa, että ihminen on vakuuttunut/vakuutetaan myös mahdollisuudesta vaikuttaa uhkaan

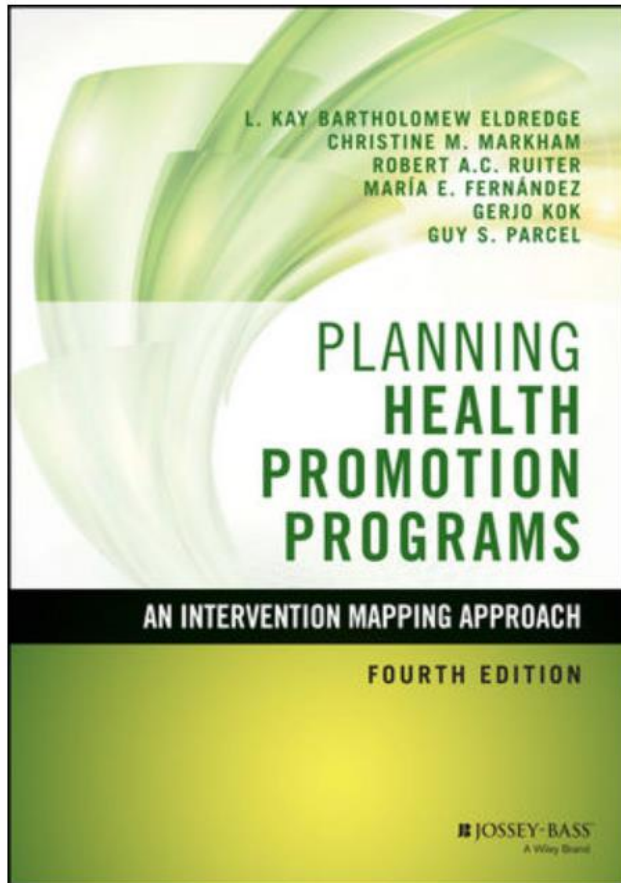
Epäselvyyksiä..



- Pelottelu- tai shokeeraustaktiikka
 - Pelottelu vs. faktojen antaminen
 - Pelottelu voi toimia tietyillä ehdoilla – voi toimia hyvinkin
 - Uskooko kohderyhmä mahdollisuuksiinsa vähentää uhkaa?
 - Huomio myös siihen, mitä muuta tulisi tehdä
 - Myös tiedon antaminen: Usein välttämätön mutta **ei riittävä** ehto käyttäytymisen muutokselle.
- **Soveltaminen käytäntöön:** Tämän koulutuksen perusteella *ei tarvitse osata soveltaa* - tämä oli pintaraapaisu, jonka pohjalta hakea lisätietoa
 - Ongelma voisi olla, jos tulisi väärinkäsitys, että näin lyhyen koulutuksen pohjalta olisi riittävä osaaminen
 - Jatkoon: Lisäresurssien pariin hakeutuminen, työryhmätyöskentely & käyttäytymistieteilijöiden konsultointi

Miten tehdä päätöksiä? Step-by-step -prosessi?

Useita vaikuttamisen toimien suunnittelua ohjaavia viitekehyksiä, esim.



*Myös termipankki &
lähdeluettelo!*

**Hyödyntäkää
luentonauhoitteita!
Linkit sähköpostissa**

Kurssin kokonaisuus: Käyttäytymiseen vaikuttamisen toimien suunnittelu

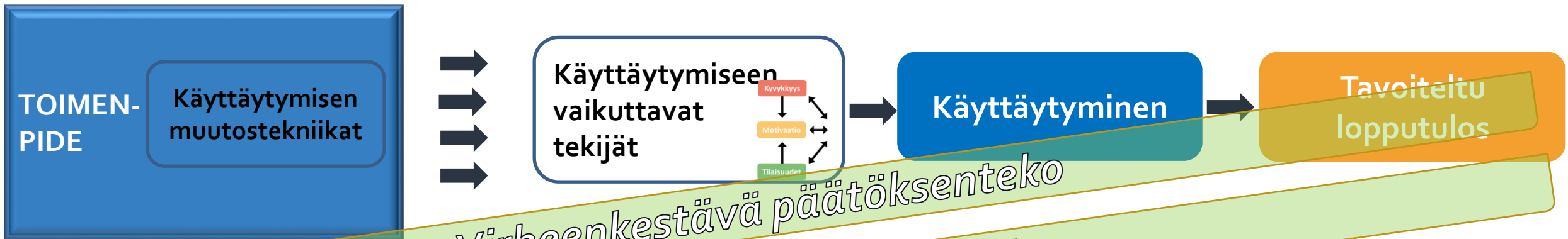
Kerta 4

RATKAISUN LUONTI

Kerta 3

ONGELMAN HAHMOTTAMINEN

Kerta 2



(6) Ratkaisuvaihtoehtojen vaikutusten kartoitus

Miten muuttaa käyttäytymistä?
 (4) Ideoiden generointi: Yhteissuunnittelu, teoriat
 (5) Ratkaisuvaihtoehtojen logiikan muotoilu

(3) Mikä vaikuttaa tähän käyttäytymiseen?
 Kohdekäyttäytymiseen vaikuttavien asioiden ymmärtäminen

(2) Mitkä ja kenen käyttäytymiset tähän liittyvät?
 Kohdekäyttäytymis(t)en valinta

(1) Mikä on ongelma? Ilmiön ja kontekstin hahmottaminen

Toimien suunnittelun periaatteita:

LUOVUUS

ITERATIIVISUUS

OSALLISTAMINEN