

# Verhalten (English version below)

## Veränderung braucht verändertes Verhalten

### Ausgangslage:

Strategie und Ziele sind erarbeitet, das neue IT-System implementiert und die Anwenderschulungen sind abgeschlossen. Das Mitarbeitergespräch wurde mit einer klaren Vereinbarung abgeschlossen, was zu tun ist. Alles ist also "richtig" gemacht worden und die Umsetzung sollte nur eine Frage guter Organisation und genügender Ressourcen sein. Und dennoch passiert: wenig bis nichts.

Damit Strategie, Ziele und Change zur Realität werden, braucht das Neue zuerst verändertes Verhalten im Alltag. Hier kommen die oft unterschätzten Veränderungswiderstände ins Spiel. Strukturen, Beziehungen, Incentives, Prozesse, Räume... sie spiegeln meist nicht die zukünftige Realität wider. Das neue "WIE" ist nicht vorhanden und somit erfolgt die Orientierung im täglichen Tun an Ankern aus der Vergangenheit. Sogar die Erwartung einer besseren - aber unsicheren - Zukunft wirkt nie so stark, wie die Sorge vor dem Verlust von gegenwärtigen Annehmlichkeiten, Routinen, Prestige, Einfluss oder schlicht Geld.

### Angebot:

Der zweitägige Workshop "Verhalten" taucht ab in die "Black Box" Mensch. Es werden die grundlegenden verhaltensökonomischen Erkenntnisse erklärt und ihre Auswirkungen in Unternehmen vermittelt. In der "Hacking Session" analysieren wir konkrete Fälle aus der Praxis der Teilnehmenden und entwickeln verhaltenssteuernde Maßnahmen (Nudges) für die Praxis.

### Inhalte:

#### Tag 1: Theoretische Fundierung und Übungen:

- Grundlagen zu menschlichem Verhalten
- Prospect Theory nach Kahneman & Tversky
- Wie unser Verhalten beeinflusst wird: Framing Effekte / Kontextualisierung / Peer Group / Anker-Heuristik / Verlustaversion vs. Gewinnrisiko;
- Verhalten im Change nutzen: Definieren - Beschreiben - Testen - Standardisieren

#### Tag 2: "Hacking Session"

- **Beispiel:** Zielarbeit - MbO vs OKR Methode
- Fälle aus der Praxis der Teilnehmenden werden verhaltensökonomisch "gehacked";  
zb: Verhalten auf Makro- und Mikroebene beschreiben, Default-Settings, Verschiebung von Ankern und Frames; Choice Architecture;

### Methoden:

Vortrag, Kleingruppen-Diskussionen, Diskussion im Plenum. Fallschilderungen, Fallarbeit, kreative Einheiten

Schließt mit Teilnahmebestätigung ab.

# Information und Anmeldung:

## Teilnehmer:innen:

Der Workshop findet mit mindestens 6 Teilnehmenden statt.

## Ort:

Dock2, Waltherstrasse 2, 4020 Linz

## Termine

<b>Datum:</b> 20.01. - 21.01.2025 - von 09:00 - 17:00 Uhr 24.03. - 25.03.2025 - von 09:00 - 17:00 Uhr	<b>Anmeldeschluss:</b> 29.11.2024 31.01.2025
---	--

## Preis:

1.490€ zzgl USt. inkl. Schulungsunterlagen und Teilnahmebestätigung.  
Getränke werden vor Ort gestellt.

Informationen zu Buchung, Teilnahme und Stornierungen entnehmen Sie bitte den [AGBs](#).

## Rückfragen und Anmeldung:

Andreas Geiblinger  
kontakt@andreasgeiblinger.at  
+43 660 4755403

<b>BUCHUNG</b>	
TEILNEHMER:IN	
FIRMA	
UNTERSCHRIFT	
DATUM & ORT	STEMPEL

# Behavior

## Change requires new behavior

### Status Quo:

Strategy and objectives are defined and communicated to "everyone", the new IT-system is implemented, and all users are trained. The staff appraisals concluded with a clear agreement on what needs to be achieved. Everything has been done just right and execution should be on track. And yet nothing happens.

For strategy, goals or change to become tangible reality, day-to-day behavior must change first. This is where the often-underestimated resistance to change comes into play. Structures, relations, incentives, processes, physical spaces... most of the time, they do not reflect future reality. The new "how" does not exist and therefore daily activities are based on anchors from the past, peer-groups and available systems and tools. Even the outlook on a better - but still to be - future never has as strong an effect as the concern about the loss of present amenities, routines, prestige, influence or simply money.

### Offer:

The two-day workshop "Behavior" dives directly into the "black box" of human behavior and explains basic behavioral insights and their effects in companies. You will learn about the most important theories of behavioral economics, we will analyse practical cases and create ideas for nudging behavior in your organisation in a "hacking" session.

### Agenda

#### Day 1: Basics of behavior and how it can be influenced

- Basics of human behavior
- Prospect Theory by Kahneman and Tversky
- What makes us behave in a certain way: Framing / Context / Peer Groups / Anchors / Loss Aversion vs. Risk to Win
- Using behavior for change: Define - Describe - Test - Standardise

#### Day 2: "Hacking Session"

- Case: Working On Goals - MbO vs OKR-framework from a behavioral perspective
- Practical cases of participants getting "hacked" for behavioral nudges; e.g.: describing behavior at macro and micro level, default settings, shifting anchors and frames; choice architecture;

### Methods:

Lecture, group work, discussion in plenum, practical cases, creative sessions