Livssynsrelateret persuasivt design over for udviklingshæmmede voksne

Hvordan kan persuasionen fungere og hvor går den etiske grænse?

C:\Users\Ellen\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary Internet Files\Content.IE5\VE1CB09E\MCj00787610000[1].wmf

speciale i persuasivt design af Ellen Hessellund Mikkelsen

# Abstract.

The subject of this thesis is Persuasive Design (PD) used in a religious context for people with mental disabilities. I am trying to answer the questions: How can the persuasion work and where is the ethical limit to persuasion. The background for this study is my work with communicating religion to mentally disabled, my theology studies and my studies in Information Architecture/ PD at Aalborg University.

Persuasion is no new theory – it goes back to the creators of Rhetoric, but what is new is the creation of persuasive technology. Combined with technology, persuasion becomes more powerful, and with a stronger persuasive power there is a need for more focus on and concern with the ethics of persuasion. When the target group is people that are weaker in judgment and easier to deceive and when the content is religious, then ethical focus and concern is even more called for.

The purpose of this work is to bring forth some guiding principles for both persuasion and ethics in religious related PD for mentally disabled. I have been working with different theories on cognition, religiousness, ethics and of course PD. The main source for the PD-study is B.J. Fogg´s work described in his book: “Persuasive Technology. Using Computers to Change What We Think and Do” (2003) and in articles at his website. I have also been doing empirical studies. I worked out a PD system with a religious content and made a trial run with a selected group of people with mental disabilities. The test consisted of filming there use of the system and interviewing them afterwards. A PD system is intentional and interactive. The intention of my PD system is to assist the user maintaining a religious practice – in this instance a daily prayer. The interactive element is that the user decides for himself which elements to choose and what approach to make use of in the daily prayer. On the basis of both theories and empirical studies I´ve created my contribution to an ethical persuasion: Some boundaries for the ethical use of persuasion and some guiding principles for persuasion and ethics combined into my model: A Model of Ethical Persuasion – EP model.

The conclusion of this thesis is that PD systems with a religious content can be designed for and used by people with mentally disabilities in a meaningful way – and that the systems can be both persuasive and ethically sound. In designing such systems the EP model can be a useful guide. Ethical concerns should be integrated from the very beginning of planning and designing a persuasive system (no matter the content) – this is why I call my model A Model of *Ethical* Persuasion. The foundation of my model is Respect and Responsibility. On this basis you can work with both persuasion and ethics, which I think should be constantly interacting with each other throughout the whole process. With respect and responsibility for the user and the content of the PD system you can work with your intention, choose the relevant persuasive tools and use them with the concern not to cross the line into unethical use. Working with A Model of Ethical Persuasion I find it´s possible to create a persuasive design with a religious content for mentally disabled that meets both the persuasive and the ethical demands.

There are many possibilities to further developing the system, I´ve tested. By using additional persuasive skills such as mobility, connectivity and triggers the persuasive power can be strengthened. Combined with the ethical concern it can be beneficiary for the future users.

# Forord

Speciale i informationsarkitektur, pd-linien, Aalborg Universitet

Udarbejdet af Ellen Hessellund Mikkelsen

Vejleder: Peter Øhrstrøm

December 2009

Specialet indeholder 164.885 anslag svarende til 68,7normalsider

Derudover abstract indeholdende 3554 anslag svarende til 1,5 normalsider

Forside ill.: EHM

Pdf. udgave uploadet til Det digitale projektbibliotek .

Min tilgang til dette specialearbejde er dels min faglige baggrund, dels mit arbejde med formidling til udviklingshæmmede igennem en del år samt min nysgerrighed og interesse for det felt, hvor livssyn og IKT mødes. Jeg er teologisk kandidat fra Århus Universitet (1989) med speciale i religionspædagogik. Efter nogle år med formidlingsarbejde påbegyndte jeg – sideløbende med mit erhvervsarbejde - kandidatuddannelsen i informationsteknologi/multimedier (IKT og Livssyn-linien). Her arbejdede jeg bl.a. med projekterne ”Multimediepræsentationer i undervisning og forkyndelse”, ”Kirkelige hjemmesiders brugervenlighed” samt ”Kirke på det virtuelle torv - computermedieret kommunikation i kirkeligt regi og dermed følgende udfordringer til kirken”. Da PDlinien blev oprettet, søgte jeg over på den, fordi den havde lige det fagfelt, jeg havde brug for til mit specialeprojekt. På PD-linien har jeg arbejdet med persuasion, retorik, logik og informationsarkitektur og fået merit for de øvrige fag. Som forstudie til specialet har jeg lavet empiriske undersøgelser om IKT-formidling af livssyn for udviklingshæmmede samt arbejdet med persuasion og etik. Dette mundede ud i en opgave i informationsarkitektur på PDlinien: ”Formidling af livssyn som informationssystem**.** En klargøring af relevante begreber og analyse og vurdering af et informationssystem.”

I mit arbejde med formidling af livssyn for udviklingshæmmede og med IKT er jeg blevet optaget af problemfeltet omkring en adækvat formidling for denne særlige målgruppe – formidlingsmæssigt og etisk. Kan IKT med dets muligheder for persuasivt design give brugbare redskaber og i så fald, hvorledes skal de da anvendes? Dette bearbejdes og forsøges besvaret i nærværende specialeprojekt.

# Indholdsfortegnelse

[Abstract.](#_Toc248655406)

[Forord](#_Toc248655407)

[Indholdsfortegnelse I](#_Toc248655408)

[1. Indledende afsnit med problemformulering. 1](#_Toc248655409)

[1.1 Specialets problem og mål 1](#_Toc248655410)

[1.2 Specialets emnefelt 1](#_Toc248655411)

[1.3 Målgruppe for det livssynsrelaterede persuasive design 2](#_Toc248655412)

[1.4 Metode 2](#_Toc248655413)

[1.5 Teori 3](#_Toc248655414)

[1.6 Empiri 3](#_Toc248655415)

[1.7 Specialets opbygning 3](#_Toc248655416)

[Hoveddel A Teori 4](#_Toc248655417)

[2. Kognition 4](#_Toc248655418)

[2.1 Kognitiv udvikling 4](#_Toc248655419)

[2.1.1 Jean Piaget 4](#_Toc248655420)

[2.1.2 Daniel Stern 5](#_Toc248655421)

[2.2 Udviklingshæmmet kognition 6](#_Toc248655422)

[2.2.1 Gunnar Kylén 6](#_Toc248655423)

[2.2.2 Kuno Beller 7](#_Toc248655424)

[2.2.3 Inspirationen fra Stern 7](#_Toc248655425)

[2.3 Kognitiv stil 9](#_Toc248655426)

[2.4 Læringsstil 10](#_Toc248655427)

[2.5 Kognition og multimedie 12](#_Toc248655428)

[2.6 Kognition og udviklingshæmmede 13](#_Toc248655429)

[3. Livssynsrelation 14](#_Toc248655430)

[3.1 Livssyn 14](#_Toc248655431)

[3.2 Religiøsitet 14](#_Toc248655432)

[3.2.1 Goldmans stadier 14](#_Toc248655433)

[3.2.2 Glocks dimensioner 15](#_Toc248655434)

[3.3 Udviklingshæmmedes religiøsitet 15](#_Toc248655435)

[3.3.1 Kirsten B. Niekerk 16](#_Toc248655436)

[3.3.2 Tor Ivar Torgauten 16](#_Toc248655437)

[4. Persuasivt design 17](#_Toc248655438)

[4.1 Persuasion 17](#_Toc248655439)

[4.2 Persuasive technology 18](#_Toc248655440)

[4.2.1 Den funktionelle triade 18](#_Toc248655441)

[4.2.1.1 Det persuasive værktøjs 7 typer 19](#_Toc248655442)

[4.2.1.2 Det persuasive medies 3 typer 20](#_Toc248655443)

[4.2.1.3 Den persuasive sociale aktørs 5 typer 21](#_Toc248655444)

[4.2.1.4 Kommentar til Foggs kategorisering 22](#_Toc248655445)

[4.2.2 Credibility, mobility og connectivity 22](#_Toc248655446)

[4.2.2.1 Credibility, troværdighed 22](#_Toc248655447)

[4.2.2.2 Mobility, mobilitet 23](#_Toc248655448)

[4.2.2.3 Connectivity, forbundethed 23](#_Toc248655449)

[4.2.3 En PDmodel 24](#_Toc248655450)

[4.2.4 Foggs Behavior Model – FBM 25](#_Toc248655451)

[4.2.4.1 Motivation 26](#_Toc248655452)

[4.2.4.2 Evne 27](#_Toc248655453)

[4.2.4.3 Udløsere – ”triggers” 28](#_Toc248655454)

[4.3 Det manglende led 28](#_Toc248655455)

[5. Etik 29](#_Toc248655456)

[5.1 Etikken hos Fogg 30](#_Toc248655457)

[5.2 Et bud på en persuasions-etik 32](#_Toc248655458)

[5.2.1 Det etiske grundlag 32](#_Toc248655459)

[Fig. 12 Det etiske grundlag: Respekt og ansvar. 33](#_Toc248655460)

[5.2.2 Det etiske dilemma 33](#_Toc248655461)

[5.2.3 På vej mellem omsorgssvigt og overgreb 35](#_Toc248655462)

[5.2.4 De persuasive redskabers etik 37](#_Toc248655463)

[5.2.5 Persuasions etik – en model 39](#_Toc248655464)

[Hoveddel B Empiri 41](#_Toc248655465)

[6. Empiri – pilotprojekt 41](#_Toc248655466)

[6.1 Udarbejdelse af et testbart persuasivt design 41](#_Toc248655467)

[6.1.1 Formen - en andagt 41](#_Toc248655468)

[6.1.2 De to testbare systemer 41](#_Toc248655469)

[6.1.2.1 Intentionen 42](#_Toc248655470)

[6.1.2.2 Interaktiviteten 42](#_Toc248655471)

[6.1.2.3 Multimediale midler 45](#_Toc248655472)

[6.1.2.4 Persuasive redskaber 47](#_Toc248655473)

[6.2 Test 48](#_Toc248655474)

[6.2.1 Informanterne 48](#_Toc248655475)

[6.2.1 Interviewguide 49](#_Toc248655476)

[6.2.2 Afvikling 49](#_Toc248655477)

[6.3 Analyse 50](#_Toc248655478)

[6.3.1 Anvendelsen af systemet 50](#_Toc248655479)

[6.3.2 Oplevelsen af systemet 51](#_Toc248655480)

[6.3.3 Samlet vurdering 52](#_Toc248655481)

[6.4 Systemet i FBM 53](#_Toc248655482)

[Hoveddel C Den opnåede erkendelse 55](#_Toc248655483)

[7. Livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede voksne 55](#_Toc248655484)

[7.1 Pejlingsprincipper for persuasion og etik 55](#_Toc248655485)

[7.1.1 Målgruppeprincippet – princippet om motivation og forenkling. 55](#_Toc248655486)

[7.1.2 Intentionsprincippet – princippet om respekt og ansvar 56](#_Toc248655487)

[7.1.3 Indholdsprincippet – princippet om kendskab og loyalitet 56](#_Toc248655488)

[7.1.4 Redskabsprincippet – princippet om det rette valg og den rette brug 56](#_Toc248655489)

[7.2 Et bud på en EP model 56](#_Toc248655490)

[8. Konklusion og udblik 58](#_Toc248655491)

[8.1 Konklusion 58](#_Toc248655492)

[8.2 Udblik 58](#_Toc248655493)

[9. Litteratur 61](#_Toc248655494)

[10. Oversigt over anvendte figurer 64](#_Toc248655495)

[11. Bilagsliste 65](#_Toc248655496)

# 1. Indledende afsnit med problemformulering.

Der kan formidles livssyn på så mange måder – også uden at anvende IKT/ teknologi, ja, nogle vil sige *helst* uden at anvende IKT. Mit udgangspunkt er imidlertid et andet: Teknologien byder på spændende og læringsadækvate muligheder, og vi må ikke forsømme at efterprøve, hvordan de kan anvendes i formidling af livssyn, og hvilke muligheder og faldgruber, der er i denne anvendelse – både persuasivt og etisk. Med de nyudviklede teorier om og teknologiske muligheder i netop persuasivt design er mulighederne for persuasion kraftigt forøgede. Min grundlæggende arbejdstese gennem specialet er, at det er muligt at anvende disse persuasive redskaber også i livssynsrelateret sammenhæng, og at jeg ser nogle særlige muligheder for netop udviklingshæmmede voksne. At dygtiggøre mig i dette er den ene del af specialets anliggende. Med de øgede muligheder og den forstærkede persuasion følger et særligt behov for etiske overvejelser, hvilket er den anden væsentlige del af mit speciales anliggende.

## 1.1 Specialets problem og mål

Ovennævnte anliggende samt min faglige interesse for og arbejde med området er drivkraften i dette speciale, og jeg vil arbejde ud fra flg. problemformulering: I mit arbejde med formidling af livssyn for udviklingshæmmede voksne har jeg allerede erfaret og også godtgjort gennem empirisk undersøgelse, at f.eks. brugen af Powerpointpræsentationer (PPP) med billeder er et adækvat formidlingsredskab. Men hvordan vil det gå persuasionen og etikken, hvis PPP´en og den personlige formidler bliver erstattet med et persuasivt HCI system, som den enkelte bruger selv kan arbejde med? Hvordan kan persuasionen fungere i en vejledning i livssynsrelateret adfærd, og hvor vil den etiske grænse gå? I arbejdet med et sådant livssynsrelateret persuasivt design er der behov for nogle pejlingsprincipper for både persuasion og etik. Sådanne vil jeg gennem dette speciale-projekt arbejde med at udforme.

## 1.2 Specialets emnefelt

For at indplacere specialets emnefelt i den større sammenhæng har jeg udarbejdet et begrebs-hieraki for specialet, som ser sådan ud:

Interaktion

Kommunikation

IKT

HCI

Persuasionsteknologi/Captology

Adfærds-fastholdende

Livssynsrelateret persuasivt design

Fig. 1: Begrebshieraki for specialet. Specialets emnefelt sat ind i den større sammenhæng.

Det særlige ved det persuasive design, jeg vil arbejde med, er *på indholdssiden*: At det er livssynsrelateret, og *på modtager-siden*: At det er for udviklingshæmmede voksne.

## 1.3 Målgruppe for det livssynsrelaterede persuasive design

Som målgruppe for dette specialearbejde har jeg valgt voksne udviklingshæmmede. Målgruppen er valgt, fordi jeg har arbejdet med den igennem en del år og finder, at der er et stort behov for et livssynsrelateret fagligt arbejde – formidlingsmæssigt og etisk – med netop denne gruppe mennesker.

Jeg anvender i dette speciale betegnelsen udviklingshæmmede, som er det mest anvendte udtryk[[1]](#footnote-1) og betegner mennesker med udviklingshæmning eller som Lov om Social service beskriver det: Personer med betydelig og varigt nedsat fysisk eller psykisk funktionsevne.[[2]](#footnote-2) Ordet udviklings*hæmmet* angiver, at der er en udvikling, som er hæmmet – det være sig fysisk, psykisk eller neurologisk. For dette speciales særlige målgruppe er der tale om neurologisk/psykisk udviklingshæmning.

Der er gennem de seneste 30 år kommet mere fokus på udviklingshæmmede som ligeværdige samfundsborgere med ret til et liv så tæt på det normale som muligt. Det har betydet udflytning fra de store centralinstitutioner til mindre boenheder, udvikling af særlige undervisningstilbud, idrætstilbud, jobtilbud, oprettelse af kunstskoler for udviklingshæmmede etc. Der er slået til lyd for, at de udviklingshæmmede har samme fundamentale behov som alle andre og ikke må hindres i at få disse opfyldt. (Nu også fastslået i FNs handicapkonvention[[3]](#footnote-3), som Danmark har tiltrådt). I den første lange del af denne proces var det som om et enkelt behov helt blev overset, nemlig det åndelige/religiøse behov. Dette er der de seneste år forsøgt rådet bod på. Folkekirken har fået fokus på konfirmandundervisning og – om end i mindre grad – på særlige gudstjenester for udviklingshæmmede. Imidlertid er der langt igen til en ligestilling af udviklingshæmmede, også når det gælder religiøs udfoldelse. Dette skyldes, at præster ikke er specielt uddannet til at varetage denne opgave, som blot er en blandt mange andre. En anden årsag skal findes i, at mange pædagoger i boenhederne føler sig dårligt klædt på fagligt set til at give den relevante støtte på det religiøse område. Uddannelsesmæssigt er der ikke fokus på dette område, og angsten for at blive anklaget for indoktrinering/religiøse overgreb er stor og hæmmende.[[4]](#footnote-4) I en undersøgelse fra 2001/2002 konkluderes bl.a.: ”Der kan generelt spores en positiv holdning til, og det er ikke tabubelagt, at bringe religiøse emner og spørgsmål ind i den pædagogiske vurdering og daglige praksis i arbejdet med udviklingshæmmede. Der er blandt pædagogerne stor enighed om, at udviklingshæmmede har ret til gudsdyrkelse og overholdelse af religiøse forskrifter, men der er usikkerhed på, om man føler sig klædt på til opgaven, samtidig med, at indoktrineringsdebatten fra 1970erne stadig trækker sine spor.” [[5]](#footnote-5)

## 1.4 Metode

I specialearbejdet vil indgå både teori og empiri. Metodisk set vil jeg hovedsageligt med afsæt i en problemorienteret metode arbejde induktivt, idet jeg på baggrund af teorier og empirisk materiale vil forsøge at udforme nye teorier i form af persuasive og etiske pejlingsprincipper. Det empiriske materiale er indsamlet på bofællesskaber tilknyttet den organisation, jeg arbejder for – Kristelig Handicapforening. Her har man allerede en tradition for livssynsformidling, hvorfor det var muligt for mig at teste mine persuasive systemer i et naturligt miljø.

## 1.5 Teori

Specialet er meget tværfagligt og har ikke sin egen afgrænsede faglitteratur, så jeg har måttet søge teorier i flere forskellige fagområder: Kognition, multimedielæring, religionspsykologi, persuasiv teknologi og etik. Den mest samlede relevante faglitteratur finder jeg i litteraturen om Persuasiv Teknologi og design, hvorfor den kommer til at fungere som det gennemtrængende faggrundlag. Jeg havde regnet med også at anvende teoristof fra både religionspædagogik og homiletik, men har fravalgt disse, da mit specifikke emneområde i specialet ikke er decideret forkyndelse eller formidling af viden om religion, men en øvelse i religiøs praksis. Jeg har ligeledes fravalgt teorier om ValueSensitiveDesign, da jeg også finder, at disse falder uden for mit specifikke område.

## 1.6 Empiri

Da specialets emnefelt som samlet teori er meget teorifattigt, har jeg i arbejdet med specialet pejlet efter de erfaringer, jeg har fra mødet med målgruppen og endvidere forsøgt at indsamle empiri. Det empiriske materiale består af et pilotprojekt vedr. persuasivt design i livssynsrelateret adfærd: Der er udarbejdet to forskellige guides i livssynsrelateret adfærd i form af testbare HCI systemer til brug for den enkelte udviklingshæmmede på egen hånd. Der er foretaget test i form af en afprøvning af systemerne med efterfølgende kvalitative interviews. Empirien bærer præg af at være et pilotprojekt og ikke et større forskningsprojekt, men det kan give en pejling på specialets problem og i det videre arbejde.

## 1.7 Specialets opbygning

Specialet vil indeholde en gennemgang af de ovenfor nævnte relevante teorier efterfulgt af en redegørelse for det empiriske materiale for derefter at sluttes af med et afsnit om pejlingsprincipper for det videre arbejde med livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede voksne.

# Hoveddel A Teori

# 2. Kognition

Når kognition er med som teoretisk baggrundsmateriale for dette speciale, hænger det sammen med, at vi overordnet set er inde i feltet: Formidling, kommunikation. Det har en indlysende væsentlig betydning for enhver formidling, hvordan modtager/bruger bearbejder formidlingen, og om modtager/bruger overhovedet kan forstå formidlingen. Kognition dækker som begreb meget bredt: Intelligens, hukommelse, bearbejdning af indtryk, orientering i tid og rum samt sproglig formåen mm. Dette teoriafsnit vil imidlertid ikke indeholde en fyldestgørende redegørelse for de mange forskellige dele af kognition og kognitionsteorier, men være afgrænset og udvalgt i forhold til målgruppen – voksne udviklingshæmmede – og i forhold til den omhandlende formidlings særegne form – computermedieret.

Vi vil først se på nogle teorier om den kognitive udvikling for derefter at fokusere på modtagers kognitive stil og de særlige udfordringer og muligheder, der er for kognitionen i multimediet. Den ledende tråd i afsnittet vil være et forsøg på at udrede viden om kognitionen hos voksne med udviklingshæmning.

## 2.1 Kognitiv udvikling

Kognitiv udvikling er forsøgt beskrevet af forskellige forskere gennem tiden. En af de mere betydningsfulde er den schweiziske kognitionsforsker Jean Piaget (1896 -1980), som arbejder ud fra et udviklingspsykologisk perspektiv. En anden forsker i udviklingspsykologi er amerikaneren Daniel Stern (1934), som er professor i psykologi. Jeg vælger at beskrive Jean Piagets teorier, fordi de har så stor udbredelse, og fordi man både i religionspsykologi og specialpædagogik relaterer til disse. Jeg vil også kort redegøre for de overordnede teorier hos Daniel Stern, fordi han står som en modpol til Piaget og har stor indflydelse på nyere specialpædagogik og psykologi. Efterfølgende vil jeg beskrive eksempler på, hvorledes Piaget og Stern er blevet anvendt inden for arbejdet med voksne med udviklingshæmning.

### 2.1.1 Jean Piaget

Jean Piaget arbejdede ud fra en konstruktivistisk teori om, at børn i samspillet med omgivelserne selv konstruerer de grundlæggende kognitive strukturer, der leder processer som tænkning, problemløsning og hukommelse.[[6]](#footnote-6) Piaget tager i sine kognitionsteorier udgangspunkt i menneskets stræben efter ligevægt. På baggrund af denne stræben foregår der hele tiden en tilegnelsesproces – både på det biologiske og det kognitive plan. Tilegnelsen sker gennem to komplementære processer: Assimilation og akkommodation. Assimilation er den proces, hvor vi inkorporerer ny erfaring i allerede eksisterende strukturer – vi supplerer vores viden. Akkommodation er den proces, hvor vi gør nye erfaringer, som ændrer tidligere forestillinger, og hvor vi derfor må tilpasse vore tankestrukturer til den nye viden. I samspillet mellem disse processer sker den kognitive udvikling. Nye tankestrukturer bygger på allerede eksisterende strukturer. Piaget arbejder ud fra den tese, at udviklingen foregår trinvis fremadskridende, og at man ikke vender tilbage til tidligere trin.

På baggrund af disse teorier og et stort forskningsmateriale udarbejdede Piaget sin stadieteori, hvormed han forsøgte at beskrive den kognitive udvikling fra spædbarnets stadie til abstrakt tænkning.[[7]](#footnote-7)

***0- 2 år: Det sanse-motoriske stadie***. Spædbarnet oplever verden gennem sansning og bevægelse. I de første leveår gennemgår barnet en voldsom udvikling også på det kognitive felt: Fra at være iagttagende og selvcentreret og med en tænkning, som er helt afhængig af sanseindtryk, til at være udadvendt og eksperimenterende med en voksende evne til at danne sig forestillinger.

***2- 7 år: Det præ-operationelle stadie.*** På dette stadie er barnets tænkning stadig meget intuitiv: Barnet tænker det, det ser – og selvcentreret: Barnet kan ikke se tingene ud fra andres synsvinkel. Det præ-operationelle ligger i, at tænkningen i denne periode er en forberedelse til næste stadies mere logiske tænkning.

***7 – 11 år: Det konkret-operationelle stadie***. Barnet kan nu tænke logisk, men kun på det konkrete plan, altså med udgangspunkt i konkrete situationer. Barnet har brug for konkrete genstande, billeder eller situationer for at kunne foretage en logisk slutning – en tankeopperation.

***11 – 15 år: Det formelt-operationelle stadie.*** Tænkningen er nu ikke længere bundet til det konkrete. På dette stadie kan der tænkes hypotetisk og drages logiske slutninger på et abstrakt plan.

### 2.1.2 Daniel Stern

Daniel Stern rejser på baggrund af sin forskning kritik af Piagets stadieteorier.[[8]](#footnote-8) Den kognitive udvikling forløber iflg. Stern ikke igennem uigenkaldelige stadier. Vi vokser ikke fra tidligere måder at tænke på. Daniel Stern arbejder med begrebet selvfornemmelse, som han mener, er grundlaget for den kognitive udvikling, hvilket er helt modsat Piaget, som mener, at de kognitive strukturer er grundlaget for barnets selvfornemmelse.[[9]](#footnote-9) I modsætning til Piaget og andre forskere mener Stern, at barnet (selv det spæde barn) har en opfattelse af sig selv og ikke blot er symbiotisk med sin mor. Barnets selvfornemmelse består af 4 domæner (ikke stadier), som dukker op i de første leveår og er aktive resten af livet. Alle selvfornemmelser bliver ved med at udvikles og eksistere sammen. Det er i nære relationer, disse selvfornemmelser udvikles, hvilket også tilkendegives i de betegnelser, Stern har givet de 4 domæner:

***0 – 2 måneder***: Den gryende relaterings domæne

***2 – 6 måneder***: Kernerelateringens domæne

***7 – 15 måneder***: Den intersubjektive relaterings domæne

***15 måneder –*** : Den verbale relaterings domæne

Der er ingen udvikling uden relation. Det er i relationerne, som barnet har en medfødt evne til at indgå i, at barnet udvikler sig og lærer, hvordan de selv, andre og verden fungerer. I det psykologiske og pædagogiske arbejde bliver Sterns teorier anvendt som baggrund for en bevidstgørelse på barnets kompetencer – at selv spæde børn er kompetente – og for at se det enkelte barns ressourcer til at udvikle sig. F.eks. mener Stern, at barnet er født med selvstændighed, hvilket gør barnet kompetent til at udfordre sig selv for at finde ud af, hvad det kan og ikke kan. En anden vigtig psykologisk og pædagogisk pointe er, at der fokuseres på relationer som en vigtig del af barnets udvikling.

Jeg finder Sterns position mere relevant og anvendelig end Piagets, idet den er mere bredt orienteret og har syn for hele mennesket og ikke blot for dets kognitive formåen. I en Stern inspireret pædagogik vil det enkelte menneske blive set som det, det er, med de muligheder, det rummer. En Piaget-orienteret tilgang vil derimod nemmere føre til en ensidig fokusering på mennesket og på dets mangler og begrænsninger. Sterns vægtlægning på relationernes betydning for det enkelte menneskes udvikling fortjener også stor opmærksomhed. Ingen menneskelig udvikling foregår i et tomrum, men altid i relation til andre mennesker. Dette harmonerer også med en kristen teologisk tilgang til mennesket: At det ikke er godt for et menneske at leve alene, at intet menneske lever for sig selv, men er skabt til og lever af at være i relation til andre mennesker – og til skaberen.

## 2.2 Udviklingshæmmet kognition

I forarbejdet til dette speciale ledte jeg længe efter en decideret beskrivelse af udviklingshæmmedes kognition og kognitive udvikling. Jeg fandt den ikke, men blev klar over – bl.a. i samtaler med pædagoger inden for specialområdet, at man i udstrakt grad arbejder med at beskrive den *enkelte* udviklingshæmmedes kognition – og udvikling generelt – og at man i denne beskrivelse og i den efterfølgende pædagogik anvender de teorier, som allerede kendes og anvendes på normal-området. Der er altså ikke en særlig kognitionsteori på dette område, men man anvender de skemaer eller teorier, der findes om børns kognitive udvikling. Vi skal her kort se eksempler på, hvorledes udviklingshæmmet kognition vurderes og beskrives i tilknytning til de kendte teorier.

### 2.2.1 Gunnar Kylén

Den svenske psykolog Gunnar Kylén giver i sin bog *Begåvning och begåvningshandicap* et bud på at beskrive den udviklingshæmmedes kognition i tilknytning til Piagets stadieteori. [[10]](#footnote-10) Ifølge Kylén vil den udviklingshæmmedes kognitive udvikling være forsinket og mere eller mindre standse på et bestemt niveau alt efter, hvor udviklingshæmmet personen er. Kylén arbejder med 4 niveauer: Niveau A-D. På niveau A befinder den svært udviklingshæmmede sig, på niveau B, den middelsvært udviklingshæmmede, på niveau C den næsten normalt-fungerende og på niveau D, som er normalområdet, kan der være visse grænsetilfælde. Sættes disse niveauer sammen med Piagets stadier, således, at A svarer til 1. Stadie og D til 4.stadie, får vi et billede af, hvor den udviklingshæmmedes kognition kan ligge(fig. 2).

|  |  |
| --- | --- |
| Kyléns niveauer | Piagets stadier/Intelligens alder |
| A Svært udviklingshæmmet | 0- 2 år |
| B Middelsvært udviklingshæmmet | 2-7 år |
| C Næsten normaltfungerende | 7-11år |
| D Grænsetilfælde/normalt begavede | 11-13år /14 år-voksen |

Fig. 2 : Kyléns niveauer sat sammen med Piagets stadier

Gunnar Kylén anvender altså ukritisk Piagets stadieteori på udviklingshæmmede. For mig at se er det en alt for ensidig tilgang til målgruppen. Skemaet kan give en pejling på deres kognitive formåen (eller rettere ikke-formåen), men tilfører man ikke andre iagttagelser, vil man få et meget amputeret billede af den enkelte udviklingshæmmede.

### 2.2.2 Kuno Beller

Den tyske professor i psykologi, Kuno Beller, har udarbejdet et neurologisk iagttagelsesskema til små børn. Dette skema anvendes imidlertid i udstrakt grad også til at finde frem til voksne udviklingshæmmedes udviklingsalder.[[11]](#footnote-11) Skemaet berører – til forskel fra de Piaget-inspirerede – en bred vifte af områder ud over den kognitive udvikling (8 i alt), bl.a.: Motorik, følelsesmæssig udvikling, kropsbevidsthed og sproglig udvikling. Inden for hvert område er der 14 trin og indenfor hvert trin en række spørgsmål, som skal besvares med: ”Gør det”, ”Gør det delvist”, ”Gør det ikke” ”Ved ikke ”. Ud fra svarene udarbejdes en graf, som viser personens stærke områder og mulige indsatsområder. Ligeledes kan personens udviklingsalder aflæses af resultaterne. Man forsøger på denne måde at finde den enkelte udviklingshæmmedes niveau – svage og stærke sider - så man på den baggrund kan gøre adækvate pædagogiske tiltag: Stille adækvate krav og kompensere for manglende evner.

Det, som den neuropsykologiske indfaldsvinkel og den dermed beslægtede neuropædagogik, giver af nyt i forhold til Piagets stadieteori, er et skarpere fokus på det individuelle og et bredere fokus på den udviklingshæmmedes liv. Den enkelte udviklingshæmmede ses som enkeltindivid, og der er ikke kun fokus på det kognitive. Man sætter ikke udviklingshæmningen i et generelt skema, men udarbejder individuelle skemaer og ser på den enkeltes udviklingsniveau og muligheder.

De udviklingshæmmede, som er informanter i nærværende projekt er næsten alle udredt ved hjælp af Kuno Beller-skemaet, hvilket jeg vender tilbage til i beskrivelsen af informanterne (6.2.1).

### 2.2.3 Inspirationen fra Stern

I den Stern-inspirerede psykologi, som vi blandt andet finder hos den danske psykolog Tove Svendsen, tager man skridtet fuldt ud bort fra Piagets stadieteori. Her ser man på mennesker med udviklingshæmning, som mennesker, der ikke skal sættes ind i skemaer, men som skal ses som enkeltindivider, der rummer de samme følelser og muligheder, som alle andre. I tråd med Sterns teorier vil man her igennem bl.a. samtaleterapi gå ind og forsøge at finde den enkeltes udviklingsressourcer, for ”det er aldrig for sent at sætte en udvikling i gang eller rette op på noget, der er gået i stå. .. Vi skal blot koble os på udviklingen, hvor den er gået i stå i de enkelte områder.”[[12]](#footnote-12) Dette brede og relationsorienterede fokus giver for mig at se det bedste udgangspunkt for en forståelse af målgruppen, dens enkelte personligheder og deres muligheder.

Som vi har set anvender man - uanset udgangspunkt - teorier om børns udvikling, når man skal beskrive voksne udviklingshæmmede og deres udviklingsalder. Det gør også den Stern-inspirerede socialrådgiver Jette Flindt Pedersen, men hun gør det ikke uden samtidig at være bevidst om, at det er en problematisk sammenligning, som bør perspektiveres. ”For ikke at blive misforstået er det vigtigt for mig at sige, at jeg normalt vil være imod at sammenligne psykisk udviklingshæmmede med børn, da jeg mener, at det er vigtigt at være bevidst om, at de har den alder, de faktisk har. De har været i verden i det tidsrum – det antal år - de har levet, og i det tidsrum har de udviklet den form for bevidsthed, som de nu engang har. De erfarer noget hver dag, ligesom alle erfarer noget hver dag, og de bliver påvirket hver dag, ligesom alle bliver påvirket hver dag, og derved sker der noget med dem på samme måde, som det sker med os alle.”[[13]](#footnote-13)

## 2.3 Kognitiv stil

Begrebet kognitiv stil dækker den måde, et mennesket opfatter (perception) og strukturerer information på - et individs foretrukne måde at tænke på. Denne stil er medfødt eller fastlægges i hvert fald meget tidligt i et menneskes liv og forandrer sig ikke. Siden midt i 1940-erne er der forsket meget indenfor dette område, men da forskerne har arbejdet meget isoleret fra hinanden, er der opstået en uoverskuelig mængde af forskellige betegnelser og modeller.[[14]](#footnote-14) Riding og Rayner forsøger i deres forskning at forenkle forskningens resultater og har udarbejdet en meget enkelt model (fig. 3).

*Wholist-analytic dimension*

Analytic

*Verbal-imagery dimension* Verbaliser Imager

Wholist

Fig 3 Riding og Rayners enkle model [[15]](#footnote-15)

Menneskers kognitive stil kan kategoriseres i mindst to dimensioner efter den måde, hvorpå vi henholdsvis organiserer og repræsenterer informationer, mens vi tænker: Den holistisk-analytiske dimension og den verbal- visuelle. Den, som er udpræget holistisk, tænker bedst i helheder, mens den analytiske tænker i detaljer. Den verbale repræsenterer den nye information i ord, men den visuelle ser det for sig i billeder. Kombinationen af de to dimensioner vil altså give fire forskellige kognitive stile: Den analytisk-verbale, som vil foretrække information i tekst; den analytisk- billededannende, som vil foretrække at se det i diagrammer. Den holistisk-verbale, som har det bedst med at modtage information i ord/tale; og den holistisk-billeddannende, som vil foretrække billeder.[[16]](#footnote-16) Riding og Rayners forskning viser i øvrigt, at der også findes mellemveje: At der i den repræsenterende dimension findes bimodale, der kan bruge både den verbale og billeddannende tilgang. Ligesom der findes en mellemgruppe, som ikke er rendyrket analytisk eller holistisk (se fig.4).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Analytisk – verbal | Analytisk bimodal | Analytisk billeddannende |
| Mellemliggende - verbal | Mellemliggende-bimodal | Mellemliggende- billeddannende |
| Holistisk- verbal | Holistisk bimodal | Holistisk billeddannende |

*Fig.4 Riding og Rayners udvidede model[[17]](#footnote-17), som viser, at der også findes mellemgrupper i begge akser.*

En vigtig pointe hos Riding og Rayner er at distingvere mellem kognitiv stil og intelligens. Nok vil både kognitiv stil og intelligens/evne påvirke en persons mulighed for at forstå en information eller løse en opgave, men de er ikke facetter på samme variabel. Det er altså ikke sådan, at en bestemt stil indebærer et bestemt intelligensniveau. Når det gælder kognitiv stil, kan en person klare sig både godt og dårligt, da det afhænger af opgavens art – om den passer godt eller dårligt til personens kognitive stil. Med intelligens vil det forholde sig anderledes: Her er personen enten god eller dårlig til at forstå/løse en opgave.[[18]](#footnote-18) En lavere intelligens kan imidlertid betyde, at man er mere følsom overfor, at en informations-form ikke er adækvat med personens kognitive stil. ”It may be that style is more critical for individuals of lower intelligence, since they will be more dependent on the material and the presentation matching their style.”[[19]](#footnote-19) Personen med en lavere intelligens kan endvidere også qua sin lave intelligens have sværere ved at kompensere med andre læringsstrategier. Personen har med andre ord færre strenge at spille på – pga. intelligensen ikke pga. den kognitive stil.

Den forskning, som indgår i Riding og Rayners arbejde, er foregået med personer inden for normal-området intelligensmæssigt og inkluderer desværre ikke udviklingshæmmede. Dette er et forsømt område, hvorfor det er vanskeligt at sige noget om udviklingshæmmedes kognitive stil. Ud fra det ovenfor anførte vil man ikke generaliserende kunne påstå, at f.eks. psykisk udviklingshæmmede qua lav intelligens vil ligge på samme koordinater i skemaet for den kognitive stil.

Imidlertid kan man opleve, at udviklingshæmmede har meget samstemmende præferencer, når det gælder informationsform, hvilket kunne pege i retning af, at der måske ville findes en sammenhæng mellem lav intelligens og kognitiv stil, hvis man gik udenfor normalområdet. Eller det peger blot i retning af, at vi med kognitiv stil i den to-dimensionelle form, som Riding og Rayner lancerer, er på et mere fundamentalt, grundlæggende niveau end intelligens og læringspræferencer befinder sig.

## 2.4 Læringsstil

På et mindre grundlæggende og mere perceptions-orienteret niveau finder vi en anden vinkel på emnet – nemlig Vark-learning[[20]](#footnote-20). Her taler man om lærings-stil[[21]](#footnote-21), som fokuserer på perceptionen og kan beskrives ud fra en persons læringspræference - om man er mest visuel (v) auditiv (a) verbal/ read-write (r) eller kinetisk (k). VARK er også baseret på voksne i normalområdet, men har dog et bud på børns læringsstil, som måske kan give en pejling med hensyn til udviklingshæmmede.[[22]](#footnote-22) ”Between birth and around 12 years of age children build their own set of preferences for learning. For example, after birth they develop preferences for touch (K), voices (A), pictures (V), reading(R) and writing (R) in that order.”[[23]](#footnote-23) Hvis dette umiddelbart kan overføres til voksne udviklingshæmmede, vil de have følgende udviklingslinie, når det gælder læringspræference (fig 5):

Berøring , kinetisk

Tale, auditivt

Billeder, visuelt

Læse

Skrive

0 år 12 år

Udviklingsalder

Fig. 5 Børns læringspræferencer iflg. VARK

Neuropsykologen Trine Reippuert Knudsen giver i sine undersøgelsesresultater dog følgende korrektiv til VARK: ”Mennesker med udviklingshæmning har lettere ved at opfatte og huske visuel information i modsætning til mundtlig information. ” [[24]](#footnote-24)Forklaringen er bl.a., at synssansen udvikles først og høresansen langt senere. Om diskrepansen skyldes forskelle i begrebs-anvendelse, unøjagtighed i statistikken, eller at voksne udviklingshæmmedes læringsstil er lidt anderledes end børns, kan være svært at afgøre. At det visuelle er en adækvat og foretrukken læringskanal for voksne udviklingshæmmede bekræftes imidlertid også i det projekt, jeg tidligere har arbejdet med om bl.a. billedbrug i formidling.[[25]](#footnote-25)

Statistikker hos Vark (fig. 6) viser i øvrigt, at de fleste mennesker er multimodale, hvilket betyder, at de gør brug af alle de forskellige læringsstile (ofte bestemt af situationen), men dog stadig har en særlig lærings-præference.

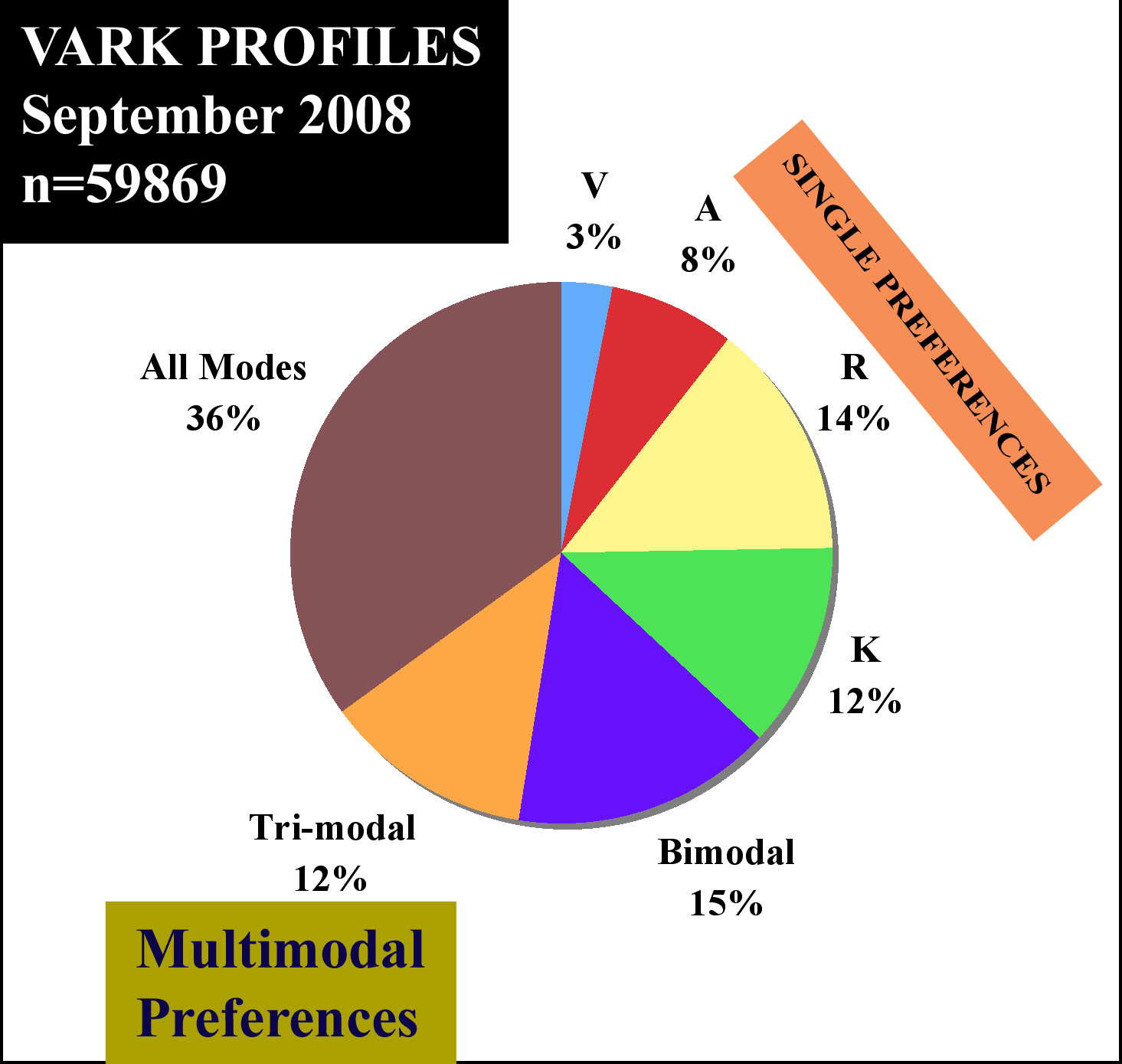


Fig. 6:Statistik fra [www.vark.learn.com](http://www.vark.learn.com)

At de fleste mennesker – også udviklingshæmmede - er multimodale giver god grund til at anvende computermedieret/ multimedial formidling, da vi her har alle muligheder for at formidle til flere kanaler på én gang jf. Jens Jensens definition af et multimedie:

*Multimedier er medier, der samtidigt gør brug af flere forskellige udtrykssystemer – såsom: tekst, levende billeder, stillbilleder, animation, grafik og lyd (tale, musik, lydeffekter) – og hvor disse udtrykssystemer er integreret i og styret af en digital computer eller et digitalt miljø.[[26]](#footnote-26)*

Denne definition er blevet kritiseret for ikke tydeligt nok at afgrænse mulitimediet med endnu et konstituerende element, nemlig interaktivitet. Jeg tillader mig derfor at præcisere: Et multimedie er et medie, der samtidigt gør brug af forskellige udtrykssystemer i et digitalt miljø, hvor der kan foregå interaktion.

Der er foretaget en del forskning netop i skæringspunktet kognition og multimedie-læring, hvilket vi i det følgende afsnit vil se på.

## 2.5 Kognition og multimedie

I kognitionen foregår flere processer, som det også er blevet beskrevet ovenfor fra forskellige vinkler og med forskelligt fokus. Overordnet set kan vi tale om 3 processer: Mennesket opfatter (perciperer), organiserer og integrerer information. Dette sker forskelligt alt efter den enkeltes kognitive stil, læringsstil og udvikling. På baggrund af kognitions-teorier og -forskning kan multimediet siges at være et adækvat formidlings/kommunikations-redskab. Det er imidlertid væsentligt – som ved anvendelsen af andre redskaber – at forholde sig til, *hvordan* multimediet bruges. Forskning har vist, at multimedieformidling ikke blot kan støtte den kognitive proces, men også – ved forkert brug – kan skade den.

Jeg vil her blot pege på nogle enkelte forskningsbaserede principper[[27]](#footnote-27), som sammen med andre kan være brugbare redskaber ved udarbejdelse af et informationssystem i persuasivt design.

***Multi-medie-princip*:** Det er bedre at formidle et budskab i ord og billeder end kun i ord. At modtage et budskab i to kanaler/ to mentale repræsentationer og forbinde dem giver bedre indlæring.

***Samtidigheds –princip*:** Ord og billeder, som hænger sammen, skal præsenteres sammen/samtidig – ikke hver for sig.

***Overload-princip***: Det er bedst at bruge den auditive kanal til ord og den visuelle til billeder. Bruger man den visuelle til både ord (tekst) og billeder, kan man komme til at overloade den ene kanal.

***Individualitets-princippet***: Man bør planlægge sin multimedie-formidling efter modtagerne. Hvor stor en grad af forkundskab har de til emnet? Og hvordan er de til at have overblik over et emne?

***Enkelthedsprincip****:* Man bør undgå unødvendige billeder og lyde. Det er bedre med få, præcise billeder og ord end mange, overflødige og unødvendige.

Den forskning, der ligger til grund for disse principper, er hovedsagelig foregået blandt universitetsstuderende. Igen er det altså normalområdet, som er udgangspunkt og omdrejningspunkt.[[28]](#footnote-28) Ville der fremkomme andre resultater, hvis man forskede blandt udviklingshæmmede voksne? Vi kan ikke vide det. Men jeg vil vove at formode, at vi både vil se lighedspunkter og nye punkter. Professor Juhani Tuovinen, som også har arbejdet med forskning på området, efterlyser, at man udstrækker forskningsfeltet til mange flere mulige sammenhænge. ”The multimodal instructional framework needs to be applied to many possible contexts to see if currently identified benefits arise there as well”.[[29]](#footnote-29) De sammenhænge, Tuovinen efterlyser, er dog stadig inden for samme målgruppe – altså i normalområdet, og der er ingen antydninger af, at Tuovinen også indtænker den særlige målgruppe, som udviklingshæmmede voksne udgør. I takt med voksne udviklingshæmmedes stigende brug af multimedier er det imidlertid påtrængende med forskning på området. Med nærværende specialearbejde vil jeg gerne være med til at gøre opmærksom på dette uudforskede felt.

## 2.6 Kognition og udviklingshæmmede

Gennem dette første teoriafsnit har jeg forsøgt at udrede viden om kognition – kognitiv udvikling og stil – med henblik på dette speciales målgruppe: Udviklingshæmmede voksne. Det har ikke været muligt at finde en specifik kognitions-lære vedr. målgruppen, men jeg har i arbejdet med emnet fundet, at man arbejder på basis af generelle teorier om børns kognitive udvikling og beskriver den enkelte udviklingshæmmede ud fra disse. Når det gælder kognitiv stil, møder vi det samme: Teorierne er lavet ud fra normal-området. Jeg mener dog alligevel i teorierne at finde brugbart materiale til at få en forståelse af målgruppens kognition. Jeg finder de bredest orienterede teorier og tilgange mest relevante, da de giver syn for den enkelte og den enkeltes muligheder og behov for relationer. Endvidere har jeg i det sidste emneområde, kognition og multimedie, set, at netop det multimediale er en adækvat formidlingsform også for voksne med udviklingshæmning, og jeg har fundet brugbare principper for anvendelse af multimediet. For at få et teoretisk grundlag også for arbejdet med *livssynsrelateret* formidling vil jeg nu vende mig til teorier om netop det livssynsrelaterede - religiøsitet. Fokus i det følgende afsnit vil være indsnævret i forhold til specialets særlige emnefelt både med hensyn til indhold og målgruppe.

# 3. Livssynsrelation

Formålet med dette afsnit er dels at få defineret, hvad der (for dette speciales vedkommende) menes med begrebet livssyn og det tilknyttede begreb religiøsitet og dels at finde frem til, hvad der kan siges om udviklingshæmmedes religiøsitet.

## 3.1 Livssyn

Begrebet livssyn betyder, som ordet siger, et bestemt syn på livet – en eksistentiel stillingtagen. Livssyn behøver ikke have noget med religiøs overbevisning at gøre, men i denne sammenhæng vælger jeg at bruge ordet snævert om et syn på livet skabt af en bestemt religiøs overbevisning, nemlig den kristne tro. Denne indsnævring gælder både formidlingens indhold og målgruppen. Der er tale om en formidling, som relaterer til et kristent livssyn, og som henvender sig til en gruppe mennesker, der deler dette livssyn. For at komme lidt dybere ind i en forståelse af, hvad et sådant livssyn har af betydning for det enkelte menneske, vil jeg i korthed komme ind på det udtryk, som livssynet kan få i form af religiøsitet.

## 3.2 Religiøsitet

Religiøsitet kan også defineres meget bredt – afhængigt bl.a. af hvordan man definerer religion[[30]](#footnote-30)- men igen indsnævrer jeg i denne sammenhæng betydningen til at dække de livsytringer, oplevelser, tanker m.v., der udspringer af en kristen tro, et kristent livssyn. [[31]](#footnote-31) Inden for den religionspsykologiske forskning er der heller ikke arbejdet med udviklingshæmmede som en særlig fokusgruppe, og jeg har derfor igen set på, hvad der siges generelt om religiøsitet og religiøs udvikling baseret på forskning blandt børn. Det er interessant at se, at Piagets stadieteori også her har haft stor indflydelse. De fleste forsøg på at beskrive den religiøse udvikling hos børn ender ud med en tredelt stadiebeskrivelse med direkte udgangspunkt i Piagets stadieteori[[32]](#footnote-32), som er beskrevet i afsnit 2.1.1.

### 3.2.1 Goldmans stadier

Den mest indflydelsesrige forsker på området i skandinavisk sammenhæng er R. J. Goldman, som på baggrund af sin forskning[[33]](#footnote-33) kommer frem til, at børns religiøse udvikling stort set falder sammen med den kognitive udvikling iflg. Piagets stadier. Goldman tre stadier beskrives således[[34]](#footnote-34):

***0-7/8 år: Det præ-religiøse stadie***: Barnet er ude af stand til at formulere et begrebsmæssigt grundlag for en religiøs tænkning.

***7/8 – 13/14 år: Det subreligiøse stadie***: Det primitive mosaiske religiøse stadie, hvor alt opfattes i konkrete betegnelser og materielle kendsgerninger.

***Over 13 år: Det religiøse stadie:*** Den unge kan nu gøre rede for sine forestillinger om religion på en fyldestgørende måde.

R.J. Goldman drager ud fra sin forskning den slutning, at man må vente med at præsentere børn for de bibelske beretninger, til de kognitivt er modne til det, nemlig i 13års-alderen. Ved en tidligere præsentation kan man risikere at forsinke eller hæmme den religiøse udvikling, mener Goldman. Hans tilgrundliggende præmis er for mig at se, at man kun kan få en relevant forståelse af de bibelske beretninger gennem en abstrakt tænkning. Denne præmis kan problematiseres, idet der kan henvises til en anden tilgang til det bibelske stof – nemlig den oplevelsesmæssige, intuitive, som er ligeså relevant og måske endda mere adækvat end den abstrakte. Man kan kritisere Goldman for at indsnævre religiøsitet til at være blot og bar tænkning, kognition. Goldman er ganske vist helt tydelig med, at det netop er religiøs tænkning ”religious thinking”, han forsker i, men ud fra sin forskning drager han vidtrækkende konsekvenser for hele det religiøse felt, ikke blot for den religiøse tænkning.

Goldmans teorier står da heller ikke uimodsagte. En række religionspsykologer har kritiseret Goldman for netop at være alt for ensidig intellektualistisk i sine kriterier for religiøs forståelse.[[35]](#footnote-35)

### 3.2.2 Glocks dimensioner

Som vi så ved den kognitive forskning er der også i den religionspsykologiske forskning arbejdet med alternativer til den meget stringente opdeling i stadier. Et eksempel har vi i C.Y. Glocks[[36]](#footnote-36) forsøg på at beskrive religiøsitetens felt ud fra de dimensioner, den giver sig til kende i:

***Den intellektuelle dimension*** – fordi religion indebærer et bestemt kundskabsindhold.

***Oplevelsesdimensionen*** – fordi religion også indebærer en oplevelsesverden af mere subjektiv/følelsesmæssig karakter.

***Trosdimensionen*** – fordi religion indebærer en tilslutning til/ accept af visse læresætninger. Trosdimensionen har imidlertid også en subjektiv side, som indebærer den enkeltes tillid, hengivenhed og engagement.

***Den rituelle dimension*** – fordi religion indebærer forskellige former for religiøs aktivitet i form af ritualer.

***Konsekvensdimensionen*** – fordi religion indebærer, at et menneske tager nogle konsekvenser på baggrund af sin religiøse overbevisning.

Hos Glock finder vi altså en religionspsykologisk pendant til Stern og et modstykke til Goldman. Glock åbner for det brede fokus på religiøsitet, hvor den intellektuelle dimension blot er én af flere dimensioner. Denne tilgang til religiøsiteten svarer for mig at se godt til religionens væsen og til menneskers udfoldelse af religion.

## 3.3 Udviklingshæmmedes religiøsitet

Skulle man indplacere de udviklingshæmmede voksne, som er dette speciales målgruppe, efter deres kognitive udviklingsalder i Goldmans stadier, ville de alle blive karakteriserede som præ-religiøse og ikke-parate til at møde de bibelske beretninger. Dette står i stærk kontrast til det bibelske menneskesyn, som giver alle uanset intellektuel formåen fuldværdig religiøs status, og også til de erfaringer, som er gjort med målgruppen. Med Glocks teori om dimensionerne har vi derfor et mere adækvat redskab til en beskrivelse af udviklingshæmmedes religiøsitet. Deres religiøsitet vil særligt udfolde sig i oplevelsesdimensionen og den rituelle dimension. Udviklingshæmmede forstår gennem oplevelser og kan intuitivt indleve sig i ritualets dybe mening uden at have sprog til at forklare den. Dette bekræftes i nedenstående iagttagelser (3.3.1 og 3.3.2).

Som nævnt er udviklingshæmmedes religiøsitet et næsten uudforsket område. Der blev i 1995 udgivet en artikelsamling med titlen: ”En glemt dimension - udviklingshæmmedes religiøsitet ”– siden er der mig bekendt ikke udkommet særskilt litteratur om eller i særlig grad forsket i emnet i Danmark.[[37]](#footnote-37) I de andre nordiske lande arbejdes der imidlertid mere intensivt med emnet i kirkeligt regi, men stadig uden det store forskningsmateriale til følge. Jeg vil her afslutningsvis i mangel af egentlige forskningsresultater i korthed omtale nogle af de teorier og tanker, der berøres i den sparsomme litteratur om emnet.

### 3.3.1 Kirsten B. Niekerk

Er cand.teol., arbejder som præst, har undervist udviklingshæmmede konfirmander og er selv mor til en ung pige med vidtgående psykisk-fysisk handicaps. K.B. Niekerk har observeret, at mange psykisk udviklingshæmmede bruger andre kanaler i mødet med omverdenen og også med det religiøse, netop fordi deres kognitive udvikling er hæmmet. De er meget gode til at give udtryk for deres følelser, og de er intuitive, de oplever og forstår gennem følelser. ”De tænker ikke logisk, men ofte fornemmer man, at de umiddelbart har forstået noget på et dybere plan”. [[38]](#footnote-38) Netop dette gør, at deres religiøsitet har et særligt præg i de forskellige dimensioner. Den svaghed, de har i den intellektuelle dimension kompenseres der for ved en styrke i de andre dimensioner: Deres tro er ikke plaget af tvivl [[39]](#footnote-39), de har en særlig sans for liturgi, og de er meget nærværende og opmærksomme på andre menneskers glæder og sorger.

### 3.3.2 Tor Ivar Torgauten

Cand. teol., specialpræst for udviklingshæmmede i den norske kirke og far til en ung pige med Downs Syndrom har i 2006 skrevet bogen: *Sammen skal vi bygge menighet. Når mennesker med utviklingshemming bliver kirkens veiledere.* T.I. Torgauten bekræfter på baggrund af sine studier, at mennesker med udviklingshæmning i højere grad end mennesker uden udviklingshæmning lever deres religiøsitet ud i andre dimensioner end den intellektuelle dimension. Han beskriver sin iagttagelse i en kort-metafor: ”Vi er mange i vår kirke, som er godt kjent med ”kartet”. Vi er med andre ord godt kjent i Bibelen…. Vi er flinke til å forklare veien fra våre prekestoler, men bliver mer famlende og hjelpeløse, når vi skal gå veien sammen med menigheten. Gjennom dem, som kirken i stor grad har oversett, har jeg funnet noen av mine beste medvandrere i det kristne liv. Mine medvandrere kan ikke så mye om kart og kompass. De har ikke så lette for å forklare veien med ord, men de hadde stor erfaring med å vandre på veien.”[[40]](#footnote-40)

Han understreger endvidere denne pointe andetsteds i bogen med et citat fra den canadiske teolog Jean Vanier, som i 1964 oprettede og bosatte sig i et bofællesskab sammen med mennesker med udviklingshæmning: ”De fleste av dem, jeg lever sammen med, kan ikke skrive. Mange, troligt langt de fleste, kan heller ikke lese. Noen kan ikke snakke. Men min erfaring er, at mange av dem har opplevd Gud på en måte som svært få med lang teologisk skolering har gjort... De menneskene, som jeg lever sammen med, søker ikke kunnskab om Gud, de søker Guds nærvær – og det er noe annet.”[[41]](#footnote-41)

Dette citat kan meget passende afrunde dette afsnit om udviklingshæmmedes religiøsitet, hvor jeg har søgt at vise, at vi må have det brede fokus, hvis vi skal få fat på, hvad udviklingshæmmedes religiøsitet kan rumme. Der er meget mere at sige end det, den kognitive dimension kan vise os. Dette er for mig at se en spændende pendant til det, vi så i afsnittet om kognition: At vi med denne målgruppe skal tænke bredt og multimedialt.

Efter nu at have fokuseret på kognition og religiøsitet med særligt henblik på målgruppen vil jeg vende mig til den tredje del af specialets teorifelt: Design af formidlingen, hvordan det kan gøres persuasivt forsvarligt.

# 4. Persuasivt design

Jeg vil i dette afsnit definere og beskrive persuasivt design på baggrund af B.J. Foggs forskningsarbejde. Det er disse teorier, jeg vil forholde mig til og bringe i anvendelse i mit videre arbejde henimod nogle principper for et anvendeligt og forsvarligt persuasivt design i den særlige kontekst, som er dette speciales – livssynsrelateret og for udviklingshæmmede voksne.

## 4.1 Persuasion

Persuasion er ikke noget nyt begreb, men er blevet beskrevet og studeret i mindst 2000 år. Vi møder det f.eks. hos Aristoteles i dennes bestemmelse af retorikken, hvor persuasio beskrives som al retoriks mål. Det er for Aristoteles retorikkens eneste væsensmærke. [[42]](#footnote-42)Som Fafner skriver: ”Retorik er hensigtsbestemt tale”.[[43]](#footnote-43) Denne sammenhæng med retorikken vil vi se flere eksempler på i det følgende. Det, som er nyt i persuasivt design, som vi møder det hos bl.a. B.J.Fogg, er, at man med afsæt i den gamle videnskab, retorikken, søger at beskrive og kategorisere de mange former for ”hensigtsbestemt tale”, som findes i nyere teknologi. Med andre ord: Persuasio i den digitale tidsalder. [[44]](#footnote-44)

Det er forsøgt at fordanske begrebet ”persuasive design” ved at anvende begrebet motiverende design[[45]](#footnote-45), hvilket også kan være en passende oversættelse til forskel fra f.eks. overbevisende design, som har en snært af tvang over sig. Alligevel finder jeg, at persuasivt design er det mest passende, da motivation er et middel til at opnå persuasion. B.J. Fogg, hvis teorier jeg vil redegøre for i det følgende, anvender ordene motivate og persuate sideordnet, men ikke helt synonymt, fordi han netop ser motivation som et uundværligt middel for at opnå persuasion (målet). Persuasion er med andre ord at føre en person hele vejen, motivation er en uundværlig faktor på den vej.[[46]](#footnote-46)

## 4.2 Persuasive technology

Persuasive technology (PT) er overordnet i forhold til persuasive design (PD). PT er det, som faciliterer PD. Fokus i PD ligger forud for implementering og afprøvning. Mit fokus er PD, da jeg er optaget af designet/indholdet og ikke den tekniske side.[[47]](#footnote-47) Min implementering og afprøvning foregår kun som pilotprojekt og ikke i den teknologi, der normalt ville anvendes til det endelige produkt.

B.J. Fogg er den hidtil mest fremtrædende forsker inden for dette felt. Han har forsket, skrevet artikler og udgav i 2003 sin epokegørende bog: Persuasive Technology. *Using Computers to Change What We Think and Do.* Fogg arbejder med hele feltet – både teknologi og design. Bogen har betydet et øget fokus på emnet, og Fogg er selv stadig meget aktiv i forskningen.Som term for dette nye forskningsfelt, hvor persuasion og teknologi mødes, skaber Fogg akronymet ”captology” (= computers as persuasive technologies).[[48]](#footnote-48) Persuasiv teknologi og design kan deles op i to hovedkategorier, som Fogg benævner: Macrosuasion, hvor persuasion er selve formålet med computerproduktet og microsuasion, hvor persuasion blot indgår som en del af et design.[[49]](#footnote-49) I Foggs definition af persuasive technology er der to konstituerende elementer: Interaktivitet og intentionalitet. ”I define persuasive technology as any interactive computing system designed to change people´s attitudes or behaviors.”[[50]](#footnote-50) I den nye digitale tidsalder foregår persuasion ikke længere blot i envejskommunikation, men i samspil, i interaktion, med en engageret modtager. Som altid er persuasionen hensigtsbestemt og i kraft af interaktiviteten og de andre fordele, der er ved computerteknologi, kan persuasionen blive meget stærkere[[51]](#footnote-51) , og hensigten bedre opnås. Disse andre fordele i forhold til andre medier og menneskelig formidling er iflg. Fogg: At computerteknologi er mere vedholdende, kan bruges anonymt, kan indeholde store mængder data, er multimedial, kan formidles til mange enkelt og hurtigt og kan være tilstede, hvor mennesker ikke kan være eller ikke er velkomne. [[52]](#footnote-52)

### 4.2.1 Den funktionelle triade

I kategoriseringen af den persuasive teknologi opstiller Fogg sin ”Functional triad”: Computerens 3 forskellige persuasive roller: Som redskab, som medie og som social aktør. Hver af disse har sine egne persuasive strategier og midler. De tre roller vil ofte anvendes i forskellige kombinationer i persuasiv teknologi – som Fogg skriver: ”Most computing products are a mix of these three functions, blending tool with social actor or medium with tool and so on.”[[53]](#footnote-53)

Værktøj, som styrker færdigheder Social aktør, som skaber relationer

Medie, som giver erfaring

Fig.7: Foggs funktionelle triade

* I rollen som værktøj er de persuasive midler: At en ønsket adfærd bliver nemmere at udføre, at man bliver hjulpet igennem en proces.
* I rollen som medie anvendes persuasive midler som simulation, hvor mennesker kan få en oplevelse af en bestemt situation og dermed enten opøve en ønsket adfærd eller afskrækkes fra en uønsket.
* I rollen som social aktør udnyttes de persuasive dynamikker, som findes i mellemmenneskelige interaktioner – i det sociale spil.

Inden for hver af disse rollers område beskriver Fogg forskellige kategorier af persuasive midler, typer. (Samlet oversigt i fig.8). Jeg vil i det følgende kort gøre rede for disse og senere se på, hvordan de kan bruges inden for mit speciales særlige emnefelt. De etiske faldgruber i disse midler vil blive behandlet og diskuteret samlet i et senere afsnit.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Roller | Værktøj | Medie | Social aktør |
| Typer | Reduction | Cause-and- Effect Simulations | Physical |
|  | Tunneling |  | Psychological |
|  | Tailoring | Enviroment Simulations | Language |
|  | Suggestion |  | Social dynamics |
|  | Self monitoring | Object Simulations | Social roles |
|  | Surveillance |  |  |
|  | Conditioning |  |  |

*Fig.8 Triadens forskellige persuasive midler.*

#### 4.2.1.1 Det persuasive værktøjs 7 typer

Reduction[[54]](#footnote-54): En teknologi, som gør en vanskelig opgave enklere at udføre. Gennem forenkling kan brugeren få mere ud af sin aktivitet og kan få en oplevelse af, at det lykkes. Dette kan føre med sig, at personen vil få et mere positivt forhold til aktiviteten og vil udføre den oftere.

Tunneling [[55]](#footnote-55): En teknologi, som guider brugeren igennem en forudplanlagt aktivitet. Dette giver gode muligheder for persuasion, idet designeren kan bestemme, hvilke aktiviteter eller oplevelser, brugeren kommer igennem. Brugeren er med Foggs udtryk ”a captive audience”.

Tailoring[[56]](#footnote-56): En teknologi, som skræddersyr det persuasive redskab efter brugerens personlighed, interesser, behov – og efter den kontekst, det persuasive redskab, skal anvendes i.

Suggestion[[57]](#footnote-57): En teknologi, som kommer med passende forslag på rette tid. Her er en tydelig reference til kairos-begrebet i retorikken, hvor kairos betyder det rette tidspunkt for persuasio. [[58]](#footnote-58)

Self-monitoring[[59]](#footnote-59): En teknologi, som giver brugeren mulighed for selv at kontrollere sine resultater, hvorved Fogg mener, man kan overvinde kedsomheden ved f.eks. en bestemt øvelse og dermed højne motivationen for den ønskede adfærd.

Surveillance [[60]](#footnote-60): En teknologi, som overvåger brugeren. Hvis det skal have persuasiv betydning, skal det foregå åbenlyst. Skjult overvågning er ikke persuasiv og har også et helt andet formål, nemlig straf.

Conditioning [[61]](#footnote-61): En teknologi, som giver positiv opmuntring ved eller belønning for en ønsket adfærd.

Den bedste persuasive virkning fremkommer, når disse redskaber anvendes sammen to eller flere, når de bruges, hvor de passer bedst, og når de medfører den mildest mulige grad af intervention i brugerens personlige vilje. Fogg gør opmærksom på, at man ved at vælge den mildeste form for intervention opnår den mest langtidsholdbare virkning.[[62]](#footnote-62)

#### 4.2.1.2 Det persuasive medies 3 typer

Det persuasive medies middel er at simulere en virkelighed, hvorved brugeren får mulighed for at øve sig i eller afskrækkes fra en bestemt aktivitet eller adfærd. Fogg arbejder med 3 forskellige typer af simulation.

Simulering af årsag-virkning scenarier: Teknologi, som gør det muligt at udregne risikoen for følgesygdomme ved f.eks. usikker sex eller rygning.

Simulerede miljøer: Teknologi, som gør det muligt at øve sig i virkeligheden, f.eks for at overvinde en fobi eller for at sætte sig ind i andres situation.

Simulerede genstande: Teknologi som muliggør at man gør sig erfaringer - uden risiko - med det formål at hindre en uønsket adfærd. F.eks. ved at give unge teenagere en babysimulator eller lade trafikanter gennemgå en spritkørselssimulator.

Muligheden for at gøre erfaring med virkeligheden har en stor persuasiv betydning. ”When it comes to persuasion, experience makes a difference.”[[63]](#footnote-63) For dette speciales særlige målgruppe – de voksne udviklingshæmmede – kan netop muligheden for at gøre nogle erfaringer i en ”beskyttet virkelighed” være af stor betydning. De udviklingshæmmede kan nemlig have svært ved at forestille sig eller rationere sig frem til konsekvensen af forskellige valg og handlinger og har også færre muligheder for at gøre erfaringer på egen hånd.

#### 4.2.1.3 Den persuasive sociale aktørs 5 typer

Baggrunden for dette redskab er iflg. Fogg, at mennesker påviseligt tillægger computer-produkter personlighed og går i social relation med disse. ”The fact that people respond socially to computer products has significant implications for persuasion.”[[64]](#footnote-64) Vil man bruge den persuasive virkning, der ligger heri, skal man være opmærksom på de 5 typer af sociale elementer, der har betydning.[[65]](#footnote-65)

Fysisk: Det har en betydning, at det ligner så godt som muligt, at billeder, ansigter mm er så realistiske som muligt.

Psykologisk: Brug af empati, følelser, humor og andre psykologiske effekter. Foggs forskning viser, at mennesker vil foretrække computere, som de oplever have samme personlige stil som dem selv.[[66]](#footnote-66)

Sproglig: Brug af sprog f.eks. til at rose brugeren. Sprog er aldrig neutralt, så det er afgørende, at man bruger det med omtanke også i et computersystem.[[67]](#footnote-67)

Sociale dynamikker: De uskrevne regler, der er for social interaktion. Disse kan overføres til computersystemet og har samme betydning som i ”det virkelige liv”.

Sociale roller: Computeren kan indtage forskellige roller over for brugeren. Den kan være underviser, læge, guide mm.

Fogg gør opmærksom på, at der er meget både at vinde og tabe ved at anvende dette tredje redskab – den sociale aktør – i den funktionelle triade. Brugen af det kan medføre stor succes eller stor fiasko. ”If you succeed, you make a more powerful positive impact. If you fail, you make users irritated or angry.”[[68]](#footnote-68)Det er derfor af afgørende betydning, at man som designer er opmærksom på, hvordan man bruger redskabet.

Med henblik på målgruppen for dette speciale får brugen af det sociale redskab en særlig vinkel. Udover den positive effekt af de oplevelsesmæssige og sociale elementer i et persuasivt design, kan selve brugen af designet få en betydning for de udviklingshæmmedes sociale liv. Mange udviklingshæmmede lever meget socialt isolerede fra det øvrige samfund[[69]](#footnote-69) og har svært ved at knytte og bevare relationer uden for deres bofællesskaber. I forhold til den øvrige befolkning har kun få udviklingshæmmede nære venner. Deres tætte relation bliver ofte pædagogerne. Ved at udnytte det potentiale for sociale aktiviteter, der er i persuasiv teknologi, kan man give målgruppen gode redskaber til at etablere sociale netværk og skabe og bevare venskaber udover deres begrænsede sociale råderum.

#### 4.2.1.4 Kommentar til Foggs kategorisering

Foggs kategorisering kan være nyttig til at give overblik over de forskellige muligheder i forskellige persuasive teknologier. Jeg finder imidlertid den svaghed i Foggs kategorisering, at den ikke er helt stringent. Det springer særligt i øjnene ved beskrivelsen af værktøjets 7 typer. For mig at se kan f.eks. værktøjets 7 typer udbredes til at gælde alle tre roller i triaden og dermed bruges overordnet om al persuasiv teknologi og design, men i Foggs model står de blot som underordnede typer for eet af de tre redskaber. Fogg gør opmærksom på, at der oftest vil være tale om et mix af de tre roller og deres midler, men det er ikke helt nok til at kompensere for det upræcise i kategoriseringen. Med dette forbehold in mente vil jeg anvende elementer fra Foggs ”Functional triad” i mit studie i, hvordan persuasionen kan fungere i et livssynsrelateret persuasivt design.

### 4.2.2 Credibility, mobility og connectivity

Fogg arbejder endvidere med 3 fænomener, som har betydning for persuasionen, og som jeg finder relevante for mit speciale-arbejde, hvorfor jeg her vil gøre rede for dem. Det første fænomen credibility – troværdighed – er af psykologisk karakter og har direkte forbindelse til retorikkens ethos-begreb[[70]](#footnote-70), mens de to andre fænomener, mobility og connectivity – mobilitet og forbundethed – har mere teknisk karakter. De hænger imidlertid også sammen med et vigtigt begreb i retorikken, nemlig kairos – de må anvendes på det rette tidspunkt[[71]](#footnote-71). De har alle tre stor indflydelse på persuasionens virkning og muligheder. Jo mere troværdighed, mobilitet og forbundethed, jo bedre persuasion.

#### 4.2.2.1 Credibility, troværdighed

Credibility – troværdighed – definerer Fogg som:”A perceived quality that has two dimensions: trustworthiness and expertise.” [[72]](#footnote-72) Regnestykket hos Fogg ser altså sådan ud:

Oplevet pålidelighed + oplevet ekspertise = oplevet troværdighed[[73]](#footnote-73)

Et computerprogram opleves som pålideligt, hvis det giver brugeren en oplevelse af, at det er sandfærdigt, sagligt, fair og harmonerer med brugerens egne værdier. Hvis det samtidig giver indtryk af at have ekspertise, opnås den stærkeste persuasion. En således vundet troværdighed er ikke en urørlig eller konstant størrelse. Lever computersystemet ikke op til tilliden, men skuffer ved at lave fejl eller fejlinformere, mistes troværdigheden og vil så være meget svær at genopbygge. ”Credibility perceptions can strengthen or weaken over time, but once lost, credibility may be hard to regain.” [[74]](#footnote-74)

Med tanke på betydningen af ”ethos”, som netop appel på det psykologiske plan, mener jeg, Fogg fokuserer for meget på troværdighed skabt på fornuftens plan – på logos. Han kunne i langt højere grad have trukket nogle af elementerne fra den sociale aktør frem her. Jeg tror f.eks., det har stor betydning for troværdigheden i et computerprogram, hvordan sprog, psyke, humor og social interaktion matcher brugerens normer. For den målgruppe, som er aktuel i dette speciale vil netop den følelsesmæssige, intuitive oplevelse være afgørende for ”oplevet troværdighed” – i langt højere grad end den fornuftsmæssige vurdering. Igen fordi det er gennem intuitionen, den udviklingshæmmede danner forståelse. Hvis den udviklingshæmmede får en god oplevelse ved anvendelse af et persuasivt system, føler sig tryg ved systemet, måske genkender ansigter, stemmer og andre sociale elementer, vil der være meget vundet med henblik på troværdighed.

#### 4.2.2.2 Mobility, mobilitet

Fogg går ud fra, at udviklingen inden for mobil-teknologien vil øge persuasionens muligheder og virkning betragteligt – gennem teknologiens facilitering af kairos, bekvemmelighed og enkelthed. Den nyere teknologi giver nemlig muligheden for at komme med en passende ”suggestion” på det rette tidspunkt og sted[[75]](#footnote-75) – og til den rette person. Fogg kalder dette for kairos-princippet. Med den nye mobilteknologi vil man kunne undgå, at en ”suggestion” kommer på et upassende tidspunkt og giver anledning til irritation i stedet for persuasion – og dermed virker stik imod den persuasive hensigt. Herudover kan mobil-teknologiens mulighed for tilgængelighed styrke persuasionen. Fogg taler i den sammenhæng om bekvemmeligheds-princippet[[76]](#footnote-76): ”Interactive experiences that are easy to access (ideally, just a click away on a mobile device) have greater opportunity to persuade.” - og om enkelthedsprincippet: “Mobile applications that are easy to use will have greater potential to persuade.”.[[77]](#footnote-77) Fogg kommer her ind på et område, som jeg finder yderst relevant for dette speciales målgruppe. I og med at mobilen oftest er lige ved hånden, kan den anvendes til interaktive spil eller andet, som kan have en persuasiv hensigt. Fogg nævner et eksempel med at træne affaldssortering og genbrug.[[78]](#footnote-78) Et eksempel fra mit specialefelt kunne være en livsynsrelateret aktivitet, som f.eks.at træne en bestemt etisk adfærd (hvad gør andre glade eller kede af det). Sådanne spil kan være lige ved hånden og anvendes, når man f.eks. venter på bussen eller i et venteværelse hos lægen – de tidsrum i løbet af dagen, som Fogg kalder ”the empty gaps in schedules”. Han mener, man i disse ”tidslommer” vil have en særlig åbenhed for en sådan interaktiv oplevelse.[[79]](#footnote-79) Jeg tror, han har ret og kan se nogle muligheder her for min særlige målgruppe, som netop ofte i løbet af en dag kan opleve frustrerende ”tidslommer”, som på denne måde kunne fyldes med noget engagerende og dermed persuasivt.

Fogg gør dog rettelig opmærksom på, at persuasionens mulighed i mobil-teknologien er helt afhængig af, hvorledes brugeren forholder sig til sin mobil-telefon, om den er en uundværlig del af personens liv eller et nødvendigt onde.[[80]](#footnote-80) Med henblik på min målgruppe vil brugers finmotorik og evne til at navigere i mobilteknologi også være afgørende for persuasionens muligheder.

#### 4.2.2.3 Connectivity, forbundethed

En anden side af den nye teknologi er muligheden for netværk, forbundethed, mellem f.eks. en hjemmeside og flere brugere. Den giver mulighed for at styrke og øge de sociale faktorer i persuasionen, som Fogg allerede har peget på vigtigheden af i beskrivelsen af ”Den sociale aktør”. Der kan via netværk skabes fællesskaber med de kendte sociale faktorer, som har en iboende motivation: Man ved, de andre kan følge med i, hvad man foretager sig og motiveres derfor. Man konkurrerer og sammenligner sig med andre, man samarbejder med andre om et fælles mål, eller man vil gerne have de andres anerkendelse. Alt dette virker motiverende.[[81]](#footnote-81) Netværk og mulighederne for ”social learning via sådanne kan være et effektivt middel i adfærds- og holdnings-forandring.[[82]](#footnote-82)Fogg er opmærksom på de etiske implikationer ved en udnyttelse af de sociale faktorer - f.eks. risikoen for gruppepres – hvilket jeg vil berøre i afsnittet om etik (5.2.4).

Der er ingen tvivl om, at Fogg her er inde på et område, som rummer mange muligheder for persuasion, og som i fremtiden vil optimeres betragteligt. Også for persuasivt design for udviklingshæmmede ser jeg her store muligheder for at facilitere persuaserende sociale netværk, som samtidig også kan virke som kompenserende sociale netværk for en ofte socialt isoleret gruppe. Det persuasive design, jeg har arbejdet med i mit pilotprojekt, har ikke denne side med, men jeg ser her muligheder for meningsfyldt videreudvikling af systemet.

### 4.2.3 En PDmodel

Hos Fogg har jeg fundet en meget bred og brugbar kategorisering og beskrivelse af persuasiv teknologi og design. Hvilke redskaber og forstærkende faktorer der er, og hvordan persuasionen kan fungere med disse. Dette kan samles i en enkel model, som jeg har kaldt PD model (fig.9):

*Troværdighed*

Høj

*Persuasionens styrke, effekt*

Høj

*Anvendelse af triadens redskaber + Mobilitet og forbundethed*

Fig. 9 PDmodel: Faktorerne for en god persuasion. Grundfaktorerne er triadens forskellige redskaber samt troværdighed – ingen af disse kan undværes. Mobilitet og forbundethed udgør ekstra faktorer, som kan styrke persuasionen ydereligere.

Selvom man forsøger at opnå en optimal anvendelse af de persuasive redskaber og gør det på en måde, som skaber troværdighed og samtidig kan styrke persuasionen med mobilitet og netværk, vil jeg formode, at man stadig kan ende ud med et dårligt persuasivt resultat, hvor det ikke lykkes at skabe eller fastholde den intenderede adfærd. Den altafgørende faktor er nemlig den menneskelige – det bliver man helt klar over, når man f.eks. arbejder med udviklingshæmmede. Selvom der er ansatser hos Fogg til at tænke på modtager/bruger af et persuasivt design, så finder jeg det ikke i tilstrækkelig grad belyst, hvad den menneskelige faktor betyder og især, hvordan man designer i forhold til den. Jeg tilslutter mig dermed andres kritik af, at Fogg glemmer vigtigheden af det, som man i retorikken kalder inventio. [[83]](#footnote-83) Inventio beskriver den fase, hvor man forbereder sig på sin kommunikation, gør sit formål klart, undersøger noget om emnet, konteksten og om modtageren. Man må kende sin modtagers behov, som iflg. Hofman Hansen[[84]](#footnote-84) kan beskrives i 3 grundlæggende behov: Behov for relevans, emotionelle behov og funktionelle behov. Det er ikke nok at kunne lave et persuasivt design, man må også vide, hvilke konkrete faktorer, der skaber handling hos en konkret modtager i dennes situation. I noget af det nyeste materiale fra Fogg kommer han selv den nævnte kritik i møde ved netop at fokusere på persuasionens modtager, de menneskelige faktorer og konteksten.

### 4.2.4 Foggs Behavior Model – FBM

I en artikel skrevet af B.J. Fogg til ”Persuasive 09” i Californien[[85]](#footnote-85) finder jeg en model, som kan være meget nyttig i vurdering og optimering af et persuasivt design. Fogg kalder modellen FBM (fig. 10), Foggs Behavior Model, og han har oprettet en egen hjemmeside til netop arbejdet med denne model[[86]](#footnote-86). Det er værd at bemærke, at Fogg præciserer, at det i denne model kun handler om at bearbejde folks handlinger, ikke holdninger – altså om forandring i ”what we do” ikke i ”what we think”. Denne skelnen mellem holdnings- og handlingspåvirkning møder vi ikke på samme måde i hans bog. Det kan også være vanskeligt at skelne, da det at gøre og at tænke/mene for mig at se i høj grad spiller ind på hinanden. Gennem en handling kan en holdning skabes eller ændres, og en holdning kan udvirke og præge en handling. Jeg mener, det er vigtigt at fastholde holdningens betydning og egenværdi og ikke indskrænke persuasionen til at være handlingsorienteret. Men her skelner Fogg altså og afgrænser sig til adfærdsdelen.



Fig.10 Foggs Behavior Model samler de tre faktorer, som har betydning i en succesfuld persuasion til en bestemt handling: Motivation, evne og udløsere.

I sin FBM antager Fogg, at der er tre faktorer, som har betydning for menneskers adfærd: Motivation, ability (evne) og triggers (udløsere). Er motivationen for en bestemt handling/adfærd høj,og er handlingen enkel nok at udføre i forhold til personens evne, skal der blot en effektiv påmindelse på rette tidspunkt til, for at det persuasive design lykkes: Den ønskede adfærd udføres. Er det persuasive mål modsat at hindre en bestemt adfærd, kan man iflg. Fogg gøre det ved at fjerne en af de tre faktorer.[[87]](#footnote-87) For at kunne anvende FBM i arbejdet med persuasivt design er det nødvendigt at sætte sig ind i de tre faktorer: Hvad er det, som motiverer, hvordan skabes muligheden for at handle, og hvordan påminder man på en effektiv måde. Dette vil være meget individuelt og kontekstafhængigt, men Fogg forsøger sig med en generel beskrivelse, som giver nogle redskaber til den nødvendige opmærksomhed på de tre faktorer.

#### 4.2.4.1 Motivation

Iflg. Fogg er der tre kerne-motivatorer, som alle er tosidede: [[88]](#footnote-88) Fryd/smerte, håb/frygt samt social accept/afvisning. Vi er her – for mig at se – ved den mindst bearbejdede del af Foggs beskrivelse af sin FBM. [[89]](#footnote-89) Det virker lidt ufærdigt, at både den positive og den negative side er taget med som motivator. Fogg tager da også selv forbehold for brug af f.eks. fryd/smerte som motivator . ”This motivator type may not be the ideal approach, especially pain, but a thorough review of motivation means at least acknowledging these options.” [[90]](#footnote-90) Trods dette ufærdige indtryk peger Fogg på to meget væsentlige og stærke faktorer, nemlig håb (som han selv karakteriserer som den mest etiske og stærkeste motivator i FBM) og social accept (som er den stærke drivkraft i f.eks. Facebook). For den særlige målgruppe, dette specialearbejde fokuserer på, vil håb, glæde, men også nysgerrighed og et religiøst behov være aktuelle motivatorer i relation til livssynsrelateret persuasivt design.

Fogg er til gengæld mere uddybende, når det gælder de to andre faktorer.

#### 4.2.4.2 Evne

Her vender Fogg tilbage til samme fænomen som i et af de persuasive redskaber, han omtaler i sin bog Persuasive Technology, nemlig forenkling[[91]](#footnote-91) , og vi får en spændende videreudvikling af dette. At evne noget kommer nemlig af forenkling, jo enklere, jo bedre formår jeg en given handling, og jo stærkere er persuasionen. ”In other words persuasive design relies heavily on the power of simplicity.”[[92]](#footnote-92) Fogg oplister en række faktorer – simplicity factors, som kan reguleres, forenkles, hvorved en persons evne til at udføre den ønskede handling forøges: Tid, penge, fysisk og hjernemæssig aktivitet, social afvigelse (at man må gå op imod den sociale norm) og rutine. Disse seks dele er som led i en kæde, mangler der et led, forringes forenklingen, personens evne til/mulighed for at udføre handlingen. Hver person har sin forenklings-profil i en given situation og i forhold til en given handling.[[93]](#footnote-93) F.eks. vil min målgruppe generelt set i forhold til mit persuasive design have en forenklingsprofil, hvor de er resurse-stærke mht. tid og penge og til dels social afvigelse, men resurse-svage mht. fysisk og hjernemæssig aktivitet og rutine.

Forenkling er en stærkere faktor end motivation, mener Fogg, så vil man styrke persuasionen, får man mest ud af at ”skrue på” evnen. Dette skyldes det enkle faktum, at mennesket dybest set er dovent anlagt[[94]](#footnote-94) og som noget naturligt elsker enkelhed, det, som kan gøre en handling enklere for os at udføre. Endvidere skyldes det, at vi er mindre tilbøjelige til at blive motiverede – hvilket jeg tror skyldes, at motivation er noget, der går ind og rører ved noget dybere i mennesket. ”People often resist attempts at motivation, but we humans naturally love simplicity.”[[95]](#footnote-95)

Motivation og evne kan iflg. FBM kompensere for hinanden. ”The FBM implies that motivation and ability are trade-offs of a sort.”[[96]](#footnote-96) Er man f.eks. ikke motiveret for en bestemt handling (eks. at købe en bil), og der pludselig ændres meget i muligheden for at udføre handlingen (bilen kan erhverves for 5 kroner), vil man være tilbøjelig til at handle, selvom man ikke var motiveret. Det samme kan forekomme den anden vej rundt, hvor en meget høj motivation kan gøre, at man kaster sig ud i en (for) vanskelig handling. Dette mener jeg dog kun gælder i ekstreme situationer, hvor den ene faktor - motivationen eller evnen - bliver meget høj. Normalt vil det være sådan, at der skal både en vis motivation og en vis evne til, for at en persuasion kan lykkes. Motivation og evne er imidlertid heller ikke helt nok, der er endnu en afgørende faktor, hvis betydning, Fogg mener, ofte bliver overset. Det er den tredje faktor i FBM – ”triggers”.

#### 4.2.4.3 Udløsere – ”triggers”

Når man er højt motiveret og også har mulighed for/evner til at udføre handlingen, er man kommet over det, som Fogg kalder ”the activation treshold”[[97]](#footnote-97) – aktivitets-tærsklen – og der mangler nu kun én ting, for at persuasionen lykkes, og handlingen udføres. Denne sidste faktor kalder Fogg ” trigger”. Det er svært at oversætte med et rammende dansk ord, men jeg forsøger mig med udløser, og Fogg definerer det således: ”A trigger is something that tells people to perform a behavior now.”. [[98]](#footnote-98) Skal en sådan udløser virke efter hensigten, må den komme på det rette tidspunkt – kairos[[99]](#footnote-99), hvilket her betyder det tidspunkt, hvor både motivation og evne er tilstrækkelig høj. ”As I see it the opportune moment for behavior performance is any time motivation and ability put people above the behavior activation threshold.”[[100]](#footnote-100) Udover nødvendigheden af at ramme kairos er det nødvendigt for effekten, at udløseren kan opfattes af modtager, og at den af modtager associeres med selve handlingen.[[101]](#footnote-101)

Fogg opstiller tre forskellige typer af udløsere: Gnist (”spark”), facilitator og signal. De har hver deres anvendelsesområde, og det er vigtigt, at de bruges rigtigt. Iflg. Fogg skal gnisten anvendes, hvor evne/mulighed er høj, men motivationen er lav. En gnist skal styrke motivationen ved at gå ind og arbejde med mulighederne i motivatorerne. Er man derimod meget motiveret, men finder handlingen besværlig, skal udløseren være en facilitator, som kan gøre handlingen nemmere eller fortælle, hvor enkel den er at udføre. Den tredje udløser skal bringes i anvendelse, hvor både motivation og mulighed/evne er høj. Her mangler blot et signal om, at nu skal der handles. Signalet skal være en passende påmindelse, men skal ikke forsøge at motivere eller facilitere, for det kan i denne situation virke både nedladende og irriterende.

Jeg synes, Fogg med sin FBM har givet et brugbart og tiltrængt redskab til udarbejdelse og forbedring af persuasive designs. Jeg vil senere anvende FBM i en vurdering af det persuasive design i mit pilotprojekt (afsnit 6.4) - og anvende dele af den i nogle pejlingsprincipper til udvikling af nye persuasive designs (afsnit 7.1.1).

## 4.3 Det manglende led

I min gennemgang af persuasion, som den defineres og udvikles i captologien, har jeg opstillet to modeller: En PDmodel, hvor jeg i meget enkel form skitserer Foggs teorier, og FBM, som er Foggs egen ”Behavior Model”. Den førstnævnte har fokus på persuasionens redskaber: Hvordan er det, man anvender de teknologiske muligheder i skabelsen af persuasivt design. FBM har fokus på modtageren: Hvad er det, der skal til for at få modtager persuaseret til en ønsket handling. Og så mangler jeg et led i PD-kæden: Hvad med indholdet? Hvad kan et persuasivt design indeholde? Inden for hvilke felter kan man anvende PD? [[102]](#footnote-102)Som beskrevet i begyndelsen af dette afsnit om persuasion definerer Fogg persuasiv teknologis område – captologien – som interaktiv teknologi med en hensigt. Der siges ikke noget om en definition eller afgrænsning af indholdet. Fogg arbejder deskriptivt med dette og oplister, hvilke emneområder captologien har arbejdet med indtil nu: Handel, undervisning, miljø, sundhed, personlige forhold mm. [[103]](#footnote-103)Endvidere skriver han om captologiens muligheder:”Wherever the need for persuasion exists, I believe that interactive technology can play a role.”[[104]](#footnote-104) Behov for persuasion er der unægtelig inden for to emnefelter, som slet ikke nævnes hos Fogg: Religion og politik. Det er da også indenfor disse, retorikken med sin persuasio traditionelt set er blevet anvendt og udviklet. Men hverken religion eller politik findes på Foggs liste eller i hans teorier. Heller ikke andre steder har jeg fundet eksempler på PD med religiøst eller politisk indhold. Hvad skyldes det? Retorikken har fokuseret på emnerne, andre medier (fjernsyn, bøger, aviser, tidsskrifter m.m) er fyldt med dem, men ikke den nye persuasive teknologi og dens medier. Hvorfor? Jeg tror, noget af forklaringen på dette fravær af politik og religion kan findes i berøringsangst. Derudover tror jeg, at angsten for at kunne anklages for manipulation og åndeligt overgreb er forøget i takt med, at de nye persuasive teknologier/medier har forøget styrken i de persuasive kræfter. Denne angst skaber tilbageholdenhed. En anden faktor, som har betydning på det religiøse område, er den stadig hyppigere debat om religiøsitet i det offentlige rum. Selvom man også kunne forestille sig, at denne debat netop vil gøre, at der blev udviklet PD, som kunne bruges i det private rum, tror jeg, den kan skabe en vis tilbageholdenhed med at lancere PD med religiøst indhold.

Min underliggende arbejdstese for nærværende specialearbejde er som anført, at det lader sig gøre at udvikle og anvende PD med livssynsrelateret, religiøst, indhold. At de persuasive kræfter kan være meget stærke i den nye teknologi giver for mig at se ikke anledning til at undlade at kombinere PD og livssyn, men netop til at anvende PD også på dette felt og gøre det velovervejet – både mht. persuasionen og mht. etikken. At persuasionen kan blive så meget stærkere fordrer, at opmærksomheden på de etiske faldgruber i samme grad må være skarpere. Jeg vil derfor i det følgende afsnit arbejde med etikken.

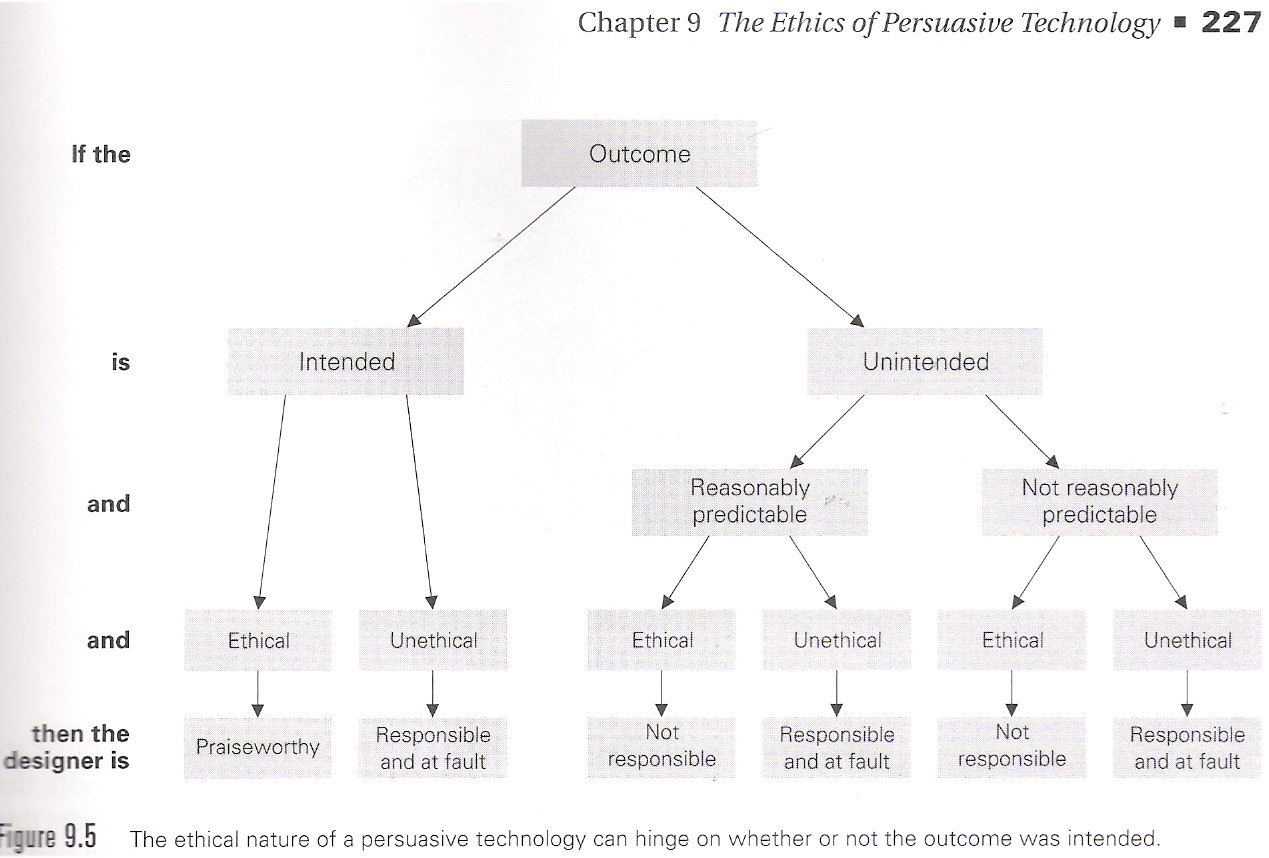
# 5. Etik

Jeg ønsker med dette specialearbejde at fokusere på, hvordan persuasion kan fungere også på det livssynsrelaterede felt for derigennem at styrke og udnytte persuasionens potentiale over for min særlige målgruppe. Jeg er som ovenfor nævnt bevidst om, at dette arbejde medfører et krav om et særligt etisk fokus, da en styrket persuasion øger risikoen for den uetiske brug af persuasionen og dens følgevirkninger. Kravet om et særligt etisk fokus forstærkes endvidere af den målgruppe, jeg har valgt – voksne udviklingshæmmede, da de er svage med henblik på udtryksmuligheder og derfor umiddelbart er mere udsatte for manipulation – en uetisk persuasion. At indholdet er livssynsrelateret giver også en særlig vinkel på de etiske udfordringer, da det bevæger sig ind i den meget personlige sfære. Således giver altså både midlet, målgruppen og indholdet rigeligt med stof til de etiske overvejelser, jeg vil arbejde med i det følgende for at finde frem til en farbar vej. Jeg disponerer dette afsnit således, at jeg først forholder mig til Foggs bidrag til etikken i captologien for derefter at arbejde mig frem til mit bud på en persuasions-etik, som kan besvare spørgsmålet: Hvor går den etiske grænse i livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede voksne? Disse etiske guidelines vil indgå som en del af min afsluttende model for etisk persuasion (7.2).

## 5.1 Etikken hos Fogg

B.J. Fogg er som tidligere nævnt den forsker, der har skrevet mest om persuasiv teknologi og design. I hans bog ”Persuasive Technology”, som jeg har taget udgangspunkt i i afsnit 4, er etikken også et tema. Fogg skriver allerede i bogens forord om vigtigheden af også at tænke etikken med og beskriver sit ultimative håb for bogen således: ”That it will contribute to a responsible design and application of persuasive technology.”[[105]](#footnote-105) Foggs etiske overvejelser kommer dels frem i de enkelte afsnit som korte kommentarer til nogle af emnerne (men ikke til alle) og dels i et eget kapitel (kap 9) i bogen. Det captologiske forskningsfelt bliver af nogle betragtet som uetisk i sig selv[[106]](#footnote-106), men Fogg imødekommer denne kritik med at slå fast, at persuasion ikke er uetisk, men den kan være det – ”It depends on how persuasion is used”[[107]](#footnote-107)

Generelt kan man dog sige, at etikken er noget af det mest ubearbejdede hos Fogg. F.eks. er den figur, han anvender som sin eneste etiske figur (fig.11), udarbejdet i 1999 af to af Foggs tidligere studerende.[[108]](#footnote-108)



Fejl

Fig. 11: Foggs etik-figur. Fejl: Se note 106

Jeg vil nedenfor nærmere redegøre for det centrale etiske princip, Fogg beskriver med figuren. Et andet eksempel, hvor jeg finder, at Fogg kommer lidt nemt om ved det, er i talen om tvang og bedrag som uetiske metoder. For at frigøre captologien for disse uetiske elementer afgrænser Fogg nemlig blot captologiens felt, så at hverken tvang eller bedrag hører hjemme der. ”Computer-based coercion and deception are topics in their own right, but they are not covered under the umbrella of Captology because they do not depend on persuasion.”[[109]](#footnote-109) [[110]](#footnote-110) For mig at se bør netop tvang og bedrag have stor opmærksomhed i captologien – ikke som acceptable midler, men som et misbrug af persuasion, en destruktiv persuasion. Fogg kommer da også ind på sådanne eksempler i sin bog. Jeg mener, Fogg tager fejl, når han på denne måde vil forsøge at definere sig ud af problemet – det lader sig ikke gøre – og derfor vil jeg forsøge at arbejde videre med de etiske udfordringer i PD.

Med henblik på dette speciales målgruppe er det interessant, at Fogg i kap.9 har et afsnit om særligt sårbare modtagere og her nævner udviklingshæmmede, men ligeså skuffende er det, at det kun bliver nævnt og slet ikke bearbejdet – afsnittet fylder ca. én side i bogen.

Som nævnt anvender Fogg i sin bog en etisk figur, som fortjener opmærksomhed, fordi den er meget central for etik i persuasiv teknologi.[[111]](#footnote-111) Figuren viser, hvorledes intentionen spiller en afgørende rolle for bedømmelsen af etikken i persuasiv teknologi. ”Identifying intent is a key step in making evaluations about ethics.”[[112]](#footnote-112) Intention er jo - som vi tidligere har set - et konstituerende element i persuasionen, og det giver derfor god mening at sætte intentionen som et centralt fokuspunkt for etikken. ”If the designer´s intention is unethical, the interactive product is likely to be unethical as well.”[[113]](#footnote-113) Berdichevsky og Neuenschwander, som er tidligere elever hos Fogg og har udarbejdet figuren, anfører imidlertid en skelnen, som Fogg ikke har med, men som jeg finder væsentlig: De skelner mellem designerens motivation og intention. ”The motivations underlying a persuasive act and the intent of that persuasive act are not the same.”[[114]](#footnote-114) Motivationen er svaret på, hvorfor – hvorfor laver designeren sit produkt, hvad sætter ham i gang. Intentionen er svaret på hvortil - hvad vil designeren med sit produkt, hvad er den iboende intention. Man kan også definere de to begreber ud fra tid – motivationen ligger forud for designet, og intentionen ligger i designet og følges med dette. Med denne distinktion som udgangspunkt er jeg uenig med Berdichevsky og Neuenschwander i deres slutning vedrørende virkningen af en uetisk motivation. Iflg. deres etiske principper[[115]](#footnote-115) vil nemlig en uetisk motivation diskvalificere det persuasive produkt. Jeg er enig i, at designerens motivation også kan og bør vurderes etisk, men jeg mener, det må være intentionens etiske karakter, som afgør, hvorvidt det persuasive design er etisk eller uetisk. En designers motivation kan hverken ”hellige” eller ”vanhellige” midlet – det persuasive design.[[116]](#footnote-116) Kun der, hvor den uetiske motivation bliver styrende for og går ind i intentionen, bliver det etisk problematisk for mig at se.

Anliggendet i den etiske figur i Foggs bog er spørgsmålet om ansvarlighed for, hvad der kommer ud af anvendelsen af et persuasivt design. Der kan både være forventede og ikke forventede resultater. Både Fogg og hans tidligere elever mener ikke, det er designeren alene, der har ansvaret, brugeren har også et ansvar. [[117]](#footnote-117)Men designeren må gøre, hvad han/hun kan for at forudse, hvad der kan komme ud af brugen af det persuasive produkt – udover det intenderede. Hvis resultatet er uetisk, men hverken intenderet eller med rimelighed forudsigeligt, kan designeren ikke drages til ansvar, men skal selvfølgelig rette sit design, når han/hun bliver klar over det mulige misbrug/uetiske resultat.[[118]](#footnote-118)

Fogg arbejder altså også med etikken og kommer med nogle væsentlige iagttagelser og anvendelige fokuspunkter, men det bliver mest til ansatser, der skal arbejdes videre med. Jeg vil i de følgende afsnit netop forsøge at arbejde videre frem imod en model for persuasions-etik.

## 5.2 Et bud på en persuasions-etik

### 5.2.1 Det etiske grundlag

Mens etikken hos Fogg kan betegnes som utilitaristisk – med fokus på nytte/skade effekten, vælger jeg at anvende en anden etisk position. Da det som en af præmisserne for dette speciale gælder, at vi bevæger os i en kristen kontekst, vælger jeg som etisk vinkel på PD at arbejde med en normativ etik, som udspringer af et kristent livs- og menneskesyn. Jeg vil i korthed forsøge at udfolde, hvad dette indebærer med en beskrivelse af to grundsten i denne kristne etik. På disse grundsten vil jeg siden bygge videre på en etisk model. Jeg mener i øvrigt, at en sådan etik vil kunne anvendes også i anden kontekst.

Den første grundsten i denne normative etik er det enkelte menneskes værdi. Det kristne livs- og menneskesyn tilskriver det enkelte menneske en unik værdi. Uanset race, køn, evner og andre forskelle er hvert enkelt menneske udtryk for Guds skaberglæde og genstand for hans kærlighed og omsorg. Dette fører til en etisk fordring om respekt for det enkelte menneske og dets personlige integritet. Den anden grundsten er menneskers udleverethed til og afhængighed af hinanden. Mennesket er sat i et forhold til skaberen, men også til det skabte og til alle skabninger. Den etiske fordring, der udspringer heraf, formuleres i det dobbelte bud om kærlighed til Gud og næsten[[119]](#footnote-119) – og i den gyldne regel. [[120]](#footnote-120) Med fokus på det vertikale forhold – det mellemmenneskelige - fører det til en fordring om ansvar mennesker imellem. Professor Løgstrup beskriver i sin bog Den etiske fordring menneskers udleverethed til hinanden således: ”Den enkelte har aldrig med det andet menneske at gøre, uden at han holder noget af dets liv i sin hånd”[[121]](#footnote-121). På baggrund af denne kendsgerning (som han kommer til bl.a. i kraft af hans syn på tilliden som elementær i menneskets liv[[122]](#footnote-122)) udfolder han den etiske fordring, at man har ansvar for at tage vare på det af den andens liv, man har i sin hånd. ”Kendsgerningen spænder os nemlig inde i det alternativ, enten at tage vare på den andens liv eller ødelægge det.”[[123]](#footnote-123)

Dette etiske grundlag giver altså to fundamentale fordringer til det mellemmenneskelige møde – to grundsten for en normativ etik i kristen kontekst: Respekt og ansvar for det menneske, jeg møder(fig.12). Disse fordringer er aktuelle i enhver persuasion, men jeg finder dem særligt udfordrende og aktuelle i en livssynsrelateret persuasion, hvor målgruppen er udviklingshæmmede voksne, hvilket jeg vil vise i det følgende.

|  |
| --- |
| Det etiske grundlag  Respekt og ansvar |

### Fig. 12 Det etiske grundlag: Respekt og ansvar.

### 

### 5.2.2 Det etiske dilemma

Det særligt etisk udfordrende ved persuasivt design over for målgruppen kommer på den ene side af de udviklingshæmmedes sårbarhed – at de ikke til fulde kan tage vare på sig selv - og på den anden side af deres ligeværdighed og integritet. Når andre vil tage vare på dem - f.eks. ved hjælp af et persuasivt design – kan der opstå et etisk dilemma. Nemlig et dilemma mellem at tage vare på og at have respekt for. I respekt for den udviklingshæmmedes integritet må man give frihed til at vælge til eller fra. Hvis imidlertid en nødvendig eller gavnlig omsorg vælges fra, kan ansvaret for at tage vare på problematisere valgmuligheden og dermed respekten for. De to sider af fordringen – om ansvar for og om respekt for - kan altså gå hinanden imod og skabe et etisk dilemma, hvor der synes kun at være to muligheder: Omsorgssvigt, hvor jeg ikke handler ud fra mit ansvar, eller overgreb, hvor jeg ikke handler ud fra respekten for den enkelte. Dilemmaet springer for så vidt ud af usikkerheden på, om den udviklingshæmmede, som ikke fuldt ud kan tage vare på sig selv, kan tage ansvar for at skulle vælge en nødvendig eller gavnlig omsorg til eller fra.

Der er de senere år sket en revolutionerende udvikling i lovgivning og pædagogik, når det gælder svaret på dette spørgsmål. Fra en total umyndiggørelse[[124]](#footnote-124) af udviklingshæmmede til, at umyndiggørelse er undtagelsen. Pædagog Peter W. Sørensen udtrykker sig i sin bog *Fra rejseleder til stifinder* således om udviklingshæmmede og deres ansvar: ”Udviklingshæmmede er voksne, næsten altid fuldt myndige mennesker med et handicap – ikke først og fremmest handicappede. … Der er naturligvis forskel på, hvor meget ansvar den enkelte kan bære, men udgangspunktet er, at det er den udviklingshæmmede selv, der så vidt det overhovedet er muligt, skal vurdere dette.”[[125]](#footnote-125) Der kan opleves en vis tilbageholdenhed over for at give de udviklingshæmmede magt og handlefrihed i deres eget liv, da man synes, de skal kunne forudse konsekvensen af deres valg eller handlinger.[[126]](#footnote-126) Sørensen mener imidlertid, det er både urealistisk og irrationelt at kræve, at den udviklingshæmmede skal være i stand til at forudse konsekvenserne af deres handlinger, før de kan træffe et valg – for det kan ingen. [[127]](#footnote-127)Iflg. Sørensen er pædagogikkens mål da også derfor ”at skabe betingelser og metoder, hvormed den udviklingshæmmede kan påtage sig magten over og dermed ansvaret for sit eget liv.” [[128]](#footnote-128) Den holdning der her gives udtryk for er helt i tråd med intentionen i Serviceloven[[129]](#footnote-129) og er repræsentativ for den pædagogiske holdning, man møder inden for nyere pædagogik, hvor etik og værdier er sat på dagsordnen. For mig at se er denne nyere pædagogiske tilgang også forenelig med det etiske grundlag for dette specialearbejde og kan være et godt udgangspunkt for arbejdet med det etiske dilemma.

Når det persuasive design er livssynsrelateret, understreges den etiske udfordring og det medfølgende dilemma. Religiøsitet og tro hører hjemme i noget af det inderste i et menneskes personlighed og bør derfor omgives med megen respekt. Samtidig er der i kristendommen et klart missiologisk aspekt, som skærper de kristnes ansvar. De har ansvar ikke blot for næstens menneskelige, men også åndelige behov – det er ikke blot kærlighed og resurser, men også det gode budskab, der skal gives videre. I den kristne religion findes imidlertid også for mig at se et pejlemærke til en vej igennem dilemmaet. Ansvaret er nemlig begrænset til at give budskabet videre, det er ikke et ansvar for næstens reaktion. Samtidig er det klart, at der ikke bør tvinges til at lytte eller tro – altså respekt for den personlige integritet. Grundtvig understreger dette i sin fyndige salme: ”Tvang til Tro er Snak i Taaget. Hjertet værger sig med Fynd…. Kun til Helved kan Man tvinges, mens til Himlen blot der ringes, Frihed følger Sandheds Aand.”[[130]](#footnote-130) Ansvaret er altså begrænset, og respekten for den personlige integritet bør sætte grænsen. [[131]](#footnote-131) I tråd med dette slår Løgstrup fast, at den etiske fordring om at tage vare på i sig selv udelukker, ” at varetagelsen nogensinde kan bestå i for den andens egen skyld at tage hans selvstændighed fra ham. Ansvaret for den anden kan aldrig bestå i at overtage hans eget ansvar.”[[132]](#footnote-132)

Særligt med denne sårbare målgruppe (udviklingshæmmede) bliver spørgsmålet om manipulation og åndeligt overgreb aktuelt. Ingen kan (iflg. Grundtvig) tvinges til at tro, men den sårbare kan manipuleres eller tvinges ind i en religiøs adfærd eller ytring. Manipulationen er den venlige form for tvang, hvor man overtaler, ”hjernevasker”, uden hensyn til den personlige autonomi og integritet. Tvang er bevidst og med magt – ved udnyttelse af styrke og autoritet – at tage et menneske hen, hvor det ikke ønsker at være. Tvang og manipulation er overgreb og er ikke etisk forsvarlig livssynsrelateret persuasion, men dog en implicit risiko. En etisk bevidstgørelse på dette er derfor altafgørende.

Jeg finder både i den nyere pædagogik vedrørende målgruppen og i det livssynsrelaterede indhold pejlemærker til et videre arbejde med en vej gennem det etiske dilemma og hen imod en etik for livssynsrelateret persuasivt design over for udviklingshæmmede voksne.

### 5.2.3 På vej mellem omsorgssvigt og overgreb

I det følgende vil jeg præsentere tre veje, som jeg finder anvendelige i arbejdet med det etiske dilemma mellem omsorgssvigt og overgreb. Inspirationen henter jeg i det etiske grundlag og den nyere pædagogik som omtalt ovenfor.

Indføling. I afsnittet om kognition så vi de to forskellige positioner hos henholdsvis Piaget og Stern. Piaget tænker i kognitive udviklingsfaser, mens Stern arbejder med betydningen og udviklingen af relateringsområder – altså et mere emotionelt fokus. De to forskere har hver på sin måde præget pædagogikken – i den ældre pædagogik har man arbejdet med Piagets faser og haft fokus på kognitionen, mens man i en del af den nyere pædagogik tænker mere i relationer og har fokus på det emotionelle. Den Stern-inspirerede pædagogik er med til at vise vigtigheden af at være indlevende eller indfølende i mødet med den udviklingshæmmede. Hvad det betyder, formulerer Sørensen således: ”Indlevelse betyder, at pædagogen må forsøge at gå ind i den udviklingshæmmedes oplevelsesverden og se verden med hans øjne – ud fra hans perspektiv.”[[133]](#footnote-133) En Stern-inspireret psykolog siger det således: ”Skal vi derfor tage mennesker med udviklingshæmning alvorligt, må vi se på dem som hele mennesker med netop deres personlighed og de følelser og behov, den enkelte har. Ikke anvende betegnelser og kategoriseringer, der er fastlåsende og begrænsende og spærrer vores eget udsyn for deres individualitet og personlighed.”[[134]](#footnote-134) Indføling kan endvidere bruges til empatisk at leve sig ind i selv at være den svage, som skal have hjælpen. Hvordan ville jeg selv ønske at blive hjulpet eller vejledt. Undertonen i al omsorg må være ”som om det var mig selv”.

En sådan indføling vil kunne være med til at skabe ligeværdighed, forståelse for den udviklingshæmmedes personlighed, ønsker og behov, samt respekt for den personlige integritet, hvilket for mig at se vil mindske risikoen for overgreb som f.eks. tvang, manipulation, intimisering og trusler (også af åndelig art).

Åbenhed. En anden vigtig vej er åbenhed. At man er åben over for signaler og ønsker fra den udviklingshæmmede. En sådan åbenhed indebærer, at man tør spørge, hvad den udviklingshæmmede selv ønsker at vælge, selvom man ikke kender svaret – og at man er forpligtet på at respektere det. En væsentlig pointe her er, at respekten gælder alle valg – også når de er modsat pædagogen/ designerens eget livssyn. Altså kan respekt for den enkeltes ret til religiøs udfoldelse betyde, at en kristen pædagog hjælper en muslim til at udfolde sin religiøsitet.

Sørensen beskriver pædagogens åbenhed således: ”Åbenhed betyder, at pædagogen skal turde miste kontrollen.”[[135]](#footnote-135) Denne åbenhed grundes bl.a. på respekten for den udviklingshæmmedes ligeværdighed og rettigheder. Heri ligger en stor udfordring og et behov for en stadig bearbejdning, da der som udgangspunkt er tale om et ulige eller assymetrisk forhold mellem en resurseperson (pædagog, designer) og en, som har brug for hjælp. Det bliver nemt til, at resursepersonen, som nok ved mest også anses for at vide bedst – i stedet for, at det er den udviklingshæmmede, der selv ved bedst, når det handler om vedkommendes egne ønsker og behov. Åbenhed betyder på den anden side også, at designeren selv bør være åben og ærligt fortælle om sin intention i det persuasive design. En sådan åbenhed skaber og styrker troværdigheden.

Tilbageholdenhed I kraft af indføling i den udviklingshæmmedes perspektiv og åbenhed for at lytte til og respektere dennes ønsker og valg, kan resursepersonen/designeren udvise tilbageholdenhed. Tilbageholdenhed er udtryk for både respekt og ansvar. Ved tilbageholdenhed vises den udviklingshæmmede respekt i og med, at der gives plads til den udviklingshæmmedes selvbestemmelse. Tilbageholdenhed er ikke tilbagetrækning, man deserterer ikke fra ansvaret. Man trækker sig ikke helt væk, men ”bliver hjemme hos sig selv”[[136]](#footnote-136) og giver den udviklingshæmmede støtte i at finde frem til egne prioriteter og ønsker, så at et valg kan træffes på den baggrund. Psykolog Tove Svendsen viser, at der er sammenhæng mellem dette at få mulighed for at øve sig i selvbestemmelse og en personlig udvikling af evnen til at tage ansvar og træffe valg. ”At øve selvbestemmelse giver erfaring i selvbestemmelse, så man langsomt bliver mere kvalificeret til afgørende valg.” [[137]](#footnote-137) Tilbageholdenheden er altså et led i en proces, en udvikling, som forstærker den enkeltes selvbestemmelse og dermed øger livskvaliteten. Tilbageholdenhed betyder endvidere, at den, der lancerer et persuasivt design, må afvente eller indhente en invitation. Jeg skal som den, der har intention om at persuasere, huske, at jeg er gæst i brugerens liv, ikke herre – og så må jeg omad indføling og åbenhed for at finde en etisk farbar vej.

|  |
| --- |
| Den etiske vej  Indføling, åbenhed og tilbageholdenhed |
| Det etiske grundlag  Respekt og ansvar |

Fig. 13: Den etiske vej går gennem indføling, åbenhed og tilbageholdenhed på det etiske grundlag respekt og ansvar.

Det etiske dilemma kan ikke elimineres eller ophæves, risikoen for overgreb kan ikke fjernes, men ved at udøve indføling, åbenhed og tilbageholdenhed, kan man være i proces med at finde den rette balance mellem respekt og ansvar og dermed undgå uetisk persuasion.

Indføling, åbenhed og tilbageholdenhed er for mig at se gode veje i forberedelse (inventio) og lancering af et persuasivt design. Sammen med ansvar og respekt, som de udspringer af, danner de grundlag for de etiske grænsesættere i anvendelsen af de persuasive midler, som vi har set beskrevet hos Fogg. En udfoldelse af dette er indholdet i det følgende afsnit.

### 5.2.4 De persuasive redskabers etik

På baggrund af mit tidligere nævnte forbehold over for Foggs kategorisering af den funktionelle triades forskellige typer(afsnit 4.2.1.4), vil jeg tillade mig at anvende det persuasive værktøjs 7 typer (beskrevet i afsnit 4.2.1.1) som overordnede og gældende for hele triaden. De anførte typer vil jeg i det følgende behandle som mulige persuasive redskaber i enhver persuasion og kalder dem herefter de persuasive redskaber. På det ovenfor beskrevne etiske grundlag og styret af vejene i det etiske dilemma vil jeg her komme med et bud på nogle etiske grænsesættere for hver af de 7 redskaber.

Reduction: Dette persuasive redskab vil blive uetisk, dersom det udnyttes på en måde, som forvansker handlingen eller indholdet i designet. Hvis der f.eks. springes nogle vigtige led over på vejen til en beslutning eller handling, så at brugeren med ”ét klik” (fordi det skal være nemt) er et sted, hvor vedkommende ikke ville hen eller ikke vidste, han/hun var på vej hen. Endvidere kan et vanskeligt indhold, som skal gengives i PD, forenkles så meget, at det forvanskes, så det ikke er essensen af indholdet, men et vrangbillede, der gengives.

Tunneling: Når brugeren guides igennem en forud tilrettelagt aktivitet, bliver vedkommende på en måde et tilfangetaget publikum.[[138]](#footnote-138) Dette bliver uetisk, hvis brugeren ikke kan slippe fri, men trænges op i en krog. Vil man guide i PD, må man sikre sig, at den guidede hele tiden kan vælge at gå tilbage eller stoppe op, så det ikke bliver tvang.[[139]](#footnote-139)

Tailoring: Fogg gør opmærksom på det forhold, at blot det af brugeren opleves som tilpasset direkte til den pågældende, vil det have en persuasiv virkning. [[140]](#footnote-140) Hvis man på denne måde snyder brugeren ved at foregive en tilpasning bliver persuasionen uetisk.

Suggestion: En uetisk ”suggestion” er helt åbenlyst en ”suggestion”, der foreslår en uetisk handling eller en handling, som kan skade brugeren. Ligeledes vil det være uetisk, hvis der foreslås en handling, som designeren ikke selv ville persuaseres til at udføre – jf. den gyldne regel i kristen etik og Berdichevsky og Neuenschwanders gyldne regel i persuasion: “The creators of persuasive technology should never persuade a person or persons of something they themselves would not consent to be persuaded to do.”[[141]](#footnote-141) Disse uetiske anvendelser vil jeg samle i ordet “at lokke”, da det har den negative klang af et forslag med et ondt/uetisk sigte.

Self monitoring: Selvkontrol er ikke et hovedsigte med det persuasive design i dette speciales fokus, men kan anvendes som en del af et sådant design – f.eks. som en repetition af designets indhold. Det som her er væsentligt i forhold til etikken (og også for persuasionens virkning) er, at der ikke forekommer væsentlige fejlmeldinger. Man skal kunne stole på målingerne/resultaterne. Med dette er vi inde ved et af de centrale begreber, som retorik og persuasiv teknologi har til fælles: Ethos/troværdighed - talerens ethos og det persuasive designs troværdighed. (Se afsnit 4.2.2.1) Samme etiske krav er også særligt aktuelle, når det gælder simulation (som er beskrevet under kategorien: Det Persuasive Medies 3 typer afsnit 4.2.1.2). Her må det også gælde som etisk krav, at simulationen skal være troværdig, i overensstemmelse med den virkelige verden. At man f.eks. ikke giver babysimulatoren en urealistisk høj frekvens af gråd og sult for at sikre sig, at de unge teenagere eller de voksne udviklingshæmmede (!) bliver afskrækkede.

Surveillance: Overvågning er et stort emne, som jeg ikke vil gå dybere ind i, blot berøre den del, som kan være aktuel i mit emnefelt: At man indlægger i et design, at det overvåger brugerens anvendelse af systemet – f.eks. hvornår, hvor ofte, hvor længe og hvordan. Hvis overvågning skal være etisk ,skal det ske på en måde, som ikke intimiserer brugeren, ikke bliver til overgreb. For det første skal overvågningen være kendt af brugeren (dette giver også den persuasive effekt) [[142]](#footnote-142). For det andet skal overvågningens resultater ikke videregives til flere, end brugeren er indforstået med. For det tredje skal formålet med overvågningen være etisk i orden. Skal overvågningens resultat bruges til at forbedre designet for brugeren, er det etisk i orden, skal det derimod anvendes til at straffe eller hænge brugeren ud, er det uetisk.

Conditioning: Dette middel virker overordnet set i kraft af de psykologiske og sociale faktorer i mellemmenneskeligt samspil, som overføres til computer-menneske interaktionen i PD. Der er tale om at bruge belønning, følelsesudtryk, opmuntringer og sociale aktører som gruppepres og fællesskabsfølelse. Her er mulighed for en meget effektiv persuasion og samtidig risiko for uetisk persuasion, idet man netop med disse midler kan gå dybt ind i brugerens personlige integritet. Jeg er enig med Fogg[[143]](#footnote-143) i, at man ikke skal undlade at bruge disse virkemidler, og at de kan bruges på en etisk forsvarlig måde, men det kræver stor indlevelse og etisk opmærksomhed fra designerens side. Her kan den førnævnte gyldne regel bruges igen: Man skal ikke udsætte brugere for en belønning eller socialt samspil, som man ikke selv ville udsættes for. Man skal heller ikke anvende trusler og dermed skræmme brugerne til at udføre en bestemt handling, for det vil være udtryk for manglende respekt for og en form for udnyttelse af brugeren og dermed en uetisk metode.

Disse etiske overvejelser kan opstilles i skema, som det kan ses i fig. 14. Skemaet skal læses således, at de persuasive redskaber er den etiske anvendelse. Forstået på den måde, at når vi har disse midler, og de viser sig at være adækvate og brugbare midler, bør vi også anvende dem. Når vi ved brug af disse midler kan skabe en persuasion, som kan hjælpe brugeren til f.eks. en ønsket adfærd og et socialt netværk, er vi etisk forpligtede på at bringe dem i anvendelse. Vi må i anvendelsen imidlertid være opmærksom på, at vi ikke passerer de etiske grænsesættere. Det er etisk påkrævet og forsvarligt at anvende de respektive midler, men kun så længe man ikke overskrider den etiske grænse formuleret i de negative udsagn. Altså, jeg bør forenkle, men ikke så meget at jeg forvansker. Jeg bør guide, men ikke så meget at jeg tvinger osv.

|  |  |
| --- | --- |
| De persuasive redskaber | De etiske grænsesættere |
| Reduction – forenkle | Ikke forvanske |
| Tunneling - guide | Ikke tvinge |
| Tailoring - tilpasse | Ikke snyde |
| Suggestion - foreslå | Ikke lokke |
| Surveillance - overvåge | Ikke intimisere |
| Self monitoring - selvkontrol | Ikke fejlmelde |
| Conditioning – opmuntre, belønne | Ikke true eller intimidere |

*Fig. 14 De persuasive midler med deres etiske grænsesættere. Skemaet skal læses således, at det er etisk påkrævet og forsvarligt at anvende de persuasive redskaber, men at det bør ske uden at passere de etiske grænsesættere formuleret i de negative udsagn.*

De etiske grænsesættere i fig. 14 kan anvendes i persuasivt design generelt. Mit særlige fokus – livssynsrelateret persuasion over for udviklingshæmmede voksne – og det etiske grundlag kræver imidlertid en særlig opmærksomhed på grænsesætterne. De udviklingshæmmede voksne vil af indlysende grunde være særligt sårbare over for de persuasive midler. Jeg vil derfor sluttelig formulere en tillægsregel til den gyldne regel for persuasion – at man ikke skal persuasere nogen til noget, man ikke selv vil persuaseres til - nemlig: Man bør ikke persuasere den udviklingshæmmede voksne til noget, man ikke ville persuasere andre voksne til. Man skal med andre ord ikke udnytte sårbarheden og den hæmmede tænkning og vagtsomhed (naiviteten) hos de udviklingshæmmede – da det kan føre til overgreb. Man bør på den anden side heller ikke holde sig helt fra at persuasere udviklingshæmmede voksne til noget, man ville persuasere andre voksne til, desertere fra captologien – da det kan blive omsorgssvigt.

### 5.2.5 Persuasions etik – en model

På baggrund af arbejdet med etikken i dette afsnit kan jeg nu opstille mit bud på en model for persuasions-etik i livssynsrelateret persuasivt design.(Se fig. 15) Den er udarbejdet med mit særlige fokus, men vil for mig at se også kunne anvendes i persuasivt design med andre målgrupper og et andet indhold. Modellen viser, hvorledes respekt og ansvar er fundamentale i arbejdet med persuasivt design og bør være styrende igennem hele designprocessen – fra intentionen til det færdige design, så at brugeren hverken svigtes eller intimiseres. På grundlag af respekt og ansvar over for den kommende bruger må designeren i inventiofasen finde sin etiske vej – mellem omsorgssvigt og overgreb – gennem indføling, åbenhed og tilbageholdenhed over for brugerne. Når de persuasive redskaber er valgt og bringes i anvendelse fører den etiske vej til at fastsætte en grænse for brugen af disse.

|  |  |
| --- | --- |
| De persuasive redskaber | De etiske grænsesættere |
| Reduction – forenkle | Ikke forvanske |
| Tunneling – guide | Ikke tvinge |
| Tailoring – tilpasse | Ikke snyde |
| Suggestion – foreslå | Ikke lokke |
| Surveillance – overvåge | Ikke intimisere |
| Self monitoring – selvkontrol | Ikke fejlmelde |
| Conditioning – opmuntre, belønne | Ikke true eller intimidere |
| Den etiske vej  Indføling, åbenhed og tilbageholdenhed | |
| Det etiske grundlag  Respekt og ansvar | |

Fig. 15: En etisk model for livssynsrelateret persuasivt design over for udviklingshæmmede voksne. På det etiske grundlag – respekt og ansvar – ad den etiske vej – indføling, åbenhed og tilbageholdenhed i forhold til brugere – kan og bør man anvende de persuasive redskaber med en stadig opmærksomhed på den etiske grænse.

# Hoveddel B Empiri

# 6. Empiri – pilotprojekt

Efter i det foregående at have givet teoretisk belæg for min arbejdstese og teoretisk grundlag for at løse min problemformulering vil jeg nu vende mig til mit empiriske materiale. Med dette vil jeg vise systemets anvendelighed - at persuasionen kan fungere i et livssynsrelateret persuasivt design, og hvordan det kan foregå persuasivt og etisk forsvarligt. Jeg vil her først beskrive de tre faser i arbejdet med indsamling af empirien: Udarbejdelse, test og analyse. Som afslutning på empiridelen vil jeg anvende FBM (se afsnit 4.2.3) på systemet for at se, hvordan det kan forbedres og videreudvikles. Med afsæt i teori og empiri vil jeg så i den sidste del af specialet give et bud på en samlet model for livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede voksne.

## 6.1 Udarbejdelse af et testbart persuasivt design

For at præsentere de testbare systemer i mit pilotprojekt, vil jeg her beskrive systemernes indhold og opbygning.

### 6.1.1 Formen - en andagt

Jeg har valgt at udarbejde to andagter for voksne udviklingshæmmede som testbare systemer. En andagt er en meget kendt og anvendt fromhedsøvelse i en kristen kontekst. Ordet andagt kommer af det tyske *andenken,* og meningen med en andagt er, som ordet antyder, at den skal give anledning til at tænke efter, til at fordybe sig. En andagt er ikke en prædiken, den har en helt anden karakter og økologi: Den er kort og dens økologi er ikke nødvendigvis i kirken, men i det mere private rum og foregår enten i fællesskab med andre eller helt privat med den enkelte selv. Der er gennem tiden udarbejdet megen andagtslitteratur, og der kommer stadig nyt. Der er udgivet andagtsbøger for børn, konfirmander, unge, familier, ægtepar og andre særlige målgrupper, men med henblik på min særlige målgruppe er der mig bekendt kun udgivet en enkelt andagtsbog. [[144]](#footnote-144) I sammenhænge, hvor man vil holde andagt med udviklingshæmmede voksne, har man i mangel af bedre grebet til at anvende andagtsbøger skrevet til børn. Det er for mig at se problematisk – både etisk og formidlingsmæssigt. De voksne udviklingshæmmede er ikke børn, selvom de kognitivt set er som børn. Deres erfaringer er voksenerfaringer, deres liv og referenceramme er ganske anderledes end børnenes. Udfordret af dette har jeg gennem mange år arbejdet med andagter for voksne udviklingshæmmede og er optaget af de epokegørende muligheder for udvikling af sådanne, der gives i de nye medier og i den persuasive teknologi. Dette er da også bevæggrunden for, at mine testbare systemer er andagter for voksne udviklingshæmmede.

### 6.1.2 De to testbare systemer

Til brug for testen udarbejdede[[145]](#footnote-145) jeg to andagter (Andagt A og Andagt B) med samme opbygning, men forskelligt indhold. Jeg vil i det følgende beskrive de to systemer under ét, da de jo er ens i intention og arkitektur. Indplaceret i Foggs kategorier er der tale om macrosuasion - hvor persuasion er selve formålet med systemet – og om at systemet anvendes som værktøj, der kan gøre en ønsket handling nemmere at udføre og fastholde. Som vi tidligere har set, er intention og interaktivitet konstituerende elementer i persuasivt design – sine qua non. Der følger derfor nu en beskrivelse af intentionen i mit testbare system og af interaktiviteten, der er indarbejdet i systemet. Dette følges af en nærmere indholdsbeskrivelse med særligt henblik på det multimediale og det persuasive.

#### 6.1.2.1 Intentionen

Intentionen i systemet er at lede voksne udviklingshæmmede igennem en privat andagt og fastholde dem i en daglig andagts-praksis – uafhængigt af andres hjælp/indblanding. Motivationen bag intentionen er med de nye midler i persuasiv teknologi og design at skabe et materiale, som kan være til hjælp for voksne udviklingshæmmede, der ønsker at udøve en religiøs praksis, men ikke kan eller dårligt kan gøre det helt på egen hånd. Min etiske begrundelse er, at alle mennesker – uanset race, køn, handicap – har lige ret til religiøs udfoldelse, at tilgængelige midler bør anvendes, og at der ligger et ansvar på den kristne kirke til at støtte udfoldelsen af denne ret. En vigtig etisk pointe er imidlertid også, at systemet med dets intention kun kan anvendes, såfremt brugeren samtykker med intentionen og ønsker at udfolde sin religiøsitet i netop den beskrevne form. Denne etiske pointe kan være med til at forhindre åndeligt overgreb og skal altså på banen forud for anvendelsen af systemet.

#### 6.1.2.2 Interaktiviteten

Interaktiviteten kommer til udfoldelse i hele systemets opbygning. Der er tale om et system med en ikke-lineær hjul-eger-struktur omgivet af en begyndelse og en afslutning. Brugeren vælger selv, hvilken aktivitet, vedkommende ønsker og kan hele tiden komme tilbage til valgmulighederne. (Se fig.16 nedenfor). Alle dele har fælles tema, så at der er menings-sammenhæng mellem dem. De forskellige dele kan vælges flere gange, og man behøver ikke at vælge alle. Dog med den undtagelse, at afslutningen skal vælges for at gøre andagten færdig.



Fig. 16. Valgmulighederne, hjulegerstrukturen på den centrale valgside i systemet. Lydspor: ”Her kan du vælge hvad du vil. Klik på det, du ønsker.”

Valgmulighederne er markeret med et enkelt symbol-billede, som fungerer som link til de forskellige dele:

 Et ord fra Bibelen

 En bøn og Fadervor

C:\Users\Ellen\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary Internet Files\Content.IE5\5XAITYW3\MCj02902760000[1].wmf Et billede med musik til meditation

C:\Users\Ellen\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary Internet Files\Content.IE5\VE1CB09E\MCj00787610000[1].wmf En salme

C:\Users\Ellen\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary Internet Files\Content.IE5\VE1CB09E\MCj00787170000[1].wmf Link til afslutning på andagten

Begyndelse og afslutning, som ikke er mulige at vælge fra, indeholder i sig selv interaktivitet. Ved begyndelsen (fig. 17) tænder man et virtuelt stearinlys, som man slukker igen ved afslutningen. Afslutningen indeholder to sider: Gennem linket til afslutningen kommer man til velsignelsen (fig. 18), hvorefter man ved et klik på pilen kommer til det tændte lys, som man kan slukke for at markere, at andagten nu er slut (fig. 19).



Fig. 17: Begyndelsen. Lydspor: ”Klik på lyset, så tænder du det.” Ved et klik på lyset, bliver det tændt.



Fig. 18: Velsignelsen. Lydspor identisk med teksten. Pilen er link til sidste del af afslutningen (fig. 19).



Fig. 19: Afslutningen. Lydspor: ”Klik på lyset så slukker du det.” Ved et klik på lyset, bliver det slukket.

#### 6.1.2.3 Multimediale midler

Systemet er multimedialt begrundet i de udviklingshæmmedes kognition og læringsstil (se afsnit 2.6), og det er tilstræbt at følge de multimedieprincipper, som er udfoldet i afsnit 2.5. Der er anvendt lyd og billeder[[146]](#footnote-146). Billeder er både anvendt som et andagtselement, meditationsbilledet, og som redskaber til navigering i systemets struktur. Som meditationsbillede valgte jeg i andagt A et abstrakt billede (fig. 20) og i andagt B et mere konkret billede (fig.21) for at kunne teste mulighederne i brugernes billedforståelse.



Fig.20 Meditationsbillede i andagt A: Kunstner: Helle Noer. Anvendt med tilladelse fra kunstneren. Lydspor: Sang og musik



Fig.21: Meditationsbillede i andagt B. Lydspor: Instrumental musik

Som redskaber i navigeringen har jeg anvendt nogle enkle symbolbilleder:

MCj03971660000[1] Pile frem og tilbage mellem undersider og den centrale valgside.

Højttaler for at få lyd på

På lignende måde er linkene tilkendegivet med enkle symbolbilleder. (Se fig. 16). Når jeg vælger denne anvendelse af symbolbilleder hænger det sammen med informanternes læringsstil, og at de er vant til at arbejde med sådanne symbolbilleder (piktogrammer) i deres hverdag, hvor de f.eks. laver deres dagsplan ved hjælp af forskellige piktogrammer for ”tandbørstning”, ”morgenmad”, ”busturen til arbejde”, ”tøjvask” osv.

Lyd-delen består dels af instrumental musik og sang og dels af oplæsning af de forskellige tekster på siderne. Lyden aktiveres ved et klik på lyd-symbolet. Dette mindsker risikoen for, at der går noget lyd tabt. Informanterne er langsomme i deres opfattelse og har brug for, at der ikke sker for meget på én gang. Tanken er, at både lyd og billeder samt lyd og tekst(ordbilleder for denne målgruppe) skal bruges samtidig, fordi det giver en optimal multimedieformidling jf. multimedieprincippet (afsnit 2.5). For denne særlige målgruppe er brugen af oplæsningen af teksten iøvrigt en nødvendig støtteforanstaltning, da informanterne har mere eller mindre vanskeligt ved at læse. Dermed er det også en del af det persuasive redskab reduction, forenkling. Dette og andre persuasive midler, som er anvendt i systemet, vil jeg beskrive i det følgende afsnit.

#### 6.1.2.4 Persuasive redskaber

Her følger en beskrivelse af de tre persuasive redskaber, som er anvendt i systemerne. Jeg vil senere forholde mig til, hvorledes systemet kan videreudvikles med inddragelse af andre persuasive redskaber (afsnit 6.4).

Reduction: I forhold til at skulle holde en andagt uden det persuasive system er der tale om en stor grad af forenkling. Brugeren skal ikke selv finde et bibelord i en Bibel, en salme i en salmebog, billeder, musik osv. Dette ville være en uoverkommelig opgave for målgruppen. Her bliver det hele leveret i en samlet pakke, og det er lige til at gå til. Forenklingen består endvidere i, at det er meget korte bibeltekster og kendte salmer og bønner. Man kan indvende at salme- og bibeltekster er for vanskeligt tilgængeligt stof for denne målgruppe, og at de derfor burde forenkles. Jeg har imidlertid valgt at bibeholde de autoriserede tekstudgaver, fordi jeg mener, målgruppen kan have deres forståelse af dem – og at den er lige så relevant. Derudover er det jo de tekster, de møder i kirken og i andre sammenhænge. Ved en forenkling af teksterne er der også større risiko for forvanskning og for, at designerens person bliver for styrende. Endelig er der som en del af forenklingen også taget højde for brugernes vanskeligheder med at læse, idet al tekst også læses op.

Tunneling: Som beskrevet under interaktivitet er det muligt at vælge de forskellige dele til og fra. Imidlertid kan indledning eller afslutning ikke fravælges. Ydermere er ”velsignelsen” gjort til en del af afslutningen, uden at bruger er forberedt på dette. Man kunne indvende at dette er en art tvang, men jeg begrunder denne anvendelse af tunneling i, at indledning og afslutning er en nødvendig ramme om andagtssituationen. Rammen er med til at give dette system en særlig karakter i forhold til andre systemer med andet – ikke-religiøst – indhold. Mht. den ”uundgåelige” velsignelse er det mit valg ud fra et teologisk synspunkt, at den er en del af afslutningen[[147]](#footnote-147).

Tailoring: Andagterne er lavet ens for alle brugere – de er skræddersyet til dem som gruppe. Der er valgt salmer og bønner, som jeg ved, gruppen kender. Systemets opbygning muliggør imidlertid, at andagten kan skræddersyes helt individuelt, hvilket jeg siden vil vende tilbage til i afsnit 6.4.

## 6.2 Test

Testen bestod af: En individuel orientering til hver enkelt informant, informantens afprøvning af systemet og et efterfølgende interview på baggrund af interviewguiden. Jeg testede de to forskellige systemer med 3 ugers mellemrum. Når jeg valgte at lave test to gange var det for at kompensere for det lidt lave antal informanter samt for at se, om der kom andre ting frem i anden test, hvor systemet ikke var helt nyt for informanterne.

### 6.2.1 Informanterne

Mine informanter er alle voksne udviklingshæmmede, som bor i samme private bofællesskab i en by i Vestjylland. De er alle personligt troende og er fortrolige med andagtstraditionen. De har i deres nærmiljø mulighed for at gøre religiøse erfaringer og udfolde sig hver på deres måde i de religiøse dimensioner (afsnit 3.2.2). I bofællesskabet er der hver dag en fælles andagt for alle beboere, og der tilbydes støtte til andagt i den enkelte beboers lejlighed. Der er mulighed for at gå i kirke og at deltage i andre kirkelige arrangementer. Informanterne er imidlertid kun repræsentanter for den ene del af min tænkte målgruppe. Systemet er nemlig også tænkt som en hjælp eller guide for voksne udviklingshæmmede, der bor i offentlige bofællesskaber, hvor de ikke har samme muligheder for at udøve og fastholde en andagtsaktivitet, som de ellers kunne have ønske om – og måske har været vant til fra tidligere. Når jeg har testet systemet i de førnævnte rammer er det, fordi jeg her havde en helt uproblematisk adgang[[148]](#footnote-148) og havde en samlet gruppe informanter i stedet for at skulle forsøge at finde enkeltpersoner rundt omkring på mange forskellige bofællesskaber.

Med hensyn til den kognitive del af informanternes profil har jeg fået adgang til de Kuno Beller tests (se afsnit 2.2.2), der er udarbejdet for de fleste af informanterne og vil her komme med enkelte eksempler fra disse for at give et indtryk af informanternes kognitive niveau.

Alle informanterne har en kognitiv alder på omkring 5 – 6 år:

- NN kan læse/skrive enkelte ord, kan tælle til 10, kan anvende computer, er 26 år gammel og har en kognitiv alder på ca.5 år

- NN kan alfabetet og skriver ord, har arbejdet meget med computer, kan tallene fra 1-10, men har ikke megen fornemmelse af penges værdi. God til at bevare koncentration omkring emner, der interesserer NN. Har en meget veludviklet fantasi, som kan virke forstyrrende ind i NNs virkelighedsverden. Har mange ritualer i dagens gøremål. Er 23 år gammel og har en kognitiv alder på ca. 6 år.

- NN kan læse og skrive, men har meget lidt talforståelse. Anvender computer og kommunikerer via telefon og Skype. Har et godt ordforråd, tænker meget konkret og skal have forklaring på abstraktioner og ironi. Meget afhængig af forudsigelighed. Er 25 år og har en kognitiv alder på ca. 6 år.

Jeg har i alt 6 informanter[[149]](#footnote-149), de er alle myndige og har givet deres samtykke til at være med i testen og til at citeres anonymt. Det var desværre ikke muligt at få flere informanter, da jeg kun ville bruge informanter, som i forvejen var fortrolige med at bruge computer - og kun de af dem, som havde et ønske om at være med i testen. Informanterne kan alle udtrykke sig sprogligt om end med vanskeligheder. Der er imidlertid én af informanterne (L), som ikke har så meget sprog, men som til gengæld svarede gennem sin umiddelbare adfærd. Alle informanter har mødt mig tidligere. Dette gav en god indgang, hvor der ikke skulle bruges tid og kræfter på at blive kendt og få tillid, hvilket målgruppen normalt har brug for i mødet med nye mennesker.

### 6.2.1 Interviewguide

Interviewdelen er tilrettelagt ud fra Kvales stadier for interviewundersøgelser[[150]](#footnote-150) og på baggrund af forskning vedrørende interview af udviklingshæmmede. I og med informanternes svage sproglige kompetencer er interviewmaterialet meget enkelt sat op. Formålet med interviewene er at få informanterne til at sige noget om deres oplevelse af det persuasive andagtssystem for at finde frem til, hvorvidt intentionen i systemet kan opnås. Mit fokus er ikke den enkeltes svar, men et samlet indtryk af gruppens oplevelse. Interviewdelen bærer præg af at være en del af et pilotprojekt. Ved et større forskningsprojekt ville der kunne udarbejdes mere omfattende test-materiale (se afsnit 8.2). Jeg mener dog alligevel gennem interviewene at kunne få tilstrækkeligt materiale til at kunne se en tendens vedrørende muligheden for at opfylde intentionen i det persuasive system. Dette vil give mig en pejling på min arbejdstese, så jeg kan bedømme, hvorvidt der skal arbejdes videre med lignende systemer.

Interviewguiden (bilag VI) er bygget op over seks forskningsspørgsmål med tilhørende interviewspørgsmål til informanten[[151]](#footnote-151). Spørgsmålenes indhold er bestemt af væsentlige elementer i persuasion f.eks.: Kairos, reduction, tailoring. Jeg anvender enkle og åbne spørgsmål belært af forskningen på området. Jeg anvender kun i ringe omfang spørgsmål, der kun kan besvares med ja/nej, da samme forskning viser, at udviklingshæmmede vil være tilbøjelige til at svare ja til sådanne spørgsmål.[[152]](#footnote-152) Der spørges altid ind til et ja-, eller nej – svar med et hvorfor.

Interviewene er kun en del af det empiriske materiale, mindst ligeså vigtige er videooptagelserne af informanternes brug af systemet. Disse videoklip (bilag II) vil jeg derfor også inddrage i analysedelen.

### 6.2.2 Afvikling

Testen foregik i informanternes egne lejligheder i bofællesskabet. Til stede ved testen var kun den enkelte informant og jeg. Efter en individuel introduktion blev informanten sat i gang med andagten, videoen blev sat til at optage, og jeg forlod lejligheden, når informanten var godt i gang. Umiddelbart efter afprøvning af andagten interviewede jeg informanten. Interviewene afvikledes i en tilpas formel stil, så at informanten kunne være så afslappet som muligt og dog koncentreret, idet informanten fornemmede, at dette var noget andet end en hyggesnak. Den ene informant, som ikke har så meget sprog, undlod jeg at interviewe ved første test, men ved anden test lavede jeg et videointerview med vedkommende.

Alle interviews blev optaget på lydfiler (bilag III - V) [[153]](#footnote-153) og er senere transskriberet (bilag III - V).

## 6.3 Analyse

Analysen af testmaterialet er delt i to: Anvendelsen af systemet og oplevelsen af systemet. Det første er min iagttagelse af informanternes brug af systemet. Her bruger jeg mine videooptagelser som testmateriale. Det andet er informanternes egne oplevelser af systemet, hvor interviewmaterialet gøres til genstand for analyse. Jeg anvender en kategoriserende analysemetode[[154]](#footnote-154), som fokuserer på bestemte begreber og deres tilstedeværelse i det iagttagede og i informanternes svar. I en samlet vurdering vil jeg sætte fokus på persuasionen, etikken og intentionen i systemet.

### 6.3.1 Anvendelsen af systemet

I denne analyse-del vil jeg anvende 3 begreber som fokuspunkter for analysen af videooptagelserne: Evne/ability (se afsnit 4.2.4.2), indlevelse og styring. Med de 2 første begreber vil jeg vurdere persuasionens muligheder (*hvordan kan persuasionen fungere?*) og med det sidste etikken (*og hvor går den etiske grænse?*).

Evne Generelt set er alle informanter meget hurtige til at opfatte systemets opbygning og navigerer næsten uproblematisk rundt i det. De får ved Andagt A en kort introduktion, og jeg holder mig i nærheden, så jeg kan tilkaldes, hvis de mister kontrollen. Ved andagt B er de helt alene, og jeg kan på videoen se, at det går meget godt. De fanger alle den enkle symbolik fra første test og kan huske den ved anden test. Det er også værd at bemærke, at selv der, hvor systemet driller lidt, finder informanterne selv ud af at få kontrol over det igen.

Indlevelse Ud af de 6 informanter er der kun én (M), som slet ikke lever sig ind i andagterne og en (K), som er lidt ukoncentreret og optaget af at blive færdig. Informant K er interessant. K virker i perioder ukoncentreret (ser på sit ur, flytter på tingene på sit skrivebord), men er til andre tider meget indlevende: Da hun ser billedet af korset siger hun: ”Din stakkels mand”, under salmen beder hun højt en selvformuleret bøn for sin søster, og da hun kommer til velsignelsen, løfter hun armene, som en præst ville gøre det i kirken. Informant K er måske det bedste belæg for, at indlevelse er mulig, idet K på trods af lavt koncentrationsniveau, bliver grebet af andagtens elementer. De øvrige informanter (med undtagelse af M) viser en høj grad af indlevelse hele vejen under andagtsforløbet: Folder hænderne og bøjer hovedet ved bønnen, synger med på salmen og læser med i teksterne, lever sig ind i musikken og kommenterer billederne. En (O) lever sig så meget ind i det, at vedkommende efter at have lyttet til musikken sukker dybt og siger: ”Åh, det var herligt”

Styring De fleste informanter vælger at gennemgå alle delelementer, før de afslutter andagten. Dette skyldes nok både en nysgerrighed over for noget nyt, men også et reelt ønske om at komme hele andagten igennem. Ved anden testrunde er der samme interesse i at komme alle delelementer igennem. Informant M skiller sig igen ud ved i første test kun at vælge tre af 5 muligheder. I anden test vælger M dog alle 5. En informant (P) vælger at gå alle dele igennem 2 gange. Informant L slutter ved første test af, før alle muligheder er prøvet. Da jeg kommer, tilkendegiver L imidlertid[[155]](#footnote-155), at hun mangler noget, og er først tilfreds, da hun får lov at gå tilbage og indhente det manglende og gentage et af de allerede prøvede elementer. Jeg oplever, at hun handler ud fra sit eget behov og ikke ud fra et ydre pres for at komme alt igennem.[[156]](#footnote-156)

Der er eksempler på, at informanter bryder af, før de forholdsvis lange salmer og instrumentalmusikken er færdig, hvilket siger noget om, at de selv styrer forløbet og ikke styres. Det kan være svært alene ud fra videoklippene at fastslå, hvorvidt informanterne føler sig styret af systemet eller selv styrer det. Derfor spørger jeg dem i interviewene, hvem der bestemmer i andagten. Jeg vil nedenfor redegøre for svarene. Umiddelbart ser jeg i videoklippene ingen tegn på, at nogen oplever sig overstyret eller trængt op i en krog.

Der er en tendens til at begynde med de symboler, som er øverst og nederst til venstre – Bibelord og Bøn. Om det har med placeringen eller indholdet at gøre er svært at fastslå på dette spinkle grundlag, men jeg tror begge dele spiller ind.

### 6.3.2 Oplevelsen af systemet

I denne analysedel vil jeg fokusere på informanternes egne oplevelser af systemet. Som grundlag for denne analyse anvender jeg interviewene. Fokuspunkterne i denne del er begreberne: Enkelthed, udbytte, selvbestemmelse. De korresponderer med evne, indlevelse og styring på den måde, at der er tale om samme persuasive og etiske fokus, men nu set fra brugernes synspunkt.

***Enkelthed*** Informanterne har alle haft en oplevelse af, at de kunne navigere i systemet næsten uden problemer. De bruger udtryk som ”sjovt”, ”godt”, ”nemt” og ”det gik godt” om brugen af systemet. Der er tilfredshed med valgmulighederne og nogle har forslag til andre muligheder, som kunne tilføjes systemet uden dog at nævne nye kategorier. Gode sange og musik står højt på forslagslisten til indhold i systemet. En (N) udtrykker, at det er svært at læse ord fra Bibelen, når han selv skal finde dem og siger: ”Det er bedre, når du har fundet det, jeg skal læse”. Dette viser netop betydningen af et af de persuasive redskaber – nemlig reduction(se 6.1.2.4). Sammenstiller man dette med det, der kunne iagttages på videoklippene vedr. evne, ser det ud til, at systemet har en forenklingsgrad, som svarer godt til den evne, informanterne har.

***Udbytte*** For at finde ud af noget om informanternes egen opfattelse af det udbytte, de har fået ved at bruge systemet, har jeg set på de svar, der handler om, hvordan de oplever selve andagtssituationen – også sat i forhold til det, de ”plejer” – og hvad de kan huske derfra. Oplevelsen af denne form for andagt er generelt positiv. Den beskrives med ord som: ”Godt”, ”dejligt”, ”jeg kunne nyde det”, ”sjovt”, ”dejligt at lytte til, det har jeg meget brug for”. Det er svært at få et entydigt billede af, hvorvidt informanterne vil foretrække at holde andagt alene (ved computeren) eller sammen med andre (som de plejer). Der er nogle, som ved første test svarer, at de helst vil være sammen med de andre, men som i anden test svarer modsat. Måske skyldes det, at de ved anden test ved mere om, hvad det indebærer at anvende systemet. Begrundelsen for gerne at ville gøre det alene ved computeren er, at så får man mere ud af det. Ud fra nærværende grundlag vil jeg formode, at mange vil finde det meningsfyldt at bruge computersystemet uden at det dermed vil erstatte deltagelse i fællesandagter, hvor der er tilbud om sådanne.

Informanterne har generelt set svært ved at huske indholdet i andagterne. Som en (N) siger: ”Når man har slukket det hele, kan man ikke huske det.” Med støtte til hukommelsen i form af en kopi af siden med valgmuligheder (fig. 16) kan de dog fortælle noget om indholdet i de enkelte dele. Selvom der altså var en stor grad af indlevelse, er det svært for informanterne at huske indholdet efterfølgende. Dette er en del af deres handicap, og jeg finder, det er vigtigt, at udbyttet ikke vurderes alene ud fra, hvad de kan huske, men netop i sammenhæng med deres indlevelse og egen oplevelse af, at det var ”godt”.

Som ventet er det svært for informanterne at forholde sig til det abstrakte billede i Andagt A (fig.18).

***Selvbestemmelse*** Som nævnt bliver alle informanterne spurgt, hvem der bestemmer over deres anvendelse af systemet. Det falder de fleste svært at svare på spørgsmålet. Svarene falder i to næsten lige store dele: ”Bestemte selv” eller ”En anden bestemte”. I sidste kategori er der flere bud på, hvem der så bestemte: ”Musen”, ”hende damen der”, ”dig” og ”Gud”. Der er ingen indikation af, at nogen i denne gruppe har oplevet det negativt, at en anden bestemte, de har ikke følt sig lokket eller tvunget.

Sammenstilles svarene på spørgsmålet om selvbestemmelse med det, der kan iagttages på videomaterialet vedrørende styring, er der ikke altid samklang. F.eks. er der en informant (N), som virker selvstyrende på videoen, men alligevel udtrykker noget andet i interviewet: ”Hvem bestemte, hvad du skulle vælge? *Det var Ellen* Hvem bestemte, hvad du skulle gøre? *Det er dig, Ellen* Var der ikke noget du selv bestemte? *Nej.*”

Dette bekræfter for mig at se, at den styring, som opleves, ikke opleves som negativ eller intimiserende.

### 6.3.3 Samlet vurdering

For en samlet vurdering af mine persuasive systemer vil jeg her afslutningsvis forholde mig til persuasionen og etikken i systemerne, samt i hvilken grad intentionen vurderes at kunne opnås.

***Persuasionen*** Samlet set kan det konkluderes, at persuasionen fungerer i det testede system. Anvendelsen af det persuasive redskab reduction – forenkling – bevirker, at brugerne kan udføre en handling, som de uden det persuasive system ikke ville kunne udføre på egen hånd. Testen viser, at forenklingen har et niveau, som passer til målgruppen og giver brugerne et meningsfyldt udbytte. Der vil nok efter en tid med brug af systemet være skabt basis hos nogle brugere til at kunne navigere i et mere kompliceret, men stadig enkelt, system. Testen viser i øvrigt, at de forskellige forslag og den uundværlige interaktivitet er med til at skabe en persuaserende oplevelse af selv- eller med-bestemmelse hos brugerne. Det at sidde alene med systemet og selv styre det – uden en personlig formidler – virker positivt på oplevelsen og persuasionen.

***Etikken*** Der er i testmaterialet ikke tegn på, at grænsen for en etisk anvendelse af persuasion overskrides. Informanterne har forud givet deres samtykke til at holde andagt på computeren, altså til intentionens første del[[157]](#footnote-157). Indholdet er forenklet, uden at der dog er tale om en forvanskning af det. (De vigtigste grundelementer i en andagt er med, der er anvendt bibeltekster fra den autoriserede danske bibeloversættelse, og salmeversene er kun reducerede i den ene af andagterne – dog uden at tage meningen ud af salmen.) Jeg har endvidere fokuseret på, hvorvidt den anvendte tunneling var tilstrækkelig fri og åben. Systemets mulighed for at stoppe et delelement og altid at kunne gå tilbage til valgsiden for at vælge et andet element eller vælge at afslutte synes at virke efter den etiske hensigt: At vejlede uden at tvinge nogen. Den tailoring, der er anvendt, mener jeg er fuldt forsvarlig, den er foretaget med netop de pågældende brugere for øje – systemet er ikke blot tilsyneladende tilpasset dem. En overordnet etisk vinkel er også, at jeg har forsøgt at undgå det meget inderlige, personlige præg på bønner og salmer for ikke at træde ind over intimsfæren hos den enkelte. Jeg finder ingen steder i testmaterialet noget, der tyder på, at brugerne har oplevet sig åndeligt intimiserede.

***Intentionen*** i systemet er som nævnt: At lede voksne udviklingshæmmede igennem en privat andagt og fastholde dem i en daglig andagts-praksis – uafhængigt af andres hjælp/indblanding. Jeg finder, at testen klart peger i retning af, at det *kan* lade sig gøre. Dette begrunder jeg i, at der er en udbredt positiv oplevelse i brugen af systemet. Det persuasive design giver brugeren en god og adækvat andagtsoplevelse, hvilket er en opfyldelse af den første del af intentionen og samtidig en forudsætning for opfyldelsen af intentionens anden del – at fastholde i andagtspraksis. Det sandsynliggøres også gennem testen, at udviklingshæmmede voksne[[158]](#footnote-158) kan anvende systemet uafhængigt af andres hjælp, hvilket er en væsentlig del af intentionen og dennes etiske begrundelse – at alle har ret til religiøs udfoldelse, og at adækvate hjælpemidler bør bringes i anvendelse.

Opfyldelse af intentionens anden del – at fastholde i andagtspraksis – kan være svær at påvise ud fra testen, da den ikke strækker sig over tid. Forudsætningerne synes at være til stede, men opfyldelsen kan ikke påvises uden ydereligere test. Imidlertid vil intentionens anden del formodentlig kunne bringes nærmere en opfyldelse ved at inddrage andre persuasive værktøjer – f.eks. triggers, som Fogg arbejder med i sin FBM[[159]](#footnote-159). Jeg vil derfor runde specialets empiridel af med at anvende FBM på mine persuasive systemer for at se, hvorledes persuasionen kan styrkes.

## 6.4 Systemet i FBM

Fogg foreslår, at man anvender hans FBM til at ” see new potentials for persuading users”.[[160]](#footnote-160)Det vil jeg forsøge i det følgende. Jeg vil vurdere, hvorledes persuasionen i mit testbare system kan styrkes gennem fokus på: Motivation, evne og udløsere (motivation, ability and triggers) .

***Motivationen*** ville jeg kunne styrke ved bl.a. at udnytte det persuasive redskab tailoring i langt højere grad, end det er tilfældet i pilotprojektet. I det testede system har jeg lavet en tailoring til en samlet gruppe, men systemet muliggør en meget mere individuel tailoring. Hver bruger kan få sin helt egen andagt udarbejdet specielt til vedkommende. Det er muligt at inddrage brugeren og tage hensyn til vedkommendes ønsker: Musikstil, yndlingssalmer, yndlingsbilleder etc. – samt behov: Særlige aktuelle personlige udfordringer som f.eks. sorg efter tab af en nærtstående person. Det vil være nødvendigt at følge vedkommendes udvikling, så at tilpasningen er ægte[[161]](#footnote-161) og relevant. Jeg tror, en sådan individuel tailoring vil kunne højne oplevelsen af selvbestemmelse og ejerskab, hvilket også vil virke motiverende og persuaserende. En anden motiverende faktor kunne være opbyggelse af et netværk af brugere, hvor nogle af de sociale midler blev taget i anvendelse: At man har en oplevelse af, at man er sammen med andre om at anvende systemet. At man forpligter hinanden på at fastholde aktiviteten. (Jf. Connectivity 4.2.2.3 , Den sociale aktørs typer 4.2.3.1). Der er her brug for et skarpt fokus på den etiske grænse, så det ikke bliver til tvang og intimidering.

***Evne***. Igennem ovenstående analyse er det vist, hvorledes systemet har en grad af forenkling, som passer til målgruppens forenklingsprofil – deres kognitive og motoriske evner, rutine med PC samt den tid, de magter at bruge på systemet – det som Fogg kalder: ”Brain cycles, Physical effort, Routine and Time”. I et videre arbejde med systemet skal man være opmærksom på at bevare denne grad af forenkling og kan styrke den ved en stadig individuel tilpasning til den enkeltes evne – forenklingsprofil. Man skal ikke opfatte brugerens forenklingsprofil som statisk. Videreudvikles systemet, vil endnu et element på ”evne-koordinaten” blive aktuelt, nemlig det økonomiske (”money”). Prisen for at anskaffe sig systemet må ligge inden for det, som målgruppen vil opfatte som rimeligt/overkommeligt.

***Udløsere***. I testen har jeg en meget motiveret gruppe informanter og et testbart system, som er målrettet til dem. Jeg er kommet og har sat dem i gang på aftalte dage. Der har derfor ikke været anvendt anden form for udløser. Ved en videreudvikling af systemet vil det imidlertid kunne styrke persuasionen og intentionen, hvis der indarbejdes udløsere i systemet. Dette kunne f.eks. ske ved at der sendes en sms, når det er tid til den daglige andagt. Dette bør ske på et i forvejen aftalt tidspunkt, så det passer ind i den enkelte brugers dagrytme. Det er vigtigt, at udløseren rammer kairos, ellers vil den blot skabe forvirring og være spildt. Denne målgruppe er på en særlig måde afhængig af forudsigelighed og planlægning af dagens aktiviteter. Ved på denne måde at anvende de muligheder, vi har i mobilteknologi, kan persuasionen styrkes væsentligt – som omtalt i afsnit 4.2.2.2.

# Hoveddel C Den opnåede erkendelse

# 7. Livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede voksne

Efter at have gennemarbejdet både det teoretiske og det empiriske materiale, som ligger til grund for dette speciale, vil jeg nu forsøge at udfolde, hvad det har givet af ny erkendelse i forhold til min problemformulering. Jeg vil gøre det ved at komme med et bud på nogle pejlingsprincipper for livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede voksne samt en samlende model for etisk persuasion.

## 7.1 Pejlingsprincipper for persuasion og etik

Jeg har valgt at formulere fire principper ud fra fire væsentlige elementer i arbejdet med persuasivt design: Målgruppe, intention, indhold og redskaber. Ved at fokusere på disse fire elementer med både persuasivt og etisk perspektiv, mener jeg, at man kan udarbejde livssynsrelaterede persuasive design, som både er persuasivt virkningsfulde og etisk forsvarlige.

### **7.1.1 Målgruppeprincippet – princippet om motivation og forenkling.**

Når man skal udarbejde et persuasivt design, er det nødvendigt, at man har fokus på den konkrete målgruppe for systemet, så man kender gruppens motivationsgrad og forenklingsprofil. Her kan FBM (4.2.4) give nogle brugbare fokuspunkter. Man må vurdere, hvad der kan motivere målgruppen til at bruge systemet, og hvad der kan fastholde i den intenderede adfærd. Selve det at motivere til at bruge systemet ligger ikke så meget i designeres hænder, men mere hos den enkelte bruger og dennes behov og ønsker. Som jeg tidligere har nævnt er håb, glæde, nysgerrighed og religiøst behov motiverende faktorer for specialets målgruppe i relation til livssynsrelateret persuasivt design. (4.2.4.1) Designeren kan imidlertid arbejde med motiverende faktorer til at fastholde i brugen af systemet: At systemet er relevant, spændende og i stand til at dække et behov. Derudover skal det være *tilpas* enkelt – ikke for vanskeligt og ikke for enkelt.

Man må altså også se på målgruppens evner bredt forstået – deres forenklingsprofil: Hvilken læringsstil har de? Hvordan vil de kunne navigere i et HCIsystem? Hvordan er deres forhold til indholdet i det persuasive system? osv. Man kan udarbejde en test ud fra de forenklings-faktorer (se 4.2.4.2 og fig.10), Fogg arbejder med i sin FBM, tilføjet endnu en faktor, nemlig ”forkundskab” (brugernes forhold til indholdet i det persuasive system). Denne faktor har Fogg ikke med jf. hans manglende fokus på indholdet (afsnit 4.3), men jeg finder den vigtig i denne sammenhæng. Graden af forkundskab har nemlig stor betydning for, hvordan målgruppen er i stand til at forholde sig til indholdet, og hvordan indholdet skal forenkles. Gennem en sådan test vil man få et billede af gruppens eller den enkelte brugers forenklings-profil. Når man kender brugerens stærke og svage områder i forhold til systemet og dets indhold, må man arbejde med at finde ud af, hvordan de stærke sider kan bruges, og hvordan der kan kompenseres for de svage sider. (Jf. redskabsprincippet). Denne form for brugertilpasning (tailoring) kan have to lag: Et generelt lag, hvor man tilpasser en skabelon til en gruppe (her: udviklingshæmmede voksne) og et individuelt lag, hvor man tilpasser indholdet i skabelonen til den enkelte. Jo mere individuelt, systemet kan blive, jo større persuasion.

### **7.1.2 Intentionsprincippet – princippet om respekt og ansvar**

Intentionen i et persuasivt system må fastlægges i respekt og ansvar over for brugeren og dennes ønsker, behov og værdier.

Intentionen er helt afgørende i det persuasive design – den konstituerer persuasionen, og den styrer brugeren et bestemt sted hen. Derfor er det vigtigt at udforske intentionen – hvad er den, hvor kommer den fra, hvad fører den til? Hvem formulerer intentionen, som designeren lægger ind i systemet? Er det designeren selv, er det den kommende bruger eller nogle helt andre? Idet jeg udelukker, at intentionen kan have et uetisk eller ulovligt sigte, mener jeg, at intentionen må fastlægges i respekt og ansvar over for brugeren og dennes ønsker, behov og værdier. Brugeren må samtykke med intentionen – det er både persuasivt og etisk.[[162]](#footnote-162) Med fokus på dette samtykke, kan man mindske risikoen for åndeligt overgreb. Man kan prøve intentionen på den gyldne regel for persuasion med udviklingshæmmede som brugere, som jeg tidligere (5.2.4) har formuleret: Man bør ikke persuasere (=have en intention med) den udviklingshæmmede voksne til noget, man ikke ville persuasere andre voksne til. I tilfælde, hvor intentionen er at standse en asocial eller usund adfærd, kan det dog være, brugeren ikke selv som udgangspunkt deler intentionen, men intentionen alligevel kan forsvares ud fra respekt og ansvar for brugerens nærmeste og brugerens eget ve og vel.

### 7.1.3 Indholdsprincippet – princippet om kendskab og loyalitet

Designeren må kende til og være loyal over for indholdet i det persuasive design. Det betyder, at man må sætte sig grundigt ind i indholdet, evt. konsultere fagfolk, så man kan gengive indholdet korrekt. Når designeren forenkler indholdet af hensyn til målgruppens føromtalte forenklingsprofil, må det gøres på en måde, så indholdet ikke forvanskes derved. Designeren må også være opmærksom på, at systemet som helhed eller i del-elementer ikke krænker indholdets iboende værdier. I kraft af dette princip vil en kristen designer kunne udarbejde et livssynsrelateret persuasivt system for en muslimsk bruger, som ønsker hjælp til f.eks. at bede de daglige bønner.

### **7.1.4 Redskabsprincippet – princippet om det rette valg og den rette brug**

Ud fra kendskab til målgruppe, intention og indhold må man vælge adækvate redskaber og bruge dem persuasivt og etisk forsvarligt.

Når man gennem de øvrige principper er blevet fokuseret på målgruppen, intentionen og indholdet kan man derefter vælge sine persuasive redskaber. Man må sætte sig ind i, hvilke redskaber, der er til rådighed og derefter vælge de redskaber, der bedst kan anvendes af målgruppen, passe til indholdet og virke med til at opfylde intentionen. Redsskabsprincippet gælder ikke kun valg af de bedste redskaber, men også en persuasiv og etisk forsvarlig brug af de valgte redskaber. Persuasiv forsvarlig er den brug, der giver bedst persuasion og etisk forsvarlig er den brug, som ikke overskrider de etiske grænser, som er anført i mit bud på en model for persuasions-etik [[163]](#footnote-163).

## 7.2 Et bud på en EP model

På baggrund af de modeller, jeg har redegjort for i dette speciale med henblik på persuasionens redskaber og etik – PDmodellen (fig.9), FBM (fig.10) og etikmodellen (fig. 15) samt de principper, jeg har formuleret i 7.1 – kan jeg nu opstille mit bud på en samlet model for etisk persuasion: EPmodellen (fig.22). Modellen har som grundlæggende præmis, at det *kan* lade sig gøre at udarbejde livssynsrelateret persuasivt design (min arbejdstese), og den viser en vej til at udarbejde et etisk persuasivt design. Med etisk persuasion mener jeg en persuasion, som er både persuasiv effektiv og etisk forsvarlig – som anvender adækvate persuasive redskaber og gør det på en etisk forsvarlig måde. Respekt og ansvar er grundlag for hele modellen ikke kun for dens etiske del. En udøvelse af respekt og ansvar for brugeren inkluderer nemlig, at man vælger at bruge de redskaber, der er tilgængelige i persuasionen - ikke blot at man bruger dem etisk forsvarligt. Ved at anvende pejlingsprincipperne med en etisk bevidsthed (indføling, åbenhed og tilbageholdenhed overfor brugerne) kan designeren udvælge de relevante persuasive redskaber og bringe dem i anvendelse med opmærksomhed på de etiske grænsesættere for anvendelsen. De tværgående pile i modellen illustrerer denne gennemtrængende etiske bevidsthed i hele processen – at der igennem hele inventiofasen må være et etisk fokus.

|  |  |
| --- | --- |
| Etisk Persuasion | |
| Persuasive redskaber | Etiske grænsesættere |
| Målgruppe, intention, indhold | Indføling, åbenhed og tilbageholdenhed |
| Respekt og ansvar | |

# 

Fig.22: EPmodel – en model for etisk persuasion. I denne model har jeg integreret PDmodellen (fig. 9), FBM (fig.10) den etiske model (fig.15) samt pejlingsprincipperne fra afsnit 7.1. Den samlede model er mit bud på en etisk persuasion. Respekt og ansvar er grundlæggende for al persuasion – for dens udspring og dens anvendelse. Ved at anvende pejlingsprincipperne med en etisk bevidsthed (indføling, åbenhed og tilbageholdenhed overfor brugerne) kan designeren udvælge de relevante persuasive redskaber og bringe dem i anvendelse med opmærksomhed på de etiske grænsesættere for anvendelsen. De tværgående pile illustrerer denne gennemtrængende etiske bevidsthed gennem hele processen.

# 8. Konklusion og udblik

Drevet af en undren og nysgerrighed – i forhold til muligheden for at skabe persuasivt og etisk forsvarligt livssynsrelateret design for udviklingshæmmede voksne – og på basis af min arbejdstese – at det kan lade sig gøre at anvende PD i livssynsrelateret sammenhæng – har jeg gennem specialets teori og empiri arbejdet mig frem til en model for etisk persuasion.

## 8.1 Konklusion

Mit projekt har givet mig basis for at konkludere

- at det manglende led hos Fogg – fokus på indhold i PD – kan og bør behandles og drøftes, og at indholdet i PD kan være livssynsrelateret. Et livssynsrelateret indhold giver nogle særlige udfordringer til designeren både persuasivt og etisk, men det har også implicit nogle brugbare input til en etisk persuasion. Det kan blive til omsorgssvigt, hvis ikke man vil arbejde med livssynsrelateret indhold i PD for udviklingshæmmede. Når midlerne er der, og de kan anvendes forsvarligt (brugerne samtykker i intentionen og der er tale om etisk persuasion), bør de også udnyttes.

– at persuasionen i en vejledning i livssynsrelateret adfærd for udviklingshæmmede voksne kan fungere. Der kan med enkle midler skabes en høj grad af indlevelse og god oplevelse, som er adækvat for (andagts-)aktiviteten. Dette giver grund til at formode, at også intentionen om gennem PDsystemet at fastholde brugerne i en bestemt praksis kan opfyldes.

– at livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede kan være både persuasivt effektiv og etisk forsvarlig. Der er i testen ingen tegn på uetisk persuasion eller åndeligt overgreb. Jeg har beskrevet det etiske dilemma mellem omsorgssvigt og overgreb og fundet en farbar vej gennem dilemmaet. Når der fra brugers side er samtykke til intentionen og PD systemet er designet ved brug af EPmodellen finder jeg, at risikoen for åndeligt overgreb er elimineret. For at opnå en effektiv persuasion må man arbejde med målgruppe, intention og indhold og på baggrund heraf foretage en vurdering af mulige persuasive redskaber og et valg af de mest adækvate. Et etisk forsvarligt system opnås ved, at man gennem hele processen anvender en etisk tilgang.

Denne nye erkendelse har jeg forsøgt at beskrive i min etiske model og mine pejlingsprincipper, som er samlet i EPmodellen – en model for etisk persuasion. Jeg anvender begrebet etisk persuasion for at understrege modellens særlige pointe: At etikken er en ledetråd gennem hele inventiofasen i arbejdet med et persuasivt design – ikke blot en afsluttende øvelse for særligt interesserede. Modellen er udarbejdet i en bestemt livssynsrelateret kontekst, men jeg mener, den har så generel karakter, at den vil kunne finde anvendelse meget bredt i udarbejdelse af persuasivt design.

## 8.2 Udblik

Jeg har i mit specialeprojekt haft et snævert fokus – både med henblik på målgruppe og indhold, men har dog arbejdet mig frem til en model, som også kan anvendes i en bredere kontekst. Derudover har specialearbejdet også givet mig en bredere inspiration til både udvikling af nye persuasive systemer med andet indhold for samme målgruppe samt videreudvikling af mit allerede testede system.

Med PD er det – som vi har set – muligt at kompensere for målgruppens svagheder: Begrænsede muligheder for at gøre erfaringer, begrænsede muligheder for sociale relationer samt svaghed i sproglige og kognitive færdigheder. Jeg kunne forestille mig, at man kunne anvende virtuelle miljøer og ”Baby think it over”[[164]](#footnote-164) for at hjælpe udviklingshæmmede voksne med at gøre erfaringer, som passer til deres måde at forstå og rationere på, og dermed give dem bedre grundlag for at tage egne beslutninger. De mange muligheder for sociale værktøjer kunne udnyttes i forskellige netværk og virtuelle systemer. Udviklingshæmmede er ofte meget bundet til deres fysiske sted, men kan via computernetværk hjælpes til at skabe og opretholde sociale relationer med andre. Der kunne udvikles PD-systemer, som kan hjælpe udviklingshæmmede med at øve sig i en ønskelig social adfærd (hvordan man agerer i selskab med andre, hvordan man agerer i en butik, i en buskø etc.) uafhængigt af deres sproglige vanskeligheder. Gennem forbundethed med andre ligesindede vil den persuasive effekt i sådanne systemer kunne styrkes ydereligere.

Som videreudvikling af mit testbare system kunne jeg tænke mig at arbejde med at lave en påmindelse via mobiltelefon og endvidere et netværk for brugerne, så man kan skabe en persuaserende oplevelse af fællesskab om det at anvende systemet dagligt. Endvidere ville der kunne laves en hjemmeside, hvorfra man kan udarbejde særligt skræddersyede systemer. Jeg ser også muligheder for at remediere andagtssystemerne til mobiltelefon (smartphone) og forestiller mig, at jeg dermed kan øge persuasionen ved at samle både påmindelse og PDsystem i samme medie. Det vil i et sådant system være helt afgørende at kende brugers daglige rutiner og sammen med vedkommende planlægge, hvornår den daglige andagt skal komme, så man rammer kairos. Kairos kunne oplagt være en af dagens mange tidslommer – ”empty gaps in schedules”.

Disse tanker om udvikling af nyt og videreudvikling af mit system vil jeg samle i en idé om at arbejde med livssynsrelaterede elementer til ”Hands”. ”Hands” er et EU projekt og står for: Helping Autism-diagnosed teenagers Navigating and Developing Socially. Aalborg Universitet er med i projektet, og man kan læse om det på hjemmesiden: http://www.hands-project.eu/. Systemet indebærer, at bruger har en smartphone, som kan fyldes med det indhold, som er relevant for den enkelte bruger (tailoring). Denne tilpasning foregår via en hjemmeside, hvor bruger og dennes vejleder sammen kan planlægge indholdet. Ved at anvende EPmodellen ville det være muligt at udvikle livssynsrelaterede Hands-elementer, som er både persuasive effektive og etisk forsvarlige. Det kunne f.eks. være en hjælp til at holde andagt, en guide til Bibelen, en guide til gudstjeneste, en guide til etisk adfærd (bestemt af brugers særlige behov) over for andre, en samling af salmer og billeder etc.

En test af sådanne nye produkter kunne også foregå vha. interviews, men det ville være ønskeligt at udvide testen med andre testmetoder. I og med at informanterne er svage sprogligt, kunne det være befordrende for bedre testmateriale at anvende logfiler og eyetracking[[165]](#footnote-165) i systemerne. [[166]](#footnote-166) Disse metoder vil kunne fortælle mere objektivt om, hvordan PDsystemet bliver brugt. Jeg mener, disse testformer vil kunne anvendes etisk forsvarligt også over for denne særlige målgruppe. De kan have vanskeligt ved at forholde sig til og forstå konsekvensen af testmetoderne, men med en åben kommunikation, en empatisk tilgang samt en fortrolig anvendelse af testresultaterne vil jeg mene, man er på etisk grund.[[167]](#footnote-167) Ved en fremtidig test vil jeg også samle en kontrolgruppe, som foretager samme aktivitet (f.eks. en daglig andagt), men uden anvendelse af et persuasivt system. Dette vil give mig mulighed for at lave sammenlignende test og se, hvordan det går uden brug af PD. Jeg finder det væsentligt for det videre arbejde med livsynsrelateret PD at kunne synliggøre, hvilken forskel det gør, at der anvendes PD.

I arbejdet med livssynsrelateret persuasivt design for udviklingshæmmede voksne er der altså for mig at se mange adækvate redskaber og spændende udviklingsmuligheder. Jeg har ønsket med dette speciale at dygtiggøre mig til arbejdet med disse muligheder, som jeg synes bør udnyttes i respekt og ansvar over for målgruppen – de udviklingshæmmede. PD bør imidlertid anvendes som et supplement til og ikke som en erstatning for personlig kommunikation og ikke-virtuelt socialt fællesskab, så vi ikke i anvendelsen af de mange gode og adækvate PD-redskaber kommer til ydereligere at marginalisere en i forvejen socialt stigmatiseret gruppe.

# 9. Litteratur

*Annison, John*

Annison, John: Counted but rarely consulted: The involvement of people who have an

intellectual disability as research respondents.

Institute of Disability Studies, Deakin University

*Berdichevsky og Neuenschwander 1999*

Berdichevsky, D. and Neuenschwander, E.: Toward an Ethics of Persuasive Technology. Communication on the ACM May 1999/Vol.42, no.5

*Evenshaug og Hallen 1981*

Evenshaug, Oddbjørg og Hallen, Dag: Barne - og ungdomspsykologi Gyldendal Norsk Forlag 1981

*Evenshaug og Hallen 1983*

Evenshaug, Oddbjørg og Hallen, Dag: Barnet og religionen LutherForlag 1983

*Fafner 1977*

Fafner, Jørgen Retorik. Klassisk og moderne Akademisk forlag 1977

*Fogg 2003*

Fogg, B.J: Persuasive Technology. Using Computers to Change What We Think and Do. Morgan Kaufmann 2003

*Fogg 2009(1)*

Fogg, B.J.: A Behavior Model for Persuasive Design. Lokaliseret på [www.bjfogg.com/fbm.html](http://www.bjfogg.com/fbm.html) 8.okt.2009

*Fogg 2009(2)*

Fogg, B.J.: The Behavior Grid: 35 Ways Behavior Can Change Lokaliseret på [www.bjfogg.com/fbg.html](http://www.bjfogg.com/fbg.html) 8.okt.2009

*Fogg 2009(3)*

Fogg, B.J.: Creating Persuasive Technologies: An Eight-Step Design Process. Lokaliseret på [www.bjfogg.com/design.html](http://www.bjfogg.com/design.html) 8.okt.2009

*Gardner 2003*

Gardner, Julia: Persuasive design – design, der overtaler brugeren til mere. Lokaliseret på <http://design.emu.dk/artik/03/12-persuasive.html> d. 29/1 2009

*Gyori m.fl. 2008*

Gyori, Miklos m.fl.

Report on test methodology and research protocols. Lokaliseret på: http://hands-project.eu/uploads/docs/HANDS\_D2.1.1\_ELTE\_R\_PU\_2008-12-16.pdf 1.december 2009

*Hofman Hansen 2005*

Hansen, Jens Hofman: Motiverende design, speciale i informationsvidenskab, Ålborg 2005.

*Hansen 1998*

Hansen, Tia mfl.: Kognitionspsykologi - en introduktion. Unge Pædagoger 1998

*Hasle 2006*

Hasle, Per: Informationsarkitektur I retorisk perspektiv, DF Revy nr. 2, februar 2006

*Iversen og Pertou 2008*

Iversen, S.D og Pertou, M.E: Categorization as Persuasion: Considering the Nature of the Mind. Springer Verlag 2008

*Jensen 1998*

Jens F. Jensen (red.) Multimedier, hypermedier, interaktive medier. FISK-serien 3 (Aalborg: Forfatteren og Aalborg Universitetsforlag, 1998)

*Jørgensen 2005*

Jørgensen, Maria Lincke : Nyt HerBor projekt skal skabe venskaber. Nyhedsbrev 8.november 2005 lokaliseret på [http://www.kc-hil.dk/nyt/nyhedsbrevearkiv/nyhedsbreve2005/nyhedsbrev 8november](http://www.kc-hil.dk/nyt/nyhedsbrevearkiv/nyhedsbreve2005/nyhedsbrev%208november%2010.september)  10. september 2009 .

*Knudsen 2006*

Knudsen, Trine Reuppuert: Kognitiv udvikling og sociale kompetencer. Lokaliseret på <http://www.euromind.com/admin/templates/showarticle.asp?articleid=137&zoneid=6> 9.juni 2009

*Kvale 2000*

Kvale, Steinar: Interview. Hans Reitzels forlag 2000

*Løgstrup 1983*

Løgstrup, K.E. Den etiske fordring, Gyldendal 1983

*Mayer og Moreno 2000*

Mayer, Richard E. (University of New Mexico) og Moreno, Roxana (University of California Santa Barbara):A Learner-Centered Approach to Multimedia Explanations: Deriving Instructional Design Principles from Cognitive Theory. imej.wfu.edu/articles2000/2/05/index.asp

*Mikkelsen 2009*

Mikkelsen, Ellen Hessellund: Formidling af livssyn som informationssystem. En klargøring af relevante begreber og analyse og vurdering af et informationssystem. (Opgave i informationsarkitektur januar 2009, Aalborg universitet)

*Niekerk 1995*

Niekerk, Kirsten Buur: Himmeriget er deres i En glemt dimension – udviklingshæmmedes religiøsitet, Religionspædagogisk center 1995

*Pedersen, C.H. 2007*

Pedersen, Carsten H. : Påvirkning med respect. Skoleliv fra intimisering til desertering, Gyldendal 2007

*Pedersen, K 2002*

Pedersen, Kurt: Udviklingshæmmedes religiøsitet. En undersøgelse af pædagogers religiøsitet og konsekvenserne for de udviklingshæmmede.

Opgave skrevet ved den sociale diplomuddannelse. 2001-2002

*Reynolds*

Reynolds, Garr: Presentation Zen. How to Design and Deliver Like a Pro www.garrreynolds.com/Presentation/pdf/presentation\_tips.pdf

*Powers 2007*

Powers, Penny Persuasion and coersion: A critical Review of Philosophical and Empirical Approaches. HEC forum 2007 19 (2): 125 -143 Springer 2007

*Schärfe 2008*

Schärfe , Henrik : D4.1.1 REPORT ON TEST METHODOLOGY Lokaliseret på

<http://hands-project.eu/uploads/docs/HANDS_D4%201%201_AAU_R_PU_2008-12-22.pdf> d. 17.11.2009

*Svendsen 2004*

Svendsen ,Tove Udviklende dialoger s.14 -20 i VIPU viden nr. 4 2004

*Svendsen 2005*

Svendsen, Tove Selvbestemmelse udvikler selv’et og identiteten s.10-15 i VIPU viden nr.2 2005

*Sørensen 2004*

Sørensen, Peter Westergaard: Fra rejseleder til stifinder – etik og værdier i arbejdet med udviklingshæmmede Forlaget Udvikling 2004

*Torgauten 2006*

Torgauten, Tor Ivar Sammen skal vi bygge menighet. Når mennesker med utviklingshemming bliver kirkens veiledere. Verbum 2006

*Tuovinen 2000*

Tuovinen, Juhani E. “Cognition research and Educational Multimedia”. Seminar paper at Centre for Learning and Teaching Support, Monash University, Australia. Lokaliseret på http://www.gscit.monash.edu.au/seminar/2000/juhani.pdf 6.januar 2004

*Øhrstrøm 2003*

Øhrstrøm, Peter: Anvendt etik i IT-etiske temaer s.21-41 red. af Peter Øhrstrøm, Syddansk Universitet 2003

# 10. Oversigt over anvendte figurer

Fig. 1: Begrebshieraki for specialet

Fig. 2: Kyléns niveauer sat sammen med Piagets stadier

Fig. 3: Riding og Rayners enkle model

Fig. 4: Riding og Rayners udvidede model

Fig. 5: Børns læringspræferencer iflg. VARK

Fig. 6: Statistik fra [www.vark.learn.com](http://www.vark.learn.com)

Fig.7: Foggs funktionelle triade

Fig.8: Triadens forskellige persuasive midler

Fig. 9: PDmodel: Faktorerne for en god persuasion.

Fig.10: Foggs Behavior Model

Fig. 11: Foggs etik-figur.

Fig. 12: Det etiske grundlag

Fig. 13: Den etiske vej på det etiske grundlag

Fig. 14: De persuasive midler med deres etiske grænsesættere

Fig. 15: En etisk model for livssynsrelateret persuasivt design over for udviklingshæmmede voksne

Fig. 16.: Valgmulighederne, hjulegerstrukturen på den centrale valgside i systemet.

Fig. 17: Begyndelsen

Fig. 18: Velsignelsen.

Fig. 19: Afslutningen.

Fig.20: Meditationsbillede i andagt A

Fig.21: Meditationsbillede i andagt B.

Fig.22: EPmodel – en model for etisk persuasion

# 11. Bilagsliste

Bilag I: CD A med Andagt A

Bilag II: CD B med Andagt B

Bilag III: DVD A med Video fra test af Andagt A samt interviews i lyd og tekst efter test af Andagt A

Bilag IV: DVD B 1 med Video fra test af Andagt B samt interviews i lyd og tekst efter test af Andagt B (informanterne K, L og P)

Bilag V: DVD B 2 med Video fra test af Andagt B samt interviews i lyd og tekst efter test af Andagt B (informanterne M, N og O)

Bilag VI: Interviewguiden

1. Udviklingshæmmede er også det udtryk, de udviklingshæmmede selv ønsker, man bruger i flg. LEVs hjemmeside lev.dk [↑](#footnote-ref-1)
2. Lov om Social Service § 92 [↑](#footnote-ref-2)
3. “Convention on the Rights of Persons with Disabilities.” www.un.org/disabilities/convention/conventionfull.shtml [↑](#footnote-ref-3)
4. Denne angst for indoktrineringsanklagen er sandsynligvis blevet forstærket i den senere tid med debatten om Fadervor i skolen rejst af bl.a. Humanistisk Samfund. [↑](#footnote-ref-4)
5. Pedersen 2002 s. 37 [↑](#footnote-ref-5)
6. Tia Hansen m.fl. 1998 p 81 [↑](#footnote-ref-6)
7. Stadieteorien beskrives med baggrund i Tia Hansen m.fl. 1998 og Evenshaug og Hallen 1983 og 1984 [↑](#footnote-ref-7)
8. Beskrevet i bogen: “The Interpersonal World of the Infant: A View from Psychoanalysis and Developmental Psychology.” Udgivet i 1985, på dansk i 1991. [↑](#footnote-ref-8)
9. s.103 i Hansen, Tia mfl. 1998 [↑](#footnote-ref-9)
10. Strømme 2003 Hassel og Johansson 2007 [↑](#footnote-ref-10)
11. Freltofte og Pedersen 1994 s. 265 [↑](#footnote-ref-11)
12. Svendsen, Tove [↑](#footnote-ref-12)
13. Pedersen, Jette Flindt 2007 s.39 [↑](#footnote-ref-13)
14. Riding and Rayner 1998 s. 14 [↑](#footnote-ref-14)
15. Riding Rayner 1998 s. 99 [↑](#footnote-ref-15)
16. Riding and Rayner 1998 s. 156 [↑](#footnote-ref-16)
17. Riding and Rayner s.119 fig 6.1 [↑](#footnote-ref-17)
18. Riding and Rayner 1998 s. 11 [↑](#footnote-ref-18)
19. Riding and Rayner 1998 s.108 [↑](#footnote-ref-19)
20. www.vark-learning.com [↑](#footnote-ref-20)
21. Riding og Rayner taler om læringsstrategi, som er den strategi, vi vælger for at løse givne læringsopgaver. [↑](#footnote-ref-21)
22. Udviklingshæmmede voksne er ikke børn, men deres kognitive udvikling er forsinket og mange er derfor rent kognitivt på samme niveau som yngre børn. [↑](#footnote-ref-22)
23. www.vark-learning.com/english/page.asp?p=whatsnew [↑](#footnote-ref-23)
24. Knudsen 2006 s.1 [↑](#footnote-ref-24)
25. Omtalt i Mikkelsen 2009 [↑](#footnote-ref-25)
26. Jensen, Jens 1998 . s. 22. [↑](#footnote-ref-26)
27. Udarbejdet af Richard Mayer og Roxana Moreno på baggrund af deres og andres forskning blandt studerende. Mayer and Moreno 1998 [↑](#footnote-ref-27)
28. En tendens, vi har set igennem hele dette afsnit om kognition. [↑](#footnote-ref-28)
29. Tuovinen 2000 s.11 [↑](#footnote-ref-29)
30. Man er indenfor religionspsykologien aldrig lykkedes med at komme frem til en entydig og alment accepteret definition af begrebet religion. Evenshaug og Hallen 1983 s. 24 [↑](#footnote-ref-30)
31. Den største del af den religionspsykologiske forskning er i øvrigt gjort på dette felt. Evenshaug og Hallen 1983 s. 24 [↑](#footnote-ref-31)
32. Evenshaug og Hallen 1983 s. 47 [↑](#footnote-ref-32)
33. Beskrevet i ”Religious Thinking from Childhood to adolescence” fra 1964 [↑](#footnote-ref-33)
34. Iflg. Evenshaug og Hallen 1983 s. 50-51 [↑](#footnote-ref-34)
35. Evenshaug og Hallen 1981 s.379 [↑](#footnote-ref-35)
36. Beskrevet i Evenshaug og Hallen 1981 s.369-370 [↑](#footnote-ref-36)
37. Der er udkommet konfirmandmateriale for udviklingshæmmede, men ikke litteratur med fokus på udviklingshæmmede voksne og deres religiøsitet eller kirkelige tilbud til dem. [↑](#footnote-ref-37)
38. Niekerk 1995 s. 26 [↑](#footnote-ref-38)
39. Dette har en pendant hos Luther, som i en af sine bordtaler giver udtryk for, at tvivlen kommer i takt med at fornuften/intellektet vågner. Barnets tro er uden tvivl. [↑](#footnote-ref-39)
40. Torgauten 2006 s. 91 [↑](#footnote-ref-40)
41. Torgauten 2006 s. 14 [↑](#footnote-ref-41)
42. Fafner 1977 s.32 [↑](#footnote-ref-42)
43. Fafner 1977 s.45 [↑](#footnote-ref-43)
44. Persuasiv design er også beslægtet med usability, men adskiller sig fra dette ved at fokusere på bruger*relevans*. Gardner 2003 s.5. [↑](#footnote-ref-44)
45. Hansen, Jens Hofman 2005 [↑](#footnote-ref-45)
46. Jeg vender tilbage til en nærmere distinktion mellem motivation og intention i afsnit 5.1 [↑](#footnote-ref-46)
47. Det er også dette fokus, man meget bevidst har valgt på Center for Persuasive Design ved Aalborg Universitet. [↑](#footnote-ref-47)
48. Fogg 2003 s. 5 [↑](#footnote-ref-48)
49. Fogg 2003 s.17 [↑](#footnote-ref-49)
50. Fogg 2003 s.1 [↑](#footnote-ref-50)
51. Nielsen 2003 s.2 [↑](#footnote-ref-51)
52. Fogg 2003 s.7 [↑](#footnote-ref-52)
53. Fogg 2003 s.24 [↑](#footnote-ref-53)
54. Fogg 2003 s.33 [↑](#footnote-ref-54)
55. Fogg 2003 s.34 [↑](#footnote-ref-55)
56. Fogg 2003 p 37 [↑](#footnote-ref-56)
57. Fogg 2003 s.41 [↑](#footnote-ref-57)
58. Til ”kairos” begrebet: Se i øvrigt note 71. [↑](#footnote-ref-58)
59. Fogg 2003 s.44 [↑](#footnote-ref-59)
60. Fogg 2003 s. 46 [↑](#footnote-ref-60)
61. Fogg 2003 s.49 [↑](#footnote-ref-61)
62. Fogg 2003 s.53 [↑](#footnote-ref-62)
63. Fogg 2003 s.82 [↑](#footnote-ref-63)
64. Fogg 2003 s.90 [↑](#footnote-ref-64)
65. Fogg 2003 s.91 [↑](#footnote-ref-65)
66. Fogg 2003 s.97 [↑](#footnote-ref-66)
67. Fogg 2003 s.105 [↑](#footnote-ref-67)
68. Fogg 2003 s.114 [↑](#footnote-ref-68)
69. Jørgensen 2005 s.1 [↑](#footnote-ref-69)
70. Et af retorikkens tre appel-midler i persuasio. Ethos: Talers personlige troværdighed, som har psykologisk appel. De andre to er logos, som appellerer til fornuften samt pathos, som appellerer til følelserne. [↑](#footnote-ref-70)
71. Kairos betyder i retorikken: Den rette tid, det rette tidspunkt. Kairos er det rette tidspunkt for persuasio. Også i en kristen teologisk kontekst er kairos et nøglebegreb. Kairos er en særlig tid, et nådeår, Guds tid, ”det gunstige øjeblik”, som er af afgørende betydning både i den store frelseshistorie (tiden for Jesu komme, ”pleplerotai ho kairos” tiden er opfyldt, Mark.1,15) og i det enkelte menneskes historie (tiden for mødet med det guddommelige og for afgørelse, ”kairos euprosdektos”, den nåderige tid 2.kor.6,2). [↑](#footnote-ref-71)
72. Fogg 2003 s.122 [↑](#footnote-ref-72)
73. Fogg 2003 s.123 fig 6.1 [↑](#footnote-ref-73)
74. Fogg 2003 s.137 [↑](#footnote-ref-74)
75. Fogg 2003 s.183 [↑](#footnote-ref-75)
76. Principle of Convenience Fogg 2003 s. 189 [↑](#footnote-ref-76)
77. Principle of Mobile Simplicity Fogg 2003 s.191 [↑](#footnote-ref-77)
78. Fogg 2003 s. 189 [↑](#footnote-ref-78)
79. Fogg 2003 s. 189 [↑](#footnote-ref-79)
80. Fogg 2003 s.193 [↑](#footnote-ref-80)
81. Fogg 2003 s.205: The Principle of Competition, The Principle Cooperation og The Principle Recognition [↑](#footnote-ref-81)
82. Fogg 2003 s.201 [↑](#footnote-ref-82)
83. Iversen og Pertou 2008 s.214 [↑](#footnote-ref-83)
84. Hofman Hansen (2005) s. 21 [↑](#footnote-ref-84)
85. Fogg 2009(1) [↑](#footnote-ref-85)
86. [www.BehaviorModel.org](http://www.BehaviorModel.org) [↑](#footnote-ref-86)
87. Fogg 2009(1) s.4 [↑](#footnote-ref-87)
88. Fogg 2009(1) s.4 [↑](#footnote-ref-88)
89. Ser man på Foggs hjemmeside om FBM, [www.BehaviorModel.org](http://www.BehaviorModel.org), er det også tydeligt at han ikke har arbejdet så meget med motivator-delen . Under dette link er der blot nogle fotografier, men ingen tekst eller video-undervisning som ved de andre to. [↑](#footnote-ref-89)
90. Fogg 2009(1) s.4 [↑](#footnote-ref-90)
91. Fogg bruger her ordet simplicity, hvor han i bogen bruger ordet reduction, men i og med at han beskriver reduction som simplifying - ”making a complex task simpler” (s.33) er det for mig at se samme sag. Der er tale om at reducere for at forenkle, gøre enkelt. [↑](#footnote-ref-91)
92. Fogg 2009(1) s.5 [↑](#footnote-ref-92)
93. Fogg 2009 (1) s.6 [↑](#footnote-ref-93)
94. Fogg 2009 (1) s.5 [↑](#footnote-ref-94)
95. Fogg 2009 (1) s.6 [↑](#footnote-ref-95)
96. Fogg 2009 (1) s.3 [↑](#footnote-ref-96)
97. Kan indsættes i FBM- figuren som en linie, der går fra øverste venstre hjørne til nederste venstre. Fogg 2009(1) [↑](#footnote-ref-97)
98. Fogg 2009 (1) s. 6 [↑](#footnote-ref-98)
99. For betydningen af ”Kairos” se i øvrigt note 71 [↑](#footnote-ref-99)
100. Fogg 2009 (1) s.3 [↑](#footnote-ref-100)
101. Fogg 2009 (1) s. 6 [↑](#footnote-ref-101)
102. Foggs manglende fokus på indholdet bevirker også, at der mangler fokus på betydningen af målgruppens forkundskab til indholdet og designerens forhold til og behandling af indholdet. Dette tager jeg op i specialets sidste hoveddel (afsnit 7.1) [↑](#footnote-ref-102)
103. Fogg 2003 s.3-4 [↑](#footnote-ref-103)
104. Fogg 2003 s.3 [↑](#footnote-ref-104)
105. Fogg 2003 s. xxvi [↑](#footnote-ref-105)
106. Fogg beskriver, hvorledes forskerkollegaer reagerer stærkt imod hans forskning. ”Some in peer reviews and at conferences even declared my research immoral.” Fogg 2003 s.5 [↑](#footnote-ref-106)
107. Fogg 2003 s.213 [↑](#footnote-ref-107)
108. I øvrigt indeholder figuren i bogen en uheldig fejl (markeret af mig med en pil) i forhold til argumentationen og i forhold til forlægget i artiklen ”Toward an Ethics of Persuasive Technology”. Berdievsky og Neuenschwander 1999. I nederste højre felt burde der stå ”Not responsible” - der står ”Responsible and at fault”. [↑](#footnote-ref-108)
109. Fogg 2003 s.15 [↑](#footnote-ref-109)
110. Det er også denne begrebs-sammenblanding/mistolkning J. Hofman Hansen søger at undgå ved at oversætte ”persuasive design” med motiverende design. Hansen 2005 s. 10 [↑](#footnote-ref-110)
111. Fogg beskriver etikkens fokuspunkter som: Intentions, Methods and Outcomes s. 220. [↑](#footnote-ref-111)
112. Fogg 2003 s.221 [↑](#footnote-ref-112)
113. Fogg 2003 s.221 ”If the designer´s intention is unethical, the interactive product is likely to be unethical as well.” [↑](#footnote-ref-113)
114. Berdichevsky og Neuenschwander 1999 s.55 [↑](#footnote-ref-114)
115. Principle II: “The motivations behind the creation of a persuasive technology should never be such that they would be deemed unethical if they led to more traditional persuasion.” Berdichevsky og Neuenschwander 1999 s.52 [↑](#footnote-ref-115)
116. Eksempel: En designers uetiske motivation (f.eks. at ville tjene urimeligt meget på et produkt) kan ikke ubrugeliggøre et persuasivt design med en forsvarlig etisk intention (f.eks. at ville hjælpe nogen til at udføre en ønsket handling, de ikke selv har viljestyrke eller evne til at gøre uden). [↑](#footnote-ref-116)
117. Fogg 2003 s.229: “Users of ethically questionable persuasive technologies must bear at least some responsibility.” Berdichevsky og Neuenschwander 1999 s. 53: “Persuasion apparently distributes responsibility between the persuader and the persuaded.” [↑](#footnote-ref-117)
118. Fogg 2003 s.229 [↑](#footnote-ref-118)
119. Matt.22, 37-38: ”Du skal elske Herren din Gud af hele dit hjerte og af hele din sjæl og af hele dit sind.”Det er det største og det første bud. Men der er et andet, som står lige med det: ”Du skal elske din næste som dig selv.” [↑](#footnote-ref-119)
120. Den gyldne regel iflg. Jesus: ”Alt, hvad I vil, at mennesker skal gøre mod jer, det skal I også gøre mod dem.” Matt. 7,12 [↑](#footnote-ref-120)
121. Løgstrup 1983 s. 25 [↑](#footnote-ref-121)
122. Løgstrup 1983 s.17 [↑](#footnote-ref-122)
123. Løgstrup 1983 s.29 [↑](#footnote-ref-123)
124. Udviklingshæmmede blev indtil for ca. 25 år siden kaldt åndsvage og blev betragtet som syge mennesker, der skulle beskyttes mod det omgivende samfund (og omvendt), hvorfor man isolerede disse mennesker på store centrale institutioner. [↑](#footnote-ref-124)
125. Sørensen 2002 s.91 [↑](#footnote-ref-125)
126. Jeg ser i min kontakt med flere bofællesskaber for udviklingshæmmede, at dette nok er kerneudfordringen i det pædagogiske arbejde. En helt særlig udfordring er den stærke binding, der opleves hos forældre til voksne udviklingshæmmede. Det er svært at slippe barnet, selvom det er blevet voksent, og forældre kan have en uhensigtsmæssig styring over den voksne udviklingshæmmedes liv. [↑](#footnote-ref-126)
127. Sørensen 2002 s.91 [↑](#footnote-ref-127)
128. Sørensen 2002 s.91 [↑](#footnote-ref-128)
129. ”Hjælpen efter denne lov bygger på den enkeltes ansvar for sig slev og sin familie. Hjælpen tilrettelægges ud fra den enkelte persons behov og forudsætninger og i samarbejde med den enkelte.” Lov om social service § 1 stk.3 [↑](#footnote-ref-129)
130. www.kalliope.org/digt.pl?longdid=grundtvig2001010741 [↑](#footnote-ref-130)
131. Der er med skam at melde en del eksempler i den kristne kirkes historie på, hvorledes man helt har set bort fra respekten med en helt igennem uetisk udøvelse af ansvaret (missionen) til følge. [↑](#footnote-ref-131)
132. Løgstrup 1983 s.39 [↑](#footnote-ref-132)
133. Sørensen 2002 s. 66 [↑](#footnote-ref-133)
134. Svendsen 2004 s.16 [↑](#footnote-ref-134)
135. Sørensen 2002 s.68 [↑](#footnote-ref-135)
136. Jf. Flindt Pedersen 2007 s. 25: Jette Flindt Pedersen anvender begrebet at pædagogen skal ”blive hjemme hos sig selv” i kommunikationen med den udviklingshæmmede. Dette gøres ved at have etikken i forgrunden, ved at pædagogen har sin etik, sit syn på den udviklingshæmmede som perspektiv. [↑](#footnote-ref-136)
137. Svendsen 2005 s.14 [↑](#footnote-ref-137)
138. ”A captive audience” Fogg 2003 s.36 [↑](#footnote-ref-138)
139. Powers gør opmærksom på at tvang ikke er eentydigt uetisk, det kommer bl.a. an på kontekst og etik. Powers 2007 Men her er der tale om en uetisk tvang, som kendetegnes ved, at den fører et menneske et sted hen, som det ikke vil og som det ikke er nødvendigt at føre det hen af lovmæssige eller andre grunde. [↑](#footnote-ref-139)
140. Fogg 2003 s.40 [↑](#footnote-ref-140)
141. Berdichevsky og Neuenschwander 1999 s.52 [↑](#footnote-ref-141)
142. Fogg 2003 s.48 [↑](#footnote-ref-142)
143. Fogg 2003 s.100: ..users will infer a psychology to computing products, whether or not the designers intended this. For this reason I believe designers must embed appropriate psychological cues in their products. I also believe this can be done in an ethical manner.” [↑](#footnote-ref-143)
144. Glæde og lys –en andagtsbog til højtiderne. Af Ellen Hessellund Mikkelsen, ill.: Jørgen Vind Kviesgaard Lohse Forlag 1999 . Herudover er der som pilotprojekt udarbejdet en E-bog: Noget at snakke om og tænke på. Pædagoger på bofællesskaber tilknyttet KH har bidraget til bogen, og den er tilgængelig på [www.k-h.dk](http://www.k-h.dk) . [↑](#footnote-ref-144)
145. Systemerne er udarbejdet i Powerpoint. [↑](#footnote-ref-145)
146. Med hensyn til musik- og billedbrug er der et juridisk aspekt, som man må tage højde for, nemlig spørgsmålet om rettigheder. Jeg har gennem min organisation indgået aftale med Copydan, hvilket giver mulighed for anvendelse af mange forskellige billeder. Ligeledes har jeg lavet en særlig aftale med kunstneren Helle Noer om begrænset anvendelse af hendes billeder. På musiksiden har jeg imidlertid ikke haft mulighed for at indgå lignenede aftaler, men vil – i tilfælde af at pilotprojektet bliver til et egentligt projekt med udgivelse – selvfølgelig sikre mig juridisk ret til anvendelse af både billeder og musik. [↑](#footnote-ref-146)
147. Brugerne kender også velsignelsen som afslutning på enhver gudstjeneste. [↑](#footnote-ref-147)
148. Jvf den i afsnit 1.3 omtalte usikkerhed på udviklingshæmmedes religiøse udfoldelse. [↑](#footnote-ref-148)
149. En informant (P)er kun med i anden test, da hun var forhindret ved den første test. [↑](#footnote-ref-149)
150. Kvale 2000 s. 95: De syv stadier i en interviewundersøgelse: Tematisering, Design, Interview, Transkribering, Analyse, Verificering og Rapportering. Det er en vigtig pointe hos Kvale, at tematiseringen er det første stadie. Man må først gøre sig klart, hvorfor man tester, og hvad man vil teste, før man designer selve testen (testens hvordan). [↑](#footnote-ref-150)
151. Kvale 2000 s. 135: ”De akademiske forskningsspørgsmål skal oversættes til en let dagligsprogsform, hvis de skal kunne udløse spontane og righoldige beskrivelser.” Tabel 7.1 s. 135 viser forholdet mellem forsknings- og interviewspørgsmål. Eks. fra interviewguiden: Forskningsspørgsmål: Tunneling, suggestion: Var der valgmuligheder nok? Bliver alle muligheder brugt? Tør man lade muligheder ubrugt?

     Interviewspørgsmål: Prøvede du alle muligheder? Hvis ja: Hvorfor? Hvis nej: Hvad prøvede du? Hvorfor? [↑](#footnote-ref-151)
152. Annison s.4 [↑](#footnote-ref-152)
153. En enkelt kun på video. [↑](#footnote-ref-153)
154. Kvale 2000 s. 194 [↑](#footnote-ref-154)
155. Informant L har ikke meget sprog, men tydeligt kropssprog. [↑](#footnote-ref-155)
156. Dette bekræftes desuden for mig, da hendes forældre senere fortæller, at hun havde sin pc med på familie-ferie og hver dag selv gennemgik test-andagten, uden nogen havde opfordret hende til det. Forældrene vidste ikke, hun havde andagten i sin pc. [↑](#footnote-ref-156)
157. Nemlig: At lede voksne udviklingshæmmede igennem en privat andagt. Den anden del, at fastholde i denne praksis, har ikke været nævnt specifikt, da det ikke kan afprøves i denne test. Informanterne bliver dog spurgt, om de kunne tænke sig at fortsætte, og her kommer alle med positive tilkendegivelser. [↑](#footnote-ref-157)
158. På samme kognitive og motoriske udviklingsniveau som testgruppen. [↑](#footnote-ref-158)
159. Se afsnit 4.2.4 [↑](#footnote-ref-159)
160. Fogg 2009 s.7 [↑](#footnote-ref-160)
161. Så man ikke snyder jf. den etiske grænsesætter for tailoring. [↑](#footnote-ref-161)
162. Dilemmaet i dette er beskrevet i afsnit 5.2 [↑](#footnote-ref-162)
163. Afsnit 5.2.5 [↑](#footnote-ref-163)
164. En babydukke, som er interaktiv og bruges til at overbevise teenagepiger om, at det ikke er attraktivt at blive mor som teenager. [↑](#footnote-ref-164)
165. En teknologi, som kan aflæse øjets bevægelser. Hvad ser bruger på og hvor længe? Teknologien er omtalt i Report on test methodology and research protocols på [www.hands-project.eu](http://www.hands-project.eu) og bliver brugt i test af HANDS. [↑](#footnote-ref-165)
166. Om evaluering af HANDS skriver Henrik Schärfe, at man vil anvende både interviews, spørgeskemaer og analyse af logfiler. Schärfe 2008 s. 17 [↑](#footnote-ref-166)
167. Jf. etikken for det persuasive redskab surveillance s. 38. [↑](#footnote-ref-167)