Gustav Tinghög Trendspaning Göteborg

**-I en accelererande ström av data gäller det för ett företag att inte tappa helhetsperspektivet. Nu behöver vi människor som inte enbart är experter på IT-systemen utan också förstår människan. Vi kommer att se hur anställda som inte har en traditionella IT-bakgrund kommer att behövas på IT-avdelningarna.**

**Kom till Trendspaning i Göteborg, för att ta del av forskningsinsikter kring ett yrkesliv i handeln som är under transformation!**

En av de medverkande talarna är Linköpingsforskaren Gustav Tinghög. Han har i sitt pågående forskningsprojekt, ”Interaktionen mellan människor och AI inom handeln”, finansierat av Handelsrådet, fokus på AI i kundmötet.

Det handlar om förstå hur handelsplatser på bästa sätt kan använda AI för att stödja olika konsumentgrupper. Projektet undersöker vilka digitala hjälpmedel som passar i fysisk handel och i vilka situationer mänskliga kontakter är att föredra.

Begreppet nudging används ofta i sammanhang när konsumenten ska fås att milt ”knuffas” i en viss beslutsriktning: till exempel för att i butik göra hälsosamma och miljövänliga val.

Motsvarande förhållningssätt kan också fungera i ett företag, som en hjälp att fatta ändamålsenliga beslut utifrån en många gånger överväldigande mängd data.

-Idag använder många företag AI främst som ett sätt att samla in data. Vad man sedan ska använda all den här informationen till är inte alltid lika självklart, säger Gustav Tinghög som i detta ser nya yrkesroller växa fram.

Det handlar om yrkesroller som kan ta helhetsperspektivet, där människan och den insamlade datan tillsammans bidrar till en fungerande enhet. I en översättning från engelskan använder Gustav Tinghög begreppet ”beslutsarkitekter”.

- Det gäller att kunna förstå såväl användaren/människan, som själva it-systemen. Någon som kan ”make sense” av den mängd data som företagen idag sitter på, utan att drunkna i den.

-Idag är ofta de här kompetenserna uppdelade. Någon är mycket skicklig att förstå IT-systemen men har inte samma insikter kring medarbetaren och kunden – och vice versa. Nu mer än någonsin är det viktigt att inte hamna i stuprör och tappa helhetsperspektivet, säger Gustav Tinghög.