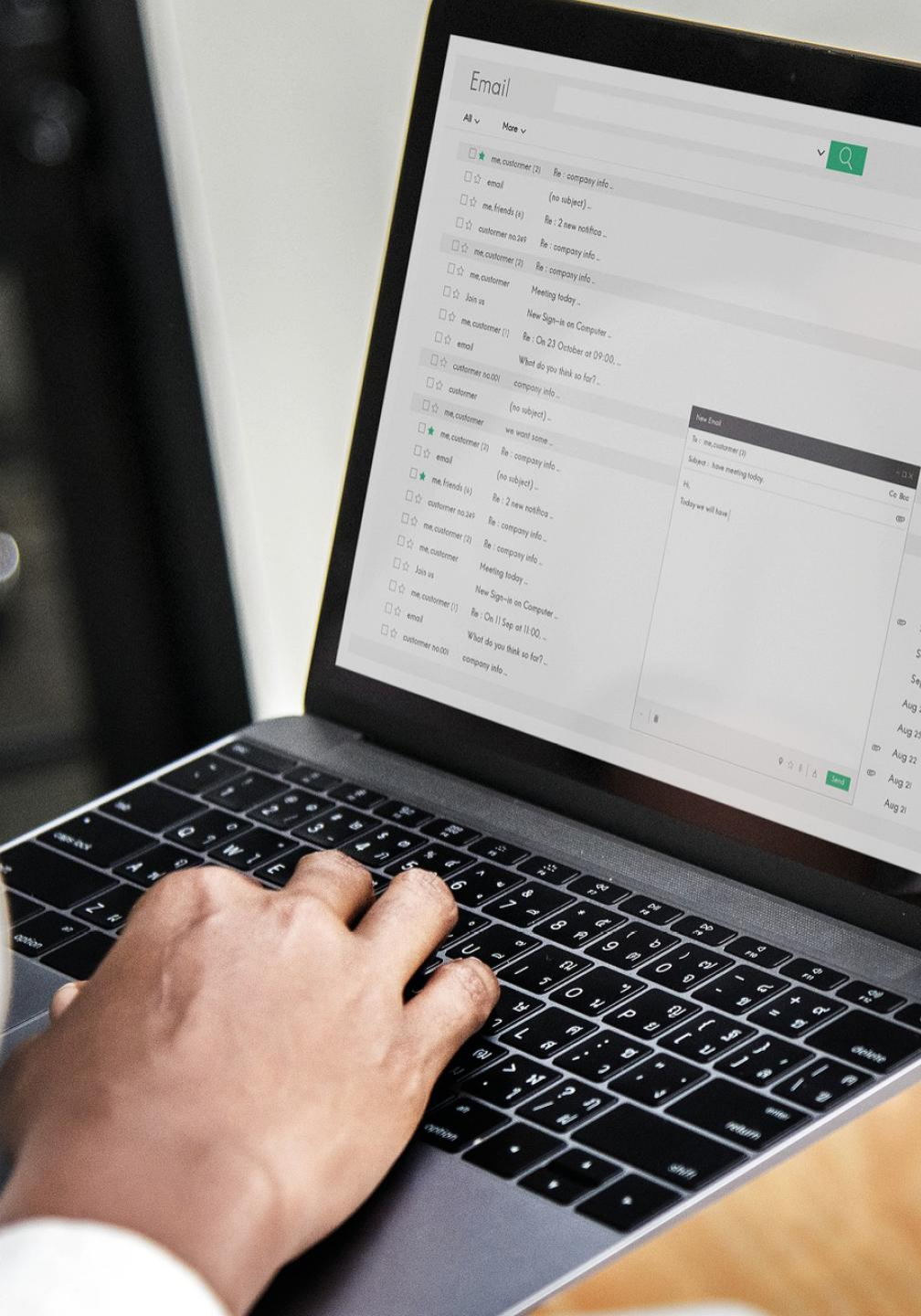




Webinar

Hold dig og din viden aktuel
Strategier til livslang læring.

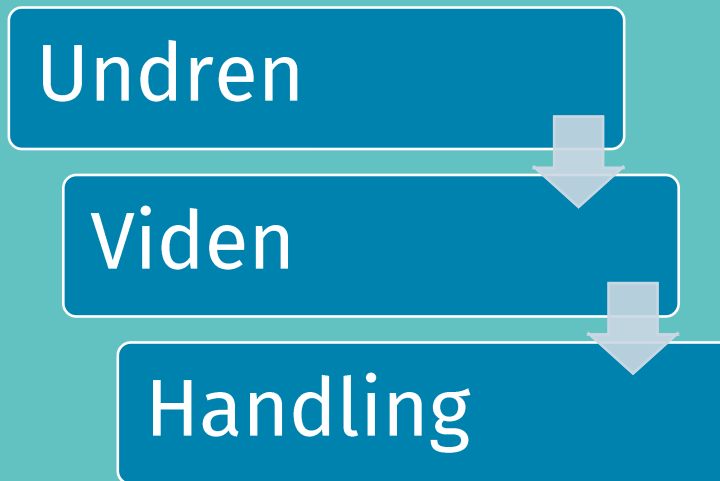


**Per
Nis-Hansen**

Program

Hvordan...

- bevarer du overblikket?
- sorterer du i information?
- bruger du digitale værktøjer til at holde din viden aktuel?



Hanne



Noget vækker mig:

undren · overraskelse · fascination · bekymring

Noget udfordrer mig:

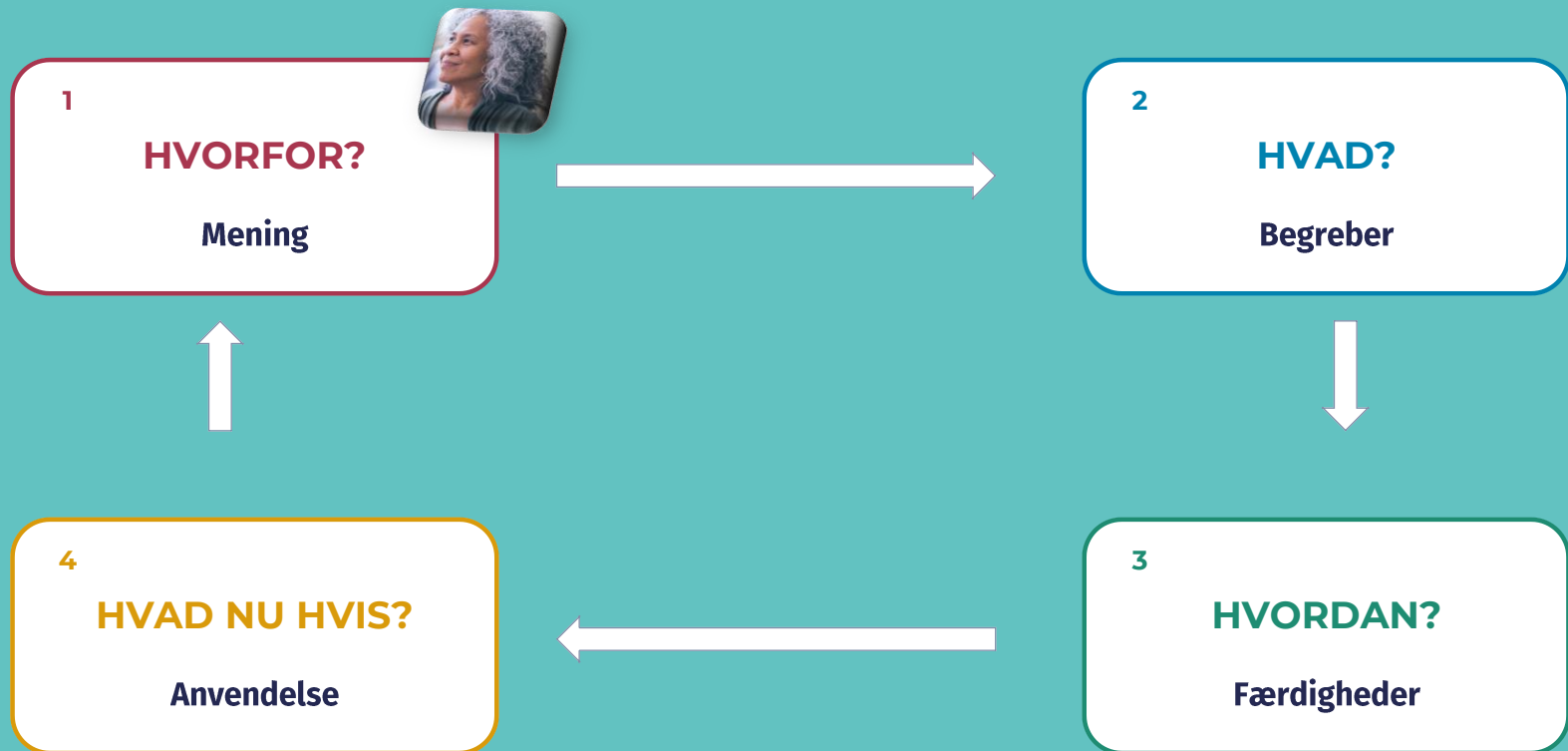
fejl · modsigelse · problem · udfordring

Noget åbner sig:

nysgerrighed · nye perspektiver · nye muligheder

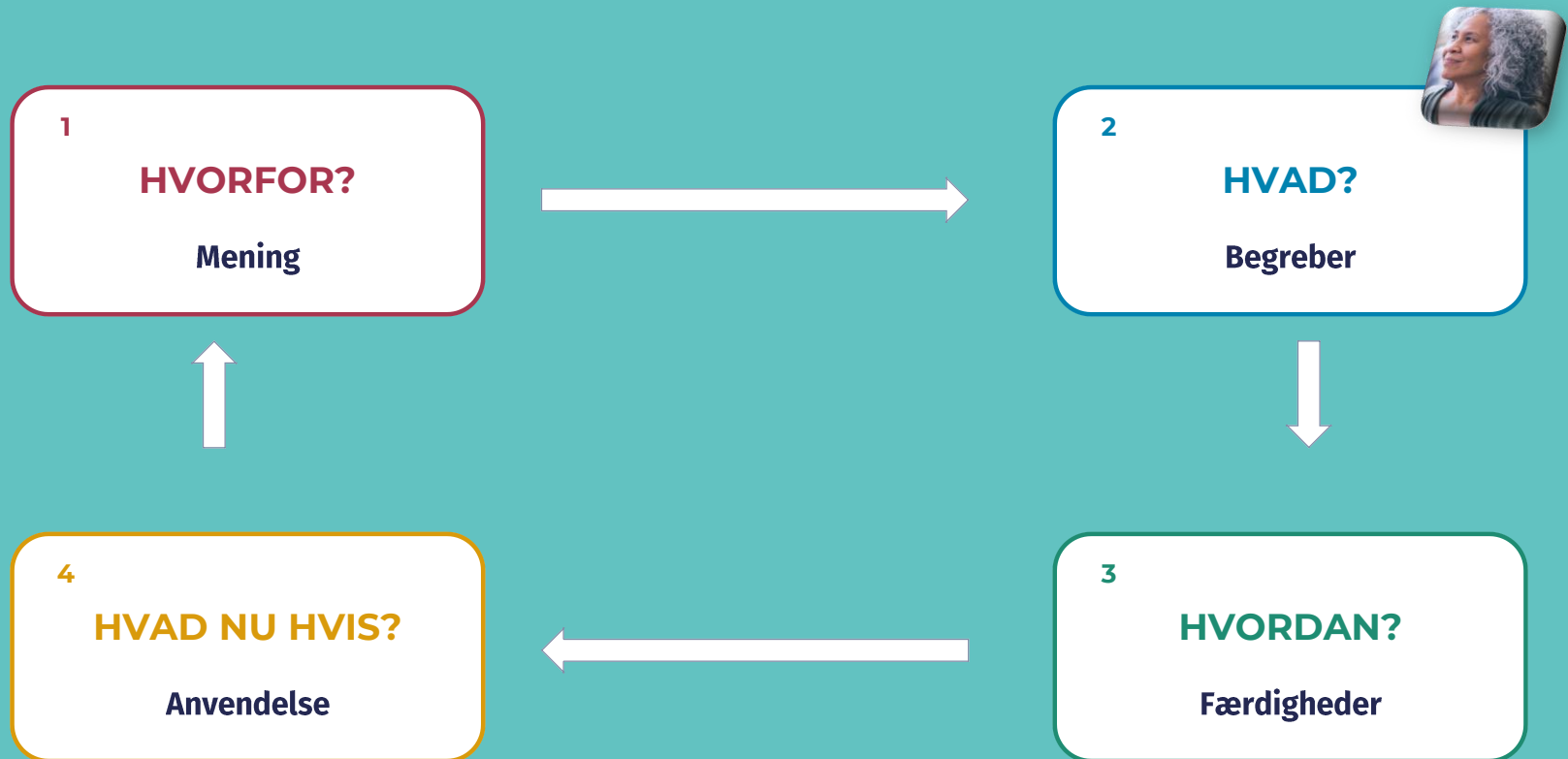
4 HV-spørgsmål: en læringscyklus

Fire spørgsmål — læring bevæger sig hele vejen rundt



4 HV-spørgsmål: en læringscyklus

Fire spørgsmål — læring bevæger sig hele vejen rundt



Fra enkle hændelser til mønstre

FØR: Mange enkelthændelser



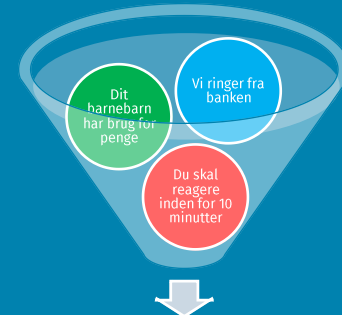
Mange historier gør det svært at bevare overblikket.

Hanne går i dybden

- Tidspres
- Autoritet
- Tillid
- Frygt

Hun lærer ikke flere tricks - hun opdager mønstrene bag.

EFTER: Ny forståelse giver overblik



Tidspres – Autoritet – Tillid – Frygt

Nye tilfælde bliver lettere at placere

Første antagelser

Antagelser bestemmer, hvad vi overhovedet leder efter



Antagelse 1

Svindel handler
mest om teknik.

Antagelse 2

Jeg skal kende
de nyeste tricks.

Antagelse 3

Forsigtige
mennesker
falder næppe for
det.

**AI skal hjælpe Hanne med at undersøge — ikke bare bekræfte —
hendes antagelser.**



Forkert brug af AI

Forklar hvorfor svindel handler mest om teknik, og hvad man skal gøre ved det.



Høj ▾



Forklar, hvorfor svindel handler mest om teknik,
og hvad man skal gøre ved det.





Rigtig brug af AI

Forklar hvorfor svindel handler mest om teknik, og hvad man skal gøre ved det. **Hvad overser jeg her?** |



Høj ▾



Forklar, hvorfor svindel handler mest om teknik, og hvad man skal gøre ved det. **Hvad overser jeg her?**





Stil mig 2–3 korte spørgsmål om mine vaner og min største bekymring, så du kender mit udgangspunkt for at arbejde med digital sikkerhed|



Høj ▾



Stil mig 2–3 korte spørgsmål om mine vaner og min største bekymring, så du kender mit udgangspunkt for at arbejde med digital sikkerhed



Bekymring:

Frygter du mest et **akut opkald/SMS** (hvor nogen stresser dig til at overføre penge eller bruge MitID)?

Eller er du mere bekymret for **falske webshops og fup-links**, når du handler på nettet?



Vane ved tvivl:

Hvad er din første indskydelse, hvis du modtager en besked om en pakke, en regning eller en konto, der kræver handling:

- tjekker du linket?
- sletter du beskeden?
- spørger du en anden til råds?



Adgang og koder:

Bruger du det samme kodeord (eller variationer af det) flere steder?

Eller slår du altid
totrinsgodkendelse/ekstra sikkerhed til,
når en tjeneste tilbyder det?





ChatGPT kan tage fejl. Tjek vigtig information.

+ 1 opkald, 2 sletter og 3 passkey|

Høj ▾



1. opkald
2. sletter
3. passkey





enheder. I kan tage fejl af dig og give information

Udvælg nu det første og mest relevante område for mig baseret på mine svar. Begrund kort hvorfor, og hold svaret på under 3 sætninger|



Høj ▾



Udvælg nu det første og mest relevante område for mig baseret på mine svar. Begrund kort hvorfor, og hold svaret på under 3 sætninger.



Dit udgangspunkt viser en høj teknisk bevidsthed (passkeys og sund skepsis ved beskeder), men din største sårbarhed ligger i den **psykologiske manipulation over telefonen**.

Her er dit mest oplagte fokusområde:
Manipulerende telefonopkald (Social Engineering)



Eksempler på AI-værktøjer til selvinstruktion

- **Gemini Notebook**
- **Claude Projects**
- **ChatGPT Projects**



Eksempler på AI-værktøjer til selvinstruktion

- **Gemini Notebook**
- **Claude Projects**
- **ChatGPT Projects**

Hvad



ChatGPT kan tage fejl. Tjek vigtig information.

Lav en kort og præcis prompt til **Gemini Notebooklm** som er designet til at finde de mest troværdige og relevante kilder til forståelse af manipulerende telefonopkald. Maks 80 ord|



Høj ▾



Lav en kort og præcis prompt til **Gemini Notebook**, som er designet til at finde de mest troværdige og relevante kilder til forståelse af manipulerende telefonopkald. Maks 80 ord



Find 8–10 **troværdige kilder** om, hvorfor mennesker kan manipuleres i telefonsvindel.

Prioritér peer-reviewet forskning, universiteter, myndigheder og nationale cybersikkerhedsorganisationer.

Fokusér på **autoritet, tillid, tidspres, frygt, social engineering, commitment og beslutninger under pres.**

Undgå kommercielle blogs og rene trick-lister. For hver kilde: angiv kort **troværdighed, vigtigste indsigt og relevans.**

Udpeg til sidst de **3 bedste kilder** til at forstå mønstrene bag manipulerende telefonopkald.



Mekanismen bag:

Svindleren kaprer din logiske sans ved at skabe **akut frygt og tidspres** under dække af autoritet ("*Dine penge forsvinder lige nu*").

Når hjernen tror, der er fare på færde, reagerer vi instinktivt og handler, før vi tænker.

Det faglige princip:

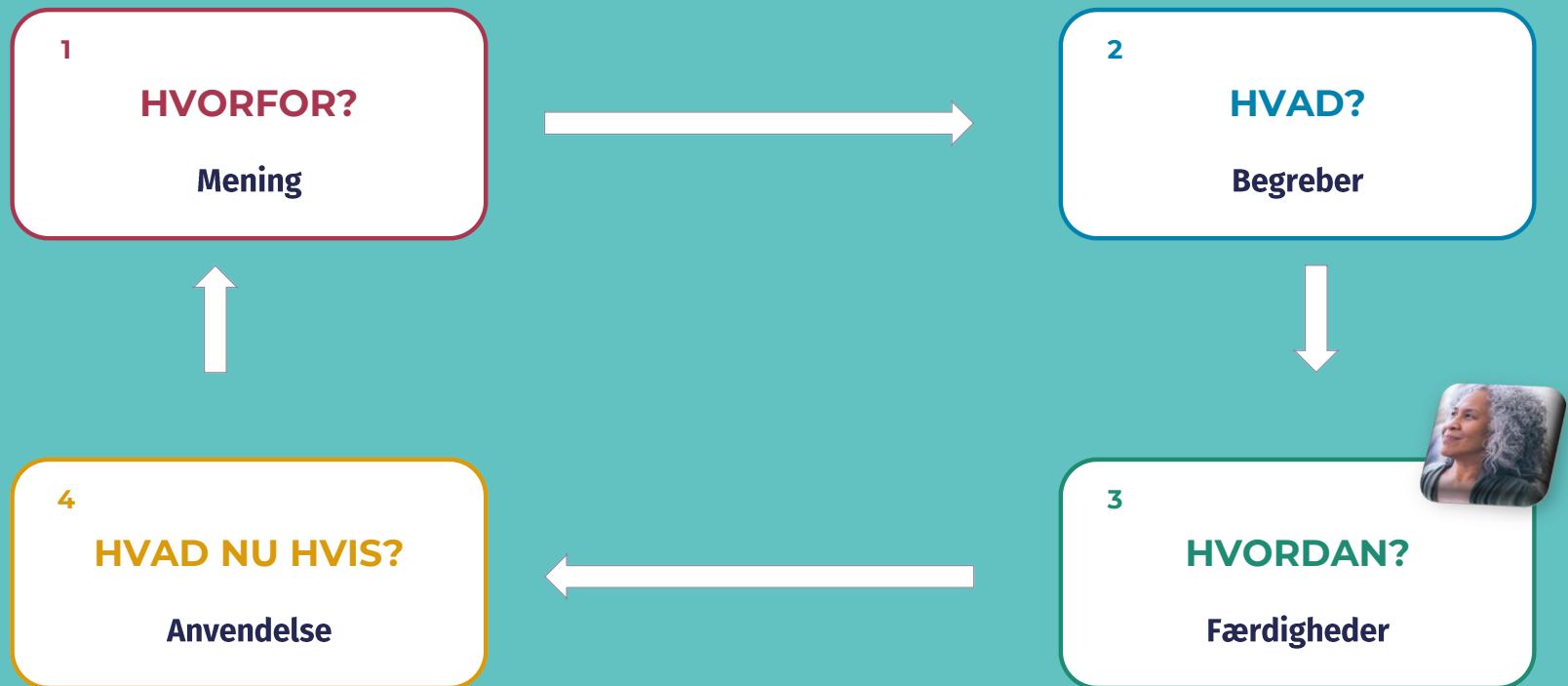
Princippet hedder **social manipulation**. Teknikken er underordnet; våbnet er relationen og tilliden.

Gennemsku det ved altid at bryde kontakten: Rigtige banker beder aldrig om koder eller overførsler over telefonen.



4 HV-spørgsmål: en læringscyklus

Fire spørgsmål — læring bevæger sig hele vejen rundt



Hvordan Fra forståelse til adfærd

Viden bliver stærk, når den ændrer handling

PROMPT

“Lav tre regler, jeg kan bruge næste gang, nogen vil have mig til at handle hurtigt.”

STOP

TJEK

**KONTAKT
SELV**

3 ord er lettere at bruge under pres end 10 gode råd.

Hvordan

Telefonsvindel: sådan tester Hanne sin viden

Afprøvning betyder at øve en reaktion under pres — uden risiko

“Det er banken. Din konto er i fare. Overfør pengene nu.”

1. STOP

Pause.
Ingen hurtig handling.

2. TJEK

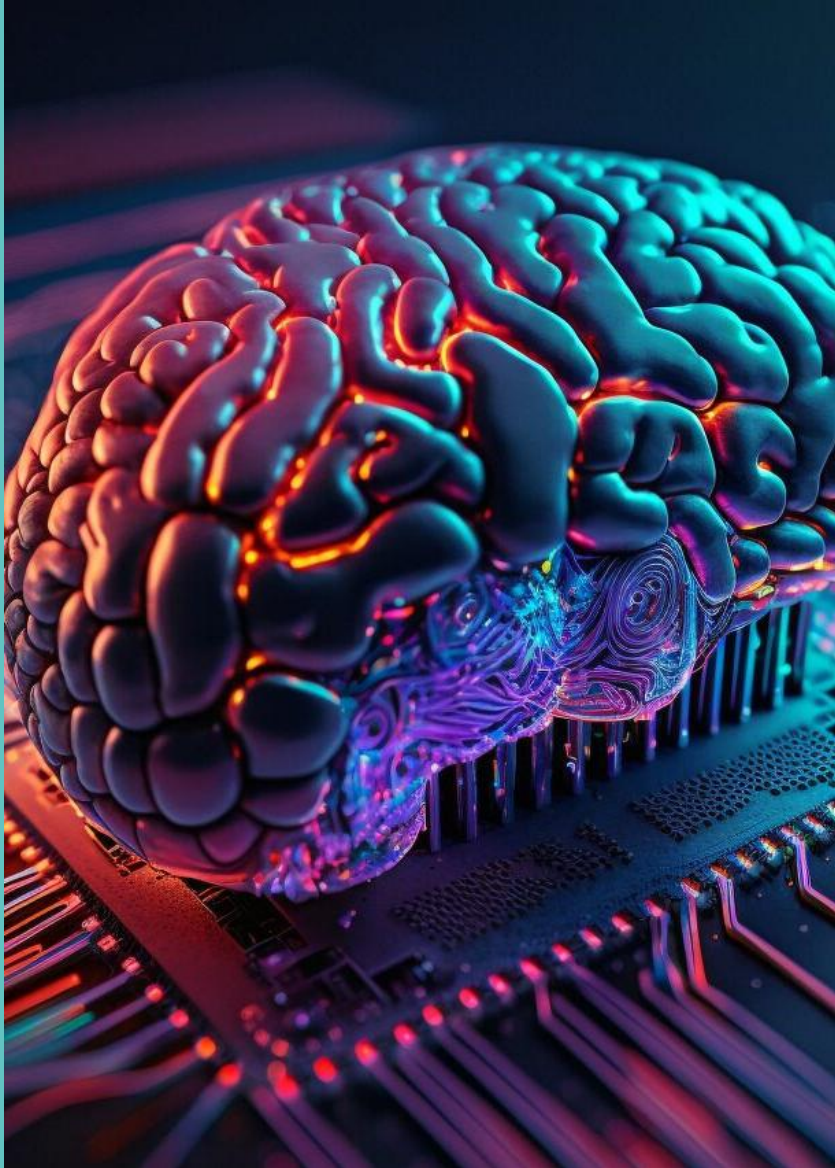
Tidspres?
Frygt? Autoritet?

3. KONTAKT SELV

Ring selv til banken
på officielt nummer.

Prompt: “Lav tre realistiske telefonsvindel-scenarier. Jeg vælger reaktion. Giv kort feedback.”

Hanne tester sin handling — ikke sin hukommelse - for alle tricks.



Fra enkle hændelser til mønstre

FØR: Mange enkelthændelser



Mange historier gør det svært at bevare overblikket.

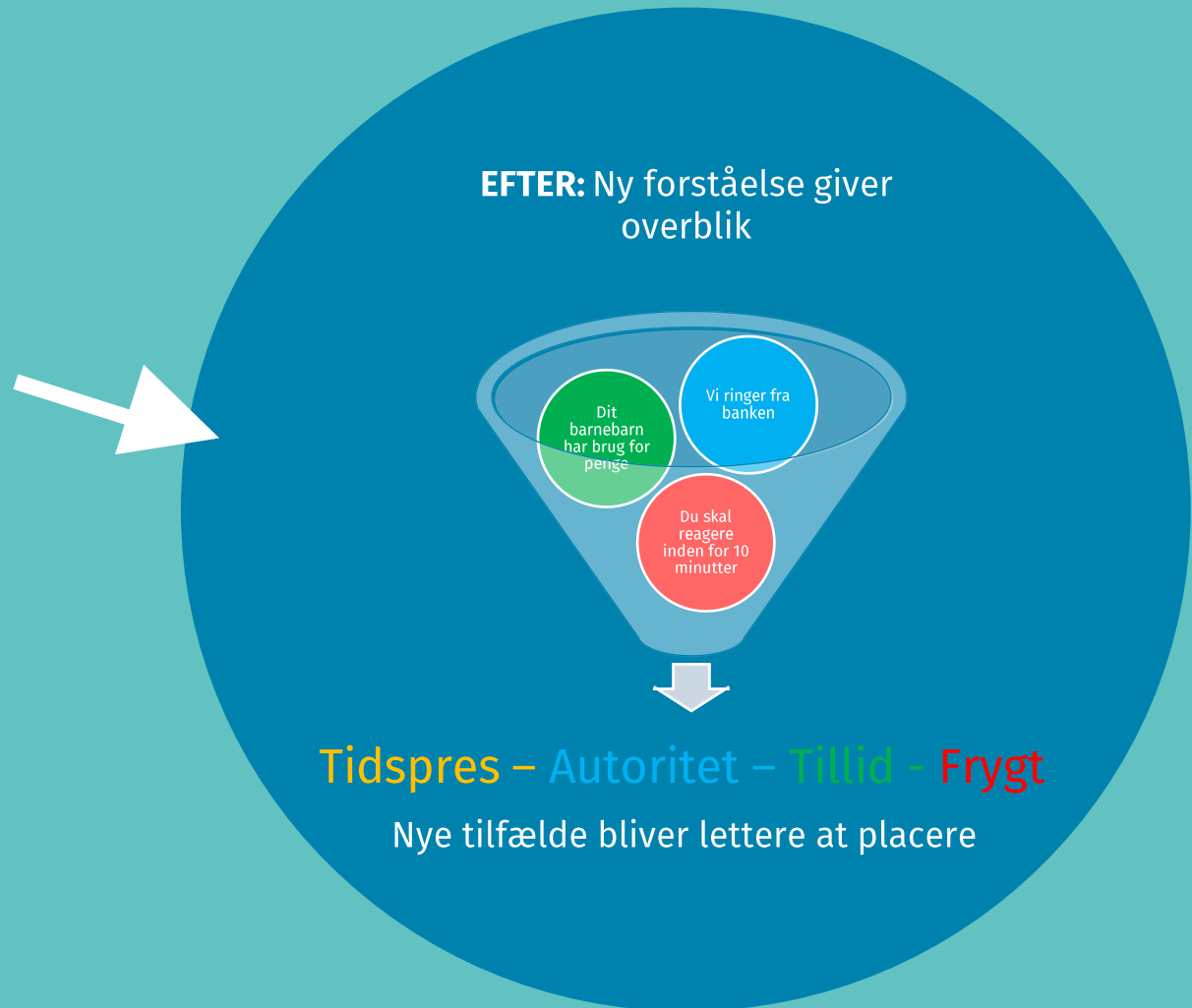


Hanne går i dybden

- Tidspres
- Autoritet
- Tillid
- Frygt

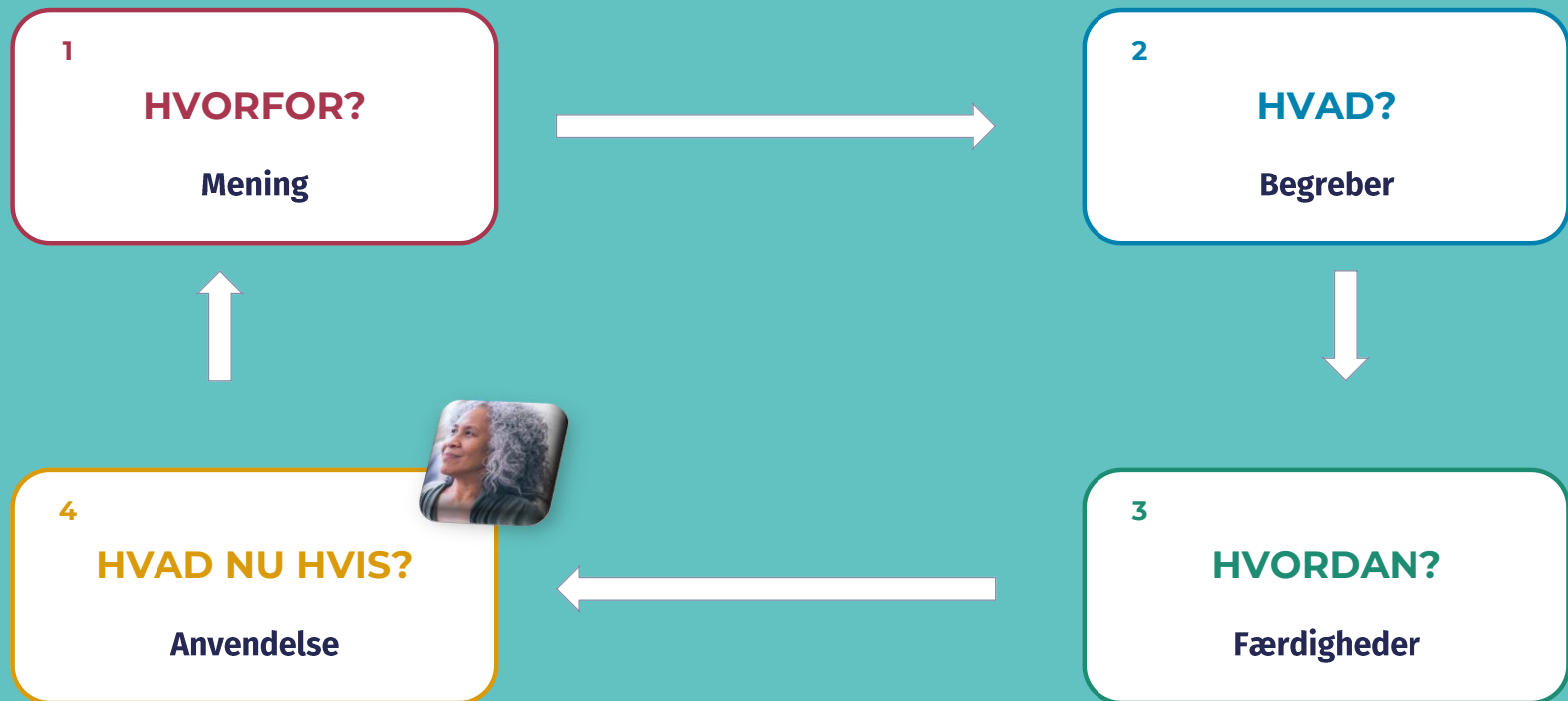
Hun lærer ikke flere tricks - hun opdager mønstrene bag.

Viden giver ikke kun flere svar
– den giver et bedre filter for det næste,
vi møder



4 HV-spørgsmål: en læringscyklus

Fire spørgsmål — læring bevæger sig hele vejen rundt



Hvad nu hvis



Giv mig tre nye svindelsituationer, som ser anderledes ud end dem, jeg allerede har trænet. Lad mig først vurdere dem selv, og giv derefter feedback på, hvilke manipulationsmønstre jeg opdagede eller overså.



Høj ▾



Giv mig tre nye svindelsituationer, som ser anderledes ud end dem, jeg allerede har trænet. Lad mig først vurdere dem selv, og giv derefter feedback på, hvilke manipulationsmønstre jeg opdagede eller overså.



Hvad nu hvis



Hvor møder jeg ellers den slags påvirkning, uden at det nødvendigvis er svindel?



Høj ▾



Hvor møder jeg ellers den slags påvirkning, uden at det nødvendigvis er svindel?



Du møder de samme påvirkningsmekanismer mange steder, også helt lovligt:

- **Reklamer:** “Kun i dag” → tidspres og knaphed.
- **Webshops:** “Kun 2 tilbage” → frygt for at gå glip af noget.
- **Sociale medier:** mange likes og delinger → socialt bevis.
- **Sundhedsbudskaber:** eksperter og titler → autoritet.
- **Politik og kampagner:** frygt, håb og stærke følelser.
- **Salgssamtaler:** venlighed, små ja’er og gradvis forpligtelse.
- **Arbejdsliv:** “Ledelsen har besluttet...” → autoritet og konformitet.
- **Nyheder:** dramatiske overskrifter → opmærksomhed og følelsesmæssig påvirkning.



Hvad lærte Hanne egentlig?

Ikke flere enkeltricks — men en bedre forståelse

IKKE

alle nye
svindeltricks



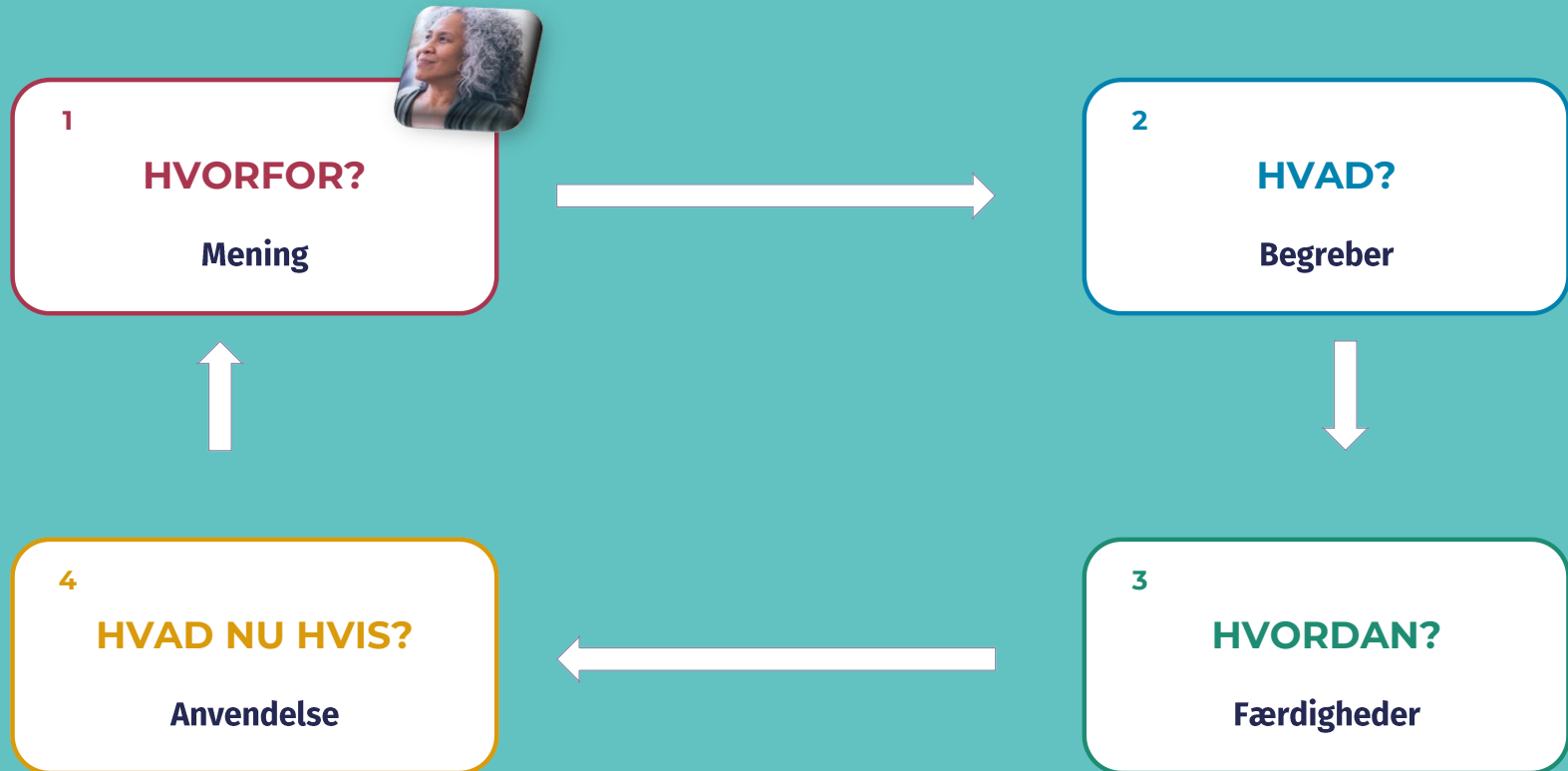
MEN

et mønster
hun kan genkende

Relevant viden kan bruges i nye situationer.

4 HV-spørgsmål: en læringscyklus

Fire spørgsmål — læring bevæger sig hele vejen rundt



Fra enkle hændelser til mønstre

FØR: Mange enkelthændelser



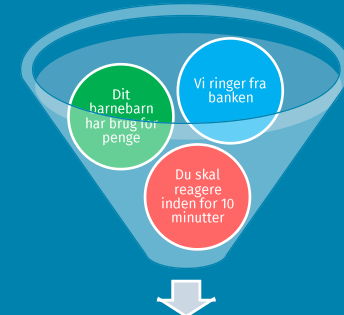
Mange historier gør det svært at bevare overblikket.

Hanne går i dybden

- Tidspres
- Autoritet
- Tillid
- Frygt

Hun lærer ikke flere tricks - hun opdager mønstrene bag.

EFTER: Ny forståelse giver overblik



Tidspres – Autoritet – Tillid – Frygt

Nye tilfælde bliver lettere at placere

Viden giver ikke kun flere svar – den giver et bedre filter for det næste, vi møder



Hver uge: Jeg vil følge udviklingen inden for digital svindel, især manipulerende telefonopkald.



Find de vigtigste nye udviklinger fra troværdige kilder. Sortér dem i:

1) reelt nyt, 2) kendt mønster i ny form, 3) ikke vigtigt for mig nu.

Fortæl især, hvis noget udfordrer min nuværende forståelse af autoritet, tillid, tidspres og frygt.

Foreslå højst én ting, jeg bør undersøge nærmere. |



Høj ▾



Hver uge: Jeg vil følge udviklingen inden for digital svindel, især manipulerende telefonopkald. Find de vigtigste nye udviklinger fra troværdige kilder.

Sortér dem i:

1. reelt nyt
2. kendt mønster i ny form
3. ikke vigtigt for mig nu.

Fortæl især, hvis noget udfordrer min nuværende forståelse af autoritet, tillid, tidspres og frygt. Foreslå højst én ting, jeg bør undersøge nærmere.



🕒 Ugentlig svindelradar

Aktiv

Ugentlig svindelradar

Følg udviklingen inden for digital svindel, især manipulerende telefonopkald. Find de vigtigste nye udviklinger fra troværdige kilder. Sortér dem i: 1) reelt nyt, 2) kendt mønster i ny form, 3) ikke vigtigt for mig nu. Fortæl især, hvis noget udfordrer min nuværende forståelse af

Detaljer

Kører på

☁ Skyen

HYPPIGHED

Gentag

Ugentlig ▾

Ugedage

tirs. ▾

Klokkeslæt

Formiddag ▾



Her er første kørsel af din **ugentlige svindelradar**.

1. **Reelt nyt / værd at holde øje med Manipulationen flytter ind i kanaler, vi allerede har tillid til.** Microsoft beskriver en tydelig vækst i voice phishing via bl.a. Microsoft Teams, hvor angribere udgiver sig for at være intern IT-support og derefter får brugeren til selv at åbne fjernadgang eller godkende handlinger.

Microsoft målte ved udgangen af 2. kvartal 2026 næsten ti gange så mange ondsindede Teams-opkald som et år tidligere. [Microsoft](#)



Én ting at undersøge nærmere denne uge
Hvordan ændres vores modstandskraft,
når svindleren kombinerer flere kanaler –
telefon, besked, Teams eller fysisk
fremmøde – og dermed får historien til at
virke mere troværdig?

Det er efter min vurdering mere
interessant end endnu en gennemgang af
nye svindeltricks, fordi det kan udvide
modellen fra **“tidspres + autoritet”** til
også at handle om **opbygget
troværdighed over flere trin og kanaler.**



Én ting at undersøge nærmere denne uge
Hvordan ændres vores modstandskraft,
når svindleren kombinerer flere kanaler –
telefon, besked, Teams eller fysisk
fremmøde – og dermed får historien til at
virke mere troværdig?

Det er efter min vurdering mere
interessant end endnu en gennemgang af
nye svindeltricks, fordi det kan udvide
modellen fra **“tidspres + autoritet”** til
også at handle om **opbygget
troværdighed over flere trin og kanaler.**



**Det, der udfordrer Hannes nuværende
forståelse:**

Tidspres er ikke nødvendigvis afgørende.
Manipulationen kan være rolig, hjælpsom
og foregå i flere trin.



4 HV-spørgsmål: en læringscyklus

Fire spørgsmål — læring bevæger sig hele vejen rundt

