

Nivel de dificultad: 1

Edad recomendada: > 7
años

Intención educativa:

- Tomar conciencia de cómo la propia percepción está condicionada por el efecto de arrastre.
- Comprender las consecuencias que puede tener este fenómeno en los procesos de debate y en mi percepción de la realidad.

Resumen Pequeño test en que las participantes deben optar por una opción A o B, y valorar qué creen que han hecho las otras personas del grupo.

Tiempo: 15 minutos.

Tipo: Actividad escrita.

Grupo: Actividad individual.

Material: papeles y rotuladores.

Desarrollo

- Presentamos el ejercicio, que propone decidirse entre una opción A o B (¿Mar o montaña? ¿Hacer una actividad determinada por la mañana o por la tarde? ¿Madona o Lady Gaga?).
- Las participantes deben escribir en un papel cuál de las dos opciones prefieren y por qué.
- Una vez terminado, deben apuntar los nombres de 10 personas del grupo - preferiblemente de las 10 personas que tengan más cerca, u otro criterio aleatorio que no tenga que ver con una posible afinidad- y decir, por cada una de estas personas, si creen que estas preferirían la opción A o la B.

Valoración y conclusiones

Una vez hecho, contabilizamos cuántas personas han preferido la opción A, y cuántas han preferido la opción B, y, de las que han preferido la A, cuántas personas han estimado que votarían A como ellas, y de las que han preferido la B, cuántas personas han estimado que votarían B como ellas.

Compartimos los resultados con la clase (preferentemente en porcentajes). ¿De acuerdo con estos resultados, qué conclusiones sacar? ¿Cree que lo que pensamos sobre los demás se ajusta a la realidad?

Compartimos aquí las conclusiones del experimento sobre falso consenso de Ross, en la que se pedía a los alumnos si llevaría durante 30 minutos una pancarta sobre un bar de bocadillos en su universidad. Aunque más o menos un 50% del alumnado participante en el experimento decidió hacerlo y otro 50% decidió no hacerlo, quien decidió llevar el cartel pensó que un 62% de las personas lo harían, mientras que las personas que decidieron no llevar el cartel estimaron que un 67% de las personas no lo harían. La tendencia es pues a sobreestimar la cantidad de personas que piensan como un/a mismo/a. ¿Creéis que esto ocurre en la realidad? ¿Podrías dar algún ejemplo? ¿Como incide en los debates este fenómeno? ¿Qué se puede hacer al respecto?

Otras indicaciones

Las opciones A y B se pueden adaptar al grupo para que sean lo más significativas posible, pero es importante que sean equilibradas, que no se vea claramente de entrada que hay una respuesta "correcta" y otra no.

Fuente: BARBEITO, CAIRETA (2019)
Discrepancia Bienvenida. Guía pedagógica para el diálogo controvertido. Escola de Cultura de Pau

Propuestas de acción:

Valorar qué expresiones delatan el sesgo del falso consenso (ver la tabla) y tratar de desenmascarar la foto cuando se utilicen. Existen varios sesgos cognitivos heurísticos o sociales que condicionan nuestra percepción. Todos ellos se ven maximizados o minimizados por los sesgos emocionales: Podemos sentir emociones fuertes cuando no tenemos las necesidades básicas cubiertas, y cuando sentimos que nuestra identidad y/o nuestros valores fundamentales se ponen en entredicho. En general, cuanto más intensamente y con menos conciencia sentimos emociones, más se maximizar los sesgos cognitivos. También cuando más sentimos cuestionadas creencias y valores fundamentales para nosotros, más maximizarán los sesgos cognitivos, a no ser que hayamos desarrollado una fuerte sensibilidad y aceptación de la diversidad.

Tabla. Indicios de sesgos y medidas para contrarrestarlos en un debate

Sesgo cognitivo	¿Cómo se manifiesta el sesgo?	¿Como contrarrestar el sesgo?
Sesgo de confirmación	Expresiones como: "cada vez estoy más convencido de que..." "Cuanto más vueltas doy, más pienso que..."	Preguntar "¿Qué ideas nuevas has aprendido?" "¿Qué os ha sorprendido de lo dicho en el debate?" Hacer actividades que obliguen a argumentar la posición contraria a lo que se piensa.
Sesgo de realismo naif	Expresiones como: "No tienes razón, lo que es verdad es", o "yo tengo razón". "Los otros están manipulados".	· Hacer notar que todos los medios de comunicación tienen una línea editorial y defienden unos valores determinados. · Resaltar que, como mínimo en ciencias sociales, no existen realidades absolutas sino percepciones de diferentes factores.
Error de atribución grupal	· Estereotipos de las opiniones o los actos de otras personas o grupos "los latinos..." "los pobres..." "los políticos..." · Considera poco o nada la diversidad de opiniones dentro del otro grupo.	· Hacer notar que se están utilizando generalizaciones simplificadoras · Preguntar si estas afirmaciones son válidas para todos. · Pedir a personas de los grupos en los que se está haciendo referencia a si lo ven de la misma manera.
Favoritismo intragrupal	· Expresión de juicios de valor con desprecio sobre lo que dicen o hacen los demás. · Expresión de empatía hacia el propio grupo. "Esto ha sido porque... (motivo comprensivo)".	· Hacer notar que no se está aplicando el mismo baremo para valorar las actuaciones de unos y otros. · Pedir empatía hacia los demás. · Realizar actividades con roles donde se defiendan opiniones que no son propias.
Sesgo de evaluación reactiva	· Desprecio a las opiniones de los que percibo como los Otros · No receptividad, cierre cuando habla el otro (cruzar los brazos, no mirar a la cara, etc.) · Interrumpir, hacer ruido, insultar o prohibir hablar a las personas con opinión contraria	· Preguntar qué ideas del otro le han convencido más. · Valorar la calidad de la escucha que hacemos.
Sesgo de autoridad	· No cuestionar, o cuestionar menos, las personas con más autoridad dentro del grupo.	· Hacer hablar primero a las personas con menos poder dentro del grupo. · Hacer notar en qué temas cada persona tiene más o menos legitimidad para opinar.
Efecto de arrastre	· No se cuestiona lo que dice la mayoría. · Infrarrepresentación de la opinión de los grupos mayoritarios.	· Cuestionar todas las intervenciones por igual, incluidas las mayoritarias. · Reconocer la "sabiduría de las minorías" como principio. · Asegurarse de que las opiniones minoritarias tienen cabida.
Sesgo de falso consenso	· Expresiones como: "todo el mundo sabe que..." "la mayoría de gente piensa que..." · Utiliza un modo colectivo "nosotros" en vez de "yo" para otorgarse más razón. · Simplifica los posicionamientos.	· Hablar en primera persona. · Remarcar los matices dentro de las posiciones mayoritarias.