

Nivell de dificultat: 1

Edat recomanada: > 7 anys

Intenció educativa:

- Prendre consciència de com la pròpia percepció està condicionada per l'efecte d'arrossegament.
- Comprendre les conseqüències que pot tenir aquest fenomen en els processos de debat i en la meua percepció de la realitat.

Resum: Petit test en que les participants han d'optar per una opció A o B, i valorar què creuen que han fet les altres persones del grup.

Temps: 15 minuts.

Tipus: Activitat escrita.

Grup: Activitat individual.

Material: Vídeo papers i retoladors.

Desenvolupament

- Presentem l'exercici, que proposa decidir-se entre una opció A o B (Mar o muntanya? Fer una activitat determinada al matí o a la tarda? Els Catarres o Estopa?).
- Les participants han d'escriure en un paper quina de les dues opcions prefereixen i perquè.
- Un cop acabat, han d'apuntar els noms de 10 persones del grup -preferiblement de les 10 persones que tinguin més a prop, o un altre criteri aleatori que no tingui a veure amb una possible afinitat- i dir, per cadascuna d'aquestes persones, si creuen que aquestes preferirien l'opció A o la B.

Valoració i conclusions

Un cop fet, comptabilitzem quantes persones han preferit l'opció A, i quantes han preferit l'opció B, i, de les que han preferit la A, quantes persones han estimat que votarien A com elles, i de les que han preferit la B, quantes persones han estimat que votarien B com elles.

Compartim els resultats amb la classe (preferentment en percentatges). D'acord amb aquests resultats, quines conclusions en traieu? Creieu que el que pensem sobre els altres s'ajusta a la realitat?

Compartim aquí les conclusions de l'experiment sobre fals consens de Ross, en què es demanava a alumnat si portaria durant 30 minuts una pancarta sobre un bar d'entrepans a la seva universitat. Tot i que més o menys un 50% de l'alumnat participant en l'experiment va decidir fer-ho i un altre 50% va decidir no fer-ho, qui va decidir portar el cartell va pensar que un 62% de les persones ho farien, mentre que les persones que van decidir no portar el cartell van estimar que un 67% de les persones no ho farien. La tendència és doncs a sobre-estimar la quantitat de persones que pensen com un/a mateix/a. Creieu que això passa a la realitat? En podríeu donar algun exemple? Com incideix en els debats aquest fenomen? Què es pot fer al respecte?

Altres indicacions

- Les opcions A i B es poden adaptar al grup per a que siguin el més significatives possible, però és important que siguin equilibrades, que no es vegi clarament d'entrada que hi ha una resposta "correcta" i una altra que no.

Font: BARBEITO, CAIRETA (2019)
Discrepància Benvinguda. Guia pedagògica per al diàleg controvertit. Escola de Cultura de Pau.
<file:///C:/Users/2026241/Downloads/Discrepancia.pdf>

Propostes d'acció:

Valorar quines expressions delaten el biaix del fals consens (veure la taula 7) i mirar de desemmascarar-les quan es facin servir. Existeixen diversos biaixos cognitius heurístics o socials, tots ells es veuen maximitzats o minimitzats pels biaixos emocionals: Podem sentir emocions fortes quan no tenim les necessitats bàsiques cobertes, i quan sentim que la nostra identitat i/o els nostres valors fonamentals es posen en entredit. En general, com més intensament i amb menys consciència sentim emocions, més es maximitzaran els biaixos cognitius. També quan més sentim qüestionades creences i valors fonamentals per nosaltres, més maximitzaran els biaixos cognitius, a no ser que haguem desenvolupat una forta sensibilitat i acceptació de la diversitat.

Taula. Indicis de biaixos i mesures per a contrarestar-los en un debat

Biaix cognitiu	Com es manifesta el biaix?	Com contrarestar el biaix?
Biaix de confirmació	Expressions com: "cada vegada estic més convençut que..." "Com més voltes hi dono, més penso que...".	<ul style="list-style-type: none"> · Preguntar "quines idees noves heu après?", "què us ha sorprès del que s'ha dit al debat?" · Fer activitats que obliguin a argumentar la posició contrària al que es pensa.
Biaix de realisme naïf	Expressions com: "No tens raó, el que és veritat és", o "jo tinc raó". "Els Altres estan manipulats".	<ul style="list-style-type: none"> · Fer notar que tots els mitjans de comunicació tenen una línia editorial i defensen uns valors determinats. · Ressaltar que, com a mínim en ciències socials, no existeixen realitats absolutes sinó percepcions de diferents factors.
Error d'atribució grupal	<ul style="list-style-type: none"> · Estereotipa les opinions o els actes d'altres persones o grups "els llatins..." "els pobres..." "els polítics..." · Considera poc o gens la diversitat d'opinions dins de l'altre grup. 	<ul style="list-style-type: none"> · Fer notar que s'estan utilitzant generalitzacions simplificadores · Preguntar si aquestes afirmacions són vàlides per tothom. · Demanar a persones dels grups als quals s'està fent referència si ho veuen de la mateixa manera.
Favoritisme intragrupal	<ul style="list-style-type: none"> · Expressió de judicis de valor amb menyspreu sobre el que diuen o fan els Altres. · Expressió d'empatia envers el propi grup. "això ha estat perquè...(motiu comprensiu)". 	<ul style="list-style-type: none"> · Fer notar que no s'està aplicant el mateix barem per valorar les actuacions d'uns i altres. · Demanar empatia envers els Altres. · Fer activitats amb rols on es defensin opinions que no són pròpies.
Biaix de d'avaluació reactiva	<ul style="list-style-type: none"> · Menyspreu a les opinions dels que percebo com els Altres · No receptivitat, tancament quan parla l'altre (creuar els braços, no mirar a la cara, etc.) · Interrompre, fer soroll, insultar o prohibir parlar a les persones amb opinió contrària 	<ul style="list-style-type: none"> · Preguntar quines idees de l'Altre us han convençut més. · Valorar la qualitat de l'escolta que fem.
Biaix d'autoritat	<ul style="list-style-type: none"> · No qüestionar, o qüestionar menys, les persones amb més autoritat dins del grup. 	<ul style="list-style-type: none"> · Fer parlar primer les persones amb menys poder dins del grup. · Fer notar per quins temes cada persona té més o menys legitimitat per opinar.
Efecte d'arrossegament	<ul style="list-style-type: none"> · No es qüestiona el que diu la majoria. · Infrarepresentació de l'opinió dels grups majoritaris. 	<ul style="list-style-type: none"> · Qüestionar totes les intervencions per igual, incloses les majoritàries. · Reconèixer la "saviesa de les minories" com a principi¹. · Assegurar-se que les opinions minoritàries tenen cabuda.
Biaix de fals consens	<ul style="list-style-type: none"> · Expressions com: "tothom sap que..." "la majoria de gent pensa que..." · Utilitza un mode col·lectiu "nosaltres" en comptes de "jo" per atorgar-se més raó. · Simplifica els posicionaments. 	<ul style="list-style-type: none"> · Parlar en primera persona. · Remarcar els matisos dins de les posicions majoritàries.