

**Nivel de dificultad:** 3

**Edad recomendada:** > 12 años

## Intención educativa:

- Identificar y reorientar sesgos.
- Trabajar la observación y la escucha.

**Resumen:** Hacemos un pequeño grupo de 3 personas observadoras. Este se coloca alrededor del círculo, observa y aporta preguntas en momentos clave con la intención de reorientar sesgos y enriquecer así el diálogo.

**Tiempo:** Aproximadamente 1 hora.

**Tipo:** Reflexiva. Apoyo al diálogo controvertido.

**Grupo:** En gran grupo y un pequeño grupo de 3 personas observadoras.

**Material:** Tabla de sesgos (anexo). Tarjetas para las personas observadoras, si se considera pertinente.

## Desarrollo

- Dividimos el grupo en dos, hacemos un pequeño grupo de personas observadoras.
- Iniciamos la conversación. En aquellos momentos que alguien de la observación considere, pedirá la palabra para hacer una pregunta con la intención de reorientar algún sesgo. Cada observador/a se encargará de estar atento a un tipo de pregunta:
  - **Observador/a A:** cuando haya generalizaciones pide clarificarlas (¿Cuándo dices "¿TODAS pensamos", de quien hablas? ¿Cuándo hablas de "¿TODAS las personas CHINAS" estamos hablando de muchas personas, todo el mundo del grupo lo ve igual? ¿Hay alguna persona de origen chino al grupo que pueda ayudarnos a contrastarlo?).
  - **Observador/a B:** Cuando alguien opine sin fundamentar su intervención (¿esto tan interesante que nos cuentas de donde lo has sacado? ¿Quién lo ha escrito / investigado / dicho? ¿Quién te lo ha contado? ¿Hay alguien que disponga de información contrastada respecto esto?)
  - **Observador/a C:** Cuando se ataque a alguna persona o colectivo invita a empatizar con este: (Si te pones en la piel del otro, ¿cómo te sentirías al escuchar lo que dices? Por unos momentos eres él, expresa qué crees que diría en esta situación: yo (otro) pienso que ... ¿Cómo lo ves después de hacer este ejercicio? ¿Te ha pasado alguna vez que te has sentido atacada en una conversación? ¿Como lo has vivido? "
- Hacemos una recopilación de los contenidos aportados por la observación más relevantes y valoramos la actividad.

## Valoración y conclusiones

- Las personas participantes en la conversación valoran como se han sentido y qué han aprendido: ¿el diálogo ha sido enriquecedor? ¿La conversación le ha ayudado a enriquecer su opinión inicial? ¿Las observaciones han aportado o dificultado el diálogo? ¿Por qué razones?
- Las personas observadoras comentan lo que han observado que las ha llevado a intervenir y preguntar.
- La facilitación vincula los comentarios de la observación y lo que ha pasado durante la conversación con los sesgos para ayudar a su comprensión.

## Otras indicaciones

- La facilitación debe velar para controlar el ritmo de preguntas de la observación para que no corten o dificulten la conversación, debe ser una aportación medida y positiva.
- Para facilitar las interrupciones que cada observador/a tenga una tarjeta de color para levantar cuando quiera hablar.

## Propuestas de acción

Tomar conciencia de algunos sesgos puede ayudarnos a que en la práctica no nos condicionen tanto, podemos comprometernos a poner voluntad en que así sea.

# Anexo: La lupa de los sesgos

## Ficha: Tabla de sesgos

<p><b>Sesgo cognitivo</b></p> <p><b>Sesgo de confirmación</b></p> <p>Tendencia a poner atención, a lo que ya pensamos de entrada.</p>	<p>¿Cómo se manifiesta el sesgo?</p> <p>Expresiones como: "cada vez estoy más convencido de que ...", "Cuanto más vueltas doy, más pienso que ..."</p> <p>Expresiones como: "No tienes razón, lo que es verdad es", o "yo tengo razón", "Los Otros están manipulados".</p>	<p>¿Cómo se contrarresta el sesgo?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· ¿Preguntar tipo "¿qué ideas nuevas has aprendido?", "¿Qué os ha sorprendido de lo dicho en el debate?"</li> <li>· Hacer notar que todos los medios de comunicación tienen una línea editorial y defienden unos valores determinados.</li> <li>· "De dónde has sacado la información?" ¿Cómo sabes que esto es una realidad y no una percepción?"</li> </ul>
<p><b>Sesgo de realismo naif</b></p> <p>Tendencia a creer que nuestra visión del mundo es objetiva, mientras que las personas que opinan diferente están mal informadas o manipuladas.</p>	<p><b>Error de atribución grupal</b></p> <p>Tendencia a creer que las características de una persona son extensibles al grupo al que pertenece.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Hacer notar que se está generalizando: "Crees que TODOS los latinos son así? ¿Cómo lo has contrastado?"</li> <li>· Preguntar si estas afirmaciones son válidas para todos.</li> <li>· ¿TODOS están de acuerdo en que todos los latinos son así?</li> <li>· Pedir a personas de los grupos a los que se está haciendo referencia si lo ven de la misma manera. ¿Los latinos de la clase también lo ven así?</li> </ul>
<p><b>Favoritismo intragrupal</b></p> <p>Tendencia a ser más comprensivo con los motivos de los miembros de un mismo grupo que con las personas de otro grupo.</p>	<p><b>Sesgo de devaluación reactiva</b></p> <p>Tendencia a no considerar o despreciar una opción por el hecho de haber sido propuesta por un antagonista</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· "Si te pones en la piel del otro, como te sentirías al escuchar esto que dices?"</li> <li>· "Por unos momentos eres él, expresa qué crees que dirías en esta situación: yo (personaje) pienso que ..."</li> </ul> <p>"¿Cuál de las ideas que ha dicho el Otro te gusta?"</p> <p>¿Qué puedes aprovechar?"</p>
<p><b>Sesgo de autoridad</b></p> <p>Tendencia a otorgar una mayor credibilidad a la opinión y argumentos de personas que tienen una mayor autoridad, un mayor poder, un mayor rango.</p>	<p>No cuestionar, o cuestionar menos, las personas con más autoridad dentro del grupo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Hacer hablar primero las personas con menos poder dentro del grupo. "Y tú XX, ¿qué piensas?"</li> <li>· Hacer notar por qué temas cada persona tiene más o menos legitimidad para opinar.</li> </ul>
<p><b>Efecto de arrastre</b></p> <p>Tendencia a dejarse influenciar por lo que dice la mayoría</p>	<p>Falta de cuestionamiento de lo que dice la mayoría.</p> <p>Infrarrepresentación de la opinión de los grupos minoritarios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· "¿Parece que hay bastante consenso, qué opináis los que pensáis diferente?"</li> <li>· "Hay alguien que piense diferente? Su opinión será bienvenida por enriquecer el diálogo."</li> <li>· Hablar en primera persona. "¿Quién es todo el mundo?", "Te agradeceremos que hables por ti, en primera persona: yo imagino, yo interpreto, yo observo ..."</li> </ul>
<p><b>Sesgo de falso consenso</b></p> <p>Tendencia a sobreestimar cuánta gente comparte nuestras propias opiniones, pensando que despierta un amplio consenso cuando en la realidad no es tal.</p>	<p>Expresiones como: "todo el mundo sabe que ...", "la mayoría de gente piensa que ...".</p> <p>Utiliza un modo colectivo "nosotros" en vez de "yo" para otorgarse más razón.</p> <p>Simplifica los posicionamientos.</p>	