



Sesgos Inconscientes

Guía de video discusión



Introducción

¿Qué es un sesgo?

Un sesgo es una preferencia o prejuicio por algo o en contra de algo. No todos los sesgos son malos: por ejemplo, es natural tener una preferencia por tu familia, un equipo de fútbol favorito o tu alma mater. El problema comienza cuando un sesgo impacta positiva o negativamente a alguien más y crea una ventaja o desventaja injusta para otros.

El sesgo inconsciente o sesgo implícito, ocurre sin que seas consciente de él.

Expertos creen que la mayoría de nuestras decisiones son tomadas por nuestra mente de manera inconscientemente. Nuestros cerebros están conectados para crear atajos cognitivos que nos ayuden a procesar millones de piezas de información que recibimos cada segundo.

Nosotros hacemos juicios rápidos, los cuales a veces pueden estar equivocados y tal vez no estén alineados con nuestros valores y creencias.

Esto puede resultar en que actuemos de maneras que tengan consecuencias no intencionales para nosotros o los demás.

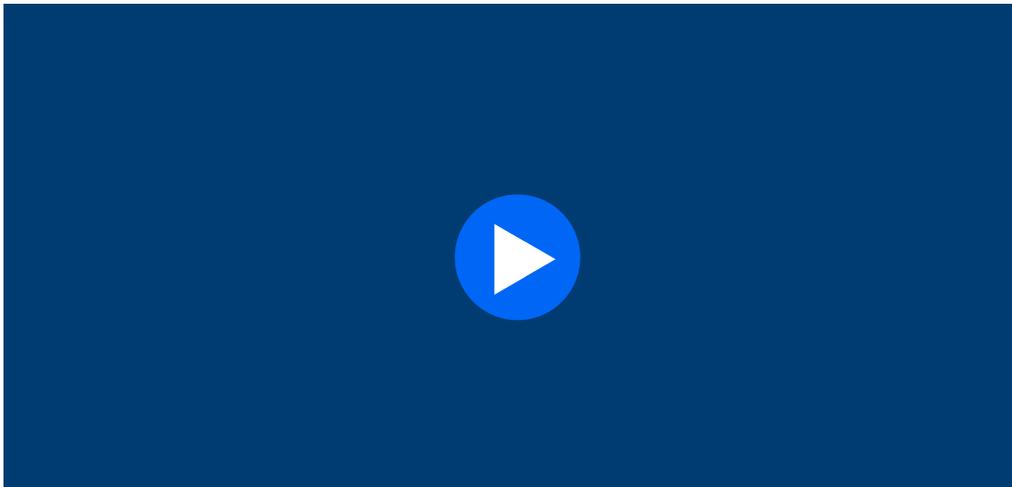
¿Por qué nos enfocamos en los sesgos inconscientes?

La gente quiere ser justa con los demás, pero nuestra mente inconscientemente a veces puede interponerse en su camino. Al traer conciencia a nuestra mente inconsciente, podemos tomar decisiones y acciones que estén más alineadas con nuestros valores y creencias declaradas.



Desafiar suposiciones

Nuestros cerebros están conectados para hacer suposiciones que a veces pueden ser erróneas. Creemos que es un error honesto; la ciencia lo llama un punto ciego.



¿Qué mensajes en el video te sorprendieron?

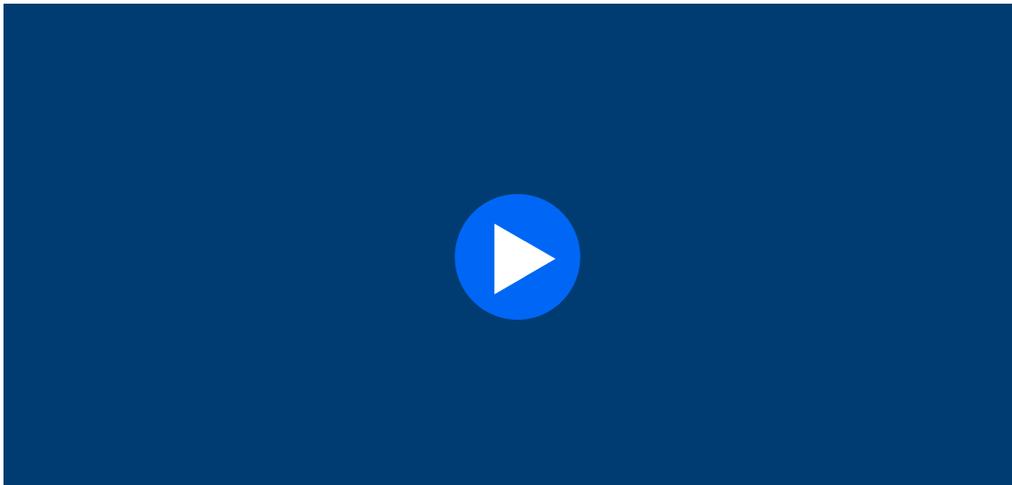
Los expertos dicen que todos tenemos puntos ciegos, que pueden llevar a juicios. ¿Alguna vez te has encontrado "descartando" o racionalizando un juicio rápido como un error honesto ¿Qué lección o experiencia aprendiste de esto?

¿Cómo identificas que tu mente inconsciente no está alineada con tus creencias conscientes?



Mejorar la objetividad

Las primeras impresiones pueden bloquear la objetividad, lo cual puede hacer que te pierdas de muchas oportunidades, algunas veces “querer tener la razón” nos hace tomar caminos equivocados.



¿Qué conceptos de prejuicios de confirmación mencionados en el video son nuevos para ti?

¿Estás de acuerdo con la idea de que no todos los prejuicios son malos? ¿Por qué o por qué no?

¿Cómo puedes manejar el impacto de primeras impresiones en futuras interacciones?



Mejorar la objetividad

Toma de medidas:

El video incluye acciones potenciales para manejar el impacto del halo y el sesgo de confirmación. Discute esto en grupo. Luego, tómate un momento para redactar tus compromisos de acción personales.

- Estar abierto. No dejes que el impacto del momento influya en tu opinión para siempre.
- Mira toda la evidencia objetivamente. Juega al abogado de tu propio diablo y busca puntos de vista contradictorios.
- Ralentiza tu pensamiento. Haz preguntas y trae otras perspectivas para ampliar tu punto de vista.

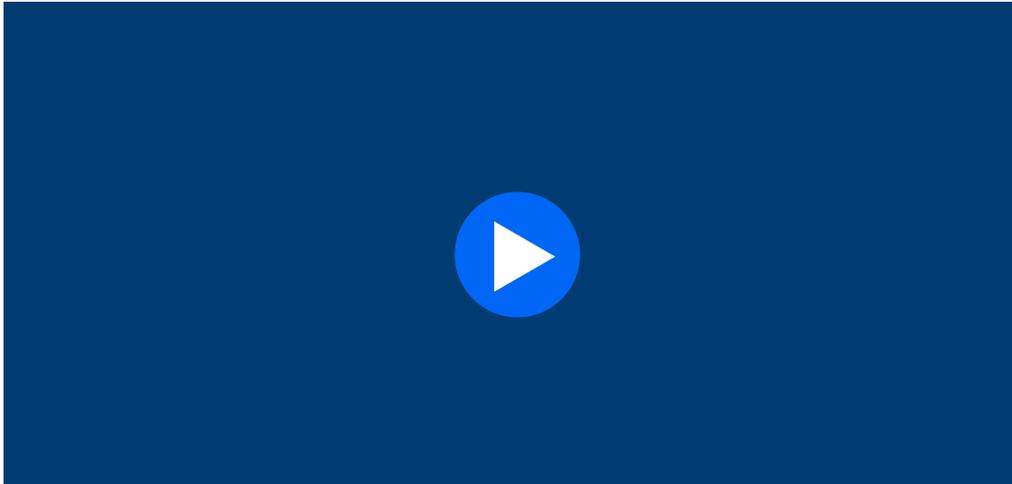
¿Con qué acciones te comprometerás?

A large, empty rectangular box intended for users to write their personal action commitments.



Superar los estereotipos

Los estereotipos pueden influir en nuestra percepción de quién es el "adecuado". Pueden crear un obstáculo en el camino hacia nuestro destino.



¿Qué mensajes del video te sorprendieron más y por qué?

¿Has experimentado un momento en el que tu imagen mental de alguien no coincidía con su apariencia? ¿Cómo / por qué desarrollaste esa imagen mental? ¿Cómo manejaste la desconexión?

¿Cómo puedes desafiar o cambiar los posibles estereotipos sociales de quién puede ser el adecuado para un rol / profesión / carrera en particular?



Superar los estereotipos

Toma de medidas:

El video incluye potenciales acciones para manejar el impacto del sesgo del prototipo. Discute esto en grupo. Luego, tómate un momento para redactar sus compromisos de acción personales.

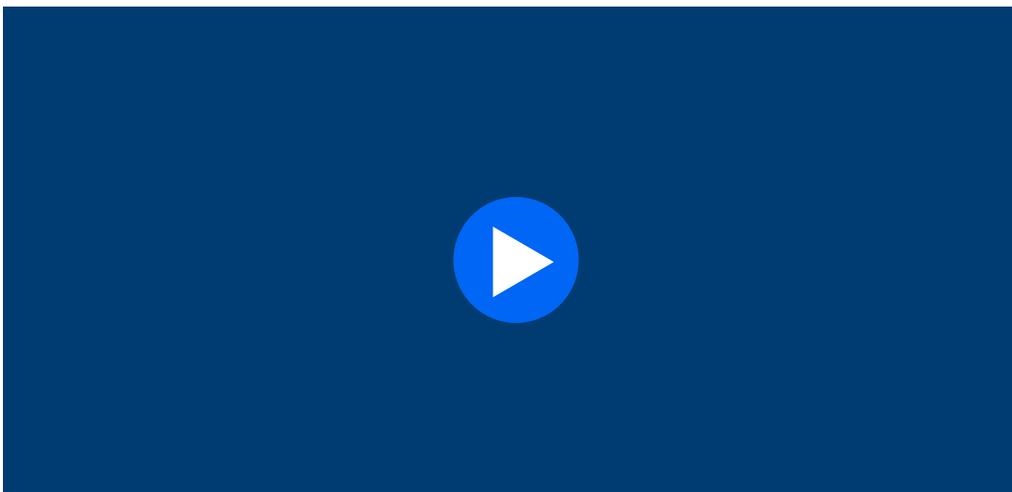
- Establece criterios objetivos. Esto puede ayudar a evitar que te dejes llevar por factores irrelevantes.
- Comparta el "por qué" detrás de tus decisiones. Esto le ayudará a comprobar su objetividad.
- No hagas suposiciones basadas únicamente en lo que se ajusta. Tomar decisiones basadas en habilidades de examen y criterios objetivos sustentables.

¿Con qué acciones te comprometerás?



Ampliar perspectivas

Es natural sentir preferencias hacia personas que son como nosotros. Pero tomar decisiones únicamente sobre con quién nos sentimos cómodos puede causar una visión de túnel.



¿Alguna vez has experimentado el sesgo de similitud? Si ha sido así, ¿en qué áreas de tu identidad, fuera de la raza y el género te ha ocurrido? (considera vecindarios, pasatiempos, alma mater, empleador, etc.)

Considera un momento en el que sentiste una conexión inmediata con alguien o tuviste una fuerte preferencia por alguien. ¿Cómo podría haber influido el sesgo de similitud en tu comportamiento hacia esa persona?

Por el contrario, ¿cómo podría influir la creencia de que alguien es diferente en el comportamiento de uno hacia ellos?



Ampliar perspectivas

Toma de medidas:

El video incluye acciones potenciales para manejar el impacto del sesgo de similitud. Discute estas acciones en grupo. Luego, tómate un momento para redactar tus compromisos de acción personales.

- Examina tu red. ¿Quién está en eso? ¿Quién no está? No excluyas sin querer a personas que no son como tú.
- Abre la puerta de tu círculo íntimo. Invita a otras personas con diferentes experiencias y perspectivas que las tuyas.
- Fomenta las ideas. Una cosa es darle a alguien un asiento en la mesa. Otra es darles voz. Asegúrate de fomentar el intercambio de ideas entre todos los miembros del equipo.

¿Con qué acciones te comprometerás?

A large, empty rectangular box intended for users to write their personal action commitments.

