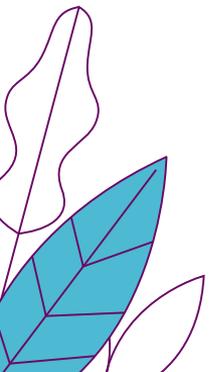


SESGOS INCONSCIENTES DE GÉNERO



Agenda

05

Conclusiones



01

¿Qué es un sesgo?



04

Dinámicas



03

Sesgos y género



Sesgos y neurociencias



02

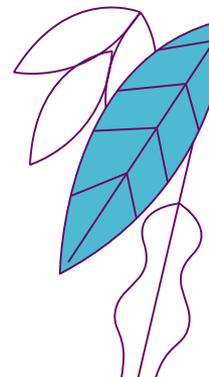


Puntos de cuidado al hablar de sesgos

Lenguaje no adecuado

Lanzar juicios de valor

Evitar brindar caminos únicos
como la solución



Ahora supongamos...



Cimara ha recibido un bono para compra de un vehículo por su buen desempeño y logro de metas dentro de la empresa Calathea Ropa Sostenible.

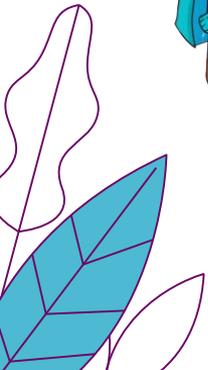


Para ella esto es un gran logro en su vida ya que siempre soñó con adquirir vehículo para salir a pasear de manera más cómoda con su hija y familia.



Su felicidad no es total porque comienza a recibir comentarios por parte de compañeros del trabajo en donde le dicen que si se siente capacitada para manejar, ya que “mujer al volante, peligro constante”.

Si fuesen Cimara ¿Qué harían?



¡Comencemos con un acertijo!

Un padre y un hijo viajan en coche. Tienen un accidente grave, el padre muere y al hijo se lo llevan al hospital porque requiere una compleja operación de emergencia.

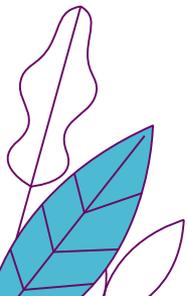
Llaman a una eminencia médica pero cuando llega y ve al paciente dice: "no puedo operarlo, es mi hijo".

¿Cómo se explica esto?



01

¿Qué es un
sesgo?



Los sesgos son atajos mentales que evolutivamente han sido útiles porque nos han permitido tomar decisiones de forma más rápida.



Producen una desviación en el procesamiento mental, nos pueden nublar nuestro juicio en decisiones importantes del día a día.

En ocasiones la falta de racionalidad, de información u objetividad nos pueden llevar equivocación.



Algunos sesgos...

Favoritismo del endogrupo

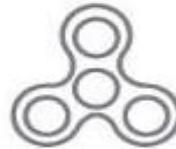
Cuando favorecemos a las personas que están en nuestro grupo en lugar de las que están fuera



Francis está en tu iglesia, así que te gusta más Francis que María

Efecto arrastre

Es la tendencia a hacer o creer en algo porque muchas personas lo hacen o lo creen



María cree que los spinners ayudan a sus hijos. Francis también lo cree.

Pensamiento de grupo

El deseo de armonía en el grupo lleva a tomar decisiones irracionales



María quiere helado y Francis comprar camisetas. Entonces tu sugieres comprar camisetas con fotos de helados

Algunos sesgos...

Efecto halo

Si ves a una persona con un rasgo positivo, esa impresión positiva se extenderá a otros rasgos



«María nunca podría ser mala; ¡es tan guapa!»

Suerte moral

Tendencia a atribuir una mayor o menor posición moral basada en el resultado de un evento.



La cultura X ganó la guerra X porque eran moralmente superiores a los perdedores

Efecto del falso consenso

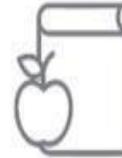
Cuando creemos que hay más gente que está de acuerdo con nosotros de lo que realmente es el caso



¡Todo el mundo piensa eso!

Maldición del conocimiento

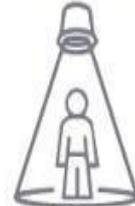
Una vez que sabemos algo, asumimos que todos los demás también lo saben



Alicia es una profesora y lucha por entender la perspectiva de sus nuevos estudiantes

Efecto Spotlight

Cuando pensamos que un acto o elemento propio resulta muy llamativo y todo el mundo va a verlo



María está preocupada de que todos se den cuenta de lo patética que es su camiseta de helado

Algunos sesgos...

Atribución defensiva

Un observador atribuye las causas de un percance de manera que minimice su miedo a ser víctima o acusado



María se retrasó en un semáforo en verde porque jugaba con su móvil. Le golpearon por detrás y Greg, que suele usar el móvil mientras conduce, se bajó y le gritó al otro conductor

Hipótesis del Mundo justo

La tendencia a creer que el Mundo es justo y asumir que los actos de injusticia son merecidos



«A María le robaron el bolso porque fue mala con Francis por su camiseta y tuvo un mal karma»

Realismo ingenuo

Creemos que observamos la realidad con objetividad y los demás son irracionales, desinformados o sesgados



«Veo el mundo como es realmente, los demás son idiotas»

Cinismo ingenuo

Tendencia a esperar un sesgo más egocéntrico en los demás que en uno mismo

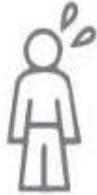


«La única razón por la que esta persona está haciendo algo bueno es para sacar algo de mí»

Ahora supongamos...

Efecto Dunning-Kruger

Cuanto menos sepas, más confianza tendrás y cuanto más sabes, menos confianza tienes



Francis asegura con confianza que no hay algas en el helado. Los demás no trabajan en la industria láctea

Efecto de anclaje

Tendencia a confiar demasiado en la primera información ofrecida al tomar decisiones



«¿Tiene un 50% de descuento? Debe ser una buena oferta»

Sesgo de la automatización

Creemos que observamos la realidad con objetividad y los demás son irracionales, desinformados o sesgados



Tu móvil corrige de forma automática «está» por «esta», así que asumes que es correcto

Efecto Google

Tendemos a olvidar la información que es fácilmente buscada en los motores de búsqueda

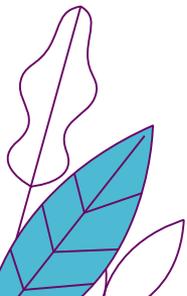
Search



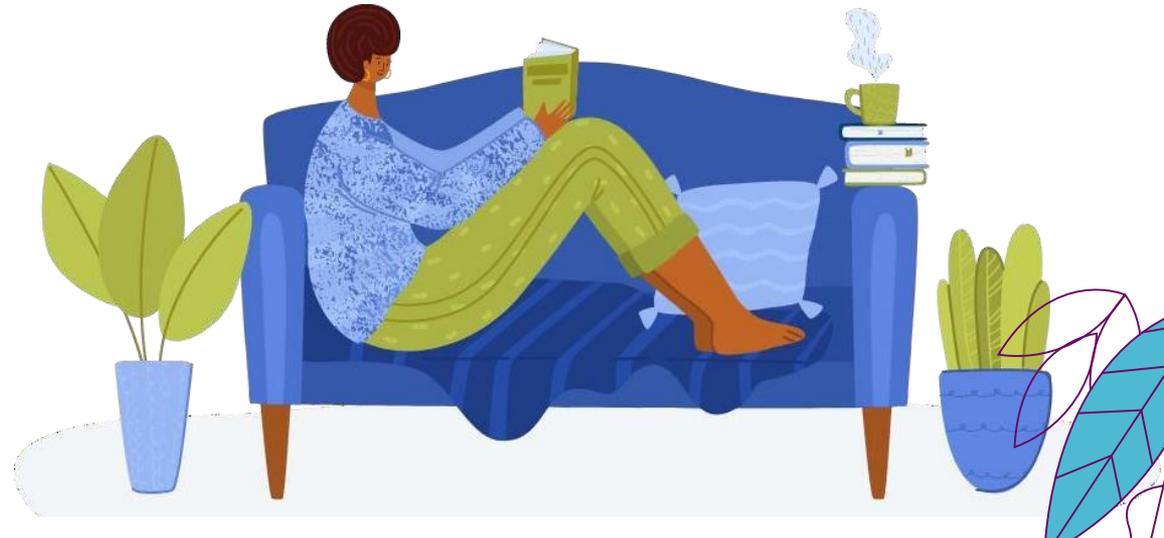
«¿Cómo se llamaba el actor de esa divertida película? Lo he buscado como ocho veces»

02

Sesgos y neurociencias



“No debemos olvidar que aún en la actualidad nuestro cerebro se encuentra en gran medida programado para lidiar con un ambiente primitivo, caracterizado por un difícil acceso a alimentos y organización de grupos humanos en comunidades reducidas. Precisamente dicho órgano debe lidiar con un ambiente completamente distinto, extremadamente más complejo y globalizado”.



Sesgos y neurociencia

El sistema 1 es un conjunto de sistemas de operación inconsciente y primitivo en términos evolutivos. Es extremadamente ágil en comparación con el sistema 2 y aplica heurísticas (descubiertas) estereotipadas para la toma de decisiones.

El sistema 2 es consciente y para su operación depende en gran medida del lenguaje. En él se destaca una estructura que queda en la parte delantera del cerebro, el córtex prefrontal, que presenta circuitos más complejos en humanos que en cualquier otro animal.

Sistema 1

- Reacciona
- Juega
- Opina
- Simplifica

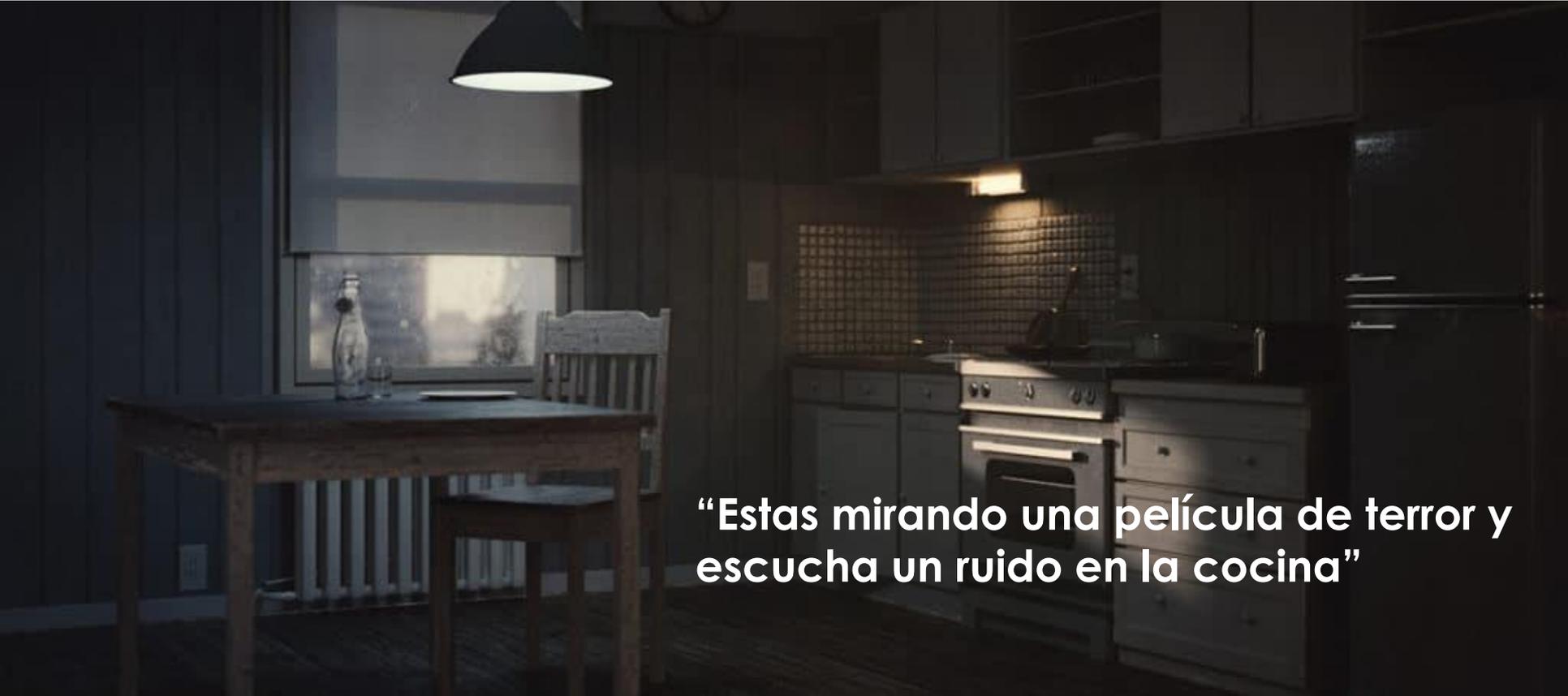


Sistema 2

- Considera
- Evalúa
- Justifica
- Analiza

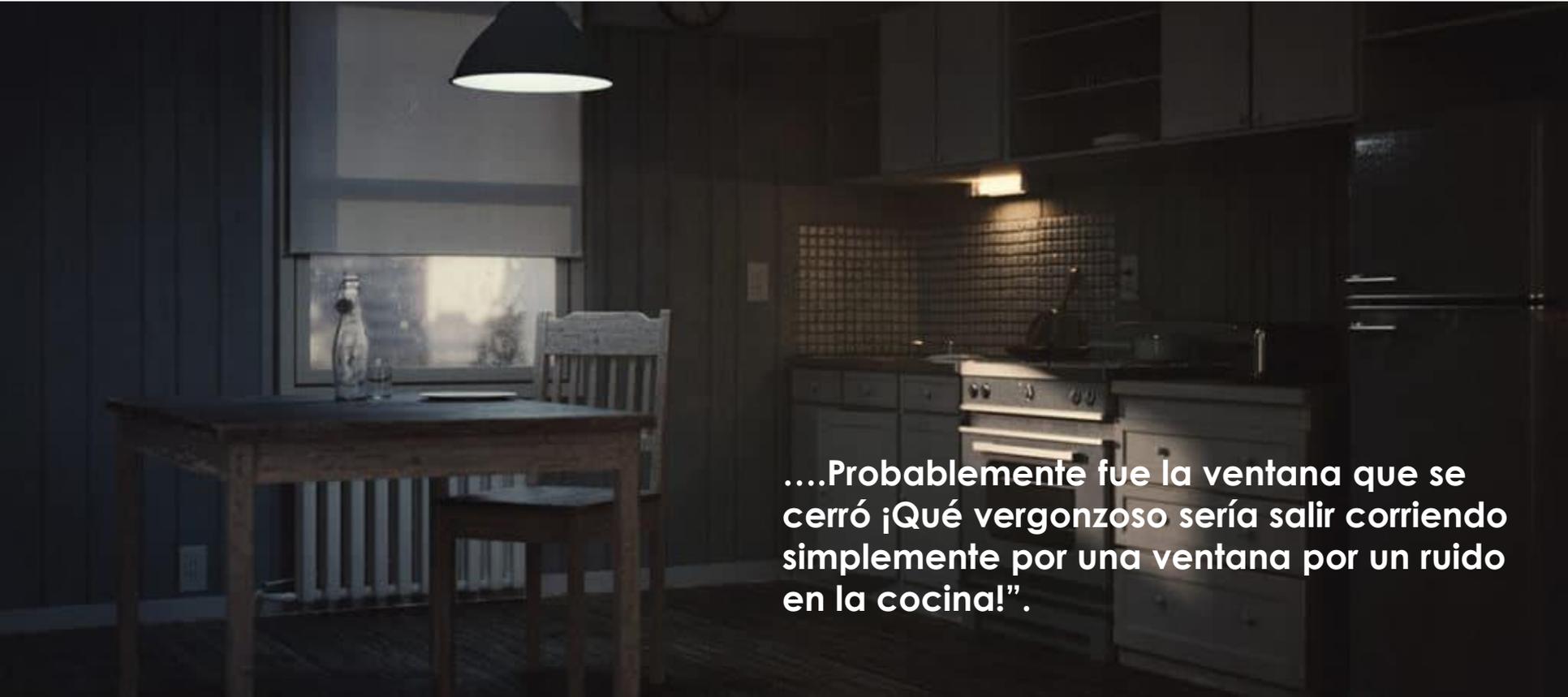


El sistema 1 nos alerta, porque un ruido inesperado en el medio de la noche, con las emociones ya estimuladas por la película, es interpretado como una amenaza.



“Estas mirando una película de terror y escucha un ruido en la cocina”

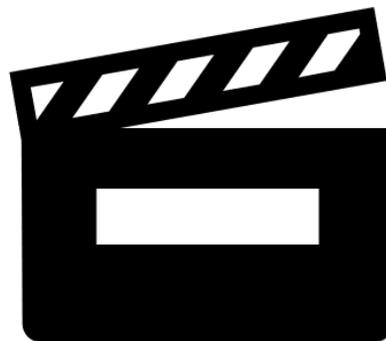
Entra en acción entonces el sistema 2, regulado por el córtex prefrontal, que nos ubica en el ambiente.



....Probablemente fue la ventana que se cerró ¡Qué vergonzoso sería salir corriendo simplemente por una ventana por un ruido en la cocina!”.

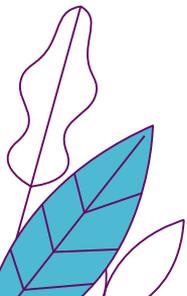


Los sesgos inconscientes son rémora universal no deseada de ese pasado ancestral y puede revelarse de modo insidioso, en varias situaciones cotidianas **como, por ejemplo, durante el favorecimiento implícito de raza o género en la contratación de alguien.**



03

Sesgos y género



“Se trata de revisar qué es lo que hemos vuelto casi que natural en nuestras vidas, casi que pensamientos en automático. Aún muchas personas creen que la cocina es el lugar de la mujer y el cuidado de los hijos. Uno a veces piensa que eso es algo lejano, pero no, cuando uno empieza a indagar en la mentalidad de la gente que trabaja con nosotros, puede haber algunas mentes muy tradicionales”.

- **Mónica Cortés, CEO y fundadora de Equilátera.**



La interferencia de los sesgos en cuestiones de equidad



Sesgo de afinidad

Es la tendencia a sentir mayor afinidad hacia aquellos con quienes nos sentimos identificadas.

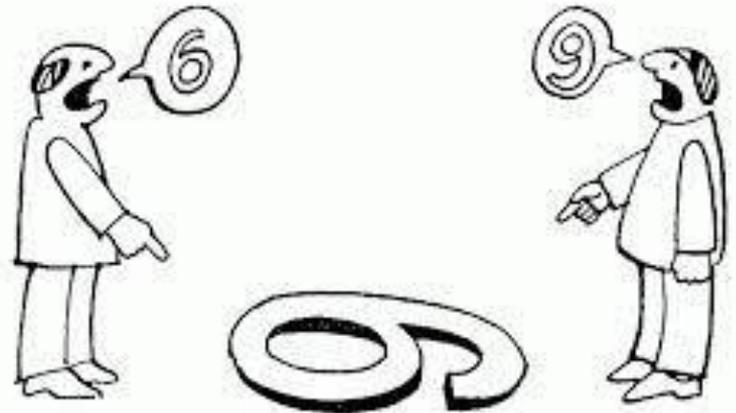
En un contexto en el que las empresas tienden a ser lideradas por hombres blancos en un rango de edad restringido, las entrevistas de contratación pueden ser realizadas por evaluadores con perfil similar.



Sesgo de percepción

Ocurre cuando las personas creen y refuerzan estereotipos sin fundamentos fácticos.

Un ejemplo es una investigación conducida entre profesores de la Universidad de Yale. Dos candidatos con formación en el campo de las ciencias – un alumno (John) y una alumna (Jennifer) – presentaron el mismo currículum para un puesto de gerente de laboratorio. Evaluados por 127 profesores, la evaluación de Jennifer fue siempre peor.

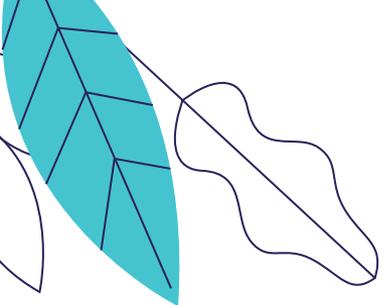


Sesgo confirmatorio

Es la predisposición a hallar hechos que convaliden nuestras hipótesis iniciales, ignorando aquellas que las contradigan.

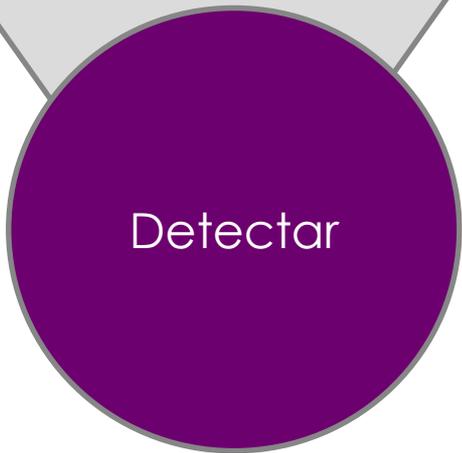
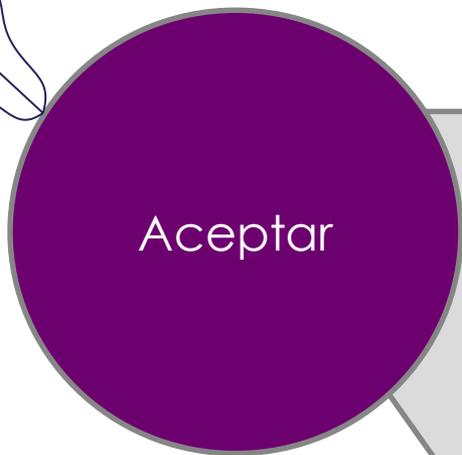
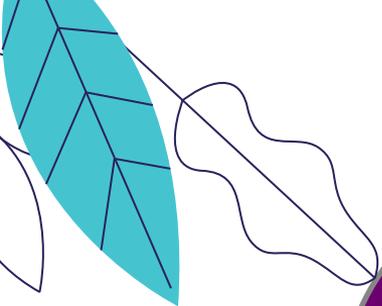
Cuando contando con diversos datos damos relevancia únicamente a aquellos que están de acuerdo con nuestra creencia inicial, estamos valiéndonos del sesgo confirmatorio.

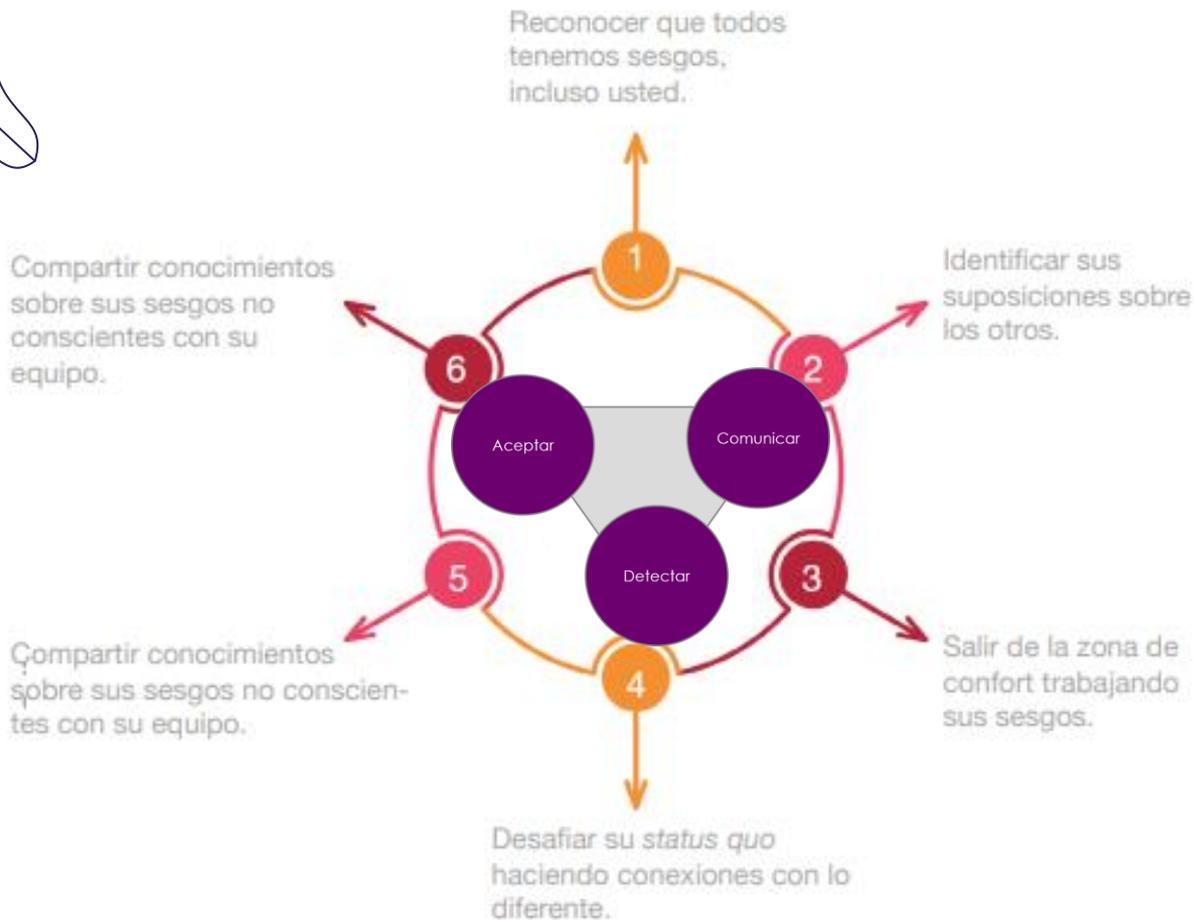
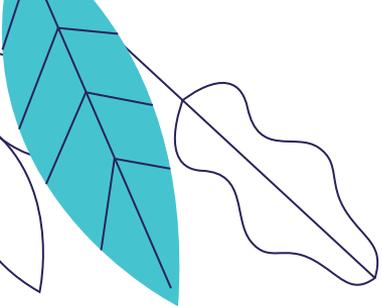




¿Y qué hacer para evitar
los perjuicios de los
sesgos no conscientes?





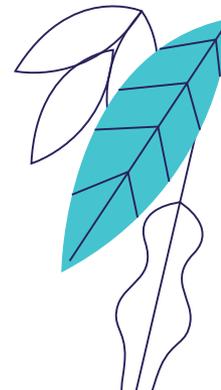


¿Y cómo cuidar de ellos?

Educación sobre como funcionan y su presencia en lo cotidiano

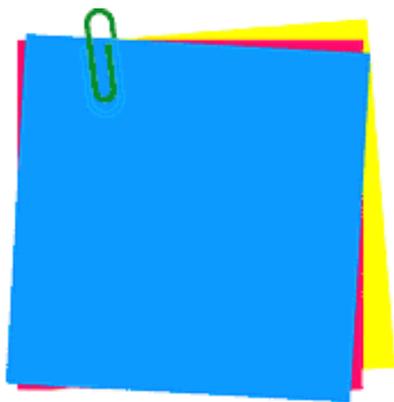
Identificar cuales están presentes en mi

Identificar con que personas o situaciones los asocio



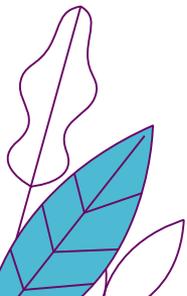


Detente y piensa ¿qué sesgos sueles tener?

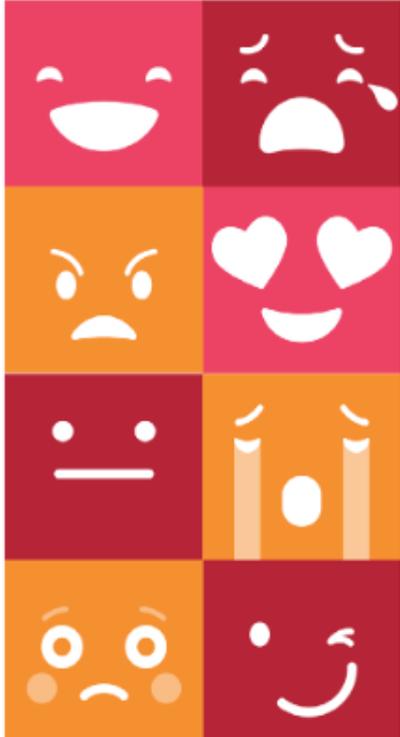


03

Dinámica



El Proyecto Implícito estudia sentimientos y pensamientos que están fuera de control de las personas.



<https://implicit.harvard.edu/implicit/colombia/selectatest.jsp>

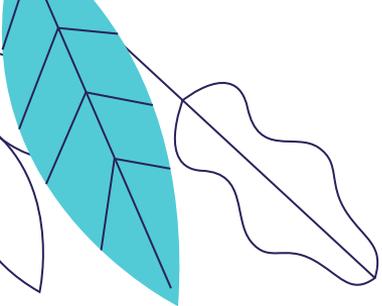


Quiz de sesgos inconscientes



•¿Crees que las decisiones que tomas en tu día a día son totalmente imparciales? Responde a las siguientes cuestiones... ¡y descubre qué se esconde tras ellas!



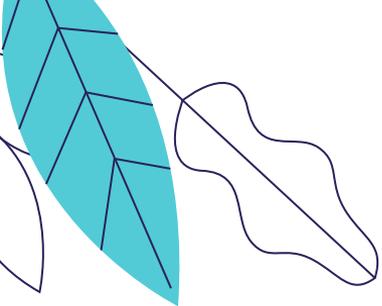


Quiz de sesgos inconscientes

Pregunta #1

Tengo muy buena intuición: cuando conozco a alguien, en pocos segundos ya sé si es o no de fiar... ¡y nunca fallo!

Totalmente de acuerdo	En desacuerdo
<p>Si tu respuesta es Totalmente de acuerdo, aunque no queremos poner en duda tus dotes adivinatorias, puedes estar cayendo en lo que conocemos como: Sesgo de confirmación.</p> <p>También denominado 'profecía autocumplida', sucede cuando nos creamos una idea preconcebida de alguien basándonos en factores sin fundamento (como la edad, el nombre de la persona, su origen...) y, posteriormente, solo tenemos en cuenta la información que confirma nuestras creencias, obviando la que las contradice.</p>	<p>Si tu respuesta es En desacuerdo: Con tu respuesta, has demostrado que no te dejas guiar fácilmente por lo que conocemos como: Sesgo de confirmación.</p> <p>También denominado 'profecía autocumplida', sucede cuando nos creamos una idea preconcebida de alguien basándonos en factores sin fundamento (como la edad, el nombre de la persona, su origen...) y, posteriormente, solo tenemos en cuenta la información que confirma nuestras creencias, obviando la que las contradice.</p>

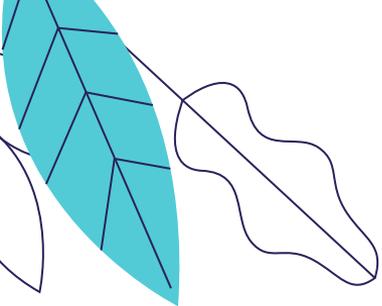


Quiz de sesgos inconscientes

Pregunta #2

En un encuentro internacional con representantes de diferentes empresas, es más probable que entable conversación...

Con personas de mi misma edad, sexo o que trabajen en mi sector... ¡seguro que conectamos al instante!	Con cualquiera, aunque a simple vista no tengan nada en común conmigo. Lo importante es aprender a través de sus experiencias y puntos de vista.
¡Ups!... tu respuesta encaja a la perfección con el: Sesgo de afinidad.	¡Estupenda elección! Tu respuesta demuestra que tu razón no se deja influir tan fácilmente por el: Sesgo de afinidad.
Hace referencia a nuestra tendencia de presentar una mayor simpatía o trato favorable hacia personas similares o afines a nosotros por género, edad, formación académica, raza, creencias, cultura, etc.	Hace referencia a nuestra tendencia de presentar una mayor simpatía o trato favorable hacia personas similares o afines a nosotros por género, edad, formación académica, raza, creencias, cultura, etc.
A nivel laboral, repercute en la creación de equipos poco diversos, donde no existen diferentes puntos de vista y percepciones que permitan crear sinergias.	A nivel laboral, repercute en la creación de equipos poco diversos, donde no existen diferentes puntos de vista y percepciones que permitan crear sinergias.



Quiz de sesgos inconscientes

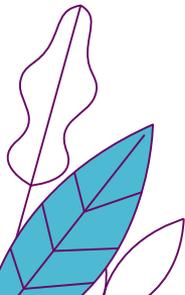
Pregunta #3

Me considero una persona inclusiva y racional que no se deja guiar por ningún tipo de sesgo inconsciente.

Sé que puedo mejorar	¡Me siento totalmente identificado!
Gracias a tu respuesta, has sido capaz de no 'caer' en lo que conocemos como: Meta-sesgo.	Nos tememos que, a no ser que controles a la perfección todos tus pensamientos inconscientes, estás cayendo en el: Meta-sesgo.
No nos damos cuenta de los propios sesgos cognitivos que influyen en las decisiones que tomamos. Incluso podemos creer que estamos 'menos sesgados' que los que nos rodean.	No nos damos cuenta de los propios sesgos cognitivos que influyen en las decisiones que tomamos. Incluso podemos creer que estamos 'menos sesgados' que los que nos rodean.
Por eso, aunque estemos a favor de la diversidad, es muy fácil que nos dejemos guiar por prejuicios a la hora de adoptar ciertas posturas o actitudes.	Por eso, aunque estemos a favor de la diversidad, es muy fácil que nos dejemos guiar por prejuicios a la hora de adoptar ciertas posturas o actitudes.

05

Conclusiones



Conclusiones



- Los sesgos inconscientes son un atajo mental que manifiesta una preferencia personal a favor o en contra de una cosa, persona o grupo en relación a otro, especialmente cuando la tendencia interfiere con la capacidad de ser imparcial, libre de prejuicios, u objetivo.

Conclusiones



- La invitación es a ponernos las gafas de género, a comprender, visibilizar, identificar y construir nuevas narrativas sobre nuestros sesgos inconscientes para sofisticar nuestra mirada empresarial, para involucrar nuevas perspectivas desde el enfoque de las mujeres.

Conclusiones



 No será fácil!

¡Es hora de nuestro print!

