

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



FEEDBACK





Pregiudizi cognitivi e impatto del feedback di qualità



Obiettivi del modulo

- Scopri come fornire un feedback efficace
- Come migliorare le prestazioni degli altri utilizzando il feedback
- Errori nel dare feedback
- Feedback dalla leadership





Obiettivi del PowerPoint

1. Cos'è un pregiudizio cognitivo?
2. Tipi di pregiudizi cognitivi
3. I principali pregiudizi e il loro impatto sul feedback
4. Attenuazione del pregiudizio cognitivo
5. Strategie di mitigazione



Cos'è un pregiudizio e da dove viene?



Un pregiudizio cognitivo è l'effetto psicologico di una deviazione nell'elaborazione mentale, che porta a distorsioni, giudizi inesatti o interpretazioni illogiche, che si verificano sulla base dell'interpretazione delle informazioni disponibili.

i pregiudizi inconsci possono diventare un grosso ostacolo al feedback



Tipi di pregiudizi cognitivi



I pregiudizi sono spesso classificati in base all'aspetto del giudizio e del processo decisionale delle persone che influenzano, nonché al motivo per cui lo fanno. In base a questo criterio, i principali tipi di pregiudizio sono spesso i seguenti:

Pregiudizi di calcolo

- Questi influenzano il modo in cui calcoliamo le cose come probabilità o valori

Pregiudizi informativi

- Questi influenzano il modo in cui acquisiamo ed elaboriamo le informazioni

Pregiudizi di credenza

- Questi influenzano il modo in cui formiamo e modifichiamo le nostre convinzioni

Distorsioni della memoria

- Questi sono pregiudizi che influenzano il modo in cui funziona la nostra memoria

Pregiudizi sociali

- Questi sono pregiudizi che influenzano la nostra percezione e comportamento sociale



I principali pregiudizi e il loro impatto sul feedback



Come tutti sappiamo, ci sono molti pregiudizi cognitivi che influenzano le nostre azioni e comportamenti. Guardane alcuni che potrebbero influenzare il feedback





Halo effect

È un pregiudizio cognitivo che fa sì che la nostra impressione di qualcuno in un'area influenzi la nostra opinione su quella persona in altre aree. Questo pregiudizio può farci presumere che una persona sia altamente informata e abbia una personalità interessante, semplicemente perché è fisicamente attraente.

L'effetto alone sul lavoro si verifica ad esempio quando i manager hanno una visione troppo positiva di un determinato dipendente. Ciò può influire sull'obiettività delle revisioni poiché i manager attribuiscono loro voti alti e non riescono a riconoscere le aree di miglioramento



Confirmation

Abbiamo una naturale tendenza a cercare di confermare le nostre convinzioni preconcepite, positive o negative, sulle persone nel modo in cui interpretiamo o ricordiamo le loro prestazioni, che è noto come pregiudizio di conferma.

- Ad esempio, un allenatore potrebbe avere un'idea precedente che la sua squadra maschile è più assertiva. Questo potrebbe rendergli più facile ricordare eventi in cui la sua dichiarazione era corretta.
- D'altra parte, possono percepire che la loro squadra femminile è meno assertiva, predisponendole a dimenticare quando hanno suggerito una strategia efficace o se sono riuscite in una trattativa difficile.





Anchoring

Le persone sono influenzate dalle informazioni già disponibili o visualizzate per prime.

Un altro effetto dell'ancoraggio è che possiamo affrontare nuovi problemi applicando le decisioni che abbiamo preso in passato su problemi simili.

Questo pregiudizio è molto significativo nella risoluzione creativa dei problemi, dove può limitare il pensiero aperto, poiché stiamo usando punti di riferimento creati in precedenza



Group or affinity

Si tende a favorire coloro che fanno parte del nostro gruppo o sono come noi, siano essi dello stesso background etnico, culturale, professionale o educativo. Quando prendi decisioni è probabile che tu abbia alcune opinioni preformulate su qualcuno che fa parte del tuo gruppo o è come te, ed è probabile che queste opinioni condizioneranno la tua decisione, anche se è inconscia e pertanto influenzeranno il tuo feedback.





Le persone hanno una predisposizione naturale verso le situazioni negative. Questo è un meccanismo di difesa naturale che ci aiuta a ricordare ed evitare situazioni pericolose. Tuttavia, il pregiudizio di negatività può anche ostacolare il nostro sviluppo professionale. Invece di imparare da un feedback costruttivo, può indurre paura o rabbia.



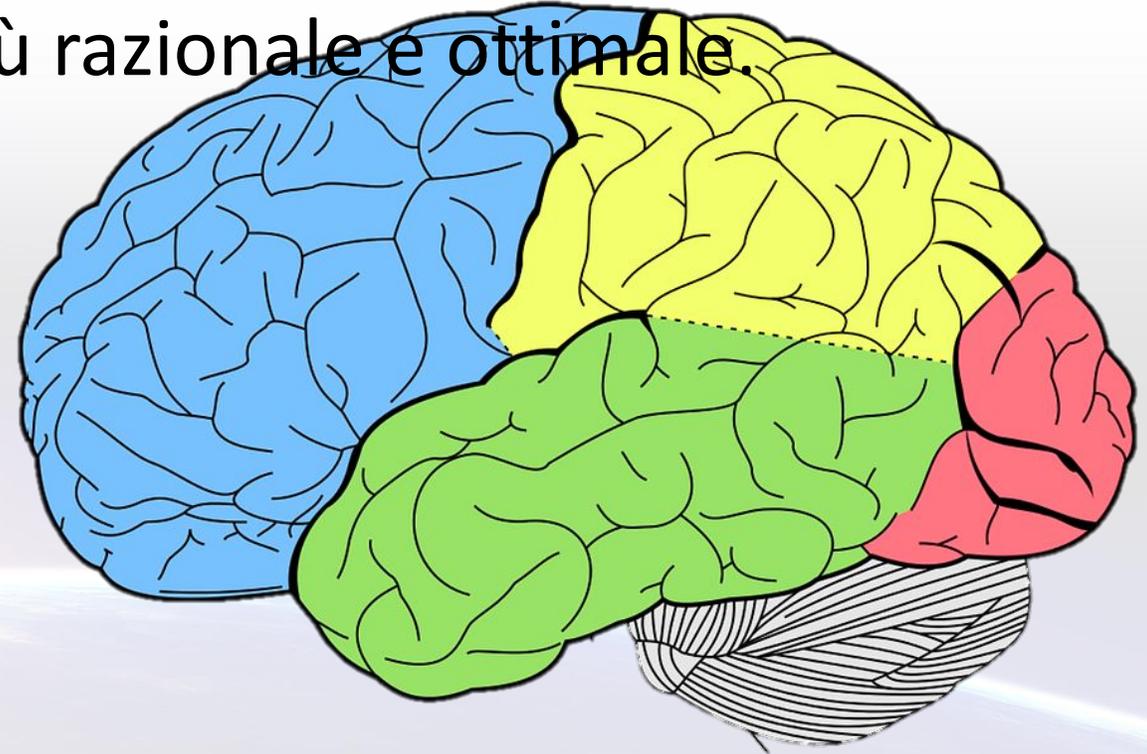
Central tendency

Questo pregiudizio influisce sulle valutazioni delle prestazioni. Ogni volta che viene utilizzata una scala a 5 o 3 punti, i valutatori tendono a raggruppare la maggior parte dei loro collaboratori nel mezzo. Si verifica quando i manager hanno un dipendente con prestazioni insufficienti e semplicemente non osano assegnargli un punteggio basso per paura di danneggiare la fiducia del dipendente. Questo è peggio per i dipendenti in quanto non li rende consapevoli del fatto che hanno bisogno di migliorare e non fornisce loro informazioni su dove dovrebbero concentrarsi.



Depregiudizioing (che viene anche definito mitigazione del pregiudizio cognitivo), è il processo attraverso il quale riduciamo l'influenza che i pregiudizio cognitivi hanno sulle persone, al fine di consentire loro di pensare in modo più razionale e ottimale.

Possiamo diventare consapevoli dei nostri pregiudizi e applicare strategie per contrastare la loro interferenza automatica nella nostra vita professionale e privata





Fasi del processo di mitigazione



Innanzitutto, viene attivato un pregiudizio cognitivo.

Quindi, devi diventare consapevole di questo pregiudizio e renderti conto che è stato attivato.

Una volta che ti rendi conto che il pregiudizio è stato attivato, devi scegliere di deprejudizio.

Se scegli di deprejudizio, devi iniziare valutando il pregiudizio, che implica determinare in che modo il pregiudizio ti influenza.

Una volta capito con cosa hai a che fare, devi selezionare la tecnica di mitigazione appropriata e applicarla.

Dopo aver valutato con successo, puoi prendere una decisione ottimale



Strategie di mitigazione



Strategie generali di mitigazione, che possono aiutarti ad affrontare la maggior parte dei pregiudizi cognitivi

**Sviluppa la consapevolezza
dei pregiudizi cognitivi**

**Migliora il modo in cui
presenti le informazioni**

**Preferisci spiegazioni
semplici a quelle complesse**

**Rallenta il processo di
ragionamento**

Usa i gomiti

Cambia incentivi

**Aumentare il coinvolgimento
nel processo decisionale**

**Aumenta la responsabilità
personale**

Feedback esplicito da altri

**Standardizza il processo
decisionale**

**Crea condizioni favorevoli per
il processo decisionale**



Strategie di mitigazione



In alcuni casi, il semplice fatto di essere consapevoli di un certo pregiudizio può aiutarti a ridurre l'impatto.

La stessa informazione, presentata in due modi diversi alla stessa persona, può portare a due risultati molto diversi. Modificando il modo in cui presenti le informazioni alle persone, puoi ridurre l'influenza di alcuni pregiudizi cognitivi

Quando si tratta di mitigare un pregiudizio, è generalmente preferibile utilizzare spiegazioni semplici piuttosto che complesse. Le persone che incontrano una spiegazione complessa la rifiutano a favore di un'alternativa più semplice.



Strategie di mitigazione



Costringiti a rallentare e riflettere sulle informazioni che stai cercando di elaborare. Che ti consentono di riflettere sul tuo processo di ragionamento e di pensare attraverso punti di vista alternativi, incoraggiandoti anche a evitare di fare affidamento su intuizioni di parte.

Cambiare gli incentivi delle persone può aiutare a mitigare i pregiudizi cognitivi che subiscono. Ci sono due parametri;

1. È possibile aumentare i vantaggi di prendere una decisione imparziale. Cioè, ricompensando in qualche modo il pensiero non parziale

2. Puoi aumentare le sanzioni per prendere una decisione parziale



Strategie di mitigazione



Aumentare il modo in cui le persone si sentono coinvolte riguardo a una certa decisione e quanto ci tengono ad essa può ridurre alcuni pregiudizi cognitivi

Quando saranno ritenuti responsabili delle loro decisioni, tendono a dedicare maggiori sforzi al processo decisionale, che a volte può aiutare le persone a mitigare alcuni pregiudizi cognitivi

Ricevere feedback da altre persone può aiutare a ridurre alcuni pregiudizi cognitivi. Questo è il caso dei pregiudizi che influenzano la percezione che le persone hanno di se stessi, come l'effetto peggiore della media, che fa credere alle persone erroneamente di essere peggiori di altre persone nello svolgere determinati compiti difficili



Bibliografia

<https://www.psychologytoday.com/intl/blog/thoughts-thinking/201809/12-common-prejudices-affect-how-we-make-everyday-decisions>

<https://www.verywellmind.com/what-is-a-cognitive-prejudice-2794963>

<http://mentalfloss.com/article/68705/20-cognitive-prejudices-affect-your-decisions>

<https://www.autentia.com/wp-content/uploads/2020/01/012-SESGOS-COGNITIVOS.pdf>

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

