****

**CÓMO PODEMOS REDUCIR/INTERRUMPIR EL PREJUICIO IMPLÍCITO**

**# 1 – UNA MEJOR TOMA DE DECISIONES**

Proceso más lento; ser más deliberativo; eliminar la discreción y la ambigüedad de la toma de decisiones:

*Por ejemplo: “Tarjeta de judicatura” para los tribunales que catalizan cambios o listas de control para los jueces. Vea el extracto abajo:*

* *¿Qué supuestos he hecho acerca de la identidad cultural, los géneros y los antecedentes de esta familia?*
* *¿Qué evidencia ha apoyado cada conclusión que he sacado, y cómo he cuestionado supuestos que carecen de fundamento?*

**# 2 – IMÁGENES QUE CONTRARRESTAN ESTEREOTIPOS**

El poder subconsciente de las fotos, las imágenes y los símbolos para crear una “seguridad de identidad” y reducir los prejuicios negativos

Por ejemplo: El mural “*I am Jesse Owens*” en la zona NW de Washington D.C.



**# 3 – TOMA DE PERSPECTIVA**

Caminar en los zapatos —conocer de primera mano la perspectiva— de otros (o de lo que se percibe como el otro)

*Por ejemplo:*

* *El Juez Federal Mark Bennet pasó tiempo en una celda de reclusión solitaria;*
* *El ex Alcalde de Newark Cory Booker vivió con bonos de alimentos por una semana*

**# 4 – INDIVIDUACIÓN**

Usar el poder de las conversaciones regulares individuales para ver a las personas por sus cualidades y atributos individuales en vez de verlas como parte de un grupo estereotipado.

* *Redes de organización basadas en la iglesia que requieren que los organizadores realicen 20-35 reuniones en persona cada semana*
* *La campaña de la Federación Americana de Empleados Estatales, Municipales y de Condados (AFSCME) Stronger Together: capacitación del 5% de sus miembros para involucrar a otro 80%, llevando a cabo “una conversación por vez”.*

**# 5 – CONTACTO ENTRE GRUPOS**

Usar el poder del diálogo positivo y sostenido entre grupos con identidades diferentes para apoyar la individuación, la toma de perspectivas y la re-categorización de grupo

*Por ejemplo: El Programa de Aliados para la Inclusión del Servicio de Parques Nacionales (NPS, por sus siglas en inglés); capacitación de personal de NPS para que sean facilitadores de diálogos; uso de charlas informales mensuales de 60-90 minutos como la estrategia.*