

El experimento del anclaje en el aula

Replicar el experimento clásico de Tversky y Kahneman sobre el sesgo de anclaje dividiendo la clase en dos grupos con anclajes distintos y comparar los resultados en directo.

DURACIÓN

55 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

grupo clase dividido en dos mitades

UNIDAD 2

La toma de decisiones económicas

MATERIALES

- Dos hojas distintas (Anclaje Alto y Anclaje Bajo) impresas o como formularios digitales separados
- Pizarra o panel grande para anotar los resultados de cada grupo
- Calculadora o hoja de cálculo para sacar medianas en directo
- Opcional: proyector para mostrar el gráfico final con las dos distribuciones

ENCAJE CURRICULAR · Saberes A.2, A.5 · Comp. específicas CE2 · Comp. clave CPSAA, STEM, CC

Planteamiento

En 1974 Amos Tversky y Daniel Kahneman publicaron en *Science* uno de los experimentos más famosos de la historia de la psicología cognitiva. Pidieron a dos grupos de personas que estimaran el porcentaje de países africanos en la ONU. Antes de responder, hacían girar una ruleta de números delante de cada participante: a un grupo la ruleta se paraba (amañadamente) en 10; al otro, en 65. Después les pedían dos cosas: que dijeran si el porcentaje real era mayor o menor que ese número, y luego que dieran su mejor estimación.

El resultado fue espectacular: la mediana de las estimaciones del grupo con anclaje bajo fue **25 %**; la del grupo con anclaje alto, **45 %**. Un número obtenido con una ruleta —que todos sabían que no tenía nada que ver con África— condicionaba la respuesta. Así nació el concepto de **sesgo de anclaje**.

Esta actividad replica el experimento en el aula. Los alumnos no son sujetos vulnerables: son alumnos de Bachillerato que acaban de leer la unidad sobre sesgos cognitivos. La sorpresa es comprobar que **el sesgo opera igual aunque lo conozcan**.

Objetivos didácticos

- Comprobar empíricamente, con datos generados por la propia clase, que el sesgo de anclaje opera de forma sistemática y predecible.
- Distinguir entre conocer un sesgo y ser inmune a él (el Sistema 1 actúa antes de que el Sistema 2 lo detecte).
- Conectar el experimento con decisiones económicas reales: negociaciones salariales, precios tachados, primeras ofertas inmobiliarias, etiquetas de precios «recomendados».
- Practicar la lectura crítica de fuentes y experimentos clásicos de economía del comportamiento.

Pasos

- 1. Preparación previa (antes de la clase, 10 min).** El docente prepara dos versiones de la hoja-cuestionario, idénticas salvo por el anclaje. Versión A (anclaje bajo): «¿Crees que el número de empresas que hay actualmente registradas en España es mayor o menor que **500.000**? Da tu mejor

estimación numérica.» Versión B (anclaje alto): la misma pregunta con anclaje en **6.000.000**. (Dato real aproximado en 2024: ~3,4 M de empresas activas según el DIRCE del INE.) Pueden usarse otras preguntas verificables: longitud del Nilo, altura del Everest, año de fundación de una empresa famosa, etc.

- 2. Reparto a ciegas (5 min).** Se divide físicamente la clase en dos mitades sin explicar por qué. Se reparten las hojas alternando A y B (o por filas) sin que vean la del compañero. **No revelar todavía** que hay dos versiones distintas.
- 3. Respuesta individual (5 min).** Cada alumno responde primero a la pregunta «¿mayor o menor que [anclaje]?» y después da su estimación numérica. Trabajo individual, en silencio.
- 4. Recogida y cálculo en directo (10 min).** El docente recoge las respuestas y calcula en la pizarra la **mediana** (no la media: una mediana es más robusta a valores extremos) de cada grupo. Se anotan los dos números, sin desvelar todavía la trampa.
- 5. Revelación y discusión (15 min).** Se muestra que ambos grupos respondían a la misma pregunta con anclajes distintos. Si el resultado se parece al de Tversky-Kahneman —y suele parecerse—, la mediana del grupo con anclaje alto será claramente mayor. Se contrastan los datos con el experimento original.
- 6. Debate guiado (10 min).** Tres preguntas para abrir discusión: *¿quién creía que estaba siendo racional al estimar?, ¿en qué decisiones reales esto tiene consecuencias económicas?, ¿qué se podría hacer para protegerse del anclaje?*
- 7. Cierre individual (5 min).** Cada alumno escribe en una frase un ejemplo del mundo real donde el anclaje afecta a una decisión económica (negociar el sueldo, comprar un coche, fijar el alquiler, etc.).

Variantes y extensiones

- **Variante express (25 min):** hacer solo los pasos 2-5 como apertura de la sesión sobre sesgos, sin debate posterior.
- **Variante doble experimento (90 min):** replicar también el **efecto framing** con la pregunta de la operación médica («90 % de supervivencia» vs «10 % de mortalidad») y comparar los dos sesgos en la misma sesión.
- **Conexión con la Unidad 3 (educación financiera):** discutir cómo bancos y plataformas de inversión usan anclajes («depósito tradicional 0,5 % vs nuestro fondo 7,2 %») para vender productos.
- **Conexión con la Unidad 6 (mercados):** analizar cómo las empresas usan precios de referencia («PVP 79 €, nuestro precio 39 €») como anclaje sistemático.
- **Trabajo de investigación:** parejas de alumnos eligen otro experimento clásico de Kahneman-Tversky (problema de Linda, problema de los taxis, problema asiático) y lo replican en otra clase del centro.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Comprensión del sesgo de anclaje	Explica con sus palabras qué ocurrió y por qué	30 %
Conexión con la economía real	El ejemplo final aplica el anclaje a un contexto económico verosímil	30 %
Participación en el debate	Aporta argumentos, no solo opiniones	20 %
Reflexión metacognitiva	Reconoce sus propios sesgos sin defensa: «yo mismo caí en el anclaje aunque acababa de leerlo»	20 %

Notas para el docente

- **Tamaño mínimo de muestra:** funciona razonablemente bien a partir de 16-18 alumnos por grupo. Con grupos menores el efecto puede no aparecer por puro ruido estadístico; conviene avisar de antemano de que **el experimento puede fallar**, y eso también es una lección de método (un solo experimento nunca demuestra nada; los resultados sólidos vienen de la replicación).
- **No revelar la trampa hasta el paso 5.** Si los alumnos sospechan, intentarán corregir su respuesta y se contamina el experimento.
- **Si el resultado falla:** discutir por qué. ¿Anclaje demasiado extremo? ¿Pregunta demasiado conocida por ellos? ¿Muestra demasiado pequeña? Es una excelente ocasión para hablar de **diseño experimental** en ciencias sociales.
- **Conviene calcular la mediana**, no la media. Las respuestas humanas a preguntas de estimación numérica contienen outliers extremos (alguien escribirá «mil millones»). La mediana es más informativa.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE