

L'anunci que et fa decidir ràpid: caça els set biaixos

Lectura crítica d'una promesa de diners fàcils dirigida a adolescents: identificar un a un els biaixos i les tècniques de pressió que utilitza, reescriure l'anunci dient la veritat i comprovar per què així no el compraria ningú.

DURADA

50 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

grups xicotets (3-4)

UNITAT 4

Com prenem decisions

MATERIALS

- Fitxa impresa amb l'anunci i la llista de biaixos
- Retoladors de colors

ENCAIX CURRICULAR · Sabers C.1, C.2, C.3, C.4, C.5 · Comp. específiques CE4 · Comp. clau CCL, CD, CC, CPSAA

Plantejament

Tan bon punt feu quinze o setze anys comenceu a ser un públic interessant per a un tipus concret de publicitat: la que promet molts diners, ràpid i sense esforç. Apareix en vídeos curts, en anuncis d'aplicacions i en missatges directes.

Estos anuncis no enganyen amb dades falses, o no només. **Enganyen amb la forma:** estan dissenyats perquè decidis de pressa, perquè saben que si ho penseu un dia no ho compreu.

Hui en desmuntareu un peça per peça.

L'anunci (text elaborat per a esta fitxa)

De repartidor a 4.000 € al mes amb el mòbil. Jo ho vaig fer. Tu també pots.

Fa dos anys treballava dotze hores repartint. Hui treballo des de la platja. Què va canviar? Vaig descobrir un mètode que els bancs no volen que sàpies.

Més de **4.000 persones** ja són dins de la comunitat. Mira què diuen: «*El meu primer mes vaig traure 600 €*» — Iván, 19 anys. «*Tant de bo l'haguera conegut abans*» — Laura, 22 anys.

El curs complet val **890 €**. Esta setmana, per llançament, el tens per **97 €**.

△ Només queden **12 places** i l'oferta acaba **esta nit a les 23:59**.

No necessites experiència. Jo vaig començar sense saber res. Qualsevol pot fer-ho. No deixes passar l'oportunitat de la teua vida.

Anunci construït per a esta fitxa amb els elements habituals d'este tipus de promoció. La persona i el mètode són ficticis; les tècniques, no.

Els set biaixos i tècniques

Prova social · Escassetat i urgència · Biaix del supervivent · Ancoratge · Aversió a la pèrdua · Autoritat falsa · Excés de confiança.

Objectius didàctics

- Identificar en un text real les tècniques de pressió sobre la decisió.
- Relacionar cada tècnica amb el biaix cognitiu que aprofita.
- Reconèixer senyals objectius de frau financer.
- Reformular una oferta de manera veraç i comprovar l'efecte de la reformulació.

Passos (sessió de 50 min)

1. **Primera lectura (5 min).** Llegiu-lo sencer sense marcar res. Després, cada persona escriu en un paper si l'hauria punxat. Es recull i es guarda.
2. **La caça (15 min).** En grup, subratlleu i etiqueteu les set tècniques. N'hi ha almenys una de cada.
3. **Els senyals durs (10 min).** A més dels biaixos, hi ha tres senyals objectius que això no és legal ni seriós. Busqueu-los. Pista: penseu en qui pot assessorar sobre diners a Espanya i quines promeses són impossibles.
4. **La versió honesta (15 min).** Reescriuiu l'anunci dient la veritat: sense urgència falsa, amb el preu real, amb el percentatge de gent que no guanya res i sense garantir res. Llegiu-lo en veu alta.
5. **La votació final (5 min).** Compraria algú la versió honesta? Es comparen amb els papers del pas 1.

Preguntes d'anàlisi

- Quina tècnica vos pareix la més eficaç de les set? Per què funciona tan bé?
- L'anunci diu «els bancs no volen que sàpies». Què aconsegueix eixa frase? Per què apel·lar a un secret és tan útil per a qui ven?
- Els testimonis són reals en molts d'estos anuncis. Significa això que el mètode funciona? Expliqueu-ho amb el biaix del supervivent.
- Abans de posar diners en una cosa així, on comprovaríeu si la persona pot assessorar legalment? Busqueu-ho ara.
- La vostra versió honesta, la compraria algú? Què diu això de la versió original?
- Heu vist un anunci paregut esta setmana? On?

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Identificació	Localitza i etiqueta les set tècniques al text	35 %
Senyals objectius	Reconeix les marques de frau, no només les de pressió	25 %
Reescriptura	La versió honesta és veraç i manté la informació	25 %
Transferència	Connecta l'analitzat amb anuncis que ha vist de veres	15 %

Variants i extensions

- **Amb suport:** treballar amb quatre tècniques en compte de set.
- **Amb anuncis reals:** cada grup porta una captura d'un anunci paregut, sense dades de qui el publica, i l'analitza amb la mateixa plantilla.
- **Per a qui va sobrat:** buscar al web de la CNMV la llista d'advertiments sobre entitats no autoritzades i comprovar quantes n'hi ha.
- **Pont amb la Unitat 8:** diverses d'estes ofertes acaben sent, en realitat, faena no declarada o estafa. Guardeu la fitxa per a quan arribeu a drets laborals.

Solució orientativa

Per al professorat: passos de la resolució de l'exercici.

1. **Prova social.** «Més de 4.000 persones ja hi són dins». Si tanta gent ho fa, pareix segur. No ho és: 4.000 persones equivocades continuen estant equivocades.
2. **Escassetat i urgència.** «Només queden 12 places» i «l'oferta acaba esta nit». Impedixen pensar a poc a poc, que és exactament el que interessa evitar.
3. **Biaix del supervivent.** Els testimonis són de qui va guanyar. De qui va perdre no hi ha vídeo, i són la immensa majoria.
4. **Ancoratge.** «Abans 890 €, ara 97 €». El primer número no existix: està posat perquè el segon parega poc.
5. **Aversió a la pèrdua.** «No deixes passar l'oportunitat de la teua vida». Es presenta no entrar com una pèrdua, no com a no guanyar.
6. **Autoritat falsa.** Cotxe, rellotge i «assessor financer» sense cap registre verificable. La CNMV publica el registre de qui pot assessorar legalment: si no hi és, no pot.
7. **Excés de confiança.** «Qualsevol pot fer-ho, jo vaig començar sense saber res». Convida a creure que se't donarà bé una cosa que no has provat mai.
8. **El senyal definitiu.** Rendibilitat alta, garantida i ràpida. Les tres coses juntes no existixen. Quan algú les promet, o menteix o no sap el que diu; en els dos casos, els diners els poses tu.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE