

El anuncio que te hace decidir rápido: caza los siete sesgos

Lectura crítica de una promesa de dinero fácil dirigida a adolescentes: identificar uno a uno los sesgos y las técnicas de presión que utiliza, reescribir el anuncio diciendo la verdad y comprobar por qué así no lo compraría nadie.

DURACIÓN

50 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-4)

UNIDAD 4

Cómo tomamos decisiones

MATERIALES

- Ficha impresa con el anuncio y la lista de sesgos
- Rotuladores de colores

ENCAJE CURRICULAR · Saberes C.1, C.2, C.3, C.4, C.5 · Comp. específicas CE4 · Comp. clave CCL, CD, CC, CPSAA

Planteamiento

En cuanto cumplís quince o dieciséis años empezáis a ser un público interesante para un tipo concreto de publicidad: la que promete mucho dinero, rápido y sin esfuerzo. Aparece en vídeos cortos, en anuncios de aplicaciones y en mensajes directos.

Estos anuncios no engañan con datos falsos, o no solo. **Engañan con la forma:** están diseñados para que decidáis deprisa, porque saben que si lo pensáis un día no lo compráis.

Hoy vais a desmontar uno pieza por pieza.

El anuncio (texto elaborado para esta ficha)

De repartidor a 4.000 € al mes con el móvil. Yo lo hice. Tú también puedes.

Hace dos años trabajaba doce horas repartiendo. Hoy trabajo desde la playa. ¿Qué cambió? Descubrí un método que los bancos no quieren que sepas.

Más de **4.000 personas** ya están dentro de la comunidad. Mira lo que dicen: «*En mi primer mes saqué 600 €*» — Iván, 19 años. «*Ojalá lo hubiera conocido antes*» — Laura, 22 años.

El curso completo vale **890 €**. Esta semana, por lanzamiento, lo tienes por **97 €**.

△ Solo quedan **12 plazas** y la oferta acaba **esta noche a las 23:59**.

No necesitas experiencia. Yo empecé sin saber nada. Cualquiera puede hacerlo. No dejes pasar la oportunidad de tu vida.

Anuncio construido para esta ficha con los elementos habituales de este tipo de promoción. La persona y el método son ficticios; las técnicas, no.

Los siete sesgos y técnicas

Prueba social · Escasez y urgencia · Sesgo del superviviente · Anclaje · Aversión a la pérdida · Autoridad falsa · Exceso de confianza.

Objetivos didácticos

- Identificar en un texto real las técnicas de presión sobre la decisión.
- Relacionar cada técnica con el sesgo cognitivo que aprovecha.
- Reconocer señales objetivas de fraude financiero.
- Reformular una oferta de forma veraz y comprobar el efecto de la reformulación.

Pasos (sesión de 50 min)

1. **Primera lectura (5 min).** Leedlo entero sin marcar nada. Después, cada persona escribe en un papel si lo habría pinchado. Se recoge y se guarda.
2. **La caza (15 min).** En grupo, subrayad y etiquetad las siete técnicas. Hay al menos una de cada.
3. **Las señales duras (10 min).** Además de los sesgos, hay tres señales objetivas de que esto no es legal ni serio. Buscadlas. Pista: pensad en quién puede asesorar sobre dinero en España y qué promesas son imposibles.
4. **La versión honesta (15 min).** Reescribid el anuncio diciendo la verdad: sin urgencia falsa, con el precio real, con el porcentaje de gente que no gana nada y sin garantizar nada. Leedlo en voz alta.
5. **La votación final (5 min).** ¿Alguien compraría la versión honesta? Se comparan con los papeles del paso 1.

Preguntas de análisis

- ¿Qué técnica os parece la más eficaz de las siete? ¿Por qué funciona tan bien?
- El anuncio dice «los bancos no quieren que sepas». ¿Qué consigue esa frase? ¿Por qué apelar a un secreto es tan útil para quien vende?
- Los testimonios son reales en muchos de estos anuncios. ¿Significa eso que el método funciona? Explicadlo con el sesgo del superviviente.
- Antes de poner dinero en algo así, ¿dónde comprobaríais si la persona puede asesorar legalmente? Buscadlo ahora.
- Vuestra versión honesta, ¿la compraría alguien? ¿Qué dice eso de la versión original?
- ¿Habéis visto un anuncio parecido esta semana? ¿Dónde?

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Identificación	Localiza y etiqueta las siete técnicas en el texto	35 %
Señales objetivas	Reconoce las marcas de fraude, no solo las de presión	25 %
Reescritura	La versión honesta es veraz y mantiene la información	25 %
Transferencia	Conecta lo analizado con anuncios que ha visto de verdad	15 %

Variantes y extensiones

- **Con apoyo:** trabajar con cuatro técnicas en lugar de siete.
- **Con anuncios reales:** cada grupo trae una captura de un anuncio parecido, sin datos de quien lo publica, y lo analiza con la misma plantilla.
- **Para quien va sobrado:** buscar en la web de la CNMV la lista de advertencias sobre entidades no autorizadas y comprobar cuántas hay.

- **Puente con la Unidad 8:** varias de estas ofertas acaban siendo, en realidad, trabajo no declarado o estafa. Guardad la ficha para cuando lleguéis a derechos laborales.

Solución orientativa

Para el profesorado: pasos de la resolución del ejercicio.

1. **Prueba social.** «Más de 4.000 personas ya están dentro». Si tanta gente lo hace, parece seguro. No lo es: 4.000 personas equivocadas siguen estando equivocadas.
2. **Escasez y urgencia.** «Solo quedan 12 plazas» y «la oferta acaba esta noche». Impiden pensar despacio, que es exactamente lo que interesa evitar.
3. **Sesgo del superviviente.** Los testimonios son de quienes ganaron. De quienes perdieron no hay vídeo, y son la inmensa mayoría.
4. **Anclaje.** «Antes 890 €, ahora 97 €». El primer número no existe: está puesto para que el segundo parezca poco.
5. **Aversión a la pérdida.** «No dejes pasar la oportunidad de tu vida». Se presenta no entrar como una pérdida, no como no ganar.
6. **Autoridad falsa.** Coche, reloj y «asesor financiero» sin ningún registro verificable. La CNMV publica el registro de quién puede asesorar legalmente: si no está, no puede.
7. **Exceso de confianza.** «Cualquiera puede hacerlo, yo empecé sin saber nada». Invita a creer que se te dará bien algo que no has probado nunca.
8. **La señal definitiva.** Rentabilidad alta, garantizada y rápida. Las tres cosas juntas no existen. Cuando alguien las promete, o miente o no sabe lo que dice; en los dos casos, el dinero lo pones tú.

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