

La publicitat, a judici: ens informa o ens manipula?

Debat estructurat per equips sobre si la publicitat ens ajuda a decidir o ens manipula, usant anuncis reals que l'alumnat coneix i aplicant les tècniques publicitàries estudiades en la unitat per a defensar cada postura.

DURADA

55 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

dos equips grans + jurat, dins del grup classe

UNITAT 3

Consum intel·ligent i responsable

MATERIALS

- Pissarra dividida en dues columnes (a favor / en contra)
- Fitxa amb les tècniques publicitàries vistes en la unitat (repetició, testimonis de famosos, urgència, regal, comparació)
- Mòbil o portàtil per a recordar un o dos anuncis concrets (opcional)
- Cronòmetre per als torns

ENCAIX CURRICULAR · Sabers Consumo responsable, Derechos del consumidor, Publicidad, Sostenibilidad · **Comp. específiques** CE3 · **Comp. clau** CCL, CD, CC, CE

Plantejament

Als 14 o 15 anys veieu centenars d'anuncis al dia entre el mòbil, la tele i el carrer, moltes vegades sense adonar-vos. La unitat ha explicat com funciona la publicitat i quines tècniques usa per a convèncer-vos. Esta activitat posa eixes tècniques a prova en un debat: la mitat de la classe defensarà que la publicitat **ens informa i ens ajuda a triar**, i l'altra mitat que **ens manipula i ens fa gastar de més**. Com quasi sempre, la veritat està al mig, i descobrir-la és l'objectiu.

No es tracta de guanyar cridant, sinó d'**argumentar amb exemples reals** i de detectar les tècniques que l'altre equip cita. Aprendre a debatre sobre publicitat és aprendre a defensar-se'n.

Objectius didàctics

- Reconèixer les tècniques publicitàries més habituals en anuncis reals i anomenar-les correctament.
- Construir arguments a favor i en contra d'una afirmació, amb exemples concrets.
- Distingir quan la publicitat aporta informació útil i quan sols busca l'impuls de compra.
- Escoltar l'equip contrari, identificar les seues tècniques argumentatives i respondre amb respecte.

Passos

- (5 min) Enquadrament i repartiment.** El professor escriu la pregunta en la pissarra: *La publicitat ens informa o ens manipula?* La classe es dividix en dos equips. **Important:** l'equip no tria la seua postura, l'hi assigna el professor per sorteig, perquè hagen de defensar una posició encara que no siga la seua.
- (15 min) Preparació d'arguments.** Cada equip prepara, amb la fitxa de tècniques davant:
 - **Tres arguments** que recolzen la seua postura.
 - **Dos exemples d'anuncis reals** que coneguen (una marca de roba, una beguda, un videojoc, una app).
 - **Una resposta** preparada per a l'argument més fort que esperen del rival.

3. (20 min) El debat. Torns cronometrats, moderats pel professor:

- Obertura de cada equip (2 min).
- Ronda de rèpliques (cada equip respon a l'altre, 2 min).
- Torn lliure de preguntes creuades (5 min).
- Conclusió de cada equip (1,5 min). Mentre debaten, un xicotet **jurat** de 3 estudiants anota quines tècniques publicitàries s'han mencionat bé i quins arguments han sigut més sòlids (no qui ha parlat més fort).

4. (10 min) Veredict i tancament. El jurat exposa quins arguments li han paregut més sòlids de cada costat. El professor tanca arreplegant la idea clau: la publicitat **ahora** informa (et diu que un producte existix) i espenta (t'incita a comprar-lo ja), i el consumidor intel·ligent sap quedar-se amb el primer sense caure en el segon. Cada estudiant escriu en el seu quadern **una tècnica publicitària que, a partir de hui, vigilarà més** en el seu dia a dia.

Per al professorat

Assignar la postura per sorteig és el que fa funcionar el debat: obliga a entendre el punt de vista contrari i evita que tots diguen l'obvi ("la publicitat és dolenta"). Vigila que els exemples siguen reals i que no es desqualifiqui marques ni companys; el respecte en el torn de paraula és part de la nota.

Avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Qualitat dels arguments	Arguments clars i recolzats en exemples reals	30 %
Ús correcte de les tècniques	Anomena bé les tècniques publicitàries de la unitat	25 %
Escolta i rèplica	Respon al que diu el rival, no a un guió fix	25 %
Respecte en el torn	Manté el respecte i els temps durant el debat	20 %