ESPAÑOL B1–B2 · SOLUCIONES Y NOTAS PARA EL PROFESOR

¿Por qué compras cosas que no necesitas en el Black Friday?

Soluciones

	Soluciones
1.2	1d · 2a · 3g · 4b · 5c · 6e · 7f · 8h
1.3	Un 98 % (según la organización de consumidores británica Which?).
2.1	1 F (era una broma: Erik usó las cinco trampas) · 2 V · 3 F (el error es el nombre: fue Noé, no Moisés) · 4 V · 5 V · 6 F (la misma canción podía ser la número uno en un mundo y estar entre las últimas en otro) · 7 F (si necesitas algo y está barato, perfecto)
2.2	98 %: ofertas con el mismo precio o incluso más bajo en otros momentos del año · 26: personas que metieron en el escáner (2007) · 10 y 65: los números de la ruleta trucada · 10 y 2: las galletas de cada tarro · 48 y 14 000: canciones y participantes del experimento de la música · 5, 9 y 10 €: palomitas pequeñas, medianas (el señuelo) y grandes · 5 %: adultos con compra compulsiva · 24: las horas que hay que esperar antes de comprar
2.3	1 El ancla: el primer número que vemos se nos queda en la cabeza y todo lo comparamos con él. Ej.: zapatillas antes 150 €, ahora 90 €; la ruleta (10 → 25 %, 65 → 45 %). Oferta: «antes 50 €». 2 La escasez: lo que hay poco parece más valioso; y perder nos duele más de lo que nos alegra ganar. Ej.: las galletas del tarro con dos; «¡Solo quedan dos unidades!», «¡Últimas horas!». Oferta: 24 horas y las primeras 100 personas. 3 El efecto manada: cuando no sabemos qué elegir, miramos lo que eligen los demás. Ej.: las 48 canciones y los 8 mundos; «¡El más vendido!», «35 personas están viendo este producto». Oferta: 3 millones de estudiantes. 4 El señuelo: una opción que casi nadie compra está ahí para que compares. Ej.: palomitas 5 / 9 / 10 €; menús de comida rápida; el móvil de 1000 € + 100 €. Oferta: el pack Premium. 5 Pagar sin dolor: con tarjeta o con un clic casi no notamos que pagamos. Ej.: la subasta del MIT (con tarjeta, más del doble). Oferta: sin tarjeta, con un solo clic.
2.4	1 Haz, casa · 2 24 (veinticuatro), cómpralo · 3 real, suele
3.1	1 ganga · 2 Fíjate · 3 unidades, me di prisa · 4 al azar · 5 suele · 6 en efectivo · 7 trucada
3.2 a	1 No lo compres ahora. 2 No lo pagues con tarjeta. 3 No te des prisa. 4 No lo hagas ya. 5 No me lo digas.
3.2 b	1 no las compres; búscalas · 2 Hazla · 3 te las lleves · 4 pruébatelo; no lo compres · 5 Piénsatelo
3.2 c	Respuestas posibles: 1 No te des prisa: espera veinticuatro horas; si la oferta termina, casi siempre vuelve. 2 No lo compres porque lo miran otros; pregúntate si lo necesitas de verdad. 3 No guardes la tarjeta en la web; paga en efectivo o piénsatelo antes de hacer clic.

Notas para el profesor

- Gramática: el foco es dar consejos con el imperativo afirmativo y negativo con pronombres. En el episodio aparecen «date prisa», «imagina», «prepárate», «contesta», «di en voz alta», «no leas», «piensa», «corre, que te lo quitan», «haz una lista», «espera», «cómpralo», «comprueba», «pregúntate», «búscalo» y «cuéntamelo». Que los alumnos las busquen en la transcripción antes de ver el cuadro 3.2.
- Errores típicos: negativo con indicativo (*no lo compras → no lo compres), pronombre detrás en el negativo (*no cómpralo), olvidar la tilde (*compralo) y el orden de los dos pronombres (*no lo te pierdas). Con alumnos checos: el imperativo negativo checo suele ser imperfectivo (nekupuj), pero en español solo cambia el modo; y «se» no es «le»: dáselo, no *dálelo.
- Otras estructuras del episodio para B2: «¿Y si pagar no doliera?» (si + imperfecto de subjuntivo), «Están ahí para que compares» (para que + subjuntivo), pluscuamperfecto («los que habían visto el 10», «otras personas se habían llevado muchas»), condicional en estilo indirecto («les dijeron que tendrían que pagar») y «perder nos duele más de lo que nos alegra ganar».

- Nivel: los vídeos llevan los subtítulos en español integrados. Para B1, ver el vídeo en la primera escucha y centrarse en 2.1, 2.2, 3.1 y 3.2 a/b. Para B2, poner solo el audio, sin la imagen, y añadir 2.3 completo, 3.2 c y el debate.
- Antes de escuchar: en clase, hacer en voz alta la prueba de los colores (efecto Stroop) con palabras en la pizarra o el proyector, y preguntar rápido lo de Moisés. La oferta falsa del principio (0:00–0:47) funciona muy bien como gancho: ponerla sola y preguntar «¿Lo compraríais?» antes de seguir.
- Compra compulsiva (12:13): tratarlo con tacto. Si sale en clase, no pedir ejemplos personales; basta con comentar las señales que da Erik y que un profesional puede ayudar.
- Debate para B2: ¿deberían prohibirse los precios tachados falsos y las cuentas atrás? ¿Es responsabilidad de la tienda o del consumidor? Se pueden usar «Es cierto que…, pero…», «Por un lado… por otro…».
- Reto (3.5): retomarlo en la clase siguiente. Cada alumno presenta un ejemplo y los demás adivinan qué trampa es y dan un consejo en imperativo.