

Atención en Venta: Descubriendo la Mercantilización de Nuestra Atención

Tecnología e Informática | Pensamiento Computacional | Diseño Universal para el Aprendizaje

Descripción

Este plan de clase tiene como propósito que los estudiantes comprendan cómo la atención de las personas usuarias es un recurso valioso que las empresas tecnológicas mercantilizan para obtener beneficios. A través del análisis crítico y actividades participativas, los jóvenes aprenderán a identificar estrategias digitales que capturan y venden su atención, como las redes sociales y aplicaciones gratuitas con publicidad. Esta comprensión es relevante porque impacta directamente en su vida diaria, influyendo en sus hábitos digitales, toma de decisiones y bienestar emocional. Además, se relaciona con competencias de pensamiento computacional al analizar patrones y estructuras detrás de estas estrategias.

El aprendizaje activo, apoyado en la metodología Diseño Universal para el Aprendizaje, asegura que todos los estudiantes puedan acceder al contenido y expresarse a través de múltiples medios, favoreciendo la inclusión y la motivación. Al finalizar la sesión, los estudiantes estarán mejor preparados para reconocer la mercantilización de su atención, reflexionar sobre su consumo digital y desarrollar un pensamiento crítico frente a los entornos digitales que usan cotidianamente.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar las estrategias utilizadas por plataformas digitales para mercantilizar la atención de los usuarios.
- Comparar diferentes ejemplos de contenidos digitales que buscan captar la atención y explicar sus mecanismos.
- Argumentar críticamente sobre el impacto de la mercantilización de la atención en sus vidas y en la sociedad.
- Crear un breve plan personal para gestionar su atención digital de manera consciente y responsable.

Recursos Necesarios

- Proyector o pantalla para mostrar videos y presentaciones (1 unidad).
- Computadora con acceso a internet para presentación multimedia (1 unidad).
- Video corto explicativo sobre mercantilización de la atención (3-4 minutos).
- Hojas impresas con ejemplos de anuncios y estrategias digitales (1 por estudiante).
- Marcadores y hojas para elaboración de mapas conceptuales (1 set por grupo).
- Aplicación o herramienta digital para encuestas rápidas (ej. Kahoot, Mentimeter) o papel para votación manual.
- Cuaderno o hojas para anotaciones individuales.

Requisitos Previos

- Conocimiento básico sobre funcionamiento de redes sociales y aplicaciones digitales.
- Habilidad para expresar ideas oralmente y por escrito.
- Experiencia previa en trabajo colaborativo en grupos pequeños.
- Familiaridad con conceptos básicos de publicidad y consumo digital.

Actividades

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión

Docente: Explica que en esta sesión explorarán cómo las plataformas digitales “venden” la atención de las personas para ganar dinero, y por qué es importante entenderlo para usar mejor el tiempo en internet.

Estudiantes: Escuchan y se preparan para participar activamente.

Activación de conocimientos previos

Docente: Pregunta en voz alta: “¿Cuántos de ustedes han sentido que pasan más tiempo del que quieren en redes sociales o videojuegos? ¿Qué creen que hace que no queramos dejar de usarlos?”

Estudiantes: Responden espontáneamente, compartiendo experiencias personales breves.

Motivación y enganche

Docente: Presenta un dato curioso: “¿Sabían que algunas plataformas ganan miles de millones de dólares justamente gracias a que ustedes miran anuncios mientras usan sus apps? Hoy vamos a descubrir cómo funciona ese ‘negocio’ de la atención.”

Estudiantes: Muestran interés y curiosidad para aprender más.

Contextualización

Docente: Relaciona el tema con la vida de los estudiantes: “Ustedes usan apps todos los días, y conocer cómo esas apps capturan su atención les ayudará a tomar mejores decisiones sobre su tiempo y bienestar.”

Estudiantes: Reflexionan sobre su uso personal de tecnologías.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 40 minutos

Presentación del contenido

Docente: Proyecta un video animado (3-4 min) que explica la mercantilización de la atención: cómo plataformas usan algoritmos para mostrar contenido diseñado para mantener a los usuarios enganchados y vender espacios

publicitarios.

Estudiantes: Observan el video, tomando notas si desean.

Actividad 1: Identificando estrategias

- **Objetivo:** Analizar estrategias de mercantilización en ejemplos concretos.
- **Instrucciones:** El docente reparte hojas con imágenes y fragmentos de anuncios, notificaciones y características de apps populares.
- **Docente dice:** “En parejas, lean y observen estos ejemplos. Identifiquen qué elementos buscan captar tu atención y cómo lo hacen.”
- **Organización:** Parejas.
- **Producto:** Lista corta de estrategias identificadas en la hoja de trabajo.
- **Tiempo:** 12 minutos.
- **Rol docente:** Circula apoyando con preguntas guía: “¿Por qué crees que pusieron ese color o esa notificación? ¿Cómo te hace sentir? ¿Qué te invita a hacer?”

Actividad 2: Debate guiado

- **Objetivo:** Argumentar sobre el impacto de la mercantilización en su vida.
- **Instrucciones:** En grupos de 3-4, discuten la pregunta: “¿Crees que la mercantilización de la atención afecta tu libertad para decidir cuánto tiempo usas una app? ¿Por qué?”
- **Docente dice:** “Cada grupo debe preparar un argumento principal para compartir con toda la clase.”
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Argumento oral presentado en plenaria.
- **Tiempo:** 15 minutos (10 para discusión, 5 para compartir).
- **Rol docente:** Facilita el debate, fomenta respeto, hace preguntas complementarias como “¿Qué cambiarías en las apps para que sean menos invasivas?”

Actividad 3: Plan personal para gestionar la atención

- **Objetivo:** Crear un plan para gestionar conscientemente su atención digital.
- **Instrucciones:** Individualmente, los estudiantes escriben 3 acciones concretas que pueden hacer para controlar mejor su tiempo en redes sociales o aplicaciones.
- **Docente dice:** “Piensa en hábitos que te ayuden a no dejar que las apps controlen tu atención. Pueden ser acciones simples como poner límites de tiempo o apagar notificaciones.”
- **Organización:** Individual.
- **Producto:** Lista escrita con 3 acciones personales.
- **Tiempo:** 8 minutos.
- **Rol docente:** Apoya con ejemplos si alguien tiene dificultades, anima a ser realistas y específicos.

Diferenciación

- **Para estudiantes que terminan antes:** Se les invita a investigar un ejemplo adicional de aplicación o plataforma que use estas estrategias y compartirlo al final.
- **Para estudiantes que necesitan apoyo:** Se les proporciona una lista de palabras clave y ejemplos gráficos para facilitar la identificación de estrategias en la actividad 1, y apoyo en la escritura en la actividad 3.

Transiciones

Al concluir cada actividad, el docente hace una breve síntesis: “Ahora que identificamos estrategias, vamos a compartir nuestras ideas y discutir cómo nos afecta esto en la vida real.” Luego conecta al debate, y tras este, guía hacia el plan personal recordando la importancia de aplicar lo aprendido.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 10 minutos

Síntesis

Docente: Solicita a cada estudiante escribir en un “ticket de salida” tres palabras o frases que resuman lo más importante aprendido sobre la mercantilización de la atención.

Estudiantes: Escriben individualmente y entregan al docente.

Reflexión metacognitiva

- ¿Qué estrategias para captar la atención digital te parecieron más sorprendentes y por qué?
- ¿Cómo crees que este conocimiento puede ayudarte a usar mejor tu tiempo en internet?
- ¿Qué acción personal planeas implementar primero para gestionar tu atención?

Retroalimentación

Docente: Lee algunos tickets en voz alta, destaca ideas acertadas, y da comentarios positivos y sugerencias para mejorar el plan personal. Responde dudas y reconoce el esfuerzo de todos.

Transferencia

Docente: Conecta la sesión con futuros temas sobre pensamiento crítico y uso responsable de la tecnología, invitando a estar atentos a esas estrategias en su día a día.

Tarea o reto

Invita a los estudiantes a realizar un registro personal durante los próximos tres días, anotando cuándo una app o sitio web intentó captar su atención con anuncios o notificaciones y cómo respondieron. Esto reforzará la conciencia sobre la mercantilización de su atención.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- Diagnóstica: En la fase de inicio, mediante la pregunta detonadora para conocer experiencias previas.
- Formativa: Durante las actividades de desarrollo, observando participación, listas de estrategias, debates y planes personales.
- Sumativa: En el cierre, a través del ticket de salida y la reflexión escrita.

Criterios de evaluación:

- Identifica correctamente estrategias de mercantilización en ejemplos concretos (Objetivo 1).
- Argumenta con claridad y fundamentación en el debate sobre el impacto personal y social (Objetivo 3).
- Comparte comparaciones adecuadas entre diferentes ejemplos digitales (Objetivo 2).
- Elabora un plan personal con acciones realistas para gestionar su atención digital (Objetivo 4).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para evaluar identificación de estrategias y participación en debate.
- Rúbrica simple para valorar el plan personal (claridad, realismo, relación con contenidos).
- Observación directa durante actividades grupales.
- Autoevaluación reflexiva al responder las preguntas metacognitivas.

Evidencias de aprendizaje:

- Listas de estrategias elaboradas en parejas.
- Argumentos presentados en el debate.
- Planes personales escritos.
- Tickets de salida con síntesis y reflexiones.