

Nombre: _____

TEMA: DISCURSOS ARGUMENTATIVOS

OA 3

Evaluar críticamente textos de diversos géneros no literarios (orales, escritos y audiovisuales), analizando cuando corresponda:

- Intenciones explícitas e implícitas del texto.
- Tratamiento de temas y veracidad de la información.
- Presentación de ideologías, creencias y puntos de vista.
- Posicionamiento del enunciador frente al tema y el rol que busca representar ante la audiencia.

OA 8

Investigar sobre diversos temas para enriquecer sus lecturas y análisis, o para responder interrogantes propias de la asignatura:

- Seleccionando fuentes e información según criterios de validez y confiabilidad.
- Procesando la información mediante herramientas digitales o impresas.
- Comunicando sus hallazgos por medio de géneros (escritos, orales o audiovisuales) del ámbito educativo.
- Haciendo uso ético de la información investigada por medio de recursos de citación y referencia.



mmm...creo que argumentar era
defender una idea o postura frente a
un tema

Existe la **Teoría de la Argumentación** que puede estudiarse bajo el marco de tres preguntas fundamentales: ¿cómo identificar argumentos?, ¿cómo reconstruirlos o interpretarlos? y **¿cómo evaluarlos?** Siendo esta última pregunta la más atractiva porque lo que normalmente deseamos es determinar cuáles son las mejores razones con las que contamos para creer o hacer algo en cierta situación.

Evaluar argumentos más allá de la intuición es una tarea compleja. Los argumentos reales no están dados en el aire, son parte de contextos discursivos dialógicos, es decir, contextos de discusión más o menos racionales en los que hay dos o más argumentantes, con ideas, posiciones y razones distintas y, muchas veces, en conflicto. Es por ello que determinar qué tan bueno o malo es un argumento específico no solo depende de sus características específicas –que esté bien construido y que no contenga algún error de razonamiento (ej. una falacia)–, sino también de su relación con otros argumentos del contexto, tanto los que de alguna manera están contribuyendo a que se sostenga como aquellos –normalmente, de la contraparte– que tienen como objetivo que dicho argumento caiga o sea derrotado.

Uno de los métodos de evaluación que me parece más fácil de entender y de implementar, al menos en líneas generales, es el **método ARG** que plantea **Trudy Govier**: A de *acceptability* (aceptabilidad), R de *relevance* (relevancia) y G de *grounded* (que quiere decir algo así como «buena fundamentación»).

Para comprender este método se planteará de la siguiente forma:

- Se planteará el método en forma de preguntas generales, como una especie de **generalización de las preguntas críticas** que se plantean para los esquemas argumentativos específicos.
- Se pondrá mayor énfasis en el **contexto dialógico** (plantea contraargumentos que provengan de una contraparte reconociendo argumentos a favor y en contra de una tesis). Las preguntas serán acompañadas con algunos ejemplos.



I. ACEPTABILIDAD: Conjunto de características o condiciones que hacen que una cosa sea aceptable.

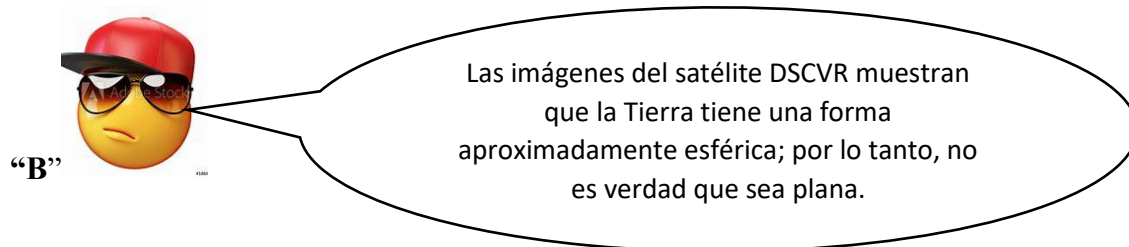
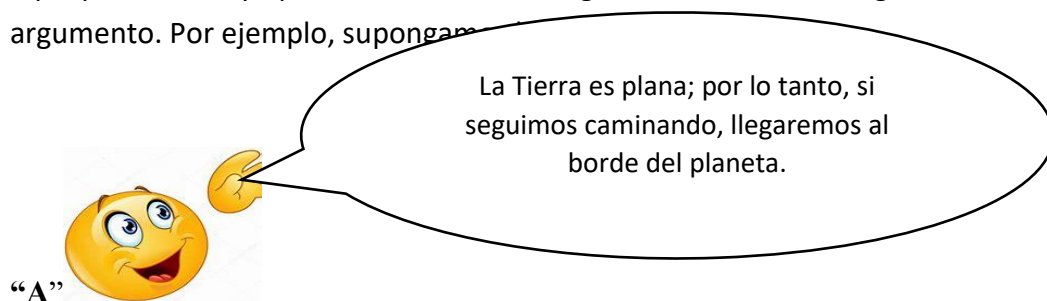
Ante un argumento las preguntas básicas que debes hacerte para determinar si sus premisas o planteamientos son aceptables son las siguientes:

1. ¿Existe algún argumento que ataque exitosamente la premisa?
2. Aunque la idea no fuera atacada en la discusión, ¿podiera atacarse o cuestionarse exitosamente?
3. ¿Era necesario presentar razones que fundamentaran a su vez la premisa pero el argumentante no las ha presentado?



Contestar afirmativamente alguna de las tres preguntas implica que, mientras nada diga lo contrario, la premisa no es aceptable.

Ejemplo 1: Un argumento que **ataque exitosamente** debe ser un argumento que, a su vez, pase las preguntas aquí planteadas y que, además, esté dirigido a cuestionar, negar o contradecir la premisa del primer argumento. Por ejemplo, supongamos



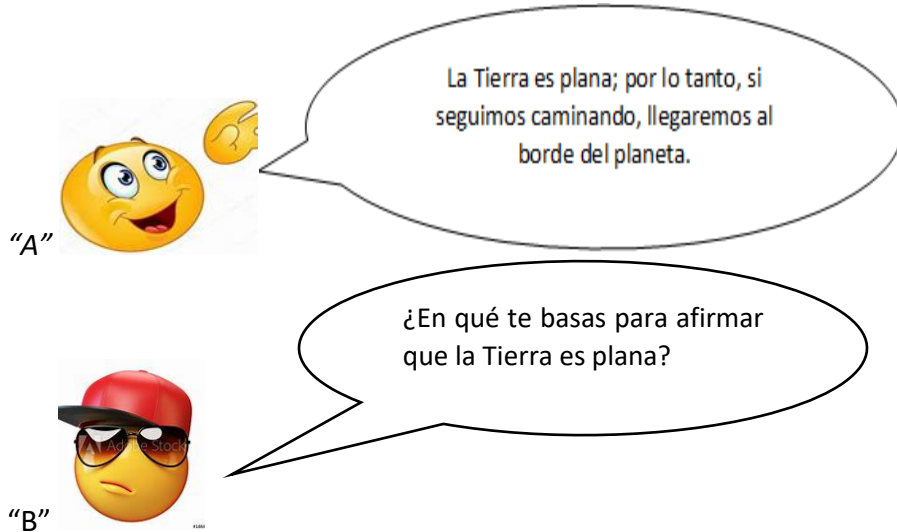
El argumento de **A** es atacado en su premisa (la Tierra es plana), por el argumento de **B**. podemos concluir que **A** no pasa la pregunta **1 ¿Existe algún argumento que ataque exitosamente la premisa?** De manera que lo mencionado por **A** no puede ser un **buen argumento** (está **injustificado**).

Ejemplo 1.2

Es posible que nos demos cuenta de que la premisa en cuestión debía probarse o fundamentarse antes de presentarla y no se hizo (**lo que se presenta en la pregunta 3 ¿Era necesario presentar razones que fundamentaran a su vez la premisa pero el argumentante no las ha presentado?**). Por ejemplo, la comunidad científica no acepta que la Tierra sea plana, las mejores teorías científicas disponibles objetan esa proposición.

Y quien afirma lo contrario a lo que señalan las mejores teorías científicas disponibles es quien debe probar (tiene la carga de la prueba).

También es posible que se dé esta situación:



(A se queda en silencio)

En este caso, también podemos concluir que la premisa de **A** es inaceptable en el contexto de la discusión, pues, aunque ha sido cuestionada, dicha premisa no fue apoyada en nuevas razones. Esto quiere decir que el argumento de **A** no es bueno porque no pasa la **pregunta 3 y se queda en silencio**.



¡Entendí...la premisa o idea no es aceptable y debe revisarla!

RELEVANCIA

Una premisa es relevante para una conclusión si esa premisa hace más aceptable o cuenta para la verdad de dicha conclusión.

Ejemplo

Un ejemplo clásico de **irrelevancia** del argumento tiene lugar en la valoración de los testimonios en los juicios. En principio, **lo que diga un testigo es globalmente relevante para concluir que es verdad el contenido de su testimonio**. Por ejemplo:

Premisa: el testigo Luis dice que Juan golpeó a la víctima

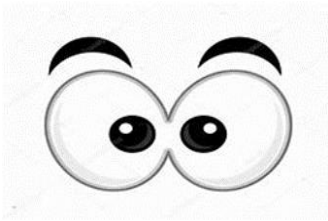
Conclusión: probablemente, Juan golpeó a la víctima

Pero supongamos que se descubre que Luis es enemigo de Juan. Esta es una razón para no tomar en cuenta el testimonio de Luis, pues **deja de ser relevante** lo que Luis haya dicho en contra de Juan. En otras palabras, el hecho de que Luis diga que Juan golpeó a la víctima no hace más aceptable que Juan haya golpeado a la víctima.

FUNDAMENTACIÓN

La conclusión de un argumento estará bien fundamentada si pasa las siguientes preguntas evaluativas:

1. ¿Es atacada de manera exitosa la conclusión (refutada exitosamente)?
2. Aunque la conclusión no sea atacada, ¿podiera ser refutada exitosamente?
3. ¿Es suficiente el apoyo que genera la premisa a la conclusión?



Si se responde afirmativamente alguna de las dos primeras preguntas o negativamente la tercera, entonces el argumento no estará bien fundamentado (mientras nada diga lo contrario).

Ejemplo

Un ejemplo real en el que la conclusión fue efectivamente refutada fue el caso de Lydia Fairchild. Diversas pruebas de ADN de la señora Lydia arrojaron que Lydia no era la madre de los niños que, supuestamente, eran sus hijos. A partir de esas pruebas se podía concluir, con un alto grado de probabilidad, que Lydia no era la madre de esos niños. Pero, increíblemente, pruebas posteriores demostraron que Lydia Fairchild era una quimera (una persona con dos conjuntos de ADN distinto); cuando se hizo una prueba de ADN en otra parte de su cuerpo, resultó que los niños compartían ese otro ADN. Reconstruyendo ambos argumentos, tenemos:

I.

Premisa A: las pruebas de ADN de la señora Lydia arrojaron que Lydia no es la madre de los niños

Conclusión A: Lydia no es la madre de los niños

II.

Premisa B: Lydia es una quimera, las pruebas de ADN de la señora Lydia en otra parte de su cuerpo arrojaron que Lydia sí es la madre de los niños

Conclusión B: Lydia es la madre de los niños

En resumen, un argumento debe pasar todas las preguntas del método ARG para que pueda ser considerado un buen argumento. Si un argumento pasa las condiciones del método, puede ser considerado el mejor argumento de la discusión, mientras no haya nuevos argumentos o nueva información que evaluar. Esto último es importante

- Lee el siguiente texto sobre la tolerancia propuesto por las Naciones Unidas y desarrollalas actividades que aparecen a continuación.

La tolerancia, ni indulgencia ni indiferencia: respeto

Las Naciones Unidas se han comprometido a fortalecer la tolerancia mediante el fomento de la comprensión mutua entre las culturas y los pueblos. Este imperativo está en la base de la Carta de las Naciones Unidas y de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, y es más importante que nunca en una era en que el extremismo y el radicalismo violentos van en aumento y en que se amplían los conflictos caracterizados por un menosprecio fundamental de la vida humana.

En 1995, los países miembros de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco) adoptaron una Declaración de Principios sobre la Tolerancia. La Declaración afirma, entre otras cosas, que la tolerancia no es indulgencia o indiferencia, es el respeto y el saber apreciar la riqueza y variedad de las culturas del mundo y las distintas formas de expresión de los seres humanos. La tolerancia reconoce los derechos humanos universales y las libertades fundamentales de los otros. La gente es naturalmente diversa; sólo la tolerancia puede asegurar la supervivencia de comunidades mixtas en cada región del mundo.

La Declaración describe la tolerancia no sólo como un deber moral, sino como un requerimiento político y legal para los individuos, los grupos y los Estados. Sitúa a la tolerancia en el marco del derecho internacional sobre derechos humanos, elaborado en los últimos cincuenta años, y pide a los Estados que legislen para proteger la igualdad de oportunidades de todos los grupos e individuos de la sociedad.

La injusticia, la violencia, la discriminación y la marginación son formas comunes de intolerancia. La educación es un elemento clave para luchar contra estas formas de exclusión y ayudar a los jóvenes a desarrollar una actitud independiente y un comportamiento ético. La diversidad de religiones, culturas, lenguas y etnias no debe ser motivo de conflicto, sino una riqueza valorada por todos.

Las Naciones Unidas han lanzado la campaña Juntos para promover la tolerancia, el respeto, la seguridad y la dignidad en todo el mundo. Tiene por objetivo reducir las percepciones y las actitudes negativas hacia los refugiados y los migrantes, además de fortalecer el contrato social entre los países y las comunidades de acogida, y los refugiados y migrantes.

¿Cómo luchar contra la intolerancia?

Luchar contra la intolerancia exige un marco legal

Los gobiernos deben aplicar las leyes sobre derechos humanos, y prohibir los crímenes y las discriminaciones contra las minorías, independientemente de que las cometan organizaciones privadas, públicas o individuos. El Estado también debe garantizar un acceso igualitario a los tribunales de justicia, a los responsables de derechos humanos y a los defensores del pueblo, para evitar que las posibles disputas se resuelvan por la violencia.

Luchar contra la intolerancia exige educación

Las leyes son necesarias, pero no suficientes para luchar contra la intolerancia y los prejuicios individuales. La intolerancia nace a menudo de la ignorancia y del miedo: miedo a lo desconocido, al otro, a culturas, naciones o religiones distintas. La intolerancia también surge de un sentido exagerado del valor de lo propio y de un orgullo personal, religioso o nacional exacerbado. Estas nociones se aprenden a una edad muy temprana. Por eso, es necesario poner énfasis en la educación y enseñar la tolerancia y los derechos humanos a los niños para animarlos a tener una actitud abierta y generosa hacia el otro. La educación es una experiencia vital que no empieza ni termina en la escuela. Los esfuerzos para promover la tolerancia por medio de la educación no tendrán éxito si no se aplican a todos los grupos en todos los entornos: en casa, en la escuela, en el lugar de trabajo, en el entrenamiento de las fuerzas del orden, en el ámbito cultural y en los medios sociales.

Luego de haber leído el texto anterior, responde las siguientes preguntas:

1.- ¿Cuál es el tema abordado en el texto?

2.- De acuerdo con el texto, ¿qué es la tolerancia? Profundiza.

3.- ¿Qué importancia tiene que el emisor del texto sea las Naciones Unidas? Fundamenta tu respuesta.

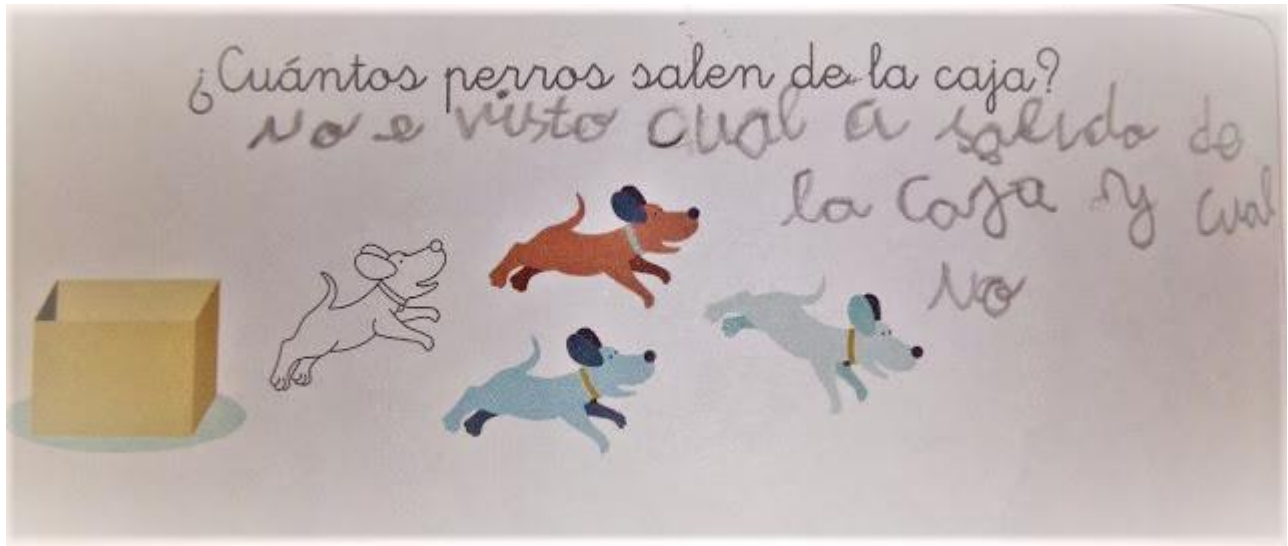
4.- Completa el siguiente cuadro con los conceptos revisados anteriormente, ya sea que se dé cumplimiento o no a ellos. Solo debes registrar una idea en cada espacio:

FUNDAMENTACIÓN	ACEPTABILIDAD	RELEVANCIA
●	●	●

SEGUNDA PARTE DE LA GUÍA

PRINCIPIO DE COOPERACIÓN EN LA ARGUMENTACIÓN

Una niña de 7 años dibujó esto en una prueba



Esa respuesta, a tan temprana edad, implica gran inteligencia y creatividad. Pero algo parece interesante es que lo que vemos como una respuesta inteligente en un niño hubiera sido calificado como un intento infortunado de parecerlo para una máquina o un adulto. Esa regla tiene nombre: **principio de cooperación conversacional**.

Entonces se trata de hacer una contribución a la conversación, tal y como lo exige, en el estadio en que tenga lugar, el propósito o la dirección del intercambio que usted sostenga

Es decir, una persona, cuando se comunica con otra, solo tiene la obligación de contribuir tanto como se lo exija el contexto para poder ser entendido. No, menos; pero tampoco, más. En el caso en cuestión, **la prueba que diseñó el examen ha sido lo suficientemente cooperativa** como para ser entendida por los niños: por la dirección de los perritos y por su posición en el papel debemos suponer que todos han salido de la caja.

El principio de cooperación conversacional se puede dividir en (al menos) cuatro categorías: **cantidad, calidad, resultado y modo**. Veamos sucintamente qué señala cada una:

- **Cantidad:** Tu contribución sea tan informativa como sea necesario (pero no, más).
- **Calidad:** trata que tu contribución sea verdadera (sincera, no espuria).
- **Relación:** anda al grano, que tu contribución sea relevante para los fines propuestos.

- **Modo:** debes ser claro (no seas oscuro o ambiguo al expresarse, proceda con orden pero no seas innecesariamente prolijo o abundante).

Siendo más específicos, detallar con mucha mayor precisión el dibujo para que se entendiera sin lugar a dudas que los perritos salían de la caja, aparte de un gasto de recursos innecesario, hubiera violado una de las sub-máximas que forma parte la **categoría de cantidad:**

No hagas que tu contribución resulte más informativa de lo necesario

Desde el punto de vista de quien interpreta las preferencias del hablante, pedir más información (o claridad, organización, etc.) de la necesaria para entender el mensaje en el contexto puede llegar a ser una **explotación incorrecta del principio de cooperación conversacional:** el intérprete obstruye los fines de la comunicación al pedir más de lo necesario a un hablante que ha sido suficientemente cooperativo. Más aún si el intérprete objeta o rechaza el mensaje del hablante cuando el hablante ha actuado como se espera que lo haga en el contexto.

En fin, la creatividad de la niña reside en que ha explotado una máxima que, en situaciones normales, aceptamos implícita y automáticamente; pero esa conducta, en una máquina, implicaría incomprensión del mundo humano, a menos que haya sido una «actitud intencional» con otros objetivos (molestar al humano, jugarle una broma, etc.).

El principio de cooperación en la argumentación

¿Qué sucede en la argumentación?, ¿se debe cumplir con algo como el principio de cooperación? Al parecer, sí. Lo llamaremos **principio de cooperación argumentativa:**

Deben brindarse argumentos suficientemente (pero no más de lo necesario) informativos, claros, sinceros y fuertes para cumplir los fines de la discusión de acuerdo con el contexto en el que ha sido planteada

Y, al igual que en el principio de cooperación conversacional, también **quien interpreta, el analista argumentativo, debe cooperar en la comprensión correcta del argumento brindado.** Haciendo un poco más concreta esta obligación del analista argumentativo, apliquemos las cuatro categorías del principio de cooperación al caso de los argumentos:

✚ **Cantidad:** el emisor debe dar la información necesaria para entender su argumento, pero no más. Y así debe suponerlo (en principio) el analista.

✚ **Calidad:** el emisor debe brindar razones con la fuerza suficiente para apoyar su opinión según el contexto.

✚ **Resultado:** el emisor debe brindar argumentos que tengan por objeto resolver la diferencia de opinión que existe en la discusión. El receptor supondrá que los argumentos brindados van al grano, es decir, están dirigidos a resolver el conflicto.

✚ **Modo:** el emisor debe ser suficientemente claro, y tan prolijo y abundante como sea necesario según el contexto. El analista debe tomar en cuenta esto, especialmente cuando los argumentos estén meramente sugeridos.

Veamos algunos ejemplos en los que se cumplen (o incumplen) estas máximas.

A. En una conversación entre conocidos, es claramente comprensible un argumento como «en mi oficina son unos engreídos, siempre están pavoneando sus éxitos». Quien lo dice deja implícitas algunas cosas, pero un buen intérprete debe entenderlas:

1.1- seguramente no son todos los de la oficina, porque eso lo incluiría a él; es posible que sea un grupo relativamente numeroso con el que tiene encuentros más o menos frecuentes (maximización informativa y modo);

1.2 - cuando dice «siempre» no quiere decir que sea a cada instante, eso es humanamente imposible, seguramente es más o menos frecuente (calidad y modo);

1.3 - el argumentante deja implícita una premisa evidente: **las personas que presumen sus éxitos son (normalmente) engreídas** (cantidad).

B. En una conversación sobre si mi amigo Juan estará en su casa, señalo «no está, porque llamo a su casa y no contesta». El intérprete debe reconstruir mi argumento de manera que:

2.1- se supone que «llamo a su casa y no contesta» se trata de Juan y su casa (resultado), lo mismo con «no está»;

2.2- no he querido decir que es imposible que Juan esté en su casa, sino que es probable o plausible que no esté (calidad);

2.3- hay una premisa implícita que puede reconstruirse como «si llamas a la casa de alguien y no contesta, entonces es plausible que esa persona no esté en su casa», pero no debe reconstruirse de manera que sea fácilmente rebatible, por ejemplo «necesariamente, cada vez que llamas a la casa de alguien y no contesta es porque esa persona no está en su casa» (información y calidad);

2.4- además, es muy plausible que yo quiera usar esa regla para otros casos, no solo para el caso de Juan, de manera que es preferible maximizar la regla –no solo decir «si llamas a la casa de Juan y no contesta, entonces es plausible que Juan no esté en su casa»– (información).

C. Ante la expresión «¡apúrate!, ¿o es que quieres llegar tarde a la función?», el analista debe tener en cuenta, entre otras cosas:

3.1- La pregunta es retórica: lo que se quiere decir es que si el oyente no se apura, entonces llegarán tarde a la función (modo, cantidad);

3.2- Llegar tarde a la función es algo malo para el oyente, es una mala consecuencia (información);

3.3- de manera que la expresión es un **argumento sugerido**. El analista no puede rechazar el argumento por poco claro (modo).

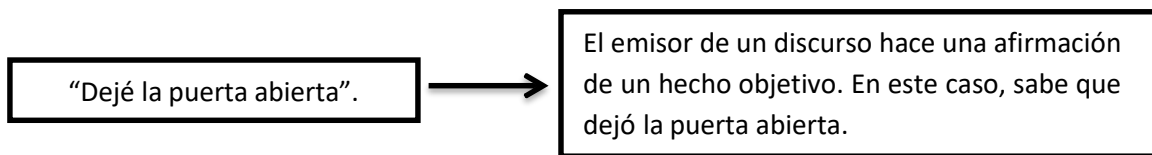
En resumen, en una discusión crítica, donde se supone que el conflicto de opiniones se desea resolver mediante los mejores argumentos posibles, las partes deben cooperar en la construcción, interpretación y evaluación de los argumentos. Por eso, es necesario seguir un conjunto de máximas análogas a las que conforman el principio de cooperación conversacional. Quien no cumple con dichas máximas pone en peligro la resolución racional del conflicto.

Modalizaciones discursivas

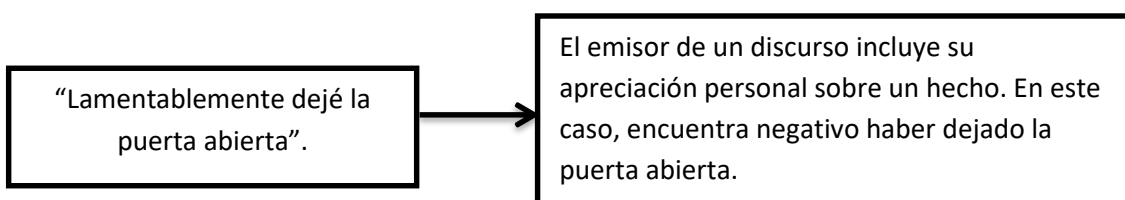
En un discurso, podemos rastrear la actitud que tiene el emisor con respecto a lo que él mismo dice. Esto se conoce como “modalizaciones discursivas”.

En el texto argumentativo, las modalizaciones discursivas son también recursos que el emisor emplea para lograr la adhesión del lector. Mediante ellas, puede suavizar, reforzar, en definitiva, matizar sus afirmaciones para causar un determinado efecto en el lector, un efecto que contribuya a hacerlo partícipe de su punto de vista.

La primera distinción que podemos hacer sobre las modalizaciones es diferenciar si son respecto de hechos u opiniones. Cuando hablamos de hechos, utilizamos modalidades lógicas que se relacionan con el grado de certeza que expresamos sobre nuestra afirmación. Observa los siguientes ejemplos:



Cuando estamos hablando de opiniones, se habla de modalidades apreciativas. En ellas podemos rastrear la valoración que el emisor hace sobre lo que dice.



Las modalidades lógicas varían según el grado de certeza que tenemos sobre la información que se comunica. Observa la siguiente tabla.

	Tipo de modalidad	Explicación
“Quizás yo dejé la puerta abierta”.	Modalidad de duda	El emisor no está seguro de la veracidad de lo que dice.
“Estoy seguro de que dejé la puerta abierta”.	Modalidad de certeza	El emisor está convencido de la veracidad de lo que está diciendo.



- Lee el siguiente texto argumentativo y luego responde las preguntas para analizar las estrategias desplegadas en él.

La cultura del victimismo

Axel Kaiser

Desde un tiempo a esta parte, ha comenzado a ponerse de moda la idea de que debemos proteger todo el mundo de cualquier tipo de adversidad que enfrente. El caso más extremo de esta mentalidad sobreprotectora se da con los niños, a quienes crecientemente se les impide desarrollar su potencial y personalidad sin supervisión de adultos, y a los que se pretende asegurar que no sufran siquiera por un instante la agresión, el bullying o la intolerancia de otros niños.

El resultado de esta histeria protectora es infantes eternos, incapaces de desarrollar la **resiliencia** que la vida adulta requiere. En Estados Unidos, diversos estudios han mostrado que esta práctica de padres, universidades y colegios sobreprotectores ha contribuido de manera importante a retrasar la edad de madurez de los jóvenes, lo que combinado con otros factores, como la exposición prolongada a redes sociales y pantallas, ha provocado un alarmante incremento en los niveles de ansiedad, suicidio y depresión de la llamada I-Generation.

Según el psicólogo moral y social de la Universidad de Nueva York, Jonathan Haidt, esta cultura del victimismo –o del proteccionismo– en la que todo el mundo sale corriendo a apapachar a cualquiera que muestre algún grado de sufrimiento, está creando las condiciones para que toda una generación termine fracasando. Y es que una de las lecciones más antiguas de la filosofía, como muestra el mismo Haidt en su libro *The Happiness Hypothesis*, es aquella que formuló Nietzsche de manera tan sinceramente brutal cuando dijo que lo que no nos mata, nos hace más fuertes.

Haidt explica que el estrés derivado de la interacción con otros, especialmente la interacción conflictiva, es fundamental para, desde temprana edad, desarrollar una salud mental robusta que permita enfrentar los duros desafíos que, de manera inevitable, traerá la vida adulta. Se aplica a esto el mismo principio que rige la antifragilidad del sistema inmunológico, por ejemplo, el que debe ser expuesto a bacterias, gérmenes y otro tipo de patógenos precisamente para ser capaz de lidiar con ellos sin problemas en el futuro. Un medio ambiente totalmente aséptico sería tan dañino para el desarrollo de un sistema inmunológico sano, como lo es un entorno psicológico controlado para prevenir la experiencia de emociones negativas en niños y jóvenes.

Por supuesto, lo anterior debe existir dentro de límites; de otro modo, el organismo podría no superar el ataque de un determinado patógeno, así como una persona podría resultar traumada de por vida con una experiencia extrema. Lo relevante, sin embargo, es aceptar que la adversidad y el conflicto son parte consustancial de la vida y que, lejos de condenarse por dañar sentimientos, deberían abrazarse, pues sin las lecciones que ellos proveen, una vida emocional sana resulta imposible. Pero las consecuencias de la moda sobreprotectora son aún más complejas para una sociedad libre y democrática.

La extrema sensibilidad derivada de una creciente fragilidad emocional al lidiar con la adversidad y puntos de vista que resulten ofensivos, lleva a crecientes reclamos por desarrollar leyes, medidas y costumbres que censuren y castiguen a quienes, expresando su individualidad, hieran los sentimientos de otros.

Recientemente, Mario Vargas Llosa ha escrito un elocuente artículo en el cual denuncia la severa amenaza de censura que, de manos de la corrección política y especialmente del feminismo radical, experimenta en estos tiempos la literatura, con graves consecuencias para la vida en sociedad.

Del mismo modo, los estudios del economista Steve Horwitz indican que la costumbre sobreprotectora –que luego alimenta la corrección política– daña seriamente la capacidad de resolver conflictos de manera racional en una cultura democrática, llevando a los participantes a buscar una autoridad fuerte que zanje la discusión en su favor mediante la coacción. Según Horwitz, en parte ello comienza en la niñez, en la que no se deja a los niños interactuar y jugar en espacios no controlados por adultos, los que previenen o interceden en todos los conflictos que surjan entre ellos. Así las cosas, los medios de comunicación, que han hecho del victimismo el arma de venta por excelencia, los padres, los colegios y las universidades, harían bien en dejar de cultivar el victimismo y la fragilidad en los niños, en los jóvenes y en el público en general, contribuyendo en cambio a una cultura que estimule la fortaleza psicológica y defienda la libertad frente a la reacción sentimentalista que pretende censurarla.

1. ¿Cuál es la tesis o punto de vista que sostiene el autor del texto?

2. ¿Qué argumentos plantea el autor para fundamentar su punto de vista?

3. Desde el punto de vista argumentativo, ¿por qué el autor nombra a Jonathan Haidt, Mario Vargas Llosa y Steve Horwitz?

4. ¿Qué función cumple la recomendación a los medios de comunicación que el autor del texto entrega al final?

5. ¿Cuál es tu opinión personal respecto de lo planteado por el autor del texto? Fundamenta tu respuesta.

--

AHORA...

