

***Colegio Santa María de Maipú***

***Departamento de Lenguaje.***

**GUIA AUTO APRENDIZAJE N 6 LECTURA Y ESCRITURA ESPECIALIZADA**

**III eros MEDIOS**

|  |
| --- |
| **Se les recuerda que, ante cualquier problema, duda o consulta puedes escribir al siguiente correo** [lenguaje.ivem.smm@gmail.com](mailto:lenguaje.ivem.smm@gmail.com), **La docente a cargo de contestar los correos enviados, es Paola Martín Gatica.** |

***“El desarrollo de las guías de autoaprendizaje puedes imprimirlas y archivarlas en una carpeta por asignatura o puedes solo guardarlas digitalmente y responderlas en tu cuaderno (escribiendo sólo las respuestas, debidamente especificadas, N° de guía, fecha y número de respuesta)”***

**LINK DE LA CLASE.** <https://youtu.be/FgyyMllYczg>

**Lee el siguiente texto y responde las preguntas que vienen a continuación**

|  |
| --- |
| La humanidad es más honesta de lo que se piensa  Un estudio evaluó qué tan honestos somos. Los resultados indican que el mundo no está tan mal  Por: Peter Singer - Project Syndicate    21 de julio 2019 , 03:58 p.m.  Imagínese que pierde la billetera; dentro tiene tarjetas de presentación con su dirección de correo electrónico. ¿Cuán probable es que le escriban para avisar que la encontraron? Si la billetera contiene dinero, ¿es más probable, o menos, que la recupere con el contenido intacto?  Hacerse estas preguntas es indagar hasta qué punto, la mayoría de la gente es básicamente honesta o se preocupa por extraños.**Algunos psicólogos evolutivos sostienen que solo somos altruistas con nuestra parentela y con quienes puedan retribuir la ayuda que les demos.**¿Demasiado cínico? El mes pasado, investigadores de [Estados Unidos](https://www.eltiempo.com/noticias/estados-unidos" \t "_blank) y Suiza echaron algo de luz sobre la cuestión, al publicar los resultados de un inmenso e ingenioso estudio en el cual más de 17.000 billeteras “se perdieron” en 40 países.  Auxiliares de la investigación se presentaron en las recepciones de bancos, teatros, museos, hoteles y oficinas públicas de 355 ciudades y entregaron allí una billetera, diciéndole a la persona detrás del mostrador que la habían encontrado en la calle y que tenían prisa. Luego le pedían “hacerse cargo” de ella y se iban sin dejar datos de contacto o pedir un recibo.  Todas las billeteras eran de plástico transparente y permitían ver tres tarjetas de presentación idénticas, con una dirección de correo electrónico impresa. También había una lista de compras, en el idioma local. En algunas billeteras había 13,45 dólares (o su equivalente en poder adquisitivo en la moneda local), y en otras (solo en Estados Unidos, el Reino Unido y Polonia) había 94,15 dólares o su equivalente. En la mayoría de las billeteras también había una llave. **Los investigadores registraron la cantidad de avisos recibidos en las direcciones de correo electrónico impresas en las tarjetas. Para poder estudiar los factores con incidencia sobre la probabilidad de devolución, los investigadores pusieron una dirección de correo distinta en cada billetera.**  Previsiblemente, la tasa de devolución tendió a ser mayor en los países más ricos. Suiza, Noruega, Países Bajos, Dinamarca y Suecia encabezaron la lista de devoluciones: más del 65 % de los supuestos dueños de billeteras recibieron el aviso. Polonia y República Checa terminaron un poco más atrás, y por delante de países más ricos como Australia, Canadá y Estados Unidos.  Hay quien sostiene que los creyentes religiosos son más propensos a obedecer normas morales que los no creyentes, pero los resultados del estudio no corroboran esta idea, al menos en la medida en que el grado de creencia religiosa de los habitantes de un país pueda juzgarse por sus respuestas a una encuesta. En Suecia, Dinamarca, Noruega y la República Checa, al menos el 75 % de la población dice no darle importancia a la religión, pero todos estos países tuvieron altas tasas de devolución. Por otra parte, más del 80 % de los habitantes de Perú y Marruecos dicen que consideran la religión muy importante, pero ambos países tuvieron tasas de devolución por debajo del 25 %.  La probabilidad de que una mujer devolviera la billetera resultó un 2 % superior, lo que se condice con investigaciones previas que sugieren que las mujeres tienden a tener más conducta ética que los hombres.  **Pero el resultado más sorprendente del estudio es que la probabilidad de devolución era mayor cuando la billetera contenía dinero.** Este dato se repite en 38 de los 40 países; las excepciones fueron México y Perú, donde la presencia de dinero no generó una diferencia estadísticamente significativa en la (baja) tasa de devolución. Además, en los tres países donde se “perdieron” billeteras con 94,15 dólares, su tasa de devolución superó a la de las billeteras con 13,45 dólares.  Los investigadores analizaron varios factores que podrían explicar los resultados; por ejemplo, el miedo a ser castigados por quedarse con el dinero, la expectativa de recompensa por devolverlo y la posibilidad de que se devolvieran las billeteras pero no el dinero. Sin embargo, tras recoger las billeteras denunciadas, los investigadores recuperaron el 98 % del dinero que contenían. Y otros datos sugieren que el motivo principal más probable para devolver la billetera no fue ni el temor al castigo ni la expectativa de recompensa.  ¿Qué puede impulsar a la gente a devolver más las billeteras con más dinero? **Los investigadores proponen cuatro factores con incidencia sobre la decisión de devolver la billetera: el beneficio económico de quedársela, el esfuerzo que implica devolverla, la preocupación altruista por el dueño y la aversión a considerarse a uno mismo un ladrón.** Según este modelo, si bien la presencia de dinero aumenta el beneficio económico de quedarse la billetera (y a más dinero, más beneficio), esa ganancia económica es insuficiente ante la combinación de preocupación altruista y deseo de verse a uno mismo como alguien honesto.  La evidencia de que la preocupación altruista influye en la decisión de devolver la billetera surge de comparar las tasas de devolución entre las billeteras con llave o sin ella. Una llave es un objeto previsiblemente importante para el dueño, pero a diferencia del dinero, no sirve de nada para quien tenga consigo la billetera; o sea que es improbable que afecte su autopercepción como alguien honesto o ladrón. Pero la tasa de devolución de billeteras con llave y dinero fue mayor a la de las que solo contenían dinero, lo que hace pensar que la preocupación por la autopercepción no fue el único motivo de las devoluciones.  Estos hallazgos son alentadores. Oímos a menudo decir que vivimos en una era de interés propio y derrumbe de las normas morales, en la que poca gente piensa en los demás y muchos robarían si pudieran hacerlo impunemente. Pero este estudio ofrece pruebas sólidas de que el mundo no está ni por asomo tan mal.  **PETER SINGER\* Project Syndicate Melbourne - Australia  Peter Singer es profesor de bioética en la Universidad de Princeton, profesor laureado en la Universidad de Melbourne y fundador de la organización sin fines de lucro The Life You Can Save. Es autor de libros como ‘Animal Liberation’, ‘Practical Ethics’, ‘The Life You Can Save’ y ‘The Most Good You Can Do’.** |

**Pauta para analizar un artículo científico**

1. ¿Cuál es el tema principal del texto? (¿De qué se trata todo el artículo?)

HONESTIDAD Y EL ESTUDIO QUE SE REALIZO

2. ¿Cuál es la pregunta o problema que intenta responder? (Derivada de los objetivos que se esperan alcanzar).

SON O NO HONESTAS LAS PERSONAS

3. En el caso de un *artículo*: ¿Qué hipótesis inicial formula? ¿Qué pregunta intenta responder?

QUE IMPULSA A LA GENTE A DEVOLVER EL DINERO

4. ¿Qué pasos siguieron para investigar? (¿Qué metodología se utilizó? ¿cómo se hizo?)

SE RETROALIMENTARA EN CLASES ON LINE

5. ¿Cuáles son los principales hallazgos o reflexiones que plantea el texto? (¿Qué surgió a partir de la investigación?)

SE RETROALIMENTARA EN CLASES ON LINE

6. ¿Cuáles son las conclusiones más importantes? (¿Cómo interpretamos los hallazgos? ¿Qué valor le atribuimos?)

SE RETROALIMENTARA EN CLASES ON LINE

7. ¿Cómo está presentada la información de la investigación? (descripción, tablas, gráficos, imágenes).

SE RETROALIMENTARA EN CLASES ON LINE

8. ¿Qué fuentes cita el autor? (otros autores, instituciones, u otros)

SE RETROALIMENTARA EN CLASES ON LINE