

Análisis: Causas y Razones

Introducción a la Investigación Filosófica

Apuntes de Clase: Lunes 17 de Octubre, 2011

Dr. Axel Arturo Barceló Aspeitia

abarcelo@filosoficas.unam.mx

En la clase pasada habíamos visto que el objetivo de explicar el porqué de una certeza fundamental es **determinar su papel dentro de nuestra vida y concepción del mundo**. Para ello, sirve determinar **qué diferencia** hace dicha certeza en nuestra vida, en el mundo y en nuestra concepción del mismo, en otras palabras, nos interesa determinar qué diferencia hace el que tengamos o no dicha certeza. En particular, nos interesa saber cuáles serían las razones y consecuencias, las causas y efectos de tal diferencia. Pero ¿cuál es la diferencia entre estas cuatro cosas? ¿Cuál es la diferencia entre una causa y una razón?, ¿entre un efecto y una consecuencia? la diferencia no es sencilla y tampoco clara, pero hay algunas cosas que podemos decir para distinguir entre unas y otras:

Cuando tenemos que tomar, justificar o argumentar a favor de una decisión, solemos citar **razones** a favor de dicha decisión y/o en contra de opciones antagónicas o diferentes. Por ejemplo, si Max y Carolina tienen que decidir dónde ir a comer, Max puede argumentar a favor de ir a comer al restaurante *Azúl y Oro* diciendo que no tiene hambre y que sus platillos, además de ser muy sabrosos, no son muy abundantes. Si efectivamente terminan yendo a comer a dicho restaurante, podemos decir que la razón por la que fueron (o, por lo menos, una de ellas) fue que Max no tenía hambre y que sus platillos, además de ser muy sabrosos, no son muy abundantes. Pero alguien podría también decir que la **causa** por la cual fueron fue que Max no tenía hambre y que Max y Carolina sabían que los platillos ahí, además de ser muy sabrosos, no son muy abundantes. En este caso, no hay diferencia. La causa por la cual Max y Carolina fueron fue porque tenían ciertas razones para ir. Sin embargo, hay veces en las cuales hacemos cosas sin razón, y sin embargo, aún así hay algo -- una causa -- que nos lleva a hacerlo. Por ejemplo, si yo inconscientemente vierto mi café sobre el teclado de la computadora, puedo decir que no tenía razón para hacerlo, pero no puedo decir que mi acción fue incausada. Sin embargo, también puedo decir que tire el café porque tengo la mala costumbre de beber café mientras trabajo en la computadora. En este caso, no estoy dando una **razón**, sino una **causa**. Igualmente, puedo tener razones para hacer algo, hacerlo y que dichas razones no sean las causas de haber hecho tal cosa, por ejemplo, si encuentro las razones *después* de haber hecho el acto. En este caso, decimos que dichas razones **justifican** mi acto, aunque no lo causen.

Los efectos son los inversos de las causas, y las consecuencias de las razones. En otras palabras, si C causa E, E es efecto de C, y si R es razón de S, S es consecuencia de R.

Rreferencia:

Finlay, Stephen and Schroeder, Mark, "Reasons for Action: Internal vs. External", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/reasons-internal-external/>>.

Lenman, James, "Reasons for Action: Justification vs. Explanation", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2010 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2010/entries/reasons-just-vs-expl/>>.

B. Tipos de Argumentos Filosóficos

Una vez que hemos definido una hipótesis, es decir, una vez que hemos identificado la posición que queremos defender y la hemos sintetizado en un enunciado, es necesario producir un argumento para defenderla. El argumento, por supuesto, deberá depender de la tesis misma que se quiere defender. Si la tesis es negativa, es decir, si lo que queremos mostrar es que algo es *falso* o *no es caso*, usamos un contraejemplo o una reducción al absurdo. En contraste, si la tesis es positiva, debemos dar un argumento por análisis, por analogía, de plausibilidad empírica o a la mejor explicación. Ahora veremos cada uno de estos tipos de argumentos en más detalle.

Negativos:

Contraejemplos

Reducción al absurdo.

Positivos:

I. Por Análisis (también conocidos como argumentos por definición o analíticos)

Gracias al análisis de conceptos que vimos en sesiones anteriores, podemos construir argumentos positivos, es decir, a favor de alguna tesis filosófica. El objetivo de este tipo de argumentos es fundar en el análisis o definición de los conceptos (a veces se usan como sinónimos) la conexión establecida en la hipótesis a probar. Este tipo de argumentos, por ser deductivos, son los más fuertes posibles en filosofía. Sin embargo, son también los más difíciles y, muchas veces, también son muy controversiales ya que pueden caer fácilmente en *peticiones de principio*.

Como su nombre lo indica, este tipo de argumentos están basados en el análisis (de conceptos e hipótesis, juicios y argumentos), así que vale la pena recordar algunos elementos del análisis que ya hemos visto sobre los que se basan este tipo de argumentos:

Como recordaran, habíamos visto que el análisis asociado a las preguntas *por qué* estaba basado en determinar, dada una certeza, cuales eran:

1. Las **razones** que tenemos o podríamos tener para creerla
2. Las **consecuencias** que tiene o podría tener que fuera verdadera
3. Sus **causas** (en el caso de que las tenga) y
4. Sus **efectos** (en el caso de que las tenga)

Además, el análisis de una certeza se complementaba con el análisis simultáneo de su negación.

Ahora bien, algo similar podemos hacer con las **hipótesis**, es decir, con aquello que queremos demostrar o refutar, es decir, aquello que **no sabemos** si es cierto o falso, pero queremos **demostrarlo**. Es decir, demos explorar:

5. Las **razones** que tenemos o podríamos tener para creer que la hipótesis es verdadera
6. Las **consecuencias** que tiene o podría tener que fuera verdadera
7. Sus **causas** (en el caso de que las tenga) y
8. Sus **efectos** (en el caso de que las tenga)

Además, el análisis de una hipótesis se complementaba con el análisis simultáneo de su negación o de sus hipótesis en competencia (las cuales, pueden ser más de una y pueden no ser directamente su negación).

El objetivo de este análisis exploratorio es:

- A. Buscar, entre las causas o las razones algo
 - a. Tautológico o Necesario
 - b. Obvio
 - c. Verdadero
 - d. Sencillo o
 - e. Intuitivo
- B. Buscar, entre las consecuencias o efectos algo
 - a. Contradictorio o imposible
 - b. Absurdo (o obviamente falso)

- c. Falso
- d. Demasiado complicado o
- e. Contra-intuitivo

Una vez que hemos encontrado alguna de estas opciones (entre mas alta en la lista sea el punto de llegada, mas fuerte es el argumento), tenemos el material suficiente para construir un **argumento analítico**. Si encontramos lo que nos pide (A), tenemos un argumento **a favor** de la hipótesis. Si encontramos lo que nos pide (B), tenemos un argumento **en contra**.

Efectivamente, si nuestra hipótesis **se sigue** de algo verdadero, intuitivo, etc., entonces este algo nos da buenas razones para creerlo. De ahí que podamos construir un argumento que tenga aquello verdadero, intuitivo, etc. a lo que llegamos como **premisas** y la hipótesis como **conclusión**.

Si, por el contrario, de nuestra hipótesis **se sigue** algo falso, contra-intuitivo o absurdo, entonces tenemos buenas razones para creer que es falso. De ahí que podamos construir un argumento en contra de la hipótesis que tenga a la hipótesis como **premisa** y al absurdo o la falsedad a la que se llega como **conclusión**. Este tipo de argumentos se llaman de **reducción al absurdo** y demuestran que la hipótesis es falsa.