

Tipos de Argumentos Filosóficos

Introducción a la Investigación Filosófica

Apuntes de Clase: Lunes 31 de Octubre, 2011

Dr. Axel Arturo Barceló Aspeitia

abarcelo@filosoficas.unam.mx

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.

II. Por Analogía

Los argumentos por analogía se basan en comparar casos **problemáticos** con casos claros para explotar sus similitudes y diferencias. Supongamos que queremos responder a la pregunta si un caso A es del tipo B o su contrario C (la analogía también funciona, pero es más rara, con tres o más opciones). Entonces necesitamos encontrar un **ejemplo claro** de un B lo más parecido a A , y otro ejemplo claro de un B lo más parecido a A . Cuando hablo de ejemplos *claros*, me refiero a casos no controversiales, que no dependan de ninguna concepción o definición debatible (de B o C). Entonces es necesario comparar las diferencias y similitudes entre A y los ejemplos de B y C . El objetivo de esta comparación es buscar alguna diferencia o similitud relevante que decida la cuestión de si A es B o C . No es suficiente determinar si A es más parecido al ejemplo de B que al de C o viceversa. Es necesario que las diferencias o similitudes que se encuentren sean suficientes para decidir si A es B o C .

Por ejemplo, imagínese que se quiere dar un argumento por analogía a la pregunta de si un error médico que causa la muerte de un paciente (este será el A de nuestro ejemplo) es un asesinato (B) o no (C). Entonces es necesario buscar un ejemplo claro de asesinato (B) que sea lo más parecido al caso en cuestión. Por ejemplo, el caso en que un médico intencionalmente administra una medicina fatal a un paciente causándole la muerte. Luego, es también necesario encontrar un caso claro de (C) un no-asesinato similar. Por ejemplo, el caso en que un error médico no tiene mayores consecuencias en la salud del paciente. Entonces, deberán de analizarse las similitudes y diferencias entre el caso problemático (el error médico que causa la muerte de un paciente) y los nuevos ejemplos. Después puede argumentarse a partir de estas diferencias a favor de una u otra opción. Podría decirse que dado que el caso (C) se parece

a (*A*) en que ambos casos fueron errores médicos y la única diferencia es que en un caso muere el paciente y el otro no. Dado que no se puede juzgar de manera diferente casos similares que difieren solo en sus consecuencias, deberá aceptarse la conclusión de que si uno no es un asesinato (lo cual es claro en el caso *C*), el otro tampoco debe serlo. De ahí que el error médico no pueda calificarse de asesinato. Además, dado que la diferencia fundamental entre el caso problemático (*A*) y el caso claro de asesinato (*B*) es la intención del causante de la muerte, entonces debemos determinar si la intención criminal es necesaria para declarar algo como asesinato o no.

Dado que estos argumentos no son deductivos, sino inductivos, son menos decisivos que los del primer tipo, pero son más comunes y, muchas veces, intuitivos.

III. Modelos Filosóficos

En la filosofía, al igual que en muchas otras ciencias, solemos también usar **modelos** para argumentar o explicar fenómenos. Al igual que en el caso de las analogías, usamos modelos cuando nos es difícil demostrar algo de manera directa (a decir verdad, se puede decir que los argumentos que usan modelos son un tipo de argumentos por analogía, ya que explotan la analogía entre el fenómeno a estudiar y el modelo). La idea detrás del uso de un modelo es muy sencilla. Un modelo es un objeto, concepto o sistema que representa el fenómeno que nos interesa de manera tal que podemos estudiar ciertos aspectos de él a través de aspectos análogos del modelo. Piensen en el uso de túneles de viento en la ingeniería aeronáutica.

Si queremos estudiar los efectos del movimiento del aire alrededor de un tipo de avión, no usamos un verdadero avión para nuestra prueba, sino un modelo, y no lo ponemos a volar en el aire, sino que lo observamos al interior de una cámara dentro de la cual hacemos pasar aire a alta velocidad. Aunque no sea un avión propiamente dicho, dicho modelo compartirá ciertas características con el tipo de avión que representa, dependiendo de qué nos interese estudiar sobre él. Si nos interesa saber cómo afecta la forma de las alas la estabilidad de la nave, por ejemplo, es de suponer que reproduciremos dicha forma en el modelo. Es decir, es muy sensato que el modelo tenga alas de la misma forma. Igualmente, el aire que corre por el túnel no es un viento propiamente dicho, pero comparte las suficientes características para que le sirva como modelo. En general, queremos que el modelo sea lo suficientemente similar a aquello que representa como para poder sacar conclusiones sustanciales de su comportamiento; pero también queremos que sea diferente, en el sentido de que sea más manejable, para que tenga sentido usarlo.

Lo mismo sucede en filosofía, al estudiar la relación entre objetos (o, lo que es más común en el caso de la filosofía, conceptos) también solemos echar mano de modelos. Los modelos más comunes en filosofía suelen ser modelos formales, ya sean matemáticos o computacionales. El área que más ha explotado este tipo de modelos es la lógica, dónde no solemos estudiar los argumentos o proposiciones de manera directa, sino a través de modelos formales. Estos modelos funcionan, tan sólo en cuanto representan los aspectos relevantes del fenómeno a estudiar, pero de una manera más manejable. En lógica, formalizar, en este sentido, significa modelar formalmente (es decir, producir un modelo formal de) una proposición, argumento, teoría o lenguaje, para explicar o entender mejor sus propiedades y relaciones lógicas como validez, consistencia, consecuencia lógica, incompatibilidad, etc.

IV. De plausibilidad empírica

El objetivo de los argumentos de plausibilidad empírica no es la de *demostrar* la verdad (o falsedad) de hipótesis filosóficas, sino de **generar** dichas hipótesis. El punto de partida de un argumento de este tipo, como su nombre lo indica, son datos empíricos. Lo que se busca son hipótesis **posibles** (es decir, que no contradigan los datos empíricos), **probables** (por lo menos, más probables que su negación) y, preferiblemente, que den cuenta o **expliquen** los datos empíricos en cuestión.

V. Argumentos a la mejor explicación

Probablemente el tipo más común de argumentos positivos en filosofía contemporánea son los argumentos **abductivos** o a la mejor explicación. Se distinguen de los argumentos de plausibilidad empírica en que, además de tratar de explicar ciertos datos, tratan de dar una explicación superior a la de sus alternativas. De ahí que se les llame argumentos a la mejor explicación. Los argumentos llamados **trascendentales** son de este tipo.