

Tipos de Argumentos Filosóficos

Negativos:

Contraejemplos

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. 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.

IV. 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.