



Guía 4 Filosofía. Argumentación como clave para respuestas válidas Parte 2

Asignatura: Filosofía

Unidad 1: La filosofía nos permite cuestionar la realidad y a nosotros mismos

Objetivos del aprendizaje:

OA 6: Aplicar principios y herramientas de argumentación en el diálogo, la escritura y diferentes contextos, considerando la consistencia y rigurosidad lógica, la identificación de razonamientos válidos e inválidos y métodos de razonamiento filosófico

Tiempo estimado: 45 minutos / 1 horas pedagógicas

Instrucciones: A continuación, debe desarrollar la siguiente guía de trabajo, la cual puede imprimir, desarrollarla y archivarla en la carpeta de la asignatura, puesto que será solicitada por el docente más adelante. Si no la puede imprimir, debe registrar su desarrollo en el cuaderno de la asignatura.

LA ARGUMENTACIÓN

En la vida cotidiana utilizamos a menudo argumentos que no son formalmente válidos, pero que consideramos razonablemente correctos. Algunos autores llaman argumentaciones correctas a los argumentos en los que la conclusión se apoya en las premisas, aunque tal apoyo se entienda en un sentido amplio. Son argumentos cuya «fuerza probatoria» depende de que se cumplan o no ciertas condiciones ligadas al contexto concreto en el que se usan.

Recurso 1: ¿Por qué argumentar?

Algunas personas piensan que argumentar es, simplemente, **exponer sus prejuicios bajo una nueva forma**. Por ello, muchas personas también piensan que los argumentos son desagradables e inútiles. Una definición de «argumento» tomada de un diccionario es «disputa». En este sentido, a veces decimos que dos personas «tienen un argumento»: una discusión verbal. Esto es algo muy común. Pero no representa lo que realmente son los argumentos.

En este libro, «dar un argumento» significa **ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión**. Aquí, un argumento no es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni se trata simplemente de una disputa. **Los argumentos son intentos de apoyar ciertas opiniones con razones**. En este sentido, los argumentos no son inútiles, son, en efecto, esenciales.

El argumento es esencial, en primer lugar, porque es una manera de tratar de informarse acerca de qué opiniones son mejores que otras. No todos los puntos de vista son iguales. Algunas conclusiones pueden apoyarse en buenas razones, otras tienen un sustento mucho más débil. Pero a menudo, desconocemos cuál es cuál. Tenemos que dar argumentos en favor de las diferentes conclusiones y luego valorarlos para considerar cuán fuertes son realmente.

En este sentido, un argumento es un medio para indagar. Algunos filósofos y activistas han argüido, por ejemplo, que la «industria de la cría» de animales para producir carne causa inmensos sufrimientos a los animales, y es, por lo tanto, injustificada e inmoral. ¿Tienen razón? Usted no puede decidirlo consultando sus prejuicios, ya que están involucradas muchas cuestiones. ¿Tenemos obligaciones morales hacia otras especies, por ejemplo, o sólo el sufrimiento humano es realmente

malo? ¿En qué medida podemos vivir bien los seres humanos sin comer carne? Algunos vegetarianos han vivido hasta edades muy avanzadas, ¿muestra esto que las dietas vegetarianas son más saludables? ¿O es un dato irrelevante considerando que algunos no vegetarianos también han vivido hasta edades muy avanzadas? (Usted puede realizar algún progreso preguntando si un porcentaje más alto de vegetarianos vive más años.) ¿O es que las personas más sanas tienden a ser vegetarianas, o a la inversa? Todas estas preguntas necesitan ser consideradas cuidadosamente, y las respuestas no son claras de antemano.

Argumentar es importante también por otra razón. **Una vez que hemos llegado a una conclusión bien sustentada en razones, la explicamos y la defendemos mediante argumentos.** Un buen argumento no es una mera reiteración de las conclusiones. En su lugar, ofrece razones y pruebas, de tal manera que otras personas puedan formarse sus propias opiniones por sí mismas. Si usted llega a la convicción de que está claro que debemos cambiar la manera de criar y de usar a los animales, por ejemplo, debe usar argumentos para explicar cómo llegó a su conclusión; de ese modo convencerá a otros. Ofrezca las razones y pruebas que a usted le convengan. No es un error tener opiniones. El error es no tener nada más.

Weston, A (2006). Las claves de la argumentación, p. 11-13.

Recurso 2: Las reglas del diálogo argumentativo

Paul Grice, filósofo del lenguaje, consideró que las conversaciones son «esfuerzos cooperativos de forma característica» y propuso el principio cooperativo para enmarcar una serie de máximas o reglas que se desprenden de las categorías de cantidad, cualidad, relación y modo. Estas reglas se presentan a continuación en función de su aplicación al diálogo argumentativo.

Principio cooperativo: Contribuye a la conversación tal y como lo exige el objetivo o propósito que le corresponda. El objetivo de la conversación es muy distinto, por ejemplo, en un tribunal de justicia, en una reunión de delegados de curso, en una comida familiar, etc.

Regla de la cantidad: Proporciona tanta información como sea necesaria para mantener tu punto de vista, pero no más.

Regla de la cualidad: No digas lo que creas que es falso y no trates de mantener a toda costa una opinión de la que no tengas pruebas suficientes.

Regla de relevancia: Debes ser relevante, esto es, centra tus intervenciones en el asunto sobre el que se dialoga y no cambies de tema sin permiso.

Regla de modo: Explícate con claridad, sin ambigüedades, con brevedad y ordenadamente

Adaptado de Grice, P. (1975) Lógica y conversación

ACTIVIDAD

- I. En relación con el **Recurso 1**:
 - a. ¿Qué razones expone el autor a favor de la argumentación? Explícalas con tus palabras.
 - b. Toma el tema de “la industria de la cría de animales” y elabora una argumentación propia siguiendo lo tratado en la guía anterior (premisas y conclusión). Puedes exponer tu argumentación en un texto continuo o elaborar la estructura trabajada.
- II. Analiza el siguiente texto e indica si Aristipo, filósofo griego del siglo V a. C., respeta el principio cooperativo y sus reglas. Fundamenta.

Aristipo solía frecuentar la residencia del tirano Dionisio, a quien no dudaba en pedir favores de vez en cuando. Un día Dionisio le preguntó por qué los filósofos suelen visitar a menudo a los ricos, mientras que los ricos no suelen frecuentar las casas de los filósofos, a lo que Aristipo respondió:

—Porque los filósofos saben lo que les falta, pero los ricos no lo saben.

González, P. (2010) Filosofía para bufones

SOLUCIONARIO GUÍA 3

Razonamiento 2

“Al considerar el principio de justicia y de autonomía, la mentira en cualquiera de sus formas es inadmisibles. [...] Todos los seres humanos tenemos derecho a conocer la verdad de las cosas, con ello poder ejercer nuestra capacidad de respuesta y elegir la mejor posible de las opciones a las que tengamos acceso. [...] En teoría, conocer la información verídica y conocerla completa faculta al individuo a tomar las mejores decisiones, al menos desde su punto de vista. Esta capacidad de decisiones se ve frustrada si se utiliza la mentira.

[...] A nadie de nosotros le gusta que nos mientan, por tanto; ¿por qué debo hacerlo con los otros? La verdad es uno de los valores morales más apreciados por todos. La verdad siempre debe prevalecer como fundamento de nuestras relaciones, de nuestro comportamiento y de nuestro quehacer profesional”.

[*La mentira, una reivindicación moral. De cómo la mentira es útil en un paciente en etapa terminal* Duarte-Mote J, Sánchez-Rojas G]

Análisis del Razonamiento 2

Premisas (puedes encontrar más de 3):

- i. Todos los seres humanos tenemos derecho a conocer la verdad de las cosas
- II. Conocer la información verídica, faculta al individuo a tomar las mejores decisiones
- iii. Esta capacidad de decisiones se ve frustrada si se utiliza la mentira
- iv. A nadie de nosotros le gusta que nos mientan
- v. La verdad es uno de los valores morales más apreciados por todos
- vi. La verdad siempre debe prevalecer como fundamento de nuestras relaciones, de nuestro comportamiento y de nuestro quehacer profesional

Conclusión:

- (c) Según el principio de justicia y de autonomía, la mentira en cualquiera de sus formas es inadmisibles

Criterios de validez

- **Consistencia:** Si

- **Pertinencia:** Si

- **Ausencia de ambigüedad:** No todos los términos tienen significado definido, por ejemplo: Valor moral y justicia pueden tener doble interpretación.

- **Confiabilidad:** Faltan fuentes

- **Sobregeneralización:** La conclusión abarca más que las premisas, por lo que, faltan premisas para poder concluir con fuerza lo expuesto. Por ejemplo, falta explicar los términos de justicia y autonomía con mayor claridad, no darlos por entendidos.

Observaciones

- a. Las premisas i, ii, y iii mantienen un hilo conductor consecutivo, es decir, se siguen ordenadamente la una a la otra.
- b. Las premisas iv. y v. contienen elementos emocionales. Ese se detecta con las fórmulas “**a nadie... le gusta**” y “**más preciados**”. Por esta razón escapan un poco del razonamiento, funcionando solo como premisas auxiliares para reforzar lo expuesto.
- c. Siguiendo con la premisa v, poner ojo con lo de “valor moral”, puesto que, si bien la verdad es un valor muypreciado, lo moral tiene aspectos subjetivos y es posible que para ciertas personas no tenga tal valor la verdad.
- d. La premisa vi, podría funcionar como conclusión, pero en este caso, lo que se esta argumentando es si la mentira es buena en determinadas situaciones, es por ello, que tiene más forma de conclusión la frase: “Según el principio de justicia y de autonomía, la mentira en cualquiera de sus formas es inadmisibile”.