

Bullshit (charlatanería), engaño y sinceridad

Bullshit, deception and sincerity

CARLOS G. PATARROYO G.¹

Resumen

Hace cuarenta años, Harry Frankfurt publicó por primera vez un estudio sistemático del fenómeno del bullshit (traducido como “charlatanería”). El propósito de este artículo es recoger mucho de lo que se ha dicho en la discusión que siguió a esta publicación, con varios propósitos: (i) aclarar cómo se debería entender que el bullshitter o charlatán no tiene un compromiso o interés por la verdad; (ii) defender que una condición necesaria para que exista bullshit es que se dé una intención de engañar a la audiencia; y (iii) proponer una nueva caracterización del bullshit que incluya una cláusula acerca del contexto de su emisión, llenando así un vacío que ha propiciado muchos de los debates de los últimos años acerca de este fenómeno.

Palabras clave: Harry Frankfurt, sinceridad, mentira, intención de engañar, contexto.

Abstract

Forty years ago, Harry Frankfurt published the first systematic study of the bullshit phenomenon. The purpose of this article is to collect much of what has been said in the discussion that followed this publication, with several purposes: (i) to clarify how the bullshitter’s lack of commitment to or interest in the truth should be understood; (ii) to argue that a necessary condition for bullshit to exist is an intention to deceive the audience; and (iii) to propose a new characterization of bullshit that includes a clause about the context of its emission, thus filling a void that has led to many of the debates in recent years about this phenomenon.

Key words: Harry Frankfurt, sincerity, lie, intention to deceive, context.

¹ Universidad del Rosario (Bogotá, Colombia); carlosg.patarroyo@urosario.edu.co; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2171-0282>

1. Introducción

Hace cuarenta años, el filósofo Harry Frankfurt publicó en una revista académica un breve artículo titulado “On Bullshit” (1986a), que no tardó en convertirse en un tema de amplia discusión en la comunidad filosófica. A este éxito filosófico pronto le siguió, por petición de su editor, la publicación del mismo texto en forma de un pequeño libro (1986b), que se promocionó para el público general y estuvo en la lista de los libros más vendidos durante 26 semanas en la lista de *The New York Times*, algo del todo inusual para un texto de carácter filosófico. Poco después, este mismo texto fue reimpreso en una colección de ensayos de Frankfurt que asumió el nombre de uno de sus capítulos: “The Importance of What We Care About” (1988), y que en su carátula exhibía un letrero que, a modo de promoción, afirmaba que el libro incluía el ensayo “On Bullshit”, un éxito de ventas. El año pasado, anticipando el cuadragésimo aniversario de su aparición original, la imprenta de la Universidad de Princeton reimprimió el librito de marras en una edición de aniversario (2025a) que no trae modificación alguna al texto original y que simplemente incluye como posdata un texto en el que Frankfurt le responde a uno de sus críticos algunas objeciones (2025b), pero que en realidad es también la reimpresión de un texto que Frankfurt ya había publicado mucho antes (2002).

Hago este breve recuento histórico para resaltar la importancia del texto de Frankfurt y su carácter seminal en una larga serie de debates sobre su propuesta. Se debe a Frankfurt el primer tratamiento sistemático del bullshit² y ha sido gracias a su escrito que se ha aprendido a diferenciarlo de la mentira, así como a diferenciar al mentiroso del bullshitter. El bullshit, poco a poco, ha ido ganando importancia en los estudios de comunicación política (Gligorić et al. 2022) y de epistemología social (Wakeham 2017), por mencionar solo dos de muchas áreas posibles.

El estudio del bullshit, si bien no ha cesado desde su primera aparición, ha experimentado una explosión en tiempos recientes, ya que se le considera una de las muchas formas que adopta la llamada *posverdad* (Maddalena y Gili 2020; Fermandois 2024). De igual manera, el actuar de algunos personajes públicos y de gran influencia, como Boris Johnson y Donald Trump, acompañado de la frustración de los periodistas al enfrentarse a ellos, ha puesto de relieve la importancia de comprender mejor el fenómeno del bullshit, propósito al que quiero aportar en el presente escrito. La estructura del texto es la siguiente: en la segunda sección expongo una caracterización de la mentira, ya que

² Utilizaré a lo largo de este texto la palabra en inglés porque, si bien ha sido traducida al español en las diferentes traducciones de la obra de Frankfurt como “charlatanería”, no encuentro satisfactoria la traducción, ya que el término “bullshit” contiene un elemento peyorativo fuerte (la palabra “shit”) del que “charlatanería” parece carecer. Otras traducciones que se han usado al español incluyen “paparrucha”, “chorrada”, “tontería”, “cháchara”, “tollo”, “gilipollez”, y “carril” (ver al respecto Fermandois 2024: 128). Podría traducirse al “bullshit” como “hablar mierda”, conservando así el peyorativo original del término, pero rechazo esta opción también por dos razones: la primera tiene que ver con que en inglés el animal que encierra la palabra cambia también su significado; así, es diferente “bullshit” de “horseshit”. Por sorprendente que parezca, el hecho de que el excremento en cuestión provenga de un toro o de un caballo hace una diferencia en el uso del término, y la versión en español propuesta no involucra animal alguno. Y, en segundo lugar, es importante para la discusión que la palabra “bullshit” también se aplica a quien lo produce o emite: el/la “bullshitter”. La traducción propuesta implicaría entonces hablar de “el/la habla-mierda”, o algo parecido, que suena extraño en español. Creo que, justamente por esta segunda razón, varios traductores han optado por la noción “charlatanería”, ya que también tiene una forma, “charlatán”, que no aplica a muchas de las otras opciones vistas unas líneas más arriba. Así, preservó el término original en inglés y, si he optado por incluir la palabra “charlatanería” en el título, ha sido simplemente para reconocer que es su traducción más habitual al español.

será a la luz de lo que es una mentira que se puede comprender, por contraste, lo que es el bullshit. Haré énfasis en la condición establecida por Frankfurt, según la cual el bullshitter se caracteriza por una falta de compromiso o de interés con la verdad. En la tercera sección me centraré en defender la condición según la cual un bullshitter debe tener la intención de engañar a su audiencia. Para lograr esta defensa, deberé ampliar el espectro de análisis del bullshit e incluir consideraciones sobre las máximas conversacionales. En la cuarta sección defenderé que las consideraciones expuestas en las dos secciones anteriores indican que existe un vacío en la caracterización del bullshit y que es necesario llenarlo mediante una cláusula que establezca restricciones sobre el contexto de emisión en el que se produce. En la quinta sección ofrezco reflexiones finales acerca de lo logrado y las tareas que aún quedan por desarrollar.

2. Mentira y bullshit

El 7 de octubre de 2016, justo un mes antes de las elecciones presidenciales estadounidenses, el Washington Post publicó en su sitio web un video bastante controvertido. El video se había grabado más de una década atrás, en septiembre de 2005, y correspondía a un momento preliminar de una entrevista que Donald Trump iba a conceder al programa Access Hollywood. En el video Trump está hablando con el presentador Billy Bush de manera informal en el bus que los transportaba hacia el set de grabación. Trump olvidó que ya le habían colocado el micrófono de solapa y que estaba encendido. El micrófono grabó la conversación en la que Trump hacía alarde de que, por ser una estrella, podía hacer cualquier cosa con las mujeres, desde besarlas hasta una serie de acciones deleznales que no repetiré aquí. La prensa no demoró en enfrentar a Trump acerca del video, y la presión fue tal que pronto él publicó un video a modo de respuesta, en el que defendía que el video original era bastante viejo, que él ya no era esa persona y que esos comentarios no describían su carácter actual. Cierra el video diciendo “I said it, I was wrong, and I apologize” (lo dije, me equivoqué y me disculpo). El proceder aquí parece no ser diferente del de aquel que, viéndose atrapado en un error, y haciéndose este error público, ofrece una disculpa igualmente pública. Lo inusual fue que el escándalo, que seguramente habría destruido las aspiraciones presidenciales de cualquier otro candidato, no pareció afectarlo y ganó las elecciones un mes después para convertirse en el cuadragésimo quinto presidente de los Estados Unidos.

Apenas unos meses después de estar ya sentado en la oficina oval de la Casa Blanca, Trump empezó a decir a los medios (algunos de los cuales seguían debatiendo sobre el que se conoció como el “video de Access Hollywood” (*the Access Hollywood Tape*) que el escándalo era infundado y que ese video que tanto circuló por internet era falso, era una fabricación de sus opositores para perjudicarlo (Vox 2017; The New York Times 2017; The Washington Post 2017; Vanity Fair 2017). La ironía de esta actitud la atrapó el titular que el *Washington Post* escribió para publicar esta noticia: “Trump está sugiriendo que el video de Access Hollywood es una noticia falsa. Debería hablar con el Trump de 2016”. Es esta última parte del titular la que atrapa lo esencial del asunto: en 2016 Trump reconoció la veracidad del video y grabó otro en el que se disculpaba públicamente; ¿por qué habría de hacer

eso si el video era falso? Ante esta pregunta, que hicieron los reporteros sin esperar, la respuesta fue sencilla: ese segundo video también era falso. Podemos imaginar una cadena de intercambios entre los reporteros y Trump casi sin fin: “Pero si el video de disculpas es falso, ¿por qué su campaña ayudó a divulgarlo en Twitter?”, a lo que Trump respondería que su cuenta había sido hackeada, o que era una publicación falsa, y así *ad infinitum*.

El problema de este tipo de enfrentamientos entre Trump y la prensa, o entre Trump y sus rivales políticos, es que se trata a Trump como un mentiroso. Durante los cuatro años de su primera presidencia, y en la etapa de la presidencia de Joe Biden, se trató a Trump principalmente como un mentiroso, con resultados similares —y la inevitable frustración que con ellos viene— a los del caso del video de Access Hollywood.

Entender por qué produce frustración enfrentarse a personajes como Trump, asumiendo que son mentirosos, se puede comprender cuando se distingue la mentira del bullshit. Comencemos por una breve explicación de la mentira. Este es, sin duda, un tema que se ha explorado durante siglos en la historia del pensamiento, y, como es de esperar, existen diversas aproximaciones a él, así como diversas caracterizaciones y definiciones de lo que es una mentira. Ejemplos de ello se encuentran en Saul (2012), Stokke (2018), D’Agostini (2014) y Meibauer (2022). Yo suscribo la definición que ofrece Thomas Carson en su libro *Lying and Deception*:

Un sujeto S miente a otro S_1 ssi: 1. S realiza una aserción falsa X a S_1 . 2. S cree que X es falsa o que probablemente es falsa (o, alternativamente, no cree que X sea verdadera), 3. S afirma X en un contexto en el que S está garantizando la verdad de X a S_1 , y 4. S no cree estar en una situación en la que no esté garantizando la verdad de lo que dice a S_1 ³ (Carson 2010: 30)⁴.

Hay varios elementos en esta definición que la hacen rica y útil. En primer lugar, como en todos los casos de mentira, establece que quien miente afirma algo falso. No se puede mentir con verdades.⁵ En segundo lugar, el estado mental de quién miente es esencial. No miente quien cree en la verdad de lo que dice, aunque en realidad sea falso. Si a alguien le contaron una mentira y la creyó, y luego afirma a otra persona esta creencia que ha adquirido, está transmitiendo información falsa, pero no está mintiendo, pues no cree que lo que está diciendo sea falso, o probablemente lo sea. La tercera condición de Carson sirve para eliminar casos en los que alguien cumple con las dos primeras condiciones, pero no está mintiendo en realidad, como es el caso del actor que profesa amor a la actriz que interpreta el papel de su amada en una obra de teatro. En ese caso el actor dice algo falso, pues no es cierto que la ame, y que sabe que es falso, pero está en un contexto en donde es claro que no se garantiza la verdad de lo que se dice. Una obra de teatro, la declamación de una poesía, contar una

³ Esta es, en realidad, la quinta y última definición que Carson da en su libro, producto de un estudio paulatino de otras definiciones preliminares. Puede verse todo el proceso que lleva a ella en el capítulo 1 de su libro de 2010.

⁴ Todas las traducciones de citas textuales que provengan de libros o artículos que en la bibliografía están en inglés, son traducciones propias.

⁵ “Engañar” es otro asunto, sí se puede engañar con la verdad, pero esto escapa a los límites del presente texto.

broma, entre otras situaciones, suelen ser casos en los que se asume que no se garantiza la verdad de lo dicho. Y, finalmente, la cuarta condición también sirve para excluir ciertas situaciones en las que el sujeto podría cumplir con las dos primeras condiciones y, sin embargo, no mentiría. Se trata de aquellas en las que el sujeto cree estar en un contexto distinto. Supongamos que un comediante está en un gran hotel y llega tarde a su presentación humorística. Le dicen que el evento de comedia se está celebrando en el auditorio 2, pero, sin advertirlo, entra en el auditorio 3, donde se está celebrando una convención política muy seria. El comediante sube al escenario de inmediato y empieza a contar historias falsas sobre lo que le pasó de camino al hotel, intentando provocar sonrisas en el auditorio. En este caso, el comediante dice algo falso y sabe que lo es, pero cree estar en un contexto en el que no se garantiza la verdad de lo que dice. La última condición excluye casos como este.

Nótese que, en la definición de Carson, no se incluye ninguna condición relativa al engaño. Durante siglos se ha defendido que la mentira está ligada al engaño y que la intención de engañar es crucial para que se produzca. Uno de los más conocidos exponentes de esta relación entre engaño y mentira es San Agustín: “nadie duda que miente quien deliberadamente afirma lo que es falso con la intención de engañar” (2016: 76), idea que también se encuentra en autores contemporáneos como Bok (2023) y Williams (2002). Es tan popular esta idea que Matthews describe “el análisis estándar” de la mentira en los siguientes términos:

Al decir a A que p , S dice una mentira si y sólo si:

- (i) es falso que p ;
- (ii) S cree que es falso que p ; y
- (iii) al decir a A que p , S intenta engañar a A acerca de p (Mathews 2008: 127).

Comparativamente, este análisis “estándar” comparte con la definición de Carson las primeras dos condiciones (la falsedad de lo que se asevera y la creencia del hablante de que lo que se asevera es falso); pero carece de las otras dos que están diseñadas para excluir cuestiones contextuales que harían que, aun cumpliendo las dos primeras condiciones, el hablante no estuviera mintiendo (que esté en un contexto en donde no se garantiza la verdad de lo que dice y que crea estar en un contexto tal). En oposición, incluye la condición de la intención de engañar como esencial.

Sin embargo, hay razones sólidas para que la intención de engañar no forme parte de la definición de Carson. El propio Carson ofrece un ejemplo de una mentira en la que no se tiene la intención de engañar. Suponga que, en un juicio contra un delincuente peligroso, usted es testigo en su contra. Usted presenció un delito grave y por ello la fiscalía lo ha convocado a testificar. El delincuente sabe que usted vio todo y, por ello, le ha hecho llegar una amenaza, si dice la verdad en el estrado, su familia será lastimada. Suponga además que la fiscalía tiene un video en donde se ve claramente al delincuente cometiendo el delito y a usted presenciándolo todo, este video ya ha sido mostrado al juez y al jurado, de manera que su testimonio simplemente ha sido solicitado para reforzar aún más el caso con contra el maleante. En esa situación, usted miente al afirmar que no vio nada para proteger

a su familia. Cumple con las cuatro condiciones establecidas por Carson: (i) dice algo que es falso, porque usted sí vio el delito; (ii) usted cree que lo que dice es falso; (iii) usted está en un escenario en el que se garantiza la verdad de lo que dice, al fin y al cabo está en un juzgado y se le ha hecho jurar sobre una biblia que dirá la verdad; finalmente (iv) usted no cree estar en un escenario en el que no se garantice la verdad de lo que dice, porque usted es muy consciente de estar en un juzgado y de lo que ello involucra. ¿Intenta usted engañar al juez, al jurado o al maleante? De ninguna manera. El video ha dejado muy claro que usted fue testigo directo del delito. Sin embargo, niega haberlo visto. Mal podría querer engañar a la gente que tiene evidencia irrefutable de que usted lo vio todo. Pese a ello, ¿ha mentido? Sí, eso fue justamente lo que usted hizo: mintió. De manera menos dramática, eso es también lo que se hace cuando la abuelita le pregunta al nieto si la sopa está rica, sabiendo que calculó mal la sal y que está saladísima, al punto de ser incomible, y el nieto, por cariño, le responde que sí. Ella sabe que la sopa está espantosa y que el nieto también lo sabe. Sabe también que el nieto sabe que ella sabe que la sopa está espantosa, así que no pretende engañarla con su mentira, simplemente le muestra cariño con ella al mentir. La intención de engañar, si bien acompaña muchas veces a la mentira, no es una *conditio sine qua non* para ella.

También conviene resaltar que la definición de Carson no incluye nada sobre el estado mental del oyente, es decir, a quien se le miente. Ello se debe a que la mentira, para ser una mentira, no depende de que aquel a quien se le dice la crea. Y la razón de ello radica en que “mentir” no es un “verbo de éxito”. La noción de “verbos de éxito” es explicada por Gilbert Ryle en su famoso libro *The Concept of Mind* mediante la diferenciación que hacemos en el uso de ciertos verbos, como “patear y anotar, tratar y curar, buscar y encontrar”, entre otros (Ryle 2009: 131). En estas duplas, el primer verbo corresponde al proceso y el segundo al resultado (en este caso, exitoso, pues cuando el resultado no tiene éxito, los verbos se denominan “verbos de fallo”). Fermandois explica los verbos de éxito con bastante claridad cuando afirma: “Un verbo de éxito designa una acción de la que no cabe hablar a menos que haya alcanzado su objetivo: “convencer” es un buen ejemplo, mientras que “argumentar” no lo es, dado que es posible argumentar muy bien, sin lograr el propósito de que la otra persona vea las cosas de manera distinta” (2024: 43). Entre la mentira y el engaño hay una diferencia similar. El engaño es un verbo de éxito, mientras que la mentira no lo es. Ello significa que no es posible hablar de “engaño” a menos que efectivamente el resultado deseado se haya dado, es decir, cuando la persona a quien se deseaba engañar haya caído en el engaño; pero sí se puede hablar de “mentira” aun si a quien se miente no cree las mentiras que le dicen.

Teniendo una idea meridianamente clara de lo que es la mentira, podemos centrar la atención en el bullshit, ya que su caracterización se realiza mediante semejanzas y diferencias con la mentira. Frankfurt se vale de una interesante anécdota para explicar cómo comprender el bullshit. La anécdota es relatada por Fania Pascal quien fue profesora de ruso de Ludwig Wittgenstein y describe un intercambio que tuvieron los dos cuando ella estaba convaleciente de una cirugía: “Me habían extraído las amígdalas y me encontraba en la clínica Evelyn sintiendo pena por mí misma. Wittgenstein llamó. Yo croé: “me siento como un perro atropellado”. Él se enfureció: “Tú no sabes cómo se siente un perro atropellado”” (Pascal 1984: 30, Cit. en Frankfurt 1988: 123). Por supuesto, existe la posibilidad de que el enfado de

Wittgenstein fuera simplemente una broma que no funcionó, o que Pascal recordara incorrectamente el episodio, pero, por mor del argumento, Frankfurt asume que Wittgenstein no estaba bromeando y que Pascal, que además lo conocía muy bien, no lo recordara incorrectamente. En ese caso, ¿qué había molestado tanto a Wittgenstein? Podría pensarse que le molestó que Pascal mintiera, pero Frankfurt descarta esta posibilidad, ya que habría mentido si al decir que se sentía así, estuviera a la vez consciente de que se sentía muy bien. En vista de que no se sentía bien, no estaba intentando dibujar una imagen muy distinta de la realidad. Frankfurt afirma: “[Le molesta] creo yo, porque percibe lo que Pascal dice como estando —hablando toscamente, por ahora— desconectado de una preocupación por la verdad” (1988: 124). Supongamos que Wittgenstein preguntaba a Pascal cómo se sentía no sólo por una preocupación legítima por su bienestar, sino también porque deseaba tener un detalle con ella y llevarle algo que le fuera útil en su recuperación, de la misma manera que los amigos suelen llevar helado para calmar el dolor a quien le han extraído las muelas del juicio. En este caso, la respuesta de Fania Pascal es absolutamente desconcertante y en nada ayuda a Wittgenstein a saber qué detalle podría tener con ella. En este respecto, Frankfurt afirma: “El punto es, más bien, hasta donde Wittgenstein puede ver, que Pascal ofrece una descripción de cierto estado de cosas sin someterse genuinamente a las restricciones que impone la tarea de proveer una representación acertada de la realidad. Su falta no está en que falle en hacer bien las cosas, sino en que ni siquiera lo está intentando” (1988: 125).

Es claro en este ejemplo que a Pascal no le interesa en absoluto describir *verdaderamente* (esto es, con veracidad, con precisión) su estado de salud. En lo que dice Pascal no hay ni un atisbo de verdad, ni puede sentir Wittgenstein en ella la más mínima preocupación o interés por describir los hechos como son. Le tiene sin cuidado si es verdad o no que se siente como un perro atropellado. Por ello Frankfurt afirma:

Es en este sentido que la afirmación de Pascal está desconectada de una preocupación por la verdad: a ella no le importa el valor de verdad de lo que dice. Es por esto que no se la puede ver como mintiendo; pues no presume saber la verdad y, por lo tanto, no puede promulgar deliberadamente una proposición que ella presume que es falsa. Su afirmación no está basada en la creencia de que es verdadera ni, como debe hacerlo la mentira, en la creencia de que no es verdadera. Es justamente esta falta de conexión con una preocupación por la verdad —esta indiferencia ante cómo son realmente las cosas— lo que yo considero la esencia del bullshit (1988: 125).

Lo esencial del bullshit es, entonces, la indiferencia ante cómo son realmente las cosas, la falta de conexión con la verdad. Fania Pascal se expresaba sin importarle la verdad de lo que decía, y era justamente esto lo que desesperaba y ofendía a Wittgenstein. Pero ¿cómo se ha de entender que alguien sea indiferente a la verdad de lo que dice? La cuestión dista de ser *per se* clara; por ejemplo, Fermendois plantea una pregunta similar de la siguiente manera: “La afirmación de que al charlatán no le interesa la verdad, así, sin más, presenta un riesgo vinculado con la noción de creencia. Me explico: cuando alguien tiene una creencia, asume que es verdadera, puesto que tener una creencia no es otra cosa que considerar verdadero un cierto contenido. Pero entonces, ¿ser indiferente a la verdad equivale a no tener creencias? Esto suena extraño y requiere de algún comentario” (2024: 131).

Por supuesto que Fernandois no cree que el bullshitter no tenga creencias; ha expresado este punto simplemente para mostrar que la noción de indiferencia a la verdad puede entenderse de varias maneras, y Frankfurt no es claro acerca de cómo la ha entendido él. Para Fernandois otra posible interpretación tiene que ver con las actitudes doxásticas que tenemos hacia nuestros contenidos mentales (creer que algo es verdadero, creer que es falso, dudarlo, considerarlo probable, etc.). Bajo esta aproximación, la indiferencia podría entenderse como no adoptar actitud doxástica alguna frente a la creencia (o las creencias) que componen lo que se dice. Esto no es imposible, pues ocurre cuando, por ejemplo, no se ha considerado un cierto tema y, por ende, no se adopta una actitud particular frente a él. Sin embargo, como admite el propio Fernandois, respecto del bullshitter, “sería poco verosímil describirlo como una persona carente de relaciones doxásticas con *todos* los contenidos que expresa” (2024: 132).

Por su parte, Quassim Cassam intenta ofrecer una caracterización del bullshit que encierra ya una posición frente a cómo entender la indiferencia hacia la verdad:

Una afirmación es bullshit si y sólo si, en el momento en que es proferida, la persona que la enuncia:
(a) O bien se da cuenta de que no entiende su propia aserción, o bien de que no sabe si su aserción es correcta o no.

(b) Trata de ocultar su ignorancia o falta de entendimiento al pretender saber lo que no sabe, o entender lo que no entiende (Cassam 2021: 54).

Me quiero centrar en la primera de las dos condiciones de la caracterización de Cassam. Allí se puede ver que el bullshitter es aquel que no entiende lo que dice o, entendiéndolo, no sabe si es o no verdad. Y el hecho de que lo exprese, y oculte (segunda condición) que no lo entiende o no sabe si es verdadero, es el reflejo de su indiferencia hacia la verdad. En vez de suprimir el juicio, o simplemente ser transparente o sincero (hago alusión a la condición de sinceridad que Bernard Williams —2002— propone para la veracidad en los intercambios comunicativos) acerca de su incomprensión o falta de evidencia sobre la verdad o falsedad de lo que dice, lo oculta y se expresa como si lo supiera y lo entendiera.

Sin embargo, no me encuentro de acuerdo con esta caracterización del bullshit ofrecida por Cassam (y con su aproximación a la comprensión de la indiferencia hacia la verdad). Baso mi desacuerdo en que, de ser el bullshit como Cassam lo describe, sería una visión muy reducida de este fenómeno, que dejaría por fuera muchos otros casos en los que no se cumplen las condiciones descritas por él y, sin embargo, no dudaríamos en considerarlos bullshit. El problema de la caracterización de Cassam es que está basada en la idea de que el hablante o bullshitter no sabe (no entiende) lo que dice o no sabe si lo que dice es verdadero. Esto no lo extraigo únicamente de la cita anterior, es algo que Cassam dice explícitamente: “No es su ignorancia la que los hace ser bullshitters, ni siquiera solo el hecho de que no *piensan* que saben. Es posible ser conscientemente ignorante, esto es, saber que no se sabe, sin ser a la vez un bullshitter. Los bullshitters no son únicamente conscientemente ignorantes. Son conscientemente ignorantes y no se responsabilizan de su ignorancia. Ellos fanfarronean al pretender tener conocimiento o entender lo que no entienden” (2021: 51).

Esta interpretación del bullshit de Cassam, en mi opinión, se deriva de una lectura demasiado apegada a la anécdota del intercambio entre Fania Pascal y Wittgenstein utilizada por Frankfurt. Mi razón para pensar esto radica en que, justo al terminar el texto que recién he citado, Cassam agrega una nota al pie en la que relata la anécdota y hace énfasis en la reacción de Wittgenstein cuando este le dice a Pascal que ella no sabe cómo se siente un perro atropellado. Para Cassam, aparentemente, esta respuesta de Wittgenstein y el hecho de que Frankfurt la haya incluido en su texto sobre el bullshit, indican que el bullshitter es alguien que no comprende lo que dice o, en el mejor de los casos, que no sabe de su valor de verdad. Creo, sin embargo, que Frankfurt da varias pistas en su texto para desestimar una interpretación como la de Cassam, y tal vez la más clara de ellas se encuentra en la comparación que hace éste del bullshit, por un lado, y el bluf por el otro: “Parece que el bullshit involucra un tipo de bluf. Está, seguramente, más cercano al bluf que al decir una mentira” (Frankfurt 1988: 128). Al comparar el bullshit y el bluf, Frankfurt encuentra que tienen varias cosas en común. El mentiroso es alguien que promulga una falsedad, y quien bluefa⁶ típicamente está dedicado a transmitir algo falso; por ejemplo, en el póker bluefa quien, mediante expresiones sutiles, da a entender que tiene una muy buena (o muy mala) mano, cuando en realidad ocurre lo contrario, a fin de que los demás le crean y logre ganar la partida. Pero a diferencia del mentiroso, el bluf parece tratarse menos de lo falso (*false*) que de lo falsificado (*fake*). Quien bluefa, nuevamente tomemos el caso de póker, no dice “tengo una mano maravillosa” cuando tiene una pésima mano. Eso sería mentir. Lo que hace, como ya se ha dicho, es adoptar sutiles actitudes que dan a entender que tiene una buena mano. Monta, por decirlo así, un pequeño espectáculo, fabrica una pequeña obra de teatro y es en este sentido que se acerca más a la falsificación que a la mentira. No debe decir nada, al menos no verbalmente, y se dedica a crear un escenario, una actividad, una narrativa que, sin embargo, no reflejan la situación real. Pensemos ya no en póker sino en un reloj falsificado. Hacer un reloj falsificado es una acción de construcción, y la falsificación no necesariamente ha de ser un mal producto. Puede ser tan bueno como el original o incluso mejor. Pero se presenta como lo que no es, como original cuando es una falsificación. Y es aquí donde Frankfurt establece lo que creo que es el punto esencial que se puede usar contra Cassam: “Lo que está mal con la falsificación no es cómo es, sino cómo ha sido hecha. Esto apunta a un aspecto fundamental de la naturaleza esencial del bullshit: pese a que se produce sin preocupación por la verdad, no requiere ser falso. El bullshitter está falsificando las cosas. Pero esto no significa que las esté haciendo mal” (Frankfurt 1988: 128). Así, un reloj falsificado no tiene que funcionar mal. Como dice Frankfurt, el problema no es cómo sean las falsificaciones (en este caso, el reloj puede ser muy bueno), sino cómo han sido hechas y que se presenten como originales cuando no lo son. Esto lleva a pensar —contra Cassam— que el bullshitter no debe ser necesariamente alguien que no entienda lo que dice, o incluso que no conozca su valor de verdad. El bullshitter puede entender muy bien lo que dice y saber que es verdadero o que es falso. Lo esencial no está allí, sino en que no le preocupa, en lo más mínimo, que lo que dice refleje lo que realmente piensa. Fermeando lo expresa con gran claridad: “Su desinterés se manifiesta en que a él le da lo mismo que las palabras que dirige a los demás sean expresión de lo que considera verdadero, falso, dudoso, o respecto de lo

⁶ Si bien el diccionario de la Real Academia de la lengua Española reconoce el término “bluf” con un significado idéntico al de su homólogo inglés “bluff”, no reconoce un verbo asociado para la actividad de producir bluf. Me tomo, entonces, la libertad un poco abusiva de convertir el término bluf en verbo para poder traducir con la mayor fidelidad posible el texto de Frankfurt.

cual carece de cualquier apreciación. El charlatán es ante todo un despreocupado de lo que dice a los demás; no le importa que su habla sea reflejo de lo que piensa en general” (2024: 132).⁷

De esta manera, el bullshitter no carece de creencias ni de actitudes doxásticas frente a ellas. Tampoco es alguien que no entienda lo que dice ni que no sepa si lo que dice es verdadero o falso (bien podría serlo en algunos casos, pero no es necesario que sea así). Lo esencial del bullshit y del bullshitter es que se despreocupa por ofrecer con sus palabras un reflejo de cómo son las cosas. Le tiene sin cuidado si lo que dice es verdadero o falso (que no es lo mismo que decir que no sabe si es verdadero o falso), porque su intención no es comunicar una verdad; su intención es otra, y lo que hace es velarla con su discurso. Esto nos lleva a la segunda característica esencial del bullshit, que trataré en la siguiente sección.

3. Bullshit y engaño

Para Frankfurt el bullshit es bastante similar a la mentira, pero no alcanza a ser lo mismo que ella. En sus palabras, el bullshit “se queda corto de ser mentira”, idea que obtiene del estudio que Max Black ya había hecho acerca del Humberg, el cual define como “Tergiversación engañosa, corta de mentir, especialmente por medio de palabras o acciones pretensiosas, de los pensamientos, sentimientos o actitudes de alguien” (Black 1985, cit. en Frankfurt 1988: 118). De esta caracterización del humberg Frankfurt extrae dos ideas: la primera, que el bullshit es algo cercano a la mentira, pero que se queda corto de serlo. Esto lo hemos visto en la sección anterior, cuando Frankfurt aclara que el bullshit no es necesariamente falso, sino que es falsificado. Se puede hacer bullshit con mentiras, con verdades y con aserciones que no sabemos si son falsas o verdaderas. Lo esencial es que quien lo produce, el bullshitter, no tenga un compromiso con la verdad o, lo mismo, que sea indiferente a ella. La segunda idea que Frankfurt extrae de la caracterización de Black es la de “tergiversación engañosa” (*deceptive misrepresentation*). Para Frankfurt, algo que tienen en común el mentiroso y el bullshitter es que ambos tergiversan algo de manera engañosa. El mentiroso tergiversa el estado de las cosas al que hace referencia, así como sus propias creencias, ya que, al decir, por ejemplo, que las vacas son carnívoras, miente porque no hace una representación adecuada de la realidad con sus palabras y porque dice algo que sabe que es falso. Pero el bullshitter no necesita mentir para producir bullshit. ¿En qué sentido, entonces, incurre en una tergiversación? Frankfurt lo explica así:

Este es el eje de la distinción entre él [el bullshitter] y el mentiroso. Tanto él como el mentiroso se presentan a sí mismos falsamente como emprendiendo la tarea de comunicar la verdad. El éxito de cada uno depende de engañarnos acerca de ello. Pero el hecho acerca de sí mismo que el mentiroso esconde es que pretende alejarnos de una comprensión correcta de la realidad; no se supone que

⁷ Algo similar dicen Tobies Grimaltos y Sergi Rosell en su libro *Mentiras y Engaños*: “La interpretación que consideramos correcta de la indiferencia del bullshitter hacia la verdad no es que no tenga ninguna actitud doxástica hacia lo que dice, sino que su discurso es indiferente a sus actitudes doxásticas o falta de ellas, relativas a lo que dice. La desconsideración del bullshitter con respecto a la verdad de lo que dice, se cifra en que este no se siente en absoluto constreñido por el hecho de que crea, descrea o ignore lo que dice” (2021: 223).

sepamos que quiere hacernos creer algo que él mismo cree que es falso. El hecho acerca de sí mismo que el bullshitter oculta, por otro lado, es que los valores de verdad de sus aserciones no son de su interés; lo que se supone que no debemos saber es que su intención no es ni la de reportar la verdad ni la de esconderla (1988: 130).

El mentiroso esconde que cree que lo que dice es falso. El bullshitter esconde su indiferencia hacia la verdad de lo que dice. Ambos se presentan a sí mismos ante su audiencia de manera tergiversada, pues parecen preocuparse por la verdad de lo que dicen, pero cada uno esconde algo distinto detrás de esta apariencia. Así, ambos tienen la intención de engañar a su audiencia, al menos en lo que respecta a presentarse como atentos y preocupados por la verdad de lo que dicen.

Pero hemos visto en la sección anterior que la intención de engañar no es una condición necesaria para la mentira. Pareciera que Frankfurt tiene en mente aquello que, siguiendo a Matthews (2008), denominamos “el análisis estándar” de la mentira. A la vez, surge la pregunta de si la intención de engañar es una condición necesaria para el bullshit o no.

Para intentar responder a esta pregunta, vale la pena hacer un breve desvío o paréntesis y retomar una crítica que Cohen hizo a Frankfurt acerca de su caracterización del bullshit. Cohen (2002) se basó en la definición de bullshit que ofrece el *Oxford English Dictionary* y que lo presenta bajo dos acepciones diferentes: 1. Sinsentido, paparrucha. Y 2. Enunciación o escritura trivial o insincera. Esto lo lleva a defender que Frankfurt se ha centrado en su escrito sólo en la segunda acepción, que se refiere a cómo se produce el bullshit, y que no ha dicho nada acerca de la primera, esto es, el bullshit mismo. En otras palabras, para Cohen, el tema puede abordarse o bien mediante un estudio del proceso mediante el cual un bullshitter produce bullshit, o bien mediante un estudio del producto en sí (al margen de su productor). Esta diferencia es descrita por de Wall (2006) como la diferencia entre la escuela estructuralista y la escuela intencionalista. Como ya podrá anticiparse, la condición de tener la intención de engañar podría aplicarse al bullshitter (o a la versión intencionalista), mientras que no aplicaría en absoluto al bullshit mismo, porque aquí importa el producto y no quién o cómo lo ha hecho (versión estructuralista).

Cohen es consciente de que, al haberse centrado Frankfurt en la producción del bullshit (en el bullshitter), aún se requiere una caracterización del bullshit mismo. Para ello, utiliza la expresión “falta de claridad no aclarable” (*unclarifiable unclarity*) y así resume lo que sería este “producto” (2002: 333). Valga la pena aclarar que Cohen no está intentando definir todo el bullshit, sino un tipo muy particular, uno de corte académico: “Frankfurt está interesado en el bullshit de la vida cotidiana, mientras que yo estoy interesado en el bullshit que aparece en los trabajos académicos” (323). Un ejemplo muy claro de este tipo de bullshit es el famoso artículo que Alan Sokal publicó en 1996 en la revista posmoderna de estudios culturales *Social Text* y del que, una vez publicado, dijo que se trataba de *un pastiche de jerga postmodernista, reseñas aduladoras, citas grandilocuentes fuera de contexto y un rotundo sinsentido*. No cabe duda de que el texto fue escrito por Sokal con una indiferencia total a la verdad de lo que allí plasmaba, pero el punto de Cohen es que, una vez publicado el texto, Sokal deja de ser

relevante y es el texto mismo el que se convierte en una forma de bullshit. El texto, como producto, es independiente de la intención que tenía el autor al escribirlo y, por ello, si es posible llamarlo bullshit, entonces la intención de engañar no hace parte de las condiciones necesarias para que haya bullshit de este tipo. Cohen ofrece al lector una estrategia para identificar este tipo de bullshit. Simplemente es aquel texto en el que “añadir o sustraer (si lo hay) un signo de negación, no hace diferencia alguna a su plausibilidad” (2002: 333).

Frankfurt responde a Cohen (2002 y reimpresso en 2025) haciendo varias concesiones. En primer lugar, admitiendo que seguramente puede haber “importantes variedades de bullshit diferentes a la que he discutido en mi ensayo” (340). La literatura posterior a la primera aparición del texto de Frankfurt se ha encargado de forjar una taxonomía que busca precisamente distinguir clases de bullshit. Ejemplos de ello son la noción de “bullshit argumentativo” de Gascón (2021), los “bullshit autodescrito”, “bullshit contextual” y “bullshit como crítica” que recoge Wakeham (2017), la variedad de “bullshit como actos de habla” de Eswaran (2025), y el “bullshit evasivo” de Carson (2016). El listado no pretende ser exhaustivo, pero sí vale la pena decir que toda esta amplia gama de tipos de bullshit cabría dentro de la sombrilla de la escuela intencionalista, es decir, se trata de maneras de producir el bullshit y de los usos que el emisor les da, y no del producto mismo. Así, la pregunta de si la condición de la intención de engañar es necesaria o no, puede restringirse a la escuela intencionalista y dejarse de lado en la escuela estructuralista.

En segundo lugar, Frankfurt admite que su preocupación ha sido por el bullshit, entendido como algo centrado en la actividad y no en el resultado o el producto. A la vez, admite que, si bien para producir bullshit el bullshitter debe ser indiferente a la verdad,

ello no quiere decir que algo cuente como bullshit sólo si fue proferido por una persona que está, al menos en esa ocasión, desinteresada por la verdad. Es posible para una persona sincera y honesta creer bullshit que ha sido creado por otra, y repetirlo sin manifestar una indiferencia a como las cosas son realmente. Lo que repite es bullshit cuando lo repite, en tanto que fue originado por alguien que no se preocupaba por si lo que decía era verdad o mentira. Una persona que cree una mentira puede repetirla sin mentir, pero, de todas maneras, lo que está repitiendo es una mentira. La situación es la misma respecto del bullshit, que puede ser repetido como bullshit aun por alguien que no es un bullshitter (Frankfurt 2002: 340).

Así, un no-bullshitter puede repetir y difundir bullshit pese a que sus intenciones sean nobles o, de manera similar, pese a no tener la intención de engañar y a tener preocupación por la verdad. Esto, sin embargo, no es sino una advertencia de que no todo el que incurre en bullshit es un bullshitter, pero no afecta qué es lo que caracteriza a un bullshitter cuando efectivamente lo es.

Podríamos, entonces, admitir a Cohen la existencia de este tipo de bullshit como producto, de corte académico y caracterizado por ser una oscuridad imposible de aclarar. Por mi parte, igual que Frankfurt, declaro mi interés principal en el proceso y en el bullshitter, así como en que se trata de algo

cotidiano y no académico. No en vano, he iniciado este escrito hablando de política contemporánea y de Donald Trump (asunto al que regresaré al final de este texto).⁸ Aun limitando el área de interés de esta manera, cabe preguntar si, en el bullshit como proceso, la intención de engañar es o no una condición necesaria. Thomas Carson ha defendido que no lo es (2010 y 2026), y lo hace por medio de la presentación de lo que él considera que es un contraejemplo al que denominaremos Examen-Esfuerzo:

Considere el siguiente ejemplo. Soy un estudiante que necesita obtener una buena nota en una clase. Se me asigna escribir un ensayo breve sobre un tema claro, preciso y bien definido. No sé nada de este asunto y no estoy en condiciones de escribir acerca de él en absoluto. A pesar de ello, sé que mi instructor me dará crédito parcial por entregar algo, sin importar qué tan incompetente y alejado del tema esté. La peor nota que puedo recibir por entregar algo incompetente y fuera de tema es una F-60%. Si no escribo nada, recibiré un cero -0%. Al producir una respuesta bullshit [bullshit answer], no intento engañar a mi profesor acerca de mi nivel de conocimiento ni de lo que pretendo (a saber, producir bullshit en esta tarea). No me importa ninguna de estas cosas, sólo me interesa recibir 60 puntos en lugar de cero. Puede que incluso quiera que mi bullshit sea transparente para mi profesor con el fin de divertirlo. [...] En el caso que he descrito, un estudiante podría producir este tipo de respuesta bullshit sin intentar engañar a nadie (2010: 61 y 2026: 58).

Carson considera que lo esencial del bullshit es la indiferencia a la verdad y que este caso muestra que la intención de engañar del bullshitter no es una condición necesaria para producir bullshit; al fin y al cabo, el estudiante no tiene ningún interés ni preocupación por la verdad de lo que dice. Sólo le interesa entregar algo para no tener una nota tan baja. Es, a todas luces, indiferente a la verdad de lo que escribe y, si le aceptamos a Carson que este es un caso de bullshit, entonces habrá logrado su cometido.

Antes de analizar este caso, me gustaría presentar otro (que denominaremos Examen-Confusión), también de autoría de Carson, de modo que el análisis de uno pueda aportar luz al otro.

Una estudiante que da una respuesta bullshit a una pregunta en un examen, puede estar preocupada por la verdad de lo que dice. Supongamos que sabe que el profesor hará todo lo posible por darle algún punto si piensa que pudo haber malinterpretado la pregunta, pero también sabe que, si las cosas que escribe son falsas, la suspenderá. En ese caso, tendrá mucho cuidado al escribir solo cosas verdaderas y precisas, aunque sabe que lo que escribe no es una respuesta a la pregunta (Carson 2010: 62).

Este segundo caso (Examen-Confusión) no busca poner en tela de juicio la condición de intentar engañar, sino la de la indiferencia hacia la verdad. Se trata, según Carson, de una situación en la que la estudiante sí está muy preocupada por decir la verdad y, aun así, sería un caso de bullshit.

⁸ Si bien no es mi interés abordar con mayor profundidad la crítica de Cohen, sí vale la pena notar que a modo de respuesta a ella Olav Gjelsvik (2018) ha intentado encontrar una caracterización del bullshit que unifique estos dos tipos en uno solo. La propuesta de Gjelsvik es que lo que caracteriza al bullshit no es la indiferencia hacia la verdad, sino la indiferencia hacia el conocimiento. Para una explicación de la propuesta de Gjelsvik, ver Grimaltos y Rosell (2021: 231-233).

Teniendo estos dos casos presentes, es posible explorar una posible salida a ellos, sugerida por Grimaltos y Rosell (2021), así como por Cassam (2021) y Meibauer (2016). Se trata de ampliar el análisis del bullshit hasta las máximas conversacionales propuestas por Paul Grice (1989). Recordemos brevemente que Grice postula una serie de máximas que han de regir el intercambio comunicativo para que este cumpla con el que él denomina el *principio de cooperación*: “Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado” (26). Este principio se concreta mediante varias máximas y submáximas relativas a la cantidad, la cualidad, la relación y el modo del intercambio.

Podría pensarse que en Examen-Esfuerzo se comete una violación de la máxima de cualidad: *trate de que su contribución sea verdadera*, ya que el estudiante, por su propia admisión, no está en absoluto interesado en la verdad de lo que dice y no intenta de manera alguna acercarse a la verdad. Por su parte, en Examen-Confusión parece encontrarse una violación de la máxima de relación: *sea pertinente (relevante)*, ya que la estudiante, si bien procura cumplir con la máxima de cualidad, lo hace al incluir en su respuesta información verdadera pero no pertinente para la pregunta que se le está haciendo.

Si bien podemos encontrar violaciones a las máximas conversacionales en ambos casos, ello aún no se relaciona con la intención de engañar. Pero establecer esta conexión resulta bastante fácil en el caso de Examen-Confusión. La estudiante engaña a su maestro al presentarse como alguien que intenta velar por cumplir con la máxima de relación, pero falla en su intento al confundirse al leer la pregunta y malinterpretarla. Se esmera en escribir cosas verdaderas, pero sólo para esconder el hecho de que no sabe la respuesta correcta y desea aparentar que sí la sabe, pero, por un error, respondió algo diferente. ¿Se cumple, acaso, la condición de Frankfurt de que haya indiferencia hacia la verdad? Yo diría categóricamente que sí, pues se ha de recordar que Frankfurt admite que el bullshit puede fabricarse con mentiras, con verdades o con aserciones que el hablante no sabe si son verdaderas o falsas. Este sería un caso de fabricación de bullshit a partir de verdades. Pero ¿dónde está, entonces, la indiferencia o la despreocupación por la verdad? Permítaseme regresar a Frankfurt en este punto:

Lo que el bullshit tergiversa esencialmente no es el estado de cosas al que se refiere ni las creencias del hablante relacionadas con ese estado de cosas. Eso es lo que las mentiras tergiversan, en virtud de ser falsas. Ya que el bullshit no necesita ser falso, difiere de las mentiras en su intención de tergiversar. Puede que el bullshitter no nos engañe, o siquiera intente hacerlo, ya sea acerca de los hechos, o acerca de los que él cree que son los hechos. De lo que necesariamente intenta engañarnos es acerca de su empresa. Su única característica distintiva e indispensable es que, de cierta manera, tergiversa su propósito (1988: 130).

Eso es justamente lo que la estudiante hace en Examen-Confusión. Se presenta como alguien interesada y que se esfuerza por cumplir con la máxima de relación, pero en realidad no tiene ningún interés en hacerlo y, más bien, desea ocultar que su verdadero propósito es fingir confusión para que el profesor no le asigne un cero. En este sentido, pese a que escribe verdades en su examen, esto no muestra una preocupación por describir cómo son las cosas en realidad, ya que el examen busca

determinar si la estudiante adquirió o no conocimiento sobre ese tema, y ella no está haciendo una representación fiel de esa situación. Las verdades que escribe le tienen sin cuidado en el sentido de que no buscan reflejar la situación real de su conocimiento del tema.

En muchos casos el bullshit se parece, creo yo, a un acto de magia. El mago no miente, no dice a su audiencia que realmente tiene poderes mágicos. Lo que hace el mago es distraer a su audiencia con una serie de movimientos, palabras, bromas, etc., para que ponga la atención en la mano izquierda, mientras en realidad realiza el truco con la mano derecha. Para llamar la atención del público hacia su mano izquierda, puede decir una cantidad de cosas, verdaderas o falsas, o bien hacer afirmaciones sobre las cuales no sabe si son ciertas o falsas. La verdad o falsedad de lo que dice le tiene sin cuidado, lo que él quiere, su propósito, su empresa (y lo que le oculta al público) es generar distracción para poder hacer el cambio de mano y realizar el truco sin ser detectado. El mismo Frankfurt presenta, en su respuesta a Cohen, un caso similar: “La empresa de tabaco expresa en su publicidad el mensaje de que fumar Marlboro hace a los hombres tan varoniles como los vaqueros. Supongo que es razonable asumir que la compañía sabe que esto es falso y que está tratando de engañar a la gente” (2022: 341). Supongamos ahora que esta relación que la compañía establece entre fumar y ser más varonil hace parte de una campaña cuyo objetivo es crear una cortina de humo y distraer a la audiencia de la reciente (para la época) aparición de estudios científicos que vinculaban el cigarrillo con el cáncer de pulmón. A la compañía le tiene sin cuidado si es verdad o mentira que el cigarrillo aumenta los niveles de testosterona; lo que verdaderamente le interesa es distraer a la audiencia, porque mientras hablan de la relación entre fumar y ser más o menos varonil, no hablan de la relación entre el cigarrillo y el cáncer. La compañía tabacalera funge entonces como un bullshitter porque (i) no tiene interés por la verdad de lo que dice, y (ii) engaña a su audiencia al ocultar su verdadero propósito y presentarse como interesada en algo diferente.

Nuestra excursión por las máximas conversacionales parece haber dado buen fruto, pues aparenta salvar la condición de tener la intención de engañar para ser un bullshitter. Sin embargo, no se puede cantar victoria hasta no haber respondido también al caso presentado por Examen-Esfuerzo. Si bien allí el estudiante viola la máxima de cualidad, lo relevante aquí es si tiene en algún momento la intención de engañar a su profesor. Carson ha construido el caso de manera tal que el estudiante incluso desea ser transparente acerca de su intento de escribir algo falso y lejano al tema del ensayo, simplemente con el propósito de obtener una mejor nota que si no entregara nada. Pareciera, a primera vista, que este es, verdaderamente, un contraejemplo a la condición de tener la intención de engañar. Mi posición, sin embargo, es que no hay que responder al caso porque falla en presentar una situación en donde haya bullshit y, a la vez, no se tenga la intención de engañar. O, en otras palabras, rechazo el caso como un caso de bullshit.

Defiendo mi posición de la siguiente manera: el estudiante está jugando, de manera abierta y transparente, con las reglas que ha impuesto el profesor. El profesor ha establecido un sistema en el que existen dos vías para obtener una nota distinta de cero. O bien el estudiante responde acertadamente a la pregunta, caso en el cual podría tener una calificación de hasta 100 puntos. O

bien, el estudiante puede entregar un trabajo, sin importar si es correcto o siquiera cercano al tema del ejercicio, en cuyo caso su puntuación sería de 60. El estudiante ha optado abiertamente por la segunda vía. Pensemos en un caso similar, el profesor da dos vías a los estudiantes. La primera es responder correctamente el examen, y la segunda es una manera de premiar a quienes hayan hecho el esfuerzo de haber al menos ido hasta la escuela a presentarlo, aunque no hayan estudiado. En este segundo caso, el profesor, para tener cómo justificar algo de la nota que les dará, les pide que simplemente escriban su nombre y un par de frases de lo que quieran, a fin de que la hoja se vea al menos medio escrita. Con eso ya tendrán una puntuación de sesenta. Supongamos que algunos estudiantes firman la hoja y escriben algunas líneas sobre el último programa de dibujos animados que vieron (algo que de ninguna manera tiene que ver con la pregunta del examen). ¿Han violado la máxima de relación (*sea pertinente (relevante)*)? De ninguna manera. El procedimiento establecido por el profesor ofrece una vía en la que cualquier cosa que escriban en esa hoja (cierto, falso o dudoso) sirve como camino para obtener una nota. En este sentido, su ejercicio y su escritura son pertinentes para el propósito establecido.

Justamente por eso, más arriba, al tratar el caso de Examen-Esfuerzo, escribí: “Podría pensarse que en Examen-Esfuerzo se comete una violación de la máxima de cualidad: *trate de que su contribución sea verdadera*”, porque, si bien *podría* pensarse tal cosa, no es en realidad lo que ocurre. El escenario presentado por Carson es doble, y en cada vía hay un contexto diferente. En la primera (la que puede dar 100 puntos) hay una expectativa de que la respuesta cumpla con las máximas de relación y cualidad. En la segunda vía no hay una expectativa tal, pues se premia únicamente el esfuerzo del estudiante. El estudiante lo sabe y, por eso, de manera transparente, no oculta a su profesor que su propósito es obtener esta calificación a pesar de no saber nada del tema. Así, si bien hay indiferencia hacia la verdad por parte del estudiante, no se encuentra en un contexto en el que haya una expectativa de que tenga preocupación por la verdad. Es por eso que, a mi juicio, Carson falla en presentar un caso de verdadero bullshit.

4. Bullshit y contexto

Lo anterior sirve para mostrar que la caracterización de Frankfurt del bullshit parece carecer de un elemento. Así como Carson incluyó en su definición de la mentira cuatro condiciones, dos de las cuales tenían que ver con el contexto en el que se encontraba el hablante, o su creencia acerca del contexto en el que se encontraba, parece que a la caracterización de Frankfurt del bullshit le hace falta una condición (cuando menos) que introduzca consideraciones acerca del contexto, en particular, que se trate de un contexto en donde haya la expectativa de que se cumplan las máximas conversacionales y, con ella una expectativa de interés por la verdad. Si en un contexto así un hablante se comunica con desinterés por la verdad y oculta dicho desinterés (ocultando así su empresa u objetivo), estará incurriendo en bullshit.

Podemos, entonces, ofrecer una caracterización del bullshit en las siguientes líneas:

Un hablante incurre en bullshit en el tiempo t si y sólo si:

- a. El hablante afirma p
- b. El hablante es indiferente respecto del valor de verdad de p , ya sea verdadera o falsa.
- c. El hablante intenta que el oyente no descubra (b)
- d. El hablante afirma p en un contexto en el que hay expectativas por parte de la audiencia de que se garantice la verdad de lo que se dice.

La condición (b) corresponde a la indiferencia a la verdad; la condición (c) corresponde a la tergiversación o intención de engañar que el hablante hace de sí mismo (se presenta como preocupado o comprometido con la verdad cuando no es este el caso), y la condición (d) es la que permite que posibles contraejemplos como el de Carson se presenten y excluye, a la vez, escenarios comunicativos en los que, si bien puede haber indiferencia hacia la verdad y un interés por ocultar esta indiferencia, no aplica una indignación (á la Wittgenstein) porque se den estas dos condiciones (por ejemplo, una declamación de poesía).

5. Conclusiones y proyecciones

Podemos regresar ahora al caso de Donald Trump. Había dicho en la primera sección de este escrito que el gran problema para sus opositores era que lo trataban como un mentiroso. Al mentiroso se lo enfrenta con la verdad. Pero Trump parece inmune a esta confrontación. No importa qué se le muestre como evidencia de que lo que ha dicho es falso o incorrecto; simplemente puede decir que la evidencia es falsa, o que él nunca dijo aquello que ahora tiene tan indignada a la prensa. Y si se le muestran videos de él diciéndolo, dirá que también son falsos.

Ahora se ve que Trump no es un mentiroso sino un bullshitter. No tiene un compromiso con la verdad y es por eso que parece inmune a los enfrentamientos con ella. Frankfurt lo tenía bastante claro:

El mentiroso está inescapablemente preocupado por los valores de verdad. Para poder inventar una mentira, debe pensar que sabe lo que es verdadero. Y para poder inventar una mentira efectiva, debe diseñar su falsedad bajo la guía de esa verdad.

Por otro lado, una persona que pretende lograr su cometido a punta de bullshit tiene mucha más libertad. Su foco es panorámico en vez de particular. No se limita a insertar una cierta falsedad en un punto específico y, por lo mismo, no está constreñido por la verdad que rodea o interseca a ese punto. Está preparado para falsificar el contexto también, si es necesario (1988: 130).

Si al mentiroso se le enfrenta con la verdad, en tanto que respeta su autoridad (la respeta porque justamente cree en su poder, y es por eso que mezcla sus mentiras con verdades esperando que sea la fuerza de la verdad la que permita que otros creen sus mentiras), deberá admitir su mentira y abandonar su empresa. Por el contrario, el bullshitter, al no tener ningún compromiso o interés por la

verdad, puede inventar todo, incluso el contexto (como en el caso de Trump, que afirma que videos, informes de inteligencia, grabaciones telefónicas, entre muchos otros, son falsos sin evidencia alguna). No recula cuando se le enfrenta con la verdad y esta era la perplejidad que reporteros y opositores demostraban al ver que no había evidencia que lo llevara a admitir un error, mentira, embuste o engaño. Para Frankfurt esto lo hace ser incluso más peligroso que el mentiroso: “El bullshitter ignora estas demandas por completo [refiriéndose a las demandas que impone la verdad]. No se opone a la autoridad de la verdad, como lo hace el mentiroso. No le presta atención en absoluto. En virtud de esto, el bullshit es un enemigo más grande para la verdad que las mentiras” (1988: 132).

En muchas ocasiones saber identificar un problema es ya un avance grande hacia su solución. Pero aquí parece que identificar casos como el de Trump como ‘bullshitting’ no nos acerca, sino que nos aleja de una salida satisfactoria. Sabemos cómo se enfrenta al mentiroso, pero no tenemos la menor idea de cómo se ha de enfrentar a un bullshitter. Ya que en muchos casos el bullshitter oculta su verdadero propósito, y este propósito puede no tener nada que ver con lo que dice (como en el caso de la tabacalera que distrae al público hablando de varonilidad para que no hable de cáncer), no sabemos qué empresa pueda tener un bullshitter. El mentiroso miente sobre lo que dice. El asunto allí es claro. Si dice que los cigarrillos no producen cáncer, sabemos que su interés está en la relación entre el cáncer y el cigarrillo y habrá que buscar la evidencia para refutar su afirmación. Pero el bullshitter puede hablar de casi cualquier cosa para esconder algo enteramente diferente. Durante meses, quienes identificamos a Trump como un bullshitter nos hemos preguntado si toda su insistencia en imponer aranceles desproporcionados a países aliados es una manera de desviar la atención de otra cosa. Muy seguramente lo es, pero ¿cuál? ¿Cómo identificarla? Parece que, igual que al mago, la manera de desenmascarar al bullshitter es sacando a la luz su verdadero propósito (llamando la atención hacia la mano con la que hace el truco, y no cayendo en la distracción de mirar a la otra); pero no hay una conexión rastreable entre lo que el bullshitter dice y lo que oculta.

Cohen cierra su comentario a Frankfurt haciendo una sugerencia: “por razones de cortesía, estrategia y buena evidencia, deberíamos criticar el producto, que es visible, y no el proceso, que no lo es” (2002: 336). Y en la última nota al pie de su escrito confiesa que guarda la esperanza de que desacreditar el producto contribuirá a extinguir el proceso. Recordemos que, para Cohen, el producto es este tipo de escritos académicos que son sinsentidos e insalvablemente oscuros. Puede que Cohen tenga razón y que la denuncia del producto vaya mermando a sus productores. Pero he de decir que en contextos no académicos no veo tan clara esta esperanza. Si queda una tarea urgente, es la de encontrar la manera de desarticular al bullshitter.

Bibliografía

- Black, Max. 1985. *The Prevalence of Humbug and Other Essays*. Cornell University Press.
- Bok, Sissela. 2023. *Mentir: La elección moral en la vida pública y privada*. Fondo de Cultura Económica.
- Carson, Thomas. 2010. *Lying and Deception: Theory and Practice*. OUP Oxford.
- _____. 2016. "Frankfurt and Cohen on bullshit, bullshitting, deception, lying, and concern with the truth of what one says". *Pragmatics Cognition* 23 (1): 53–67.
- Cassam, Quassim. 2021. "Bullshit, Post-truth, and Propaganda." In *Political Epistemology*, edited by Elizabeth Edenberg and Michael Hannon, 49–63. Oxford University Press.
- CNN. 2017. "Trump's latest conspiracy? The 'Access Hollywood' tape was a fake!". Último acceso, noviembre 20 de 2025. <https://edition.cnn.com/2017/11/27/politics/donald-trump-access-hollywood-conspiracy>
- Cohen, Gerald Allan. 2002. "Deeper into Bullshit." In *The Contours of Agency: Essays on Themes from Harry Frankfurt*, edited by Sarah Buss and Lee Overton, 0. The MIT Press.
- DÁgostini, Franca. 2014. *Mentira*. Buenos Aires: Adriana Hidalgo Editora.
- De Hipona, San Agustín. 2016. *Tratados Sobre la Mentira*. Independently Published.
- de Wall, Cornelis. 2006. "The importance of being earnest: A pragmatic approach to bullshitting." In *Bullshit and Philosophy*, edited by Hardcastle Reisch. Open Court.
- Easwaran, Kenny. 2025. "Bullshit activities". *Analytic Philosophy* 66 (3): 306–328.
- Fair, Vanuty. 2017. "Trump Now Says the Access Hollywood Tape May Be Fake". Último acceso, noviembre 20 de 2025. https://www.vanityfair.com/news/2017/11/trump-access-hollywood-tape-fake?srsltid=AfmBOopn8LzWkfB5V2xmmd9k3t7cM1LIPAY_JoveHm8NGoKVF_N6Owp
- Fernandois, Eduardo. 2024. *Si bien es cierto: Sobre verdad, mentira y otros asuntos*. Ediciones UC.
- Frankfurt, Harry. 1986a. "On Bullshit." *Philosophical Quarterly* 56 (223): 300–301.
- _____. 1986b. *On Bullshit*. Princeton University Press.
- _____. 1988. *The Importance of What We Care About: Philosophical Essays*. Cambridge University Press.
- _____. 2002. "Reply to G. A. Cohen." In *The Contours of Agency: Essays on Themes from Harry Frankfurt*, edited by Sarah Buss and Lee Overton, 0. The MIT Press.
- _____. 2025a. *On Bullshit – Anniversary Edition*. Princeton University Press.
- _____. 2025b. "POSTSCRIPT." In *On Bullshit Anniversary Edition*, 69–84. Princeton University Press.
- Gascón, José Ángel. 2021. "Argumentative Bullshit." *Informal Logic* 43 (1): 289–308.
- Gligorić, Vukašin.; Feddes, Allard., and Doosje, Bertjan. 2022. "Political Bullshit Receptivity and its Correlates: A Cross-Country Validation of the Concept". *Journal of Social and Political Psychology*, 10 (2): 411–429
- Grice, Paul. 1989. *Studies in the Way of Words*. Harvard University Press.
- Grimaltos, Tobies, and Rosell, Sergi. 2021. *Mentiras y engaños*. Ediciones Cátedra.
- Hardcastle, Gary, and Reisch, George. 2011. *Bullshit and Philosophy: Guaranteed to Get Perfect Results Every Time*. Open Court.
- Hurtado, Guillermo. 2024. *Biografía de la verdad: ¿Cuándo dejó de importarnos la verdad y por qué deberíamos recuperarla?*. Siglo XXI Editores México.
- Maddalena, Giovanni, and Gili, Guido. 2020. *The History and Theory of Post-Truth Communication*. Marietti SpA di Genova.
- Matthews, Gareth. 2008. *Augustine*. Wiley.
- Meibauer, Jörg. 2022. *The Oxford Handbook of Lying*. Oxford University Press.
- _____. 2016. "Aspects of a theory of bullshit." *Pragmatics Cognition* 23 (1): 68–91.
- Pascal, Fania. 1984. "Wittgenstein: A Personal Memoir." In *Recollections of Wittgenstein*, edited by Rush Rhees, 23–39. New York: Oxford University Press.
- Phillips, Tom. 2020. *Truth: A Brief History of Total Bullsh*t*. Hanover Square Press.
- Post, The Washington. 2017. "Trump is reportedly saying the access hollywood tape was fake news: He should talk to 2016 Trump." Último acceso, noviembre 20 de 2025. <https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2017/11/27/trump-is-reportedly-saying-the-access-hollywood-tape-was-fake-news-he-should-talk-to-2016-trump/>
- Ryle, Gilbert. 2009. *The Concept of Mind: 60th Anniversary Edition*. Taylor & Francis.
- Saul, Jennifer Mather. 2012. *Lying, Misleading, and What is Said: An Exploration in Philosophy of Language and in Ethics*. OUP Oxford.
- Stokke, Andreas. 2018. *Lying and Insincerity*. OUP Oxford.
- Times, The New York. 2017. "Trump Once Said the 'Access Hollywood' Tape Was Real. Now He's Not Sure.". Último acceso, noviembre 20 de 2025. <https://www.nytimes.com/2017/11/28/us/politics/trump-access-hollywood-tape.html>
- Vox. 2017. "Trump has started suggesting the Access Hollywood tape is fake. It's not". Fecha de acceso, noviembre 22 de 2025. <https://www.vox.com/policy-and-politics/2017/11/28/16710130/trump-says-access-hollywood-tape-fake>

- Wakeham, Joshua. 2017. "Bullshit as a Problem of Social Epistemology." *Sociological Theory* 35 (1): 15–38.
- Williams, Bernard. 2002. *Truth & Truthfulness: An Essay in Genealogy*. Princeton University Press.