

Pseudoargumentos del sectarismo

Victor Hugo Flores ¹.

Las sectas justifican el abuso sobre sus integrantes mediante discursos que contienen errores de razonamiento que apoyan el efecto persuasivo. El discurso sectario, por su naturaleza axiomática y carente de crítica, es una pseudo-argumentación manipulativa. Su análisis proporciona información útil para prevenir la captación, y puede representar un apoyo en la rehabilitación de la víctima.

El regreso de una ?????

Chaïm Perelman con su *Tratado de argumentación* y Stephen Toulmin con *Los usos de la argumentación* (1958), sentaron las bases de la retórica moderna.

La retórica clásica, que había caído en descrédito desde el siglo XVIII cuando se le redujo a ornamentación del discurso, además de ser rescatada en el siglo XX se transformó en un nuevo instrumento: la retórica moderna o teoría de la argumentación.

La argumentación es la exposición de cadenas de razonamientos lógicos que conducen a la comprobación de una tesis, dirigida a que el oyente modifique su criterio sobre un suceso, en favor del criterio del emisor. La argumentación se realiza frente a un grupo de oyentes y también como dialéctica. Perfeccionada con Aristóteles e Isócrates, la retórica se cultivó sin interrupción hasta llegar a Arne Naess y a Charles Hamblin. El MD Juan Carlos Martínez ha explorado la argumentación en diferentes ámbitos humanos. Hoy, la argumentación se asocia con los conceptos de creencia, saber, conocimiento, verosimilitud y probabilidad.^[1]

La teoría de la argumentación, en tanto que conocimiento ligado a la capacidad racional, es una disciplina transversal a otras disciplinas, por ejemplo, con el derecho y su reenfoque de la lógica informal (Cruceta et al, Aguirre et al, 2009); con la psicología computacional en su esquema de negociación (Jung y Tambe, 2001); con la psicología del pensamiento cuando analiza la argumentación en situaciones cotidianas (Sánchez, 1998), y con la lingüística (Charaudeau, 2005), que explica: “La argumentación es una actividad cognitiva general, dirigida hacia el interlocutor, mediante la cual el emisor pone en marcha una organización discursiva cuyo objetivo es imponer al interlocutor un marco de cuestionamiento, una toma de posición y unos argumentos de prueba, con el fin de que éste no encuentre ningún contra-argumento y termine compartiendo la opinión del sujeto que argumenta. [...] Está consagrado a una actividad cognitiva cuádruple: problematizar, tomar posición, elucidar y probar.”

La persuasión

Para el oyente, un factor clave frente a un discurso es dilucidar si la meta del emisor es convencer o persuadir.^[2] Ambas significan modificar el criterio del oyente con respecto a un suceso, pero la convicción deriva de aceptar lo verosímil o lo probable con base en pruebas objetivas, mientras que la persuasión deviene en la admisión de lo verosímil o de lo probable con base en lo falaz; la persuasión también conduce a aceptar lo inverosímil y lo improbable. Aunque la diferencia pareciera evidente, el oyente está en riesgo de ser engañado porque las rupturas con los principios de validez argumentativa no son fáciles de distinguir.^[3]

Sobre las falacias, cabe mencionar que son (Beuchot, 1997): “... los argumentos inválidos que tienen la apariencia de ser válidos y los argumentos que no prueban y parecen probar. Por eso son doblemente nocivos y perniciosos: primeramente, por ser inválidos; pero, sobre todo, porque se disfrazan de validez, y con ello el engaño que producen se vuelve más difícil de detectar y evitar. También parecen probar y no

lo hacen, y su apariencia de prueba, que hace difícil de discernir su vacuedad, las vuelve más nefastas que los meros errores formales, más fáciles de percibir.”

En ese sentido, Spang distingue entre persuasión —que en su obra se puede relacionar con la convicción— y persuasión malévola, ésta: “puede ir desde la sutil y subliminal apelación a los afectos hasta la burda manipulación de los instintos. Los demagogos de ayer y de hoy nos suministran pruebas fehacientes de las posibilidades manipulativas que ofrece la retórica como instrumento manipulativo; es capaz de ejercer un tipo de violencia verbal que no raras veces se une con otros poderes y otras violencias para confabularse en una estrategia persuasiva altamente peligrosa.”

Así, aunque las premisas —los fundamentos del razonamiento— sean inverosímiles o improbables —o falsos—, si el discursar de la argumentación es lógico e invoca casos, recurre a metáforas, se apoya en falacias y tergiversa datos objetivos, entonces la conclusión alcanza un nivel persuasivo, más todavía cuando entra en juego el *pathos* o emocionalidad. Así por ejemplo, en una víctima de secta, lo inverosímil o lo improbable adquiere rango de credibilidad si el contexto discursivo es coherente. La víctima de secta no acepta lo ilógico, sino lo lógico, aunque el razonamiento devenga de lo irracional y aun de lo inmoral.

A continuación daré ejemplos de reconstrucciones de argumentos usados en el sectarismo —en *itálicas*, separando con punto y coma (;) cuando se enuncie más de un ejemplo—, obtenidos del conocimiento empírico del autor del presente trabajo como ex integrante de una secta, y en su mayoría durante el servicio de orientación a víctimas de sectas; lo anterior analizado desde la teoría de la argumentación.^[4]

Doctrina como argumento

La doctrina sectaria se presenta como un razonamiento estructurado, un discurso organizado para comprobar tesis que tienen un carácter mágico o sobrenatural o relacionado con la religión, con terapias, con sistemas comerciales o con lo actualmente englobado en el rubro “desarrollo humano” —algunos ejemplos son los textos *La Doctrina Secreta*, de Blavatsky; *Del Todo y de todo*, de Gurdjieff y *El Libro de la Ley*, de Aleister Crowley.

Sus premisas pueden ser irracionales, como partir de las improbables *Estancias de Dzian*, de la existencia de Invisibles Maestros de Asia o del espíritu Aiwass. Las premisas también pueden ser racionales, como saberes científicos o humanísticos —física cuántica, redes neuronales, idealismo post-kantiano—; en ambos escenarios, lo que diferencia a los nuevos movimientos religiosos o a las creencias, con respecto a las sectas destructivas, es que éstas colocan a las creencias, a la ciencia y a los humanismos como máscaras de una intención subyacente. Las tesis tienden a una misma conclusión: para lograr objetivos personales, el oyente necesita admitir la necesidad de someterse a la jerarquía del grupo que argumenta.

Para llegar a esa conclusión, la secta recurre a su propio cuerpo de ideas, como los libros revelados o a datos tomados de religiones, ciencias y humanidades. Éstos son los *argumentos de prueba*. Las pruebas basadas en la doctrina, al ser resultado de la invención, se colocan en el plano de lo irrefutable debido a su naturaleza supuestamente mágica o divina, pero son inválidas porque muestran como pruebas lo que debe ser comprobado. Por su parte, con los datos externos, la secta los utiliza de manera incompleta o los interpreta de modo que apoyen la conclusión de la doctrina. En resumen, la secta no llega a su verdad, ni a la verosimilitud ni a lo probable, por medio de la indagación y del análisis, sino que los argumentos de prueba se adecúan a la conclusión, tomando lo que conviene y desechando lo que refute.

La característica principal del argumento sectario es que se presenta como axiomático, esto es, que su núcleo, la tesis, es una afirmación considerada evidente y que por lo mismo no requiere comprobación (*nuestro Maestro recibió una misión de los Sabios de Oriente; nuestra Gurú fue discípula de un gran filósofo de la India; nuestro Pastor es Dios encarnado; las reglas de nuestra Orden fueron dadas por el*

Cosmócrator). Estos conceptos, al enlazarse, tienen una estructura lógica, pero contienen errores de razonamiento, donde el primero es la naturaleza absurda del planteamiento inicial y el segundo es que aunque la base sea racional, el discurso conduce a una falsa demostración.

La secta argumenta de forma abierta (*el fin justifica los medios cuando la causa es noble*) o mediante una inducción paulatina ya que no querrá mostrarse como un grupo irracional. Ante sus oyentes, la secta mimetiza conceptos consensuados (*todos queremos ser felices; deseamos ser ricos; queremos tener mayor conocimiento acerca de la vida*), pero sin aclarar qué entiende por felicidad o por saber, y sin preguntar si esos también son los objetivos del oyente. En un auditorio, cada oyente completa el mensaje (Grice, 1969), otorgando un significado al discurso del emisor, creándose con eso lo que puede llamarse una falacia de consenso.

Las preguntas más antiguas de la Humanidad es ¿quiénes somos, de dónde vinimos y adónde vamos?, afirma un vocero de secta en una reunión pública. El emisor no tratará de comprobar su tesis por medio de, por ejemplo, analizar las teorías de la verdad—y haciendo una afirmación falsa, porque la pregunta más antigua de la humanidad probablemente fue cómo huir de los depredadores—, sino que usará información en las partes que convengan a su propósito, a saber, demostrar que su doctrina tiene aplicación universal y que está respaldada por su origen sobrenatural o científico. Con eso, no sólo los argumentos de prueba quedan supeditados y ajustados a la tesis sectaria, sino que el emisor del mensaje incluye al oyente en su posición, haciéndolo partícipe y garante de la veracidad de su tesis. El desarrollo falaz del razonamiento conduce así a una falsa demostración.

La falsa demostración no está sujeta a crítica, porque en la doctrina sectaria, el axioma de la tesis transfiere su naturaleza a los razonamientos subsecuentes, por lo tanto, no pueden ser refutados y por ello en la secta, la crítica es considerada como falta de fe o de evolución.

Esta imposibilidad de mostrar una diferencia de opinión, y más todavía cuando se evidencia que de mostrarse, dicho disenso no puede ser resuelto más que sometiendo a la doctrina, constituye un obstáculo en el proceso de diálogo. Dicha actitud obstaculizante se considera una falacia o un instrumento falazioso (van Eemeren, 2012).

Cabe mencionar que el falso consenso desaparecerá al hacerse evidente que el único beneficio es para la cúpula sectaria, pero para entonces, como adepto, el adoctrinamiento no le permitirá ver la diferencia y considerará vivir un proceso de perfeccionamiento personal.[\[5\]](#)

La persuasión no ocurre instantáneamente al entrar en contacto con un discurso; se requiere un proceso de aprendizaje, una exposición constante a la tesis hasta incorporarla como un paradigma; por ello, la secta organiza cursos, conferencias y actividades sociales, donde paulatinamente filtra sus postulados doctrinarios.

Así, una persona es captada cuando al cabo de un tiempo de exposición, admite la conclusión del argumento doctrinario (*tenemos la misión de transmitir el mensaje de los sabios; nos hemos comprometido en servir a la humanidad; nuestro líder recibió una encomienda de la Jerarquía Blanca que es importante transmitir; siguiendo nuestro programa de ventas, serás una persona de éxito; el camino para tu salvación es la pertenencia a nuestra congregación*). Y cuando dicha conclusión ha sido aprendida, es decir, cuando se cumple: “Lo entiende, lo cree y lo recuerda” (McGuire, 1978), incorporando a su conducta el argumento sectario, la persona deja de ser un integrante novato y hace la conversión a *adepto*. Un adepto es resultado de la admisión de la tesis sectaria.

Como adepto, asume los argumentos basados en presupuestos, tomando por pruebas aquello que no supera el nivel de la opinión (*no existe un mejor camino que el nuestro; hombres y mujeres no somos iguales; somos los elegidos por los Iniciados; los seres humanos tenemos 4 cuerpos; el altruismo no*

Mecanismos de defensa

Los razonamientos del sectarismo constituyen una forma de violencia verbal porque mediante lo falaz, se impone una censura a la capacidad crítica del oyente, articulando la justificación psicológica del abuso que sufre. Asimismo, cierra el camino a que sus seguidores se formen un criterio, ya que de acuerdo con la secta, la Verdad ya existe y es la doctrina; no hay más por explorar, ni por asimilar. Sólo importa qué tan rápido se aprende la Verdad.

El argumento sectario puede englobarse en la razón arrogante (Pereda, 1999): "... ¿de qué manera conquista la razón arrogante? Cuando su argumento parcialísimo procura apropiarse a toda costa de "lo otro", sea lo que fuere lo otro... Cuando nos aproximamos a este tipo de razón, encontramos una doble desmesura. Sobra el ensalzarse en la concepción que se posee de sí, y como derivándose de éste, prolifera la desmedida en lo que se considera que debe valer para todos. Como contraparte, no es menos desproporcionada la degradación por el resto, por lo que no cae bajo el ámbito de dicha preeminencia."

En ese sentido, otro ejemplo del daño del razonamiento persuasivo lo representa el hecho que el adepto desarrolla mecanismos de defensa contra lo que refute las conclusiones de la tesis doctrinaria. La víctima se ve orillada a la elaboración de contra-argumentos falaces que enmarco en tres mecanismos:

- Exposición selectiva (Hovland-Weiss, 1951) o evitación de fuentes de información hacia las que se tiene desaprobación: *No quiero conocer las críticas a nuestra fundación dadas por externos, pues son personas sin espiritualidad; debemos evitar a los ex integrantes, porque al irse se volvieron indignos; no se debe escuchar las opiniones de quienes no pertenecen, para que no nos infecten; no atenderé las pruebas que dices tener contra el Coach, pues tus dudas muestran tu falta de fe; las críticas internas no deben ser tomadas en cuenta, porque provienen de integrantes poco evolucionados o no purificados.*
- Fijeza funcional (Pozo, 1997) o resistencia a reestructurar el pensamiento, que impide la correcta solución de un problema por la falta de experiencias y por centrarse en una estructura de pensamiento ya establecida: *Nunca debo tomar decisiones sin tener la aprobación de la Maestra; experimento dudas porque soy egoísta; ante cualquier crisis de fe debemos releer los libros de nuestro Fundador; es mejor actuar como nos enseñan los Dirigentes; no debo razonar demasiado, sino intuir; es mejor seguir siempre la guía de procedimientos; el que obedece, no se equivoca.*
- Racionalización (Petra, 2011) o mecanismo neurótico de defensa que apela a una explicación lógica, para justificar un pensamiento, creencia o conducta inadmisibles: *No fue mi responsabilidad, sino que seguí órdenes; el guía me dijo que el LSD no es una droga y le creo porque él es una persona de conocimientos; si eres madre, quitarás tiempo a tu proceso de evolución espiritual, por lo tanto, si abortas, lo harás en beneficio de tu alma inmortal; se engaña al inicio, pero para dar algo bueno a cambio; lastimé a varias personas, pero fue en aras de un Bien Mayor.*

Modos y silogismos

La lógica formal es una estructura útil al discurso sectario, para generar una impresión de realidad y para dar estructura de hecho comprobado a una suposición o un sentir, cuando no a una invención. Estas formas de ordenamiento de ideas, como las usa la secta, llevan implícitas un sentido de coerción. A continuación explico tres modos, entre los varios que pueden tomarse de la lógica formal. Primero aparece el modo lógico; sus factores se repiten entre paréntesis en cada parte del enunciado sectario:

- Si p entonces q: [6] *Si perteneces a nuestro grupo (p) entonces te convertirás en un Iniciado (q). O con mayor sentido afirmativo: Como nuestra norma de vida es superior a todo otro conocimiento (p) entonces para alcanzar un conocimiento inigualable necesitas seguir nuestra norma (q).*

- Si p entonces q, no-q, por lo tanto, no-p:[7] *Si eres parte de nuestro grupo (p) entonces eres de provecho a la humanidad (q), no eres parte de nuestro grupo (no-q), por lo tanto, no eres de provecho a la humanidad (no-p).*
- Si p entonces q, si q entonces r, por lo tanto, si p entonces r:[8] *Si perteneces a nuestra organización (p) entonces eres una persona de éxito (q), si eres una persona de éxito (q) entonces eres feliz (r), por lo tanto, si perteneces a nuestra organización (p) entonces eres feliz (r).*

Premisas ocultas

Otra forma de coerción sectaria se origina en sus premisas ocultas. La premisa oculta es una base de argumentación no expresada, esto es, que está implícita en el razonamiento. Así, Sherlock Holmes: “En la caballeriza había un perro. El ladrón entró a la caballeriza de noche. El perro no ladró”, contiene la premisa oculta: “Los perros no ladran a las personas que conocen”, de lo cual se infiere que el delincuente era una persona de confianza del afectado y por eso el perro no reaccionó contra el ladrón.

Una secta oculta premisas, con fines de manipulación. La persona acepta la conclusión (*ya eres parte de nosotros para servir a Dios; para expandir la conciencia humana; para transformar en oro el plomo del espíritu; para forjar una comunidad de filósofos*), y aunque la víctima no tenga noción de las premisas ocultas, las acepta tácitamente junto con el cuerpo de la conclusión.

En el habla cotidiana de las sectas, las premisas ocultas sirven para justificar la obligatoriedad de la víctima a seguir comprometiéndose (*tú aceptaste servir a Dios, entonces necesitas entregar tu cuerpo al Pastor, que es el enviado de Dios; aceptaste servir a la humanidad, entonces no debes tener deseos personales; tomaste el compromiso de no ser una persona común, entonces debes trabajar sin descanso; juraste por tu alma inmortal elevar la conciencia humana, entonces debes renunciar a los estudios universitarios; con nosotros aprendiste a ser madre, entonces debes retribuir con tu trabajo algo de lo bueno que recibiste*).

Las premisas ocultas conducen, por medio de la coerción derivada de un falso razonamiento, al escalamiento de compromisos.

Premisa mayor: *Los héroes se entregan a las buenas causas*

Como se presenta al adepto Premisa menor: *Nuestro grupo es una buena causa*

Conclusión: *Eres un héroe porque te entregas a nuestro grupo*

Premisa oculta: *Tú estás moralmente obligado a aceptar todo sacrificio para el grupo.*

1. *Estás enfermo y eso te imposibilita venir al grupo a trabajar*

Como se presenta al adepto 2. *La enfermedad es provocada por uno mismo*

3. *Enfermaste deliberadamente para evadir tu responsabilidad*

Premisa oculta: *Aunque estés enfermo, siempre debes presentarte en el grupo a trabajar.*

Las premisas ocultas son tan graves como para generar estructuras secretas paramilitares juramentadas,

redes de prostitución, inducción al aborto, intrusismo profesional, sacrificios sangrientos, abuso de infantes, trabajo esclavo. Son fundamentos verosímiles que desencadenan el abuso. La negativa por parte de la secta sobre la existencia de premisas ocultas puede encuadrarse en la estrategia falaz conocida como “negación de una premisa no expresada”. Ello sirve para evadir responsabilidad, simplemente negando las implicaciones de su doctrina, argumentando: *Nuestra directora no pide sacrificios a nadie; por su propia decisión esos integrantes agredieron a otras personas; son integrantes, pero cometieron ese crimen por no entender adecuadamente nuestro reglamento.*

Errores de la argumentación del sectarismo

Las operaciones lógicas del discurso sectario proporcionan conclusiones que carecen de validez por sus errores de argumentación. El discurso del sectarismo:

- Es axiomático
- No admite crítica, ni disenso
- Carece de conexión correcta entre premisas y conclusión
- Recurre a falacias
- Es una pieza justificativa del abuso a terceros
- No permite una construcción social histórica
- Carece de redes que permitan generar conocimiento
- Tiene un sentido coercitivo en pro de admitir la explotación
- Aspira a controlar cualquier otra creencia y conductas derivadas de la misma
- Posee una coherencia tendenciosa
- Presenta la opinión y la creencia como conocimientos
- Sus argumentos de prueba son meras premisas, como la divinidad o superioridad del líder y la pseudo-ciencia
- Incurre en falsas demostraciones
- Su error fundamental es pretender validar como verdad lo que sólo puede ser validado como verosímil o probable

Conclusión

La secta no ofrece razonamientos correctos, por lo tanto, en su discurso no argumenta, sino que elabora pseudo-argumentos destinados a justificar el abuso de sus integrantes. Asimismo, presenta la promesa de la libertad de pensamiento, pero lo que subyace en sus tesis es un axioma: La conveniencia de abandonar el razonamiento, para entregarse a una creencia destructiva. Toda persona puede ser persuadida, tanto personas sin formación, como profesionales en diferentes ramos, ya que las estrategias persuasivas ocurren en el campo de la razón natural.

El primer argumento de una secta es su doctrina. De ella, se derivan pseudo-razonamientos secundarios que a través del lenguaje crean una falsa realidad, donde, parafraseando a Foucault, la víctima cree ser una cosa, pero es otra.

La argumentación falaz es útil a la secta para convertir a personas en adeptos y para proporcionar a éstos, mecanismos de evasión de la conciencia de ser víctimas de abuso.

La incorporación de la crítica del discurso en el estudio del sectarismo proporciona herramientas de identificación de la retórica malintencionada, pues la teoría de la argumentación permite dilucidar argumentos que pueden ser difíciles de analizar en su aspecto persuasivo. Esto, la admisión del abuso por medio de falsas demostraciones, representa un marco más consistente que los conceptos de menor autodestructivo o de perfiles pre-sectarios de personalidad degradada, de baja capacidad de raciocinio y cero autoestima.

El especialista y personal que participa en grupos de ayuda a víctimas del sectarismo, pueden ver beneficiados sus análisis mediante el estudio de la teoría de la argumentación, disciplina que genera un interés creciente y que puede esperarse dentro de lo probable, que permee más nuestro campo en el mediano plazo.

La víctima puede reafirmar su proceso de rehabilitación mediante el proceso cognitivo de dilucidar los argumentos que lo llevaron a admitir el abuso.

Por lo anteriormente expuesto, las sectas destructivas utilizan la persuasión discursiva para asegurar la captación y permanencia de víctimas en el grupo. La reconstrucción de los argumentos sectarios proporciona información útil para prevenir la captación, y añadir dicha reconstrucción al ámbito del apoyo a la víctima, impulsaría su proceso cognitivo de rehabilitación, a través de entender los efectos de la lógica argumentativa engañosa.

Referencias

Aguirre Román JO. *Demostración-argumentación: caso de debate entre la Corte Suprema de Justicia y la corte constitucional colombianas*. Vniversitas. Bogotá (Colombia), 119: 137-160, julio-diciembre de 2009.

Beuchot M. *Argumentación y Falacias en Aristóteles*, en: http://temicos.up.edu.mx/temicos/wp-content/uploads/2012/12/1997_TOP12_A_Beuchot.pdf

Charaudeau P. *La argumentación persuasiva. El ejemplo del discurso político*. Facultad de Humanidades y Educación, Universidad Central de Venezuela, Caracas, 2009, en: <http://www.patrick-charaudeau.com/La-argumentacion-persuasiva-EI.html>]

Cruceta JA, et al. *Argumentación jurídica*. Escuela Nacional de la Judicatura. República Dominicana, 185 pp.

Grice HP. Las intenciones y el significado del hablante, en: *La búsqueda del significado*, ed. L. Valdés, Murcia, Tecnos, 1991.

Hovland CI, Weiss W. The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, Winter 1951-1952.

Jung H, Tambe M. Conflicts in agent teams. En: C. Tessier, L. Chaudron & H. J. Müller (Eds.), *Conflicting agents: Conflict management in multiagent systems*. Norwell, (2001).

McGuire WJ. An Information Processing Model of Advertising Effectiveness, en: HL Davics and AJ Silk (eds.). *Behavioral and Management Science in Marketing*, New York: Ronald Press, 1978.

Pereda C. *Crítica de la razón arrogante*. Taurus, Pensamiento, 1999, 78 pp.

Petra IM. *Mecanismos de defensa*, actualización. Resumen, en <http://psiquiatria.facmed.unam.mx/doctos/descargas/3.1.%20MECANISMOS%20DE%20DEFENSA.pdf>

Pozo I. *Teorías cognitivas del aprendizaje*. Ediciones Morata, 1997, 41 pp.

Sánchez Medina JA. *Procesos de argumentación en situaciones cotidianas*. I Jornadas de Psicología del Pensamiento, Universidad de Santiago de Compostela, 1998.

Spang K. *Fundamentos de retórica*, Ediciones Universidad de Navarra, 303 pp.

van Eemeren Frans H. Maniobras estratégicas: combinando lo razonable y lo efectivo en el discurso argumentativo. *Acta Poetica* 33-1 enero-junio 2012:19-47.

[1] Otras obras clave son: Kurt Spang, *Fundamentos de retórica*, Colección Astrolabio Lengua y Literatura. Edición, 1ª reimpresión. Año, 2006, 303 pp. y Anthony Weston, *Las claves de la argumentación (corregido)*. Ariel, 2000, 77 pp. Recomiendo este último al especialista en otras áreas, interesado en iniciar el estudio de la argumentación.

[2] Los criterios de validez argumentativa dependen, entre otros, de la ausencia de absurdos, de la conexión correcta entre premisas y conclusiones, así como de la carencia de falacias.

[3] De lo cual se desprende que lo lógico no necesariamente es correcto o verdadero, sino que también puede ser incorrecto y falso.

[4] El autor del presente trabajo ha elaborado *Contra las falacias*. Para el tema de la argumentación falaz del sectarismo ver capítulos del 2 en adelante: https://www.facebook.com/victimasectas/app_220150904689418

[5] Así por ejemplo los argumentos en favor de la seva, el servicio. Tomando el Bhagavad-Guita se invoca la frase “no esperar los frutos de la acción” o “no tener derecho sobre los frutos de acción”, *porque nada te pertenece ya que tu cuerpo —la herramienta de la acción—, te ha sido dado por la naturaleza, así que nada de lo que haces es tu mérito*. En la secta esto se interpreta como *trabaja sin esperar recompensa, ni reconocimiento, hazlo desinteresadamente*. “No esperar el fruto de la acción” es trabajar sin salario por brindar servicios que el usuario paga a la cúpula sectaria, por ejemplo, al servir en una cafetería.

[6] *Modus ponens*, modo de poner.

[7] *Modus tollens*, modo de quitar.

[8] Silogismo hipotético.

1. Integrante de la Mesa Directiva y Orientador en Red de Apoyo a Víctimas de Sectas (RAVics). Sus trabajos de literatura e investigación han sido publicados por Times Editores, Editorial Lectorum y por el Instituto Nacional de Antropología e Historia, de México. Conferencista de difusión cultural. Es autor del ensayo *Contra las falacias. Instrumentos para refutar razonamientos sectarios* ?