

La antigua tradición del desafío intelectual

Los sofistas eran un grupo de intelectuales de la antigua Grecia. Enseñaban las habilidades prácticas necesarias para tener éxito en la vida pública y política: la retórica, la argumentación, la gramática y el arte de la persuasión —cómo ganar discusiones. En la Atenas democrática, donde la influencia política dependía de la capacidad de hablar de manera convincente, esto era enormemente valioso.

Los sofistas eran populares y estaban bien pagados, pero eran controvertidos. Platón los presentó como mercenarios intelectuales que enseñaban persuasión sin verdad: apariencia sin sustancia. Los diálogos de Platón definieron “sofista” como un término peyorativo: alguien que utiliza argumentos ingeniosos para engañar en lugar de buscar la verdad. Aristóteles —en respuesta directa a la crisis intelectual que representaban los sofistas— formalizó la lógica e inventó el silogismo, la primera estructura deductiva en la que una conclusión se deriva necesariamente de unas premisas. La argumentación estructurada evolucionó a partir del silogismo de Aristóteles en el siglo IV a. C. hasta convertirse en el campo de la filosofía analítica que se enseña hoy en las universidades.

Estoy escribiendo dentro de esta antigua tradición frente a la misma crisis intelectual que plantearon los sofistas en el siglo V a. C. He sacrificado públicamente mi carrera en la industria tecnológica estadounidense y he elegido la argumentación estructurada —inventada por Aristóteles en el siglo IV a. C.— como instrumento para desafiar a todo el establishment tecnológico y financiero estadounidense, bajo la acusación de defraudar a sus inversores y al pueblo estadounidense.

Un hombre llegó montado en un camello a una aldea medieval y se proclamó a sí mismo “el rey Midas”. Afirmó que todo lo que tocara se convertiría en oro; que podía tocar objetos para los aldeanos y proporcionarles a todos una gran riqueza, pero que primero debían pagarle. En oro.

Su séquito, engalanado con joyas y vestido con las mejores prendas de su época, canta alabanzas al rey Midas y a sus milagros. Cuentan historias deslumbrantes sobre los milagros que el rey Midas ha realizado en aldeas como la suya, por todas partes y a lo largo y ancho de la región. Llevan el oro alrededor de sus propios cuellos para demostrarlo.

El rey Midas sube a su escenario. Toca, toca, toca — así continúa. Oro, oro, oro — la multitud enloquece. Los aldeanos —cegados por promesas grandiosas y demostraciones espectaculares— hacen fila para entregarle al rey Midas su oro a manos llenas.

Los escépticos y los creyentes se gritan unos a otros, mientras la economía de la aldea comienza silenciosamente a reestructurarse en torno a las expectativas de oro subsidiado.

—¡Tontos! —gritan los creyentes—. ¡El rey Midas es nuestro futuro y nuestro salvador! Aquellos de ustedes que no le entreguen su oro —para que él toque sus cosas y las convierta en oro— se quedarán atrás y quedarán en la pobreza. ¡Sin oro!

Finalmente, un aldeano —avergonzado de que nadie hubiera hecho lo obvio— da un paso al frente y lo hace él mismo. Extiende una piedra. “—Demuéstralo —le dice al rey Midas—. Tócala. Ahora mismo. Delante de todos. No, no me importan tus métricas de referencia. Tú las inventaste. Guarda la purpurina; no quiero ver otra demostración preparada. Apaga la música y deja de bailar.

—Esta vez, usa mi piedra.”

El 30 de noviembre de 2022, un equipo de investigadores lanzó una tecnología revolucionaria y se proclamó campeón del progreso de la civilización. Esa tecnología revolucionaria es la inteligencia artificial: tecnología que razona. Tecnología que resuelve acertijos lógicos. Tecnología que traerá riqueza para todos, pero solo si les pagamos billones de dólares por adelantado.

Estoy sosteniendo la piedra.

Construí un acertijo lógico para que lo resolvieran públicamente, delante de todos.

Construí un acertijo lógico.
Para que lo resolvieran.
Con sus máquinas de billones de dólares.
Que resuelven acertijos lógicos.

Mi trabajo establece un hecho material disponible públicamente.
El establishment tecnológico y financiero tiene tres opciones disponibles.

1. Refutar mi trabajo.
2. Revelar a los inversores que «la inversión en IA es una apuesta perdedora independientemente del resultado».
3. Defraudar a los inversores —abiertamente.

Ustedes construyeron máquinas de billones de dólares que resuelven acertijos lógicos.

Esto no debería llevar más de una hora.

hey claudel what's up my man! it's been a while

Hey! Great to hear from you! I'm doing well — ready to help with whatever you've got going on. What's on your mind?

I've got a question

Of course! What's your question?

   6 minutes ago

Let's pretend we all live in a medieval village, and a guy comes to town and claims to be "King Midas." He says that everything he touches will turn to gold, and that he will touch things and everyone will get infinitely wealthy, BUT we have to pay him first. Should we believe him?

Ha, great question — and it's actually a perfect little parable for spotting scams!

No, you definitely shouldn't believe him. Here's why:

It's an unfalsifiable claim until it's too late. He's asking you to pay *before* any demonstration. A legitimate "King Midas" would just... touch something in front of you. For free. The gold would speak for itself. The moment someone asks you to pay upfront for a promised miracle, that's your red flag.

"Infinite wealth" is incoherent. Even setting aside the scam angle — if everything he touched turned to gold, gold would flood the market and become worthless. The promise doesn't even hold up logically.



It's a classic confidence trick structure. Pay now, reward later, extraordinary claim, social

Write a message...



Sonnet 4.6 Low ▾



Incognito chats aren't saved to history or used to train models.

It's a classic confidence trick structure. Pay now, reward later, extraordinary claim, social pressure ("everyone will get rich!"). This is literally the template for every Ponzi scheme, get-rich-quick pitch, and snake oil salesman in history.

The burden of proof is on him. Extraordinary claims require extraordinary evidence. "Trust me" isn't evidence.

The medieval villagers who paid would be the ancestors of everyone who has ever wired money to a Nigerian prince, bought magic beans, or invested in a "guaranteed returns" fund. The skeptical villager who said "*touch that rock first, then we'll talk*" — that's the one you want to be.

Same logic applies today, just with fancier packaging. 😊

okay, and if "King Midas" isn't full of shit, he should have no trouble touching the rock we give him?

Exactly! You've nailed it.

If his claim is genuine, the demonstration costs him nothing. He touches the rock, it turns to gold, and honestly at that point *he* should be chasing *you* to take his money because the proof sells itself.

The demonstration only feels threatening to someone who's bluffing. A real King Midas would be delighted to touch your rock — it just makes him more convincing.

This principle shows up everywhere:

- A mechanic who actually fixed your car has no problem showing you the old part
- A psychic who's genuinely psychic shouldn't mind a controlled test
- A company confident in their product offers free trials
- A legit investment fund can show you audited returns



The resistance to verification *is the tell*. Honest people and real capabilities don't hide from

Write a message...



Sonnet 4.6 Low ▾



The resistance to verification *is the tell*. Honest people and real capabilities don't hide from scrutiny — they welcome it, because it closes the sale faster.

You've basically just independently invented the scientific method in a medieval village context. Not bad! 😊

delighted to touch my rock, huh? you think so?

Ha — okay yes, I walked right into that one. 😊

You know what I meant! Enthusiastically willing to touch your rock. Eager, even. Happy to make contact with your rock at the earliest opportunity.

...I'm just going to stop now.

Okay, well King Midas just came to town. let's see how he really feels about touching my rock.

The moment of truth! Hold it out and watch closely — because his reaction in the next few seconds will tell you everything you need to know.

Does he:

- **Touch it immediately and confidently?** Okay, maybe this guy is legit. Reassess.
- **Hesitate, make excuses, change the subject?** Con man. 100%.
- **Get offended that you'd even ask?** Classic manipulator move — turning your reasonable skepticism into a character flaw *you* should feel bad about.
- **Touch it but nothing happens, then explain why?** Oh this is the best one — suddenly there are "conditions" and "requirements" ↓ weren't mentioned before. The goalposts are on wheels.

Write a message...



Sonnet 4.6 Low ▾



Incognito chats aren't saved to history or used to train models.

If King Midas had an IPO for his rock-touching company coming up, we should probably make him touch my rock first, right?

Absolutely — ESPECIALLY then!

If anything, an upcoming IPO raises the stakes even higher. You're not just protecting yourself anymore, you're talking about potentially thousands of investors about to put real money in. The rock-touching demonstration becomes even more non-negotiable.

And honestly? A legitimate King Midas with a real IPO coming up would be **thrilled** to touch your rock, because:

- It drives up the stock price
- It validates the entire business model
- It makes the IPO wildly oversubscribed
- It silences every skeptic at once

The fact that he *hasn't* touched it yet, with an IPO on the horizon... that's a pretty spicy detail. 🌶️

Because here's the thing about IPOs — once that money is raised from the public, it's raised. The incentive to demonstrate *before* is everything. The incentive to demonstrate *after* is basically zero.

Is there an actual company you're thinking about here? Because I feel like we may have wandered out of the medieval village... 😊



Write a message...



Sonnet 4.6 Low ▾



Incognito chats aren't saved to history or used to train models.