

X Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXV Jornadas de Investigación XIV Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2018.

La ironía retórica.

Lopez, Gonzalo Javier.

Cita:

Lopez, Gonzalo Javier (2018). *La ironía retórica*. X Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXV Jornadas de Investigación XIV Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-122/465>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/ewym/bgd>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

LA IRONÍA RETÓRICA

Lopez, Gonzalo Javier

Universidad de Buenos Aires. Argentina

RESUMEN

A diferencia de otros modos de ironía, la ironía retórica está a favor del lazo social porque necesita de la sanción del Otro del discurso para constituirse como tal. Lejos de cuestionar la coherencia formal, propia del saber del amo, esta forma de la ironía se apoya en ella y no hace más que confirmar la eficacia discursiva aunque, en un principio, aparente contradecirla. Quien dice una ironía se ubica en el orden de la comunicación, busca la complicidad, el lazo con el otro. Quiere que se lo entienda, pero no quiere que se lo entienda de forma ordinaria. Aquí, la ironía necesita de la sanción del otro para constituirse como tal. La ironía no dice lo que quiere comunicar, dice lo contrario, pero da a entender, insinúa, por eso se torna de vital importancia la interpretación del oyente.

Palabras clave

Ironía - Discurso - Lazo Social - Otro

ABSTRACT

THE RHETORICAL IRONY

Unlike other modes of irony, rhetorical irony is in favor of the social bond because it needs the sanction of the Other of discourse to constitute itself as such. Far from questioning the formal coherence characteristic of the master's knowledge, this form of irony rests on it and only confirms the discursive efficacy although, at first, it seems to contradict it. Who says an irony is located in the order of communication, seeks complicity, the bond with the other. He wants to be understood, but he does not want it to be understood in an ordinary way. Here, irony needs the sanction of the other to be constituted as such. The irony does not say what it wants to communicate, it says the opposite, but it implies, insinuates, that is why the interpretation of the listener becomes of vital importance.

Keywords

Irony - Speech - Social Bond - Other

Cuando hablamos del concepto de ironía, la aparente positividad del semblante irónico termina siendo una negatividad absoluta que cuestiona todos los fundamentos en lo que se sostiene el saber y la coherencia discursiva del amo. Ya he trabajado y fundamentado una lectura de la ironía como concepto en otro lugar[i]. En esta oportunidad no me referiré al concepto de ironía, sino a la ironía retórica. La ironía retórica pertenece al discurso, ya que nos permite corroborar la eficacia del lazo social y de las convenciones discursivas. Si el efecto de la ironía como concepto es el de dejar al otro perplejo y sin respuesta, difiere ostensiblemente del efecto que la ironía retórica produce, ya que éste implica el acuerdo, el entendimiento, la sanción del otro que da cuenta del lazo social.

El fenómeno en que se apoya la ironía retórica consiste en una

afirmación que contradice de entrada a la coherencia formal, pero se apoya en convenciones discursivas que permiten al otro interpretar lo contrario de lo que se dijo; por lo que la negatividad termina siendo interpretada desde la positividad del discurso. En pocas palabras, podemos decir que en la ironía retórica la aparente negatividad termina siendo negada y, por ende, el resultado es el de consolidar el acuerdo discursivo y su positividad.

1 - La ironía retórica en Freud.

La ironía retórica y su relación con lo cómico

En *El chiste y su relación con lo inconsciente* (1905) Freud nos habla del "chistoso por hábito" quien suele descubrir que para replicar a una afirmación con un chiste, lo más fácil es atenerse a su contraria. Freud dice que la *figuración por lo contrario* es característica de un modo de expresión llamado ironía. Es cierto que esta figuración produce efecto cómico, también que busca la sanción del otro, pero Freud la diferencia del chiste en un punto fundamental: no es una formación del inconsciente, sino "otro modo placentero de expresión del pensamiento, para entender el cual no nos hace falta requerir a lo inconsciente" (Freud, 1905, 166). Para Freud, la ironía forma parte de lo cómico, no del chiste, ya que este último se basa en las leyes de condensación y desplazamiento propias del inconsciente. "El chiste se hace, la comicidad se descubre" (Freud, 1905, 173) afirma en el capítulo VII; lo que equivale a decir, según su pensamiento, que el efecto cómico se descubre en el otro, mientras que en el chiste "no son personas ajenas, sino los propios procesos del pensar, las fuentes que esconden en su interior el placer que se ha de explotar" (Freud, 1905, 173). Hay un tercero en el chiste y ese tercero es el propio inconsciente que contiene la fuente de lo placentero. Porque las fuentes del placer del chiste tienen que ver con la capacidad de las palabras para condensar sentido, para abrir la posibilidad de contener varios hilos lógicos de pensamiento.

La comicidad, en cambio se produce solo con dos personas "una que descubra lo cómico y otra en quien sea descubierto" (Freud, 1905, 173). Cuando vemos a un semejante resbalar y caerse o cuando nos reímos por su vestimenta ridícula, por ejemplo, el efecto cómico surge sin más, es descubierto en el otro. Lo cómico permite, a quien lo descubre, experimentar como verdadera la ilusoria unidad de su yo a expensas de la ruptura de la consistencia imaginaria del otro (aquel en quien es descubierto lo cómico).

Ahora bien, si la ironía "se incluye entre las subvariedades de la comicidad" (Freud, 1905, 166) nos queda por delante el desafío de establecer su especificidad.

Freud nos da una definición de la ironía retórica (Freud, 1905, p166): la ironía consiste en *decir lo contrario de lo que se piensa pero dando a entender que se piensa lo contrario a lo que se dice*. La ironía no dice lo que quiere comunicar, dice lo contrario, pero "da a entender", insinúa, por eso se torna de vital importancia la interpretación del

oyente. Allí es donde Freud pone el acento, en la dependencia de la sanción del otro, en que ese otro reconozca ese enunciado contradictorio como una ironía. Si lo común a toda ironía es su inclinación a contradecir, en este caso vemos que la ironía corre el riesgo de no ser entendida si el otro no está preparado para escucharla, o sea, para interpretar lo contrario. “La ironía sólo es aplicable cuando el otro está preparado para escuchar lo contrario, y por ende no puede dejar de mostrar su inclinación a contradecir. A consecuencia de este condicionamiento, la ironía está particularmente expuesta al peligro de no ser entendida.” (Freud, 1905 p167).

Cuando la ironía no es entendida, lo que intenta ser alabanza termina siendo interpretado como burla, y lo que intenta ser burla termina siendo interpretado como alabanza. De esto último, encontramos un claro ejemplo en la película de Woody Allen “Ladrones de medio pelo”. Allí, el personaje principal es un ladrón muy tonto, al que ninguno de sus “grandes planes” para cometer un atraco le sale bien y, por esto, siempre termina preso. En una escena de la película, su mujer le dice que sus planes para robar bancos son un desastre, que él no está capacitado intelectualmente para eso, que se dedique a otra cosa. El personaje (encarnado por el propio Allen) le contesta que eso no es así, que él ha tenido mala suerte, pero que sabe perfectamente cómo planificar un robo de gran magnitud. “No te olvides que en la cárcel me decían *El cerebro*” le recuerda a su mujer. Acto seguido busca complicidad en uno de sus amigos ladrones y le pregunta “¿No es cierto que en la cárcel me decían *El cerebro*?” a lo que su secua contesta “Sí, pero era irónico”. Los “beneficios” de no entender la ironía aparecen en este caso en el que el personaje interpreta la burla irónica como alabanza.

Si, en cambio, la ironía es entendida, es porque son las propias convenciones discursivas las que permiten que el otro interprete lo contrario a lo que escuchó. El tono de voz, los gestos acompañantes, incluso cierto estilo literario, son modalidades de expresión que sirven a quien expresa la ironía para que ésta sea sancionada por el otro como tal. De hecho es muy común hablar en nuestra cultura del “tono irónico” como algo perteneciente al discurso establecido. Esto nos pone a las puertas de pensar que, más allá de la relación especular, están los mutuos acuerdos que subyacen a la comunicación de unos con otros. En este sentido, la ironía, lejos de cuestionar el lazo social subraya su existencia al apoyarse en un código establecido. Podemos decir, entonces, que si es posible que el otro interprete lo contrario a lo que se dijo es porque dicha interpretación depende de la sanción del Otro del discurso. Ésta última es la que subyace, es la sanción que está implícita más allá de la sanción explícita del otro semejante.

Por otro lado, dice Freud que la ironía produce un efecto cómico al mover “...al oyente a un gasto de contradicción que enseguida discierne como superfluo” (Freud, 1905, 167). Lo superfluo indica aquí que el contradecir irónico se anula cuando el otro entiende la ironía. En otras palabras, el contradecir irónico aparece, en un primer momento, como una amenaza al lazo social, es un desafío a las convenciones discursivas que permiten la comunicación directa con el otro; pero, en un segundo momento, cuando el otro se da cuenta de que el gasto de contradicción es superfluo y la sanciona como ironía, se reestablece el lazo social que había estado amenazado por el contradecir. A decir verdad, y para intentar ser más

exactos, solo estamos planteando aquí tiempos lógicos, porque, en realidad, el lazo social nunca estuvo amenazado ya que, como hemos planteado en relación a la sanción del Otro, es el discurso mismo el que permite discernir como superflua la contradicción.

Aquí prevalecen, en definitiva, las reglas del discurso, las convenciones que permiten que haya comunicación y entendimiento.

Desde esta perspectiva, la ironía es del orden de la comunicación, busca la complicidad, el lazo con el otro: depende de la sanción del otro y produce un efecto cómico.

La ironía retórica al servicio del humor

Pero, creemos que hay otra perspectiva que nos permite abordar la ironía retórica y que nos hace emparentarla ya no con lo cómico, sino con el humor. En esta otra perspectiva el acento recae mucho más sobre la primera persona que sobre la segunda, o sea, sobre quien profiere la ironía. Ya no es, aquí, el “chistoso por hábito” el ejemplo del irónico, sino el de alguien que trasunta una sensación de superioridad frente al sufrimiento, un triunfo del narcisismo por sobre la realidad de un hecho traumático; características que Freud relaciona con el humor.

Tomemos el ejemplo con el que Freud abre su artículo *El humor* (1927): “Detengámonos en el más crudo de los ejemplos. Si el reo conducido un lunes a la horca exclama: “¡Linda manera de empezar la semana!”, entonces él mismo despliega el humor, el proceso humorístico se agota en su persona y evidentemente le produce cierta satisfacción” (Freud, 1927, 2997). Desde un punto de vista eminentemente retórico, vemos que esta expresión humorística tiene la estructura de una ironía. En efecto, la cualidad que caracteriza a ese comienzo de la semana es, en realidad, contraria a la que el reo alude; justamente en eso radica el efecto humorístico de su sentencia. No nos resulta para nada forzado decir que el ejemplo principal que Freud elige para explicar el humor es una ironía, aunque él no lo destaque así. Pero lo que sí destaca es la exaltación del yo, el triunfo narcisista sobre la situación penosa que caracteriza al humor “...y cuya traducción rezaría ‘Yo soy demasiado grande (grandioso) para que esas ocasiones puedan afectarme de manera penosa’” (Freud, 1905, 221).

Vemos aquí cómo la ironía retórica es utilizada a los fines del humor. Pero ¿Qué pasa, en este ejemplo, con la segunda persona, aquella cuya sanción hemos ubicado como esencial para la existencia del modo retórico de la ironía? Es cierto que el acento no recae en ella, por eso Freud dice que el proceso humorístico se agota en la persona del reo. La segunda persona es superflua aquí en lo que refiere al humor. Pero Freud agrega “A mí, al espectador sin parte ni interés, me toca en cierto modo un efecto a distancia de la producción humorística del reo; quizá de manera análoga a que él perciba el beneficio placentero del humor” (Freud, 1927, 2997). Más allá del “efecto a distancia” que el humor produce en el espectador y del efecto directo que produce en el humorista, entendemos que el efecto humorístico de este ejemplo freudiano implica la comprensión de la ironía. En primer lugar porque nosotros, como espectadores, podemos discernir, dentro del contexto en que la ironía fue proferida, que la afirmación del reo basa su efecto humorístico en decir lo contrario a lo que piensa. Esa cualidad de “linda” aplicada a la más “horrible” manera de empezar la semana,

muriendo, puede generar el efecto humorístico porque puede dar a entender que significa lo contrario. Esto se debe a que hay, no solo la sanción del otro que escucha, sino también la sanción del Otro del discurso. El mismo reo que logra el efecto enaltecedor del humor frente a esta situación tan terrible, ya sabe, implícitamente, que su expresión da a entender lo contrario a lo que dice. Destacamos, entonces, que al reo no le interesa la sanción del otro semejante, el humor va más allá de que haya otro ahí, en el lugar de interlocutor, para entender la ironía. Porque el efecto humorístico se relaciona con lo “grandioso y exaltante... que reside en el triunfo del narcisismo, en la victoriosa confirmación de la invulnerabilidad del yo. El yo rehúsa dejarse ofender y precipitar el sufrimiento por los influjos de la realidad; se empeña en que no pueden afectarlo los traumas del mundo exterior; más aún, demuestra que solo le representan motivos de placer” (Freud, 1927, 2998). Pero, esta prescindencia del otro semejante, no implica que haya utilizado un recurso retórico para enaltecer a su yo, la ironía como figura retórica está ya presente en la sanción del Otro del discurso.

Pero éste, también, es un ejemplo utilizado por Freud en su escrito “El humor” y, por lo tanto, supone la sanción del lector quien ocupa el lugar del pequeño otro que entiende la ironía del reo de manera implícita. Allí radica la eficacia de la ironía retórica, en lo implícito, que es lo que demuestra de manera contundente su carácter discursivo. Porque no es preciso aclarar que la expresión “¡Qué linda manera...!” significa todo lo contrario, todos sabemos que es así. La contradicción es entendida en un sentido positivo, dentro del marco del discurso, a partir de una figura retórica que utiliza la “figuración por lo contrario”.

La ironía retórica entre lo cómico y el humor

Entre lo cómico y el humor se ubica una tercera forma de expresión de la ironía retórica. Ésta tiene en común con el humor la sensación de superioridad, de enaltecimiento narcisista que implica una sensación de placer en situaciones adversas. De lo cómico conserva la característica de “ser descubierto en el otro”, en esa segunda persona que aquí sí juega un rol importante.

Este modo de la ironía retórica cumple una interesante función en el campo de la cultura, ya que, creemos, muchas veces sirve para limitar la agresión hacia el otro, para transformarla en un hecho que mueva a la risa. La ironía está aquí al servicio de “sortear con facilidad las dificultades de unas exteriorizaciones directas, por ejemplo en el caso de invectivas” (Freud, 1905, 167). El irónico, aquí, se ahorra la invectiva, el discurso agresivo hacia el otro, y la cambia por una expresión que dice lo contrario a lo que piensa pero que da a entender que piensa lo contrario a lo que dice. También recurre a las actitudes convencionales que permiten al otro sancionar como ironía esa frase: el tono de voz, los gestos, etc. De esta manera, el otro no es agredido, sino burlado. En esta burla encontramos un rasgo de lo cómico, mientras que en el ahorro del sentimiento agresivo un rasgo del humor.

Pongamos atención en un ejemplo bien sencillo. En una oficina, el jefe ya está cansado de la holgazanería de varios de los empleados, varias veces pensó en espetarles invectivas, sin embargo, al entrar a la oficina y verlos en actitud holgazana, sin trabajar, les dijo: “¡¡¡Cómo trabajan ustedes!!!”. Por supuesto que su tono de voz y,

por sobre todo, la situación que ameritaba el reto, dan a entender que esa frase quiere decir lo contrario a lo que dice, es, por lo tanto, una ironía. Así lo sienten los empleados quienes son tomados por su jefe como objeto de burla, dando lugar al efecto de lo cómico que “se descubre en el otro”. Pero esos mismos empleados pueden percibir el discurso agresivo que se esconde detrás de la expresión de su jefe y nos imaginamos en ellos una sonrisa que es la misma del boxeador cuando acusa un golpe. Cuando sancionan la ironía de su jefe, sin saberlo están comparando entre una forma agresiva y otra graciosa de decir lo mismo.

El efecto humorístico, en cambio, recae sobre el jefe quien, en primer lugar se ahorra la exteriorización directa de la agresividad, característica de la ironía, pero, además, demuestra una superioridad sobre la situación. En este sentido, su yo triunfa sobre la situación traumática, hasta parece conseguir placer en un escenario que estaba preparado para la pelea y para la tensión. Al jefe su ironía lo enaltece, no solo desde su propia sensación de triunfo narcisista sobre la situación, sino también porque lo enaltece frente al otro (empleado) que acusa el golpe al mismo tiempo que vivencia que su jefe está “más allá”, que se ubica sobrando la situación.

2 - La ironía retórica en Kierkegaard

Sören Kierkegaard es quien más a trabajado y sistematizado una concepción del concepto de ironía. Pero también se refiere a la ironía retórica y la llama “ironía como figura del discurso”, cuya definición se diferencia de la freudiana en el punto en que, aquí, el irónico no quiere dar a entender que piensa lo contrario a lo que dijo, sino que *quiere dar a entender que piensa exactamente lo que dijo cuándo, en realidad, piensa lo contrario*.

Por lo tanto, para Kierkegaard, la ironía retórica no necesita de la sanción del otro para constituirse; no solo eso, sino que deja de ser ironía cuando es entendida por el otro. El recurso retórico no está aquí en función del efecto cómico y de la búsqueda de la complicidad con un interlocutor, sino de una sensación, que el irónico experimenta, de sentirse superior al mirar “con desprecio el discurso liso y llano que todo el mundo puede entender en el acto” (Kierkegaard, 1841, 276). En este sentido, la ironía no se relaciona con “el chistoso por hábito” freudiano sino con “el vanidoso” que, sin embargo, ostenta un semblante social caracterizado por la humildad. La retórica es utilizada aquí para conseguir un “goce subjetivo” tal como lo plantea Kierkegaard. Este goce es bien consciente y el irónico lo disfruta en soledad, mientras el otro cree en su humildad que es, en realidad, una máscara que esconde la “vanidad irónica”. Kierkegaard resalta que “cuanto más genuinas y nobles aparezcan las aspiraciones del irónico, tanto mayor es su satisfacción” (Kierkegaard, 1841, 278). Por eso, el lazo social se conserva, y la satisfacción interna, consciente, resulta más efectiva cuando el otro piensa que lo que el irónico dice es realmente lo que piensa, cuando en realidad es todo lo contrario a lo que piensa. Si piensa, por ejemplo, que su interlocutor es un engreído, “lo irónicamente correcto es sumársele, mostrarse fascinado ante tanta sabiduría, alentarle con un rotundo aplauso, hacer que se eleve más y más en una locura más y más elevada, si bien el ironista es en el fondo consciente de que todo esto es vacuidad e inconsistencia. Ante una insípida e inepta exaltación, lo irónicamente correcto es desbordar-

la con júbilo y alabanzas más y más rimbombantes (...) Y cuanto mayor es el engaño que el ironista consigue, cuanto más prospera en su falsificación, tanto mayor es su satisfacción” (Kierkegaard, 1841, 277). En este ejemplo, el irónico alienta al engreído con su aplauso para que muestre hasta qué punto puede llegar su fanfarronería, y cuanto más lo logre, mayor será su satisfacción. “Pero goza de esa satisfacción en total soledad, y de él depende precisamente que nadie descubra su impostura” (Kierkegaard, 1841, 277). La aparente complicidad con el otro encierra un juicio de valor contrario. En el ejemplo que hemos tomado, el irónico disfruta de pensar que el engreído es, para él, un tonto, pero ese disfrute se basa en que el otro no descubra su verdadero pensamiento. La retórica es utilizada aquí en favor de su propia satisfacción, porque sirve de vehículo para que el lazo con el otro se mantenga mientras el irónico disfruta de su burla en soledad.

Pero se desprende de los planteos Kierkegaardianos que esa forma tan particular de burlarse del otro sin que se dé cuenta implica un cierto aislamiento del lazo social, aunque aparentemente parezca todo lo contrario. Porque, aquí, el irónico termina perteneciendo a círculos sociales de los que en su fuero interior no se siente parte, porque “su apariencia es lo opuesto a aquello a lo que él mismo se atiene con firmeza” (Kierkegaard, 1841, 277).

Un modo de satisfacción de esta forma de la ironía radica en detectar por doquier los rasgos de debilidad de determinadas personas. Entonces, por ejemplo, el irónico alentará a explayarse a alguien que “... está expuesto al padecimiento de una idea fija, alguien que se cree hermoso o que cree en particular tener unas hermosas patillas, o que cree ser chistoso” (Kierkegaard, 1841, 278). Pero la satisfacción será mayor aún si la “víctima” de la ironía es una persona importante, considerada inteligente en el marco social. En estas circunstancias, no hay nada más gozoso para el irónico que encontrar debilidades en personas encumbradas socialmente, porque la burla consiste aquí en tener en su poder a estas personas sin que ellas puedan advertirlo. “De manera que hasta un individuo listo resulta, por momentos, como un muñeco que el ironista sostiene de un hilo” (Kierkegaard, 1841, 278). La debilidad del otro hace fuerte al irónico quien se pone en sintonía con su víctima, comparte con él ese rasgo de “virtud” que en realidad es debilidad. En todas estas ocasiones se pone en juego el recurso retórico que consiste, como ya hemos expresado, en *decir lo contrario a lo que se piensa, dando a entender que se piensa exactamente lo que se dijo*.

Bajo esta misma estructura se presenta un nuevo fenómeno que tiene todas las características del anterior, en lo referente a la ironía, pero que en el nivel fenoménico es opuesto. Porque ya no se trata aquí de exaltar la debilidad del otro como una virtud, sino de hacerse pasar por tonto, por torpe, desde un semblante de “buen tipo” que quiere aprender del otro. “Ser tan ignorante, tan torpe como sea posible con respecto a la superficialidad del saber, pero siempre y a la vez tan dócil y bonachón para que los arrendatarios del saber se complazcan en permitirle entrar en su fértil dehesa” (Kierkegaard, 1841 p278). Aquí el irónico no se cree ignorante, por el contrario, en su fuero íntimo se siente muy superior a aquellos que ostentan engreídamente el saber. Se presenta como el que quiere captar y comprender lo que, en realidad, cree ya saber gozando de esto último en soledad. “Y cuanto mayor es la candidez

con que se muestra la torpeza del ironista, cuanto más genuinas parezcan sus sinceras y nobles aspiraciones, tanto mayor es su satisfacción” (Kierkegaard, 1841, 278). Bajo la apariencia de un tipo noble, sincero, con ganas de aprender, también puede esconderse la vanidad irónica que hace creer al otro que cree que no sabe cuándo, en realidad, cree saber mucho más que él.

Así, el irónico disfruta en soledad de su burla, no la comparte con nadie, participa del goce del discurso, del entendimiento con el otro, al mismo tiempo que se aísla; porque se cree superior aunque aparente lo contrario. Ya sea bajo la forma de alentar al *saber engreído* o de mostrar ignorancia y torpeza frente a él. Una sola frase de Kierkegaard resume este pensamiento vinculado a lo que aquí hemos llamado *ironía retórica Kierkegaardiana*: “Vemos, entonces, que puede ser tan irónico hacerse el sabio pese a saberse ignorante como hacerse el ignorante pese a saberse sabio” (Kierkegaard, 1841, p278).

NOTA

[i] En mi Tesis de Maestría en Psicoanálisis *El concepto de ironía desde el psicoanálisis. Tres modos: Ironía socrática, Ironía esquizofrénica, Ironía retórica*, defendida y aprobada el 26/10/2017, he profundizado en la ironía como concepto, aunque con alguna referencia a la ironía retórica que intento retomar aquí.

También he trabajado el concepto en mi libro *Clínica de la ironía. Sócrates, Kierkegaard, Freud, Lacan*. (2017).

BIBLIOGRAFÍA

- Freud, S. (1905). “El chiste y su relación con lo inconsciente”. En *Obras Completas*, Amorrortu, Buenos Aires, 1996, T VIII.
- Freud, S. (1927). “El humor”. En *Obras completas*, op.cit., T XXI.
- Kierkegaard, S. (1841). *Sobre el concepto de ironía en constante referencia a Sócrates*. Trotta, Madrid, 2000.
- Lacan, J. (1969/1970). *El Seminario. Libro 17: El reverso del psicoanálisis*, Paidós, Buenos Aires, 2002.
- López, G.J. (2017). *Clínica de la ironía. Sócrates, Kierkegaard, Freud, Lacan*. Letra Viva, Buenos Aires, 2017.
- Recanati, F. (1979). *La transparencia y la enunciación*. Hachette, Buenos Aires, 1979.