

IRONÍA SOCRÁTICA

METODOLOGÍA ERÍSTICA DEL SOSTENIMIENTO DE LA ACTITUD
DISPOSITIVA, DESTINADA A LA EFICIENTE OPOSICIÓN DIALECTICA,
DENTRO Y FUERA DEL ASALTO ARMADO

EDICIÓN 1.4

ACADEMIA DE ESGRIMA LÁSER

D. Marcelino J. Miguel Castro:
Maestro en la disciplina de la Esgrima Láser
Kigen de la Academia de Esgrima Láser

Linares, 2025

Queda terminantemente prohibida la copia y reproducción parcial o total del contenido de este volumen, sin consentimiento expreso del Kigen de la Academia de Esgrima Láser.

Si el permiso de difusión o copia de este libro fuese concedido, se habrá de nombrar este volumen como fuente, así como los autores del mismo.

"Esgrima Láser" y "Academia de Esgrima Láser" son marcas registradas, sujetas a las normas de la propiedad intelectual de España, 2025. Queda prohibido el uso de estos términos para la descripción, publicidad o fines comerciales de entidades terceras, sin permiso expreso del Kigen de la Academia de Esgrima Láser.

ACADEMIA DE ESGRIMA LÁSER - MAESTRO MARCELINO MIGUEL. 2025. ©
(TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS)

NRA: AELMM20250722001

Definición general de ironía desde la perspectiva socrática:

La “ironía”, desde la perspectiva socrática, se concibe como una simulación humilde de ignorancia, cuyo propósito es provocar el autoexamen crítico del interlocutor y conducirlo al conocimiento veraz.

IRONÍA. [Irony]: 1. Figura retórica o literaria que consiste en expresar lo contrario de lo que realmente se quiere decir. 2. Simulación humilde de ignorancia para provocar el autoexamen crítico del interlocutor y conducirlo al conocimiento auténtico. 3. Método socrático de confrontación y oposición sostenido en dejar que el opositor desarrolle y exponga sus propias falacias. 4. Metodología eristológica para la gestión eficiente del uso de la fuerza en asalto, basada en el sostenimiento de una actitud dispositiva que mantiene al opositor paciente en constante desventaja, siendo este el que expone sus propias debilidades, haciendo aparecer las oportunidades ejecutivas para el agente. 5. Parte inicial del método mayéutico, donde se finge la ignorancia del agente para estimular la reflexión del paciente, guiada mediante preguntas.

De esta forma, la ironía resulta un método de confrontación y oposición que se sostiene en dejar que el opositor desarrolle y exponga sus propias falacias. Esta metodología constituye la parte inicial del método mayéutico, donde se finge la ignorancia del agente para estimular la reflexión del paciente, guiada mediante preguntas.

Sócrates, al declarar "Sólo sé que no sé nada", posiblemente pretendía asumir su ignorancia, como base para poder adquirir conocimiento, y complementariamente mostrar una estrategia deliberada para poner a prueba la solidez del saber que sus interlocutores afirmaban poseer. Su método implicaba formular preguntas aparentemente ingenuas o triviales, "hurgando en los detalles y las nimiedades de una pregunta aparentemente obvia".

Este proceso metódico conducía y conduce al interlocutor a confrontar las contradicciones en sus propias ideas, hasta que finalmente se admite o queda evidenciado el desconocimiento.

La ironía socrática, por tanto, es una negación y antítesis absoluta e infinita que busca socavar la posición de sus interlocutores y destruir toda falsedad para dejar espacio consiguientemente a la verdad.

“La ironía resulta ser la antítesis sistemática, que desestabiliza la tesis hasta obtener el refinamiento de esta en una síntesis sólida y estable.”

Historia del concepto de ironía socrática:

El vocablo griego *eironeia* (εἰρωνεία, *eirōneía*) se asociaba a la noción de "disimulo" o "querer decir algo". Esta acepción primigenia implicaba una intencionalidad sutil, una capa de significado que se ocultaba tras lo aparente, invitando al interlocutor a una participación activa en la decodificación del mensaje.

La ironía, en este sentido, era una forma indirecta de comunicación que buscaba provocar una reflexión profunda, un camino hacia una mayor luminosidad o transparencia en el entendimiento.

Sócrates es considerado el mayor exponente de esta actividad en la Antigua Grecia. Su quehacer filosófico, aunque nunca plasmado en escritos propios, fue documentado por pensadores clásicos como Aristófanes, Platón, Diógenes, Jenofonte y Aristóteles.

El ámbito de la ironía socrática se desarrolló en el diálogo, trascendiendo la mera artimaña retórica para trastocar la erística clásica, es decir, el arte sofístico de la disputa.

La concepción de la ironía experimentó una transformación significativa en la Antigua Roma, particularmente a través de los planteamientos de Cicerón. Para los romanos, la ironía se redujo a "decir lo contrario de lo que se piensa". Esta interpretación simplificada la despojó de su carga filosófica, transformándola en un juego de palabras, tomando su forma final como una habilidad verbal, cuyo propósito principal era generar efectos superficiales como "admiración, atención y sorpresa" en el oyente.

La ironía, en este periodo romano, dejó de ser una vía para el conocimiento para convertirse en un recurso retórico.

Explicación sobre la ironía socrática:

La ironía socrática opera como un instrumento dialéctico cuya función principal es la deconstrucción de la falsa sabiduría, que se sostiene únicamente en el ethos o el pathos.

Es de esa forma que la célebre frase atribuida a Sócrates, "Sólo sé que no sé nada", no es una confesión literal de ignorancia, sino una simulación estratégica para poner a prueba la solidez del conocimiento que sus interlocutores afirman poseer.

Sócrates formulaba preguntas aparentemente ingenuas, ahondando en los detalles elementales de la cuestión y las nimiedades de esta, por medio de una pregunta aparentemente muy obvia, sobre algo que cualquiera consideraría básico, lo que llevaba al interlocutor a confrontar las contradicciones en sus propias ideas hasta admitir su desconocimiento.

Esto tenía y tiene mayor implicación cuando el interlocutor, en público, se enfrenta a preguntas fundamentales sobre aspectos básicos del conocimiento que se supone que posee. Es así que, cuando dicho cuestionado demuestra no conocer los aspectos elementales de aquello que se supone que domina, se derrumba el resto del conocimiento y, los observadores cesan en la atribución de autoridad.

Esta técnica de refutación, conocida como elenchos, se describe como una negatividad absoluta e infinita pues su función principal es socavar la posición de sus interlocutores y destruir toda falsedad, enfrentándola a la real ignorancia.

La ironía socrática no proporciona un nuevo contenido de conocimiento de forma directa, sino que, al dismantelar las creencias infundadas, dejaba espacio consiguientemente a la verdad.

Este gesto posibilita el examen crítico del mundo como una actividad negativamente liberadora de la subjetividad.

La ironía, en este contexto, produce una ruptura entre lo interior y lo exterior, cortando los lazos que frenan la especulación y ayudando a salir de la esfera puramente empírica.

Sócrates se erige como el paradigma de la ignorancia consciente, una figura cuya actividad intelectual se centró en el diálogo y la interacción verbal, en lugar de la escritura.

Esta elección subraya su creencia en la naturaleza dinámica e interactiva del conocimiento, que se forja en el intercambio y la confrontación de ideas. Su "confesión de ignorancia" no era un signo de debilidad, sino una estrategia deliberada para "asistir a los demás a reflexionar por sí mismos y a pensar seriamente en la vital tarea de cuidar de sus almas".

El impacto dialéctico de Sócrates residía en su capacidad para generar "desconcierto y confusión" en sus interlocutores, un estado inicial que, paradójicamente, era el preludio necesario para una comprensión más profunda. Al simular desconocimiento, Sócrates obligaba a sus oponentes a articular y defender sus propias posturas, desde la base más fundamental, revelando a menudo la fragilidad de sus argumentos, que en muchas ocasiones estaban sostenidos en falacias, creencias o suposiciones, o sea, en la doxa, careciendo de episteme alguno.

Definición eristológica de la ironía socrática:

La ironía socrática, en el contexto de la Eristología, se define como una metodología erística para la gestión eficiente del uso de la fuerza en asalto, basada en el sostenimiento de una actitud dispositiva que mantiene al opositor paciente en constante desventaja, siendo este el que expone sus propias debilidades, haciendo aparecer las oportunidades ejecutivas para el agente.

“La ironía es una metodología eristológica para la gestión eficiente del uso de la fuerza en asalto, basada en el sostenimiento de una actitud dispositiva que mantiene al opositor paciente en constante desventaja, siendo este el que expone sus propias debilidades, haciendo aparecer las oportunidades ejecutivas para el agente.”

Esta definición se fundamenta en la comprensión eristológica del conflicto como un "contraste de intereses entre dos entes". La Eristología busca la "transformación" del opositor en un aliado, típicamente en contra de su propósito mismo, lo que implica la eliminación del contraste en los intereses enfrentados, por medio de la reorientación de estos.

La ironía socrática, por ende, al desvelar las falacias del opositor, facilita esta transformación al reorientar sus "vectores de interés".

Disposición como actitud más eficiente:

La Eristología busca la resolución eficiente del conflicto, lo que implica una minimización paulatina del contraste, evitando alteraciones repentinas que puedan generar consecuencias imprevisibles.

La eficiencia se logra al transformar al opositor en un aliado, un principio que guía la práctica de la Esgrima Láser. Esto tendrá lugar por medio de conseguir que aquello que obra o actúa el paciente se convierta en los recursos que el agente usará para obrar.

De esta forma, la constante “obra dispositiva” del agente organizará el medio de una forma en que se tenderá a mantener al paciente desventaja.

OBRA DISPOSITIVA. [Dispositive opus]: 1. Conjunto de acciones, que por medio del uso de la anatomía y/o arma, aumenta la potencia de la obra agente y las probabilidades de éxito en su intención, configurando y condicionando al paciente, total o parcialmente. 2. Obra que con su intención original, o sea con su geometría y dinámica, expresa un propósito de generar desventaja en el paciente.

Será de esta manera que el agente constantemente configurará los elementos que intervienen en lo posible para que el paciente haya de superar ciertas dificultades, en base a que este último pretenderá siempre continuar con la oposición, y para ello habrá de enfrentar la desventaja que el agente le dispone.

Siendo así, en algún momento el paciente obrará de manera ineficiente, generando la “falacia técnica”, emergiendo con ello la oportunidad ejecutiva para el agente, que este aprovechará, siendo la base de una obra eficiente, donde la exposición es reducida dada la superioridad agente.

FALACIA TÉCNICA. [Technical fallacy]: Recurso técnico llevado a la obra, sin base lógica, pretendiendo ser argumento de un debate por la propiedad de un medio.

Desde el punto de vista de la teoría eristológica de vectores, es así como el vector de interés del paciente, por error, se alinea con el vector de interés del agente, siendo este el momento en que el agente se vale de la masa del paciente para engrandecer su propia inercia.

La filosofía subyacente y, además derivada, es que "la forma más eficiente de usar las armas es valerse de ellas para nunca necesitarlas", siendo esto un pilar de la filosofía del Furasshu.

El empleo directo de la fuerza, aunque pueda ofrecer un éxito aparente, a menudo genera una serie de consecuencias que extienden el conflicto y lo llevan a un plano imprevisible.

La verdadera eficiencia, por tanto, reside en la transformación no violenta, que se alinea con el “fenómeno de la cesión”.

FENÓMENO DE LA CESIÓN. [Cession phenomenon]: Cambio del vector de interés para evitar la convergencia con otro. Esto queda sostenido en el axioma del conflicto emergente.

Ejemplo de esto puede ser la situación clásica en la que un agente expone a su paciente al constante esfuerzo por mantener el diámetro común con su arma. Dicho paciente, en algún momento exagerará la fuerza impuesta a su arma, dejando su arma sujeta por su propio vector de inercia, mientras el agente que cede mantiene la disponibilidad de su arma.

De manera análoga, la "cesión" se define como el acto de reducir la resistencia... para quedar paralelo al interés de otro individuo con el que existe un conflicto. Es por ello que podemos entender que mantener la constante disposición es una aplicación de la ironía socrática, pues se cede ante el conocimiento del opositor, pretendiendo que este lo demuestre, aprovechando precisamente la carencia de saber que en él existe para hacer patente la superioridad del agente, sin que este último haya de hacer esfuerzo alguno, siendo el recurso único el aprovechamiento del error del opositor.

Es así, que la ironía se ve necesariamente sostenida en la sabiduría del agente, debiendo ser complementada en la humildad de este, para poder expresar su duda, fingida o genuina, de manera clara, sin pretender imponerse sobre el paciente desde el inicio de la confrontación, pudiendo resultar una figura estática que acecha a su paciente, pretendiendo convertirlo en presa gracias a su propia arrogancia.

Diferenciación necesaria entre la ironía y la mayéutica:

La ironía socrática y la “mayéutica” son dos fases interdependientes del método filosófico de Sócrates, concebidas para guiar al individuo hacia el autoconocimiento y la verdad.

MAYÉUTICA. [Maieutica]: 1. Método didáctico basado en la guía del discípulo, por parte del Maestro, con el propósito de facilitar el descubrimiento propio y comprensión de los conceptos impartidos o requeridos. 2. Método filosófico desarrollado por Sócrates que consiste en realizar preguntas al interlocutor para que este descubra por sí mismo las verdades y conocimientos latentes en su mente. 3. Técnica dialéctica que, mediante el intercambio de preguntas y respuestas, busca estimular el proceso de reflexión y despertar la conciencia del individuo, guiándolo hacia el descubrimiento autónomo del conocimiento.

La ironía actúa como la fase preliminar, puede ser entendida como destructiva, en el sentido de que desestructura al paciente.

Su propósito es quebrar esa amistad que el sujeto tuvo con sus propias ideas, es decir, desestabilizar las convicciones superficiales o erróneas que el interlocutor daba por sentadas.

Este proceso de refutación, que a menudo genera y generaba desconcierto, confusión, e incluso ira, era esencial para preparar la mente del opositor, estudiante o cualquiera que pretenda sostener su verdad parcial, liberándolo de prejuicios y falsas certezas. Una vez que el interlocutor admitía su ignorancia, quedaba “preparado para el parto”.

Es en este punto donde la mayéutica, el “arte de parir” ideas, entra en juego. Sócrates, comparándose con una partera, no insertaba conocimiento en sus discípulos, sino que les ayudaba a “descubrir y engendrar muchos pensamientos bellos” que ya residían en su propia alma, tal y como él parece que le llamaba a su mente.

La mayéutica facilitaba la “profundización en nosotros para encontrar esa verdad”, un proceso que culminaba en la “aletheia”, el “quitar el velo” y descubrir lo que estaba dormido en sí mismo.

ALETHEIA. [Aletheia]: Concepto filosófico que significa verdad, entendido como correspondencia con la realidad y desocultamiento o desvelamiento de lo que está oculto u olvidado.

La ironía se dirige a aquellas personas que pretenden saber, mas en realidad son ignorantes, mientras que la mayéutica se dirige a quien se cree ignorante sin serlo. La ironía desestructura al discípulo, rompiendo su apego a ideas preconcebidas, y la mayéutica le ayuda a “parir” la verdad que ya posee.

Aplicación de la ironía a la gestión de conflictos:

La ironía socrática, al dismantelar la falsa sabiduría, no solo expone la ignorancia, sino que también abre la posibilidad de la elección y la elección es subjetividad. Este proceso de discernimiento conduce al individuo a una deliberación entre lo uno o lo otro, transformando la comprensión en un conocimiento que debe ser reflexionado.

La elección absoluta, o elección ética, implica no solo optar por lo correcto, sino también por la seriedad, la energía y la pasión con la que se elige, lo que consolida la personalidad del individuo.

Esta transición del "estadio estético" (inmediato, sin reflexión) al "estadio ético" (deliberado, reflexivo) es un proceso de desarrollo moral fundamental.

En la Eristología, esto se traduce en la capacidad de guiar al opositor desde un modo de conflicto instintivo y reactivo hacia un compromiso más racional y considerado. Al forzar la auto-reflexión, la ironía socrática impulsa al individuo a reevaluar sus vectores de interés basándose en una comprensión más profunda y coherente.

Este cambio interno es crucial para lograr una transformación genuina del conflicto, ya que permite al opositor trascender sus impulsos iniciales y adoptar una postura más alineada con el interés universal.

El objetivo último de la aplicación de la ironía socrática en la Eristología es catalizar la convergencia de intereses, lo que en la Academia de Esgrima Láser se denomina iluminación, por el paralelismo entre el conocimiento y la luz del arma láser.

Este proceso busca encontrar puntos comunes entre las posturas de los implicados, fomentando la "empatía" y el "acuerdo". La ironía, al exponer las inconsistencias o la falta de fundamento en las creencias del opositor, genera una disonancia cognitiva que lo impulsa a reevaluar su posición. Este acto de iluminación es un ejercicio donde el opositor tendrá la posibilidad de darse cuenta de su error a través de la información pertinente que se le brinda. La ironía socrática, en este sentido, opera como una forma de mediación.

Aplicación de la ironía al asalto esgrimístico:

La ironía socrática encuentra una aplicación directa en la praxis del asalto esgrimístico, particularmente en la Esgrima Láser, a través del sostenimiento de la intención dispositiva como actitud más eficiente en el asalto, por exponer el opositor a sus propias falacias técnicas.

En la Esgrima Láser, el "divertimento" implica hacer ceder a la hoja propia ante el intento de disposición de la hoja opositora. El propósito es aprovechar que el opositor, al imponer fuerza, queda sujeto por su propio vector de inercia, mientras el agente que cede mantiene la disponibilidad de su arma.

- DIVERTIR.** [Yield]:
1. Acto y/o acción de ceder a una presión.
 2. Cesión de la hoja propia ante la presión de una hoja agregada.
 3. Cesión de espacio paciente ante un atajo virtual en disposición del agente, en que este último genera presión psicológica sin agregación.
 4. Pasar tiempo de manera lúdica.
 5. Reubicar la atención del opositor, con la pretensión de minimizar su potencia de obrar.

De manera análoga, la "cesión" se define como el acto de reducir la resistencia a la imposición del opositor, permitiendo quedar paralelo al interés de otro individuo con el que existe un conflicto, por medio de la aplicación de su propia fuerza.

CESIÓN. [Grant / Fawn]: 1. Acto de reducir la resistencia de las extremidades inferiores para flexionarlas por medio de la atracción gravitacional. 2. Cambio en los vectores de interés de un individuo para quedar paralelo al interés de otro individuo con el que existe un conflicto. 3. Acto simbólico en el que se hace entrega del saya al Juez, al comienzo de un duelo simple. 4. Sinónimo de diversión.

En la praxis eristológica, el agente, al emplear la ironía socrática, parece ceder o retirarse intelectualmente, permitiendo que el paciente exponga con libertad su repertorio y lo desarrolle, permitiendo a todo observador, incluido el agente, determinar los errores en los argumentos de dicho paciente, o siendo este mismo, durante el proceso de apertura el que sea consciente de sus incongruencias y falacias.

Este movimiento estratégico crea una apertura para que el agente reorganice el medio (ya sea intelectual o físico) y gane "disponibilidad de su hoja" (su argumento o su arma), lo que conduce a una resolución más eficiente y menos confrontacional, y habitualmente más eficiente.

El paciente, al quedar preso de su dinámica, se vuelve vulnerable a la reorientación de sus propios vectores de interés.

La previsión, un componente clave del control del conflicto, se prioriza sobre la reacción, que existe en una instancia posterior, más cercana al fracaso. Por ende, se enfatiza en que es más eficiente aprender a evitar el conflicto que entrenar cómo extinguirlo.

En la Esgrima Láser, esta filosofía se traduce en la búsqueda de la "obra elegante", siendo esta aquella que, con el mínimo de elementos geométricos, dinámicos y semánticos, logra el éxito con el menor daño posible para todos los implicados. Esto se consigue a través de una comprensión profunda de la geometría, una constante supervisión de la dinámica y la capacidad de adaptación del propósito.

De esta forma, se puede afirmar que el agente que pretenda el éxito en el asalto ha de centrarse en la constante disposición, procurando una organización del medio que resulte en la constante desventaja para el opositor, como si se tratase de hacer preguntas, obligándole al opositor a reaccionar y adaptarse, tal y como si de responder se tratase.

Será así, que en algún momento, el paciente, forzado a responder de manera constante para no ser presa, errará, siendo el momento en que el agente aprovechará para dar su argumento final sobre el paciente, siendo este el lance, como obra ejecutiva final de una frase de armas, que pretenderá dar fin al asalto, arropado por la ventaja que la incapacidad operativa del paciente ha ofrecido.

Es de esa forma que podemos entender el paralelismo entre preguntar y organizar el medio con la obra dispositiva. Y también, entre afirmar algo con seguridad y ser ejecutivo con el arma.

Al organizar el medio, obrando dispositivamente, se genera un escenario en el que el opositor dialéctico ha de responder para mantenerse en el debate.

Al obrar ejecutivamente, se está dando una sentencia, que al estar sostenida en las pruebas de la ignorancia paciente, tendrán efectos lesivos, dando fin al asalto, en el caso de que se haya obrado con la contundencia necesaria.

Motivos por los que la ironía debe aplicarse de manera mesurada en el asalto no doméstico:

El “asalto no doméstico” ha de tener su conclusión lo más rápido posible, para no exponer al agente al potencial lesivo del paciente, ni a su propio error. A diferencia del asalto esgrimístico, como “doméstico”, donde dicho asalto puede extenderse con fines didácticos, pues no se espera la lesión alguna.

ASALTO DOMÉSTICO. [Domestic assault]: 1. Fase del conflicto donde la intención de ofensa es nula o reducida, o sea, las armas están presentes sin la posibilidad de perjuicio para los intervinientes. 2. Circunstancia en que existen armas con la nula o reducida posibilidad de perjuicio para los intervinientes. 3. Confluencia de los vectores de interés en que el medio particular del agente y paciente se extienden para contener al opositor.

ASALTO NO DOMÉSTICO. [Non-domestic assault]: 1. Fase del conflicto donde la intención de ofensa es notable, o sea, las armas están presentes con la posibilidad de perjuicio para los intervinientes. 2. Circunstancia en que existen armas con la notable posibilidad de perjuicio para los intervinientes. 3. Confluencia de los vectores de interés en que los medio particular del agente y/o del paciente se circunscriben a ellos.

Es por ello que, pese a ser interesante mantener una actitud de constante sostenimiento de la desventaja paciente, se habrá de aprovechar la mínima oportunidad para el lance, buscando la inhabilitación eficiente del opositor, dando conclusión al asalto de la forma más temprana posible.

En un "conflicto no doméstico", existe un riesgo notable para la integridad de los intervinientes. La aplicación de la fuerza en este contexto, aunque a veces necesaria, genera una serie de consecuencias que extienden el conflicto y lo llevan a un plano imprevisible. La eficiencia en el asalto no doméstico se mide por la minimización del daño y la rápida conclusión, lo que reduce la exposición del agente a riesgos prolongados.

CONFLICTO NO DOMÉSTICO. [Non-domestic conflict]: Contraste de intereses entre entes en que existe riesgo notable para la integridad de los intervinientes.

La ironía socrática, al buscar la exposición de la ignorancia y la reflexión del opositor, es un proceso que requiere tiempo y una disposición del paciente a la auto-revisión. En un asalto no doméstico, donde la integridad física está en juego, la dilación puede resultar en un "compromiso técnico de acciones" que expone al agente a un "atolladero".

COMPROMISO TÉCNICO DE ACCIONES. [Technical commitment of actions]: Exposición al fracaso que emerge de la falta de previsión o interés en la continuación de la obra u acciones llevadas a cabo.

ATOLLADERO. [Trouble]: Situación en la que el agente se encuentra en una desventaja notable frente al paciente.

La "tensión intencional" en un conflicto no doméstico es elevada, y la "racionalidad" puede verse condicionada por la "emoción", llevando a obrar de manera visceral que elevan la

exposición del agente y, a posteriori, pueden escalar la violencia implícita en el asalto, o incluso en el conflicto, pues en ciertos casos, es tan elevada la implicación emocional en el asalto que el fin de este no da lugar al fin del conflicto.

TENSIÓN INTENCIONAL. [Intentional tension]: 1. Tendencia consciente o inconsciente de un tirador a aumentar o disminuir la carga ejecutiva en su intención y/u obra. 2. Tendencia a ser ofensivo emergente de la percepción de inseguridad. 3. Magnitud de la potencia de que un ente haga uso de la ofensa. 4. Elemento del foco que tiene en cuenta la tendencia del usuario a ser ejecutivo, haciendo difuso el foco en la medida en que aumenta dicha tendencia. 5. Efecto de la convergencia de los vectores de interés.

Por tanto, si bien la ironía es una herramienta poderosa para la transformación profunda del conflicto, su aplicación en un asalto no doméstico debe ser medida. Es por ello, que el agente debe estar preparado para aprovechar la mínima oportunidad para el lance, buscando la “inhabilitación” eficiente del opositor, para concluir el asalto de la forma más temprana posible, priorizando la seguridad y la eficiencia sobre la profundización dialéctica prolongada.

INHABILITACIÓN. [Disablement]: Acto agente de restringir la operatividad de un paciente hasta que este no pueda resultar ejecutivo.

Mecanismo psicológico y efectos prácticos para el asalto:

La eficacia de la ironía socrática como metodología eristológica no es un artificio mágico, sino un proceso que explota y manipula principios fundamentales de la psicología cognitiva y social. Su poder reside en la capacidad del agente para generar una asimetría cognitiva deliberada, colocando al paciente en un estado de vulnerabilidad mental que facilita su deconstrucción y eventual transformación. Siendo así, se analizarán los mecanismos que operan tanto en el paciente como en el agente.

En la mente del paciente de la ironía:

El paciente, al ser sometido a la ironía socrática, experimenta una cascada de procesos psicológicos que tienden a desestabilizar sus fundamentos cognitivos:

Inducción de disonancia cognitiva:

El motor primario del método es la generación de una disonancia cognitiva aguda. El paciente parte de una cognición central ("Yo sé qué es la justicia", "Mi técnica es correcta"). El agente, mediante preguntas aparentemente simples, introduce una segunda cognición que entra en conflicto directo con la primera ("No puedo articular una definición coherente de justicia", "Mi técnica falla ante una disposición simple"). Este choque entre el autoconcepto de saber y la evidencia de la ignorancia genera un profundo malestar psicológico que el individuo se ve impelido a resolver. La forma más eficiente de aliviar esta tensión es abandonar la creencia menos fundamentada: la falsa certeza inicial.

DISONANCIA COGNITIVA. [Cognitive dissonance]: 1. Condición psicológica producida por la diferencia entre lo percibido y lo entendido. 2. Estado de tensión o malestar mental que se produce cuando un individuo sostiene simultáneamente dos o más creencias, ideas o valores contradictorios, o cuando sus creencias entran en conflicto con sus acciones. 3. Herramienta eristológica que consiste en

generar un conflicto interno en el paciente entre su autopercepción de competencia y la evidencia de su falibilidad, con el fin de catalizar un cambio en sus vectores de interés.

Sobrecarga cognitiva deliberada:

El interrogatorio socrático somete al paciente a una carga cognitiva sostenida. Defender una postura, justificar cada paso, rebatir contrapreguntas y manejar la presión social del debate consume una cantidad ingente de recursos, tanto atencionales como de memoria de trabajo.

El agente, al mantener una actitud dispositiva y de bajo esfuerzo, fuerza al paciente a un estado de agotamiento psicológico y del ego, donde la capacidad para el pensamiento racional y el autocontrol disminuye. Es en este estado de fatiga mental donde tiende a emerger la falacia técnica, siendo un error no forzado, producto de la incapacidad del sistema cognitivo para seguir operando bajo presión.

SOBRECARGA COGNITIVA DELIBERADA. [Deliberate cognitive overload]: 1. Táctica eristológica que consiste en saturar la capacidad de procesamiento del paciente mediante un flujo constante de estímulos que requieren análisis y respuesta (preguntas, fintas, obras dispositivas). 2. Proceso que agota los recursos mentales del opositor, mermando su capacidad de previsión y aumentando la probabilidad de que cometa errores ejecutivos.

Deconstrucción del ethos y la amenaza al estatus:

La ironía afecta directamente el ethos, entendiéndose este como la autoridad y credibilidad del paciente. Cuando el cuestionamiento se realiza en público, la ofensa y avería producida sobre el ethos se magnifica por el "efecto espectador".

EFFECTO ESPECTADOR. [Spectator effect]: 1. Fenómeno psicosocial mediante el cual la presencia de observadores externos intensifica las consecuencias cognitivas y emocionales de un acto público, particularmente la exposición de una falacia o la demostración de incompetencia. 2. Modificador contextual que amplifica la presión sobre el paciente en un debate o asalto, al hacer que su rendimiento no solo sea una cuestión de éxito o fracaso personal, sino también de preservación o pérdida de estatus social y credibilidad (ethos) ante un tercero. 3. En la Eristología, un recurso pasivo que el agente puede utilizar a su favor, ya que la conciencia de ser observado suele aumentar la sobrecarga cognitiva del paciente y acelera la manifestación de sus debilidades.

La incapacidad de responder a preguntas fundamentales no solo genera una disonancia interna, sino también una humillación social que amenaza el estatus del individuo.

Esta amenaza puede provocar dos respuestas: una defensa rígida y agresiva (convirtiéndose el afectado en un opositor irracional), propia de aquellos con menos humildad, o la claudicación y admisión de la ignorancia (el objetivo del método), propia de aquellos con mayor humildad.

En ambos casos, la autoridad atribuida al paciente se disuelve, tanto para sí mismo como para los observadores.

En la mente del agente de la ironía:

El agente que emplea la ironía socrática ha de pretender ser es el arquitecto del asalto y de lo posible, organizando el medio, evitando participar de manera pasiva o estrictamente reactiva. Por ende, la ventaja del agente ha de manar de su posicionamiento y control psicológico.

Superioridad metacognitiva:

El agente ha de operar desde un nivel superior de metacognición, y para ello ha de estar inmerso en el análisis de la estructura del argumento del paciente. Esta "metacognición estratégica" le permite identificar las debilidades, las premisas no examinadas y las contradicciones latentes. Mientras el paciente está "dentro" del problema, el agente lo observa "desde fuera", lo que le confiere una capacidad de previsión y control casi total sobre la trayectoria del diálogo o del asalto.

METACOGNICIÓN ESTRATÉGICA. [Strategic metacognition]: 1. Capacidad del agente para monitorizar, regular y dirigir sus propios procesos cognitivos, y con ello modelar y anticipar los del paciente. 2. Habilidad de pensar sobre el pensamiento ajeno en el contexto de un conflicto, con el propósito de gestionar su desarrollo de manera eficiente.

Economía cognitiva:

La actitud irónica es un modelo de eficiencia mental y lo es por adoptar una postura de duda y cuestionamiento. Así, el agente transfiere la totalidad de la carga de la prueba al paciente.

Por ende, la inversión de energía del agente es mínima, siendo su único esfuerzo el formular preguntas, mantener la disposición, ceder estratégicamente.

Esta conservación de recursos le permite mantener la disponibilidad y la claridad mental, evitando caer en un atolladero por fatiga. Mientras el paciente se agota, el agente permanece fresco, a la espera de la oportunidad ejecutiva que el error del paciente, inducido por su fatiga, inevitablemente presentará en algún momento del tiempo.

Regulación emocional y desapego:

Un pilar fundamental para el agente es el desapego emocional. De esta forma, para resultar eficiente, debe cultivar una indiferencia calculada hacia el resultado inmediato, enfocándose en el proceso.

Cualquier implicación emocional (ira, frustración, orgullo) lo hará descender al nivel del paciente, o en sentido a ello, transformándolo en un opositor irracional e incoherente, haciéndole perder su ventaja estratégica.

El Furasshu utiliza la ironía como un instrumento quirúrgico, evitando concebirla como un garrote emocional, manteniendo una calma que es, en sí misma, una obra dispositiva que desestabiliza a un oponente emocionalmente alterado.

Límites y riesgos de la ironía:

La ironía socrática, si bien es una herramienta de una potencia y elegancia formidables, no es un método infalible ni está exenta de peligros significativos. Su eficacia está directamente condicionada por la sabiduría y la medida del agente que la emplea.

Un uso ineficiente, sea por impericia, por una lectura errónea del contexto o por una corrupción del propósito, puede no solo anular su efectividad, sino agravar el conflicto de manera catastrófica, generando el aumento de la convergencia de los vectores de interés, y generando convergencias adicionales en dimensiones adyacentes a las tratadas, donde no eran convergentes inicialmente.

“La ironía, como todo recurso funcional en el asalto posee un inherente potencial ejecutivo, siendo por ende, potencialmente autoejecutiva.”

Riesgo de escalada por percepción errónea:

El principal riesgo del uso de la ironía reside en la interpretación del paciente. La simulación de ignorancia del agente, concebida como un gesto de humildad dialéctica, puede ser percibida por el paciente como condescendencia, burla o una forma de “arrogancia dialéctica”.

Esta percepción puede anular por completo la posibilidad de reflexión, provocando en el paciente una reacción defensiva visceral. En lugar de ser conducido a un autoexamen, el paciente se siente humillado, lo que puede desencadenar una escalada del conflicto hacia un plano puramente emocional o físico, especialmente en un conflicto no doméstico, donde la racionalidad es un recurso frágil.

ARROGANCIA DIALÉCTICA. [Dialectical arrogance]: 1. Percepción por parte del paciente de que la actitud irónica del agente no es una búsqueda genuina de la verdad, sino una muestra de superioridad intelectual encubierta y una forma de agresión pasiva. 2. Postura que, intencionada o no, genera en el opositor un rechazo frontal al método, invalidando la posibilidad de una transformación constructiva.

Ineficacia frente al oponente irracional:

El método socrático presupone un paciente que, en algún nivel, valora la coherencia, la lógica y su propio ethos como individuo racional. En ese contexto, la ironía agente funciona porque el paciente desea evitar la contradicción interna y la vergüenza de su exposición.

Sin embargo, el método encuentra su límite absoluto frente a un opositor impermeable a la refutación, tal y como podría ser un luchador en su estado puro, cuya única ley es la imposición de su voluntad por la fuerza.

Contra un ente que no participa del juego del logos o que no está afectado directamente por este, la ironía es inoperante. Insistir en su aplicación en tal escenario es un error de diagnóstico táctico que expone al agente a una respuesta ofensiva, probablemente inesperada y/o sorpresiva, al malgastar tiempo y recursos en una estrategia fútil.

La corrupción del agente:

La caída al justiciero, o la tendencia a hacer del ironista un sujeto arrogante, podría ser el riesgo más sutil y peligroso que afecta al propio agente.

El dominio de una herramienta tan poderosa puede alimentar la “hybris”, siendo esta entendida como soberbia. Un agente que disfruta de la sensación de superioridad intelectual al dismantelar a sus oponentes corre el riesgo de abandonar el ideal del guerrero para convertirse en un justiciero.

HYBRIS. [Hybris]: 1. Concepto de origen griego que designa una soberbia o desmesura extrema, manifestada en una confianza arrogante que lleva al individuo a transgredir los límites impuestos por el orden natural, la razón o la moral, atrayendo sobre sí una consecuencia destructiva (*nemesis*). 2. Ceguera cognitiva que impide al agente reconocer sus propios límites operativos y conceptuales, manifestándose como una confianza excesiva en su método, fuerza o juicio, y una subestimación del potencial del paciente o de la complejidad del conflicto. 3. La principal patología del “Justiciero”, cuya certeza moral lo lleva a una sobreestimación de su propia rectitud, y el defecto fundamental que transforma la habilidad técnica en una vulnerabilidad, al ser el origen directo de la “falacia técnica” y la exposición innecesaria.

El propósito deja de ser la búsqueda de la aletheia y la resolución elegante del conflicto, y pasa a ser la humillación del otro y la reafirmación del propio ego.

Esta degradación del método es una perversión sofística, siendo esta el uso de la técnica para la adquisición del poder y la dominación. Por ende, un agente así, arrogante y aunque técnicamente hábil, se vuelve predecible en su arrogancia y, en última instancia, vulnerable.

PERVERSIÓN SOFÍSTICA. [Sophistic perversion]: 1. Degradación del propósito del método eristológico, donde la técnica se desvincula de la búsqueda de la verdad universal y se emplea para la gratificación personal, el dominio sobre el otro o la victoria a cualquier coste. 2. Uso de la ironía no como herramienta de deconstrucción para la mayéutica, sino como arma para la humillación.

La ineficiencia temporal en el conflicto crítico:

Como ya se ha esbozado, el proceso irónico es inherentemente temporal. Siendo así, requiere una secuencia de preguntas y respuestas, un desarrollo que permita al paciente exponer sus falacias.

En un “asalto no doméstico”, el tiempo es el recurso más crítico. Cada instante dedicado a la dialéctica es un instante de exposición a un riesgo potencialmente letal. El guerrero y el Furasshu deben poseer el discernimiento para reconocer el umbral en que la búsqueda de la transformación del paciente debe ser supeditada a la necesidad inmediata de “inhabilitación” para garantizar la propia supervivencia.

Priorizar la elegancia del método sobre la cruda realidad del asalto es el error fundamental del teórico que no ha integrado la praxis.

La ironía socrática como pilar de la destreza sublime:

La ironía socrática, concebida originalmente como un método filosófico para el autoconocimiento y la búsqueda de la verdad, se revela como una herramienta de profunda relevancia y aplicación práctica dentro del marco de la Eristología. Su esencia, el "disimulo" o el "querer decir algo" más allá de lo aparente, sirve para dismantelar la "falsa sabiduría" y las contradicciones internas de un interlocutor.

Este proceso de "negatividad absoluta" no tiene como propósito la imposición cruda del agente sobre el paciente, sino la deconstrucción de premisas erróneas que a menudo son la raíz del contraste de intereses que define el conflicto.

Al exponer la ignorancia, la ironía socrática prepara el terreno cognitivo para una comprensión genuina, facilitando la transformación del opositor en un aliado, un objetivo central de la Eristología.

La integración de la ironía socrática en la praxis eristológica tiene implicaciones significativas para el desarrollo de habilidades de resolución de conflictos. Al adoptar un enfoque irónico, el practicante cultiva una mentalidad de "Guerrero", que trasciende la parcialidad del "Justiciero", o la estulticia típica presente en el "luchador".

GUERRERO. [Warrior]: 1. Aquel que dedica su vida a evitar el conflicto, participando de él, de ser necesario, para facilitar su más elegante extinción, siendo constante en el ejercicio de los métodos. 2. Individuo humilde, sabio, honesto y coherente, que pone todo su conocimiento de la marcialidad al servicio del saber universal, por ser la vía más eficiente para evitar el conflicto futuro, haciendo posible el cese elegante del presente. 3. Individuo con plena capacidad para usar la fuerza y plena facultad para no hacerlo. 4. Sujeto que impone la moral sobre la justicia. 5. Aquel que participa de la guerra practicando los métodos.

JUSTICIERO. [Vigilante]: 1. Dícese de aquel que obra con el propósito de manifestar la justicia. 2. Individuo que impone la justicia a la razón.

LUCHADOR. [Fighter]: 1. Sujeto que participa del asalto. 2. Dícese de aquel que impone la fuerza al método racional de resolución de conflictos.

El Guerrero, en el particular de la Academia de Esgrima Láser entendido como el Furasshu, opera desde una perspectiva de interés universal, buscando la imparcialidad y la minimización del daño, incluso cuando la confrontación es inevitable. Este enfoque fomenta la "previsión" y la "consciencia situacional", permitiendo anticipar y evitar conflictos antes de su manifestación.

La habilidad para desarmar intelectualmente al oponente, llevándolo a la auto-reflexión, se convierte en una manifestación de la "obra elegante", donde la eficiencia y la minimización de la inversión de recursos se logran a través de la sofisticación dialéctica, no de la fuerza bruta.

OBRA ELEGANTE. [Elegant opus]: La obra elegante será la obra única y más eficiente con la que llevar a cabo una determinada pretensión.

La intersección entre la ironía socrática y la Eristología subraya un principio fundamental de la filosofía del Furasshu: el conocimiento es el arma más poderosa y el medio más eficiente para el control del conflicto.

El método socrático, con su componente irónico, es un atisbo subyacente de que la verdadera destreza, es en realidad la "Destreza Sublime". Esta implica un proceso perpetuo de cuestionamiento y reevaluación. Este proceso no se limita a las creencias de los demás, sino que se extiende a las propias, buscando una coherencia interna y externa.

La capacidad de un ente para afectar a otros es directamente proporcional a la magnitud de su conocimiento, lo que le confiere una mayor masa e influencia en el campo de interés.

En última instancia, la búsqueda incesante del conocimiento y la coherencia, facilitada por la ironía socrática, es la vía más efectiva y ética para la transformación del conflicto, superando la burda victoria y apuntando hacia una resolución que enriquece el conocimiento universal.

Otras menciones filosóficas de la ironía:

Si bien la figura de Sócrates establece el paradigma fundacional de la ironía como método filosófico, el concepto no quedó petrificado en la antigüedad. Por el contrario, fue reexaminado y profundizado por pensadores posteriores, quienes vieron en él una herramienta esencial para la emancipación de la subjetividad y la crítica de los sistemas establecidos. Estas perspectivas modernas no contradicen el modelo socrático, sino que amplifican su potencial como instrumento de deconstrucción y liberación.

La concepción post-clásica de la ironía se despliega principalmente en el Romanticismo alemán y, posteriormente, en el pensamiento existencialista, donde el componente de "negatividad" socrática es elevado a una actitud vital.

Søren Kierkegaard y la negatividad infinita:

Para el filósofo danés Søren Kierkegaard, la ironía socrática es el punto de partida absoluto de la vida subjetiva. En su tesis doctoral, *"Sobre el concepto de ironía"*, la define como una "negatividad infinita y absoluta". No se trata de una simple negación de una afirmación particular, sino de la negación de la totalidad de la realidad dada, de la validez del orden existente (la doxa).

La ironía, para Kierkegaard, crea un vacío, aniquila la certeza del mundo empírico y libera al individuo de sus ataduras. Este acto destructivo es, paradójicamente, el único que puede abrir el espacio para una elección auténtica: la elección ética. Al aplicar la ironía, el agente refuta al paciente y lo despoja de su realidad asumida, forzándolo a confrontar la nada sobre la que se sostenía y, desde allí, a elegir con verdadera seriedad su propia existencia.

NEGATIVIDAD INFINITA. [Infinite negativity]: 1. Concepto kierkegaardiano que describe la función de la ironía como una fuerza que no niega un elemento particular de la realidad, sino la validez de toda la realidad fenoménica en su conjunto. 2. Actitud subjetiva que, al anular la autoridad del mundo exterior y sus convenciones, abre el espacio para la emergencia de una subjetividad libre y auto-determinada.

Friedrich Schlegel y la ironía romántica:

En el Romanticismo alemán, Friedrich Schlegel transforma la ironía de un método dialéctico a una actitud artística y existencial. La ironía romántica es la conciencia del creador sobre su libertad infinita frente a su propia obra, que es necesariamente finita y limitada.

El ironista romántico está simultáneamente inmerso en su creación y, a la vez, se eleva por encima de ella, reconociendo su contingencia. Esta dualidad es directamente aplicable al Guerrero de la Eristología.

El agente irónico participa plenamente en el asalto, mas nunca queda atrapado por él. Mantiene una distancia soberana que le permite observar, controlar y trascender la dinámica del conflicto. Así, aquel usuario irónico está lejos de ser un luchador subyugado por la inmediatez de la contienda, erigiéndose como un agente que juega con las formas del conflicto sin ser definido por ellas, lo que le permite obrar con la obra elegante.

IRONÍA ROMÁNTICA. [Romantic irony]: 1. Actitud filosófica y estética en la que el individuo o artista afirma su libertad subjetiva al trascender su propia creación o las limitaciones de la realidad finita. 2. Manifestación de la conciencia que se sitúa por encima de la propia obra, permitiendo una interacción lúdica y distanciada con ella, reconociendo su propia finitud.

Richard Rorty y el ironista liberal:

En un contexto contemporáneo, el filósofo pragmatista Richard Rorty propone la figura del "ironista" como aquel individuo que alberga dudas radicales y continuas sobre su propio "vocabulario final", es decir, sobre el conjunto de creencias y palabras que utiliza para justificar sus acciones y esperanzas.

El ironista rortiano sabe que sus convicciones no tienen un fundamento absoluto y son contingentes; por ello, está en un estado de constante autocritica y re-descripción. Esta perspectiva moderna refuerza la necesidad de que el agente eristológico aplique la ironía no solo hacia el paciente, sino también hacia sí mismo. El Furasshu, como guerrero, debe ser el primer ironista de sus propias certezas para no caer en la rigidez dogmática propia de otras figuras como el justiciero.

Esta auto-ironía es la máxima expresión de la humildad y la sabiduría, y garantiza la flexibilidad necesaria para evitar problemas derivados de la rigidez intelectual.

VOCABULARIO FINAL. [Final vocabulary]: 1. Término acuñado por Richard Rorty para describir el conjunto de palabras y creencias que un individuo utiliza para justificar sus acciones, sus convicciones y su vida, y sobre las cuales no puede ofrecer una justificación no circular. 2. Fundamento lingüístico y conceptual de la identidad de una persona, cuya contingencia es reconocida por el ironista.

Semántica moderna del concepto de ironía:

En la modernidad, el concepto de ironía ha continuado su diversificación, manifestándose en tipos como la "ironía verbal", la "ironía situacional" y la "ironía dramática".

La ironía verbal se refiere a las palabras de un personaje que expresan lo contrario de lo que se siente o se espera. La ironía situacional ocurre cuando un acontecimiento contradice drásticamente las expectativas de los personajes o del público. Y la ironía dramática tiene lugar cuando el público, u otro personaje observador, conoce algo que ignora un ente participante en la trama observada.

IRONÍA VERBAL. [Verbal irony]: 1. Expresión en la que el significado literal de las palabras difiere deliberadamente de la intención comunicativa del hablante, con frecuencia manifestándose como una forma de burla indirecta o comentario encubierto. 2. Forma de ironía mediante la cual un individuo transmite, a través del lenguaje, una idea opuesta o contrastante al sentido literal de las palabras empleadas, buscando causar un efecto de distanciamiento, crítica o humor.

IRONÍA SITUACIONAL. [Situational irony]: 1. Suceso o situación en la que ocurre un desenlace contrario o inesperado respecto a lo que se anticipaba, generando contraste entre la expectativa y la realidad. 2. Manifestación de ironía que se produce cuando las circunstancias o eventos resultan opuestos a lo que se esperaba o parecía lógico, provocando sorpresa o reflexión sobre la incongruencia entre intención y resultado.

IRONÍA DRAMÁTICA. [Dramatic irony]: 1. Recurso narrativo y situacional en el cual existe una asimetría de conocimiento, donde el observador (lector, público o un agente en un conflicto) posee una información crucial que uno o más de los participantes (el personaje o el paciente) ignora. 2. Estructura de conflicto en la que las acciones o palabras de un paciente adquieren un segundo significado, ominoso o contradictorio, para el agente que conoce el desenlace inevitable hacia el cual se dirige el paciente con su propia obra. 3. En el contexto eristológico, la ironía dramática es una condición permanente para el "Guerrero", quien, gracias a su previsión y metacognición estratégica, observa al paciente avanzar hacia su "falacia técnica" como un espectador que conoce el final de la trama, mientras el paciente permanece ajeno a la trampa que él mismo está construyendo.

Estos usos modernos añaden profundidad y complejidad a las narrativas, generando efectos como la comedia o el suspense. Sin embargo, la esencia filosófica de la ironía como catalizador de la verdad, inherente a su origen socrático, se ha diluido en gran medida, transformándose en un recurso retórico o narrativo.

La ambigüedad intrínseca de la ironía permite múltiples lecturas, que se construyen dependiendo de la cantidad de información de la que disponga el receptor, invitándolo a ser partícipe activo de la misma.

A la ironía:

En el asalto, la verdad se devela,
con ironía, el sabio disimula.
El opositor, en su falacia, se rebela,
mas su error, la luz estimula.

Es la ironía, al parecer,
un arte de poco obrar,
dejando al otro su saber
con calma manifestar.

Se viste de duda sencilla,
cual pregunta sin maldad,
y espera en quieta silla
la ajena debilidad.

Mas no creáis que esta copla
sabe mucho o dice más,
pues solo os tiende la hoja
para que dudéis al obrar.

— —————

BIBLIOGRAFÍA:

MIGUEL CASTRO, Marcelino Jesús. (2025). *Glosario general de la Esgrima Láser. Recopilación de términos y voces con particular significado y uso en el contexto esgrimístico*. v0.890. Linares: Academia de Esgrima Láser. Número de Registro Académico: AELMM20230301001. Consultado el 14/07/2025.

MIGUEL CASTRO, Marcelino Jesús. *Tratado General de la Esgrima Láser. Comprensión, práctica y aplicación de sus destrezas universales y específicas. Tomo I Premisas técnicas y expresiones fundamentales de la Esgrima Láser, que usa el daito como causa instrumental ponderada y generalista*. Linares: Academia de Esgrima Láser, 2022. NRA: AELMM20220909001.

REPOSITORIO INSTITUCIONAL BUAP. (s.f.). Caridad Cristiana.

REVISTAS INVESTIGACIÓN LA SALLE. (s.f.). *La ironía socrática como la expresión de la incertidumbre objetiva y fundamento de la ética*. (<https://revistasinvestigacion.lasalle.mx/index.php/LOGOS/article/download/2882/2729/17458>)

LA ISLA DE LOS LOTÓFAGOS. (2012). *El método socrático para hacer alcanzar a los demás el conocimiento: ironía, refutación y mayéutica*.

WEBPHILOSOPHIA. (s.f.). *Sócrates: Ironía que hace pensar*. Recuperado de <https://webphilosophia.com/estrategia/socrates-ironia-que-hace-pensar/>

STORYBOARD THAT. (s.f.). *La Ironía Explicada: Tipos, Ejemplos y Consejos Didácticos*.

VICENS OLIVÉ. (s.f.). *Sócrates: El “Arte mayéutica” y la ironía*. Recuperado de <https://vicensolive.com/socrates-el-arte-mayeuitca-y-la-ironia/>