



**VNiVERSiDAD
D SALAMANCA**

**DEPARTAMENTO DE LENGVA ESPAÑOLA
FACULTAD DE FILOLOGÍA**

TESIS DOCTORAL

**LA iRONÍA VERBAL COMO
SEMEJANZA iNCONGRVENTE**

Ana Kočman

DiRECTOR: DR. D. EMiLiO PRiETO DE LOS MOZOS

2011

Agradecimientos

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento al director de esta investigación Dr. Prieto de los Mozos, por su dedicación y tiempo, por sus consejos inestimables, por su paciencia y su confianza.

Agradezco también a los profesores del Departamento de Lengua Española de la Universidad de Salamanca, sobre todo, al Dr. Bartol Hernández.

Les doy las gracias a todos los profesores del Departamento de Lengua Española de la Universidad de Zagreb, por haberme encaminado en el estudio de la Lengua Castellana.

Mil gracias a mis padres, por vuestro gran apoyo y confianza; sin vosotros este Trabajo no hubiera sido posible. Gracias por haber creído en mí y por haberme dado amor y fuerza. A vosotros os debo que mi sueño se haya hecho realidad.

A mis tías Štefica i Jadranka por vuestro gran amor.

Gracias de todo corazón a mi amiga Eretuza cuya fuerza y determinación me han servido de ejemplo. ¡Gracias por el ánimo y cariño!

Gracias a mis amigos Virginia y Juan Gregorio, por vuestro inmenso cariño y generosidad.

Gracias a mis amigas de toda la vida Maja y Kristina que siempre me habéis apoyado. Gracias a todos mis amigos, especialmente a Hilda, Nina, Ileana, Kariina, Mineko y Danijela.

Gracias especialmente a Azucena y Jesús, por todo lo que me habéis enseñado sobre la preciosa Salamanca y sobre la vida.

Finalmente, quiero dar las gracias a todas las personas queridas que han contribuido a hacer que mi vida haya sido como fue durante estos años. A todos ellos, GRACIAS

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| I. Ironía situacional e ironía verbal | 7 |
| 1.1 Una taxonomía de primer nivel | 7 |
| 1.2 Contactos y contrastes entre la ironía situacional y la ironía verbal | 11 |
| 1.3. Los orígenes del problema de la definición de la ironía verbal | 21 |
| II. Los estudios de la ironía verbal bajo diferentes perspectivas | 27 |
| 2.1. La perspectiva retórico-filosófica | 28 |
| 2.2. La ironía, tropo o figura de pensamiento | 36 |
| 2.3. La perspectiva lingüística | 38 |
| III. Las explicaciones tradicionales del significado irónico: lo contrario o diferente | 47 |
| IV. Las teorías pragmáticas | 53 |
| 4.1. La ironía en teorías pragmáticas tradicionales | 53 |
| 4.1.1. La teoría de los actos de habla | 53 |
| 4.1.2. La teoría de la conversación de Grice | 55 |
| 4.2. Teorías de la argumentación | 57 |
| 4.3. Ducrot y la teoría polifónica | 58 |
| 4.4. La perspectiva de Sperber y Wilson | 59 |
| 4.5. La teoría de Clark y Gerrig | 77 |
| 4.6. La teoría de la simulación ampliada de Lapp | 79 |
| 4.7. La perspectiva de Torres Sánchez | 81 |
| 4.8. La perspectiva de Martin Hartung | 88 |
| 4.8.1. Las formas de ironía..... | 88 |
| 4.8.1.1. La ironía de palabra | 90 |
| 4.8.1.2. Los turnos de habla del emisor-narrador | 93 |
| 4.8.1.3. La retroalimentación..... | 97 |

| | | |
|--------------|--|------------|
| 4.8.2. | La teoría de la ironía (1998)..... | 103 |
| 4.8.3. | La aplicación de la teoría de Hartung a algunos ejemplos..... | 109 |
| 4.9. | La ironía como una alusión insincera a las expectativas rotas..... | 112 |
| 4.9.1. | La perspectiva de Kumon-Nakamura et al. (1995)..... | 112 |
| 4.9.2. | <i>Implicit Display Theory of Irony</i> de Utsumi (2000)..... | 124 |
| 4.9.3. | La perspectiva de Okamoto y el <i>hiniku</i> japonés (2007)..... | 129 |
| 4.9.3.1. | <i>The Communicative Insincerity Theory of Irony</i> | 129 |
| 4.9.3.2. | La clasificación de enunciados <i>hiniku</i> | 132 |
| 4.10. | Las teorías neogriceanas: Giora (1995) y Attardo (2000)..... | 142 |
| 4.10.1. | Giora: la ironía como negación indirecta..... | 142 |
| 4.10.2. | Attardo: la “impropiedad” y “la relevancia”..... | 145 |
| 4.11. | Una breve comparación entre las teorías pragmáticas en un ejemplo de ironía asertiva verdadera..... | 148 |
| V. | Motivos del uso de la ironía..... | 153 |
| 5.1. | El humor o la crítica..... | 153 |
| 5.2. | Otros usos de la ironía..... | 160 |
| 5.3. | La cortesía..... | 164 |
| 5.4. | Efectos de la ironía..... | 173 |
| VI. | Señales de ironía..... | 179 |
| 6.1. | La prosodia..... | 187 |
| 6.2. | Las violaciones de las máximas conversacionales..... | 191 |
| 6.3. | Otras señales de la ironía..... | 195 |
| VII. | El sarcasmo..... | 197 |
| VIII. | La comprensión de la ironía..... | 207 |
| 8.1. | El procesamiento del significado literal e irónico..... | 207 |
| 8.2. | Las investigaciones en neurolingüística..... | 211 |
| IX. | La estructura de la investigación..... | 215 |

| | |
|--|-----|
| 9.1. Las fuentes de los enunciados irónicos analizados | 215 |
| 9.2. Los criterios para la búsqueda de los ejemplos irónicos: la ironía, el sarcasmo y el humor | 216 |
| 9.3. El marco teórico del análisis de los enunciados irónicos | 226 |
| 9.3.1. Los modelos de comunicación | 226 |
| 9.3.2. Ostensión: los indicadores y las marcas de la ironía | 230 |
| 9.3.3. Inferencia: la comprensión del contexto | 238 |
| 9.3.4. La importancia del significado literal: la teoría de Giora | 249 |
| 9.4. El procedimiento del análisis de los enunciados irónicos | 251 |
| | |
| X. La teoría de la semejanza incongruente | 259 |
| | |
| 10.1. Los indicadores - La recuperación del contexto-eje | 259 |
| 10.2. Tres maneras básicas de la plasmación de la ironía a través del indicador y el contexto | 270 |
| 10.2.1. El indicador fundido con el referente de la ironía | 270 |
| 10.2.2. El indicador indirecto | 272 |
| 10.2.3. La ironía causada por el contexto situacional | 273 |
| | |
| XI. Clasificación de los indicadores de ironía | 279 |
| | |
| 11.1. Clasificación propuesta por el grupo GRIALE | 279 |
| 11.2. Clasificación según el criterio de la interpretación del contexto | 286 |
| 11.2.1. Los indicadores de pura contrariedad | 287 |
| 11.2.2. Los indicadores de la ironía en presencia | 288 |
| 11.2.3. Los indicadores de las informaciones extratextuales escondidas | 291 |
| 11.2.4. Los indicadores de la intertextualidad incongruente | 293 |
| 11.2.5. Los indicadores de la parodia | 299 |
| 11.2.6. Los indicadores de la exageración | 302 |
| 11.2.7. Los indicadores de la comparación falsa | 303 |
| 11.2.8. Los indicadores de concesión | 304 |
| 11.2.9. Los indicadores de consecuencias ilógicas | 305 |
| 11.2.10. Los indicadores de la ironía de absurdo y los oxímoron | 307 |

| | |
|---|------------|
| 11.2.11. Los indicadores de atenuación engañosa | 309 |
| 11.2.12. Los indicadores de aminoración versus exageración | 312 |
| 11.2.13. Los indicadores de la ambigüedad pragmática | 314 |
| 11.2.14. Los indicadores de la polisemia | 317 |
| 11.2.14.1 Los indicadores de los atributos falsos | 320 |
| 11.2.15. Los indicadores de paráfrasis de la forma convencional..... | 321 |
| 11.2.16. Los indicadores de la tergiversación | 322 |
| 11.2.17. Los indicadores de las palabras inventadas..... | 326 |
| 11.2.18. Los indicadores de dativo ético..... | 329 |
| 11.2.19. Los indicadores de la actitud engañosa | 330 |
| 11.2.20. Los indicadores de metáforas | 336 |
| 11.2.21. Los indicadores de coloquialismos | 338 |
| 11.2.22. Los indicadores de fraseologismos | 339 |
| 11.2.23. Los indicadores de homónimos..... | 343 |
| 11.2.24. Los indicadores de la inmersión de palabras de un campo semántico en el contexto de otro campo | 347 |
| 11.2.25. Los indicadores de la negación implicada..... | 350 |
| 11.2.26. Los indicadores de las emisiones realizativas inapropiadas..... | 351 |
| 11.2.27. Los indicadores de la ironía verdadera..... | 354 |
| | |
| XII. Marcas de ironía y la ironía continuada | 357 |
| | |
| XIII. La aplicación de la teoría de la semejanza incongruente a algunos ejemplos de los enunciados irónicos analizados en otros marcos teóricos..... | 361 |
| 13.1. Los enunciados de Kumon-Nakamura et al. (1995)..... | 362 |
| 13.2. Los enunciados de Hartung (1998)..... | 367 |
| 13.3. Los enunciados de Giora | 370 |
| 13.4. Los enunciados de Sperber y Wilson..... | 373 |
| 13.5. Enunciados analizados por el grupo GRIALE..... | 375 |
| | |
| Conclusiones | 385 |
| | |
| Bibliografía | 403 |

“Irony is jesting behind hidden gravity.”
John Weiss

“Humor brings insight and tolerance. Irony brings a deeper and less friendly understanding.”
Agnes Repplier

“Irony is a disciplinarian feared only by those who do not know it, but cherished by those who do. He who does not understand irony and has no ear for its whispering lacks of what might be called the absolute beginning of the personal life. He lacks what at moments is indispensable for the personal life, lacks both the regeneration and rejuvenation, the cleaning baptism of irony that redeems the soul from having its life in finitude though living boldly and energetically in finitude.”
Sören Kierkegaard

“Irony is the gaiety of reflection and the joy of wisdom.”
Jacques Anatole Thibault

“For what is irony but the repository of hurt? And what is hurt but the repository of hope?”
Joyce Carol Oates

Introducción

La vida humana está llena de incongruencias y sorpresas. Ciertas situaciones anómalas, ciertas incompatibilidades entre los enunciados que recibimos y las realidades que conocemos son manifestaciones de un fenómeno complejo, intrigante, desconcertante, que conocemos como 'ironía'.

La palabra de origen griego se aplica a circunstancias en las que el ser humano percibe un hueco entre lo que es y lo que debe ser. Por una parte, existe la llamada 'ironía situacional' y, por otro lado, la 'ironía verbal'. En el primer capítulo hablamos de los puntos de contacto entre los dos tipos de ironía para aclarar la compleja realidad de los fenómenos irónicos y como medio de introducción del concepto de ironía verbal, que es el tema principal del presente trabajo de investigación.

Siendo la ironía verbal un ingenioso modo de emplear el lenguaje y un reto a la inteligencia de los interlocutores, es natural que haya captado el interés de numerosos estudiosos desde la antigüedad hasta la actualidad. Aunque se ha estudiado durante siglos en el marco de la retórica, la filosofía y la lingüística, apenas en la época de la pragmática se empieza a desentrañar el secreto de la ironía verbal. No obstante, este proceso todavía está en sus principios. El mérito de los pragmáticos es que han reconocido que la ironía es una noción de los niveles ilocutivo y perlocutivo, esto es, que está determinada por los motivos y efectos de su uso.

La idea que se suele tener sobre la ironía verbal es que el emisor da a entender lo contrario de lo que dice, como ocurre en la antífrasis. Esta es la primera impresión. Un ejemplo es un hablante comentando la belleza de algo cuando es obvio que el objeto en cuestión es feo. No obstante, una observación más detallada revela que el ironista no siempre expresa “lo contrario” y que, a menudo, se vale de la ironía con motivos muy variados. Asimismo, la ironía no se deriva únicamente de los actos de habla asertivos, sino que una pregunta, una exclamación, una orden o petición pueden resultar irónicas.

Los comentarios irónicos pueden, por tanto, variar mucho, pueden ser simples y complejos, maliciosos y cautivadores. Es intrigante saber qué es lo que estos tienen en común y qué los hace irónicos. En este trabajo intentamos de responder estas y otras cuestiones que atañen la ironía verbal.

El objeto principal del presente trabajo lo constituye un análisis pragmático de los enunciados irónicos en español. Aspiramos determinar las propiedades que son comunes a todos los enunciados para esbozar una nueva teoría de la ironía verbal. Teniendo en cuenta este objeto, pretendemos alcanzar los siguientes objetivos:

- presentar el fondo histórico y el estado actual de la investigación de la ironía verbal
- establecer unos conceptos pragmáticos que sirvan para la descripción de los enunciados irónicos
- seleccionar los conceptos metodológicos a través de cuales sea posible observar y describir las regularidades que caracterizan los enunciados irónicos

Estructura del trabajo

El trabajo tiene la siguiente estructura:

En el primer capítulo pretendemos delimitar la ironía situacional y la ironía verbal para demostrar que se trata de fenómenos distintos. Asimismo fijamos la ironía verbal como objeto del presente estudio. En este capítulo tratamos las semejanzas y diferencias entre la ironía situacional y la ironía verbal y describimos sus solapamientos. Asimismo señalamos las fuentes del problema de las definiciones de la ironía verbal.

Los estudios sobre la ironía tienen una larga historia de la investigación; pero esa investigación se ha realizado preferentemente en los ámbitos retóricos y literarios. En el segundo capítulo representamos reflexiones de los retóricos, los filósofos y los lingüistas que precedieron el pensamiento pragmático. Queremos establecer unas características globales

para las diferentes corrientes de investigación. Entre estas dos son destacables: en primer lugar, la ironía siempre fue tratada fuera de la conversación cotidiana; en segundo lugar, dichas investigaciones no consideran elementos pragmáticos como los de emisor, destinatario, intención comunicativa, contexto y conocimiento del mundo.

El tercer capítulo lo dedicamos a las explicaciones más antiguas del significado irónico como contrario o diferente de lo que dice el hablante con la finalidad de demostrar que se trata de definiciones superadas. Ambas definiciones tradicionales se remiten a los estudios de la retórica clásica. La primera objeción es que se limitan al contenido proposicional, por lo que no explican ni efectos, ni motivos, ni la intención comunicativa del emisor. La segunda es que no abarcan todos los enunciados irónicos, y una explicación debería ser homogénea.

El objetivo general del cuarto capítulo es comprobar la necesidad de investigar la ironía verbal desde la perspectiva pragmática. Consideramos que la pragmática es la disciplina más apropiada para responder las cuestiones acerca de qué es lo que hace que un enunciado resulte irónico, cómo se genera e interpreta la ironía verbal, qué motiva al ironista y qué efectos causa la ironía. La pragmática dispone de métodos, unidades y conceptos que eran inaccesibles a otras ciencias. Puesto que la ironía es un fenómeno ilocutivo y perlocutivo, cualquier análisis completo debe manejar conceptualizaciones y terminologías que rebasan los niveles literarios y lingüísticos tradicionales. En este capítulo exponemos y criticamos las teorías pragmáticas más importantes que describieron la ironía verbal, desde las tradicionales a las más actuales. Mencionamos los logros y los alcances de las investigaciones así como las limitaciones que algunas presentan.

En el quinto capítulo reflexionamos sobre los motivos del uso irónico. La ironía no es mera decoración del texto sino que cumple distintas funciones comunicativas. Reflexionamos sobre los dos motivos básicos que suelen adscribirse a la ironía verbal, el humor y la crítica. También

hablamos de múltiples exigencias comunicativas que se resuelven con el uso irónico.

En el sexto capítulo recopilamos los pensamientos de distintos investigadores sobre las señales irónicas. Explicamos a qué se refiere esta denominación y reflexionamos sobre si su presencia es imprescindible o no para que se produzca el efecto irónico. Señalamos las diferencias entre el enfoque lingüístico y pragmático del análisis de las señales de ironía.

Debido a que el sarcasmo es parecido a la ironía verbal nuestro objetivo en el séptimo capítulo es aclarar la relación de ambos. Hacemos la pregunta si el sarcasmo es sinónimo de la ironía o un tipo de esta. Brevemente reflexionamos sobre la chanza que es un cumplido irónico cuya forma proposicional es negativa y expresa crítica pero implica elogio.

En el octavo capítulo exponemos el proceso de la comprensión de la ironía verbal y representamos los hallazgos más recientes en la neurolingüística en cuanto a las inferencias del significado irónico. La ironía es una de las formas del habla indirecta. Tratamos también el tema de las inferencias. La cuestión que preocupa a los investigadores es si el receptor llega al significado irónico inmediatamente, sin procesar el significado literal del enunciado, o a través del contenido literal de la forma proposicional del mensaje.

En el noveno capítulo representamos la estructura de la investigación de los enunciados irónicos recopilados de distintas fuentes.

En primer lugar, determinamos los criterios para la búsqueda de los ejemplos irónicos. A la hora de detectar los enunciados que clasificaríamos irónicos es necesario delimitar la ironía del humor y del sarcasmo puesto que hay muchas semejanzas entre ellos. La meta principal es señalar las características que tiene que poseer un enunciado para que lo califiquemos como irónico. Para ello, nos servimos de la teoría neogriceana propuesta por el grupo GRIALE (2009) y de la máxima griceana de calidad (1975).

En segundo lugar, globalmente encuadramos la investigación en el marco teórico pragmático. Partimos de las ideas de Sperber y Wilson

(1986) que se asientan en la idea de que la comprensión de un enunciado implica procesos de inferencia y de ostensión. El emisor le envía al receptor algunas señales que le ayudan a activar los supuestos almacenados en su mente que le guiarán en el proceso de inferencia.

Tercero, elaboramos una metodología para el análisis de los enunciados irónicos en el presente trabajo. Para ello nos guiamos de dos planteamientos básicos: la comprensión de la ironía requiere el procesamiento del significado literal (Giora, 1999) y la ironía es un tipo de enunciado que se da en un contexto (Grice, 1975). De acuerdo con estos planteamientos elaboramos un detallado análisis de los posibles contextos del que se sirven los emisores y los receptores a la hora de creación del enunciado y de inferencia del mismo. Nuestra investigación consiste en el análisis contextual del significado literal del enunciado y de los contextos que el receptor tiene que recuperar para llegar al significado irónico.

En los tres siguientes capítulos recuperamos los resultados de la investigación. En el décimo capítulo ofrecemos una nueva teoría de la ironía y explicamos los rasgos que se dan en todos los enunciados irónicos. En el undécimo, elaboramos una lista de los indicadores siguiendo el criterio de la interpretación del contexto. En el duodécimo aplicamos la nueva teoría de ironía a los ejemplos que tomamos de las investigaciones de otros autores con el objetivo de averiguar si encajan en nuestra teoría. En el decimotercero y último capítulo comentamos qué elementos lingüísticos y extralingüísticos pueden funcionar como marcas de ironía.

I. Ironía situacional e ironía verbal

A lo largo de la historia, la palabra *ironía* ha acogido diferentes calificativos: *ironía dramática*, *ironía trágica*, *ironía cómica*, *ironía situacional*, *ironía verbal*, etc. Este hecho testimonia la compleja realidad del concepto, que abarca varios fenómenos en la literatura, la filosofía, la vida humana, la conversación, etc., puesto que la ironía no es una noción homogénea que aparece en un solo contexto. De esto se deriva la dificultad de definir y delimitar cada una de las manifestaciones irónicas teniendo en cuenta sus rasgos comunes y distintivos. No es cometido de este trabajo emprender esta dura tarea; en concreto, en el presente capítulo nos limitamos a trazar algunas diferencias y puntos de contacto entre los conceptos de *ironía situacional* e *ironía verbal*. Consideramos que esta puede ser una taxonomía de primer nivel y que estas dos nociones son superiores a las demás, aspecto que intentaremos aclarar a continuación. Siendo las cosas así, parece imprescindible tratar de describir cuándo la ironía es rasgo de una situación y cuándo del uso del lenguaje.

1.1. Una taxonomía de primer nivel

Haverkate (1990b:78,79) señala que en la bibliografía sobre la ironía suelen distinguirse tres tipos: la *ironía dramática*, la *ironía del sino* y la *ironía verbal*.¹ Los tres conceptos se designan con la misma palabra porque, según Haverkate (1990b:79), tienen en común el hecho de que rompen con las expectativas de la víctima o de la meta de la ironía y del observador.

La *ironía del sino* es un modo de desarrollo de los sucesos en la vida humana y los acontecimientos suceden fuera del control del protagonista. Lo ilustra el siguiente ejemplo: el padre de un hombre murió de una enfermedad genética. El hombre hace todas las prevenciones para no

¹ Clark y Gerrig (1984:124) mencionan brevemente dicha distinción de tres tipos de ironía refiriéndose a Fowler, en 1965, quien opina que el rasgo común a los tres tipos es la presencia de dos audiencias, una ignorante y otra que entiende la ironía. Véanse también Attardo (2000:794-795).

enfermar. Vive una vida sana, compra los mejores medicamentos y logra evitar la enfermedad, pero un día le atropella un coche. La ironía del sino a menudo es de carácter trágico, algo que deja mal sabor de boca.

La *ironía verbal* no es todavía un concepto claramente definido. Por esta razón, en este primer instante la describimos provisionalmente. Se trata de un cierto uso del lenguaje que está motivado por el deseo del emisor de crear un efecto que consiste, entre otras cosas, en la ruptura de las expectativas del interlocutor. Un ejemplo simple es cuando alguien rompe un jarrón o tira una copa y el ironista le dice: “Bien hecho”. A diferencia de la ironía del sino, donde “el Destino” juega con la vida del protagonista, la ironía verbal está generada intencionalmente por el hombre.

La *ironía dramática* es la representación literaria de la ironía del sino: un personaje sufre una desgracia pero no conoce su causa mientras que el observador posee toda la información para reconocer la ironía de los acontecimientos. Así sucede cuando Romeo se suicida al lado de Julieta desconociendo que ella está viva. Otro ejemplo clásico es la tragedia *Edipo rey*. La ironía dramática se basa en la vida real imitándola. Una de las diferencias entre la ironía dramática y la ironía del sino consiste en que la aquella siempre tiene un observador ajeno al discurso literario, esto es, al mundo ficticio, mientras que en la del sino –que también puede tenerlo–, a menudo, el único testigo es “Dios” o “el Destino”, es decir, una entidad no directamente accesible para la víctima. Es como si los sucesos se desarrollaran en sí mismos. En una obra dramática esto queda reflejado tal como sucede en la vida.

Lo que acabamos de ver es la tipología tradicional, pero Lucariello (1994:133) ofrece una visión dicotómica de la ironía al distinguir básicamente entre la ironía verbal y la ironía situacional.² Otros autores

² La distinción entre la ironía situacional e ironía verbal fue propuesta por primera vez por Muecke (1969). El autor las diferencia según el factor intencional. La ironía verbal exige un ironista que emplea una técnica verbal, en la otra se da oposición entre sucesos del mundo. El hablante puede referirse a la ironía situacional sin emplear la técnica verbal irónica (véanse Torres Sánchez, 1999:16). Para definir la ironía

(Littman & Mey, 1991; Kumon-Nakamura *et al.*, 1995) suelen referirse igualmente a estos dos fenómenos para avisar al lector de que su investigación concierne a una u otra.³

Ambas ironías implican oposición de términos⁴ y lo inesperado, pero difieren en cuanto que la ironía verbal precisa del ironista y la ironía situacional de un observador. Según Muecke (1969:43), el caso de la ironía verbal es “Él es irónico” y de la ironía situacional “Es irónico que...”. Lucariello incluye implícitamente la ironía del sino y la ironía dramática en una extensa taxonomía con siete tipos y veintiocho subtipos de ironía situacional. Esta taxonomía exhaustiva contiene las siguientes siete categorías:

1. *Imbalances*: se trata de la contradicción entre un rasgo de persona y un elemento situacional; por ejemplo, el bancario pobre;
2. *Losses*: el protagonista sufre una pérdida, causándola él mismo o no;
3. *Wins*: el protagonista tiene un éxito que no es consecuencia esperada teniendo en cuenta sus metas y acciones;
4. *Double Outcomes*: la persona experimenta dos pérdidas o un éxito que en realidad es un fracaso;

situacional Muecke (1969) retoma la definición del *Oxford English Dictionary*. La hemos traducido libremente: “estado de sucesos opuesto a lo naturalmente esperado o éxito contradictorio de sucesos como si fuera la burla de una promesa”.

³ En la obra de Kumon-Nakamura *et al.* (1995:3) encontramos una referencia de tipo general a esta misma distinción dicotómica cuando quiere delimitar las dos ironías: “We can distinguish between two *general* kinds of irony: situational irony and discourse irony.” Attardo (2000:794) dice “A basic distinction in the field of irony is that between verbal irony, which is a linguistic phenomenon, and situational irony...”

⁴ En la misma parte del texto Lucariello dice que la ironía verbal concebida como oposición de lo que se dice y lo que se piensa es idea tradicional. Si tenemos en cuenta que la definición del significado de la ironía verbal como oposición puede ser cuestionable debido a los resultados de las nuevas investigaciones, parece más neutral la paráfrasis de la que se sirve la autora cuando en el mismo fragmento dice: “Both entail a juxtaposition of incompatibles-what is said versus what is intended in the verbal case and what occurred versus what was expected to occur in the situational case”. Hablar de la incompatibilidad entre los elementos es más general y evita los problemas del concepto de la oposición en la ironía verbal.

5. *Dramatic*: sucesos donde el observador sabe lo que la víctima todavía tiene que descubrir;
6. *Catch-22*: cuando ninguna de las opciones entre las que puede elegir la persona tiene consecuencias positivas, y
7. *Coincidence*: cuando a la vez ocurren sucesos no relacionados).⁵

En esta taxonomía llama la atención el tratamiento de la ironía dramática, puesto que Lucariello la describe como un tipo de ironía situacional. En la ironía dramática se incluye como elemento esencial un observador que posee más conocimientos sobre la situación que el agente. Con toda razón, Lucariello afirma que la ironía de tipo dramático no está limitada al teatro. Es posible que también en la vida haya alguna persona inconsciente y otra que sepa más por lo que la ironía dramática puede ser tanto del mundo como del teatro. Por ejemplo, el profesor que ha suspendido al estudiante escucha por casualidad a este decir a un amigo que está seguro de que aprueba.

En su clasificación Lucariello no menciona explícitamente la ironía del sino, pero toma por una de las causas de las situaciones irónicas el destino que es el elemento determinante de este tipo de ironía. Otra causa es el hombre, pues hay situaciones en las que el agente es causa de las acciones y otras en las que las acciones no dependen de él. Dicha ironía del

⁵ Para ejemplos véanse Lucariello (1994:132,133). Littman & Mey (1991) describen solamente tres situaciones irónicas pero afirman que hay muchas más. *Intentional goal/plan irony* se produce cuando el actor escoge un plan razonable para alcanzar una meta pero sufre cuando el mismo plan se realiza de modo inesperado y trae peores consecuencias que un plan alternativo. En *Serendipitous goal/plan irony* el actor no tiene intención de alcanzar la meta con una acción deliberada y, por casualidad, hace una acción que resulta como posible solución a sus problemas. Pero, otra vez, la acción tiene consecuencias peores que las esperadas. *Competence irony* es cuando el actor posee cierta competencia que debería haber podido usar en una situación para evitar el fallo pero no lo logra.

sino la encontramos, por tanto, en el esquema de Lucariello formando parte de cada tipo de ironía situacional donde el factor causante es el destino.

A la luz de la clasificación de Lucariello, la tipología tradicional de tres clases de ironía parece imprecisa puesto que las relaciones entre la ironía del sino y la ironía dramática son demasiado estrechas, sugiriendo que hay un concepto más general que es el de la ironía situacional. Proponemos, por ello, que la compleja realidad de los fenómenos irónicos, la que hemos señalado al principio, se simplifique con una clasificación de primer nivel donde se distinguiría entre la ironía verbal y situacional, y en la que la ironía del sino y la dramática se desplacen al nivel siguiente como subcategorías de dicha ironía situacional.

La siguiente cuestión que cabe aclarar es la relación entre la ironía verbal y la ironía situacional.

1.2. Contactos y contrastes entre la ironía situacional y la ironía verbal

Los pragmáticos, en general, afirman su desinterés por la ironía situacional. Torres Sánchez (1999:87) es de esta opinión:

“La ironía que nos interesa es la de carácter verbal, que manifiesta una actitud irónica del hablante hacia un pensamiento, y no la ironía que caracteriza como tal a una situación o estados de cosas en el mundo real.”

No obstante, el mero hecho de que los autores que estudian uno u otro concepto intenten delimitarlos (Littman & Mey 1991; Lucariello, 1994; Kumon-Nakamura *et al.*, 1995) indica que, aunque no sean iguales, los dos fenómenos están relacionados. Por una parte, es posible referirse lingüísticamente a las situaciones irónicas, y la ironía verbal puede servir a este fin, pero, por otra parte, no es necesario describir verbalmente una situación irónica para que esta cobre vida, y tampoco es una situación irónica el único estímulo para la ironía verbal. Parece obvio que las dos

nociones son independientes aunque también hay casos en los que se solapan.

Partimos de la naturaleza de ambas ironías. Lucariello (1994:130) explica la ironía situacional desde el punto de vista psicológico como concepto.

El concepto es una representación mental de algún objeto de la realidad, pero este objeto posee algunas características que se repiten independientemente del contexto en que se manifiesta. En el caso de la ironía situacional se trata de los sucesos cuyo rasgo esencial es el desajuste entre las acciones del hombre y sus resultados inesperados sin que haya una causa que explique la violación de las expectativas del hombre.

Por tanto, la ironía situacional es, según Lucariello, el concepto sobre los sucesos inesperados, el cual muestra una estructura interna, esto es, unos rasgos típicos que son *lo inesperado* y *la fragilidad humana*, que se manifiestan en todas las ironías situacionales y otros dos, *el éxito* y *la oposición*, que no aparecen en todos los tipos (p.131). El hombre reconoce un acontecimiento como irónico siempre y cuando este acontecimiento posea los primeros dos rasgos.

Por otro lado, hay otro tipo de sucesos que, al igual que los sucesos, irónicos son anómalos pero como estos no muestran ningún rasgo típico no se califican como irónicos; por ejemplo, si una persona realiza una pausa para limpiar sus gafas mientras imparte una conferencia (p.130). La existencia de estos sucesos claramente confirma que el hombre tiene para los sucesos irónicos un concepto que le ayuda a reconocerlos.

Ahora bien, desde el enfoque cognitivo, Utsumi (2000) contempla igualmente la ironía verbal como un concepto mental ya que la entiende como un fenómeno que dispone de una estructura prototípica cuyos elementos son: a) la expectativa del emisor; b) la insinceridad pragmática, y c) la actitud del emisor hacia la incongruencia entre la expectativa y la realidad. Según Utsumi, cuando alguien oye un comentario estima en qué

grado estos tres rasgos están presentes en dicho comentario y únicamente si los reconoce, el enunciado le resultará irónico.

Pexman & Glenwright (2007:183) opinan que para que los niños reconozcan la ironía verbal tienen que poseer algunas categorías mentales que les permitan distinguir entre el lenguaje literal y no literal. Además, estas autoras sugieren que los niños tienen que reconocer tres aspectos de un enunciado para entenderlo como irónico: la actitud del emisor, su intención de hacer bromas, y la incertidumbre de si el emisor cree en lo que dice (p.191). Todo esto se adquiere a través del aprendizaje social; por ejemplo, cuando el niño, al haber oído un comentario no literal, escucha a sus padres decir algo del tipo “Solamente estaba bromeando. No iba en serio.”

Por tanto, ambas ironías son conceptos en el sentido psicológico ya que ambas manifiestan rasgos típicos y son consecuencia del aprendizaje. La ironía verbal es un concepto sobre el uso del lenguaje, y es el uso mismo porque el hombre puede tanto generarla como percibirla. El niño aprende a reconocerla y a usarla siguiendo el modelo de los adultos. En el caso de la otra ironía el hombre solo puede experimentarla pero no la puede producir. Sin embargo, puede razonar sobre ella y expresarla con el lenguaje, pero una cuestión aparte es cómo. ¿Es posible hacerlo con ironía verbal, luego, es posible expresarla únicamente con esta? y, por último, ¿es la referencia a la ironía situacional el único motivo del uso de la ironía verbal?

Williams (1984) defiende que entre la ironía situacional y la verbal hay una relación muy estrecha puesto que afirma categóricamente que la segunda se realiza a base de la primera (p.128). Esta última contiene dos componentes obligatorios: dos elementos incompatibles (sucesos, puntos de vista, etc.) y dos tipos de observadores (uno que percibe la ironía de la situación y otro real o imaginario que no la ve). Entonces, el ironista *displays*, esto es, indica la situación al observador inconsciente (p.127).

En la definición de Lucariello (1994) falta este observador. Puede ser que sea innecesario dado que Lucariello ha explicado que lo que realmente

importa tanto para la producción como para el proceso inferencial es que ambos interlocutores tengan un concepto sobre la situación irónica para que la reconozcan en momento oportuno. En otras palabras, no es necesario que un interlocutor le describa o le comente explícitamente la situación al otro puesto que este tiene la capacidad mental de percibirla por sí mismo. La existencia de un observador ingenuo es una posibilidad, pero no es una condición. Además, Williams no da ninguna prueba para justificar que el observador de verdad no vea la situación ni da razones de ello.

La afirmación de Williams de que el ironista está mostrando la situación irónica no parece que esté limitada a los enunciados irónicos puesto que cada vez que alguien pronuncia un enunciado está indicando algo. De cada uso descriptivo del lenguaje se deriva esta función. Por tanto, dicha observación de la autora no proporciona informaciones específicas acerca de la intención del ironista y no indica las diferencias de una indicación irónica en comparación con una indicación no irónica.

La autora asegura que su *Display Theory of Verbal Irony* es más general que las de Sperber y Wilson, en 1981, y de Clark y Gerrig, en 1984,⁶ porque ninguna de estas abarca toda la ironía verbal. Como hemos observado anteriormente, la teoría es muy extensa pero cabe plantearse si la hipótesis inicial es correcta, es decir, si toda ironía verbal se construye a partir de situaciones irónicas. Si esto es incorrecto, la *Display Theory of Verbal Irony* tampoco abarca toda la ironía verbal.

Williams (1984) demuestra cómo es posible ironizar acerca de los sucesos irónicos. Opina que una situación se puede o calificar de irónica o que se puede expresar una ironía verbal sobre ella. Una forma es descriptiva mientras que la otra es interpretativa. Por esto, la primera admite expresiones de referencia como “¿No es irónico que...?” o “Es irónico que...” (p.128). Las diferencias entre las dos formas se deben al modo de hacer referencia a la situación irónica, es decir, se trata de dos maneras de

⁶ Sobre estas teorías véanse los capítulos correspondientes.

llamar la atención sobre el carácter irónico de la misma. La ironía verbal realiza una referencia implícita y la ironía situacional una explícita.

En el ejemplo que hemos dado en el capítulo anterior el del “hombre con la enfermedad genética”, un observador puede describir e interpretar el suceso: “Es irónico que, después de que el hombre haya cuidado tanto su salud, ahora lo atropelle un coche.” Este observador puede convertirse en un ironista si dice sin marcadores explícitos con la ironía verbal algo parecido a: “¡Qué bueno es cuidar la salud!” o “Valió la pena gastar tanto dinero en los medicamentos.”, y muchos más.

La cuestión que surge inmediatamente es qué diferencias hay entre los dos modos de referencias a la situación irónica ya que en ambas el emisor está expresando una actitud parecida, la de indignación con la injusticia de la vida.

Puede ser que estas dos maneras de alusión a la ironía situacional difieran con respecto a la intensidad del efecto que producen. Este debería ser el mismo siempre y cuando los interlocutores aprecien de la misma manera los rasgos que hacen una situación irónica; pero, puesto que la ironía verbal no es metarreferencial, al usarla las expectativas⁷ se romperán doblemente, una vez por la apreciación de la situación y otra por el choque de un enunciado inesperado. Puede que esto aumente la intensidad de la percepción. A primera vista es obvio que un comentario irónico provoca más sentimientos que una descripción de la situación ya que la última es más objetiva y las emociones que produce son de intensidad mitigada.

En nuestra opinión, Williams (1984) ha señalado bien que es posible usar tanto un enunciado descriptivo no irónico como la ironía verbal para

⁷ Muchos autores toman como principal rasgo común de las ironías verbales y situacionales las expectativas rotas (Haverkate 1990b; Kumon-Nakamura et al., 1995; Lucariello, 1994). “Irony of fate, narrative irony and situational irony all involve an expectation being disappointed by the way things turn out” (Martin, 1992:89). Barbe (1993:589) observa que en la ironía explícita (la ironía situacional) hay expectativas frustradas.

referirse a una situación irónica. Ahora bien, otra cuestión es si la ironía verbal depende o no de la ironía situacional.

Cabe preguntarse si la situación a la que la autora se refiere en su teoría es irónica de acuerdo con la definición de Lucariello (1994). Para ilustrar cómo el hombre señala la ironía de la situación, Williams ofrece un ejemplo de un piloto que, al acabar de realizar una acción peligrosa, dice: “No tenía ninguna complicación; fue muy fácil”. (p.128) En este ejemplo llama la atención que la autora no haya descrito esta situación peligrosa sobre la que ironizó el piloto, aunque la ha designado de irónica.

Ahora bien, para que dicha situación sea irónica los sucesos experimentados por el piloto deben implicar el rasgo de expectativas frustradas, la fragilidad del hombre y oposición entre las acciones y los resultados (los cuatro rasgos de Lucariello). Es verdad que el piloto ha visto truncadas sus expectativas porque es normal que toda la gente espere que no sucedan accidentes y que el vuelo se desarrolle sin dificultades. Por tanto, en este caso las expectativas del piloto están frustradas, pero el éxito de la situación es positivo porque el piloto no sufrió ningún daño. Lucariello no afirma que la ironía siempre tenga éxito negativo; sí advierte, por el contrario, que tiene que existir cierta incompatibilidad entre las acciones y los resultados para que una situación se pueda calificar de irónica, y en el caso del piloto sus acciones causan éxito ya que logra salvarse del peligro. Si el piloto hubiera fallecido en el accidente se trataría de una tragedia pero no de una ironía.

Resulta que dicha situación no era una situación irónica sino simplemente un suceso malo e inesperado. Y no todos los sucesos malos se pueden calificar como ironía. El ejemplo “del piloto” es probablemente el caso de aquel otro tipo de sucesos de los que habla Lucariello (1994), a saber, de aquellos sucesos anómalos sobre los que el hombre no tiene ningún concepto mental culturalmente reconocible (igual que ocurría en el ejemplo de limpiarse las gafas en una conferencia).

Concluimos que el ejemplo del que se vale Williams (1984), en primer lugar, no sirve a su propósito, y, en segundo lugar, es una buena ilustración de cómo la ironía verbal no se usa únicamente para referirse a una situación irónica sino que el hombre se vale de ella para referirse a cualquier situación no irónica en la que solamente se han roto ciertas expectativas del ironista pero en la que no se cumplen las demás condiciones que ha postulado Lucariello, a saber, la fragilidad del hombre y oposición entre las acciones y resultados.

Utsumi (2000:1778) es de la misma opinión que nosotros, aunque no pormenoriza sus reflexiones. En su obra, este autor destaca que la ironía situacional y la situación a la que alude el ironista son nociones distintas. La primera es una situación que provoca el uso de la ironía verbal mientras que la otra es una situación que es irónica en sí.

Un ejemplo muy parecido al del “piloto” es el del famoso hundimiento de Titanic. El hundimiento en sí no es irónico, sino que se trata de un suceso trágico con consecuencias graves. Sin embargo, a diferencia del caso del “piloto” este es un ejemplo de la ironía situacional, y no solo porque se den los elementos de lo inesperado y de la fragilidad humana sino porque hay una incompatibilidad entre el comentario verbal que hicieron los constructores de la embarcación antes de su hundimiento. A saber, dijeron que el Titanic era inmundible. La ironía emana de la incongruencia entre lo que dijeron y lo que sucedió. En el caso del “piloto” no disponemos de ningún elemento que pueda dar fe de que se trataba de una ironía situacional.

Otra prueba de que la ironía situacional no condiciona la ironía verbal la encontramos en la investigación acerca de la ironía en la conversación hecha por Hartung (1998).⁸ A saber, el investigador observa que la ironía se puede producir de tres modos: en forma de una palabra, en

⁸ En relación a esta teoría hablaremos más ampliamente en el capítulo dedicado a la perspectiva de Martin Hartung (1998). Por ahora, nos interesa solamente destacar que unos hallazgos de la investigación que el autor ha llevado a cabo demuestran que la hipótesis de Williams puede ser incorrecta.

turnos del habla del emisor con papel del narrador y en turnos del habla de la retroalimentación, es decir, cuando el receptor responde a algo que ha dicho su interlocutor.

Parece que las dos primeras maneras de realización irónica del lenguaje están basadas en la observación de una situación que frustra las expectativas del ironista en las que este expresa su reacción a ella; pero esta situación no es necesariamente irónica en el sentido de la definición de Lucariello (1994). Por ejemplo,⁹ si alguien dice: “Nuestro estupendo gobierno...”, y del contexto se desprende claramente que está expresando disgusto con algún aspecto del gobierno o con este en general; pero, como en la situación observada no se manifiesta el elemento de la fragilidad humana, esta no es ironía situacional. El impulso para este enunciado viene de la observación por parte del ironista de cierto estado de cosas en el que refleja una incompatibilidad entre lo que el gobierno hace y lo que el ironista desea que haga.

Un ejemplo de un comentario irónico del emisor-narrador es el siguiente: En un círculo de amigas una chica acaba de contar una historia sobre una amiga chismosa. La narradora acaba el cuento con el comentario: “A estas chicas las quiere todo el mundo.” La narradora alude a una situación que no es compatible con su punto de vista de un comportamiento decente, pero también faltaría el elemento de la fragilidad del hombre. El tercer caso de la ironía parece no emanar siempre de una situación sino que más bien parece que la crea. Se trata de los turnos de habla del hablante secundario.¹⁰ Hartung recoge muchas manifestaciones de este fenómeno. Básicamente cada reacción a un comentario ajeno puede realizarse de modo irónico. Dicha reacción siempre expresa cierta intención comunicativa por ejemplo, sirve para que el emisor señale comprensión o acuerdo.

⁹ Los ejemplos están reconstruidos a base de los que ha analizado Hartung (1998).

¹⁰ El término *secondary speaker* lo adoptó Hartung de Bublitz 1998. El hablante secundario está comentando, rellenando, etc. los enunciados del hablante primario. Véanse el subcapítulo sobre “La retroalimentación”.

Imaginemos el siguiente ejemplo. Es un viernes de la cuaresma en un país muy católico; dos chicas entran en un restaurante. El camarero les ofrece una entrada: “¿Les pongo un poquito de jamón para empezar?”. Una de ellas responde: “No, tomaremos algo de verdura”. El camarero reacciona: “Claro. Es viernes de cuaresma”. Parece que el camarero está expresando comprensión pero, en realidad, su enunciado es irónico puesto que alude a la situación en la que en los viernes de cuaresma no se toma carne. El ironista no ha aludido a una incompatibilidad situacional, puesto que comer verduras en vez de carne en un viernes de cuaresma es apropiado y el comportamiento de la chica está de acuerdo con lo que se espera de la gente en esta época. La única ironía en la dicha conversación es la que se desprende del enunciado mismo. Es una evaluación negativa del gusto de la chica. Hartung resalta que se trata de la ironía asertiva verdadera. Este tipo de uso irónico es muy especial no solo porque es otra prueba de que no toda la ironía es dependiente de las situaciones irónicas sino porque demuestra que tampoco hace falta que la expectativa de la situación a la que se alude esté rota para que se produzca la ironía. El ironista simplemente ha realizado un comentario ingenioso aludiendo a los conocimientos compartidos. Este es un aspecto complicado del que hablaremos en otros capítulos.

Y, por último, hay casos donde la ironía verbal crea artificialmente una situación irónica, y de esto se dieron cuenta Gibbs & O'Brien (1991:528), quienes hicieron un experimento con el objeto de investigar la percepción de la ironía intencionada y no intencionada. Los sujetos tenían que estimar la ironía en algunas narraciones. Cada narración tenía dos versiones: una vez terminaba con un comentario irónico intencional y otra contenía un comentario sin propósitos irónicos por parte del emisor. Los investigadores querían averiguar si el reconocimiento de una situación irónica influye en el entendimiento de los enunciados que no son intencionalmente irónicos. Los resultados (Gibbs & O'Brien 1991:529) mostraban cómo la gente necesitaba mucho más tiempo para leer (y

procesar) los enunciados intencionalmente irónicos (3.14 segundos, a diferencia de 2.33 segundos para los enunciados no intencionados). Esto probaba que era más fácil entender la ironía verbal que espontáneamente crea situaciones irónicas, que la ironía que hace recordar las actitudes o creencias del hablante. Los autores concluyeron, por tanto, que los hablantes podían involuntariamente crear una situación irónica con lo que decían.

El ejemplo que dieron los autores es el siguiente: John y Bill copian uno del otro durante un examen. Posteriormente, otro amigo les pregunta si alguna vez en su vida habían copiado en un examen y John dice: “*I would never be involved in any cheating.*” Este es el caso de la ironía intencionada. Otra narración tenía la siguiente forma: Bill copia de John sin que este se entere, y después, cuando otro amigo le hace la misma pregunta, John responde de la misma manera: “*I would never be involved in any cheating.*”. Esta es una situación irónica porque hay una incompatibilidad entre lo que John dice y lo que sucedió y además John no es consciente del verdadero estado de las cosas. Es caso de la ironía situacional, de tipo dramático en sentido de Lucariello (1994).

Concluimos que la ironía verbal y la ironía situacional son dos fenómenos distintos que únicamente llevan el mismo nombre porque dejan al observador o al receptor la sensación de que se habían roto ciertas expectativas y de que hay cierta oposición entre los elementos de la situación (en la ironía situacional) y entre la realidad y entre lo dicho (en la ironía verbal).

Es posible que un hablante indique una situación irónica simplemente describiéndola usando las palabras como “Es irónico que”, lo que no es el caso de la ironía verbal. Por otro lado, igualmente puede emplearse esta ironía verbal para referirse a la ironía que el hablante percibe en cierta situación.

Las situaciones pueden ser tanto irónicas como no irónicas. Las primeras son culturalmente reconocibles gracias a los conceptos que el

hombre tiene almacenados en su mente, mientras que otras situaciones no demuestran ninguna regularidad específica por lo que el hombre no forma conceptos de estas. La ironía verbal puede referirse a ambos tipos de situaciones.

La ironía verbal no siempre está vinculada a una situación sino que puede ser una mera manipulación del lenguaje y de los conocimientos compartidos como es el caso de la ironía asertiva verdadera.

Por último, una ironía verbal no intencionada puede hacer que el receptor perciba una situación normal como irónica, como demostraron Gibbs & O'Brien (1991).

1.3. Los orígenes del problema de la definición de la ironía verbal

En los diccionarios de la Lengua Española (*María Moliner, DRAE, SGEL, El pequeño Larousse, Clave, Diccionario Salamanca y Manuel Seco*) suelen aparecer las siguientes definiciones del fenómeno irónico. Primero, “la ironía es una burla ingeniosa y disimulada”. Segundo, “tiene tono burlón”. Tercero, “es figura retórica que consiste en dar a entender lo contrario de lo que se dice”. Cuarto, “es contraste casual entre las situaciones o cosas de la vida, entre la realidad y lo que se esperaba”.

Por tanto, los diccionarios diferencian entre la *ironía verbal*, la *ironía situacional* y la *ironía como figura retórica*. La definición de este último tipo de ironía parece ser copia de la acepción histórica que hicieron los antiguos retóricos.¹¹ La ironía verbal aparece descrita en las primeras dos definiciones aunque esto es más visible en los ejemplos que las siguen que en ellas mismas puesto que estas definiciones, por breves, son muy restrictivas. Por ejemplo, si la ironía se califica como una “burla disimulada” únicamente se consideran los aspectos de la insinceridad y de la comicidad. No se dice nada sobre el carácter crítico que la ironía muy a menudo suele asumir, ni de la actitud del ironista ni de otros rasgos que diferentes pragmáticos adscriben a la ironía verbal, aspecto que trataremos

¹¹ Véanse el capítulo “La ironía bajo la perspectiva retórico-filosófica”.

en el presente trabajo. En *SGEL* del año 2001, encontramos una definición más moderna: “La ironía es burla con la cual se da a entender algo que no se expresa abiertamente y la ironía es la actitud de quien profiere tales burlas”.

En los recientes años numerosos investigadores de ironía (Sperber & Wilson, 1981; Kumon-Nakamura et al. 1995; Hartung, 1998; Utsumi, 2000, etc.) han llegado a nuevas conclusiones que cuestionan la explicación tradicional de “lo contrario”. No obstante, los diccionarios mantienen esta definición. Razones de ello probablemente son, por una parte, la complejidad de los resultados de las investigaciones y, por otra parte, las divergencias entre las teorías. Asimismo, no existe un acuerdo internacional fijo sobre un significado único del concepto.

Los autores que adoptan la perspectiva pragmática del análisis de la ironía verbal señalan que esta es una noción sobre la que se ha reflexionado mucho desde varios enfoques científicos pero sobre cuya definición todavía no existe un acuerdo absoluto.

“Is it not somewhat ironic that, for all the effort that linguists, psychologists, authors and the like, have devoted to understanding irony, no one can define irony?” (Littman & Mey, 1991:131); “Many authors have tried to define verbal irony, a task which seems very difficult...But none of them, to my mind, has succeeded to encompass all possible occurrences of this phenomenon within their definitions. (Alba Juez, 1995:25).

Tanto Hartung (1998:11) como Torres Sánchez (1999:1) mencionan que una razón de esto es la polisemia de la denominación “ironía” debida a los muchos usos de la palabra para designar distintos fenómenos en diferentes ámbitos de la vida humana. Esta realidad compleja se debe a los hechos históricos.

En primer lugar, todos los conceptos que hoy se conocen bajo el rótulo de ‘ironía’ deben su nombre al término *ειρων*. *Eiron* era una palabra grosera con connotaciones sociales muy negativas (Hartung, 1998:13;

Barbe, 1995:62). El término denotaba un comportamiento moralmente reprochable en el que alguien fingía ser menos de lo que eran sus propias capacidades para escapar a los acreedores, para no ir a la guerra o, simplemente, para aprovecharse de algo. A menudo el *Eiron* desestimaba y empequeñecía a los demás.¹² En las obras de teatro de Aristófanes, Teofrasto, Aristón, Demóstenes se encuentra el uso del término en este sentido original.¹³

Cronológicamente, el significado del vocablo 'ironía' como un recurso verbal es posterior al sentido original y este se debe a la interpretación errónea de la filosofía de Sócrates. Es un hecho universalmente conocido que Sócrates era el maestro de la ironía.¹⁴ No obstante, no es tan conocido que a Sócrates mismo no le agradaba que lo designaran de *Eiron*. Hartung cuenta el verdadero estado de cosas (1998:13,14). Sócrates fingía en los *Diálogos* ser menos astuto que sus interlocutores a quienes confundía con los juegos de palabras. Los contemporáneos de Sócrates condenaban su comportamiento y lo tachaban de inmoral y digno de un *Eiron*. Sin embargo, no se daban cuenta de la gran diferencia entre las mentiras de un *Eiron* con finalidades malas y la motivación pura de Sócrates de alcanzar la verdad. Platón quería demostrar este error de modo que puso la palabra ironía en la boca de los interlocutores de Sócrates cada vez que querían designar erróneamente las estrategias verbales del filósofo. Esto tuvo la consecuencia de que este pensador, sin quererlo, entró en la historia como maestro de la ironía.

¹² Barbe (1995:62) recoge en Behler, en 1972, una descripción muy ilustrativa del *Eiron*: “...ironists (are) as elastic as rubber and slippery like oil, they cannot be “pinned down”.”

¹³ El primer uso de la palabra *εἰρων* se recoge alrededor de 420.a.C. en las comedias de Aristófanes (Hartung, 1998:13).

¹⁴ En la bibliografía sobre la ironía suelen mencionar la *Socratic Irony* como una forma especial de la ironía verbal. Esta forma se describe como el intento del ironista de fingir ignorancia para desenmascarar la ignorancia de su interlocutor. Se trata de un tipo de la ironía porque hay discrepancia entre la apariencia y la realidad (Barbe, 1995:62).

Resumiendo, la nueva acepción de ironía como recurso retórico es resultado de la extensión del concepto de comportamiento inmoral a la manera de expresarse de Sócrates. Por tanto, este modo de hablar propio de Sócrates no tenía nada que ver con el sentido original de la palabra. Todo empezó con un entendimiento falso del razonamiento del filósofo. El nuevo significado se estableció gracias a los intentos de la defensa de Sócrates por parte de Platón que fueron malentendidos.

A primera vista, parece que el concepto de la ironía verbal recibió, por error, el nombre de ironía. No obstante, aunque la nueva acepción era injusta hacia Sócrates, no era un error sino una intuición. Los griegos percibían tanto en el comportamiento de *Eiron* como en el discurso de Sócrates la dimensión de la mentira. Por tanto, la extensión del término era por asociación. La mentira está presente en los dos conceptos: *Eironeia* como comportamiento consiste en el disimulo que no se debe revelar, mientras que la simulación discursiva tiene que ser descubierta para provocar efecto retórico (Hartung, 1998:23). Como veremos más adelante, la cuestión de la verdad juega un papel muy importante en todos los estudios posteriores de la ironía. Casi todas las teorías de ironía tratan el concepto de la veracidad de los enunciados irónicos, desde los retóricos antiguos que describen como el rasgo esencial de ironía el disimulo transparente hasta la *insinceridad pragmática* que es la noción más estudiada por los pragmáticos (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007).

Las dos acepciones de ironía se mantendrán por mucho tiempo antes de que el sentido primordial se pierda en las obras de los retóricos latinos. A partir del romanticismo, Friedrich Schlegel extiende el concepto de ironía como tropo o recurso retórico al ámbito de literatura y filosofía, por lo que la ironía recibe nuevos calificativos como, por ejemplo, *ironía dramática* e *ironía trágica* (Hartung, 1998:11).

Ahora bien, la acumulación de los nuevos conceptos bajo una denominación dificulta tanto la definición como el análisis de la ironía

verbal. Sin embargo, en la recopilación de los hechos históricos que hace Hartung (1998) se resalta el hecho de que todas las nociones que se crean en el romanticismo se han desarrollado a partir de las reflexiones de los retóricos clásicos sobre la ironía verbal. Esto llama la atención al hecho de que, para explicar y definir la ironía verbal, no basta ninguna delimitación de todos los conceptos designados de “ironía” sin haber aclarado primero la naturaleza del pensamiento sobre la ironía verbal en la retórica clásica.

En esta línea encontramos en la obra de Hartung una observación de gran importancia. Cuando la ironía verbal se delimita de otros fenómenos similares aún quedan dos nociones de la ironía verbal: la “ironía como recurso retórico” y la “ironía como categoría étnica” (1998:12). Este último concepto sugiere que la ironía es un fenómeno natural en el hombre y que se usa en la conversación cotidiana espontáneamente. Hartung aboga por el estudio de esta manifestación de la ironía. Esta postura es propia de los pragmáticos puesto que estudian la ironía en la conversación espontánea, es decir, en su entorno natural.

Barbe (1995:65) comenta que Jorgensen *et al.* (1984) reprocharon a los retóricos clásicos el hecho de que no trataban la ironía como espontánea y natural en el sentido de que solo se interesaban por enseñar a los oradores a utilizar la ironía artificialmente según algunas reglas estrictas para que provocaran un mayor efecto en los interlocutores. Jorgensen *et al.* opinan que la ironía no debe enseñarse porque es una forma natural. Barbe está de acuerdo con estos autores en que hay que investigar la ironía como un fenómeno natural, pero la autora opina que la ventaja de los estudios retóricos consiste en que han dejado reflexiones interesantes en cuanto a ciertas regularidades en el uso de la ironía y que luego las aplicaron en la enseñanza.

Hartung (1998) adopta un enfoque diferente al de Barbe ya que este autor destaca que los primeros estudiosos de la ironía descuidaron el aspecto espontáneo de la misma porque se dedicaron exclusivamente a esta como un recurso retórico, esto es, que han estudiado las regularidades del

uso de esta ironía en el ámbito de la argumentación retórica en vez de en la conversación cotidiana. Los retóricos desplazaron la ironía de su entorno natural al ámbito de la retórica, y el problema es que después se olvidaron de los orígenes de la ironía.

Por tanto, según Hartung, la retórica clásica ha descuidado por completo el uso de la ironía en la conversación y de esto se desprende el error del enfoque retórico en relación con el enfoque pragmático. En nuestra opinión, este descuido puede ser la principal fuente de las limitaciones de las definiciones sobre la ironía que hicieron diferentes estudiosos desde las diferentes perspectivas anteriores a la pragmática puesto que asumieron y elaboraron las ideas de los retóricos clásicos.

Dicho de otro modo, es posible que los antiguos hayan omitido muchos aspectos de la ironía puesto que se han limitado solamente a una manifestación artificial y no espontánea de la misma. Esta perspectiva insuficiente fue la base para los estudios que siguieron.

La importancia que Aristóteles y otros retóricos daban a las señales de ironía (el léxico inapropiado, la entonación, etc.) (Barbe, 1995:63) puede ser un posible error que se desprendió del descuido de la ironía espontánea. A saber, en las conversaciones cotidianas muy a menudo se producen actos asertivos verdaderos (“*Me gusta la gente educada.*”) y estos no siempre contienen estas señales irónicas. Por otra parte, si el ironista construye su comentario artificialmente, es probable que se valga de las señales porque la meta principal del ironista es que el destinatario reconozca el disimulo (Barbe, 1995:63, Hartung, 1998:29). Los estudiosos posteriores a estos retóricos heredaron de estos el interés por las señales y hasta la época de la pragmática la cuestión de la necesidad de estos marcadores queda poco aclarada, y los autores poseen diferentes opiniones. Algunos piensan que las señales son rasgos esenciales de la ironía y otros les conceden funciones secundarias. Acerca de esta problemática hablamos en el capítulo correspondiente.

II. Los estudios de la ironía verbal bajo diferentes perspectivas

Para hacer una definición exhaustiva de ironía verbal es necesario responder varias preguntas: *¿Qué es la ironía? ¿Por qué, cómo y para qué se usa? ¿Cuáles son sus condiciones, efectos y procedimientos?* Durante la historia han ido cambiando los enfoques de la investigación del fenómeno. Los podemos dividir provisionalmente en cuatro etapas: *la etapa de la antigua retórica, la etapa de la retórica y de la filosofía moderna, la etapa de la lingüística, y la etapa de la pragmática, de la psicología y de la neurolingüística.*

Las primeras dos etapas marcaron la más amplia parte de la investigación de la ironía. No se trata de fases cronológicas –tampoco podemos establecer fronteras claras entre ellas– puesto que los estudios de diferentes corrientes se asumían y se entremezclaban. No obstante, es posible establecer unas características globales para las diferentes corrientes de investigación. Las cuestiones tratadas en las primeras tres etapas conciernen a la ironía fuera de la conversación cotidiana. Únicamente la cuarta fase pragmática y psicológica se dedica a la ironía verbal en el pleno sentido de la palabra. En este capítulo hablaremos sobre las primeras tres etapas.

La primera fase la constituyen los trabajos de los retóricos griegos y romanos en los que destaca el interés por los usos y los efectos de la ironía. En opinión de Hartung (1998), estos estudiosos tenían un enfoque muy actual puesto que dichos usos y efectos son las cuestiones principales que actualmente preocupan a los pragmáticos. El autor observa, además, la modernidad de los hallazgos de aquellos estudios, a saber, las reflexiones de los antiguos retóricos corresponden a algunos resultados del análisis empírico que ha llevado a cabo Hartung (1998) como veremos más adelante. Por ejemplo, “resumen”, “cita” y “repetición” son algunas formas de manifestación de la ironía que han recogido tanto Hartung como los retóricos antiguos (1998:18). Cabe destacar que las ideas de estos

pensadores se basan en las observaciones e intuición y no en la aplicación de métodos científicos por lo que sus explicaciones hay que entenderlas como descripciones interpretativas.

Los retóricos y filósofos de la segunda etapa buscaban rasgos de toda la ironía y hacían clasificaciones basadas en las características internas, lingüísticas y comunicativas de la misma (Torres Sánchez, 1999:10). Aunque sus ideas nacen en el marco de las teorías literarias apreciamos que coinciden en algunos aspectos con ideas próximas a las que en la actualidad maneja la pragmática. Esto se debe al hecho de que los retóricos entienden la relación entre el lector y el autor como desde la perspectiva de la comunicación. De este modo, los retóricos clásicos aportaron pistas en cuanto a la naturaleza del texto irónico, la motivación e intención del autor y el proceso de la interpretación desde el punto de vista del lector.

En esta corriente incluimos también los trabajos del ámbito de la recuperación de la retórica que Torres Sánchez (1999:24) divide en “dos bloques conceptuales”: los estudiosos que defienden la idea de ironía como tropo y los que la consideran figura de pensamiento.

La tercera corriente es la de los lingüistas, que se preocupan específicamente por la forma lingüística de los enunciados y por las señales formales de la ironía.

La etapa actual es de vertiente pragmática y psicológica y será tratada en otros capítulos.

2.1. La perspectiva retórico-filosófica

En las descripciones del pensamiento clásico sobre la ironía los autores suelen recoger las siguientes reflexiones de los antiguos: La ironía es tropo con una función de ornamento y no cambia el contenido del texto al que se añade. Esta ironía no tiene su significado propio sino que expresa el significado contrario o diferente del significado literal y sirve para hacer el texto más convincente (Torres Sánchez, 1999:5).

Por otro lado, Hartung (1998) ha analizado críticamente las obras de los retóricos griegos y romanos con el propósito de reconstruir sus hallazgos. Esta empresa es significativa puesto que este estudioso llega a la conclusión de que la retórica posterior a la griega y romana ha omitido algunos aspectos que ya habían explicado los antiguos.

Uno de estos aspectos omitidos es el entendimiento de la ironía como disimulo. A saber, los retóricos modernos suelen definir la ironía únicamente como figura de pensamiento con la que se expresa lo contrario de lo que uno piensa.

El concepto de la ironía como oposición se mantiene desde Quintiliano (Hartung, 1998:25; Mariscal Chicano, 1994:320) lo que, según Hartung, se debe al hecho de que el fragmento del texto IX 2, 44 en la obra *Institutio Oratoria* de Quintiliano les ha servido a los retóricos como la única fuente de referencia y en este fragmente el autor ha reducido dos manifestaciones irónicas, *inversio* y *dissimulatio*, que los griegos y Cicerón distinguieron claramente de la expresión de contrario.¹⁵

Antes de Quintiliano, en su obra *De Oratore*, Cicerón describe dos formas de ironía que asume de los griegos, sobre todo de Aristóteles. *Inversio* es el uso de una palabra en su significado contrario. *Dissimulatio* es el disimulo donde uno habla de modo diferente de lo que piensa y puede abarcar toda la frase o secuencias más largas. Cicerón destaca (II 269) que *dissimulatio* no implica un significado contrario sino un significado diferente a lo dicho puesto que incluye una unidad más grande que la palabra y esta no permite la inversión (Hartung, 1998:19-22).

¹⁵ “An dieser reduzierten Bestimmung hat sich im Bereich der Rhetorik bis heute nichts geändert, und da Ironie nach wie vor als vordefiniertes Element des Redeschmucks (ornatus) in institutionellem Rahmen gilt, beziehen sich auch immer noch alle Wörterbücher und selbst einige sprachwissenschaftliche Arbeiten auf sie...” (Hartung, 1998:26). Traducción libre: En el ámbito de la retórica hasta hoy no se ha cambiado nada en cuanto a esta determinación reducida del concepto, y puesto que la ironía, hoy como entonces, está institucionalizada como elemento que ornamenta el habla, todavía se refieren a esta determinación todos los diccionarios y trabajos lingüísticos.

Llama la atención que con esta división el autor destaca claramente que el significado “lo contrario” no es aplicable a toda ironía, sino que a veces el orador expresa “lo diferente”. Además, lo ilustran las denominaciones que Cicerón escoge para las dos manifestaciones de ironía. *Inversio* tiene un significado preciso ya que invertir significa cambiar en lo opuesto y en nada más. Por otro lado, *disimular* se refiere a ocultar y se pueden ocultar varios sentidos que no son necesariamente opuestos.

La forma *inversio* se parece a la forma *ironía de palabra*¹⁶ que Hartung (1998) describe como uno de los posibles usos irónicos del lenguaje, pero, a diferencia de Cicerón, Hartung opina que casi ninguna forma irónica, y, por lo tanto, tampoco la ironía de palabra, debe explicarse con el significado contrario. Esto se debe al hecho de que el ironista siempre alude a los conocimientos compartidos entre los interlocutores y estos son demasiado complejos para que el significado irónico sea reducido al sentido de “lo contrario”.¹⁷

En opinión de Hartung, Cicerón iba en el buen camino puesto que este consideraba que no toda la ironía era oposición de significados. Sin embargo, sus explicaciones eran problemáticas en el sentido de que el autor se refería al concepto *dissimulatio* con diversas denominaciones: *inlusio*, *simulatio* e *ironía*. El hecho de que Cicerón mezclara *dissimulatio* con la latinización de la palabra griega creaba malentendidos puesto que *eironeia* en griego significa tanto el comportamiento inmoral en habla como en acción (Hartung, 1998:22).

Por esta razón, Quintiliano se propuso aclarar la naturaleza del término y rechazó la denominación *dissimulatio* alegando que esta palabra no recogía todos los rasgos del concepto, que era demasiado complejo y abarcaba varias manifestaciones. Por este motivo, Quintiliano optó por la latinización de *eironeia* y llamó a ambas formas griegas *ironía*; además,

¹⁶ Una forma de la manifestación irónica es *Wortironie*. Se trata del uso del léxico para crear ironía cuando, por ejemplo, el ironista usa un sustantivo o adjetivo irónicamente: *la buena de María*. Hemos decidido traducir *Wortironie* como “ironía de palabra”.

¹⁷ Más sobre esto en el tercer capítulo.

clasificó la *inversio* como tropo y la *dissimulatio* como figura de pensamiento.¹⁸ (Hartung, 1998:22).

A diferencia de Cicerón, Quintiliano había reducido las dos manifestaciones de ironía al sentido de *contrario* en dicho fragmento del texto IX, 2, 44 (Hartung, 1998:24). Pero Hartung destaca que este autor nunca ha negado que la ironía era también disimulo y que esto es visible en varios fragmentos de su obra. De este modo, en la parte del texto VIII, 6, 54, Quintiliano afirma que la *inversio* expresa lo opuesto pero que se reconoce gracias al tono, persona o rasgos del objeto en cuestión. Hartung observa que este fragmento describe el significado irónico como algo que tiene que quedar reconocible.

En el fragmento IX, 2, 46 Quintiliano describe la otra forma, *dissimulatio*, como figura de pensamiento, en la que el sentido de la frase es opuesto a la expresión verbal y al tono, pero añade que se trata del disimulo transparente de la intención del hablante (Hartung, 1998:24).

Por tanto, Quintiliano redujo las dos formas a “lo contrario” pero, a la vez, no negó que la ironía fuera disimulo. En otras partes de *Institutio Oratoria* Hartung encuentra más pruebas de ello. En primer lugar, Quintiliano cita como irónicas algunas formas que no expresan oposición (por ejemplo, el acuerdo). En segundo lugar, en algunas partes del texto Quintiliano habla del disimulo como rasgo de ironía.¹⁹

Por todo ello, Hartung defiende que los retóricos antiguos no redujeron el significado de la ironía a “lo opuesto” sino que “la oposición” se mantuvo por mucho tiempo como la principal explicación del significado irónico por el mero hecho de que los estudiosos posteriores a la retórica clásica se valían literalmente y sin crítica de un único fragmento de la obra de Quintiliano.

¹⁸ La famosa reconstrucción retórica en el siglo XX se preocupa de la cuestión de si la ironía es tropo o figura de pensamiento (Torres Sánchez, 1999:24), es decir, con las ideas que se encuentran en el trabajo de Quintiliano.

¹⁹ Hartung cita estos fragmentos bajo la nota a pie de página número 29 (1998:24): VI, 2, 15; VI, 3, 91; IX, 2, 97.

Al lado de la comprensión de la ironía como disimulo que tiene que ser reconocido para provocar efectos, Hartung reconstruye las siguientes ideas que los retóricos antiguos tenían sobre la ironía: un efecto irónico puede ser la comicidad que es provocada por la ruptura de expectativas; la meta del ironista es desacreditar el argumento del oponente. En efecto, a menudo, se usa su potencial cómico para eso; la ironía no tiene que marcarse siempre puesto que se entiende gracias al conocimiento compartido; del conocimiento compartido se infieren el significado y las funciones del enunciado irónico (1998:29).

De estos pensamientos se deduce que los estudiosos clásicos tenían un enfoque funcional, es decir, que se interesaban por los usos y efectos de la ironía. Este aspecto de la perspectiva clásica ha sido descuidado en las investigaciones de los estudiosos que reconstruyen la retórica ya que estos se preocupan principalmente de la pregunta de si la ironía es tropo o figura de pensamiento (Torres Sánchez, 1999:24), lo que heredaron de Quintiliano.

La reconstrucción de las ideas de los antiguos que ha llevado a cabo Hartung llama la atención hacia la necesidad de reinterpretar las obras de los retóricos antiguos bajo la perspectiva pragmática en vez de retórica. Lo corrobora el hecho de que Hartung, como él mismo afirma (1998), ha llegado con los métodos pragmáticos a los mismos resultados que se hallan en las ideas de los griegos y romanos. Si los pragmáticos se ponen a estudiar las reflexiones de los antiguos es posible que encuentren ideas útiles.

Como hemos señalado, los filósofos y los retóricos de la etapa posterior a la de los retóricos antiguos, siguiendo a Quintiliano, toman por el rasgo esencial del mensaje irónico la contradicción entre el pensamiento y su realización lingüística. Los pensadores suelen trazar esta contradicción con diferentes términos: “incongruencia”, “conflicto”, “antífrasis”, “oposición”, etc. (Torres Sánchez, 1999), pero todos destacan que dicha incongruencia se percibe en función del contexto.

Veamos qué rasgos del contexto describen Brooks (1949) y Culler (1975).

Según Brooks (1949) las palabras o los juicios irónicos obtienen nuevo significado cuando se comparan con el contexto y este contexto es todo lo que el receptor conoce como lógico y verdadero. El receptor es capaz de percibir la incompatibilidad del enunciado en relación con el contexto porque piensa lógicamente de acuerdo con sus conocimientos, pero es imprescindible que el autor y el lector tengan en común la lengua y una experiencia semejante de cultura y literatura (Brooks, 1949). Debe destacarse que Brooks se da cuenta de que los elementos del contexto (lenguaje, experiencias, etc.) tienen que ser compartidos. Esta idea coincide con la de Hartung (1998) que defiende que el ironista alude únicamente a los conocimientos de los que asume que los comparte con sus interlocutores.

Culler (1975) tiene unas ideas de índole cognitiva del contexto muy avanzadas. La ironía está en la interpretación. Lo que rodea al receptor forma sus expectativas, que dependen de sus experiencias literarias y culturales. Estas son modelos de conducta propios de cada persona que provocan juicios, luego modelos ideológicos, informaciones socio-culturales y expectativas personales. La ironía es el choque de expectativas con lo que hay en el texto. También es importante que Culler compare la lectura irónica con cualquier otro tipo de lectura, lo que le lleva a la idea de que no hay un único significado de ironía sino que este depende del lector y de su entorno.

Lo bueno es que este autor se ha dado cuenta de que ningún enunciado es irónico en sí mismo y de que, por tanto, no hay un significado único de toda ironía. Esto corresponde a la opinión de Hartung (1998) de que el significado irónico es complejo y único para cada enunciado debido a la complejidad de los conocimientos a los que alude el ironista en su comentario. Las aportaciones de Culler (1975) son importantes sobre todo en cuanto a la descripción de las expectativas del receptor. Este autor casi

ha descrito la información pragmática de la que habla Escandell Vidal (2006:33-36).²⁰ Sin embargo, lo que falta tanto en la explicación de Culler (1975) como en la de Brooks (1949) es la consideración de la actitud del emisor. Los autores se limitan a describir el contexto en función del receptor. Según Culler, un enunciado se hace irónico en el proceso de interpretación y se necesita un receptor para que construya el sentido irónico. Esto es verdadero solo parcialmente puesto que hay casos en que el emisor tiene la intención irónica pero esta se le escapa al receptor. Culler ha descrito la información pragmática del receptor pero no la del emisor ni la actitud de este hacia su información pragmática. Esto es insuficiente puesto que la ironía, según los pragmáticos (Hartung, 1998; Haverkate, 1990b; Torres Sánchez, 1999; Sperber y Wilson, 1981, etc.), está tanto en lo ilocutivo como en lo perlocutivo. Por otro lado, es comprensible que Culler (1975) y Brooks (1949) no se dan cuenta de la actitud debido a que los autores analizan la ironía en la literatura y no en la comunicación, por lo que se concentran en la perspectiva del lector.

En cuanto a las explicaciones de la perspectiva del ironista, son interesantes las ideas de Kierkegaard y de Muecke (1969). Kierkegaard, en 1841, en opinión de Torres Sánchez (1999:10), se acerca a la respuesta de la cuestión tratada por los pragmáticos acerca del frecuente uso de la ironía. La ironía le proporciona al hablante los sentimientos placenteros de superioridad y de libertad. El ironista se desahoga y se siente bien, por lo que recurre a menudo al lenguaje irónico. Sentirse superior a los demás probablemente emana de la potencialidad de que la ironía sea creativa y

²⁰ La información pragmática es “el conjunto de conocimientos, creencias, supuestos, opiniones y sentimientos de un individuo en un momento cualquiera de la interacción verbal...Pero no se trata solo de los conocimientos; la información pragmática comprende todo lo que constituye nuestro universo mental, desde lo más objetivo a las manías más personales”. En este trabajo nos servimos varias veces del término la *información pragmática*, entendiendo bajo él lo que define Escandell Vidal (2006), puesto que es un tecnicismo bien definido que comprende ampliamente todas las facetas del conocimiento del individuo en la interacción verbal. Este concepto es esencial para la producción y recepción del mensaje y nos parece más preciso y general valerse de él que de “los conocimientos”.

original. Cuando alguien dice algo creativo impresiona a los demás, se siente orgulloso y es posible que también se sienta superior.

Algo parecido advierte Muecke (1969) cuando opina que la ironía es un medio del que se sirve el ironista para mostrar su visión crítica o resignada del mundo. Muecke intuye en el uso irónico la evaluación negativa del mundo que el emisor observa. Esto se corresponde a la idea de Hartung (1998) que dice que la evaluación negativa es la principal función de la ironía.

Booth (1974) determina los rasgos de toda ironía: “intencionalidad”, “ocultación” e “interpretación estable por parte del lector”. Torres Sánchez (1999:12) observa que estos rasgos son aspectos comunicativos. Estamos de acuerdo en ello, puesto que Booth describe todos los rasgos de la ironía que la pragmática actualmente entiende como definatorios de los enunciados irónicos, aunque usa otros términos: “la actitud”, “la insinceridad del emisor” y “las inferencias”.

Booth (1974) se interesa sobre todo por el proceso de la interpretación y distingue las etapas en las que el receptor primero reconoce alguna incongruencia, luego busca alternativas, hace hipótesis sobre las creencias del autor y, por último, encuentra el significado apropiado (o no). La interpretación se finaliza con la complicidad del lector y del emisor y la complicidad es condicionada por los elementos comunes: la lengua, las experiencias culturales, literarias, etc. Lo mismo dicen, pero en otras palabras, Clark & Marshall (1981). Según estos autores, el ironista “pone” el conocimiento compartido en la copresencia lingüística. En la misma línea, Hartung (1998) aduce que el hablante evalúa los conocimientos que comparte con el interlocutor antes de que formule el comentario.

Lo nuevo en el pensamiento de Clark & Marshall (1981) y de Hartung (1998) en comparación con Booth (1974), es que aquellos hacen destacar el papel del emisor. El emisor es activo en el sentido de que reflexiona sobre las creencias del receptor y alude a la parcela común de conocimientos. Booth (1974), de manera similar a Brooks (1949) y a Culler

(1975), describe la interpretación como un proceso en el que el lector compara sus creencias con las del autor sin que pormenore las reflexiones que el emisor hace acerca de su mensaje.

La teoría de Muecke (1969) es famosa, entre otras cosas, por su dicotomía entre apariencia y realidad. El contraste expresado en la ironía no es el del significado opuesto al sentido literal sino que es el contraste entre apariencia y realidad. Muecke se queda en el marco de la explicación “lo contrario”, pero lo nuevo es que lo entiende como una oposición entre unidades extralingüísticas y no entre dos sentidos de la frase, lo que implica un enfoque pragmático, es decir, el reconocimiento de que los elementos del entorno de la frase –y no solo los elementos internos– puedan generar la ironía.

Interesante es la descripción que Muecke (1969: 80) ofrece de las relaciones entre los elementos de la ironía. El efecto irónico aumenta cuando la frase es breve, cuando es mayor la incongruencia entre apariencia y realidad y cuando los temas tratados están más relacionados con las creencias y los valores del receptor. Muecke, por tanto, opina que el efecto de ironía puede oscilar y que depende de varios factores.

2.3. La ironía, tropo o figura de pensamiento

En la etapa de la recuperación retórica la principal cuestión tratada es si la ironía es tropo o figura de pensamiento.

Kerbrat-Orecchioni (1980) sostiene que la ironía es un tropo semántico-pragmático. La autora defiende que el rasgo semántico está en el uso de la antífrasis pero, puesto que no todos los ejemplos de ironía se sirven de antífrasis, el aspecto pragmático está en el valor ilocutivo de la ironía. Para la autora la ironía es semánticamente una secuencia en la que un contenido patente positivo remite a un contenido latente negativo, y pragmáticamente, como una censura que adopta la forma de un elogio”. Está bien que la autora observe que la explicación de toda ironía no es reducible al significado de “lo contrario” y que considere importante la

actitud. Lo que confunde es que la autora limita la forma proposicional de ironía a lo positivo y la actitud a lo negativo. Parece que, según Kerbrat-Orecchioni, la ironía siempre expresa una crítica. Esta postura reduce bastante los motivos del hablante.

Según Díaz Migoyo (1980) la ironía es tanto figura de pensamiento como tropo. El autor rechaza la idea de la sustitución de un significado por otro y propone que la ironía cumple tres condiciones:

- 1) en el nivel semántico, la ironía es verosímil;
- 2) en el nivel pragmático contradictoria, y
- 3) en el contexto deseable.

Parece interesante que el Díaz Migoyo defina la ironía según las condiciones que se deben cumplir en vez según el criterio tradicional de “lo contrario”. Esta postura la adoptan los pragmáticos (Kumon-Nakamura et al., 1995; Utsumi, 2000). Puesto que la ironía puede tener varias manifestaciones es muy difícil definirla, pero una buena manera de describirla puede ser establecer las condiciones que deben cumplirse para que se generen efectos irónicos. Sin embargo, las condiciones que describe Díaz Migoyo (1980), aunque son ilustrativas, no parecen todavía completas.

Típicamente, los autores más inclinados a opinar que la ironía no es un tropo sino una figura de pensamiento son los representantes del Grupo μ (1970). Torres Sánchez (1999:25) recoge el pensamiento de Perelman y Olbrechts-Tyteca, que defienden que la ironía es un tipo de argumentación indirecta de carácter defensivo. En su pensamiento destaca la importancia que conceden a los conocimientos comunes: es imprescindible que el orador y la audiencia compartan conocimientos de normas, opiniones y hechos para que la ironía funcione como recurso argumentativo. Por tanto, estos autores consideran el conocimiento compartido como uno de los rasgos esenciales de la ironía. J. Dubois, del Grupo μ (1970). piensa que es innecesario determinar si la ironía es figura o tropo. Según él, la ironía es un metalogismo, esto es, un procedimiento que sigue la lógica del discurso.

La idea de Dubois es muy avanzada puesto que el autor advierte que la ironía es un procedimiento discursivo que obedece las reglas del discurso.

Resumiendo, los retóricos han advertido muchos elementos que actualmente intenta definir la pragmática. A saber, mencionaron tanto los motivos del uso como los efectos, pero debido a los límites del marco teórico del que disponían solamente los diagnosticaron sin pormenorizarlos. Las obras de estos estudiosos pueden servir a los pragmáticos para, en un primer instante, determinar los elementos que hay que aclarar, pero la retórica no puede dar una descripción completa de la ironía. Lo mismo vale para las teorías lingüísticas puesto que los lingüistas se dedicaron solamente al aspecto locutivo de la ironía, y esta es básicamente un fenómeno ilocutivo y perlocutivo.

2.3. La perspectiva lingüística

Los lingüistas asumen de los retóricos y filósofos el concepto de ironía como un recurso literario o retórico. Por esto, la analizan en los textos escritos sin diferenciar esta manifestación de ironía de la misma en el habla. La pragmática es la primera disciplina lingüística que se interesa por la ironía en la conversación real.

Según Hartung (1998), el estudio de la ironía en el texto escrito ha creado un error grave que se aplicó a la ironía verbal. Se trata de la idea de que el ironista cuenta con dos destinatarios, uno que reconoce su intención y otro que es la víctima destinada a ignorar la ironía. El triple modelo comunicativo (o modelo comunicativo triangular) es herencia de Harald Weinrich, que en 1966 desarrolla en su ensayo *Lingüistik der Lüge (La lingüística de la mentira)* el modelo de ironía a base de los *Diálogos* de Platón. Un hablante habla frente a un oyente o a un público que no entiende la ironía. Aunque el mismo Weinrich concede que el público no es imprescindible, el esquema de los tres interlocutores fue citado por innumerables autores (véanse Hartung, 1998:182; Barbe, 1993:581). Con toda razón, Hartung se da cuenta de que las conversaciones de Sócrates eran

un caso específico y que no está bien basar todo el modelo en un ejemplo o tipo de ironía. (1998:183).²¹

Igualmente que en los *Diálogos de Platón* en las obras literarias el personaje es a menudo víctima de la ironía porque se le escapa el verdadero estado de cosas, a diferencia del lector, que dispone de más información que el personaje. Sin embargo, Hartung destaca que la ironía en la literatura es ironía dramática, que es un tipo de la ironía situacional. Por otro lado, en cuanto a la ironía verbal, Hartung (1998:183) rechaza como absurda la idea de que el ironista formule su expresión con propósito de que unos la entiendan mientras que otros no. Esto no tiene sentido puesto que el ironista tiene ciertas intenciones comunicativas que no pueden cumplirse si el destinatario no se da cuenta de que la expresión conlleva la intención irónica y otras metas comunicativas.

La división en los destinatarios y no destinatarios de ironía depende únicamente de los conocimientos compartidos. Fuera del “recipient design” quedan solamente las personas que no poseen los conocimientos a los que alude el ironista y esto a menudo sucede de manera no intencionada (Hartung, 1998:183).

No obstante, según este autor (1998:184), en la ironía hay un tipo de estructura que consiste en que cada enunciado irónico causa una polarización de los interlocutores. El ironista requiere una reacción a la evaluación que hace. Hay interlocutores a favor y en contra de la evaluación del ironista. En nuestra opinión esta estructura no es únicamente propia de la ironía sino que puede ser estructura de cada argumentación. Siempre cuando uno exponga sus argumentos, los interlocutores se dividen según las evaluaciones de los argumentos del emisor.

Otro problema del enfoque lingüístico consiste en el interés para detectar las señales de ironía.²² Básicamente, unos autores creen que el

²¹ Torres Sánchez también acepta la existencia del lector ingenuo (1999:34).

²² Sobre esta problemática y sobre la prosodia ampliaremos información en el capítulo “Señales de ironía”.

análisis de las señales prosódicas, paralingüísticas vocales y no vocales que acompañan a los enunciados irónicos da pistas fundamentales para entender la intención del ironista²³; otros les conceden una función secundaria pero buscan características formales de ironía descriptibles en el marco de la gramática (Torres Sánchez, 1999:31,32).

Según Muecke (1969), la intención del emisor se desprende del disimulo del ironista y de las señales. Pero Torres Sánchez (1999:35) observa acertadamente que muchas señales que describe Muecke, como, por ejemplo, la hipérbole, no reflejan en sí la intención irónica del hablante sino que esta emana de las creencias del lector. Dicho de otro modo, la ironía no es un rasgo intrínseco de la hipérbole sino que es una lectura de estos potencialmente irónica en función del contexto.

Kerbrat-Orecchioni (1976) describe los marcadores irónicos como los índices que hacen que el receptor interprete el texto como irónico. Los índices irónicos en el discurso son: la entonación, la hipérbole, la tipografía y la contradicción entre los segmentos del enunciado o entre ellos y los hechos. Es interesante que esta autora los divida en dos grupos de funciones diferentes. Solamente la contradicción tiene la función de presentar el enunciado como inadecuado, mientras que los demás índices sirven para llamar la atención del receptor sobre el enunciado. Según Kerbrat-Orecchioni, los marcadores representan el enunciado como algo que merece la atención por no parecer normal y corriente, lo que le obliga al destinatario a inquirirse por qué el emisor habla así. Por tanto, la autora advierte que la función de las señales irónicas es alusiva y auxiliar, lo que, como se verá, corresponde a nuestra postura, que exponemos en el capítulo sobre *las señales de ironía*.

²³ Torres Sánchez menciona estos autores: Trubetzkoy opina que la entonación provoca sentimientos y permite reconocer el sentido de una palabra o frase entera. Schaffer enumera unas señales: la risa, el cambio de tono en la voz, el acento, los timbres graves y agudos, etc. (1999:32,33).

Los semánticos se interesan esencialmente por dos aspectos de la ironía: unos que analizan las lexicalizaciones irónicas; otros se dedican sobre todo a esclarecer la contradicción que tradicionalmente se considera propia de la ironía.

En cuanto a la primera cuestión, existen palabras o expresiones que tienen, junto a su sentido literal, un significado adicional irónico lexicalizado o casi lexicalizado (por ejemplo: ¡*Muy bien!*). Un uso que al principio ha sido estilístico se ha generalizado. Este hecho es importante, advierte Torres Sánchez, puesto que demuestra que la ironía no está solamente en el uso individual del lenguaje (1999:41).

Haverkate distingue (1990b:83) dos tipos de oposiciones semánticas: la negación de la frase entera y la negación de los contenidos léxicos de los componentes. En concordancia con esto, para hacer paráfrasis de la ironía hay que recurrir o a un criterio o al otro. Haverkate opina que la paráfrasis de los comentarios irónicos más a menudo requiere el segundo tipo de la oposición, la contradicción antónima o complementaria entre los componentes: *always* y *never* en *I always want to return to London*. El segundo tipo de las oposiciones se usa solamente cuando la primera oposición no es aplicable. Por ejemplo, *I am just in the mood for music*. Sin embargo, Haverkate se da cuenta de que no todos los ejemplos de ironía se pueden parafrasear en el nivel de la aserción, lo que le lleva a argumentar (1990b:84) que la ironía se manifiesta unas veces en el nivel de la aserción y otras en el de la presuposición²⁴ (por ejemplo, en *Jane has stopped organizing her exciting parties*). Si este enunciado se parafrasea con una de las dos oposiciones no se pierde la fuerza irónica.

Este tipo de ironía, admite Haverkate, depende del conocimiento compartido. Haverkate se ve obligado a admitir que hay elementos fuera del nivel proposicional que determinan la ironía. Uno de estos es el saber común. Actualmente, en el ámbito de pragmática, las explicaciones de

²⁴ Es un término que se refiere al nivel ilocutivo puesto que Haverkate habla de la intención del emisor (1990b:84).

Haverkate están superadas ya que los investigadores (Hartung, 1998; Utsumi, 2000, etc.) rechazan la explicación del significado irónico con la oposición y sugieren que el significado de la ironía es más complejo y que no es fácilmente parafraseable.²⁵

Los problemas del estudio semántico de la ironía generalmente son los mismos que esta ciencia tiene con las demás formas del habla indirecta. La principal dificultad de un estudio semántico en relación con un estudio pragmático consiste en que la semántica estudia el significado convencionalmente codificado y no puede aclarar, entre otras cosas, el proceso inferencial. Esto es importante porque la interpretación hace intervenir a los factores extralingüísticos, mientras que el significado es determinado por las reglas internas del sistema (Escandell Vidal, 2006:39). Por tanto, la semántica puede describir la forma del significado y determinar sus componentes pero es incapaz de explicar qué le ha impulsado al hablante a elegir cierta forma de expresión. Una representación semántica abstracta del significado que no considera el contexto²⁶ no corresponde a la pregunta sobre los motivos del emisor ni sobre los efectos al receptor.

Otro aspecto que la semántica no puede tratar es la sinceridad del emisor. La idea tradicional del pensamiento sobre el lenguaje es que la conversación es un proceso de codificación y decodificación de las representaciones fonológicas y semánticas (Escandell Vidal, 2006:233). El contenido semántico como resultado de decodificación no proporciona datos para poder evaluar el enunciado en términos de condiciones de verdad. “Hay una parte del significado veritativo-condicional que claramente depende de factores de naturaleza pragmática.” (Escandell Vidal, 2006:236). Una teoría semántica puede determinar si un enunciado expresa una falsedad pero no puede decir nada sobre la sinceridad de la

²⁵ Véanse el apartado sobre el significado “Lo contrario/ lo diferente”.

²⁶ La explicación del significado que incluye el contexto de Sperber y Wilson se llama “explicatura” (véase Escandell Vidal, 2006:236).

intención del emisor. La falsedad se explica de acuerdo con las ideas lógicas que son siempre válidas, pero la sinceridad se establece en función del contexto concreto de cada enunciación.

Cutler (1974) establece para la ironía ciertas restricciones sintácticas. Si en una oración coordinada una cláusula es irónica, la proposición entera debe ser irónica. Para las oraciones hipotéticas vale lo mismo. En nuestra opinión, no se trata de las restricciones sintácticas sino de una prueba de que la ironía está en la intención del hablante y no en los rasgos formales. El hecho de que Cutler demostró que una cláusula no puede ser irónica sin que lo sea otra que depende de esta señala que la intención del emisor atañe todo el enunciado.

Un punto de interés en el pensamiento de Cutler (1974) es la división de ironía en la *ironía espontánea*, que surge del contexto inmediato y en la que el emisor no recurre a la cita, y en la *ironía provocada*, en la que el emisor se refiere a un contexto previo, es decir, ve las semejanzas entre el hecho inmediato que está comentando y entre un contexto previo. Esta clasificación es de tipo pragmático puesto que el criterio utilizado para la taxonomía es el contexto.

El tipo de la ironía espontánea puede ser este ejemplo de Barbe (1995:37): una chica a que no le gusta la lechuga pregunta: “¿Es eso lechuga?”. El ironista responde: “Hasta hace un momento sí lo era.” Se trata de un enunciado irónico verdadero en que no hay eco. Estos ejemplos de ironía pueden servir como argumento en contra de la teoría de Sperber y Wilson (1981) de que toda la ironía es cita.²⁷ Es obvio que el ironista en el ejemplo no está ecoizando un enunciado ajeno sino que genera la ironía aludiendo a los conocimientos que comparte con la chica. Este tipo de ironía de Cutler (1974), igual que el otro ejemplo, encuentra explicación en

²⁷ Barbe (1995:48) opina que la teoría de Sperber y Wilson (1981) debería incluir la ironía espontánea de la que habla Cutler (1974) puesto que no toda la ironía incluye el eco. Hay muchos autores que encuentran argumentos en contra del *eco* de Sperber y Wilson. De esto hablamos en el capítulo correspondiente.

la teoría de Hartung (1998) según el que la ironía es una alusión a los conocimientos comunes.

Myers Roy (1981) es otra autora que estudia las restricciones sintácticas. Igual que Cutler (1974), concluye que la ironía siempre aparece en la cláusula principal y en las dos cláusulas, pero nunca solamente en la dependiente. Myers Roy reescribe las frases irónicas en no irónicas pero, de manera similar a lo que sucede en Haverkate (1990b), descubre que hay paráfrasis que pueden tener lecturas irónicas y, así concluye que las propiedades sintácticas no bastan para aclarar la ironía. En primer lugar, el análisis sintáctico ignora al hablante como persona y, por tanto, no puede aportar datos sobre su intención. En segundo lugar, los enunciados, a menudo, no se expresan de manera completa por lo que el analista sintáctico no puede analizar lo que no se dice. En tercer lugar, los receptores verdaderos no descodifican el enunciado comprobando si una cláusula es irónica mientras que la otra no lo es y tampoco comprueban las diferentes interpretaciones posibles sino que infieren automáticamente. Por último, el análisis sintáctico ignora el contexto.

Myers Roy (1981) tiene algunas ideas interesantes. La ironía no se localiza en una palabra o frase sino en la relación entre las palabras, entre las palabras y oraciones y entre las oraciones y el contexto. Por tanto, los factores que generan la ironía traspasan tanto los rasgos formales de la estructura lingüística como el contenido semántico.

La alusión de Myers Roy (1981) a las relaciones entre los componentes que componen el enunciado recuerda al concepto pragmático de los *componentes relacionales* del que habla Escandell Vidal (2006:32-40). La autora, a saber, distingue los componentes materiales del proceso comunicativo como los de *emisor, destinatario, enunciado, situación espacio-temporal* de los componentes relacionales que son las relaciones que se establecen entre los componentes materiales. Estos son *la información pragmática, la intención, la relación social entre los interlocutores y la interpretación.*

La idea de Myers Roy (1981) es, por tanto, pragmática, puesto que la autora observa que el fenómeno irónico depende más de los procesos del enlazamiento de los elementos que de los rasgos formales de los mismos. Muchos fenómenos en la conversación son resultado de los procedimientos complejos en los que se relacionan todos los elementos en y en torno del enunciado.

Del mismo modo, Myers Roy (1978) tiene una idea pragmática acerca de la interpretación de la ironía. Las señales lingüísticas no dicen al oyente cómo el hablante quiere que él interprete lo que le comunica sino que se necesitan pistas contextuales, sociales, psicológicas y entonacionales, pero la autora destaca que las pistas entonacionales no son obligatorias. Estas pistas que Myers Roy describe son igualmente los componentes relacionales de los que habla Escandell Vidal (2006).

Myers Roy (1978) distingue dos propósitos de la ironía, el *humor* y la *crítica*, que parafrasea con dos metamensajes. El metamensaje “Esto es crítica” describe un enunciado en el que el hablante crea la distancia, hiera o excluye a los demás, se eleva a sí mismo, ignora a los demás, etc. “Esto es juego” es una ironía que incluye y expresa la solidaridad y provoca la risa.

Hemos visto que los lingüistas, en el curso de sus estudios, hubieron de admitir varias veces que sus análisis no estaban completos sin recurrir a los elementos extralingüísticos, sobre todo al contexto, a los conocimientos y a la intención. Tanto para la semántica como para la sintaxis en cuanto al poder explicativo, vale lo que afirma Escandell Vidal: que la gramática no incluye en su análisis las nociones como las de emisor, destinatario, intención comunicativa, contexto verbal, situación y conocimiento del mundo (2006:16), pero como la ironía es un producto comunicativo y no gramatical, no se puede explicar de manera completa sin la consideración de los elementos pragmáticos.

III. Las explicaciones tradicionales del significado irónico: lo contrario o diferente

Las explicaciones más antiguas del significado irónico son las que dicen que la ironía significa o lo contrario o lo diferente de lo que el emisor piensa (véanse Torres Sánchez, 1999:6,7; Haverkate, 1990b:77; Mariscal Chicano, 1994:320; Jorgensen, Miller & Sperber, 1984; Attardo, 2000). Ambas definiciones tradicionales se remiten a los estudios de la retórica clásica.

La teoría que define la ironía como “decir algo distinto de lo que se quiere decir” tiene desventajas, porque no diferencia la ironía de otros tropos y de actos de habla indirectos que se describen de misma manera (Kaufer, 1981:496; Haverkate, 1990b:81; Torres Sánchez, 1999:6). La explicación “lo diferente” tampoco explica los enunciados literalmente verdaderos pero contextualmente irónicos (Torres Sánchez, 1999:6,7). Estamos de acuerdo con estos autores en que definir la ironía como “decir lo diferente” es demasiado general y, por tanto, insuficiente. Además, la explicación se restringe al contenido proposicional, por lo que no se definen ni efectos, ni motivos, ni la intención del emisor.

La teoría tradicional que defiende el significado “lo contrario” define la ironía como una contradicción lógica entre los términos definidos semánticamente.²⁸ Las objeciones son las mismas que para el otro criterio. “Lo contrario” no explica toda la ironía ni los motivos del uso.

²⁸ Torres Sánchez resume los tres tipos de la contradicción lógica:

1. Lo dicho contradice el contenido semántico del término sobre el que se habla: *El cura de mi pueblo se ha casado.*
2. Lo dicho es desmentido por la información del contexto: *¡Qué tiempo más estupendo!*
3. El enunciado provoca dos contenidos implícitos que se contradicen: *Puedo suponer la calidad del trabajo que me has entregado con la misma rapidez con la que tú la has hecho* (1999:7,8).

Pensamos que esta división es precisa y descriptiva; además, reconoce la importancia del contexto pero como se ciñe quizá excesivamente a la lógica, soslaya elementos

El primer problema de ambas explicaciones de ironía resalta enseguida si nos proponemos definir con ellas toda la ironía. Para que una explicación incluya el fenómeno en su conjunto tiene que ser homogénea. Ahora bien, si optamos por una de ellas, en nuestra opinión, la explicación de “lo diferente” es más correcta que la de “lo contrario”, puesto que es más extensa y “lo contrario” entra en su dominio, es decir, “decir lo contrario” es particular, “decir lo diferente” es general. Sin embargo, aunque “lo diferente” es una definición más general tampoco es apropiada porque desde el punto de vista pragmático el significado irónico es complejo y depende de muchos factores en el nivel ilocutivo y perlocutivo, por lo que hacen falta unas descripciones más precisas del significado irónico que incluyan los motivos y los efectos del uso irónico del lenguaje.

Hay una diferencia significativa entre las reflexiones de los retóricos clásicos y las de los pragmáticos. Se trata de la concepción del significado comunicado. En la Grecia Antigua pensaban que la ironía, al igual que los demás tropos y figuras, era el significado figurado del sentido literal (Torres Sánchez, 1999:5).²⁹ Dicho de otro modo, cualquiera que fuera la manifestación del contenido, literal o figurada, es decir, en forma de un tropo, los retóricos antiguos opinaban que el significado literal quedaba inalterado.

La idea de que la ironía no tenía significado o significados propios se mantuvo por siglos pero cambió en la época del Romanticismo. Los románticos afirmaban que la expresión irónica, a diferencia de la expresión literal producía efectos emotivos, estilísticos, afectivos, etc., y que el significado de la frase irónica no podía parafrasearse al sentido literal (Torres Sánchez, 1999:6). Por tanto, los románticos fueron los primeros que se dieron cuenta de las otras facetas del significado irónico, y esta reflexión coincide con la idea pragmática puesto que los pragmáticos estudian los

pragmáticos relevantes. Este modelo puede servir para un análisis en el nivel proposicional y semántico, aunque esto, en nuestra opinión, no basta.

²⁹ Sperber y Wilson (1981) son los primeros estudiosos que rechazan la noción del significado irónico como desviación del significado literal.

efectos de la ironía a los que, junto con la intención del emisor, consideran responsables de los diferentes significados posibles del uso irónico.

Desde la perspectiva pragmática no se puede igualar el significado del enunciado irónico con su paráfrasis literal porque, de este modo, se pierden los efectos específicos. Por ejemplo, Martin Hartung (1998:160), opina que la paráfrasis del significado irónico no es posible debido a la complejidad de los conocimientos a los que alude el ironista. Los pragmáticos son de la opinión de que cualquier mensaje emitido en un acto comunicativo es mucho más que su contenido semántico, ya que es una mezcla del contenido explícito con los efectos implícitos, contextuales, poéticos, etc.³⁰ Por ello, “lo contrario” y “lo diferente” son explicaciones que requieren modificación, de modo que deberían extenderse para abarcar las condiciones pragmáticas. En el pensamiento tradicional ambas se refieren únicamente a la relación del significado figurado con el literal y esta perspectiva está simplificada y excluye los verdaderos rasgos de ironía.

En la bibliografía predominan los teóricos que optan por el significado “lo contrario”. Así, Booth (1974:11) defiende que toda ironía tiene un solo significado, que es el contrario del literal. También Muecke (1969:15) aboga por la contrariedad. Y, del mismo modo, muchos lingüistas, como Cutler (1974:38), optan por el significado “lo contrario” al igual que algunos pragmáticos como Grice (1975:59).

Hartung (1998:77) da una prueba plausible contra el significado “lo opuesto”. A menudo usamos los adjetivos evaluativos para referirnos a una persona ausente. En tales casos no expresamos “lo opuesto” porque esto significaría el rechazo total de la persona sino que estamos rechazando solo un rasgo de la citada persona. Imaginemos este ejemplo: “*La buena de María siempre llega tarde.*” Este enunciado no se puede parafrasear con el

³⁰ “Si aceptamos las críticas recibidas por este modelo (el modelo del código) simplista de interpretación del proceso comunicativo, nos cuestionamos cómo es posible que en un mensaje se transmitan, además de los sentidos codificados, otros sentidos no codificados, implícitos, o, en el caso de los tropos, efectos poéticos no codificables.” (Torres Sánchez, 1999:27).

adjetivo antónimo “*mala*” porque hay que tener en cuenta la intención del hablante y el contexto de la enunciación que hablan en contra de una situación en la que el hablante tiene apatía absoluta hacia María. En dicho ejemplo es el contexto el que ofrece la información de que el aspecto que rechaza el ironista es la tendencia de María de no llegar a tiempo y no su mala naturaleza. Es posible que esta idea de Hartung se pueda extender: Todos aquellos enunciados en los que la información pragmática da a entender que el objeto referencial del enunciado no es evaluado en su totalidad, no expresan el significado contrario del contenido explícito sino un significado específico deducible de esta información pragmática.³¹

De acuerdo con su tesis de que toda la ironía, independientemente de cómo se formule, es una evaluación, Hartung opina que el procedimiento central de la ironía es la inversión de la evaluación (1998:80). En otras palabras, el proceso de la inversión no afecta al contenido de las palabras o de la frase sino a la evaluación expresada con estas palabras. Las unidades en el nivel proposicional y semántico se pueden expresar en términos contrarios simples, es decir las palabras suelen tener antónimos y las frases se pueden negar, pero este no es el caso de la evaluación que pertenece al nivel ilocutivo.

La inversión de esta evaluación no es siempre un mero cambio en lo opuesto puesto que, en palabras de Hartung (1998:80), la evaluación es una dimensión representable con una línea o escala de dos polaridades, la positiva y la negativa, y esta escala contiene más puntos de gradación. Únicamente en los casos de las frases simples la inversión es absoluta, por ejemplo: *Esto está bien* → *Esto está mal*.

Es posible que la evaluación irónica sea de la misma polaridad de la evaluación explícita. Estos son los casos en los que la ironía sirve para mitigar o aumentar la evaluación (1998:79). Hartung observa que, en la mayoría de los enunciados irónicos, la polaridad cambia en lo opuesto, lo que da una falsa impresión de que el contenido haya sido invertido. El autor

³¹ Es un término de Escandell Vidal (2006:33-36).

destaca que la impresión es falsa porque la evaluación es solo una dimensión del contenido comunicado y la otra es la información o los conocimientos comunes a los que alude el ironista (1998:79). En el ejemplo de “La buena de María que ha llegado tarde” la evaluación implícita es en realidad opuesta a la explícita, pero, como el ironista está aludiendo a ciertos conocimientos compartidos con sus interlocutores, estos dan otras connotaciones al significado irónico.

Hartung aboga por la extensión de la explicación del significado irónico como “lo contrario” para que incluya los conocimientos que el ironista está evaluando en su comentario y opina que es imposible reconstruir el significado del mensaje irónico con negación o los términos contrarios (1998:160,161). Con esta reflexión, el autor da a entender que la opinión de que el ironista exprese lo contrario de lo que piensa es un mito o, por lo menos, una impresión superficial. Las consideraciones pragmáticas pueden, por tanto, resolver el problema del significado de “lo contrario” porque no están limitadas al nivel proposicional donde se ubican los elementos que hacen pensar que el significado de “lo contrario” sea correcto y porque en el nivel ilocutivo se manejan las nociones como el contexto y la información pragmática. Los investigadores de otros marcos teóricos, a saber, no pueden operar con estos términos, por lo que no pueden rebasar la explicación del significado de “lo contrario”. Hartung cita a Engeler 1980, que anuncia que el concepto “lo contrario” no es una unidad lógica o semántica sino comunicativa o pragmática y que hay que desarrollar la explicación de “lo contrario” en función del contexto (1998:160). En nuestra opinión, Hartung, con su noción del significado irónico como un conjunto complejo de los conocimientos evaluados, pone en práctica lo que había anticipado Engeler.

IV. Las teorías pragmáticas

4.1. La ironía en teorías pragmáticas tradicionales

4.1.1. La teoría de los actos de habla (TAH)

La teoría de los actos de habla (Austin, 1962) sirve de núcleo a la primera teoría pragmática y es de especial importancia para todos los estudios dentro de esta disciplina, puesto que genera los conceptos pragmáticos que son imprescindibles para un análisis más amplio que el análisis semántico y sintáctico. De este modo, Austin (1962) introduce los niveles ilocutivo y perlocutivo para complementar el análisis que hasta la pragmática se basaba en el nivel locutivo. Sin embargo, la TAH no logra resolver muchos fenómenos comunicativos, sobre todo los actos indirectos, incluso la ironía.

Al principio, Austin (1962) no analizaba los actos de habla indirectos. Para él la ironía no es un acto de habla especial sino que se reconoce como acto de habla que es y que adicionalmente se reconoce como irónico. La ironía es un modo de realización del enunciado y cualquier acto de habla puede expresarse con ironía. Esto, en nuestra opinión, lo ha comprobado Hartung (1998). Este investigador recogió una cantidad enorme de los ejemplos de ironía y pudo establecer más de treinta modelos de ironía verbal (p. 69). No obstante, la mera realidad demuestra que un acto de habla expresado con ironía produce efectos especiales. Esto dice que el hecho de que la TAH contemple la ironía como un modo en vez de un tipo de acto de habla no es razón bastante para que no la estudien los pragmáticos. Cabe analizar los rasgos que provocan que la ironía se perciba de manera diferente que los actos directos.

Wunderlich (1972) es el primer teórico que identifica la ironía como una forma indirecta del habla. Searle (1969) es el primer estudioso de la TAH que da una explicación pragmática del fenómeno.

En la misma línea del pensamiento tradicional, Searle (1969) todavía entiende la ironía como inversión del sentido. Lo nuevo es que la oposición

entre el sentido de la frase y el del enunciado se realiza mediante la violación de un principio que regula toda la comunicación. El principio exige que lo que el emisor enuncia siempre debe reflejar su pensamiento. La ironía viola la condición de adecuación del enunciado a la situación.

Torres Sánchez (1999) hace dos reproches a la TAH. Primero, aunque la TAH aprecie el papel del contexto e indique “lo inadecuado” no especifica qué condiciones contextuales definen lo inapropiado (p.53). Segundo, aunque la TAH diferencie lo ilocutivo de lo locutivo todavía no explica el aspecto perlocutivo (p.54).

En nuestra opinión, Hartung (1998) ofrece respuestas adecuadas a las dos cuestiones que ha señalado Torres Sánchez (1999). En cuanto al primer problema, el autor tiene una nueva concepción de “lo inadecuado”. La semejanza entre la idea de Hartung (1998) y la de Searle (1969) sobre “lo inadecuado” está en el hecho de que los dos autores diagnostican la inadecuación entre el nivel locutivo e ilocutivo en función del contexto. Sin embargo, para explicar cuándo un enunciado irónico se percibe como inapropiado, Hartung destaca que el receptor tiene que compartir con el ironista los conocimientos a que este alude para poder evaluar si el comentario está usado inapropiadamente. Por ejemplo, en “*La buena de María siempre llega tarde*”, el adjetivo “buena” se reconocerá como inapropiado solamente si el receptor comparte con el ironista los conocimientos sobre el comportamiento de María y sobre su tendencia a llegar tarde, y si sabe que esto no le agrada al ironista, y, que este, por tanto, no expresa una evaluación apropiada. Por lo tanto, el contexto, es decir los conocimientos a los que alude el ironista en su comentario tienen la condición de ser compartidos por los interlocutores.

En cuanto a la segunda cuestión, Hartung (p.160) la responde cuando afirma que es necesario explicar el significado irónico a partir de los conocimientos compartidos. Debido a la complejidad de estos conocimientos no es posible parafrasear ni determinar hasta el final el significado y este hecho crea la calidad poética y los efectos irónicos.

A diferencia de otros investigadores de la TAH,³² Haverkate (1990b) usa el método pragmalingüístico, por lo que advierte que el nivel central de ironía no es la proposición sino la ilocución (a este nivel el autor lo denomina “nivel de la presuposición” [1990b:84]). Lo bueno es que Haverkate critica que los analistas se limitan a los actos de habla asertivos mientras que la ironía se expresa con todos menos que con los declarativos.³³

4.1.2. La teoría de la conversación de Grice

Grice (1975) se propone explicar los procesos de la producción y de las inferencias en la conversación. La idea principal de Grice consiste en que la comunicación esté regulada por el principio de cooperación y sus cuatro máximas con las submáximas que cada conversador conoce y normalmente obedece. Si el hablante transgrede las reglas el receptor supone que tiene una intención específica. De acuerdo con esta teoría, los actos de habla indirectos se perciben como violaciones de las máximas. La ironía viola la submáxima de calidad: “No diga algo que crea falso.”

Igual que sus predecesores, Grice (1975) entiende la ironía como la oposición del sentido explícito e implícito, de hecho la denomina como “la oposición irónica”. Lo nuevo es que la oposición se explica con recursos pragmáticos. Torres Sánchez destaca que esta teoría a diferencia de la TAH describe la ironía pragmáticamente y no semánticamente. A saber, Grice ha cambiado el término semántico tradicional de “sentido figurado” por el de

³² Para obtener una visión sobre otros autores que siguen el marco de la TAH véase Hartung (1998:37-41). En general, Hartung llega a la conclusión de que estos teóricos encuentran ideas buenas solamente cuando se alejan del marco de la TAH. Barbe (1995:52) observa que el problema básico del enfoque de la TAH es que los estudiosos se limitan a las propiedades de los actos de habla y no traspasan este marco: “But irony, in its context-dependency, reaches across utterance-boundaries and demonstrates the inefficiency of speech act theory for such pragmatic analyses.”

³³ Más adelante hablamos de que Kumon-Nakamura et al. (1995) observan que la ironía se expresa con todos los actos de habla. Véanse capítulo sobre la perspectiva de Kumon-Nakamura et al.

“implicatura conversacional” y, no concibe la ironía como negación semántica sino como violación de las máximas.

Torres Sánchez opina que una de las ventajas de esta teoría en cuanto a las anteriores es que “parece ser capaz de explicar cuándo una expresión se tiene, se produce o se percibe como irónica.” (1999:60). Lo realmente correcto es que las cuestiones que indica la autora las responde Grice parcialmente.

Explicar la ironía como violación (o transgresión) no dice nada sobre los motivos ni sobre la intención del emisor y tampoco aclara los efectos ni el contexto ni las relaciones de los interlocutores con el contexto. Esta teoría no responde, por tanto, las preguntas esenciales sobre lo ilocutivo, lo perlocutivo ni sobre las condiciones de la enunciación. Además, los enunciados asertivos verdaderos son ejemplo de ironía donde no se viola la máxima de calidad, y luego, hay otros ejemplos donde no se viola ninguna máxima, por ejemplo, los enunciados en los que el ironista dice exactamente lo que quiere decir. Por estas razones, el principal problema que hay que tratar en cuanto a las violaciones de máximas en la ironía es explicar si son procedimientos que generan la ironía o meras señales cuya función es alusiva y auxiliar. Concebimos las violaciones de máximas, de acuerdo con Willer & Groeben (1980), como señales de ironía en el nivel pragmático y las comentamos en el capítulo dedicado a las reflexiones sobre las funciones de los marcadores irónicos.³⁴

Ahora bien, aunque en nuestra opinión la teoría de Grice (1975) no soluciona las preguntas decisivas acerca de la ironía, estamos de acuerdo con Hartung (1998:43)³⁵ en que Grice describe correctamente la ironía en

³⁴ En este capítulo también tratamos el tema de las violaciones de otras máximas puesto que la idea de Grice (1975) era que en la ironía solamente se violaba la máxima de calidad y, posteriormente, varios autores investigaron si también se violaban otras máximas.

³⁵ Hartung recoge de unos autores opiniones sobre Grice (1999:44). Son autores que tampoco resuelven el problema de la ironía: Ghita 1993, Holdcroft 1983, Brown 1980. Destaca que estos autores opinan que la ironía es sobre todo dependiente del contexto, que la teoría de Grice no dice nada sobre los motivos, que no toma en cuenta varias

algunos comentarios breves que hace en su segundo texto en 1978 (el primer texto en el que Grice trata la ironía es del año 1975). En este, Grice expresa reflexiones generales sobre lo que es ironía y cómo se realiza en la conversación. El autor menciona los siguientes rasgos de ironía: la ironía es expresión del sentimiento, actitud o evaluación unida con un juicio hostil; como cada sentimiento tiene su tono propio en la articulación no hay un tono específico para ironía; la ironía es disimulo transparente. Este último trabajo de Grice ha servido de base a los teóricos posteriores como Sperber y Wilson (1981) y Clark y Gerrig (1984). Los primeros asumen de Grice la noción de actitud negativa, y los últimos se valen de su idea de disimulo por parte del ironista.

4.2. Teorías de la argumentación

Berrendonner (1981) propone una nueva perspectiva de explicación de la contradicción irónica puesto que defiende que esta debe entenderse como desacuerdo de los valores argumentativos entre el mensaje explícito y el implícito.

Dentro del mismo marco teórico, Anscombe y Ducrot (1983), explican el funcionamiento de la ironía como una infracción de la propia regla de la argumentación, que estipula que cada frase puede argumentar solamente un sentido a favor o en contra de algo y nunca a la vez dos sentidos contrarios. Lo típico de la ironía es que en el mismo enunciado aparecen dos valores argumentativos en contradicción.

Como la ironía a menudo sirve para criticar (Sperber y Wilson, 1998; Torres Sánchez, 1999) o para expresar una evaluación negativa (Hartung, 1998; Okamoto, 2007) parece correcto calificarla como un tipo de fenómeno argumentativo. Sin embargo, no basta definirla como contradicción argumentativa porque cada enunciado puede servir como argumento en contra de otro y esto no lo hace irónico.

interpretaciones o reacciones que provoca la ironía. Brown observa que no existe una relación regular entre lo dicho y lo comunicado que se expresa como oposición.

La ventaja de estas teorías es que explican la contradicción de la ironía desde un enfoque que considera el aspecto pragmático y no léxico-semántico de las palabras o expresiones. No obstante, cabe cuestionar esta idea igual que cualquier otra que defiende que la ironía es únicamente contradicción. Como hemos señalado anteriormente, actualmente los investigadores demuestran que el significado de la ironía no se puede reducir a la contradicción.

4.3. Ducrot y la teoría polifónica

Ducrot (1984) concibe la ironía como una yuxtaposición de voces y distingue para cada enunciado tres entidades del hablante. En el enunciado se entremezclan las voces del locutor y del enunciador en una misma persona empírica no perteneciente al discurso. El enunciador es un personaje que enuncia una actitud, diferente o no a la del locutor. La ironía se produce cuando el locutor evoca a un enunciador de actitud discrepante de la suya repitiendo su mensaje.

Esta teoría se parece a la de Sperber y Wilson (1981) y a la de Clark y Gerrig (1984) puesto que se manejan los conceptos de actitud y discrepancia en actitudes.

Hasta ahora hemos podido observar que las teorías pragmáticas suelen explicar la ironía como un tipo de violación o transgresión de reglas conversacionales. Searle (1969) la entiende como violación de la regla de que hay que pronunciar algo apropiado en función del contexto. Grice (1975) defiende la violación de máximas. En la teoría de la argumentación, la ironía se concibe como violación de las reglas propias de la argumentación. Entre estas teorías parece que la teoría de Ducrot (1984) representa una novedad en tanto que no contempla la ironía como violación sino como un juego de voces y en este sentido también se parece a las teorías de Sperber y Wilson y de Clark y Gerrig puesto que sus *cita* y *disimulo* requieren también una yuxtaposición de voces. En la primera teoría el ironista expresa cierta actitud hacia un enunciado ajeno o hacia un

enunciado suyo pero que fue pronunciado en otro momento anterior al momento de la enunciación irónica (Sperber y Wilson, 1981). En la segunda teoría el ironista disimula ser otra persona para expresar una actitud hacia lo que esta persona piensa (Clark y Gerrig, 1984), como veremos a continuación.

4.4. La perspectiva de Sperber y Wilson

Cuando en 1981 apareció la teoría del uso-mención, sus creadores Sperber y Wilson prometían que, finalmente, iban a explicar el fenómeno irónico en todas sus manifestaciones.³⁶ Su propuesta teórica recibió muchas críticas (Clark y Gerrig, 1984; Hartung, 1998; Utsumi, 2000; Giora, 1995, etc.) y fue modificada varias veces a lo largo de los años. Sin embargo, aunque sus autores han admitido algunos fallos en las explicaciones, en general, siguen proclamando la superioridad de su teoría (Wilson, 2006), sobre todo en relación con la teoría de pretensión, propuesta, por primera vez, por Clark y Gerrig (1984) y que, más recientemente, ha recibido muchos seguidores que han adaptado y elaborado la idea de la insinceridad pragmática (Kumon-Nakamura et al., 1995; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007).³⁷

Con respecto a las teorías anteriores, en la de Sperber y Wilson (1981) destacan dos elementos nuevos con los que los autores explican el fenómeno irónico. Se trata de la “mención ecoica” y de la “actitud de rechazo hacia esta”. A saber, la ironía es un tipo de mención ecoica pero solamente aquella que expresa actitud implícita de rechazo y de distancia hacia el material ecoizado.

³⁶ Cuando Sperber y Wilson representaron su teoría, ellos mismos y muchos críticos pensaban que, por fin, había sido creada una teoría exhaustiva de la ironía. Dell Hymes la proclamó “path-breaking” (Hartung, 1998:44).

³⁷ “This idea (pretense) has been flashed out in various ways, often within broader theories of mimesis, simulation or pretence (Clark and Gerrig, 1990; Currie, 2002, 2004; Recanati, 2000, 2004; Walton, 1990; see also Nichols and Stich, 2000). My concern here is ...about the much more limited issue of whether irony is best analysed as a type of simulation or pretence. I will argue that it is not.” (Wilson, 2006:1734).

Este concepto de la ironía como eco forma parte del pensamiento de Sperber y Wilson acerca de la producción lingüística en el marco de su teoría uso-mención (a partir de 1986 los autores tratan la ironía dentro de la teoría de relevancia)³⁸. El material lingüístico se puede usar o mencionar. El uso es la representación lingüística de la realidad extralingüística. La *mención* es meta-representación de otra representación, es decir, se trata de una cita del uso. El emisor puede mencionar un enunciado para indicar que ha entendido lo que le ha comunicado el interlocutor pero cuando el hablante expresa la actitud hacia este enunciado se trata del tipo de *menciones ecoicas* y este es el caso de la ironía (Sperber y Wilson, 1981).³⁹

Por ello, el ironista no expresa la actitud hacia el contenido de la frase sino hacia la enunciación misma, mientras que en un enunciado no irónico la actitud se expresa hacia el contenido de la frase (Sperber y Wilson, 1981).⁴⁰ Lo ejemplificaremos: pensemos en una conversación de dos amigos que hablan de preferencias de comida. A: “*Me gusta la nata.*” B: “*A mí no me gusta la nata, me gusta más el chocolate.*” El locutor B menciona en forma negativa el contenido de la frase del interlocutor A. De acuerdo con lo que defienden Sperber y Wilson, en una mención no irónica el emisor expresa su actitud hacia el contenido, es decir, el emisor B

³⁸ La distinción uso-mención es un concepto de la filosofía analítica. Véase Quine (1940). Quine explica que una expresión lingüística se “usa” cuando se refiere a sí misma (ejemplo: “Boston is populous”) y se “menciona” cuando se refiere a otra cosa (ejemplo: “Boston’ has six letters.”). En el primer ejemplo Boston es ciudad y funciona en la frase como ciudad, pero en el segundo ejemplo el emisor no se refiere a Boston como a una ciudad, sino como a una palabra.

³⁹ Sperber y Wilson (1981) distinguen seis formas de las menciones posibles en el lenguaje: «Menciones explícitas o directas» (*José dijo ayer: “Mañana voy a ir al cine.”*). Las «menciones evocadas o indirectas» son el caso de las proposiciones negativas. La frase negativa evoca la frase positiva. Las «enunciaciones autoevocativas» son las que contienen un adverbio de enunciación que se refiere a la enunciación interrogativa. (*A propósito, ¿vas a ir?; Sinceramente, no te lo puedo decir.*) «Las enunciaciones eco-indirectas» son la reproducción de las enunciaciones fijas que se inventaron hace tiempo; por ejemplo, los proverbios. Otro ejemplo de los mismos son las proposiciones que evocan las palabras previas (A: *Ya he terminado el ejercicio.* B: *Ya lo has terminado, vamos a ver.*). El sexto tipo son las «menciones irónicas».

⁴⁰ Torres Sánchez dice algo parecido. La ironía no es proclamar como falso el contenido sino que “es tachar de falsa la propia enunciación cuando se la realiza.” (1999:76)

expresa desacuerdo hacia la nata. Por otro lado, si él expresara una actitud de rechazo hacia la enunciación del emisor primario, esto sería la ironía, pero entonces el enunciado tendría otra forma, por ejemplo: “*Sí, me gusta la nata.*”

La más reciente explicación de la ironía por parte de Sperber y Wilson la recuperamos con Wilson (2006). La ironía verbal es subtipo de un uso ecoico (interpretativo y atributivo) de lenguaje,⁴¹ donde el emisor ecoíza implícitamente, es decir, alude a un pensamiento o enunciado que atribuye a una persona específica, a un tipo de persona, a la gente en general o a sí mismo para expresar su actitud burlona o crítica hacia este enunciado demostrándolo como falso, irrelevante o poco informativo puesto que ha percibido una discrepancia entre la manera en que este enunciado representa el mundo y entre la realidad del estado de las cosas. El contenido del enunciado ecoizado se asemeja al de la proposición superficial.

Según Sperber y Wilson (1998), dicho material ecoizado es muy variado. Además del enunciado ajeno inmediato (eco explícito), es posible ecoizar deseos y normas generales y el pensamiento propio del emisor pero que este ha tenido en un momento anterior (eco implícito). Incluso la fuente de eco puede ser la explicatura del nivel más alto, la llamada *higher-order explicature*. Por ejemplo, si una madre dice irónicamente: “*I love children who keep their rooms clean.*” este es un enunciado problemático puesto que es literalmente verdadero y la ironista no quiere dissociarse de él. Para solucionarlo, los autores se valen del término *higher-order explicature* que se refiere a la ecoización de las circunstancias en las que este enunciado

⁴¹ Se trata de la distinción entre uso y mención, la que acabamos de explicar. El eco es un tecnicismo que se refiere al uso interpretativo del lenguaje. A diferencia del uso descriptivo (el uso), el enunciado se usa interpretativamente cuando una representación presenta la otra (la mención). El propósito de este uso no es informar sobre el contenido sino demostrar que uno está pensando sobre el contenido y, a lo mejor, está expresando su reacción o actitud hacia este. Las actitudes varían desde el acepto, a través de cuestionamientos, escepticismos, sorpresas, hasta el rechazo y hacia la actitud burlona. Los casos típicos del uso atributivo del lenguaje son el habla indirecta y el relato de enunciados o pensamientos ajenos (“El director dijo que se iría de viaje.”) y la ironía (Wilson, 2006:1729,1730).

sería relevante, esto es, el ironista alude a cierta situación imaginada en la que él podría pronunciar dicho comentario en serio.⁴²

Pasemos mostrar esquemáticamente los elementos para la comprensión y el análisis de un enunciado irónico según la teoría de Sperber y Wilson, adaptando un análisis de un ejemplo de Wilson (2006:1733):

1. Hay que decidir que el ironista no afirma lo que dice por su cuenta sino que está interpretando lo que le parece que es implicación del comentario de su interlocutor. Si no existe un enunciado concreto la fuente del eco es implícito, es decir, es un enunciado imaginado, una norma, una expectativa, un deseo o una esperanza general y universal, una circunstancia en la que el enunciado es relevante, etc.
2. Este enunciado logra su relevancia expresando la actitud hacia el pensamiento atribuido y no relatando el contenido de la proposición superficial.
3. Hay que decidir que el ironista se está dissociando del pensamiento atribuido.

Aplicado a un ejemplo irónico típico:

(Miguel se queja a José sobre su otro amigo, Juan, que no cumplió lo que le había prometido.) José le dice a Miguel: “*Juan es un buen amigo.*” Esta no es la verdadera opinión de José puesto que él no afirma el contenido de su frase sino que, según Sperber y Wilson (1981), está ecoizando un enunciado que se imagina que expresaría Miguel sobre Juan. Es un eco implícito.

⁴² Utsumi (2000:1780) rechaza para dicho ejemplo de “habitación limpia” la explicación de la explicatura del nivel más alto que dice que el enunciado es relevante en ciertas circunstancias porque este argumento, aunque es plausible, se puede aplicar a todos los casos del eco, y sin embargo, Sperber y Wilson no lo hacen y tampoco explican por qué no lo hacen.

Otro ejemplo: en una reunión de amigos un chico español le pregunta a una chica brasileña si le gusta ir a la playa y ella le responde que para ella la playa tiene otras connotaciones que para los españoles, porque las playas en Brasil son conocidas por su belleza en todo el mundo. Posteriormente los amigos empiezan a hablar de las fiestas españolas y el mismo chico le pregunta a la chica brasileña si le gustan las fiestas en Salamanca. Antes de que la chica responda la pregunta, otro amigo comenta: “*Vamos a ver, para ella la fiesta tiene otras connotaciones.*”

Este ejemplo es un eco explícito puesto que el chico está repitiendo las palabras de la chica, aunque las ha puesto en otro contexto, y este chico probablemente expresa una crítica hacia la postura de la chica porque su comentario sobre las playas españolas le ha parecido importuno. Sin embargo, es posible que el chico únicamente quiera provocar efecto cómico sin tener resentimientos hacia la chica. De este modo la teoría de Sperber y Wilson (1981) describe el procedimiento de la generación del comentario irónico como ecoización de un pensamiento hacia el que el ironista expresa cierta actitud pero no explica el tipo de esta actitud, esto es, si es crítica o cómica.⁴³

Un ejemplo de la ecoización de normas universales es: “*Tu coche está muy limpio.*” Si el ironista dirige este comentario a un amigo cuyo coche está sucio está ecoizando la norma general que dice que la gente prefiere que las cosas estén limpias. Otro ejemplo parecido es: “*El perro de Miguel es muy bonito.*” Aquí la norma general es que la gente prefiere belleza a fealdad.

Un ejemplo de Wilson (2006): *Tim Henman is not the most charismatic tennis player in the world.* Este enunciado es una disociación del ironista de una opinión que podría expresar un fan de este tenista. El ironista se burla de la gente que lo diría en serio.

⁴³ En el capítulo sobre la perspectiva de Torres Sánchez hablamos sobre el problema de la determinación de la naturaleza de la actitud del ironista.

La teoría de Sperber y Wilson (1981) ha recibido muchas críticas. Concretamente las investigaciones contemporáneas (Giora, 1995; Utsumi, 2000) señalan ejemplos que no son explicables con eco, indicando que la teoría es insuficiente para que abarque todas las manifestaciones de ironía. Aunque estamos de acuerdo con estos autores que el eco no es todopoderoso, opinamos que lo bueno consiste en que la teoría ha servido como punto de partida para nuevas propuestas hechas por Kreuz & Glucksberg (1989), Kumon-Nakamura et al. (1995), etc. A saber, las teorías de estos autores reconocen el carácter alusivo de la ironía y la importancia de actitud del ironista. Sperber y Wilson cambiaron el rumbo de las reflexiones acerca del tema. Antes de revisar las críticas veamos las ventajas del pensamiento muy avanzado en su época.⁴⁴

Sperber y Wilson intentan resolver problemas de enfoque tradicional, y son los primeros pragmáticos que rechazan el concepto de ironía como significado figurado que indica lo contrario del significado literal.⁴⁵ En primer lugar, explicar el significado de ironía como opuesto requiere una definición de significado figurado, el método de derivarlo del significado literal y alguna explicación para el proceso de sustitución (Wilson, 2006:1724).

En segundo lugar, la noción del “significado figurado” estorba en el análisis de los enunciados irónicos porque, según Sperber y Wilson (1981),

⁴⁴ Torres Sánchez alaba la teoría: “El carácter irónico es un factor actitudinal que el oyente ha de interpretar adecuadamente para alcanzar el sentido pertinente de los enunciados. En esta línea es en la que Sperber y Wilson (1981, 1986, 1990) desarrollan una teoría sobre la ironía...que podría resultar la más explicativa y general de entre las llevadas en el ámbito pragmático.” (1999:63).

⁴⁵ Sperber y Wilson (1981) dan a entender que el significado irónico es mucho más complejo. Puesto que los autores defienden que la ironía no explota el uso sino la mención de palabras opinamos que esta distinción tiene repercusiones en el significado de las palabras. Pensemos en la posibilidad de uso de las palabras con su significado contrario, como es el caso de los antónimos, mientras que, si las mencionamos, nunca estamos invirtiendo su significado sino que estamos expresando nuestra actitud hacia el significado inalterado. Esta actitud es la que cambia el significado. Torres Sánchez dice algo similar cuando opina que la ironía no expresa “lo contrario” sino lo que se dice y la actitud hacia lo que se dice con lo que se crea una gama de significados o implicaturas débiles que el receptor infiere (1999:78).

el hablante tiene que entender literalmente el enunciado para poder ridiculizarlo, ya que si lo entendiera figuradamente no tendría sentido ridiculizarlo. El oyente debe inferir que el hablante está ecoizando un enunciado en su significado literal.

Otra ventaja del enfoque de Sperber y Wilson (1981) es que la ironía no se reduce a la sustitución de un contenido explícito por el otro implícito como sugiere Grice (1975). Grice ve la ironía como violación de la máxima de calidad que provoca la implicatura de sentido contrario al literal. En su posterior trabajo, al contemplar un ejemplo que, aunque satisface las condiciones de ironía, no se entiende como irónico, Grice (1978:124). admite que su teoría no es bastante explicativa: A y B están caminando y ven un coche con ventanas rotas. B dice: “*Look, that car has all its windows intact.*” A está confundido. Grice se da cuenta de que para que el comentario de B sea irónico, B tiene que usar este comentario para expresar actitud negativa o un sentimiento negativo. Lo que le faltaba a la idea original era la actitud.⁴⁶

Sperber y Wilson (Wilson, 2006:1728) opinan que Grice (1975) estaba en el buen camino pero que no llegó a explicar cuál es el objeto de dicha actitud, una persona o un comportamiento, y por qué es posible dar a entender esta actitud diciendo algo falso, irrelevante o poco informativo. Teniendo esto en cuenta, argumentan que el proceso de ecoización es el que conecta la actitud y el enunciado que viola la máxima de calidad. Dicho ejemplo puede ser relevante solamente si en el contexto previo a la expresión irónica había un enunciado que ahora el ironista está mencionando para dissociarse de él y, así, demostrar su actitud irónica hacia este

Según esta explicación, argumenta Wilson (2006), las inferencias no dependen de la habilidad del receptor para que reconozca el significado

⁴⁶ “The absurdity of this exchange is I think to be explained by the fact that irony is intimately connected with the expression of a feeling, attitude, or evaluation. I cannot say something ironically unless what I say is intended to reflect a hostile or derogatory judgment or a feeling such as indignation or contempt.” (Grice, 1978: 124).

opuesto sino que tiene que ser capaz de ver que el ironista está ecoizando o mencionando un pensamiento atribuido para expresar su actitud disociativa hacia este. De este modo, para que dicho ejemplo no sea absurdo, es imprescindible un enunciado previo o un contexto relevante (por ejemplo, A y B habían hablado del aumento de delincuencia en su barrio).

Sperber y Wilson han defendido que el eco es la condición necesaria de la comprensión de la ironía y Sperber ha intentado, con la ayuda de Jorgensen y Miller (1984), corroborarlo con los experimentos⁴⁷. A base de los resultados obtenidos los autores pudieron concluir que el eco no era imprescindible para la comprensión de la ironía, solamente que los enunciados con eco explícito resultaron más irónicos (p.118)⁴⁸. Gibbs (1986) también concluyó en sus experimentos que la gente entiende el sarcasmo más rápido si existe el eco explícito.⁴⁹

Por tanto, los mismos Sperber y Wilson se vieron obligados a admitir que la comprensión irónica no requiere siempre al eco.

Algunos autores encuentran ejemplos de comentarios irónicos donde no es posible detectar el enunciado ecoizado. Una prueba es el ejemplo de

⁴⁷ En dichos experimentos había dos versiones de las mismas historias con los mismos enunciados irónicos al final de cada una. Una versión contenía el enunciado que servía de antecedente explícito (la fuente explícita del eco irónico), otra versión no tenía ningún antecedente. Los resultados demostraron que los oyentes percibieron, en la mayoría de los casos, las dos versiones de estas historias como irónicas, pero también hubo casos donde ninguna lo era (“The Animal” irony was seldom perceived for either version.” (1984:118)). Interesante es el caso de “The Lecture” puesto que había sujetos que entendieron la ironía en las versiones sin el eco explícito y otros que la entendieron solo en la versión con eco. (p.118).

⁴⁸ “...Irony was perceived in the nonechoic versions on 10 out of 48 answers. These results seem to support only the relatively weak claim that the probability of perceiving irony is increased by echoic mention, not that echoic mention is necessary.”

⁴⁹ La conclusión de los investigadores de que el eco aumenta la intensidad de percepción irónica se puede explicar de siguiente modo. Lo que aumentó la intensidad puede ser simplemente la accesibilidad inmediata o la “frescura” de la información pragmática y no el eco en sí. Es posible que los oyentes no perciban el eco, sino que esté en funcionamiento otro mecanismo cuando el receptor oiga o lea el enunciado y relacione su información pragmática con la del ironista. Kreuz & Glucksberg (1989) propusieron que se trataba de “reminder” (el recuerdo). Kumon-Nakamura et al. (1995) y Hartung (1998) defienden el carácter alusivo del mecanismo irónico.

“habitación limpia” que hemos citado anteriormente y, cuya explicación con el *eco*, Utsumi rechaza (2000:1780)⁵⁰. Otro ejemplo (p.1780) son los enunciados donde el contenido explícito del comentario irónico no se asemeja en las implicaciones lógicas y contextuales al enunciado ecoizado.⁵¹ Por ejemplo, Jesse le dice a su colega: “I’d be promoted before you.” y este le responde: “*Thank you for informing me of your priceless opinion.*”).

Los casos que describe Utsumi probablemente atañen a casi todos los enunciados irónicos no asertivos: ¡*Gracias!*, ¡*Te felicito!*, ¡*Sírvete más!* ¡*Quieres que te eche fuera de la habitación?* Es posible expresar todos estos comentarios sin que haya un enunciado previo que pueda ecoizarse. Por ejemplo, si alguien rompe un jarrón, enseguida el ironista puede comentar: “¡*Gracias!*”, y este comentario no tiene una fuente ecoica.

Otro ejemplo donde parece que no hay un eco es el siguiente: En una reunión de amigos una chica dice: “Solange está enseñando portugués a Julia. Un chico le pide a Julia: ¡Dinos algo en portugués! Julia se queda pensando y Solange le dice: ¡*Di algo, no me avergüences!* Este es un acto de habla directivo.

Kreuz & Glucksberg (1989:383) igualmente observan que no hay eco en los comentarios excesivamente corteses: “¿*Te molestaría mucho si te pidiera que bajaras el tono de la radio?*”

Mariscal Chicano (1994:333) da más ejemplos en los que resulta difícil encontrar la fuente del eco: en los enunciados en los que el ironista quiere comunicar exactamente lo que dice: *Los amigos siempre están ahí cuando te necesitan.*; y en el caso cuando el comentario irónico es la

⁵⁰ Utsumi (2003) afirma: “While Sperber and Wilson (1986) hypothesized that echoic mention underlies all ironic remarks, this view has been questioned by many authors (Kreuz and Glucksberg, 1989; Kumon-Nakamura et al., 1995; Utsumi, 2000)”. Utsumi añade que en la investigación que hizo “in the present examples, the number of remarks in which explicit echoes are used is not large”.

⁵¹ Jorgensen et al. (1984:116) dicen que la condición de la comprensión de la ironía es: “The propositional content of the utterance literally understood matches *at least in part* that of some identifiable utterances, thought, intention, expectation, or norm which it can be taken to echo.” (Hemos añadido la cursiva).

implicación de otro enunciado: Por ejemplo el comentario, “He estado hablando con mi mujer. *Ella me matará.*” es la implicación de un enunciado de dicha mujer: “*Voy a hacer contigo lo que hice con mi primer marido.*”

Ahora bien, también han sido criticados otros aspectos de la teoría. Por ejemplo, no se ofrece ninguna explicación plausible para diferenciar la interpretación ecoica irónica de la misma no irónica. El ejemplo: Dina: “I missed the last news broadcast. What did the Prime Minister say about the Palestinians?” Mira: (with ridiculing aversion): “*That we should deport them.*” Este enunciado de Mira es tanto ecoico como que expresa actitud negativa pero no es irónico (Utsumi, 2000:1780).⁵² Esto indica que no bastan las nociones de *eco* y de *actitud* para explicar la ironía.⁵³

Según Sperber y Wilson, la ironía es expresión implícita de una actitud disociativa hacia un pensamiento atribuido (Wilson, 2006). Giora (1995:86; 2005:92) observa que las ironías negativas como “*He is not exceptionally bright.*” implican actitud disociativa explícita por lo que la teoría no abarca estos casos.⁵⁴ Además, Giora opina que, aunque la ironía positiva como *He is exceptionally bright*, se puede explicar como opinión ecoizada “it is not quite clear what opinion the communicator implicitly

⁵² Utsumi no explica por qué este comentario no es irónico pero Giora sí. La autora dice que el comentario no es irónico porque no es inapropiado en función del contexto. Véanse el capítulo donde tratamos la teoría de Giora.

⁵³ En el ejemplo de Grice: “*Look, that car has all its windows intact.*”, de hecho, hace falta un enunciado previo para que el intercambio lingüístico no sea insensato. Sin embargo, no es correcto decir, como lo hace Wilson, que la ironía solo requiera un enunciado previo. En dicho comentario podemos imaginar otra situación, por ejemplo, A y B están caminando y de repente ven que el coche de A tiene una ventana rota. En tales circunstancias, aunque A haya hablado previamente con B sobre la delincuencia en su barrio es poco probable que A racionalice su cólera recurriendo a la ironía, tampoco que B lo haga. Esto sugiere que para el uso de la ironía no basta la existencia de un contexto o de un enunciado previo sino que este uso también depende de otros factores.

⁵⁴ “The negation marker (*not*) can, of course, be indicative of a dissociative attitude, but then this would make the attitude of dissociation explicit, which defies the relevance theoretic account of irony (Carston, 2002, p. 298)”. (en Giora, 2005:86)

echoes.”(1995:86).⁵⁵ Por tanto, Giora es de la opinión de que es difícil detectar la fuente de eco implícito.

El concepto de eco implícito es un aspecto bastante problemático. Sperber y Wilson afirman que si el enunciado no es eco explícito que entonces es eco implícito, es decir, si no hay una fuente de eco obvia esta puede ser un pensamiento imaginado, una norma social, expectativas y deseos positivos generales.

En 1981, Sperber y Wilson argumentaron que todos los enunciados irónicos eran casos de mención ecoica, pero en el trabajo de 1986, sustituyeron este término por el de *interpretación ecoica* que era más general. Lo hicieron para que el término incluyera tanto las fuentes explícitas como las fuentes implícitas del eco. Hartung reprocha que el término *eco* se extendió hacia un punto en el que no hay ninguna fuente que no pueda ecoizarse (1998:45).

Sperber y Wilson defendieron la ampliación del término ‘eco’ pero su defensa está poco argumentada. Por ejemplo, en la respuesta a las críticas de su teoría de Seto, Hamamoto y Yamanashi (Sperber y Wilson, 1998) en vez de describir las condiciones del eco implícito, extendieron esta noción aún más. Un ejemplo es el que ya hemos citado de *higher order explicature*. Citemos otros dos.

Los investigadores defienden que si la noción de eco se restringiera más, la teoría no lograría explicar los ejemplos de deseos atribuidos a personas individuales ni casos de ironía complejos. En cuanto a los primeros, mientras que los deseos típicos siempre se pueden ecoizar los deseos atípicos son explicables con el eco solamente si está claro a los interlocutores que el emisor los atribuye a sí mismo o a individuos concretos. Luego, gracias al eco, se explica la complejidad de los enunciados donde no se distingue claramente la frontera entre lo irónico y

⁵⁵ Giora sugiere que las ironías negativas pueden solucionarse si se acepta la visión de ironía como la distancia entre lo dicho y entre el concepto a que lo dicho se refiere (2005:92). Véanse el capítulo sobre la teoría de Giora.

lo no irónico. Puesto que la teoría de eco dice que la ironía es subtipo de usos atributivos y ecoicos puede afrontar estos enunciados explicándolos como mezclas de actitudes irónicas y no irónicas o como ecos dobles. Lo malo de ambas propuestas de Sperber y Wilson es que no están bastante pormenorizadas por lo que parecen difíciles de entender y vagas. El único argumento que dan los autores es que estos casos no serían explicables con la noción más estrecha del término *eco*.

El problema del eco implícito es que su fuente es abstracta y hace falta imaginarla. En esta línea Clark y Gerrig (1984:124) han advertido que a la teoría le faltan criterios para determinar lo implícito, esto es, que no está claro qué fuente se puede percibir como eco implícito y cuál no. Mariscal Chicano (1994:333) también reprocha a la teoría del uso-mención que no explicita qué mecanismo se activa para distinguir cuál es un posible eco y cuál no.

En efecto, la noción de eco implícito es abstracta y difícilmente determinable por escurridiza. Ahora bien, según Kreuz & Glucksberg (1989) y según Kumon-Nakamura et al. (1995), este problema puede solucionarse si el término *eco* se sustituye por nociones más concretas, como recuerdo (*reminder*) y alusión (*allusion*) puesto que se trata de conceptos similares pero más precisos.

Kreuz & Glucksberg (1989:375) argumentan que cuando Sperber y Wilson elaboraron su teoría cambiando la noción de la *mención ecoica* por la *interpretación ecoica* dijeron que la función comunicativa de esta era recordar al oyente de que cierta expectativa había sido rota. En el término *eco* no se refleja bastante la importancia de esta función y Kreuz & Glucksberg sugieren que este se sustituya por el *recuerdo* para matizar la función recordatoria de la ironía.

En la opinión de Kreuz & Glucksberg (p.383) las explicaciones de Sperber y Wilson pueden reinterpretarse de siguiente modo: cuando estos autores afirman que para la comprensión irónica es imprescindible que el receptor reconozca el eco y que lo atribuya a cierta persona (la fuente del

eco), en realidad, están diciendo que el hablante conseguirá un efecto irónico si logra llamar la atención del receptor hacia la meta del comentario. Además, los autores están de acuerdo con Clark y Gerrig (1984) en que para que el ironista pueda llamar la atención del receptor hacia la meta de la ironía, sea esta una persona o un enunciado, hace falta que ambos interlocutores compartan los conocimientos acerca de esta meta. La palabra *eco* no resalta este aspecto, mientras que el *recuerdo* sí.

En otras palabras, para que el receptor reconozca la ironía no hace falta que detecte el eco sino que se dé cuenta de que el ironista le llama la atención hacia la fuente de la ironía, y esto es posible solo si el receptor se acuerda de esta fuente gracias a los conocimientos compartidos.

Para ilustrarlo, si anteriormente ningún meteorólogo ha predicho buen tiempo, y tampoco los interlocutores han hablado anteriormente del tiempo, entonces el comentario “¡*Qué tiempo más bueno!*” no se reconoce como eco, pero sí recuerda la expectativa generalizada de buen tiempo. Por tanto, la interpretación ecoica puede ser un caso del *recuerdo* que es un concepto más general.

“Mention, then can be considered a special case of echoic reminding, in which implicit antecedents are echoically mentioned in order to remind a listener of those antecedents...” (p.384).

Posteriormente, Kumon-Nakamura et al. (1995) extienden esta idea proponiendo en su teoría APT ⁵⁶ el término de *alusión*.⁵⁷ Argumentan que los mecanismos mención ecoica e interpretación ecoica de Sperber y Wilson (1986) y el recuerdo de Kreuz & Glucksberg (1989) son meros casos de alusión.

⁵⁶ Véanse el capítulo sobre la perspectiva de Kumon-Nakamura et al.

⁵⁷ Glucksberg (1995) se vale del término de *alusión* y Kumon-Nakamura et al. (1995) lo asume de este autor.

“These two prerequisites⁵⁸ for ironically intended utterances are not inconsistent with the echo theories discussed above, but instead are more general statements of those theories.” (p.5).
“Thus echoic mention, interpretation, and reminding are, by definition, special cases of allusion, where a listener’s attention is directed toward some prior event or expectation.” (p.19).

En realidad, los tres mecanismos propuestos por los cinco autores son muy parecidos ya que desempeñan una misma función, la de llamar la atención del oyente a algo que él ya sabe desde antes. Eco, recuerdo y alusión operan del mismo modo puesto que el ironista hace presente, en la mente del oyente, lo que le quiere comunicar. Se diferencian entre sí en cuanto a la precisión y exhaustividad. De los tres, el que mejor nos parece es el de alusión puesto que es el más general. De hecho, parece que no hay mucha diferencia entre recuerdo y alusión pero en realidad hay una diferencia significativa. A saber, si el ironista está acordando a alguien de algo esto significa que este ironista está seguro de que el receptor posee los conocimientos de los que este le está acordando. Por otro lado, si decimos que el ironista está aludiendo a los conocimientos admitimos la posibilidad de que dichos conocimientos no están compartidos. Y esto es importante porque sabemos que a menudo los receptores fallan en comprender las ironías lo que se debe al hecho de que no poseen los conocimientos a los que alude el ironista. En este sentido la alusión es un término más preciso que el recuerdo.

Además diferentes autores están de acuerdo en que el carácter irónico es alusivo (Hartung, 1998; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007) y se valen únicamente de los términos *alusión* y *aludir*. Acerca de la alusión nos extenderemos en el capítulo dedicado a la perspectiva de Kumon-Nakamura et al. (1995).

⁵⁸ Kumon-Nakamura et al. (1995) se refiere a alusión y sinceridad pragmática de los que hablaremos en el capítulo dedicado a la perspectiva de este autor.

Por consiguiente, la alusión puede y debe sustituir eco de Sperber y Wilson puesto que el primer concepto es tan general que comprende tanto eco explícito como implícito. Otra cuestión es a qué se alude. Si se trata de eco explícito el ironista se refiere al enunciado que está citando, pero en el caso de alusión implícita el ironista alude a ciertas expectativas, que normalmente son positivas pero, a veces, pueden ser negativas.

Con la cuestión acerca del tipo de expectativas a que alude el ironista está estrechamente relacionado un aspecto importante del pensamiento sobre la ironía verbal, esto es, la asimetría entre las críticas y cumplidos irónicos.⁵⁹ Es mucho más frecuente que alguien diga: “¡*Qué buena idea!*!”, cuando, en realidad, quiere comunicar su actitud negativa, que usar un enunciado superficialmente negativo para alabar: “¡*Qué idea más tonta!*!”

Sperber y Wilson (1986) opinan que la asimetría se debe al hecho de que los enunciados irónicos (superficialmente positivos) normalmente ecoizan normas y expectativas positivas porque estas son más frecuentes que expectativas negativas. Jorgensen et al. (1984:115) lo formulan de siguiente modo. La expectativa de éxito es intrínseca a cada acción humana, por otro lado, las expectativas de que algo vaya mal o de que alguien falle están relacionadas con ocasiones específicas y solo pueden mencionarse irónicamente si existe una expectativa negativa explícita.

No obstante, Sperber y Wilson (1986) no hacen ninguna diferencia entre las críticas y entre los cumplidos irónicos en cuanto a la necesidad de presencia del antecedente explícito.

Kreuz & Glucksberg (1989:376) defienden que la ecoización implícita es suficiente para los enunciados positivos críticos (¡*Qué buena idea!*!) porque estos enunciados pueden acordar fácilmente al receptor de normas positivas puesto que estas son normales y corrientes. Los

⁵⁹ Hay que tener en cuenta que esta cuestión es en sí problemática puesto que hay autores que no opinan que se trata de un concepto sino de la ironía y la chanza (por ejemplo, Leech, 1983:227). En nuestra opinión, es posible que la ironía fuera un concepto superior mientras que la chanza igual que el sarcasmo podría ser su subtipo. Este tema lo tratamos en el capítulo “El sarcasmo”.

enunciados negativos (*¡Qué idea más tonta!*) requieren al antecedente explícito ya que estos enunciados pueden con menor eficacia recordar al oyente de las normas implícitas positivas.

En los experimentos de Kreuz & Glucksberg (1989) sirvió como el antecedente explícito la víctima, es decir, el autor del enunciado que el ironista estaba ridiculizando (p.376, 377). Según los investigadores, la crítica irónica no necesita de esta víctima, por ejemplo el ironista puede decir “*¡Qué buena idea!*” sin que ecoíce el enunciado ajeno, ya que está acordando al receptor de la expectativa implícita positiva de que la gente prefiere tener buenas ideas. Este comentario puede tanto ridiculizar una persona como únicamente expresar desacuerdo hacia el tiempo. Por otro lado, el enunciado negativo sobre un asunto positivo (*¡Qué idea más tonta!*) requiere obligatoriamente a una víctima.

Puesto que Kumon-Nakamura et al. (1995:11) sugieren, a diferencia de sus predecesores, que su concepto de *alusión* es más general que ambos *eco* y *recuerdo*, opinan que la alusión se puede realizar tanto por vía del recuerdo explícito como por vía de normas implícitas generalmente válidas. De acuerdo con esto, debe ser posible hacer un comentario negativo (*¡Qué idea más tonta!*) en un contexto positivo (la idea es buena en realidad) también sin un antecedente negativo accesible. Cualquier desviación de una norma o de una expectativa, sea esta implícita o explícita, tiene que ser suficiente para motivar el uso de la ironía.

Kumon-Nakamura et al. han examinado esta hipótesis a base de dos tipos de situaciones, unas que involucraban expectativas negativas y otras donde las expectativas se referían a una cantidad apropiada de algo.

En el experimento con las expectativas negativas Kumon-Nakamura et al. esperaban que si las expectativas del hablante son negativas y explícitas, los enunciados negativos deben comunicar ironía en contexto positivo, pero puesto que las expectativas positivas son predeterminadas (“default expectations”) los comentarios positivos también deben comunicar ironía aún cuando las expectativas son negativas y explícitas.

Lo ejemplificaremos. Si el hablante espera que el metro en Nueva York esté sucio (la expectativa negativa explícita) y toma el metro y descubre que este está limpio (la expectativa desmentida-el contexto positivo), puede hacer un comentario como: “¡*Los metros de Nueva York están sucios de verdad!*” Esto coincide con la hipótesis de Kreuz & Glucksberg (1989), ya que el ironista usa el enunciado negativo porque tiene una expectativa negativa explícita, es decir, un antecedente explícito. Pero, según Kumon-Nakamura et al., el ironista también puede decir: “¡*Los metros de Nueva York están limpios de verdad!*” (el enunciado positivo). Otra posibilidad es que las expectativas del ironista no estén desmentidas y que el metro esté sucio (la expectativa cumplida-el contexto negativo).

Los resultados demostraron que todos los comentarios contrarios en función del contexto resultaron más irónicos que los comentarios verdaderos. Es interesante que los comentarios positivos (“¡*Los metros están limpios!*”) siempre se estimaron como más irónicos independientemente de la polaridad del contexto (El metro estaba sucio o limpio.). Luego, los enunciados positivos se estimaron como más irónicos en el contexto negativo a pesar de la presencia de las expectativas negativas implícitas. Esto confirma la predicción de que aún cuando hay expectativas negativas todavía se pueden usar los enunciados positivos contrarios porque las expectativas positivas son predeterminadas y los enunciados irónicos siempre pueden aludir a normas y expectativas implícitas (Aún si esperaba que el tren esté sucio, lo que es una expectativa negativa y explícita, puedo decir irónicamente: “¡*Los metros de Nueva York están limpios de verdad!*”, porque la expectativa predeterminada dice que la gente siempre prefiere que las cosas estén limpias). Kumon-Nakamura et al. lo resumen así:

“Although the default condition is that positive statements can always be used ironically, negative statements can also be used ironically when implicit expectations or norms are negative, supporting the claim that allusion is also a necessary condition for communicating irony.”; “In the case of assertives in general, positive counterfactual statements serve this purpose, but

negative counterfactual statements require either explicit or implicit negative expectations.” (Kumon-Nakamura et al., 1995:13)

El hecho de que Kumon-Nakamura et al., han demostrado que aún si el hablante tiene expectativas negativas prefiere usar los enunciados positivos contrarios (Espero que el metro esté sucio pero resulta estar limpio, y digo irónicamente: “¡Los metros de Nueva York están limpios de verdad!”) demuestra que Sperber y Wilson (1981) posiblemente explicaron erróneamente que los comentarios irónicos siempre son superficialmente positivos puesto que aluden a expectativas positivas universales. Esta explicación parece incompleta. El comentario positivo puede aludir también a una expectativa negativa. Esto se hace indirectamente aludiendo a expectativas o normas positivas predeterminadas (Si en la dicha situación digo que los metros están limpios estoy aludiendo a la norma de que las cosas deben estar limpias.) Sperber y Wilson dijeron bien que el ironista siempre podía aludir a expectativas positivas, pero no tenían en cuenta que aún si el ironista tiene expectativas negativas puede aludir a estas a través de las expectativas positivas. Aún cuando la expectativa es negativa, puesto que la expectativa positiva es predeterminada, el enunciado puede referirse a esta expectativa predeterminada.

De igual modo, el investigador no esperaba asimetría en el experimento con las expectativas que se referían a una cantidad apropiada de algo. Por ejemplo, si uno dice “*¡Qué trabajo tan largo!*”, acerca de un trabajo con pocas páginas, y “*¡Qué trabajo tan corto!*” en circunstancias contrarias. Los resultados que demostraron que no había diferencia en la percepción irónica debida a la dirección de desviación de la expectativa hablan a favor de la hipótesis que uno puede aludir irónicamente a cualquier violación de las normas.

“Any violation of norms or expectations can be alluded to ironically.”(Kumon-Nakamura et al., 1995:13)

4.5. La teoría de Clark y Gerrig

La teoría de la pretensión o del fingimiento (*The Pretense Theory of Irony*) de Clark y Gerrig (1984:121) es una extensión de la explicación de ironía como disimulo transparente de Grice quien la ha asumido de los griegos.⁶⁰ Para aclarar qué es lo que finge el ironista los autores se valen de las ideas de Fowler quien distingue, en su *Dictionary of Modern English Usage* del año 1965, dos tipos de audiencia, una que no percibe la ironía y otra que la entiende y, a la vez, se da cuenta de que la otra audiencia no la ve. Por tanto, las explicaciones de Clark y Gerrig son una combinación de las ideas de Grice y de Fowler.

Clark y Gerrig expresan su teoría de siguiente modo (p.122): El hablante S habla a la audiencia A que es el destinatario principal y a A' que es otra audiencia real o imaginada. S finge ser S' que habla a A'. Lo que S' dice es imprudente y digno de desprecio o de juicio negativo. A' no entiende el disimulo, pero A lo entiende todo: el disimulo, la imprudencia de S', la ignorancia de A', la actitud de S hacia S' y A' y hacia lo que dijo el S'.

De acuerdo con esta teoría el famoso comentario irónico de Sperber y Wilson (1981:297) *¡What lovely weather!* se explicaría como si el ironista fingiera ser una persona imprudente que en un día de tormenta expresara este enunciado y como si esta persona se dirigiera a una persona ingenua que le creyera. El ironista tiene la actitud negativa y está ridiculizando el tipo de la persona que sería capaz de expresar en serio dicho comentario en las circunstancias de una tormenta, luego, está ridiculizando a la persona que lo aceptaría y el enunciado mismo. Para que el receptor del enunciado reconozca el comentario como irónico, es imprescindible que descubra el disimulo.

El aspecto de la teoría que atañe a las víctimas parece problemático si se aplica a los enunciados asertivos verdaderos. Por ejemplo, Juan y José se topan con un vecino y este les ve pero no les saluda y Juan le comenta a

⁶⁰ La ironía como disimulo proviene de Platón (Barbe, 1995:38).

José: “*Me encanta la gente educada.*” Según Clark y Gerrig (1984), el ironista finge ser una persona tonta que en las circunstancias en las que se encuentra sería capaz de opinar de que le gusta la gente educada y esta persona se dirige a otra imaginada que aceptaría dicho comentario sin cuestionarlo. José debe ver a ambos interlocutores imaginados como imprudentes en función del contexto. Es destacable que el comentario de Juan es completamente razonable y que una persona que lo diría no se puede calificar como imprudente sino simplemente como una persona que expresa que no le gusta este vecino. Tampoco es posible que José piense que el comentario de Juan va dirigido a una persona imaginada que es ingenua porque acepta el comentario.⁶¹

La teoría del fingimiento la han desarrollado Clark y Gerrig (1984) como crítica de la teoría del uso-mención de Sperber y Wilson (1981). Con respecto a esta los autores observan que todas las menciones irónicas se dejan interpretar como el disimulo pero no al revés, por lo que este concepto rebasa el de la mención ecoica (p.123). En nuestra opinión, toda la ironía se puede explicar como pretensión siempre y cuando este concepto no se entienda literalmente sino como un concepto que contiene la dimensión de la insinceridad del emisor.

Kumon-Nakamura et al. (1995) han demostrado en sus experimentos que la insinceridad es la condición necesaria de la ironía y que aún en los enunciados asertivos verdaderos irónicos el ironista es insincero en cuanto a la intención comunicativa que está expresando. Además, Hartung (1998), Giora (1995) y Attardo (2000) defienden la impropiedad de los comentarios irónicos en el contexto como una condición imprescindible para que el enunciado resulte irónico mientras que los mismos autores coinciden en la opinión de que no toda la ironía es cita de otro enunciado. La insinceridad y

⁶¹ Con respecto a las víctimas Torres Sánchez advierte de que la teoría no explica todas las víctimas posibles (1999:82,83), y Mariscal Chicano (1994:339) observa que esta teoría genera más problemas que la de Sperber y Wilson a la hora de identificar las fuentes de ironía porque hay que identificar a la persona que el ironista finge ser y a las dos audiencias.

la impropiedad son, en nuestra opinión, elaboraciones más detalladas del disimulo. Por todo esto, estamos de acuerdo con Clark y Gerrig (1984) en que su teoría es más general que la de Sperber y Wilson (1981), pero el problema es que es demasiado general puesto que los autores no han pormenorizado ni los rasgos ni las funciones de la pretensión (Hartung, 1998:47). No obstante, los términos ya citados de la insinceridad pragmática y de la impropiedad son buenas extensiones del concepto de disimulo transparente.

El aspecto muy bueno de esta teoría con respecto a la de Sperber y Wilson (1981) es que se resalta la importancia del conocimiento compartido entre la audiencia y el ironista (1984:125). Puesto que Clark y Gerrig (1984) suponen la existencia de dos tipos de audiencia, una ignorante y otra que reconoce la ironía, los autores hacen hincapié en el hecho de que solo la audiencia que posee los conocimientos necesarios y que sabe que los comparte con el ironista puede entender la ironía y percibir el disimulo. Clark y Gerrig opinan que para que un enunciado resulte irónico no hace falta reconocerlo como eco sino reconocer que el receptor comparte sus conocimientos con el ironista. Esta idea de los autores es casi idéntica a la de Martin Hartung (1998) que también defiende que la principal condición para que se reconozca la ironía es que los conocimientos sean compartidos entre los interlocutores. A diferencia de Clark y Gerrig, Hartung no acepta que la ironía verbal tenga víctimas ignorantes⁶² (1998:183) por lo que evita los problemas que esta teoría tiene con la determinación de las víctimas.

4.6. La teoría de la simulación ampliada de Lapp

En el marco de la TAH y a partir de la teoría de Clark y Gerrig (1984) Lapp (1992) sostiene que la ironía es una de las formas de la

⁶² Clark y Gerrig (1984) dicen que la audiencia ignorante puede ser tanto real como imaginada pero que el ironista siempre la tiene presente mientras que, en opinión de Hartung (1998), el ironista normalmente tiene la intención de producir el efecto en sus interlocutores y no se empeña en formular su enunciado de tal manera que un interlocutor le entienda y otro no.

insinceridad y que hace falta trazar las propiedades de esta insinceridad irónica que la hacen diferir de otras formas no sinceras del habla. Por ello, el autor defiende como el principal rasgo de la ironía la insinceridad transparente: el ironista, en vez de mostrar esta insinceridad, la simula y hace ver que la simula, y la ironía es simulación de segundo grado.

La deficiencia de la teoría, en opinión de Torres Sánchez (1999:59) está en que no se explican los enunciados complejos ni los casos de citas, por lo que Lapp no consigue explicar todas las realizaciones irónicas. Torres Sánchez igualmente advierte que “tampoco se ofrece una explicación general del fenómeno comunicativo de la ironía”, pensando en la interpretación y en los efectos.

Estamos de acuerdo con los reproches de la autora y añadimos algunos más. En primer lugar, ya los griegos antiguos intuyeron que el ironista daba a entender a propósito su insinceridad porque si no lo hiciera, la ironía no produciría efectos (Hartung, 1998:29,41). También Haverkate observa esta propiedad como propia de la ironía a diferencia de la mentira (1990b:101)⁶³.

En segundo lugar, es problemático basar toda una teoría de un concepto tan complejo como la ironía en una sola condición. Por un lado, hay muchas más condiciones que cabe describir; por otro lado, no se trata de una condición limitada a la ironía, pues otros tropos también son casos de la insinceridad transparente. Sin embargo, hay que afirmar esto con cuidado porque Haverkate (1990b:102) defiende que hay que distinguir entre la transparencia en el nivel proposicional y en el nivel ilocutivo. La insinceridad transparente afecta a la meta ilocutiva del acto de habla, mientras que en metáforas, lítotes e hipérboles conciernen al contenido proposicional. Básicamente el concepto de la insinceridad pragmática que desarrollan Kumon-Nakamura et al. (1995) no es nada más que la

⁶³ Torres Sánchez (1999:58) apunta que de la misma opinión son Amante, en 1980 y 1981, y Willer & Groeben, en 1980.

insinceridad ilocutiva y la insinceridad proposicional es la veracidad lógica del enunciado.⁶⁴

Revisando la teoría de Lapp (1992), Hartung (1998:41) critica que la afirmación del autor de que la ironía es una simulación del segundo orden es una abstracción elaborada a base de un modelo teórico que no fue verificado empíricamente y que lo malo es que Lapp no considera el contexto y este es decisivo siempre y cuando haya que estimar la sinceridad del emisor.

Concluimos que la explicación de Lapp puede servir solamente para distinguir la ironía de la mentira pero esto también lo ha advertido Haverkate (1990b:101). Tanto en mentiras como en un enunciado hipócrita se trata de la insinceridad que es el fin en sí. El mentiroso quiere conseguir algún provecho diciendo una falsedad en el nivel proposicional mientras que la ironía tiene como primer propósito provocar ciertos efectos comunicativos.

4.7. La perspectiva de Torres Sánchez

Torres Sánchez (1999:99) propone un análisis de los enunciados irónicos apoyándose en la teoría de Sperber y Wilson (1981). Primeramente hay que reconocer el enunciado irónico como la expresión de las palabras o de los pensamientos ajenos; en segundo lugar, uno tiene que identificar las fuentes del eco; y, finalmente, hay que reconocer la actitud del ironista.

“A modo de síntesis, creemos que la base común que subyace a todas las formas distintas de ironía es la discrepancia entre lo que el hablante dice, lo que ecoíza explícita o implícitamente y lo que realmente quiere comunicar. Esta divergencia se puede manifestar de diferentes modos.” (1999:99).

A continuación pasemos a exponer los tres tipos de manifestaciones irónicas que ha esquematizado la autora (1999:100-102) y, seguidamente,

⁶⁴ De las diferencias entre la sinceridad proposicional e ilocutiva hablemos más en el capítulo sobre la perspectiva de Kumon-Nakamura et al.

reanalizaremos los ejemplos de la autora en el marco de las teorías de Hartung (2000) y de Kumon-Nakamura et al. (como representantes de las teorías que explican la ironía en cuanto alusión a las expectativas rotas). Puesto que la teoría de la investigadora está en la línea de Sperber y Wilson (1981, 1986), el análisis que haremos también concierne al modelo de estos autores.

Primer caso: Una mujer a la que le acaban de robar su bolso dice: “*Desde luego, España va muy bien.*” El ironista expresa como suyas las palabras que ecoizan una opinión ajena, la del gobierno. La fuente del eco es explícita. El contexto demuestra que el hablante tiene una actitud de rechazo hacia el contenido y hacia la opinión ecoizada. El sentido implícito se infiere a partir de la contradicción explícita.

La segunda posibilidad: Acaba de empezar una tormenta en la playa y María dice: “*Me encanta que brille el sol*”. El ejemplo es el eco de un deseo universal, “una opinión generalizada con respecto al hecho de que a la gente le gusta que brille el sol” (1999:100). La autora dice que es un eco explícito pero, según Sperber y Wilson, puesto que se trata de un deseo universal, nosotros lo entendemos como implícito. Esta vez, el ironista expresa su propia opinión que coincide con el deseo universal. No contradice el eco pero sí la veracidad del contenido en dicho contexto.

El tercer caso: “*Me gusta la gente que no pone los intermitentes*”. El hablante expresa una actitud propia valiéndose del eco implícito. El contenido de la frase contradice la actitud en función del contexto, lo que remite al hecho de que el ironista tiene diferente opinión.

De la teoría deducimos, como elementos que explican la ironía, el contexto y la actitud de rechazo. La actitud se manifiesta como reacción del ironista hacia una opinión propia o ajena previamente expresada o imaginada. Esta explicación de Torres Sánchez podría ir aún más lejos, esto es, la ironía parece tener una actitud doble. El ironista interpreta otro enunciado expresando su actitud pero este es, en sí, una expresión evaluativa. Según Fiehler (1992:152) cada estado de cosa que se comunica

es, a la vez, un estado de cosa evaluado, lo que significa, según Hartung (1998), que en la comunicación siempre se comunican tanto informaciones cuanto sus evaluaciones. Dicho de otro modo, desde la perspectiva del emisor, la actividad de comunicar está siempre teñida por alguna actitud hacia la realidad referida. Por tanto, como el eco es la repetición de algo que alguna vez fue comunicado o que podría haber sido expresado, un enunciado que ecoíza otro es interpretación evaluativa de otra evaluación. De acuerdo con esto, en nuestra opinión, en los tres ejemplos de Torres Sánchez, la ironía la crea el emisor cuando falsifica la actitud expresada en el enunciado ecoizado, es decir, el ironista evoca las palabras o ideas ajenas o suyas desde el punto de vista de un crítico ya que se distancia de estas y las rechaza. Imaginemos, para ilustrarlo, que el ironista se encuentra con un camarero borde. Dicho ironista parte de que el camarero vea su comportamiento como algo bueno y opina que este camarero se describiría a sí mismo con las palabras: “Yo soy educado”. Esta evaluación la evoca el hablante irónico diciendo: “*Me encanta la gente educada.*” La ironía, como la explica Torres Sánchez, podría, por consiguiente, explicarse como evaluación negativa de otra evaluación.

La parte más discutible de dicha teoría, en nuestra opinión, es la persistencia del concepto de *eco*. Pasamos a explicarlo reanalizando los tres ejemplos.

Una mujer a la que le acaban de robar su bolso dice: “*Desde luego, España va muy bien.*” El principal problema del modelo de las teorías ecoicas es el de establecer la fuente del eco. En dicho ejemplo, Torres Sánchez, toma por la fuente del eco al gobierno y a los españoles que comparten la opinión de este gobierno. Esta explicación puede ser lógica pero, como se trata de un enunciado fuera del contexto comunicativo concreto, el analista no dispone de ningún criterio para establecer correctamente de dónde viene el eco y la fuente, y solamente puede intuirlos. También es posible que unos días antes del robo el ironista podría haber oído en televisión al presidente de la Unión Europea que acaba de

visitar España expresar dicho enunciado. Queremos enfatizar que en dicho ejemplo el analista solamente dispone del contexto en el que este fue pronunciado, es decir sabe que había un robo pero no conoce la fuente exacta del pensamiento ecoizado. Ahora bien, precisamente por la debilidad de la fuente este enunciado no puede ser ni eco ni cita. Hartung (1998), que distingue varios usos de los enunciados irónicos, categoriza la cita o el eco como un tipo de la asunción de perspectiva ajena. El autor (1998:91) afirma que, cuando el ironista asume la perspectiva ajena, la fuente de esta tiene que ser reconocible como una persona específica o como un estereotipo social. En el ejemplo que estamos reanalizando no vemos esta fuente porque nos faltan muchas informaciones contextuales y, por lo tanto, de acuerdo con Hartung, no calificaríamos dicho comentario de una cita.

Otro aspecto problemático en la explicación de Torres Sánchez atañe al significado del enunciado. La autora lo limita a la expresión de la actitud de rechazo hacia la proposición ecoizada. Por el contrario, según Hartung (1998), el sentido irónico es la evaluación negativa de los conocimientos compartidos entre los interlocutores a los que alude el ironista. Puesto que estos conocimientos son complejos (1998:160), el emisor irónico no alude solamente a un pensamiento representado en el contenido de la frase sino que alude al robo que acaba de suceder, y a todo un complejo relacional de los valores propios y de la comunidad (p.159) que influyen en la reacción al robo. Según la clasificación de los conocimientos propuesta por Hartung (p.151-152), los conocimientos en el ejemplo son de tipo social, del subtipo de los valores culturales. El ironista está expresando una opinión válida en su comunidad social de que uno prefiere que las cosas en su país funcionen. El robo (un elemento del contexto) es indicio de que el país tiene problemas por lo que el enunciado expresado es inadecuado en función del contexto. Por tanto, otra ventaja de la teoría de Hartung es que el significado no está restringido al contenido del eco sino que incluye todos los elementos que abarcan los conocimientos complejos.

Ahora recurramos a la teoría APT de Kumon-Nakamura *et al.* (1995), que se centra en la idea de que la ironía es una alusión insincera a una expectativa rota. Según Kumon-Nakamura *et al.*, hay que determinar si el enunciado cumple estas dos condiciones básicas para poder ser clasificado como irónico. Primero, la mujer es insincera ya que no quiere comunicar su satisfacción con la situación de España sino su descontento con lo que le acaba de ocurrir. En segundo lugar, el enunciado alude a una norma general que dice que uno desea que las cosas en su país vayan bien pero la expectativa se rompe debido al robo.

Segundo ejemplo: Acaba de empezar una tormenta en la playa y María dice: “*Me encanta que brille el sol.*” Según Hartung, María hace que su oyente se dé cuenta de la relación contradictoria entre el sol y la tormenta para que él entienda que ella quiere evaluar negativamente esta relación. De nuevo el ironista alude a los conocimientos necesarios para que el receptor reconozca la relación contradictoria entre el enunciado y el contexto. De acuerdo con Kumon-Nakamura *et al.*, María es insincera puesto que no quiere expresar su opinión sobre el brillo del sol sino comunicar que su expectativa está rota. La expectativa refleja el deseo universal de que brille el sol.

Tercer ejemplo: “*Me gusta la gente que no pone los intermitentes.*” Hartung diría que el enunciado no es un caso de cita sino de evaluación puesto que, cuando no existe la fuente del eco, las palabras pertenecen al ironista que está expresando una evaluación negativa. El hablante hace al oyente consciente de que está aludiendo a la relación entre el contexto del enunciado y entre los conocimientos acerca de los valores generales que dicen que en el tráfico es obligatorio poner los intermitentes si el conductor quiere girar el coche. Según Kumon-Nakamura *et al.* (1995), el ironista viola la sinceridad pragmática puesto que no expresa su preferencia por la gente que no pone los intermitentes sino su descontento con la expectativa rota.

Otra parte de la teoría de Torres Sánchez consiste en que la autora defiende que la ironía expresa dos actitudes, la crítica y la humorística.

“El carácter más o menos crítico o agresivo de la ironía, así como el posible efecto humorístico de la misma, vienen condicionados por la intención del hablante y su actitud hacia el enunciado.” (1999:113).

Esta idea es correcta pero no se dan razones que ayuden al analista a determinar la naturaleza de la actitud, es decir, si es crítica o humorística. En opinión de Torres Sánchez, la actitud se desprende del contexto pero, si tenemos en cuenta que la actitud es resultado de las relaciones complejas entre los conocimientos, valores del ironista y del interlocutor, parece que no es suficiente valerse solamente del contexto físico para darse cuenta en qué dirección va la actitud, hacia la crítica o hacia el humor.

Sin embargo, es posible encontrar la respuesta si relacionamos el contexto con el emisor y su información pragmática. A saber, al describir la comunicación, Escandell Vidal (2006:31) distingue claramente entre los componentes materiales y relacionales. Como la comunicación es un proceso dinámico, los componentes relacionales sirven para relacionar los materiales entre sí. El elemento relacional que relaciona al emisor con el contexto es la información pragmática. Escandell Vidal la define como “el conjunto de conocimientos, creencias, supuestos, opiniones y sentimientos de un individuo en un momento cualquiera de la interacción verbal. Pero no se trata solo de los conocimientos; la información pragmática comprende todo lo que constituye nuestro universo mental, desde lo más objetivo a las manías más personales”.

Ahora bien, el modo en que la información pragmática puede ayudar a establecer la naturaleza de la actitud se demuestra en un ejemplo de Torres Sánchez (1999:97).⁶⁵ En la situación en la que un marido ha gastado

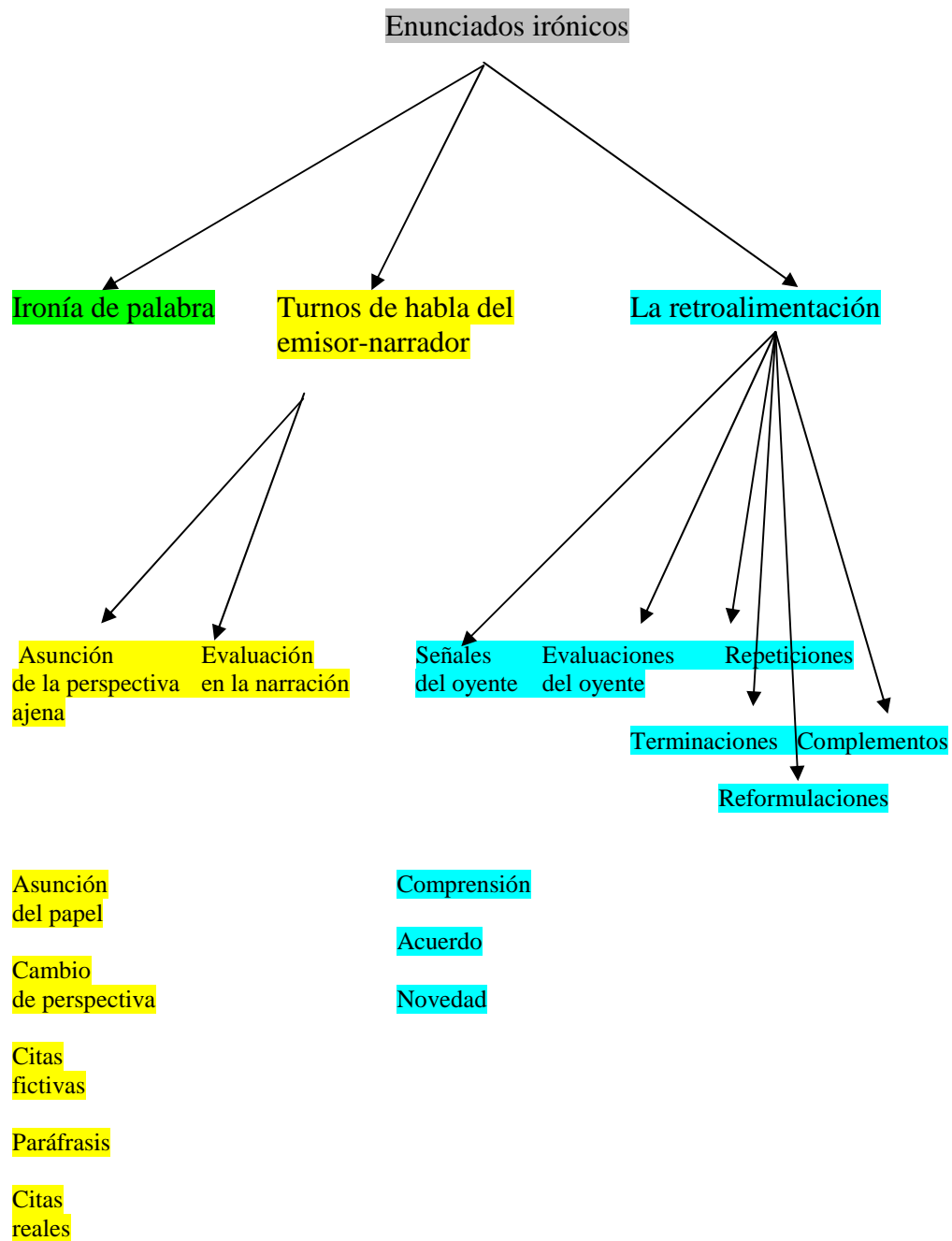
⁶⁵ Este ejemplo lo ha adoptado Torres Sánchez de Sperber y Wilson (1998) que, a su vez, lo han tomado de Seto, Hamamoto y Yamanashi: *Kyoko learns that her husband Jiro*

el dinero de la comida para comprar flores a su mujer, ella le dice: “¡*Qué malo eres!*”. Torres Sánchez explica que la mujer está ecoizando una “crítica pública justificable” y que el marido “ha violado una norma relativa al uso del dinero”. Para demostrar que la mujer expresa una actitud de rechazo hacia lo que ecoíza la autora se vale de algunos hechos del contexto y del cotexto (el empleo de “malo” como una palabra dirigida normalmente a los niños). Pero, ¿cómo sabemos que la mujer no está criticando al marido si solamente nos remitimos al contexto? Por otro lado, si consideramos la relación amorosa entre la pareja, los sentimientos positivos de la mujer hacia el marido, el hecho de que ella valora más su gesto que el ahorro del dinero, etc. vemos que la información pragmática revela la actitud positiva y humorística de la mujer. Por lo tanto, la actitud está determinada por la información pragmática.

has fiddled his travelling expenses and bought her a nice present. She says: You're so naughty.

4.8 La perspectiva de Martin Hartung

4.8.1. Las formas de ironía



Esquema I.

La investigación de Hartung (1998) acerca de las conversaciones en lengua alemana,⁶⁶ como él mismo afirma, ha recogido la mayor cantidad de ejemplos de diferentes formas de ironía verbal que todas las demás investigaciones hasta este momento. El investigador estableció más de treinta formas que los sujetos experimentaron como irónicas⁶⁷ (p.69). Hartung destaca que estas muestras de ironía son muy heterogéneas. Puede ser solamente una palabra la que tiñe todo el enunciado con ironía o puede ser una interjección, un sintagma o una frase entera. Esta prueba empírica podría corroborar la opinión de muchos investigadores del fenómeno de que la ironía no exige una realización lingüística determinada sino que cualquier enunciado se puede expresar con ironía.⁶⁸ Además posiblemente en las numerosas conversaciones de la vida real pueden surgir aún más modelos de los que ha recogido Hartung.

Hartung ha clasificado las muestras del corpus en tres grupos: *Wortironie*, *Sprecherbeiträge* y *Rückmeldungen* (p.69-149) que interpretamos libremente como *ironía de palabra*, *turnos del habla del emisor-narrador* y *reacciones del oyente como hablante secundario*. Esta clasificación es diferente de las que desde la antigüedad han intentado hacer varios autores que se valen de los criterios muy heterogéneos como por

⁶⁶ Para su tesis doctoral Martin Hartung llevó a cabo una investigación de la ironía en las conversaciones reales en la lengua alemana que publicó en 1998 bajo el título “*La ironía en el habla cotidiana. Una investigación analítica de la conversación*”. El corpus investigado constaba de las conversaciones de tipo de la comunicación privada. Eran catorce conversaciones de 18,5 horas de duración grabadas entre los años 1991 y 1994. Hablaban de dos a seis personas en cada conversación y estos conversadores eran licenciados jóvenes entre 20 y 30 años de edad, de clase media.

⁶⁷ Hartung ha escogido para su análisis solamente las muestras de ironía que los conversadores que participaron en las conversaciones analizadas han percibido como irónicas. De este modo, no se apoya en su propia intuición sobre lo que es irónico sino en las sensaciones de los conversadores que han creado o han experimentado directamente los enunciados irónicos.

⁶⁸ “...la realización lingüística de cada actitud irónica puede ser diferente, y no existen esquemas o recursos lingüísticos propios de los enunciados irónicos. El emisor puede articular su actitud irónica como crea más adecuado, y marcar o no su enunciado con elementos que podrían ayudar al oyente a interpretar correctamente el enunciado; elementos como la hipérbole, la entonación, etc.” (Torres Sánchez, 1999:102)

ejemplo, la finalidad de los comentarios, el mecanismo que se pone en funcionamiento (antífrasis, mímesis), etc.⁶⁹ Hartung, por otra parte, está en contra de cualquier clasificación de ironía basada en las manifestaciones irónicas formales puesto que los conocimientos compartidos a los que alude el ironista para expresar su evaluación negativa de los mismos (la teoría de ironía que defiende el autor) son demasiado complejos (p.160). Por ello, el autor usa el criterio de la evaluación y hace una taxonomía descriptiva valiéndose de los términos de la realidad conversacional: narrador, turnos, etc. Prosigamos con la representación de las muestras de ironía del corpus de Hartung (p.69-150).

4.8.1.1. La ironía de palabra

En alemán se encontraron como formas lingüísticas de ironía de palabra, sobre todo, sustantivos y adjetivos pero también verbos modales y partículas de gradación, lo que muestra una gran variedad de realizaciones. El léxico es siempre usado inapropiadamente en el contexto. En el corpus de Hartung aparecieron, por ejemplo, denotaciones con connotaciones antiguas y otras con connotaciones positivas que el ironista siempre usaba en sentido opuesto al sentido normal y esperado.

En algunos artículos de Maruja Torres en el periódico *El País* hemos encontrado las realizaciones de forma muy variada: predominaban sustantivos y adjetivos y sintagmas enteros. Con menos frecuencia se usaban: verbos, la partícula *tan*, adverbios y la palabra *quizá*. Las muestras irónicas están en cursiva.

18/01/2007: «Pero pretendo romper unos túneles en defensa del sobrino-nieto de Isaac Albéniz, que confiesa tener la lectura como hobby y hubiera querido ser arquitecto y no lo

⁶⁹ Véase Torres Sánchez (1999) para un resumen crítico de estos intentos, p 102-109. La autora observa que dentro de una clasificación se encuentran criterios muy dispares y aboga por criterios más homogéneos. Propone taxonomía dicotómica que distingue la ironía crítica de la cómica, lo que trataremos en el subcapítulo “El humor o la crítica”.

es, *decididamente* no lo es. Le defiende desde la piedad que inspira quien siempre se las apaña para estar donde no debe y recibir el resultado contrario al que pretendía. *Quizá* esta sea la razón oculta de su remodelación de Madrid».

30/01/2007: « Un Goya más, y de los mejores. Se vio con gusto. Y eso que en BTV pasaban *Canciones para después de una guerra* y, antes, TCM nos obsequió con un documental sobre John Huston con *gran* entrevista a su hija Anjelica.; la cara triste de Agustín Díaz Yanes por su *tan* laborioso y poco premiado "Alatriste"».

Hartung pone hincapié en que la incongruencia entre el significado y el significante no refleja una oposición en cuanto al objeto sino en cuanto a la evaluación negativa de todo el complejo de acciones (*Handlungskomplex*). La denotación elegida difiere de la verdadera toma de posición del ironista, pero este ironista en la mayoría de los casos evalúa algún elemento que está en relación con el objeto, es decir, no se refiere únicamente a las denotaciones semánticas de la palabra. Por ejemplo, en el comentario "La *buena* de María siempre llega tarde." el ironista no evalúa a María como persona como da a entender el significado semántico del adjetivo "buena" sino que evalúa su tendencia de llegar tarde.

En el ejemplo de Maruja Torres el adverbio *decididamente* no se puede explicar ni como cita ni con el significado contrario porque no hay ninguna fuente del eco, y esta última paráfrasis resultaría absurda. Una explicación más adecuada es la siguiente. La ironista está evaluando negativamente la declaración pública del alcalde (el sobrino-nieto de Isaac Albéniz)⁷⁰ de que quería ser arquitecto. Las secuencias que siguen revelan la intención irónica de la ironista porque expresan una falsa piedad por el destino del alcalde por parte de la ironista, es como si ella dijera: "Pobrecito, quería hacerse arquitecto pero su sueño no se hizo realidad y tenía que conformarse con solo haberse hecho alcalde." Entonces el

⁷⁰ Véanse el apéndice.

significado de esta ironía se deduce de la evaluación negativa, pero no del objeto sino de todo el complejo contextual en que este objeto está colocado.

De igual modo la palabra *quizá* en “*Quizá* esta sea la razón oculta de su remodelación de Madrid” se refiere a todo el contexto que impulsó a este alcalde a mandar las obras de reconstrucción de diferentes edificios en Madrid y la ironista posiblemente alude a las reacciones de los ciudadanos a dichas obras.

El uso irónico de *tan* en “la cara triste de Agustín Díaz Yanes por su *tan* laborioso y poco premiado ‘Alatriste’” sirve para aludir a la evaluación negativa del labor de Agustín Díaz Yanes pero en relación con todo el complejo textual que fue la causa de que su película fue poco premiada.⁷¹

En cuanto a los adjetivos, en el corpus de Hartung aparecieron solo adjetivos de evaluación (“bueno”, “malo”, etc.) aunque el autor supone que todos los adjetivos descriptivos se pueden usar irónicamente. Por ejemplo, Maruja Torres usa con ironía adjetivos descriptivos:

30/01/2007: «Tiene mérito, por lo tanto, haber seguido la gala de los Goya con *absoluto* ensimismamiento y la *secreta* satisfacción de que Corbacho, uno de mis histriones predilectos -amén de buen director de una ópera prima, ¿cómo la llamó Coixet, *vengativa?*»

En la conversación, los adjetivos se usan, sobre todo, para designar personas ausentes, como, por ejemplo, “la *buen*a de María”.⁷² Se pueden

⁷¹ Para el análisis de otros ejemplos véanse el subcapítulo: “La aplicación de la teoría de Hartung”.

⁷² Es interesante que en la lengua croata, a diferencia de la lengua alemana y española, no sea frecuente calificar a alguien irónicamente con el adjetivo “bueno” pero que a menudo se use el adjetivo “malo”, sobre todo, cuando los padres hablan de los niños: Zločesti Ivan (“El malo de Juan”) tanto en el sentido de la ironía literalmente verdadera como en el sentido de la chanza. Otros ejemplos de la ironía de palabra en croata: Gospodin se udoštjio doći. (El señor se ha dignado a venir.); njezin “prijatelj” (su amigo [de ella]); draga naša država (nuestro querido país).

calificar irónicamente también los objetos que se personifican, como se ve de modo claro en “nuestro gobierno magnífico”.

Con ironía de palabra se suele introducir un tema para contextualizar la perspectiva en la que se lo tratará. Esta palabra puede ser precedida por otras palabras que acentúan la distancia, siendo una de ellas el adjetivo demostrativo: “este amigo de él”.

Puesto que Hartung ha analizado las conversaciones, ha dividido todas las unidades que son mayores o menores de ironía de palabra en *turnos de habla del emisor-narrador* y en las *intervenciones del hablante secundario*. Como señalaremos más adelante, esta es una buena clasificación porque hace hincapié en los motivos del uso de ironía en las conversaciones. Sin embargo, los tipos de ironía que distingue Hartung se pueden aplicar a cualquier texto irónico independientemente de si se produce o no en el acto comunicativo entre los interlocutores reales. Los *turnos de habla del emisor-narrador* representan cualquiera representación de informaciones o conocimientos por parte del emisor que requiera una reacción del receptor. La *retroalimentación* son todas las formas de reacción del hablante secundario a las informaciones o a los conocimientos representados por el hablante primario.

4.8.1.2. Los turnos de habla del emisor-narrador

Bajo esta categoría, Hartung incluye: *Narrative Bewertungen*, es decir, *evaluación en la narración* y *Perspektivenübernahme* o *asunción de perspectiva ajena*.

La segunda forma tiene varios subtipos. En el *Rollenübernahme*, *asunción del papel* el ironista asume el papel de otra persona o de un estereotipo social o personifica un estereotipo (por ejemplo, nacionalidad o estudios), para distanciarse de él.

Algunos ejemplos adaptados de Hartung: En una reunión de amigos en casa de Felipe este sirve la tarta a sus amigos. Eva está a dieta. Cuando

Felipe le ofrece la tarta a Eva, Juan asume la identidad de Eva e imita su voz: “*Felipe, no me des la tarta a mí que tiene nata.*”

Un ejemplo donde se personifica un estereotipo: Juan que acaba de licenciarse no puede encontrar trabajo. Miguel le pregunta: “¿Y, por qué no buscas algo en la bolsa de trabajo?” Juan: “¿*Cómo, si solo he estudiado?*” Juan asume el papel de una institución o de un dependiente de esta institución que podría expresar dicho comentario en serio. Juan sabe que en la bolsa del trabajo a menudo requieren que la gente que busca trabajo tenga experiencia u otros conocimientos salvo lo que ha estudiado ya que la concurrencia es muy grande.

El tipo de *Perspektivenwechsel*, el cambio de perspectiva es muy parecido al primer tipo pero el ironista no hace como si él pronunciara el enunciado sino que usa la tercera persona del verbo. En el ejemplo de la “nata” Juan podría decir: “*Felipe, no le des a Eva la tarta que tiene nata.*”

En el caso de *Paraphrase*, paráfrasis, el ironista interpreta el enunciado ajeno reformulándolo.

Algunos amigos están a punto de ponerse de acuerdo acerca del día de su próxima reunión. Javier comenta: “*Por mí no hay problema, pero Enrique está muy ocupado.*” Este comentario de Javier alude a un momento anterior en la conversación en que Enrique se había disculpado a todos por no haber acudido la última vez a la cita porque tenía que estudiar.

La última categoría son las citas. Hartung las divide en *citas fictivas* y *citas reales*. *Citas fictivas* son las citas en las que el emisor no cita las palabras auténticas sino que cita lo que la persona caricaturizada piensa pero, a menudo, no se atrevería decir en voz alta. En las *citas reales*, el ironista repite un enunciado pero lo pone en nuevas relaciones contextuales para expresar la evaluación negativa del punto de vista del autor del enunciado atribuido. En ambas formas el emisor se remite a una fuente cuya expresión o pensamiento asume para generar ironía. De esto se desprenden semejanzas con el término *eco* de Sperber y Wilson quienes defienden que

toda la ironía es ecoica, y por tanto dirían que ambos tipos de ironía que distingue Hartung son casos de *eco*. Veamos si es cierto.

Según Hartung, toda la ironía verbal expresa evaluación negativa de un complejo contextual o los conocimientos a que alude el ironista. Por ello, en la *asunción de perspectiva ajena* el narrador acude a una fuente ajena para evaluarla negativamente desde su punto de vista. En términos de Sperber y Wilson esta manifestación irónica sería eco explícito puesto que el ironista ecoíza un pensamiento real o imaginado de una persona concreta o de un estereotipo social para rechazarlo. A primera vista, esto puede parecerse al eco puesto que hay una fuente cuyas palabras se repiten. De acuerdo con Sperber y Wilson, el ironista expresa la actitud de rechazo hacia el comentario ecoizado. Pero, según Hartung, el ironista raras veces está evaluando negativamente solo una opinión específica puesto que este ironista siempre está considerando y evaluando todo el conjunto contextual en que está ubicado el enunciado ecoizado. Por tanto, el ironista no rechaza un enunciado sino que alude a un complejo de rasgos y de circunstancias que le han llevado a fijarse precisamente en dicha opinión.

Analicemos ahora la forma *evaluación en la narración* en relación con la teoría ecoica. En un enunciado de este tipo, por ejemplo, “*El nuevo plan es bueno.*”, la fuente tanto de la evaluación verdadera como de la evaluación aparente es el narrador mismo, siempre y cuando esté narrando desde su propia perspectiva sus propios acontecimientos, pensamientos, deseos, etc. Por tanto, si lo traducimos en los términos de Sperber y Wilson esta forma tiene que ser ecoización irónica implícita puesto que el narrador no se refiere a la expresión o pensamiento ajeno. Según estos autores cuando no se puede establecer el eco explícito el ironista está aludiendo a normas y expectativas universales. Dicho de otro modo, si fuera explicable con *eco* el tipo *evaluación en la narración*, sería ecoización implícita cuya fuente tendríamos que buscarla en opiniones, deseos o expectativas generales. Lo demostraremos en un ejemplo tomado del artículo de Maruja Torres. El tema es el show de la entrega de los premios Goya:

30/1/2007, (párrafo sexto): La fiesta empezó con un disparo al invitado que se alargaba y terminó con otro chute no menos paródico: pero esta vez de cava y en clave de brindis. *Buen guión, ya digo.*

¿Qué deseo universal expresa esta ironía, el deseo o expectativa que un show debe estar bien organizado? Según Sperber y Wilson este comentario es eco de una expectativa positiva implícita que dice que la gente prefiere cuando las cosas se hacen bien. No obstante, la teoría del eco se para aquí, esto es, la explicación se limita a alusión a una determinada expectativa. La teoría de Hartung, por otro lado, dice que el receptor acude a su información pragmática para comprender la ironía. Una vez que este receptor lo hace se dará cuenta de que la ironista no se está refiriendo solamente a la expectativa sobre la calidad del guión o sobre la calidad de cosas en general, sino que está evaluando el complejo contextual en que se ha realizado el show que se está evaluando. Por tanto, explicar este ejemplo como caso de eco implícito parece demasiado restrictivo.

Pasemos ahora a señalar los motivos del uso de la ironía por parte del narrador. En la narración no irónica, el narrador presenta informaciones o acontecimientos y los está evaluando desde el principio. Las evaluaciones sirven para estructurar el cuento y, por eso, se ponen en lugares relevantes. De este modo, con evaluaciones narrativas se introduce la perspectiva de la narración, se introduce un protagonista, se hace culminación, se finaliza el cuento y se resume la narración, sobre todo, para pedir al público una reacción de acuerdo. Las estrategias de estructuración pueden realizarse con ironía sin que estas funciones cambien y la ironía adicionalmente expresa una evaluación inadecuada (p.81).

Otro motivo del uso que observa Hartung es que si el interlocutor no reacciona a la narración o si su reacción no es la deseada, el narrador hace evaluación irónica con motivo de conservar la cara del conversador competente (p.84).

Cuando el ironista asume la perspectiva ajena lo hace porque quiere demostrarle a su interlocutor un error en su argumentación o presentación (p.92).

4.8.1.3. La retroalimentación

Otras formas de realización de ironía pertenecen al turno de habla del oyente que se convierte en el hablante secundario. El término *secondary speaker*, lo asume Hartung de Bublitz, del año 1988. En *Rückmeldeverhalten, las retroalimentaciones*, el hablante secundario comenta los enunciados del hablante primario, o los rellena, siempre para expresar una actitud hacia el enunciado del hablante primario (p.108).⁷³ Estas señales del oyente, se usan con ironía en los momentos en los que, debido al contexto, no deberían usarse, es decir en el nivel ilocutivo el ironista manipula la función primaria de dichas señales como cuando, por ejemplo, expresa comprensión no para indicar que ha entendido a su interlocutor sino para evaluar negativamente el comportamiento del hablante primario.

Verstehen, señales de comprensión (p.110-118), se usan irónicamente con varias metas. Puede ser que el oyente no entienda el mensaje del hablante primario o puede ser que sí lo entienda pero que, a la vez, reconozca una intención mala por parte del hablante primario como si este lo rebajara, intimidara, o como si enfatizara las diferencias en estatus social o educación entre ellos. En ambas situaciones se ve amenazada la cara del hablante secundario, por lo que este decide servirse de la evaluación negativa irónica para conservar su “face” y echar la culpa al

⁷³ Bublitz llama a la retroalimentación “stating a position”. Esta se realiza como “readopting”, afirmación en sí, “repeating”, repetición, “paraphrasing”, paráfrasis del contenido, “completing”, relleno sintáctico, “supplementing”, relleno del contenido y “evaluating”, evaluación. Hartung se dio cuenta de que todas estas formas se pueden expresar irónicamente.⁷³ (1998:108).

emisor que ha hecho un “recipient design” deficiente. Se pueden usar vocalizaciones o comentarios enteros.

Aunque Hartung señala las funciones que acabamos de citar, cualquier uso inapropiado de las señales de comprensión con intención evaluativa negativa es caso de ironía. Ejemplo:

A una chica se le estropea el ordenador y se lo reparan en un servicio técnico. Unas semanas después le vuelve a ocurrir lo mismo pero, esta vez, ella lleva su ordenador a otro servicio técnico. Se produce la siguiente conversación:

Informático: ¿Dónde has reparado tu ordenador?

Chica: En Valnet.

Informático: Madre mía... Veo problemas en el disco duro.

Chica: En Valnet me han puesto un disco duro nuevo.

Informático: *Sí, claro.*

En las presecuencias vemos que el informático no tiene buena opinión del otro servicio técnico. Cuando él dice: “*Madre mía*” está evaluando negativamente el trabajo de esta empresa. “*Sí, claro*” es expresión de comprensión irónica puesto que el informático no está expresando que entiende que el ordenador tiene un disco duro nuevo sino que expresa una crítica hacia el servicio técnico Valnet. En las presecuencias ya fue expresada una evaluación negativa que se vuelve a repetir.

A veces el ironista se vale de conclusiones inapropiadas, sobre todo, si quiere crear efecto cómico (p.115, 116). El hablante secundario implica, en su enunciado irónico, un sentido que no fue la intención del primer emisor pero que se puede relacionar con el sentido de su enunciado. Para que este procedimiento sea posible, el primer enunciado tiene que tener forma ambigua y el ironista se aprovecha del doble sentido. Las consecuencias para el hablante primario afectan a su “face” pues, como se le adscribe lo que no ha comunicado, parece tonto, ignorante, ineducado o torpe. Un ejemplo adaptado de Hartung (p.14) sería:

En la conversación con sus amigos una chica menciona que se ha comprado unas cortinas nuevas. Luego critica a sus vecinos que son muy curiosos y que les gusta saber lo que hacen los demás. Un amigo le dice: "*Por eso tenías que comprarte las cortinas.*"

Esto es comprensión irónica porque el interlocutor no está expresando que entiende la verdadera razón de la compra sino que está aludiendo que la razón de la chica era que ella quería espiar a sus vecinos.

Cuando el acuerdo explícito comunica desacuerdo esto es *Zustimmung, uso de la señal de acuerdo con ironía* (p.118).

Un ejemplo: En la misma conversación en el servicio técnico: había muchos problemas con el ordenador y el informático ha pasado horas reparándolo pero también lo consideraba un reto. Cuando finalmente le termina de reparar el ordenador, la chica corresponde con ironía a otra ironía. Informático: "*No me lo vuelvas a traer.*" Chica: "*De acuerdo.*"

Gracias a los conocimientos compartidos y al contexto sabemos que los dos interlocutores actúan de modo irónico. Puesto que el informático gana dinero cuando repara ordenadores y puesto que se ha divertido mientras reparaba este, no quiere dar a entender a la chica que no quiera ayudarla en un futuro. De igual modo, la chica entiende la ironía gracias a los conocimientos compartidos. Por eso su expresión "De acuerdo" es irónica.

Los ejemplos de acuerdo irónico son a menudo las reacciones del oyente a una autorrepresentación del emisor primero que se ha presentado como víctima en una situación y que el hablante secundario considera falso. La evaluación negativa consiste en el aviso de que el primer hablante ha violado la máxima de sinceridad.

Un ejemplo adaptado de Hartung (p.118): Miguel se ha licenciado en Literatura y dice: “No me manejo bien en Literatura.” Su amigo José sabe que esto no es verdad y comenta irónicamente: “*Por supuesto.*”

De manera parecida se puede expresar con ironía una sorpresa falsa como reacción a los hechos presentados como *novedad, Neuheit*. Por ejemplo, el emisor está destacando lo obvio y el oyente quiere demostrarle que ha hecho un mal “recipient design” sin haber tenido en cuenta sus conocimientos. (p.121). Ejemplo:

María y Lucía están hablando. Lucía se ha licenciado en Literatura y María no. La segunda le empieza a hablar a la primera de la obra *Doña Perfecta* y añade: “*Doña Perfecta* fue escrita por Galdós.”

Lucía: “*¿De verdad? Pues no lo sabía.*”

Debido a conocimientos compartidos sabemos que Lucía conoce el nombre del autor y, por lo tanto, está enojada con su amiga, que ha destacado lo obvio.

Hörerbewertungen, una *evaluación explícita en el turno de habla del oyente* es irónica cuando, según los conocimientos compartidos, el hablante primario espera una evaluación negativa pero recibe un cumplido. El ironista reprocha al otro si este viola las convenciones del conversador cortés como, por ejemplo, si le interrumpe o si cambia de tema. El ironista también lo hace si quiere darle a entender al interlocutor que no le interesa el tema elegido por él o para expresar que él es de otra opinión (p.124).

Ejemplo:

Juan acaba de suspender el examen de conducir por cuarta vez. Por la tarde, se encuentra con sus amigos y todos ellos tienen carné. Varias veces sus amigos aluden a la incapacidad del chico de aprobar el examen. Cuando todos se van a casa Pedro le dice: “Yo te llevo en mi coche” Juan: “*¡Estupendo!*”

La respuesta es irónica puesto que, durante todo el encuentro, los demás amigos bromeaban sobre el chico. En vez de expresar la felicidad por la oferta, él está expresando una evaluación negativa de sus bromas.

Otros procedimientos comunicativos que pueden tener valor irónico son las *repeticiones*, las *terminaciones* y los *complementos del enunciado del emisor*. Sus funciones comunicativas también son muy variadas y arbitrarias, por ejemplo, sirven para negar la validez del enunciado del hablante primario, para realizar connotaciones inapropiadas con intención cómica, etc.

Hartung advierte que en la forma *Reformulierung*, *reformulaciones irónicas*, el ironista a menudo tiene intenciones cómicas. Este ironista toma un elemento particular de un enunciado anterior del hablante primario y hace un comentario general. También es posible que lo haga al revés (p.140). Ejemplo:

Fernando es un chico que está en el hospital y dos de sus amigos fueron a su casa a llevarle unos libros para que los leyera mientras se recuperaba. Miguel le iba diciendo a Jesús, otro amigo, que Fernando tenía una colección de películas muy buena. Jesús encuentra entre los dvds una película de Barbie y dice: "Ya sabía yo que te gustaban las películas para niñas."

Lo que hace Jesús es generalizar el comentario anterior de Miguel y finge que dicho comentario se refería a todas las películas de la colección de Fernando.

La ironía de los casos de *Ergänzung*, los *complementos*, y *Vollendung*, las *terminaciones*, se manifiesta cuando el ironista asume el enunciado del hablante primario siguiendo la sintaxis de este pero complementándolo de manera que contradiga la intención del emisor o usando formulaciones de las que sabe que este nunca usaría. Esto es posible gracias al conocimiento compartido pues el ironista conoce el contenido o

la manera de expresarse del emisor. Es característico que el emisor siga siendo el autor del enunciado por lo que parece contradecirse a sí mismo. Otro motivo que va más allá de un comentario crítico es intervenir cuando uno cree haber encontrado una terminación o complemento muy cómicos, poéticos o buenos. (p.144). Ejemplo:

Una chica se ha comprado una diadema nueva. Cuando sale con sus amigos les pregunta si les gusta su diadema.

Chica: "Oye, Nando, ¿qué te parece mi...?"

Nando: "*Tu aureola brilla igual que un ángel debajo de ella.*"

Sabiendo que la chica, a menudo, suele bromear con Nando, cuando él caracteriza la diadema de aureola se está mostrando irónico. Los conocimientos compartidos dicen que la chica no se comporta de manera buena con Nando, aspecto que no es característico de un ángel.

Como conclusión, en la representación de muestras irónicas que hace Hartung que acabamos de ver resalta que la ironía puede ser tanto expresión del emisor que narra como del oyente que se convierte en el hablante secundario. En el corpus predominaban cuantitativamente los ejemplos de ironía en forma de retroalimentación (p.70). Este hecho es significativo puesto que llama la atención hacia la cuestión en qué condiciones conversacionales y psicológicas se produce la oportunidad o la necesidad del uso irónico de un enunciado. Dicha cuestión parece más importante para entender el fenómeno de ironía que la pregunta tradicional sobre la clasificación de posibles formas de ironía. La última es redundante puesto que, como hemos podido observar, todos los enunciados que se producen de manera no irónica en ciertas circunstancias se pueden producir con tono irónico.⁷⁴

⁷⁴ En la opinión de muchos investigadores la ironía es el tono, actitud, modo y no una forma lingüística. Por ejemplo, dentro de sus reflexiones sobre las estrategias estilísticas Beale (1987:52,53) dice que la ironía se puede clasificar como "tropo", lo que es consecuencia de pensamientos tradicionales, y como "*tonal projection*". "*Tone*" son proyecciones de actitudes hacia el sujeto, público o hacia los dos.

En nuestra opinión, Hartung (1998) ha señalado algunos de estos momentos oportunos para el uso irónico en las conversaciones. La gran variedad de los motivos que recoge Hartung demuestra que el ironista no tiene solo la meta de expresar actitud crítica o humorística, como defiende Torres Sánchez (1999)⁷⁵, sino que tiene varias metas comunicativas como, por ejemplo, contextualizar la perspectiva narrativa, expresar puntos de vista, dar a entender que el emisor ha hecho un mal “recipient design”, expresar desacuerdo, etc. Por tanto, la expresión de actitud y evaluación son metas del ironista pero, casi siempre, se combinan con otras metas que dependen de cada situación comunicativa particular. Las futuras investigaciones de ironía deberían pormenorizar las condiciones del contexto en que se usa la ironía porque lo que distingue los enunciados irónicos de otros enunciados es su funcionamiento en el entorno comunicativo.

4.8.2. La teoría de la ironía (1998)

Según Hartung, el ironista alude a los conocimientos que comparte con el receptor y que ha evaluado negativamente (p.162). La evaluación explícita es siempre inapropiada en función del contexto. En la ironía de palabra dicha palabra tiene valor evaluativo y hace que todo el enunciado suene irónico. En los turnos de habla se presentan informaciones o acontecimientos y su evaluación es irónica. En la retroalimentación, el oyente toma posición hacia lo que acaba de decir el hablante primario.⁷⁶

⁷⁵ Véanse el capítulo “Motivos del uso de la ironía”.

⁷⁶ Hartung describe los tres aspectos de cada enunciado y afirma que el ironista puede tomar posición hacia cada uno de ellos puesto que los oyentes tienen expectativas con respecto a cada uno de los niveles. Como una «estructura lingüística», un enunciado tiene que ser en cuanto al sentido y forma inteligible. El enunciado se puede evaluar en cuanto a su calidad poética, retórica y estilística. Segundo, como «un acto social», cada acto supone intención y está sujeto a normas. Las máximas globales que valen para cada enunciado, según Hartung, son: el enunciado tiene que corresponder a la intención del hablante y depender del interés del oyente y respetar las reglas de cortesía.. Por último, el enunciado como «contribución a una actividad colectiva» tiene que referirse a lo (de que) se habla en una conversación y tiene que relacionarse

Hartung defiende que la función básica de la ironía es la evaluación negativa aunque admite que esta a veces puede ser positiva.⁷⁷ El predominio de la evaluación negativa se refleja en el hecho de que, en el corpus, se solían ironizar temas como muerte, pérdida o accidente; acontecimientos que difieren de los valores y de las convenciones; insuficiencias, debilidades, errores, omisiones o fallos de personas; el ironista a menudo ataca las expresiones ininteligibles o ambiguas de su interlocutor; reprocha que unos objetos no cumplan sus funciones; y alude a comportamientos mal vistos de estereotipos sociales o políticos.

Hartung (p.151-152) ha clasificado los conocimientos a que se alude irónicamente. Algunos existen en el nivel social y otros se manifiestan en el nivel de los individuos o de los grupos menores. Bajo el primer grupo colocamos los *valores culturales* y los *conocimientos sobre una materia*. El primer tipo comprende alusión a un acontecimiento grave o formal cuya evaluación está predeterminada por la sociedad. En el corpus de Hartung salieron estos temas: brutalidad en las películas para jóvenes, accidentes causadas por la gente que bebía, etc. El segundo tipo atañe a temas menos formales y más cotidianos por ejemplo, alusiones a la forma, a la función, a la manera del uso de un objeto, etc.

Es destacable que los ironistas tratan tanto los temas serios como los temas cotidianos. Esto señala gran variedad de temas y es prueba del uso amplio de la ironía en comunicaciones privadas. Parece que no hay campos temáticos que se ironizan con más frecuencia que otros sino que la ironía surge espontáneamente de acuerdo con la situación comunicativa.

El otro gran grupo lo hemos calificado de *conocimientos individuales* puesto que se trata de conocimientos de que disponen

a la secuencia anterior con sentido y luego continuar la actividad de manera relevante. (Hartung, 1998:71).

⁷⁷ En su investigación, Hartung ha encontrado solo los ejemplos de evaluación irónica negativa por lo que ha concluido que este tipo de evaluaciones es más frecuente. El autor recoge autores que son de la misma opinión: Gießmann, en 1977, Eggs, en 1979 y Ghita, en 1993 (1998:162).

solamente unos individuos y no toda una comunidad o sociedad. El primer subgrupo es la *historia común de interacción* y abarca experiencias compartidas entre los interlocutores como cuando, por ejemplo, se habla de un amigo común, de unos acontecimientos en los que los dos participaban, etc.

Otro subgrupo es el de los *conocimientos sobre la persona*, es decir, se ironizan los rasgos biográficos y puntos de vista de los interlocutores. El ironista conoce las reacciones del interlocutor, sus preferencias y sus odios hacia unas cosas, y sabe lo que este defenderá o rechazará.

El último subgrupo forma la categoría de *valores del grupo o de estereotipos sociales*. A los miembros de los grupos les gusta renovar el acuerdo sobre los valores comunes para resaltar su diferencia con respecto a otra gente. Hartung cita un ejemplo cuando unos estudiantes de Filología refuerzan sus valores conversando sobre un licenciado en Derecho que había reprochado el rendimiento de las carreras filológicas.

El último tipo de conocimientos que distingue Hartung no lo hemos clasificado puesto que puede variar mucho y suele relacionarse con otros conocimientos. Se trata del *curso de la conversación*. Bajo este término, el autor entiende unas presecuencias comunicativas que preparan el terreno para un comentario irónico, es decir, se introducen informaciones y evaluaciones que forman parte del conocimiento al que aludirá el ironista. Además, la ironía sirve a menudo como un resumen evaluativo de lo previamente narrado.

El hablante normalmente se vale del curso de la conversación para actualizar los conocimientos del destinatario en el grado en el que lo considera necesario para una recepción correcta de su intención. Esta fuente de comprensión irónica tiene, por lo tanto, gran utilidad. El ironista se valdrá de ella más en las conversaciones en las que quiere activar el conocimiento individual puesto que este es menos accesible que los conocimientos generales.

Ahora bien, como hemos dicho anteriormente, Hartung defiende que los enunciados irónicos (En *La ironía de palabra* solamente la palabra irónica) aluden al conocimiento compartido entre el ironista y los interlocutores que ha llevado al primero a hacer una evaluación irónica (p.158). Por tanto, la teoría de Hartung, cabe destacar, a diferencia de las demás teorías, pormenoriza una condición del contexto que condiciona la comprensión irónica. A saber, el conocimiento a que el ironista alude debe ser compartido por ambos interlocutores y ambos tienen que estar conscientes de que lo comparten. Cuando el destinatario no entiende la ironía, esto se debe al hecho de que no comparte los conocimientos con el ironista, o los comparte pero no cree que el ironista los posee y, como la tercera opción, es que el conocimiento sea compartido pero el oyente falla en detectar la función alusiva del enunciado (p.150).

Otra novedad de esta teoría atañe a la explicación del significado irónico puesto que Hartung defiende que el significado comunicado nunca es contrario del sentido explícito,⁷⁸ sino que dicho sentido se desprende de los conocimientos a los que alude el ironista y de todo el complejo contextual en que se pronuncia el comentario. Se trata de unas informaciones extensas y llenas de connotaciones y esta complejidad tiene como consecuencia que ningún enunciado irónico se pueda parafrasear (p.160). Por ello, el analista de la ironía puede decir a qué conocimientos alude el ironista pero no puede parafrasear el significado en una frase literal. Además, Hartung reconoce que, en esta imposibilidad de una generación del significado literal, está la calidad poética de los enunciados irónicos. Por último, todo esto hace que la ironía sea difícil de clasificar y definir.

De este modo, los ejemplos de la ironía de palabra, que, a menudo, oímos en las conversaciones: la *buena* de mi hermana; tu amigo *excelente*; Juan, *el chismoso*, etc., no se pueden parafrasear en lo opuesto ni quieren

⁷⁸ Las observaciones más pormenorizadas acerca de esta cuestión están en el tercer apartado.

decir que se trate de una hermana cuya personalidad es mala, etc., sino lo que el ironista hace es poner en el centro de atención del receptor los aspectos del objeto o persona que han provocado la evaluación irónica. En el ejemplo “La *buena* de María siempre llega tarde” el ironista se sirve de ironía para destacar que lo que le ha enojado es que María ha llegado tarde.

Tampoco en las evaluaciones narrativas se expresa pura evaluación contraria sino que se alude a los valores del ironista y a su relación con los valores válidos en la sociedad o en el grupo, lo que ha causado que la evaluación se haga de tal manera. Un ejemplo está en el artículo de Maruja Torres:

30/1/2007, (sexto párrafo): La fiesta empezó con un disparo al invitado que se alargaba y terminó con otro chute no menos paródico: pero, esta vez, de cava y en clave de brindis. *Buen guión, ya digo.*

La ironista expresa su evaluación de cómo la fiesta fue organizada, pero ella tiene en consideración varios rasgos de la organización por lo que su ironía resulta más compleja que si, solamente, fuera un significado opuesto.

La asunción de perspectiva ajena no expresa únicamente una evaluación negativa del punto de vista citado, sino que el ironista alude a todo un contexto del conflicto o diferencias en opiniones. Podemos hacer analogía con los conflictos interpersonales. Cuando uno reprocha algo a otro, no le reprocha solamente el suceso inmediato que desató el conflicto sino que recuerda toda la historia de este.

M.Torres, 18/01/2007, (quinto párrafo): No me cabe duda de que, oportunistas electoralistas al margen, Ruiz-Gallardón ansiaba realmente conocer a Tim Robbins. No sólo por cinéfilo; tampoco porque cree que ambos son intelectuales interesados por la política ni por el capricho del destino que les hizo nacer en el mismo año 1958. Lo que el alcalde deseaba era

encontrarse con otro liberal. ... Pero el otro, que tiene ojos de cineasta certero, ya le había calado, y bien. *Y es que no se puede jugar con la inteligencia de los demás.* Tarde o temprano, alguien te acaba descubriendo...

La ironista critica las acciones del alcalde y asume el papel de un moralizador y da a entender su hostilidad hacia los hechos del alcalde que considera dignos de ser sujetos a una moralización.

Agradecimientos o perdones aluden a la inexistencia de las condiciones en que normalmente se realizan estos actos, es decir, no hay ni mérito ni error. Por ejemplo, un amigo se ha olvidado de felicitar al otro el día de su cumpleaños y este le dice: “Gracias por haberte acordado de mi cumple.”

Las señales de comprensión no aluden a que algo no se haya entendido sino a su causa. De este modo, el ironista reprocha al interlocutor su descuido de las reglas comunicativas (por ejemplo, el destinatario ha hablado demasiado o, ha hecho un mal “recipient design”). Lo mismo vale para las expresiones de acuerdo y novedad. El ironista alude al conocimiento que niega la validez o la novedad de lo que acaba de decir el otro interlocutor.

Esta teoría podría tener más poder explicativo que las teorías que defienden que el ironista está aludiendo a una expectativa rota (Sperber y Wilson, 1981; Kreuz & Glucksberg, 1989; Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007). Hartung (1998) define la ironía como evaluación negativa de los conocimientos (aunque admite que la evaluación puede ser también positiva) y no como reacción a percepción de una expectativa rota. La noción de conocimientos compartidos es más extensa que la de expectativas y hace posible que el significado del enunciado irónico se explique en función de un contexto más amplio. Por tanto, la explicación de Hartung puede por una parte, dar una visión más amplia del significado irónico, y, por otra parte puesto que permite que la evaluación expresada por el ironista pueda ser positiva, podría abarcar y

explicar más ejemplos de ironía, sobre todo, ejemplos donde no hay expectativas rotas. Esto vale, en consecuencia, para las llamadas “chanzas”.

Un ejemplo: Dos amigas salen del gimnasio. En el camino a casa se topan con otra amiga. Las chicas intercambian un par de palabras y al despedirse les dice la amiga: “Bueno, a ver si llegáis a casita. ¡Qué horrible olor!”

Intuimos que la amiga no ha tenido ninguna expectativa rota a la que aludiría sino que quería producir efecto cómico. Opinamos que, en los casos de las chanzas, es decir, en las bromas entre amigos cuyo contenido superficial es negativo pero el sentido comunicado positivo, el hablante a menudo no tiene expectativas sino que solamente quiere romper con las expectativas del oyente, y decir algo no cliché lo que, igual que en ironía de evaluación negativa, se consigue con la alusión a ciertos conocimientos evaluados. La teoría de Hartung podría servir de argumento que la chanza es también forma de ironía, siempre cuando se demuestre que las dos coinciden en los demás principios, lo que queda por investigar.⁷⁹

4.8.3. La aplicación de la teoría de Hartung a algunos ejemplos

En este capítulo vamos a analizar algunos enunciados irónicos españoles con la teoría de Hartung (1998) con el motivo de mostrar cómo puede ser útil para la explicación de la ironía. Todos los enunciados pertenecen al programa Nada Partidarios de Intereconomía. Las secuencias irónicas las hemos puesto en cursiva. Veamos el primer ejemplo.

En un vídeo (4/13/2010) el 'clon' de la ministra de la Vega, que hasta finales de 2010 era portavoz del Gobierno, entra en el metro y pide a los pasajeros limosna para Grecia: “Buenas, un eurito para Grecia. Un euro para los griegos”. Nadie le da limosna, y la ministra enuncia: “¡Qué asco

⁷⁹ Sobre la chanza extendemos en el capítulo “El sarcasmo”.

de gente, de verdad! Hay que ayudar a los griegos. ¿Pero no veis que los siguientes podemos ser nosotros?”

El contexto del vídeo es una situación inventada que no corresponde a los acontecimientos verdaderos. En otras palabras, la ministra de la Vega no entró en un metro y no pidió limosna sino que lo hizo un actor que fingió ser ella. Por tanto, en el vídeo se viola la máxima de calidad (Grice, 1975) pero esto no basta para explicar cómo los receptores reconocemos ironía en los enunciados.

Según Hartung (1998) la ironía se puede definir como alusión a los conocimientos compartidos y la evaluación negativa de estos conocimientos. De acuerdo con ello para poder analizar el enunciado es necesario describir los conocimientos a los que alude el emisor y que él piensa que comparte con los receptores del programa. Estos conocimientos corresponden a la actualidad española y europea y son muy extensos, pero básicamente es posible describirlos de este modo: “En el año 2010 Grecia sufrió grave crisis financiera. Siendo miembro de la Unión Europea, España decidió ayudar a Grecia con recursos financieros de diez millones de euros. Esta ayuda afectara la economía de España y sus habitantes. Por su parte, España tampoco va bien aunque no esta todavía en bancarrota como Grecia.” Los enunciados del vídeo se entienden apenas si los receptores evocamos dichos conocimientos. El emisor recuerda a ellos, pero con ironía, puesto que expresa su evaluación negativa de ellos. La evaluación se refiere a los procedimientos del Gobierno que afectarán negativamente a los españoles que ya tienen problemas de paro y que también están en crisis económica. El ironista está criticando negativamente el Gobierno español.

El siguiente video (7/09/2009) alude a una noticia difundida en su tiempo por los medios españoles. Se trata del convenio firmado entre la ministra de Igualdad, Bibiana Aído, y el Presidente de la Corporación RTVE, Luis Fernández, según cual RTVE ofrecería una programación específica en todos sus canales para favorecer la igualdad entre sexos. El

video consiste en una entrevista en la que el ironista finge ser la ministra y les presenta a los espectadores de la entrevista dicha iniciativa de siguiente modo:

“Por ejemplo, además de la serie 'La señora' se va a empezar a emitir la serie 'El señor'. Así cumplimos la cuota de igualdad...Gracias a este acuerdo televisión española nos garantiza que abortará todos los programas de menos de 14 semanas porque no son programas humanos aunque sí son programas vivos.”

A primera vista está claro que el ironista viola la máxima de calidad de Grice (1975) pero la ironía en estos enunciados es muy compleja. El emisor llama atención del receptor hacia toda una gama de contextos. El receptor debe conocer más o menos el trabajo del Ministerio español de Igualdad, sus éxitos, fracasos, la opinión general de los españoles sobre la utilidad del ministerio, el papel de la ministra, etc. Estos contextos están siendo evaluados negativamente por el emisor puesto que este se vale de la exageración y de la violación de la máxima de calidad.

El enunciado en el que se mencionan “los programas de menos de 14 semanas” a su vez alude a dichos conocimientos pero también a otra noticia relacionada con la ministra. Dichos programas no existen, tampoco la verdadera ministra nunca hablaría de programas humanos ni vivos. El ironista alude a la opinión de la ministra acerca de la ley de interrupción voluntaria del embarazo. Una vez la ministra afirmó en público que un feto de trece semanas de gestación no es un ser humano sino ser vivo. El ironista juega con los conceptos “ser humano” y “ser vivo” de modo que presta los adjetivos y los aplica a los programas.

En el siguiente video (10/07/2008) el ironista hace alusión a la crisis en la que se encuentra la economía española y a la economía negra. El ironista finge ser presentador en una publicidad y presenta un producto llamado “el kit blanqueador crisisden”. Este producto, según el ironista, lo recomienda el gobierno español a todos que quieren blanquear su dinero negro. El ironista enuncia: “Sacamos el dinero de la economía sumergida,

se coge el dinero negro...y se le pasa el cepillo del kit blaqueador crisisden, lo blanqueamos y ya tenemos la economía arreglada para dársela al sistema financiero libre de presiones fiscales.” En este enunciado el ironista está evaluando negativamente los procedimientos del gobierno de arreglar los problemas de la crisis y está insinuando que estos son ilegales. De nuevo, para entender la ironía, hace falta que el receptor posea los conocimientos a los que alude el ironista y que sepa que estos conocimientos no se evalúan bien.

Los ejemplos analizados demuestran la utilidad de la teoría de Hartung puesto que dicha teoría les permite a los analistas determinar los contextos a los que alude el ironista. Es posible explicar enunciados complejos de este modo Sin embargo, igualmente observamos que para entender la ironía no basta con reconocer únicamente la alusión sino que hace falta reconocer otros recursos usados por el ironista, sobre todo la violación de la máxima de calidad de Grice y la exageración. Es recomendable, por tanto, combinar las ideas de Hartung con las propuestas de otros investigadores.

4.9. La ironía como una alusión insincera a las expectativas rotas

4.9.1. La perspectiva de Kumon-Nakamura *et al.* (1995)

En el marco de la psicología, Kumon-Nakamura *et al.* (1995) desarrollan la *Allusional Pretense Theory of Discourse Irony*, que es una de las teorías más modernas de la ironía verbal. Esta teoría es resultado de una investigación empírica acerca de la alusión y la insinceridad pragmática que, según los autores, son las condiciones necesarias para los comentarios irónicos. Partiendo de las reflexiones sobre las propiedades de la ironía por parte de Kreuz & Glucksberg (1989),⁸⁰ Kumon-Nakamura *et al.* analizaban

⁸⁰ Kreuz & Glucksberg (1989), los predecesores de Kumon-Nakamura *et al.* (1995), usaron los conceptos de insinceridad pragmática y de alusión a las expectativas rotas para explicar el fenómeno irónico. Glucksberg (1995:53) postula que la insinceridad pragmática no es la única condición para creación y percepción de la ironía sino que

las diferencias entre los enunciados irónicos, literales y otros tipos de enunciados (por ejemplo metáforas y peticiones descorteses, etc.) en cuanto a la frecuencia en que los sujetos percibían la alusión y la insinceridad pragmática en todos estos enunciados.

La noción de *sinceridad pragmática* remite al trabajo de Searle (1969). Searle, a su vez, la adoptó de Austin (1962) en el marco de la teoría de los actos de habla. Se trata del estado psicológico o intencional del hablante que es específico en cada acto de habla y consiste en que el hablante está respetando las reglas pragmáticas (las llamadas “condiciones de adecuación”) propias de un tipo de acto de habla sincero. Estas reglas dicen que tienen que haber sido satisfechas ciertas circunstancias para que el hablante tenga razones para realizar un acto determinado. Por ejemplo, una oferta (un acto de habla comisivo) se realiza sinceramente si la acción indicada es aceptada o deseada por el oyente y si el hablante está preparado para realizarla. Una pregunta es sincera si dicho hablante no posee la información que pide (Haverkate, 1990b:87; Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:19).

Los estudiosos de la ironía entienden el comportamiento del ironista, entre otras cosas, como realización de la insinceridad pragmática (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Haverkate, 1990b; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007). El concepto de dicha insinceridad, que está opuesto al de la sinceridad de Searle, tiene gran importancia en cuanto a la explicación del habla irónico.

El término ‘insinceridad’ supone una mejora del concepto lógico-retórico de la no-veracidad semántica o proposicional. A saber, en la misma línea del pensamiento retórico tradicional, Grice y Searle, fundadores de las teorías pragmáticas estándar, opinaban que en la ironía únicamente se daba la insinceridad semántica en el nivel proposicional, es decir, que el ironista decía algo que era lógicamente falso (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:5). Mientras que los estudiosos mantenían este punto de vista, no podían

hay que haber alusión a una expectativa violada. Anteriormente Kreuz & Glucksberg (1989) habían hablado del *recuerdo* en vez de la *alusión*.

explicar el significado irónico de otra manera que mediante el sentido opuesto o diferente al contenido de la frase puesto que la no-veracidad lógica implica una cancelación del contenido expresado. Por tanto, la insinceridad proposicional implica el significado “contrario” y este es su mayor problema, pero se resuelve recurriendo a la *insinceridad pragmática* del nivel ilocutivo.

Kumon-Nakamura *et al.* consideran que la explicación por “lo contrario” está muy limitada puesto que es aplicable solo a los actos asertivos irónicos que indican un contenido opuesto (*counterfactual assertives*); por ejemplo, “*Eres muy inteligente.*”, pero no a actos no asertivos (por ejemplo, “*¿Me pasas el jamón?*” dicho a alguien que ha terminado con él después de habérselo engullido glotonamente). Por ello, el hecho de que el enfoque tradicional solo consideraba la *insinceridad semántica* de los comentarios irónicos ha reducido, en primer lugar, las explicaciones de la ironía al significado “lo opuesto”, lo que actualmente está superado (Giora, 1995; Attardo, 2000; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007, etc.) y, en segundo lugar, ha tenido otra consecuencia que es la omisión de los actos no asertivos de los estudios sobre la ironía.

Tanto Haverkate (1990b:89) como Kumon-Nakamura *et al.* (1995:6) destacan la importancia de la *insinceridad pragmática* para la explicación de los enunciados irónicos que no son asertivos, que, además, son muy frecuentes en el habla. Ambos autores defienden que una teoría sobre la ironía tiene que considerar la *sinceridad pragmática* para comprender más manifestaciones de dicha ironía. Por esta razón, Kumon-Nakamura *et al.* proponen que la condición esencial de la ironía sea la *insinceridad pragmática* en vez de la condición de la *veracidad semántica* que implica “lo contrario” ya que la primera es más general y tiene mayor poder explicativo que lo segundo.

“The construct of pragmatic insincerity rather than truth is thus the more general because it is the more inclusive... We suggest that all ironically intended utterances involve

pragmatic insincerity, in that they violate one or more of the felicity conditions for well-formed speech acts." (1995:5). "The concept of pragmatic insincerity is a generalization of one particular condition for irony, that is, saying the opposite of what is meant." (p.19).

Haverkate y Kumon-Nakamura *et al.* han descrito cómo se manifiesta la insinceridad pragmática en los comentarios irónicos, es decir, cómo el ironista manipula las condiciones de adecuación inherentes a los actos de habla sinceros. Según Haverkate (1990b:97), el emisor irónico está explicitando en su comentario estas precondiciones sabiendo que no se han cumplido o que no se pueden cumplir.

Los *actos de habla directivos* (preguntas, peticiones, órdenes, etc.) exigen del oyente que haga ciertas cosas y son sinceros solo si existe una razón obvia para su uso. Por tanto, estos actos son irónicos cuando el hablante no dispone de razones que justifiquen su uso o si la acción deseada ya está realizada (Haverkate, 1990b:95). En las preguntas irónicas el emisor no desea una respuesta (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:19). Por ejemplo, *Do you have to make that noise when you're eating?; How old are you?* Luego, la ironía se consigue con las peticiones demasiado corteses ya que el emisor no las hace en el nivel de cortesía apropiado: *I'm sorry to bother you but I'm just wondering if it is at all possible for you to maybe consider turning the music down a little bit?* (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:19).

Con los *actos comisivos* (ofertas, promesas, etc.) el hablante se compromete a hacer algo y espera que la acción indicada sea deseada o, por lo menos, aceptada por el oyente y que el emisor esté preparado para realizarla (Kumon-Nakamura, *et al.*, 1995:6). Por tanto, es irónico cuando un chico con muletas se ofrece a su amigo: *Shall I help you bring your luggage upstairs?* (Haverkate, 1990b:97). A menudo, el ironista usa los comisivos para indicar algo que sabe que es inaceptable para el oyente con intención de intimidarlo: *Do you want me to throw you out of the room?* Otra manipulación irónica de la condición de aceptabilidad es una

invitación en forma de amenaza: *You're staying for dinner and that's all there is to it.* (Haverkate, 1990b:98).

Los *actos expresivos* comunican los sentimientos verdaderos del hablante. Según Haverkate, la sinceridad de estos actos se define para cada uno individualmente (1990b:106). La intención del hablante irónico es expresar desprecio por el comportamiento del oyente (p.99). Kumon-Nakamura observa algo parecido puesto que se da cuenta de que estos actos expresivos normalmente comunican ironía sarcástica. Cita, como ejemplo, el acto de agradecer las situaciones cuando no hay motivo para ello (1995:20). Los ejemplos: ¡*Gracias!*; ¡*De nada!*; ¡*Me alegro de verte!*; ¡*Qué alegría!*, etc.

Los *actos declarativos* son los enunciados que, en el momento en que se pronuncian, realizan un acto (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:20), por ejemplo el acto de bautizar, de resolver de la culpa, cuando el sacerdote une en matrimonio dos personas, etc. Según Haverkate (1990b:89), no se pueden realizar con ironía porque no se les puede aplicar ninguna condición de sinceridad. Kumon-Nakamura, sin embargo, es de la opinión de que cada acto de habla implica condiciones de sinceridad.⁸¹ El acto declarativo sincero lo puede realizar solo la persona autorizada. Por ejemplo, es irónico si una persona concede el rango de caballero a un chico que ha hecho un acto galante para una dama: *I dub thee Sir Galahad*, puesto que no está autorizado para hacerlo (1995:20).

Los *actos asertivos* describen un estado del mundo, pero de forma irónica violan la condición de sinceridad que dice que la gente no debe afirmar lo que considera falso. Estos enunciados pueden tener forma proposicional positiva: *This certainly is beautiful weather.*; negativa: *What terrible weather!*; y neutral: *This is a long paper!* (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:19).

⁸¹ Eggs (1979) cree que la ironía se puede realizar con todos los actos de habla. Barbe (1995:52) es de la misma opinión cuando critica a Haverkate.

Kumon-Nakamura da una explicación para los enunciados irónicos que expresan el verdadero pensamiento del hablante (*los actos asertivos verdaderos*). Una aserción es irónica siempre y cuando la actitud del hablante sea contraria al contenido proposicional. Un ejemplo son los cumplidos insinceros: *You sure know a lot!*, dirigido a una persona que está presumiendo de sus conocimientos, o una aprobación insincera cuando uno falla al cumplir lo esperado; por ejemplo, un conductor dice: *I just love people who signal when turning*. (1995:19).

Torres Sánchez (1999) y Hartung (1998) no opinan sobre la insinceridad pragmática. Hartung (1998:27) dice explícitamente que es inútil investigar la no-veracidad de los enunciados irónicos puesto que todos los actos indirectos expresan una incongruencia entre el pensamiento y el enunciado.⁸² Esto es correcto, pero Hartung, como él mismo dice, se refiere a la veracidad proposicional y no a la insinceridad que es un concepto del nivel ilocutivo. Por tanto, no es que estos autores no consideren que la insinceridad sea un concepto de poca importancia para explicar la ironía sino que a posiblemente no distinguen este concepto de la noción tradicional de la veracidad en el nivel proposicional. Los trabajos de Haverkate (1990b) y de Kumon-Nakamura (1995) tienen mérito puesto que señalan la diferencia entre la veracidad en el nivel de la frase y la sinceridad en el nivel intencional.

Kumon-Nakamura (1995) ha averiguado con algunos experimentos si es imprescindible que el receptor se dé cuenta de la insinceridad del emisor para que perciba el enunciado como irónico. Los resultados han demostrado que dicha insinceridad es propia de cada enunciado irónico puesto que los sujetos la percibieron más a menudo en los enunciados irónicos que en otros. Luego, en las metáforas y en las peticiones indirectas

⁸² Hartung opina que si la ironía se explica como una forma de evaluación, esto la diferencia de otras formas de habla indirecta ya que, en todas las formas indirectas igual que en la ironía, hay un desajuste entre lo que se dice y lo que se piensa pero solo la ironía expresa una evaluación (1998:164).

los sujetos nunca la advirtieron (p.8). Los enunciados irónicos con el sentido contrario en función del contexto se evaluaron como más irónicos que los que correspondían a la verdad del contexto (p.13). Las peticiones demasiado corteses resultaron irónicas solamente cuando se percibieron como insinceras, al contrario que en las peticiones demasiado descorteses, que siempre fueron evaluadas por los sujetos como sinceras y, por tanto, como no irónicas (p.14).

Lo significativo en la investigación de Kumon-Nakamura (1995) es que, de modo global, ha proporcionado pruebas de que la ironía no consigue provocar efectos cuando la gente no percibe la *insinceridad* aún si se da cuenta de otras condiciones como *alusión*, *actitud* y *conocimientos compartidos*. Kumon-Nakamura, por tanto, señala que esta *insinceridad* no es un simple rasgo de la ironía sino que es una de sus condiciones. Por ello, en nuestra opinión, no hay que omitirla en los estudios de la ironía porque seguramente forma parte importante del fenómeno. Ahora bien, tanto Kumon-Nakamura como sus predecesores Kreuz & Glucksberg (1989), defienden que la *insinceridad*, aunque sea una condición necesaria de la ironía, no es suficiente. Para la creación y percepción de dicha ironía hace falta que el emisor aluda a una expectativa violada.

Utsumi (2000:1785) describe la noción de la *alusión*. Un enunciado alude a cierta expectativa solamente si el contenido y sus componentes están coherentemente relacionados con el suceso esperado y si el enunciado no explicita la expectativa del hablante diciendo “*He esperado que...*”⁸³ o algo similar. Ejemplo: una madre le dice a su hijo que no ha arreglado su habitación cuando ella se lo había pedido: “*Veo que la habitación ya está arreglada.*” Este enunciado alude a la expectativa de la madre, que consiste en el deseo de “*que el hijo arregle su habitación*” (E) ya que el contenido del enunciado “*la habitación arreglada*” (P) es coherente con el estado de

⁸³ Utsumi entiende la *alusión* como una relación coherente entre el contenido y el suceso esperado, basándose en la teoría de retórica estructural de Mann & Thompson, en 1987, donde U=enunciado, P=contenido de U, Pi= componentes de P, Q=el suceso esperado, y E son las expectativas.

cosas deseado “*la habitación arreglada*” (Q) y en el enunciado no se explicita la expectativa.

En nuestra opinión la alusión de Kreuz & Glucksberg (1989) es un concepto más general que el del eco de Sperber y Wilson.⁸⁴ A saber, según Sperber y Wilson (1981), un comentario irónico se explica como *eco explícito* cuando el ironista repite lo que dijo otra persona pero, cuando no hay un enunciado previo, el ironista está ecoizando deseos o expectativas generales. Kreuz & Glucksberg, deseando llegar a una explicación más general y precisa, opinan que, en ambos casos del eco se trata de una alusión a las expectativas rotas. También Utsumi (2000:1785) admite que la *mención*, es decir, el *eco* es solo un subtipo de la noción de la *alusión*. El autor dice que un enunciado menciona una expectativa cuando el contenido de este enunciado (P) y el suceso esperado (Q) son idénticos.

Kumon-Nakamura (1995) ha logrado demostrar en su investigación que la *alusión* es, de verdad, una condición necesaria en la ironía ya que los sujetos han percibido el acto de aludir por parte del emisor más a menudo en los enunciados irónicos que en los enunciados literales. En las metáforas y en las peticiones la advirtieron con poca frecuencia (p.8).

Comparando la teoría de la APT (1995) con la de Hartung (1998) advertimos muchas semejanzas. En primer lugar, aunque Hartung no habla de insinceridad, el autor destaca que cada enunciado irónico es inapropiado en función del contexto, esto es, que el ironista se vale del léxico inapropiado o expresa actitudes (evaluaciones) inapropiadas para producir el efecto irónico. Lo inapropiado es parecido a la insinceridad ya que ambos conceptos se refieren a una relación incompatible entre el contenido proposicional y el contenido comunicado pero, mientras que la impropiedad atañe a la relación del enunciado con el contexto y los conocimientos compartidos, la insinceridad relaciona el enunciado con la intención del hablante.

⁸⁴ Kreuz & Glucksberg primero hablan del concepto del recuerdo (1989:375), pero posteriormente introducen el concepto alusión.

No obstante, en la teoría de Hartung tampoco falta la noción de la intención ya que este autor defiende que el ironista, al aludir a los conocimientos compartidos, hace una evaluación inapropiada y esta evaluación no es otra cosa que la actitud o intención del hablante. Por tanto, las teorías manejan conceptos parecidos. Attardo (2000:821) es de la opinión de que el concepto de la impropiedad incluye la insinceridad pragmática ya que es un término más amplio que el primero, pero resalta que no se trata de dos nociones idénticas puesto que la insinceridad atañe solo a los actos que manejan las condiciones de adecuación mientras que cada enunciado puede ser inapropiado.

En segundo lugar, tanto la APT (1995) como la teoría de Hartung (1998) defienden que la propiedad intrínseca de la ironía es la *alusión*. El aspecto en que se distinguen está en la fuente de la alusión, esto es, en las dos teorías los ironistas aluden a diferentes cosas. Kumon-Nakamura, (1995) igual que Kreuz & Glucksberg, Utsumi y Okamoto y, opina que el ironista está aludiendo a una expectativa o norma rota, positiva o negativa, es decir, a la discrepancia entre lo que es y lo que debe ser, mientras que Hartung (1998) observa que cualquier violación de una regla pragmática, desviación del habla normal y otros tipos de impropiedades que se dan en el enunciado aluden al conocimiento compartido entre los interlocutores y a su evaluación por parte del ironista.

Otra vez hay semejanzas considerables. El matiz importante de la APT es que Kumon-Nakamura insiste en que las dos condiciones que ha postulado como necesarias todavía no son suficientes para que un enunciado resulte irónico sino que el autor admite la importancia de la actitud y de los conocimientos compartidos. “A number of other conditions should be satisfied...” (1995:20). Primero, la ironía tiene que comunicar cierta actitud hacia el objeto del comentario.⁸⁵ “If the speaker in fact doesn’t care (about the failed expectation), and is perceived as not caring, then

⁸⁵ La ironía expresa actitudes en opinión de Kreuz & Glucksberg, 1989; Muecke 1969; Sperber y Wilson, 1981 (Kumon-Nakamura et al., 1995:21).

irony should not be communicated.” (p.20). Esta noción de la actitud es la misma de la que hablan Sperber y Wilson (Wilson, 2006) y Torres Sánchez (1999). El ironista ha observado que una expectativa está rota y tiene intención de comunicarlo puesto que esto le ha despertado ciertas emociones. Si el destinatario del comentario no percibe que el ironista esté opinando sobre el objeto de la ironía, el comentario no le resultará irónico. El efecto producido puede ser crítico, humorístico, de enfado, de sorpresa, etc. En otras palabras, el hablante está interesado en comunicar su actitud hacia la expectativa rota.

Otra condición que es imprescindible para que el receptor entienda la intención irónica del emisor es el hecho de que ambos interlocutores tienen que compartir los conocimientos sobre la expectativa a la que alude el hablante. Si el oyente no posee estos conocimientos tampoco entenderá la ironía (1995:20). Por tanto, Kumon-Nakamura *et al.*, igual que Hartung (1998), destacan la importancia de los conocimientos compartidos pero en el otro sentido.⁸⁶

En APT el ironista alude a la expectativa rota porque sabe que esta está rota y que su interlocutor lo sabe igualmente y, gracias a estos conocimientos, el comentario irónico no resulta redundante. Hartung, por otro lado, no ve los conocimientos compartidos como una condición que tiene que cumplirse para que el receptor sepa la fuente de la alusión sino que estos conocimientos son la misma fuente. En nuestra opinión, debido al hecho de que la teoría de Hartung implica una alusión a los conocimientos compartidos esta teoría es más general que la APT y todas las demás teorías que defienden que la ironía es siempre una alusión a las expectativas rotas (Utsumi, 2000 y Okamoto, 2007). A saber, las expectativas forman parte de estos conocimientos compartidos.

El ironista a menudo alude a una expectativa rota, sobre todo en críticas irónicas, pero hay casos cuando no podemos descubrir una

⁸⁶ Haverkate es otro autor que menciona la necesidad de los conocimientos compartidos para que tenga lugar una interpretación irónica (1990b:82).

expectativa rota lo que indica que el ironista alude a otro aspecto. Por ello, el concepto de la alusión a los conocimientos compartidos es más amplia que el que proponen Kumon-Nakamura *et al.*, Utsumi y Okamoto.

Por ejemplo, si Luís rompe el jarrón de Iván, este último puede decir: “¡Bien hecho!” o “¡Buen golpe!”, y el comentario lo calificamos de alusión a la expectativa rota, porque el ironista se ha enfadado con Luís. Sin embargo, es posible que Iván odie este jarrón que le ha regalado su suegra y es posible que Luís también lo sepa. En estas circunstancias las expectativas de Iván no se han roto porque él secretamente esperaba que un día este jarrón horroroso se rompiera. Por lo tanto, él alude a lo que ambos interlocutores saben. El enunciado es explicable como alusión a los conocimientos compartidos. Según Kumon-Nakamura *et al.*, se trata de un enunciado asertivo verdadero. Ahora bien, ¿cómo sabemos que el hablante ha sido irónico? Puesto que causa efecto cómico y porque su intención no es alabarle a Luís sino agradecerle. Por tanto, el enunciado es insincero ya que la intención comunicada difiere de la intención explícita. Si Iván le hubiera dicho a Luís: “¡Gracias!” el enunciado no sería irónico; no obstante el comentario ¡Gracias! sería sarcástico en la primera situación donde Iván se enoja con Luís porque le gusta este jarrón.

Por todo lo dicho, en nuestra opinión, los enunciados irónicos se pueden explicar bien si se combina la alusión a los conocimientos compartidos de Hartung con la insinceridad pragmática de Kumon-Nakamura *et al.*, Utsumi y Okamoto.⁸⁷

Lo bueno de la teoría de Hartung (1998) y de la de Kumon-Nakamura *et al.* (2005) y de otras teorías parecidas (Okamoto, 2007 y Utsumi, 2000) es que, a diferencia de las teorías ecoicas, logran a explicar, sin grandes dificultades,⁸⁸ el uso de la ironía en los enunciados que son

⁸⁷ Esto lo intentaremos demostrar en el subcapítulo “Una breve comparación entre las teorías pragmáticas en un ejemplo de ironía asertiva verdadera”.

⁸⁸ A saber, en el capítulo sobre la teoría de Sperber y Wilson hemos demostrado que estos autores, a menudo, modifican su teoría y recurren a nuevos términos, como es el caso

contextualmente irónicos pero semánticamente verdaderos. Sin embargo, todavía hay casos muy complejos que resultan imposibles de solucionar acudiendo a las teorías que solo manejan el concepto de las expectativas o normas rotas (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007). Lo ilustremos en el siguiente ejemplo:

En la serie americana *House, MD* se produce una conversación entre un médico y un investigador. El médico no está contento de tener que hablar con el investigador y a una pregunta suya le responde: “*I really hope noone dies while I'm sitting here not talking to you.*” Para entender el comentario hace falta conocer el contexto. En breve, el investigador está interrogando al médico porque quiere que este le dé algunas pruebas en contra de su jefe, el Dr. House, al que este investigador quiere encarcelar por posesión de medicamentos adictivos. El médico en cuestión es un médico muy bueno y forma parte del equipo de diagnóstico que resuelve casos de enfermedades complejas. Es de destacar que dicho comentario es muy complejo puesto que contiene cuatro proposiciones y además una negación.

Según Kumon-Nakamura *et al.*, el comentario se explicaría de este modo: el médico interrogado está aludiendo a la norma implícita positiva rota que dice que un médico, puesto que salva las vidas de la gente, no debería perder su tiempo distrayéndose con los demás. Es un acto de habla asertivo cuya sinceridad se viola porque el hablante tiene otra intención comunicativa de la de comunicar el contenido de la frase.

No obstante, sin la alusión a los conocimientos compartidos no es posible aclarar la intención del ironista que consiste en que el médico evalúa negativamente el intento del investigador de sacar de él las informaciones sobre el Dr. House. Como en el enunciado no se explicitan estos detalles, la APT está buscando la fuente de la expectativa rota pero no llega más allá, y esta teoría explica que la actitud del médico es negativa

del enunciado: “*I love children who keep their rooms clean.*” que los autores explican con “la explicatura del nivel más alto”.

pero no puede dar razones que estén detrás del comentario. El ejemplo no es problemático para Hartung ya que el concepto de los conocimientos compartidos puede abarcar los contenidos de las cuatro proposiciones, combinándolos. Por tanto, la teoría de Hartung es más detallada puesto que exige una descripción de los conocimientos compartidos y estos incluyen las expectativas. Ambas teorías ofrecen muy buenas explicaciones pero deberían complementarse.

4.9.2. *The Implicit Display Theory of Irony* de Utsumi (2000)

Con el objetivo de responder cómo se reconoce un enunciado irónico y cómo se distingue de la no-ironía, en 2000, Utsumi desarrolla, en el marco de la pragmática cognitiva, *The Implicit Display Theory of Irony*, que es un modelo cognitivo del fenómeno irónico.

Según Utsumi, la ironía es un fenómeno tan complejo que es imposible definirlo mediante rasgos suficientes. Siempre habrá comentarios que no cumplan todas las condiciones. Por ello, el autor propone que se describa el prototipo irónico con sus rasgos y que se admita que los comentarios irónicos varíen en cuanto a su semejanza con el prototipo.

El prototipo del enunciado irónico es un enunciado que señala implícitamente el entorno irónico (*ironic environment*) aludiendo a la expectativa del hablante e implicando la insinceridad pragmática mediante la violación de los principios pragmáticos y mediante las señales irónicas (2000:1783).

Dicho entorno irónico es el requisito imprescindible y previo al uso de la ironía. Se trata de un marco situacional que motiva el uso irónico del lenguaje. Utsumi (p.1778) enfatiza que de ninguna manera hay que confundir su concepto de *entorno irónico* con la llamada *situación irónica* (Lucariello, 1994) puesto que se trata de dos conceptos distintos. El *ironic environment* es una situación que causa la ironía verbal mientras que el otro concepto es una situación que es irónica en sí.

El entorno irónico consiste en los siguientes elementos: la expectativa propia del hablante, la incongruencia de esta y de la realidad, y por último, la actitud del emisor hacia esta incongruencia, o sea, antes de que se pronuncie el enunciado deben existir dos localidades temporales (*temporal locations*) que son el momento en el que el emisor tiene cierta expectativa y otro en el que esta expectativa se rompe. Por último, el emisor debe tener emoción negativa hacia la incongruencia entre su expectativa y lo que ha ocurrido.

Ahora bien, el comentario irónico se reconoce como tal si el receptor se da cuenta de que dicho comentario posee, en cierto grado, todas o solamente algunas de las condiciones que determinan el prototipo irónico y si el receptor reconoce que cumpliendo estas condiciones, el enunciado está representando implícitamente el entorno irónico.

Utsumi (p.1788) advierte que hay enunciados que son más difíciles de reconocer como irónicos puesto que el receptor no reconoce los rasgos del entorno irónico. Pero, mientras que solo exista la posibilidad de que la situación esté rodeada por el entorno irónico, el receptor va a darse cuenta de la ironía aunque no aprecie anteriormente el entorno irónico. Por ejemplo, si el ironista pregunta al otro: “*How old did you say you were?*”, el receptor no sabe exactamente a qué expectativa se refiere el ironista. En este caso reconocerá antes la intención irónica que el entorno irónico.

Apliquemos ahora la teoría a un ejemplo. La madre le dice a su hijo: “*De verdad has hecho estupendamente la cama.*”

En primer lugar, para que este enunciado sea interpretado como irónico tiene que haber un entorno irónico: La madre espera que su hijo haga la cama, pero este no lo hace, y ella se enfada.

En segundo lugar, el comentario de la madre demuestra este entorno irónico ya que satisface dichas condiciones: Primero, el comentario alude a la expectativa del emisor de que el hijo haga la cama. Segundo, el enunciado cumple la condición de insinceridad puesto que se viola la

máxima de sinceridad (un principio pragmático). Tercero, las señales léxicas “de verdad” y “estupendamente” enfatizan la actitud de la madre.

Un aspecto importante de la teoría es la *insinceridad pragmática* (2000:1786) Un enunciado es pragmáticamente insincero cuando viola cualquiera de los principios pragmáticos. Estos pueden ser las condiciones de adecuación, pero también otros principios. Como ejemplo de estos, Utsumi da la *defocalización* de Haverkate⁸⁹ (p.1787). Si la madre del ejemplo anterior dice: “*Me gustan los niños que hacen la cama.*” el enunciado sería insincero puesto que su hijo no pertenece a este grupo de hijos. Normalmente estos enunciados, cuando no son irónicos, expresan una generalización que atribuye ciertas propiedades a los objetos. La defocalización se produce cuando resulta que estas propiedades no se pueden atribuir al objeto del comentario.

En cuanto a la expresión de la actitud con el comentario irónico, esta se realiza, según Utsumi (p.1787), con diferentes señales de ironía: verbales (hipérboles, metáforas; adjetivos, adverbios; interjecciones; prosodia: acento, entonación, tono de voz, etc.; actos de habla que expresan gratitud y felicitaciones, que expresan emociones positivas opuestas) y no-verbales (expresión facial de sorpresa, burlona; gestos, risa; etc.).

La teoría ofrece una explicación para la distinción entre ironía y no-ironía ya que si, en una situación comunicativa no existen las circunstancias que hacen que esta sea un entorno irónico, el enunciado no podrá interpretarse como ironía. En el ejemplo anterior, si el hijo hubiera hecho la cama y la expectativa de madre no se hubiera roto, dicho comentario se vería como no-irónico.

⁸⁹ En 1984 Haverkate introduce el término *defocalización referencial* para explicar algunos enunciados irónicos verdaderos; por ejemplo, si el ironista se encuentra con un camarero borde y dice: “*Me gusta la gente educada.*” y, de verdad es de esta opinión, el enunciado es irónico puesto que el objeto a que se refiere el enunciado no pertenece a la clase indicada (Haverkate 1990b:92).

Ahora bien, una teoría basada en el prototipo de la ironía en vez de en las propiedades necesarias (2000:1778) tiene otra consecuencia, salvo que ayude a distinguir los enunciados irónicos de la no-ironía. Puesto que un enunciado puede diferir de otro según su grado de semejanza al prototipo, la teoría de Utsumi hace posible distinguir los enunciados irónicos entre sí.

Entre los enunciados irónicos, hay mucha diferencia en cuanto al grado de la manifestación de los tres componentes del enunciado irónico, esto es, de la expresión de la insinceridad pragmática, de la actitud y de las señales irónicas. El enunciado que lo más se parece al prototipo es percibido como el más irónico.

Por ejemplo, la madre de dicho ejemplo pudo haberse expresado así: “*Tal vez vengan las hadas a hacer la cama hoy.*” Según Utsumi, este enunciado sería menos irónico que el otro puesto que, como no expresa lo opuesto, la expectativa está explicitada en menor grado.

En 2004 Utsumi investigaba cómo la forma lingüística y el contexto influían en el reconocimiento de la ironía y en la apreciación del grado de sarcasmo y de humor.

En la forma lingüística del enunciado y en el contexto se reflejan las propiedades de *implicit display*, a saber, las expectativas del emisor, la insinceridad pragmática (la incongruencia de las expectativas y la realidad), y por último, la actitud del emisor hacia esta incongruencia. El grado en que unos de estos elementos se manifiestan en el enunciado decide sobre la semejanza del enunciado con el prototipo.

De acuerdo con esto, Utsumi ha investigado con qué intensidad se expresan la ironía o el sarcasmo y el humor en diferentes tipos de enunciados: en los que expresan “lo contrario”, en las preguntas retóricas, en las atenuaciones y en los enunciados demasiado corteses. Los resultados eran los siguientes:

Puesto que las frases opuestas indican, de manera más explícita, la expectativa del emisor, estas son las más irónicas, las siguen las preguntas

retóricas y las que lo menos se aparecen al prototipo irónico son las atenuaciones, ya que están débilmente relacionadas con la expectativa del emisor.

Las frases demasiado corteses son más cercanas al prototipo que los enunciados menos corteses ya que en los primeros resalta más la insinceridad pragmática del emisor.

Cuando Utsumi analizaba el efecto del contexto en la percepción del grado irónico, consideró la negatividad de la situación y la frecuencia de las ocurrencias de una situación negativa. Descubrió que, en un contexto muy negativo, se percibe con más facilidad la incongruencia entre la expectativa y la realidad. Puesto que esta incongruencia es una condición del entorno irónico, el enunciado se parece más al prototipo y se percibe como más irónico o sarcástico. De mismo modo, como la expectativa del emisor se manifiesta con más claridad en un contexto donde ocurre un suceso inesperado que donde el mismo se repite a menudo, en el primer caso hay más probabilidad para la generación de ironía. Como la comicidad es el grado opuesto al sarcasmo es obvio que los enunciados son más cómicos en un contexto poco negativo y en un contexto usual.

Por último, Utsumi (2004) destaca que lo importante en su teoría es el hecho de que la expectativa a la que alude el ironista es siempre suya. Por tanto, rechaza la posibilidad de explicar un comentario irónico como alusión a una norma general como lo hacen Sperber y Wilson valiéndose de su eco implícito. Utsumi da un ejemplo que, según él, es inexplicable en el marco de la teoría del eco.

Una amiga le dice a otra que está a dieta: “*You eat nothing at all today, aren't you?*” Sperber y Wilson explicarían este ejemplo como una expectativa general de que las chicas suelen estar a dieta. Utsumi, al contrario, enfatiza que el ironista siempre está aludiendo a su propia expectativa y nunca a otras fuentes como enunciados o pensamientos ajenos y normas generales.

Puesto que es posible ecoizar únicamente las expectativas propias los casos como este ejemplo se explicarían como *la alusión a la expectativa del emisor sobre la creencia del receptor*. La emisora espera que su amiga sepa que su comportamiento no es aceptable para la dieta y le llama la atención hacia este hecho. Su expectativa es sobre lo que la amiga que quiere adelgazar piensa.

4.9.3. La perspectiva de Okamoto y el hiniku japonés (2007)

4.9.3.1. *The Communicative Insincerity Theory of Irony*

Hiniku es un concepto de la cultura japonesa que es parecido al de la ironía “de la cultura oeste” aunque no es su equivalente exacto. Okamoto asume las siguientes definiciones de *hiniku* del diccionario de Kindaichi *et al.*, 1989:1094: **1.** (With an intention to accuse or criticize a person). To point out spitefully and indirectly his or her weakness and so on by saying, for instance, what is the opposite of the fact. **2.** A spiteful appearance. **3.** A situation in which everything that happens is inconvenient (because it does not go as one expects). (Okamoto 2007:1144).

La primera acepción está relacionada con la visión que los estudiosos suelen tener sobre la ironía verbal. Ambos conceptos son de carácter intencional e indirecto. Es destacable que el *hiniku*, desde el punto de vista del que lo ven los japoneses, es una forma muy negativa dirigida siempre contra una persona para destacar sus debilidades. A primera vista, esta definición describe el sarcasmo, que puede ser un argumento de que el sarcasmo y la ironía estén muy unidos o que el sarcasmo sea un grado de ironía. Igualmente, llama la atención que Kindaichi no afirma de manera absoluta que el *hiniku* exprese únicamente “lo opuesto”, lo que indica que el concepto japonés tiene también otras explicaciones del significado irónico.

La segunda acepción se refiere al comportamiento, indicando que el ironista a veces acompaña el *hiniku verbal* con señales de tipo risa, etc.

Finalmente, la tercera definición es la ironía situacional. Esto es muy significativo puesto que el hecho de que, tanto en la lengua japonesa como

en las lenguas europeas, independientemente se desarrolla un único término que abarca dos acepciones, la ironía verbal y la situacional, significa que en la mente humana las dos nociones están estrechamente vinculadas. No creemos que esto compruebe que la ironía situacional origine la ironía verbal (Williams, 1984) sino que esto puede ser una prueba de que ambas ironías tienen rasgos en común que la mente humana concibe de igual manera en las dos culturas por ejemplo, la incongruencia entre las expectativas y la realidad, la que advierte Okamoto en el *hiniku* (2007:1149) y la que señalan los autores que tratan la ironía (Haverkate, 1990b; Kumon-Nakamura *et al.*, 1995, etc.).

Okamoto ha definido el *hiniku verbal* y ha clasificado los comentarios del *hiniku* en doce categorías según el criterio básico de su teoría, el de la *insinceridad comunicativa*. Su teoría se parece a la de Kumon-Nakamura *et al.* (1995) y a la de Utsumi (2000) puesto que los tres investigadores definen sus conceptos, *hiniku* e *ironía*, como alusión insincera a la expectativa rota. Okamoto añade que, de este modo, se expresa la evaluación o emoción negativa del hablante.⁹⁰ (2007:1143).

Okamoto prefiere el término evaluación o emoción negativa del ironista al de actitud puesto que la actitud es un término de la sociología (p.1145). En realidad, no hay diferencias entre este término y la actitud de la que se valen los autores que tratan la ironía. Además Hartung (1998) también usa la noción de evaluación negativa, defendiendo que la expresión de esta es la función básica de la ironía.

La diferencia entre la teoría de Okamoto y de las explicaciones de Kumon-Nakamura *et al.* (1995) atañe al concepto de insinceridad. Okamoto habla de insinceridad comunicativa y la define como un procedimiento a través del que se expresa la actitud, mientras que Kumon-Nakamura *et al.* usan el término *insinceridad pragmática* entendiéndolo como una

⁹⁰ Kumon-Nakamura no explicita en su teoría APT que el ironista exprese con el comentario su actitud, pero sí menciona brevemente que la actitud hacia la expectativa rota es una condición necesaria para que el enunciado se entienda como irónico (1999:19).

condición o rasgo obligatorio de la ironía. Los dos autores resaltan que la insinceridad se manifiesta obligatoriamente en los comentarios irónicos.

Asimismo, la explicación de la insinceridad en la ironía por parte de Okamoto (2007) es, como él mismo afirma, un mejoramiento de la teoría de Utsumi (2000)⁹¹ que ha refinado la de Kumon-Nakamura *et al.* (1995). Utsumi explica que la insinceridad pragmática se realiza violando uno de los principios pragmáticos, y que la actitud se expresa verbalmente (con adjetivos, metáforas, etc.), vocalmente (con el tono de la voz, etc.) o no verbalmente (con gestos, sonrisa, etc.). El problema de esta explicación es que, según Utsumi, la insinceridad pragmática y la actitud se realizan separadamente mientras que, en opinión de Okamoto, en las dos realizaciones existe una atmósfera no seria. Tanto la violación de las reglas de la comunicación como el uso inapropiado de los rasgos en y en torno del enunciado no representan una comunicación seria. El investigador concluye que las dos formas para la realización de la ironía propuestas por Utsumi son una manifestación de la insinceridad pragmática y deben ser tratadas como dependientes. Además, propone que el concepto de insinceridad comunicativa sea comprendido exhaustivamente puesto que todos los tipos de comunicación inapropiados pueden integrarse en este concepto (2007:1146).

The Communicative Insincerity Theory of Irony de Okamoto es la siguiente: Como lo ha dicho Utsumi (2000), el comentario irónico se hace cuando el ironista se encuentra en el entorno irónico, esto es, cuando se ha roto la expectativa del emisor y este tiene emociones negativas hacia ello. Según Okamoto, valiéndose de la insinceridad comunicativa, el ironista alude a que su expectativa ha sido rota, teniendo la intención de expresar la evaluación o emoción negativa hacia una meta (persona, grupo, sistema social, etc.) que se considera la causa del comentario. La insinceridad

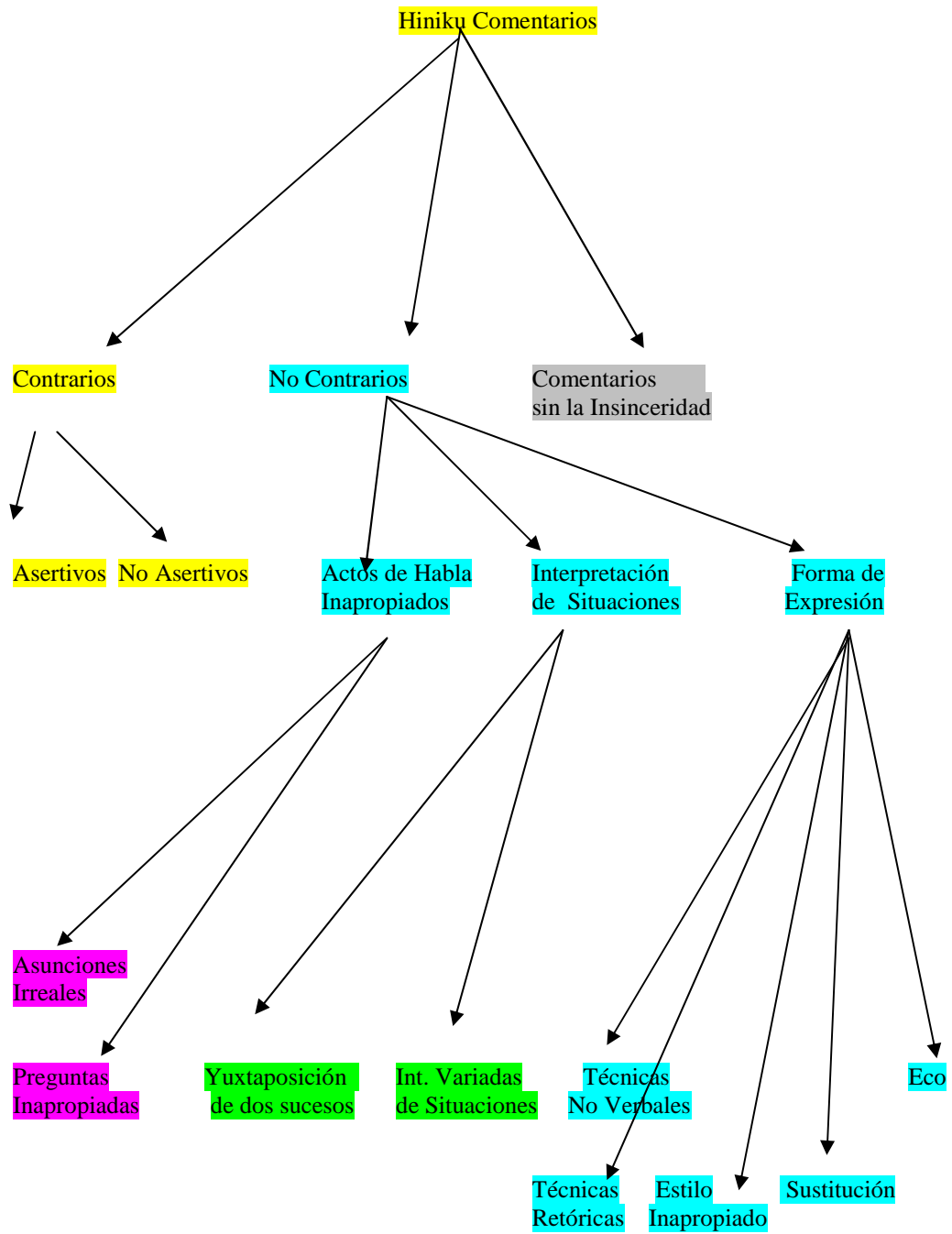
⁹¹ Brevemente, *The Implicit Display Theory* de Utsumi (2000) dice que la ironía se realiza en el entorno irónico, esto es, en una situación en la que no se cumple la expectativa del emisor por lo que este tiene actitud negativa hacia ello.

comunicativa se realiza, es decir, se exhibe a través de diferentes elementos verbales y no verbales, y a través del contexto.

Lo propio de esta teoría es que el *hiniku* siempre está dirigido contra una persona o un sistema social. Hartung (1998:185) ha desarrollado un pensamiento similar sobre la ironía, diciendo que aunque la ironía a veces se dirige contra un objeto, en realidad, siempre está dirigida contra las personas que están relacionadas con este objeto. A esto lo llama *teoría Transfer ad Actor* porque la evaluación es transferida a la persona que ejecuta la acción evaluada o que está relacionada con el objeto evaluado; por ejemplo, al dueño, al autor, al causante, etc.

4.9.3.2. La clasificación de enunciados *hiniku*

A continuación, presentaremos la categorización de los enunciados de *hiniku verbal* que hizo Okamoto (2007) tomando como criterio la manera de la realización de la insinceridad comunicativa. El investigador estableció diez tipos y un grupo donde no se exhibe la insinceridad. Cada tipo de comentario *hiniku* lo hemos acompañado de un ejemplo que corresponde a la ironía “occidental”. Dichos ejemplos los hemos inventado o adaptado de los que ha dado Okamoto. La razón de esto es que queríamos intentar demostrar que los tipos de *hiniku* encuentran equivalentes en los ejemplos de la ironía.



Preguntas con la respuesta obviamente positiva

Contrastes

Distorsión de la intención ajena

Uso de metáforas

Cortesía exagerada

Sustitución de la meta

Preguntas con la respuesta obviamente negativa

Descubrimiento de semejanzas

Comentarios obvios

Uso de clichés

Otros estilos inusuales

Sustitución de la crítica

“Wh” preguntas (p.e.why, where)

Comparaciones

Situaciones mezcladas

Proporcionar sentido raro a la palabra;

Exageraciones; Juegos de palabras

El esquema II.

Dos grandes grupos son *Contrarios* y *No Contrarios*, lo que sugiere dos cosas. Primero, no todos los enunciados de *hiniku* expresan *lo contrario*. Como sabemos, la idea tradicional sobre la ironía va explicando desde el pensamiento de Quintiliano hasta Sperber y Wilson el significado irónico como una oposición en el nivel proposicional. También hemos visto anteriormente que los diccionarios japoneses definen *hiniku* de igual modo. Segundo, y esto es de gran importancia, Okamoto enfatiza que el tipo de los *hiniku Contrarios*, de ninguna manera, se refiere a la oposición en el nivel proposicional sino que en ellos se comunica el estado emocional contrario a la evaluación explícita.

Hartung (1998:80,161) es de la misma opinión cuando define la ironía como evaluación. También niega categóricamente la oposición y dice que si, a veces, esta se expresa siempre se trata de la inversión de la evaluación comunicada en el enunciado irónico. Entonces, ambos autores llegan a la misma conclusión estudiando dos fenómenos muy parecidos o, tal vez, iguales (Lo que no podemos afirmar puesto que la teoría de *Hiniku* es muy reciente y todavía faltan estudios comparativos con la ironía).

A los *Contrarios*, Okamoto los define (p.1150) como comentarios irónicos en los que el ironista dice algo opuesto de los hechos y superficialmente alabando, simpatizando, agradeciendo, saludando, etc. finge tener emociones o evaluaciones positivas hacia la meta del comentario.

Luego, los *Contrarios* se dividen en dos subgrupos: *Asertivos* y *No Asertivos* (p.1151). Esta división solapa con las ideas de Haverkate (1990b) y Kumon-Nakamura *et al.* (1995) puesto que estos autores igualmente se dan cuenta de que la ironía no se expresa únicamente con los actos de habla asertivos.

Un ejemplo de los *Asertivos contrarios*: Juan se jactaba de que hablaba muy bien inglés y de que su compañía le enviaría por eso a un viaje de negocios a Inglaterra. Un día se topa con Felipe en la calle. Felipe no

está muy convencido de que Juan hable bien inglés. Felipe le dice a Juan: “Oye, ¿no te fuiste a Inglaterra? ¡Qué lástima, hablas tan bien inglés!”

En los *Contrarios No Asertivos* el hablante agradece, saluda, felicita, etc. sin intención verdadera de hacerlo. El ejemplo: Un señor le pisó el pie a Juan en el autobús y como Juan estaba muy enfadado le dijo: “¡Gracias!”

El segundo gran grupo, el de los *No Contrarios*, tiene muchos más subtipos (p.1153). Hay tres subcategorías que dependen del hecho de si los comentarios son insinceros por la inapropiedad de los actos de habla, debido a la interpretación de la situación o por la forma de expresión. A diferencia de los *Contrarios* en estos no hay inversión de la evaluación ya que solamente son inapropiados.

Los Actos de Habla Inapropiados:

Asunciones irreales: El emisor realiza asunción que es poco probable de que ocurra. Ejemplo: José llama a su viejo amigo Miguel con quien no hablaba en años. Hace un día magnífico. Es verano. Después de la llamada Miguel se lo comenta a su madre. Ella dice: “*Espero que no nieve.*”

Las Preguntas Inapropiadas: El emisor hace una pregunta de la que no quiere respuesta porque la respuesta o es obviamente afirmativa o negativa o, simplemente, obvia.

1. Ejemplo: Juan le pregunta a Miguel si le van a subir el sueldo y este no quiere responder a la pregunta y empieza a dar rodeos. Juan, entonces, le pregunta: “*¿Hablas español?*”
2. Ejemplo: Miguel y Juan están hablando de la política de la empresa en la que ambos trabajan. Juan es el sobrino del dueño de la empresa y lleva trabajando allí solamente dos meses. Los chicos empiezan a hablar de los sueldos y Miguel sabe que el tío de Juan ha decidido subirle el sueldo aunque, según las normas de empresa, a nadie se le sube el sueldo si no trabaja al menos un año en la empresa. Entonces, Miguel le pregunta a Juan: “*¿Tu tío es un empresario justo?*”

3. Ejemplo: una profesora acaba de repartir los exámenes corregidos.

Nando ha obtenido una mala nota y José una muy buena. El día del examen María había visto a José copiar de Nando y sabe que José no ha estudiado nada y le comenta indignada a Nando:

“¿Para qué sirve estudiar?”

Interpretaciones de las situaciones: El emisor reinterpreta una situación desde su propio punto de vista, o contrasta dos situaciones, las compara o destaca semejanzas entre ellas.

Contrastes: Okamoto comenta que estos ejemplos son casos fronterizos entre la ironía verbal y la situacional puesto que se contrastan dos situaciones. Defiende, sin embargo, que este ejemplo puede considerarse *hiniku verbal* puesto que se critica el comportamiento de la meta de la crítica poniendo dos sucesos yuxtapuestos. Los comentarios de la ironía situacional no critican un comportamiento verbal (p. 1154). Ejemplo: María sabe que durante el examen José ha estado copiando de Nando y la profesora, que es nueva y todavía no conoce los conocimientos de sus alumnos, ha observado que José y Nando han tenido respuestas idénticas. Como quería castigarles ha decidido darle a José una nota buena y suspender a Nando. María le pregunta a Nando por qué le dejó a José copiar y Nando le comenta: “Es que me daba pena que suspendiera ya que es mi amigo”. María entonces comenta: “Ahora quién da pena eres tú.”

Descubrimiento de Semejanzas: Juan y Miguel han sido amigos hasta que Juan tuvo una relación con la mujer de Miguel. Después de años los dos se topan en la calle. Juan le comenta a Miguel que se ha casado y resulta que la esposa de Juan ya se había casado otra vez. Entonces, Juan le dice a Miguel: “Te gustan las mujeres casadas.”

Comparaciones: Tres amigas, María, Isabel y Fátima, estaban tomando café. María estaba comprometida. En el bar entró José, el primo de María, a quien ella no ha visto en mucho tiempo. Cuando se enteró de la boda de su prima se enfadó porque María no se lo había dicho. Como sabía que María había estado comprometida anteriormente tres veces y, antes de casarse,

decidió dejar a sus novios, indignado le comentó: “*Como no te casaste con aquellos tres, ¿por qué te ibas a casar ahora?*”

Interpretaciones variadas de situaciones (p.1155):

Distorsión de la intención ajena: Ejemplo: Iván, normalmente, no suele visitar a sus tíos que viven en el mismo pueblo donde vive un amigo suyo. Un día, Iván quería sorprenderles con una visita inesperada pero decidió ir primero a casa de su amigo. En el camino se topó con su tía que le comentó: “*Aún cuando estás en La Alberca no vienes a visitarnos.*”

El comentario obvio, se realiza cuando el ironista dice algo obvio pero presentándolo como una innovación suya. Ejemplo: Una familia está desayunando y el pequeño Juan casi se atraganta bebiendo la leche. Su hermano mayor le dice: “*Si hubieras bebido menos rápido la leche no sería peligrosa.*”

Situaciones mezcladas: Cuando se combinan diferentes expresiones que dan otra interpretación de la situación. Por ejemplo: El presidente del gobierno decía en los medios que no tenía tiempo para atender a los huelguistas, pero cuando tenía que hacer campaña para las nuevas elecciones acudió a un pueblo bastante lejano de su sede. Uno de los huelguistas le comentó a su amigo: “*Si el presidente tiene tiempo para acudir a “Pozo”, debería haberse dedicado más a su oficio.*”

Forma de expresión: Este grupo es el más variado. La insinceridad se realiza con una forma inusual de expresión.

Técnicas retóricas: se refieren a uso de cualquier recurso retórico.

Metáforas: El comportamiento de la meta se compara con algo. Ejemplo: María y Carmen hablan de su amiga Beatriz que prometió invitarles a su fiesta de cumpleaños pero al final no lo hizo. María comenta: “*Beatriz es un sol.*”

El uso de los clichés: es el uso de un proverbio o frase hecha. Ejemplo: María es una alumna diligente y ambiciosa y no hay asignatura que no le guste. Además le gusta la clase del profesor López, a quien todo el mundo

le tiene antipatía. Un día, las alumnas hablan del Sr. López. Carmen, sabiendo que a María le encanta este profesor, le dice: “¡Tú, seguro que te aburres como una ostra en su clase!”

Proporcionar un sentido raro a la palabra: El emisor da un sentido raro y, a menudo, negativo a la palabra usada. Esta se tiñe con un matiz negativo que normalmente no posee cuando se usa de manera normal. La empresa, que nunca había tenido un director bueno, tiene ahora uno nuevo muy jovencito. Se trata de un chico a quien sus compañeros no le aprecian mucho. Juan le comenta a otro compañero: “*La empresa finalmente tiene un director astuto.*”

Exageraciones: el aspecto negativo de la meta es exagerado. Ejemplo: Hablando de un presidente malo, Carlos comenta: “*¡Este es el mejor presidente que hemos tenido en años!*”

Juegos de palabras: Ejemplo: El sacerdote del pueblo estaba dando un sermón en la misa de la mañana de que el hombre no debería disfrutar de la comida en exceso. Por la noche fue invitado a cenar a casa de una familia. También Juan, el amigo de la familia, fue invitado. Juan estaba presente en la misa y, por eso, se sorprendió cuando vio que el sacerdote comía mucho más que los demás huéspedes. Después de la cena le comentó a su novia: “*Un hipócrita sin ningún pecado.*”

Estilo inapropiado: El emisor expresa un comentario en estilo inapropiado con respecto a las relaciones con los interlocutores o a la situación.

Cortesía exagerada (p.1158): En japonés, se usan *honoríficos*, que son palabras específicas usadas en ciertas situaciones comunicativas que exigen cortesía. En español, es posible expresar la cortesía de manera exagerada con otros recursos. Por ejemplo, hace frío y María le dice a su hermano que tiene frío pero, como él no le hace caso, le dice: “*¿Podrías cerrar la ventana si no es demasiada molestia?*”

Otros estilos inusuales: puede ser cualquier estilo inapropiado, como el uso de palabras extranjeras en vez de sus equivalentes en la lengua nativa, etc.

Por ejemplo, José les cuenta a sus amigos que se ha mudado recientemente y que su madre llegó un día y le llenó el frigorífico de comida. Juan le comenta: “*Tienes que comer mucho para crecer.*” Se trata del estilo que usa una madre cuando habla con su niño y es, por tanto, inapropiado usarlo por parte de un amigo hablando con otro.

Sustituciones: El emisor invierte la crítica directa sustituyendo la meta por otra o a sí mismo por otro crítico.

Sustitución de la meta: La crítica está dirigida contra la persona diferente a la que es la meta verdadera. Por ejemplo, “*Me encantan los niños que no hacen la cama.*”, dicho de una madre a su hijo.

Sustitución del crítico: El ironista sustituye en sí mismo el papel del crítico por otro crítico. Ejemplo: Un alumno ha escrito una redacción pero ha usado demasiadas frases subordinadas y otras construcciones complejas. El profesor le dice: “*¿Acaso no era Hemingway quien prefería frases concisas y precisas?*” La fuente de la crítica es Hemingway.

Ecoización: El emisor repite el comentario o la parte del comentario de la persona que es la meta de la crítica para reprocharle su punto de vista erróneo. Es destacable que Okamoto a diferencia de Sperber y Wilson, acepta como ecos solamente las citas explícitas. Además, en su análisis de los *hiniku ejemplos* el número de estos ecos era bastante bajo en comparación con otros tipos de *hiniku*.

Técnicas no verbales (p.1159). Este tipo atañe a cualquier enunciado literalmente verdadero acompañado por señales prosódicas y gestuales que son las únicas de las que se deduce la insinceridad. Aquí exponemos el ejemplo que ha apuntado Okamoto: (39) [*Funaki was staying at his acquaintance, Tamiya's home. However, he suddenly told Tamiya's wife that he had just changed his schedule and would return home right away. The wife was surprised but would not stop him.*] ‘*You are selfish, Mr. Funaki.*’ *She said so with a little grim expression and then made a meaningful smile which Funaki took as hiniku. (Inoue, 2000:27).*

En nuestra opinión, en este ejemplo lo que crea la ironía no son las señales sino la relación del enunciado con el contexto y los conocimientos de los interlocutores. Sin embargo, Okamoto opina que estos ejemplos demuestran que en el *hiniku japonés* las señales de este tipo no solamente acompañan al enunciado sino que generan la insinceridad y, por tanto, la ironía.

Por último, los ejemplos de la *no-insinceridad* (p.1160):

(40) [I was negotiating a contract for a boxing match with a Korean boxer. The contract was written in Korean, so I could not understand the detail. Che, the manager of the Korean boxer who was fluent in Japanese, proposed to translate it. However, I refused it fearing that Che might distort the contents.] “I would not use such a dirty trick,” said Che in a (*hiniku-ppoku*). (Sawaki, 1984:212, vol. 2).

Okamoto encontró en su corpus los ejemplos que estaban interpretados como *hiniku*⁹² aunque él no podía discernir la insinceridad ni verbalmente ni no verbalmente producida por lo que llamó a este caso *no-insinceridad*. “In some examples, no insincerity is discerned verbally nor non-verbally.” El investigador opina que el grado del tono *hiniku*, en estos comentarios, es muy bajo o cero.

Queda cuestionable si estos casos son ironía o no. Si la ironía se puede expresar sinceramente entonces la insinceridad no debería ser el rasgo imprescindible de la ironía, lo que pone en cuestión muchas teorías.

También es interesante que en el corpus hubiera otros comentarios en los que no se podía distinguir la expectativa rota y el emisor no tiene razones para expresar emoción negativa hacia nadie. Si estos enunciados de verdad resultan irónicos es cuestionable si la ironía siempre cuenta con la expectativa rota o no, y puede ser que estos casos sean explicables como alusión a los conocimientos compartidos que propone Hartung (1998).⁹³

⁹² Okamoto tomó sus *hiniku* ejemplos de los libros y periódicos japoneses que fueron calificados de *hiniku* por los autores o por los personajes.

⁹³ Okamoto solo ha mencionado estos ejemplos de *hiniku* pero no ha dado ningún ejemplo.

Para explicar estos casos, Okamoto destaca que como su teoría, a diferencia de muchas otras, no asume que el comentario es irónico si cumple condiciones necesarias, dichos casos pueden ser fronterizos entre *hiniku* y *no hiniku*. Cada receptor decide individualmente si percibe bastante insinceridad y emoción negativa para considerar al comentario *hiniku*. Si el comentario no expresa evaluación negativa, la insinceridad puede que solamente genere el tono no serio pero no el tono irónico (p.1162)

En la representación de los comentarios *hiniku* que, como hemos visto, se dejan “traducir” en los ejemplos de la ironía, destaca que es posible usar una gran variedad de los elementos para generar *hiniku*. La clasificación que ha hecho Hartung (1998) demuestra lo mismo.⁹⁴ Okamoto (p.1163) dice que esto se debe al hecho de que, todas formas pueden generar la insinceridad comunicativa puesto que todas pueden invertir la evaluación. Dicho de otro modo, lo que se puede pronunciar de manera sincera de igual modo se puede expresar de manera opuesta lo que lleva a la conclusión de que cualquier enunciado no irónico puede expresarse con ironía. Por tanto, es una conclusión lógica, cuando Okamoto opina que el ironista puede, incluso, valerse de los modos de la insinceridad que el receptor oiga por primera vez y que este lo entienda.

Ahora bien, si comparamos la manera de la clasificación de Okamoto (2007) con la de Hartung (1998), es destacable que los criterios de estas dos taxonomías son diferentes. Hartung basa la clasificación de comentarios irónicos en la expresión de la evaluación, aunque esta, en realidad, describe los enunciados en su función comunicativa; por ejemplo, incluye las subcategorías como *acuerdo*, *señales de comprensión*, etc. Puesto que todos los tipos que el autor describe expresan la evaluación, esta es el criterio básico mientras que las funciones comunicativas son secundarias.

Por otro lado, Okamoto clasifica los comentarios según las formas que generan la insinceridad pero concluye que estas son muy variadas y que

⁹⁴ Véanse el capítulo dedicado a este autor.

posiblemente hay más. Sin embargo, su clasificación parece bastante exhaustiva puesto que está formulada en términos muy generales.

4.10. Las teorías neogriceanas: Giora (1995) y Attardo (2000)

4.10.1. Giora: la ironía como negación indirecta

La teoría sobre la ironía que propone Giora (1995) es muy detallada ya que la autora intenta aclarar varios aspectos del fenómeno. En primer lugar, establece la naturaleza de la ironía combinando el pensamiento de Grice con el actual (Kreuz & Glucksberg, 1989; Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000.) y defiende que dicha ironía es superficialmente una expresión afirmativa (más a menudo que negativa) con la que el ironista alude a cierta expectativa rota; pero, en la línea de Grice, esta ironía es una negación indirecta que no usa la marca explícita de la negación, a saber, la partícula “no” y semejantes.

Por tanto, si la ironía se entiende como una forma de negación, el significado irónico se explica de manera parecida al significado que invoca la negación directa. Por ejemplo, el enunciado no irónico, *Ella no es una bruja.*, nunca implica el significado opuesto, es decir, el hablante no quiere decir que esta persona sea un ángel, sino que atenúa el contenido del enunciado e implica que dicha persona es mala pero no malvada. Entonces, la interpretación de una negación directa invoca un miembro muy cercano al concepto de “la bruja”, y no el contrario (p.241).

De mismo modo, el significado irónico no es absolutamente opuesto al mensaje proposicional sino que la implicatura es la mitigación de este mensaje. A saber, en el proceso inferencial el receptor mantiene ambos mensajes, el explícito y el implícito que es la negación del mensaje explícito. Puesto que, según la autora, la función de una negación, es mitigación y no el significado opuesto, el significado del mensaje explícito está solo mitigado. Por ejemplo, la ironía: *Ella es un ángel.* no significa que ella sea una bruja, lo que sería el significado opuesto, sino que la implicatura es: *Ella no es un ángel pero tampoco es una bruja.*

En segundo lugar, de acuerdo con la concepción de la ironía como una negación indirecta, Giora deduce que los motivos del uso irónico están opuestos al uso de una negación directa (el uso no irónico). A saber, la última puede amenazar las imágenes de los interlocutores, resultar aburrida en ciertos contextos, y luego esta no es capaz de indicar el estado que el ironista desea que se realice (p.240). Por ejemplo, decir literalmente *Él no es inteligente*. es una constatación del estado de cosas, mientras que el enunciado irónico *Él es inteligente*. alude a la expectativa deseada, no compromete al emisor y tampoco es aburrido. Además, la negación directa, a diferencia de la ironía, está marcada psicológicamente ya que invoca sentimientos negativos hacia el emisor (p.242).

Otra ventaja de la negación indirecta es que se puede combinar con metáforas y expresiones intensificadoras o atenuantes, mientras que estas formas no soportan una negación directa; por ejemplo, resulta raro decir de manera no irónica: *He is not sort of silly*. o *She is not a flower*. pero, con la ironía, se puede expresar *He is sort of silly*. o *She is a flower*. (p.243). Esto podemos explicarlo refiriéndonos al hecho de que la ironía no tiene una forma sintáctica y semántica específica ni única sino que un enunciado irónico formalmente es cualquier enunciado no irónico pero que, estos dos, difieren en cuanto a la intención del hablante. Por ello, la forma proposicional de la ironía puede asumir diferentes formas, esto es, puede ser metáfora, hipérbole, lítote, etc.

En tercer lugar, parece que Giora percibe la negación como un movimiento en una línea que contiene polos opuestos y espacio por dentro. Puesto que la ironía es un tipo de la negación esta también implica una distancia entre el objeto mencionado explícitamente y entre el objeto a que lo dicho se refiere. (2005:81y85). Ahora bien, es posible intensificar el efecto irónico o disminuirlo manipulando la distancia entre dichos conceptos mediante el marcador negativo “no, not”, por ejemplo: *Max is not bright*. El uso de este indicador negativo disminuye la intensidad de los efectos irónicos.

Por ejemplo, Max había estudiado mucho pero suspendió todos los exámenes. El ironista comenta esta situación diciendo: *Max is exceptionally bright*. En este enunciado, el referente irónico implicado es “stupid” y hay una distancia entre los conceptos “*exceptionally bright*” y “stupid” y otros comentarios posibles se encuentran en una escala entre estos dos conceptos. Por ello, el enunciado *He is exceptionally bright*. resultará el más irónico.⁹⁵ *He is stupid*. está en el polo opuesto y no es irónico. Al *He is exceptionally bright*. lo sigue, en cuanto a la intensidad del efecto, el enunciado: *Max is bright*. Si introducimos el marcador negativo se reduce dicha distancia y se disminuye el efecto irónico por lo que *He is not exceptionally bright*, seguido por *He is not bright* son de menor intensidad irónica. Este último no parece ser irónico, no obstante, es más irónico que *He is stupid*. porque el concepto “not bright” en dicha escala está más cerca al “*exceptionally bright*” y está en la posición antes de “stupid”.

En cuarto y último lugar, Giora opina que, para que un enunciado esté calificado de irónico, tiene que cumplir dos condiciones (1995:244). La ironía siempre tiene que ser relevante con respecto al tema tratado; por ejemplo, si el ironista critica el comportamiento de alguien, la ironía es relevante si alude a dicho comportamiento. Otra condición de la ironía consiste en que el mensaje irónico tiene que ser menos o más informativo que un mensaje que se espere en el contexto; en otras palabras, debe ser inapropiado.

En nuestra opinión, La teoría de Giora es problemática porque sugiere que toda la ironía se concibe como un tipo de negación mitigada. Esto, de hecho, explica las ironías simples. Por ejemplo, si alguien dijera “¡*Me encanta!*” para expresar su descontento ya que su intención es

⁹⁵ Es interesante que los enunciados irónicos, cuya forma es la de una negación exagerada, se reconocen sin ningún contexto como irónicos. Esto es posible puesto que el oyente sabe que el hablante no usa este tipo de frases sin tener motivo para ello. La gente entiende la negación como una mitigación de lo dicho y, por tanto, una exageración mitigada se ve como algo raro porque, si uno quiere exagerar para qué iba a mitigar el mensaje a la vez. (Giora, 2005:92)

comunicar que algo no le gusta, la implicatura se deduciría de la distancia entre el mensaje y su negación.

No obstante, no es posible solucionar los actos de habla asertivos verdaderos calificándolos de negación indirecta porque estos no implican la negación ya que el ironista dice exactamente lo que piensa. Por ejemplo, alguien que se ha topado con un vecino que no le saluda comenta irónicamente “*Me encanta la gente que saluda.*” Según Giora, el mensaje implicado debe estar negado, y por tanto mitigado, pero es obvio que la frase no se puede negar porque la intención del ironista no es negar lo dicho. El ironista está, más bien, implicando que no le gusta este vecino porque no entra en la categoría de la gente indicada en la frase. Por ello, la idea de contemplar la ironía como negación no comprende todas las manifestaciones de la ironía y no resuelve el fenómeno globalmente.

Lo bueno de las reflexiones de Giora sobre la ironía como una forma negativa son las deducciones acerca de los motivos del uso y acerca de los efectos irónicos, pero estas son válidas solo para las ironías que implican la negación.

Por otro lado, la propuesta de Giora acerca de las condiciones de un discurso irónico bien formado parece ser muy buena. El ejemplo del “vecino” no se puede parafrasear con una negación porque esto sería raro, pero sigue siendo irónico porque cumple ambas condiciones que, según la autora, constituyen un enunciado irónico bien formado, es decir, es tanto relevante como inapropiado en el contexto.

Estas condiciones de Giora son iguales a las que postula Attardo en 2000 quien define la ironía como un enunciado inapropiado en el contexto pero, a la vez, relevante.

4.10.2. Attardo: La “impropiedad” y la “relevancia”

Attardo (2000), igual que Giora (1995), es un renovador del pensamiento de Grice (1975) y prefiere las explicaciones de este estudioso a las de Sperber y Wilson. Por ello, está de acuerdo con dicha autora en que

el mensaje irónico implicado está negando el mensaje proposicional pero que la mente mantiene ambos mensajes para procesar la diferencia y que el significado irónico no es opuesto sino que está mitigado.

De acuerdo con Grice (1975), Attardo afirma que el ironista está violando las máximas del PC pero renueva esta teoría de PC introduciendo una nueva máxima: “Sea contextualmente apropiado.” (p.818). El enunciado es apropiado en el contexto si todas sus presuposiciones son compatibles con (o idénticas a) todas las presuposiciones del contexto en que se expresa dicho enunciado. La diferencia, según defiende Attardo, entre la *máxima de la relevancia* y la *de la apropiación* está en el hecho de que la última depende de la veracidad de los elementos en el contexto; por ejemplo, es inapropiado decirle a otra persona que salga de la habitación si esta persona no está en dicha habitación. Por otro lado, la relevancia no es sensible a la verdad. Una respuesta falsa a una pregunta es inapropiada pero es relevante si se refiere a los elementos de esta pregunta.

Attardo entiende la ironía (p.816) como una violación relevante de la máxima de la apropiación. Cada comentario irónico es inapropiado en el contexto o en relación con los conocimientos del receptor y, a la vez, es relevante ya que ha sido expresado con cierta intención por parte del hablante. La impropiedad y la relevancia son dos condiciones que hacen que un enunciado sea irónico.

En nuestra opinión, las propuestas de Attardo son buenas pero insuficientes puesto que si los enunciados irónicos se califican solamente de “inapropiados” y de “relevantes” no se dice nada sobre los motivos del uso irónico. Attardo, de hecho, acepta las ideas de sus predecesores de que el ironista usa la ironía para aludir a las expectativas rotas pero no aporta ninguna innovación en cuanto a la cuestión de la motivación del ironista.

No obstante, lo bueno de la teoría de este autor es la introducción de la máxima de la apropiación ya que esta condición distingue la ironía de otros usos indirectos del lenguaje. La metáfora, la hipérbole, etc., a saber, son violaciones de la máxima de la calidad pero también son usos

apropiados del lenguaje. En este sentido, Attardo ha mejorado los estudios de la ironía y su distinción de otros tropos.

El concepto de la impropiedad irónica tiene otra ventaja puesto que Giora (1995) y Attardo (2000) proponen que este pueda sustituir los conceptos de eco y de disimulo de Sperber y Wilson (1981) y de Clark y Gerrig (1984). Según los autores, basta que el comentario se reconozca como inapropiado, y no hace falta calificarlo de eco o de disimulo. Como Giora (1995) misma lo dice muy bien, no es que el ironista ecoíce o imite a otra persona sino que simplemente está usando una frase de modo inapropiado.

Giora (1995:248) demuestra una ventaja de los enfoques que tratan la ironía como un fenómeno que es relevante e inadecuado en función del contexto. Por ejemplo, Sperber y Wilson no pueden explicar por qué en la siguiente conversación el enunciado *That we should deport them.* no es irónico:

- Dina: “I missed the last news broadcast. What did the Prime Minister say about the Palestinians?”
- Mira (with ridiculing aversion): “*That we should deport them.*”

El comentario de Mira cumple todas las condiciones que defienden Sperber y Wilson, es decir, expresa una actitud negativa y es un eco de las palabras del primer ministro; sin embargo, no es irónico porque no es improbable, no sorprende. Por otro lado, una respuesta de tipo “*That we should host them in 5 star hotels in Lebanon.*” choca, lo que explica el efecto cómico.

Attardo (2000:806) opina que el *eco* es un término redundante puesto que es difícil localizar su fuente sin que se acuda al contexto y luego, el único factor en el contexto que puede determinar si el enunciado es ecoico, es el hecho de que el enunciado resulte inapropiado en dicho contexto o inapropiado en relación con los conocimientos del receptor. Por ejemplo, *Only Italians can make good pasta.* puede tener fuentes diferentes. Si el

ironista es un italiano ecoíza sus pensamientos pero, si el receptor no sabe que este hablante es italiano, puede pensar que la fuente del eco es un gastrónomo chovinista italiano. Attardo defiende que si el receptor se da cuenta de la impropiedad no es necesario que dé otro paso y que reconozca el enunciado como mención.

De verdad, las explicaciones de Sperber y Wilson (1981) y de Clark y Gerrig (1984) parecen ser bastante artificiales en el sentido de que causan impresión de que en los comentarios irónicos haya dos voces que hablan a la vez, pero que se hallan en dos mundos separados. Dicho de otro modo, si el hablante ecoíza un enunciado ajeno o propio se remite a otro momento que es anterior al momento en que habla (Wilson, 2006), e igualmente, si dicho hablante disimula ser otra persona pero a la vez expresa su actitud hacia lo que diría esta otra persona (Clark y Gerrig, 1984) es obvio que haya una mezcla de voces.

Por ello, en nuestra opinión, tanto la *ecoización* como el *disimulo* se parecen a actos teatrales en vez de a un acto de hablar natural. Por otro lado, decir que un enunciado irónico es inapropiado simplifica mucho las cosas. El término la *impropiedad* posiblemente describe mejor el uso irónico que los términos de *eco* y de *disimulo* ya que el primero es más simple, general, objetivo y neutral y, además, comprende los casos de *eco* y de *disimulo*.

4.11. Una breve comparación entre las teorías pragmáticas en un ejemplo de ironía asertiva verdadera:

En este capítulo comparemos brevemente algunas teorías pragmáticas que hemos expuesto en los capítulos anteriores. Para el análisis hemos escogido un ejemplo complejo de una ironía verdadera puesto que este tipo de enunciados crea mayores problemas para diferentes teóricos.

Tres amigas solteras, de 30 años de edad, están dando una vuelta y hablan de una crema iluminadora que una de ellas acaba de comprarse. De repente, una de ellas

ve pasar un bebé y dice: “¡*Qué bebé más precioso!*”
Su amiga Carmen le comenta: “*Astrid, estamos hablando del maquillaje ya que es más fácil tenerlo*”.

El comentario irónico de Carmen es un acto de habla asertivo verdadero. Según la teoría de Kumon-Nakamura *et al.* (1995) y otras teorías semejantes (Utsumi, 2000; Okamoto, 2007), el enunciado debe ser insincero y aludir a una expectativa rota; según Attardo (2000), debe ser inapropiado y relevante; según Giora (1995), debe tratarse de una negación indirecta. Parece que este comentario no encaja en ninguna de estas propuestas teóricas.

Estamos de acuerdo con Kumon-Nakamura *et al.* en que el comentario es insincero puesto que la forma del enunciado es la del reproche mientras que el mensaje implícito es, más bien, una expresión de un doble deseo, uno de animar la conversación y otro de tener un bebé. El primer deseo es obvio a primera vista, mientras que el otro es latente y asequible solo a un interlocutor que está muy atento y que posee los conocimientos de que Carmen desea tener un bebé hace mucho tiempo.

No obstante, no podemos localizar la expectativa rota a la que aludiría Carmen. La única expectativa de Carmen podría ser una norma universal de que la gente no debe interrumpir a sus interlocutores. El problema de esta explicación es que la alusión no es obvia con respecto al contenido de la frase. Por otro lado, si acudimos a las informaciones sobre esta situación comunicativa concreta nos enteramos de que no es la intención de la chica referirse al hecho de la interrupción de Astrid sino que sus motivos son completamente distintos.

Attardo tiene razón ya que el enunciado es inapropiado y relevante en el contexto pero estas dos condiciones son demasiado generales y no explican la intención de la ironista ni su actitud.

Según Giora (1995), el significado del enunciado debe ser una mitigación de la negación implícita, pero como el comentario de Carmen es

un acto asertivo verdadero y Carmen dice exactamente lo que piensa lo dicho no implica ninguna negación. Aunque Giora puede explicar los enunciados simples contrarios como una negación, por ejemplo: “*Eres muy inteligente.*”, los ejemplos como este comentario de Carmen parecen imposibles de resolver según el enfoque de esta autora.

No se trata de que Carmen esté disociándose de un enunciado que pertenece a otra persona a la que se está ridiculizando, como lo explicarían Sperber y Wilson y Torres Sánchez, puesto que la chica está expresando algo en lo que de verdad cree, es decir, es de la opinión de que es más fácil comprarse maquillaje que tener un bebé lo que implica requisitos que no son fáciles de cumplir. Este dato es recuperable únicamente de los conocimientos compartidos.

La teoría de Clark y Gerrig (1984) tampoco puede explicar el enunciado puesto que Carmen no está haciendo un acto teatral y parodiando a una persona que pronunciaría este tipo de enunciado, en primer lugar, porque este comentario es muy original y, en segundo lugar, no es un enunciado que resulta tonto en el contexto ni algo que diría una persona ingenua, sino que, al contrario, es un enunciado no cliché y muy ingenioso. Además, tampoco es que Carmen suponga que haya una audiencia ingenua que creyera en lo dicho, otra vez, porque no es un enunciado estúpido.

A Martin (1992:80) también le parece absurdo que el ironista ridiculizara una persona ingenua que fuera capaz de pronunciar seriamente el enunciado que le atribuye el ironista. Martin da un ejemplo que crea problemas para explicaciones de este tipo: Si alguien tropieza y se tuerce el tobillo y dice “*Oh, great. That’s nice.*” no es razonable que, en aquel momento, ridiculice a una persona imaginada que se alegrara de haberse torcido el tobillo. Simplemente no es lógico. Entonces Martin argumenta que la meta de una crítica irónica no puede ser una persona ingenua sino simplemente la realidad de las cosas, el destino que conspira contra el ironista. Martin lo expresa muy bien:

“I have quite enough on my plate without wasting my time ironising about a naively optimistic state of mind. No, I am angry with the world, with fate, with the way events constantly conspire against me. I release some of my frustration by poking fun at the way things are.”

Por ello, Martin propone explicar la ironía como una alusión a una expectativa rota propia del hablante o de la gente en general, y como expresión del enfado con la realidad misma. Según este autor, esta explicación puede solucionar los enunciados donde no existe una persona a la que se puede atribuir la fuente de dicho enunciado y, en nuestra opinión, solo en los casos de los ecos explícitos es posible que el ironista ridiculice el enunciado ajeno (y no siempre porque el ironista puede tener diferentes motivos), mientras que en los casos que Sperber y Wilson llaman *ecos implícitos* (porque estos autores no localizan ningún autor verdadero de la cita), probablemente se trata de la expresión de la actitud del emisor hacia la realidad, la vida y el estado de las cosas, como defiende Martin. Nuestro ejemplo es un tipo de estos pero, para llegar a esta conclusión, hace falta acudir a los conocimientos compartidos entre los interlocutores.

Según la teoría de Hartung (2000), el comentario de Carmen lo explicaríamos de siguiente modo: Carmen está evaluando negativamente cierto estado de cosas a qué alude. Solamente los conocimientos de las amigas revelan a qué estado de cosas se refiere la chica en particular. Su verdadera intención no es reprocharle a Astrid su comportamiento, sino que Carmen quiere decir algo no cliché y, a la vez, expresar su enfado con su destino ya que no tiene un bebé.

Sin embargo, su comentario no tenía ningún sentido si Carmen anteriormente al pronunciarlo no hubiera evaluado la cantidad de los conocimientos que comparte con Astrid y con otra amiga, y este es que las tres son solteras y que saben la diferencia entre ganar dinero y comprarse

maquillaje, por un lado, y la imposibilidad de tener un bebé usando los mismos métodos.

Igual que Hartung, Kaufer (1981:503) resalta la importancia de la conciencia del ironista sobre los conocimientos del receptor. Para que resulte irónico y no absurdo, el enunciado *Colón descubrió América en 1900*. tiene que satisfacer las siguientes asunciones: El ironista sabe el verdadero estado de cosas, pero también sabe que el destinatario ignora la fecha verdadera pero, como el ironista piensa que este debería saberlo, lo ridiculiza. Es decir, sin estas condiciones, el enunciado viola la máxima de verdad, pero si el ironista no hubiera hecho previamente una evaluación de los conocimientos del receptor y de sus propios conocimientos, el comentario no sería irónico.

En nuestro ejemplo, Carmen no está ridiculizando a nadie pero, para que su comentario tenga sentido, debería haber evaluado anteriormente el estatus de los conocimientos de sus amigas. La chica está evaluando negativamente los conocimientos que sabe que comparte con sus interlocutoras y estos consisten en que hace mucho que quiere tener un bebé y está un poco enfadada con su destino lo que le da bastantes motivos para ironizar la situación.

Por tanto, el comentario de Carmen resulta problemático para todas las teorías excepto para la de Hartung (1998). Aunque otros teóricos no niegan la importancia del contexto y de los conocimientos de los interlocutores para la comprensión de la ironía, ellos no destacan la condición que postula Hartung, y esta es que los conocimientos tienen que compartirse y que el ironista tiene que evaluar el grado en que estos están compartidos.

El enunciado es irónico porque es una alusión a los conocimientos compartidos y evaluados negativamente, porque provoca efectos de comicidad, y porque es insincero o inapropiado en el contexto.

V. Motivos del uso de la ironía

La ironía no es una mera decoración del texto sino que cumple distintas funciones comunicativas. Littman & Mey (1991:148) observan que, como no toda la comunicación es irónica, esto significa que la ironía solo se usa para satisfacer ciertas metas comunicativas. Hartung (1998:8) la contempla como una estrategia que proporciona una gran satisfacción estética, y que soluciona múltiples exigencias comunicativas en varias situaciones sociales que, sin ella, acabarían en conflicto. Por ello, una teoría pragmática de la ironía debe responder a la cuestión de los motivos del uso relativamente frecuente de la ironía y aclarar su preferencia ante una forma directa.⁹⁶

5.1. El humor o la crítica

Según Torres Sánchez, los investigadores de la ironía suelen citar, como el principal motivo de su uso, la expresión de crítica indirecta gracias a su carácter ofensivo y defensivo a la vez. La autora (1999:100,111), por otro lado, defiende que dicha ironía sirve tanto para provocar efecto crítico como humorístico puesto que hay enunciados cuyo contenido explícito es negativo mientras que la intención del emisor es positiva (*¿Cómo te va, gorda?*)⁹⁷, y otros que son elogios envueltos en reproches (*No deberías tener tu casa siempre tan limpia.*)⁹⁸ En opinión de Torres Sánchez, estos usos encuentran explicación en la naturaleza ecoica de la ironía. Puesto que

⁹⁶ Eisterhold et al. (2006:1241) están de acuerdo con Kreuz (2000:104) que enfatiza la importancia de la recuperación de la intención del emisor: “The job of the listener is to recover the discourse goals of the speaker and not to identify some rhetorical label like irony or understatement”.

⁹⁷ Este argumento no es muy fuerte puesto que se trata de las llamadas chanzas y estas todavía no están bien definidas, tampoco está aclarada su relación con la ironía. No está del todo claro si la ironía y la chanza obedecen a los mismos principios, aspectos que quedan por investigarse en el futuro.

⁹⁸ Estos son casos de pura ironía y no de chanzas.

la mención ecoica es neutra en sí, la ironía puede asumir diferentes funciones.

“Hay que reconocer que la ironía, como tipo de mención ecoica, es en cierta forma neutra en cuanto a su función, y puede utilizarse con fines tanto polémicos o agresivos como gratificantes” (1999:111).

Es un buen argumento bueno; quizá haya que reformularlo ya que adoptamos la postura de Hartung (1998) y la de las otras teorías que defienden el carácter alusivo de la ironía y proponen que esta explicación sustituya a la del *eco* (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007). En primer lugar, la *alusión* es un término más general y más preciso que el del *eco* (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995) ya que este último se reduce a la repetición de un enunciado o pensamiento atribuido a otras personas o a normas generales (Sperber y Wilson, 1998), o al emisor mismo (Wilson, 2006), mientras que la *alusión* es un término neutro que abarca tanto al *eco* como a cualquier otro conocimiento al que el hablante pueda aludir (Hartung, 1998).

En segundo lugar, cuando Torres Sánchez dice que la ironía es un tipo de mención ecoica y que, por eso, realiza diferentes fines, en realidad, quiere dar a entender que el ironista es capaz de expresar actitudes muy variadas hacia el material ecoizado ya que, según Sperber y Wilson, la mención ecoica es una expresión de la actitud hacia el material ecoizado. El ironista es capaz de observar y comprender el mundo de distintas maneras por lo que expresa actitudes muy variadas hacia su entorno.

Por lo dicho, proponemos la siguiente reelaboración de la opinión de Torres Sánchez: la ironía es neutra en cuanto a su función puesto que el ironista puede aludir a cualquier elemento de la realidad extralingüística hacia la que desea expresar cierta actitud y es capaz de tener diferentes actitudes y no solamente la crítica hacia este elemento.

Ahora bien, esta gran variedad de actitudes que se expresan de manera irónica incluye, por ejemplo, una actitud burlona, hostil, arrogante, sospechosa, desconfiada, comprensiva, despectiva, amistosa, etc., y puede generalizarse como actitud crítica y humorística ya que estas dos abarcan todos estos matices actitudinales.

La idea sobre el doble carácter de la ironía no es nueva. Jankelevitsch (1964), habla de *ironía cerrada* y de *ironía abierta*. Esta taxonomía señala metafóricamente los efectos que puede provocar el uso de la ironía en las relaciones sociales. La ironía abierta tiene efectos positivos porque el ironista se abre al mundo y deja a los demás entrar en el suyo propio haciéndoles cómplices de sus ideas. El ironista se aprovecha del carácter cómico de la ironía para crear intimidad entre los interlocutores. En el otro tipo de ironía, el hablante se cierra con respecto a los demás creando una atmósfera hostil. Esta ironía se corresponde con la actitud crítica y podría ser también manifestación de actitud sarcástica.

Reyes (1990) clasifica la ironía de modo parecido y distingue la *ironía del poder* de la *ironía del juego*. En la primera, el locutor se impone, quiere hacer callar, poner en ridículo o intimidar al otro. En la otra, el hablante evoca los valores que los conversadores tienen en común y crea complicidad entre ellos. De nuevo, una forma es crítica y otra está orientada a expresar humor.

Torres Sánchez (1999:113) considera que es más adecuado sustituir las clasificaciones de Jankelevitsch y de Reyes por la de *ironía crítica* y *humorística*. En nuestra opinión, las designaciones propuestas por Torres Sánchez son más objetivas y generales que las de los otros dos autores porque los términos “poder”, “juego”, “cerrado” y “abierto” son subjetivos y particulares por lo que no pueden aplicarse a los ejemplos de la ironía compleja que representa varias actitudes; por ejemplo, a un enunciado que es mezcla de actitud crítica, hostil y sospechosa, como hemos señalado anteriormente.

Como acabamos de ver, Torres Sánchez admite que la ironía puede expresar cualquier actitud, pero propone que toda la ironía se clasifique como crítica y humorística.

La primera puede pasar de la crítica suave a la sátira o al sarcasmo, mientras que la otra es un juego de sentidos con el que el emisor quiere conseguir la complicidad del receptor. Se trata de los elogios que se parecen a una crítica, por ejemplo: *¿Cómo te va, gorda?* (p.114). Este tipo de ironía se corresponde con lo que Leech (1983:227,228) llama *chanza* o *broma* puesto que, según él, esta es “una forma ofensiva de ser amistoso, al contrario de la ironía, que es una forma amistosa de ser ofensivo.”

En la broma, el emisor dice algo falso y descortés para intimar con el receptor. Según Leech, el procedimiento en la chanza se puede explicar con el principio de cortesía. Partiendo del hecho de que, en una relación íntima, es una regla que la cortesía no es necesaria, la chanza se aprovecha de esto exagerando la descortesía para aumentar el efecto de intimidad. Por tanto, la chanza es tipo de “hipo-cortesía”.

Las diferencias entre ironía y chanza están en los efectos: mientras que la ironía crea sensación de superioridad y de distancia, la otra establece relaciones más estrechas o sirve para mantenerlas. Lo que ambas tienen en común es la insinceridad.

Leech (1983:227,228) opina que la chanza no se usa con mucha frecuencia con respecto a otros principios retóricos y que es propia de las conversaciones entre amigos. Aunque fuera cierto que su uso fuera reducido en otros tipos de conversaciones, opinamos que, de hecho, esta chanza es muy frecuente en las reuniones de amigos y, a lo mejor, más frecuente que la ironía ya que la última crea distancia y la otra intimidad.

A menudo, el rasgo cómico de la ironía se explota en las conversaciones privadas con el propósito de provocar risa y placer porque lo requiere la misma situación comunicativa. Littman & Mey (1991:148) dicen que, en tales situaciones, un hablante recurrirá a contar una situación irónica para satisfacer la necesidad de decir algo cómico. En los encuentros

entre amigos hay gran exigencia para que los interlocutores digan algo gracioso; a menudo, la chanza o la ironía sirven para renovar los contactos y para afirmar la pertinencia al mismo grupo (Noblia, 2004, Hartung, 1998). Torres Sánchez (1999:163) observa algo parecido cuando comenta: “En el contexto de una reunión de buenos amigos, la ausencia de la ironía, más que su presencia, sería notable.”

Ahora bien, parece que en la base de las reflexiones de Torres Sánchez acerca del fenómeno irónico, está la crítica ya que adopta la idea de Sperber y Wilson según quienes la ironía es actitud de distanciamiento o rechazo hacia un pensamiento determinado o hacia una norma universal.

Además, en la clasificación que la autora ha asumido de Jankelevitsch y de Reyes, es destacable que se distinguen dos tipos de ironía, es decir, que la *ironía crítica* no es lo mismo que la *ironía humorística*, pero que, a la vez, Torres Sánchez (1999:116) considera posible que el humor y la ironía se combinen en el mismo enunciado puesto que ambos son actitudes cuyos rasgos en común son: el juego de sentidos y la posibilidad de que el emisor no asuma la responsabilidad por el mensaje comunicado.

Igual que Torres Sánchez, Hartung (1998) opta por la crítica como propiedad necesaria de ironía de acuerdo con su tesis de que la función básica de esta es la evaluación negativa de los conocimientos compartidos a los que alude el ironista.

De nuevo, en la misma línea de pensamiento que Torres Sánchez, Hartung (1998) opina que la comicidad es una potencialidad de la ironía y advierte que el ironista se sirve de ella para reducir el conflicto con sus interlocutores (p.165).⁹⁹ No obstante, el hecho de que la comicidad no sea el único instrumento que sirve para esta finalidad, puede ser un argumento de que el tono cómico no es el rasgo intrínseco ni necesario de la ironía para que esta cumpla las funciones comunicativas que se ha propuesto el emisor.

⁹⁹ El humor puede servir para otras finalidades también; por ejemplo, para crear intimidad entre los interlocutores, para averiguar los valores de estos, etc.

De este modo, la mitigación del conflicto tiene su explicación en el hecho de que los enunciados irónicos tienen la forma de una reacción que prefiere el destinatario (p.164).

Esto puede ser porque un enunciado que es aparentemente positivo despierta, en el primer instante, emociones positivas con las que la crítica se ablande. Una crítica directa con su forma negativa, al contrario, crearía tensiones en los contactos interpersonales. Además, Hartung (p.164) destaca que, puesto que el ironista cuenta con los conocimientos compartidos, puede estar seguro de que el destinatario entenderá la crítica. Por lo tanto, una alusión a los conocimientos compartidos proporciona al destinatario toda la información necesaria para que él entienda el mensaje, la actitud y la intención del emisor. En estas circunstancias, el ironista no tiene que recurrir al humor si su deseo no es resultar cómico.

Asimismo, que la ironía no siempre provoque placer y risa, testifican las relaciones humanas caracterizadas por la hostilidad debido a una larga historia de conflictos. Aquí, la ironía, incluso, puede llevar a conflictos dramáticos ya que el destinatario siente que el ironista cree que su razón es la única correcta (Hartung, 1998:166). Es obvio que, en estas situaciones comunicativas, el placer cómico de la ironía no juega ningún papel sino que resalta la potencialidad agresiva de dicha ironía.

La mayoría de los autores defiende que la ironía se usa más para criticar que para alabar aunque conceden que puede usarse con ambos propósitos¹⁰⁰ (Attardo, 2000¹⁰¹). Hartung (1998:166) reflexiona sobre esta

¹⁰⁰ En la bibliografía, este fenómeno lo califican de la *asimetría*. La explicación más citada es la que dan Sperber y Wilson (1981). Generalmente, una comunidad lingüística tiene expectativas positivas, por lo que el ironista siempre puede aludir a estas. Por otro lado, es muy raro que cualquier comunidad tenga expectativas negativas. En otras palabras, como es normal esperar el éxito y no el fracaso, el ironista alude a la expectativa positiva del éxito (*¡Qué bien lo has hecho!*) y las expectativas negativas (*¡Qué mal lo has hecho!*) las ecoíza solo si las adscribe a una persona concreta (Mariscal Chicano, 1994:329). Esta explicación, actualmente, está superada si consideramos que la investigación de Kumon-Nakamura et al. (1995) ha demostrado que el ironista puede ironizar ambas expectativas con bastante frecuencia, aspecto que hemos explicado en el capítulo sobre el *eco* de Sperber y Wilson.

problemática y busca razones que expliquen por qué la ironía se usa con menos frecuencia con el propósito de elogiar. Una razón se debe a la naturaleza indirecta de la ironía. Por su carácter vago y ambiguo la forma indirecta atenúa y debilita el elogio.

Otra razón se debe al hecho de que los elogios irónicos, a menudo, contienen crítica. Hartung reconstruye un ejemplo: una alumna excelente siempre se queja de sus notas. Un día, cuando ha sacado una buena nota, otro alumno le dice: “*Otra vez fallaste.*” Con este comentario él alude a las quejas de la alumna a las que evalúa negativamente (1998:163). Opinamos que este ejemplo no es *chanza* sino *ironía* ya que no se trata de verdadero elogio sino de doble crítica, es decir, el comentario no solo tiene forma negativa sino que implica crítica. Aunque la chica entienda el comentario como elogio, mientras que su compañero de clase tiene intención de criticarla su actitud es puramente irónica. Probablemente la forma de *chanza* difiere de esta doble crítica en el sentido en que esta última sea una crítica latente mientras que las chanzas son elogios animadores. A menudo, en las conversaciones entre amigos o entre adultos y niños se produce un elogio irónico animador; por ejemplo ¡*Qué fea estás!*, dirigido a una chica que se ha puesto un vestido nuevo, o si el adulto le dice al niño: “¡*No has crecido nada!*” para animarle que siga comiendo bien para que crezca más.

Cabe destacar que Kotthoff (2003:1389), a diferencia de Hartung, opina que la ironía no es siempre una evaluación negativa sino que es mejor explicarla como una manera para comunicar el hueco evaluativo entre dos niveles, el proposicional y el actitudinal, porque la evaluación puede tener forma negativa pero expresar evaluación positiva. El ejemplo de la investigación de la autora: “*Once again something simple out of a can.*”, dirigido a una mujer que hizo la cena. Esta evaluación es negativa pero expresa elogio.

¹⁰¹ Attardo, brevemente, expresa su postura de que para él el sarcasmo y la chanza son dos modalidades de la ironía y dice que, en la retórica, la chanza también se llama *asteísmo*.

Esta idea de la investigadora parece de suma importancia puesto que no dificulta la problemática de las chanzas en cuanto a la cuestión de si estas son ironía o no. La definición de Kotthoff (2003) abarcaría los dos tipos de elogio que acabamos de exponer anteriormente y está en la línea de autores como Attardo (2000), que opinan que la ironía expresa ambas actitudes, la crítica y la cómica, sin que una tenga ventajas frente a la otra.

5.2. Otros usos de la ironía

Hemos visto anteriormente que la ironía tiene la potencialidad de provocar efectos críticos o cómicos. Ahora bien, la realidad comunicativa nunca ha sido tan simple como para que el ironista exprese con su comentario solamente una actitud crítica o cómica sin que lo haga para cumplir metas comunicativas determinadas.

La potencialidad cómica de la ironía puede servir para satisfacer diversos motivos y no solo para reducir tensiones interpersonales. Littman & Mey (1991:149) dicen que la ironía puede ser un medio para enterarse de los valores del otro, es decir, la manera en la que el oyente reacciona a una narración irónica revela al ironista sus valores, puntos de vista, pensamientos, manera de ser, etc.

De la ironía crítica (1991:149), que a la vez es cómica, se valen los padres para instruir a los niños ya que esta ablanda el regaño y, a la vez, informa al niño acerca de la regla violada y de las consecuencias de su trasgresión. Brumark (2006:1221) analizaba los motivos de las violaciones de las máximas de Grice durante las cenas familiares suecas y descubrió que los padres de familia usaban el sarcasmo más que las madres con motivos instructivos, sobre todo para corregir al niño en cuanto a la comida, a las tareas y al comportamiento en la mesa.

La investigadora también pudo observar (p.1228) que los niños practicaban el uso irónico con la finalidad de provocar la risa en sus padres y hermanos. Brumark (p.1222) ve en este uso una analogía con las

conversaciones entre amigos adultos que, igualmente, se sirven de bromas o chanzas para animar la conversación. Es una función social.

Muy a menudo los niños se burlan de sus hermanos, sobre todo ecoizando sus comentarios, modificándolos o usando preguntas retóricas.¹⁰² Comunes entre los niños son los insultos y la guasa y, sobre todo, las palabras que denotan enfermedades y discapacidades (p.1231).

Uno de los puntos fuertes de la investigación empírica de Hartung es que ha recogido muchos usos irónicos, como hemos expuesto con más detalle en el capítulo sobre la perspectiva de este autor. Aquí los enumeraremos brevemente una vez más. Una palabra irónica (*La buena de mi hermana.*) o un comentario evaluativo con que se suele empezar una conversación (*Aquel encuentro fue excelente.*) introducen un tema y contextualizan la perspectiva en la que este se tratará. Luego, con la ironía se estructuran secuencias narrativas; por ejemplo, se introduce un protagonista y se finaliza el cuento para pedir al público una reacción a lo contado; también, el ironista recurre a esta ironía si su narración no tuvo éxito en los interlocutores para salvar su imagen de conversador competente. La forma irónica le sirve al hablante para dar a entender a su interlocutor varias cosas como, por ejemplo, que este hablante le trata mal, que le hace parecer tonto diciéndole lo obvio, que ha formulado mal su mensaje, y para cumplir muchos más motivos.

Las reflexiones de Hartung (1998) sobre los motivos del uso de la ironía concuerdan con su tesis de que esta sirve, principalmente, para hacer una evaluación negativa. El ironista se aprovecha de esta función para, por ejemplo, rechazar la opinión ajena, las convenciones sociales, etc. y para

¹⁰² He aquí los ejemplos que surgieron en la investigación de Brumark: (p.1228) Los niños comentaban que tenían que tomar condimentos fuertes en la comida. Un hermano observa indignado: “*Soon I’ll turn into a dragon*”. Su hermano invierte sus palabras: “*Soon? but you are one already...*”. En otro ejemplo, una hermana comenta la pregunta de su hermano con una retórica insinuando que este es tonto por hacer una pregunta tan redundante. El hermano: “*Doesn’t he do anything his mother says?*” La hermana: “*What did you think?*”

evitar un posible conflicto que se produciría si no fuera por la ironía (1998:164).

La expresión de la evaluación negativa de modo irónico tiene otras consecuencias que justifican su uso frecuente; por ejemplo, satisface la agresión del ironista. Según Zillmann (1983), el humor, igual que la ironía (la evaluación negativa irónica), sirve al ironista para que satisfaga la agresión sin consecuencias de sanciones sociales. La ironía como evaluación también sirve al hablante para afirmar sus criterios y valores propios en contraste con los mismos que no estima (Hartung, 1998:166). Kotthoff (2003:1400) se da cuenta de que la ironía es una estrategia imprescindible en las conversaciones entre amigos para que presenten de una manera socialmente aceptable sus diferentes perspectivas, actitudes y opiniones sin que se produzcan conflictos.

Otra ventaja del uso irónico que mencionan los estudiosos del fenómeno es que este favorece la economía en la conversación. Según Hartung (1998:165), el ironista se ahorra explicaciones demasiado extensas para corroborar su punto de vista; el destinatario tampoco está llamado a defenderse o, por lo menos, puede responder con otra ironía. Estamos de acuerdo con el autor en que la forma corta de la ironía apoya la brevedad de los turnos de habla. Asimismo, la ironía es un medio muy económico en el sentido en que expresa, a veces, varias actitudes a la vez.

Torres Sánchez (1999:114) advierte igualmente la gran efectividad de la ironía en cuanto al principio de la economía del lenguaje. El sentido verdadero no se formula, lo que supone menos esfuerzo para el emisor. Esta opinión es cuestionable porque la producción de la ironía exige, en nuestra opinión, bastante esfuerzo intelectual siempre que no se trate de ironías lexicalizadas. Algunas de las características básicas de la ironía son la creatividad y la desviación del cliché con lo que el ironista demuestra su agudeza y pone a prueba la del interlocutor.

Cómo la ironía obedece el principio de la economía del lenguaje se deja explicar con la teoría de la no-cooperación de Attardo del año 1990

(Eisterhold, Attardo y Boxer, 2006:1243).¹⁰³ Attardo intenta aclarar las violaciones del PC de Grice mediante el subprincipio *The Least Disruption Principle*, esto es, el principio de la ruptura mínima que dice que las violaciones del PC se realizan adrede y no de una manera impensada y que el hablante decide violar el PC de modo que lo rompa lo menos posible, en un solo turno, expresando solo una unidad conversacional y que lo relacione de la mejor manera posible con el resto de la interacción. Por tanto, cada violación de la cooperación debe ser lo más mínima posible y los conversadores deben regresar cuanto antes a la conversación seria (Attardo, 2000:814,815).

Aplicando esto a la ironía, que es una de las violaciones de la máxima de sinceridad (aunque no en el sentido de Grice pero sí en el de la sinceridad pragmática de Kumon-Nakamura, Utsumi y Okamoto), el LDP podría explicar que la brevedad de la forma irónica y su aparición en un solo turno son consecuencias de la conciencia del hablante de que su mensaje, aunque viola la cooperación, tiene que ser relevante con el contexto y, por tanto, desviarse de este solo si es necesario y siempre brevemente.

Concluimos que la ironía es una estrategia conversacional de gran utilidad ya que puede satisfacer diferentes necesidades comunicativas y que el ironista se vale de las potencialidades cómicas y críticas de esta ironía para lograr cumplir sus motivos. Lo más probable es que todos estos motivos del uso irónico se van desarrollando en el curso de cada situación comunicativa de acuerdo con los rasgos y posibilidades de este contexto. Opinamos que no es fácil determinar en qué situación se usará la ironía para conseguir un determinado efecto puesto que la elección de metas es arbitraria y depende de la actitud del ironista hacia su entorno. Por ello, no es una tarea fácil ni necesaria clasificar los motivos según sus diferentes contextos.

¹⁰³ Esta es una situación en la que dos o más interlocutores se comportan de manera que quieren cumplir metas que no comparten y que se excluyen mutuamente.

5.3. La cortesía

Desde la vertiente pragmática, la *cortesía verbal* es un conjunto de estrategias conversacionales destinadas a evitar o atenuar conflictos que se podrían producir entre los objetivos del hablante y del destinatario. Lakoff, en 1973, es la primera autora que propone que los conversadores no están solamente transmitiendo los mensajes de manera eficaz sino que también tienen en cuenta sus relaciones con los interlocutores y que, incluso, hay situaciones en las que la cortesía tiene prioridad frente al principio de cooperación de Grice (1975).¹⁰⁴ Fraser resume el principio de cortesía a través de estas palabras: el hablante tiene que minimizar la expresión de opiniones que sean incómodas para el oyente para mantener el equilibrio social y las relaciones amistosas (1990:225). A este fin, a menudo, sirve el lenguaje indirecto y el respeto de la cortesía verbal es una manera de justificar la preferencia para una forma indirecta frente a otra directa siempre y cuando exista la posibilidad de que el uso directo genere ciertas tensiones.¹⁰⁵

La ironía es una estrategia conversacional que a, menudo, se usa para “revestir” la crítica directa ya que su forma indirecta le permite al ironista ser descortés disimulando la cortesía y atacar verbalmente aparentando la no-agresividad. Este hecho ha llevado a algunos autores, como Leech (1983:224), a postular que la ironía se usa principalmente para evitar conflictos. Según el principio de ironía (irony principle) de Leech, es imprescindible usar la ironía cuando se quiere criticar respetando, a la vez, la máxima de cortesía.

¹⁰⁴ Según Lakoff (1973), el hablante no debe obligar a nadie, de forma directa, para que haga algo (la regla es: No se imponga.), tiene que tener cuidado que su interlocutor sienta que tiene derecho a elegir o rechazar lo que le propone (Ofrezca opciones.) y, por último, tiene que agradarle (Refuerce los lazos de camaradería.)

¹⁰⁵ Haverkate observa que los actos indirectos contienen dos actos ilocutivos para dejar al oyente la posibilidad de reaccionar a uno u otro (1990b:85).

Actualmente, los teóricos de la ironía están de acuerdo en que esta reduce los conflictos (Hartung, 1998; Torres Sánchez, 1999; Jorgensen, 1996); sin embargo, no concuerdan con Leech en que la cortesía sea el único motivo de su uso e, incluso, algunos defienden que la ironía algunas veces no es una forma cortés. Hartung (1998:43) pone énfasis en que una crítica se puede reforzar con la ironía y, que otras veces, la ironía se usa para deleitar, con lo que ni siquiera se respeta la cortesía. De la misma opinión es Kotthoff (2003:1398), que lo expresa del siguiente modo: “I regard as unfounded not only the general statement that irony is aggressive, but also the claim that it is always more polite, compared to other speech activities.”

Teniendo en cuenta, por un lado, la existencia del sarcasmo, estamos de acuerdo con Hartung en que la ironía, cuando está destinada hacia otra persona, a menudo, es agresiva y ofensiva. Es difícil creer que una forma que daña sea cortés. No obstante, también Kotthoff (2003) tiene razón en que la agresividad no es el rasgo inherente de la ironía ya que esta permite graduaciones (Utsumi, 2000) y no todas sus formas son sarcásticas.¹⁰⁶ Por otro lado, las chanzas (*¡Hoy te veo muy fea!*, dirigido a una amiga que se ha arreglado para salir) son superficialmente agresivas mientras que el mensaje implicado no tiene nada que ver con la intención de insultar sino con acercarse más al interlocutor y estrechar las relaciones (Leech, 1983:227,228).

Todo esto hace pensar que ser cortés no es la principal intención del ironista y, sobre todo, que no es la única. Incluso, es posible que la ironía solamente aparente ser cortés debido a su carácter indirecto, esto es, porque se aprecia que el ironista está dando rodeos y evade expresarse de manera directa. De este modo, la ironía se comporta como cualquier forma de habla indirecta y obedece las reglas de cortesía, no se impone y ofrece

¹⁰⁶ Véanse el capítulo “El sarcasmo”.

opciones.¹⁰⁷ Por lo dicho, concluimos que la cortesía en la ironía es relativa y dependiente de la intención del emisor y de la percepción del oyente.

Las reflexiones sobre la ironía como una forma cortés vienen vinculadas con la idea de la conservación de las imágenes de los conversadores que fue expuesta por Brown & Levinson (1987). Estos autores justifican la cortesía verbal diciendo que las relaciones humanas son potencialmente agresivas y que el lenguaje tiene que controlarlas. Uno de los conceptos básicos de su teoría es la imagen pública;¹⁰⁸ en el acto comunicativo los interlocutores siempre la tienen presente e intentan salvaguardarla. Con esta finalidad se emplean todas las estrategias de cortesía.

Con respecto a la ironía, clasificándola en la categoría de las estrategias *off record* (el lenguaje indirecto), Brown & Levinson (1987) defienden que el ironista la usa si estima que, con un enunciado directo amenazaría la imagen pública del interlocutor (*Face Threatening Act*).¹⁰⁹ Ahora bien, estos autores consideran que la ironía sirve para ablandar la amenaza de la imagen del oyente. Actualmente, los estudiosos del fenómeno irónico están divididos en cuanto a la cuestión de si la ironía salvaguarda la imagen del oyente, del emisor o de ambos.

¹⁰⁷ Torres Sánchez ha recogido algunas reflexiones excelentes de Ducrot, 1982:10-11, sobre los orígenes del habla indirecta. Resumiendo, este fue creado, primero por las necesidades naturales de los hombres de enfrentarse a las normas sociales que en cada cultura prohíben hablar sobre ciertos temas; segundo, porque los hombres son sensibles a la agresividad directa, a las humillaciones y jactancias; y, por último, porque las personas, a menudo, cambian de opinión por lo que es necesario disponer de un medio que les permita no comprometerse con lo dicho. (1999:114,115).

¹⁰⁸ Brown & Levinson (1987) adoptan el término “face” de Goffman (1987:61) que lo define como una autoimagen pública (universal) de cada miembro de la sociedad que estos quieren conservar. Brown & Levinson distinguen dos tipos de “face. La imagen negativa consiste en que cada hablante quiere ser libre en sus decisiones y acciones y que los demás no le bloquean en esto. La imagen positiva se refiere a que uno aspira a que los demás acepten sus deseos y que los compartan.

¹⁰⁹ “By going off record, the speaker can leave it up to the addressee to decide how to interpret the FTA.” (Alba Juez, 1995:26). “Going off record” no es otra cosa que aprovecharse de la naturaleza indirecta de la ironía.

Torres Sánchez (1999:113) es de la opinión de que la ironía es, sobre todo, un buen medio para el emisor y el punto de vista de la autora es casi idílico. El ironista puede escaparse al mundo irónico siempre y cuando las normas comunicativas le inhiban para expresarse de modo deseado. La ironía crítica sirve como arma defensiva para el hablante ya que le permite infringir las normas que definen un conversador cortés sin que, por ello, sea sancionado.¹¹⁰

Estamos de acuerdo con Torres Sánchez en que la ironía es un medio muy útil en los momentos en que los interlocutores no tienen muchas opciones pero, como dijimos anteriormente, pensamos que esto se debe a la naturaleza indirecta de la ironía. Por otro lado, consideramos que la autora no hace justicia a la inteligencia del oyente ya que solo considera las sanciones explícitas (en el nivel de la conversación y sus reglas) pero no las implícitas (en el nivel de los criterios individuales de los conversadores). Sancionar al ironista explícitamente sería, por ejemplo, que el oyente terminara la conversación, atacara en otro comentario al ironista, etc. Al contrario, las sanciones implícitas son las que establece el oyente por sí mismo y son de naturaleza emocional y pueden afectar a largo plazo. Dicho de otro modo, si alguien entiende que el otro lo está rebajando de manera irónica puede castigarle implícitamente con una reacción íntima y emotiva como, por ejemplo, privarle de confianza.

De hecho, el ironista es cortés porque está respetando el principio de cortesía y la imagen pública del oyente, pero no respeta al oyente como persona. Para ilustrarlo, basta pensar en las conversaciones donde un conversador neutral testifica la ironía crítica dirigida contra la víctima y la

¹¹⁰ “La ironía es...por un lado,...una maniobra que hace fracasar una norma y, en un punto del discurso en el que el enunciador está obligado por las instituciones a restringir explícitamente sus posibilidades de continuación, le permite no cerrarse ninguna salida...y respeta la libertad del hablante...ironizar es un arma defensiva contra todas las normas...conversacionales...representa un arma defensiva (para el hablante) pues siempre puede remitirse al simple sentido literal del enunciado, y una forma de respetar la ‘face’, la ‘imagen pública’ del receptor, ateniéndose al principio de decoro o “cortesía.” (Torres Sánchez, 1999:113).

consuela: “*Hombre, es una broma, déjalo.*” Por tanto, cuando el emisor es cortés de manera irónica en los ojos de los demás queda inmaculada la imagen pública de la víctima, pero la misma víctima siempre tiene su propia visión del comentario. Cabe destacar que lo que acabamos de exponer vale solo para ironías críticas de grado fuerte y cercanas al sarcasmo, y solo si el oyente ha estimado que el comentario le ha dañado mucho.

Hartung (1998:165) supone que la ironía sirve para proteger tanto la cara del hablante como la del destinatario. Este último puede fingir que no ha percibido la crítica y rechazarla ya que los enunciados irónicos tienen la apariencia de una reacción que el oyente prefiere oír. El ironista, por su parte, no tiene que involucrarse en un conflicto directo pero puede estar seguro de que el destinatario entenderá la crítica gracias a los conocimientos compartidos.¹¹¹

Jorgensen (1996) ha investigado qué factores deciden si los comentarios sarcásticos¹¹² protegen más la cara del hablante o la del oyente.¹¹³

Se suele pensar que, como la forma irónica es cómica, ablanda la crítica. Pero Jorgensen opina que esto es falso ya que los hablantes (sobre todo las mujeres) recurren al sarcasmo para ablandar sus mensajes pero si son las víctimas, a menudo, no perciben el humor (en los experimentos solo un 5% de las víctimas percibió el humor [p.620]). Por ello, el hecho de que

¹¹¹ Haverkate expresa la misma idea. El verdadero significado ofensivo de la ironía hay que inferirlo. El ironista deja al receptor llegar al aspecto ofensivo del enunciado crítico a través de las implicaturas (1990b: 89).

¹¹² Aunque la autora habla del sarcasmo y no concretamente de la ironía, su meta es investigar las críticas indirectas y, por tanto, se trata del criticismo de forma irónica.

¹¹³ El primer experimento demostró que, al oír tanto el sarcasmo como una crítica directa, las víctimas sentían, con mayor frecuencia, emociones negativas hacia el hablante (un 41% de las víctimas comunicaron emociones negativas, solo un 5% percibió el humor) y pensaban que este tenía motivos negativos, pero también resultó que la forma sarcástica aumentaba la posibilidad para que la crítica se percibiera menos negativa y sería. Además, las víctimas vinculaban los comentarios sarcásticos más a la disposición del hablante que a su culpa o a la situación. Estos resultados sugieren, según Jorgensen, que hay razones para creer que el sarcasmo sirve para salvaguardar la cara de los interlocutores (1996:622).

el ironista esté siendo cómico no es necesariamente la razón que explica por qué la ironía sea un medio con que salvaguardarse la cara.

Lo que decide si el sarcasmo se percibe como cortés es la naturaleza de la queja (p.624). La severidad y la justificación de las críticas deciden si el motivo del hablante es salvar su cara o la del oyente; a saber, en la investigación se demostró que según cambiaba la seriedad de las quejas las víctimas juzgaban diferentemente a sí mismas y al hablante. De este modo, hay diferencias entre la intensidad de los comentarios triviales y la de los serios. Nos referimos a lo trivial cuando el oyente hace algo ridículo sin hacerle daño a la otra persona; por ejemplo, dice algo que es obvio, tiene un nuevo peinado raro, necesita ayuda para algo tonto, etc. Las quejas serias se dirigen contra el oyente, que se ha olvidado de hacer algo porque no se preocupa de los demás; por ejemplo, se ha olvidado de comprarle las medicinas a su hermano enfermo.

Una queja directa del asunto trivial amenazaría a la reputación del hablante en cuanto a su justicia o sensibilidad. Por tanto, si envuelve la crítica trivial en sarcasmo está protegiendo su propia cara ya que está mitigando la fuerza del comentario.¹¹⁴ Por otro lado, como en las quejas serias no hay tal peligro, puesto que estas están más justificadas, el sarcasmo protege la cara del oyente (p.623). En este caso, el hablante no usa el sarcasmo para asegurarse de que el oyente no sienta emociones muy negativas hacia él sino para ayudarlo a no sentirse culpable.¹¹⁵

Por último, es lógico suponer que, a medida que aumenta la gravedad del comportamiento o de la acción de la víctima (por ejemplo, esta ha causado un accidente grave.), un comentario sarcástico se reduce

¹¹⁴ Cuando el comentario era trivial eran poco frecuentes las reacciones defensivas del oyente (y con esto emociones negativas como enfado, enemistad, insulto) ya que las víctimas creían que el hablante era menos hostil (Jorgensen, 1996:626).

¹¹⁵ En general, tanto en las críticas serias como en las triviales, el sarcasmo disminuye los sentimientos críticos hacia el hablante y el oyente cree que este es cortés. En los experimentos, cuando el hablante criticó sarcásticamente un error serio, resultó que el oyente evaluó positivamente la crítica pero esto no disminuyó la culpa que sentía (Jorgensen, 1996:626).

más y más a la expresión de la crítica y la cortesía pierde la importancia, sobre todo donde se comenta una trasgresión moral seria del oyente (Jorgensen, 1996:630).

Como acabamos de ver, los investigadores de la ironía suelen interesarse por la cuestión si esta respeta la cara del oyente o le ayuda al emisor a proteger su propia imagen. Es curioso que no se haga referencia a las ideas sobre la cortesía propuestas por Fraser (1990), lo que parece ser erróneo. A continuación lo justificaremos.

Fraser, en 1975, y Fraser/Nolen, en 1981 (Fraser, 1990:232,233), elaboraron una nueva explicación de cortesía verbal. En la comunicación, existe un contrato conversacional (*The conversational-contract view* [CC]) entre los interlocutores que cambia según el contexto. En la medida en que transcurre el tiempo o cambia el contexto, los interlocutores están adaptándose a las reglas que ellos mismos creen que mejor les conviene para cumplir sus metas comunicativas. Estas reglas se determinan de acuerdo con el estatus, papel y poder de los interlocutores, y según las circunstancias.

Fraser defiende que los interlocutores normalmente no se dan cuenta de si el otro es cortés porque la cortesía es algo que se espera. El comportamiento descortés, por otro lado, sorprende y se advierte. El autor pone hincapié en que el hablante no es cortés porque quiera lograr que su interlocutor se sienta bien, como postula Leech, o evitar que se sienta mal, en opinión de Brown & Levinson, sino que el autor simplifica la idea de cortesía diciendo que ser cortés significa cumplir con las obligaciones del CC.

Si aplicáramos la teoría de Fraser (1990) a la ironía resultaría que el ironista no elige la forma irónica porque no quiere resultar descortés sino que, en primer lugar, se adapta al curso de la conversación y a sus condiciones que surgen espontáneamente. Asimismo el ironista estima toda la situación conversacional para decidir qué estrategia sería la más

adecuada según las circunstancias.¹¹⁶ Por ello, al usar la ironía, el hablante no está preocupado por las imágenes principalmente sino que esto puede ser una consecuencia natural de la acomodación al contrato conversacional. Lo mismo se podría decir de otros motivos irónicos. Para averiguar si lo que constatamos es cierto es imprescindible investigar la ironía dentro de un acto comunicativo entero y no solo los comentarios y su contexto inmediato como se suele hacer (Jorgensen, 1996; Torres Sánchez, 1999; Sperber y Wilson, 1981, 1986; Gibbs & O'Brien, 1991; Giora, 1995).¹¹⁷

A continuación, apliquemos el CC de Fraser a la investigación de las funciones de la ironía en la preservación de la imagen de los conversadores en los *chats* hecha por Noblia (2004) ya que esta autora considera todo el contexto en que se producen los comentarios irónicos. Este análisis, aunque de ningún modo agote todos los usos que la ironía pueda tener, ilustra cómo los conversadores se acomodan a las exigencias de la conversación que llevan. Noblia afirma que en los chats, la imagen va modificándose a la vez que se modifiquen los aspectos del contexto (p.376). Esta idea, en nuestra opinión, está en la línea del pensamiento de Fraser.

La imagen en los chats difiere, en varios aspectos, de la que los conversadores exponen en las conversaciones cara a cara debido a la falta de mucha información contextual (los gestos, la mirada, la entonación, etc.). Por ello, tanto para definirla como para conservarla, las estrategias

¹¹⁶ Pensamos que puede establecerse una analogía entre el pensamiento de Fraser (1990), acerca de cómo funciona la conversación, y el de Crespo Allende y Bénéitez Figari (VI Congreso Latinoamericano de Estudios del Discurso, 2005), acerca de la comprensión oral. A saber, tanto Fraser como estos autores observan los dos fenómenos como un proceso dinámico de adaptación constante: “Para Bara y Tirassa (1999), la comunicación oral está guiada por reglas dinámicas relacionadas con la interacción social; por ello, esta comunicación requiere cooperación activa y presente entre los participantes... La interacción entre los participantes y la construcción complementaria que realizan en línea constituyen aspectos que no pueden dejarse de lado, ya que provocan que las palabras y el contexto tomen vida propia. La posibilidad de retroalimentación permite un ajuste constante entre los interlocutores para adaptarse a las necesidades comunicativas del otro, imprimiendo el dinamismo típico de esta actividad (Halliday, 1987; Peronard, 1988).”

¹¹⁷ Una excepción son los trabajos de Hartung (1998), Brumark (2006) y Noblia (2004).

conversacionales se emplean de distinto modo que en una conversación normal y corriente. Así, por falta de información, en los chats la ambigüedad propia de la ironía está reforzada y sus usos cambian; por ejemplo, el riesgo de amenaza a la imagen queda mitigado (p.375).

Noblia (2004) ha analizado una conversación entre dos amigas. El desarrollo de esta claramente demuestra que el uso de ironía depende más del contexto que de la intención de conservar las imágenes puesto que según cambiaba dicho contexto cambiaban los motivos con los que las mujeres se valían de la ironía.

La conversación tenía tres fases.¹¹⁸ Al inicio de una conversación, la gente normalmente tiene que renovar sus relaciones. Con este fin, para reforzar sus relaciones amistosas, las chicas emplearon la ironía, probablemente, aprovechándose de su potencial cómico ya que este crea intimidad. En la segunda fase, un comentario produjo el conflicto y la conversación se volvió argumentativa. Es notable que, al entrar en esta fase y mientras durara, las chicas preferían no usar la ironía. Esto, seguramente, se debe al potencial agresivo que la ironía puede asumir en un contexto hostil. Por último, la fase conflictiva terminó en el momento en que estaba a punto de amenazar las relaciones amistosas, por lo que una conversadora recurrió a la ironía, acordándose de su potencial cómico.

Como se puede apreciar, las chicas no tenían en cuenta sus imágenes sino su relación. Primero querían reforzarla y, luego, cuando las argumentaciones la amenazaron optaron por salvarla. Las mujeres se aprovechaban de las posibilidades del uso irónico que iban surgiendo a medida que cambiaba el contexto de la conversación. Este contexto dirigía

¹¹⁸ Noblia ha advertido los siguientes usos de la ironía como estrategia de cortesía: esta opera o como mitigador o como reforzador. La primera función la cumple cuando se abre y cierre la conversación. La segunda se usa si se quiere enfatizar la polarización de las posiciones y generar un mayor distanciamiento. Por último, la ironía sirve para resolver los conflictos, es decir, regresa la conversación al estado en el que esta estaba consensuada (Noblia, 2004:389).

las ventajas y desventajas de la ironía y las conversadoras actuaron de acuerdo con estas.

5.4. Efectos de la ironía

La cuestión acerca de qué efectos se consiguen cuando el lenguaje se usa de manera irónica está relacionada con la cuestión referida a por qué se usa la ironía. Ambas están justificadas por el hecho de que, la misma información que el hablante expresa indirectamente con ironía la puede expresar de forma directa. No obstante, aunque se transmita el mismo contenido no se satisfacen los mismos motivos ni se logran los mismos efectos que consigue generar la ironía.

Una observación espontánea de cualquier comunicación irónica privada por ejemplo, de una conversación entre amigos, revela que la ironía, a veces, produce risa y, otras, enfado. Aunque a menudo el emisor tiene la intención de criticar y de enfadar, el interlocutor le responde con risa, o viceversa. También es posible que se produzca una mezcla de efectos más compleja. Por lo tanto, existe una incongruencia entre los motivos y los efectos. Una misma intención puede provocar efectos muy variados e, incluso, los que no fueron intencionados.

Esta realidad comunicativa demuestra que la ironía en sí no es ni humor ni crítica sino que es actitud, intención, modo en que se usa el lenguaje para crear diferentes efectos, entre los cuales predominan el humor y la crítica, pero pueden producirse extrañamientos, dudas, etc. Como conclusión, ni humor ni crítica son rasgos inherentes de la ironía,¹¹⁹ y estamos de acuerdo con los autores que defienden que la ironía es una

¹¹⁹ Hay que tener en cuenta que el efecto irónico no siempre se produce. Pensemos en diferentes razones cuando esto no sucede: los conocimientos no se comparten entre los interlocutores, el hablante usa mal la ironía y lo hace en un contexto no muy claro. Torres Sánchez apunta otras razones (1999:110).

actitud que puede ser tanto negativa como positiva (Torres Sánchez, 1999; Hartung, 1998; Attardo, 2000).¹²⁰

En esta línea, Kumon-Nakamura *et al.* (1995:3;10-13) han demostrado empíricamente que la negatividad no es el rasgo intrínseco de la ironía. En un experimento en el que investigaban a qué tipo de expectativas aluden los ironistas concluyeron que para el hablante es más fácil aludir a las positivas ya que estas siempre son accesibles. A saber, es normal que la gente espere que las cosas vayan bien, pero no es normal que tenga expectativas negativas. Por esto, aún si el hablante tiene la expectativa negativa prefiere referirse a la positiva. Por ejemplo, si alguien tiene la expectativa negativa de que el metro está sucio y luego entra en este y ve lo contrario puede exclamar: *¡Qué sucio!*, lo que sería una alusión a su expectativa negativa, pero también resultaría irónico si dice: *¡Qué limpio!* ya que está aludiendo a la norma positiva que dice que las cosas deberían estar limpias. Por tanto, que la ironía exprese más frecuentemente actitudes negativas se debe al hecho de que los ironistas prefieren aludir a las expectativas positivas.

Martin Hartung (1998:167) intenta explicar por qué el humor tampoco es una característica interna de la ironía. Según los retóricos antiguos, el efecto cómico se debe a la percepción del disimulo transparente por parte del ironista. Este disimulo puede realizarse de diferentes modos, más o menos cómicos. Esta no parece ser una buena explicación de la comicidad porque, en nuestra opinión, asemeja la ironía con la parodia cuyo rasgo más importante es el disimulo externo. En la parodia se disimula (Mariscal Chicano, 1994:333)¹²¹ pero el ironista es insincero pragmáticamente (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000; Okamoto,

¹²⁰ Attardo (2002:796) dice brevemente que la chanza y la ironía son lo mismo ya que solo se trata del cambio de la actitud. Cita a varios autores que defienden que la ironía no es siempre crítica y negativa, a diferencia de lo que opinan Grice y Sperber y Wilson.

¹²¹ “Según la teoría tradicional, la diferencia entre ironía y parodia es grande: en la primera hay un cambio de significado, en la segunda una imitación.” (Mariscal Chicano, 1994:333).

2007) o habla inapropiadamente (Giora, 1995; Attardo, 2000; Hartung, 1998).

Según Utsumi (2000), esta insinceridad del emisor sirve como un medio para llamar la atención del oyente hacia la incompatibilidad entre lo dicho y entre la realidad que se da en el lenguaje irónico pero también en el humor en general. Según la teoría del humor (*an incongruity-resolution model of humor*) de Suls (1972), todo el lenguaje cómico se basa en la resolución de la incongruencia entre lo esperado y lo que ocurre o se dice. Por tanto, en la ironía hace falta resolver esta incompatibilidad para que se produzca el humor.¹²²

En otras palabras, la insinceridad o el disimulo en sí no producen el humor sino que este es la consecuencia natural de la resolución de la incompatibilidad propia de la ironía, y la insinceridad o el disimulo solo sirven para señalar esta incongruencia. Sin embargo, Utsumi (2004) advierte que solo darse cuenta de la incongruencia no basta, sino que sobre el grado de humor que se genera deciden el contexto y el tipo de enunciado que era esperado en dicho contexto ya que con estos choca, en menor o mayor grado, el comentario irónico.

En el pensamiento de Littman & Mey (1991:146,147) llama la atención que distinguen claramente entre la percepción y la apreciación de la ironía, y esto parece ser una buena explicación del hecho de que la ironía pueda provocar efectos muy variados. Estos autores dicen que, si una situación irónica cumple todas las condiciones que son necesarias para reconocerla, todo el mundo la percibirá¹²³ pero no todos la apreciarán puesto que esto depende de otros factores. Las personas aprecian individualmente tanto la ironía verbal como la situacional porque evalúan

¹²² Torres Sánchez opina que el humor, igual que la ironía, presenta un choque entre dos conceptos, mundos, creencias incompatibles (1999:169). En opinión de la autora, el humor también es una actitud que se puede realizar a través de diferentes recursos lingüísticos. Su naturaleza actitudinal hace al humor y a la ironía fenómenos similares por lo que ellos pueden combinarse en un mismo enunciado (1999:116).

¹²³ Lucariello (1994) ha proporcionado pruebas empíricas de que la gente alberga en la mente el concepto sobre la ironía situacional que le ayuda a reconocerla.

los acontecimientos de acuerdo con sus propios valores que pueden diferir más o menos de los de otra gente. Según Littman & Mey, para que el oyente aprecie la ironía sus conjuntos de los valores tienen que coincidir con los del ironista. Torres Sánchez (1999:169) observa algo similar. En la ironía verbal, el oyente apreciará el humor solo si se hace cómplice del emisor. Por otro lado, si el oyente se ve integrado en el mundo criticado sabrá que está siendo ironizado pero esto no le hará gracia.

Por lo tanto, la congruencia o la incongruencia entre los valores de los interlocutores deciden qué tipos de efectos se generan. La ironía se percibe siempre cuando se reconocen sus rasgos pero es necesario que el receptor esté de acuerdo con los valores que evoca el ironista para que igualmente la aprecie.

Long & Kreuz (1991) tampoco conceden a la crítica y al humor la prioridad frente a otros efectos. En su investigación concluyen que las metas de la ironía se cumplen en este orden: enfatizar, producir humor, ser despectivo, expresar emociones, aliviar una incomodidad personal o social, provocar reacción, llamar la atención, manejar la comunicación y disimular. Es destacable que las metas son numerosas y variadas y esto es otra prueba de que humor y crítica no son ni rasgos intrínsecos ni suficientes de la ironía sino simplemente sus posibles efectos.

Ahora bien, lo que acabamos de ilustrar debe servir de argumento para que los efectos críticos y cómicos sean arbitrarios y, además, secundarios;¹²⁴ esto es, el comentario irónico se percibe, en primer lugar, como actitud o evaluación del ironista (Attardo, 2000; Hartung, 1998; Torres Sánchez, 1999)¹²⁵ y, luego, el receptor debe comparar esta actitud con sus valores y sus puntos de vista para llegar a apreciarla de modo que le

¹²⁴ Hartung dice que la comicidad es una percepción posterior (1998:168).

¹²⁵ En nuestra opinión, aquellos autores que definen la ironía como alusión a la expectativa rota (Kumon-Nakamura et al., Okamoto, Utsumi, Kaufer, Martin) la observan, en cierto modo, como evaluación, ya que el ironista tiene que evaluar según sus valores o según las normas sociales si lo que oye corresponde a lo esperado o aceptable para percibir que sus expectativas se han roto.

parezca más adecuado. La ironía es actitud que puede ser tanto positiva como negativa lo que depende de la percepción del oyente.

VI. Señales de ironía

Los enunciados irónicos suelen estar acompañados de un tono de voz (un colorido tonal) peculiar, y a veces de risa, que indican una intención diferente de la que expresa el contenido explícito. A veces, algunos contienen metáforas, hipérbolos o algunos tipos de énfasis. En fin, a todos los elementos prosódicos, gestuales o lingüísticos que resaltan en los enunciados irónicos o en su entorno se les llama *señales de ironía*, *marcas irónicas* o *marcadores irónicos*. En las conversaciones también se producen enunciados que no contienen estas señales y a los que, sin embargo, se los percibe como irónicos. Este hecho suscita dos preguntas. En primer lugar, si es obligatorio usar estas *señales* y, en segundo lugar, cuál es su función. Las posturas de los lingüistas y de los pragmáticos difieren en cuanto a estas cuestiones.

Los lingüistas defienden que estos marcadores son necesarios ya que en ellos reside lo propiamente irónico; esto es, para ellos, esas señales generan los efectos irónicos y transmiten la intención del ironista. Además, la corriente lingüística es la que ha acuñado el concepto (Hartung, 1998:172).

Las señales de ironía son elementos constituyentes de la ironía, es decir, sin ellas no se produce el efecto irónico. Este es el pensamiento de Weinrich (1966) y el punto de vista de muchos lingüistas (Torres Sánchez, 1999:31). En otras palabras, estos estudiosos opinan que la lingüística es capaz de resolver el enigma de la ironía si se comprueba que estas señales constituyen una de las condiciones de dicha ironía. Por el contrario, los pragmáticos están convencidos de que, para aclarar los aspectos de la producción y de la interpretación de la ironía, hace falta, además de un estudio lingüístico, el enfoque pragmático. Los rasgos lingüísticos y prosódicos son importantes pero son insuficientes puesto que, según argumenta Torres Sánchez (1999:48), aparecen tanto en los enunciados

irónicos como en los no irónicos. Estamos de acuerdo con la vertiente pragmática por las siguientes razones:

En primer lugar, los enunciados irónicos son muy variados. Si nos ponemos a clasificarlos según *las señales* llegamos a una lista infinita que no excluye ninguna estructura sino que, al contrario, prueba que este cometido es inútil. Willer & Groeben (1980) han desarrollado un esquema de este tipo que es bastante completo ya que han incluido en este no solo todos los niveles del análisis gramatical sino también del nivel pragmático. De este modo, la taxonomía de las señales irónicas esquematizada por Willer y Groeben (1980) describe el nivel fonológico, grafémico, morfológico y sintáctico; el intencional; el de los actos de habla, el de las convenciones específicas para un campo o situación; y, por último, el nivel de las máximas conversacionales. El listado comprende más de treinta categorías y cada una se puede realizar de modos muy variados. En otras palabras, están agotadas todas las posibles manifestaciones de la ironía.

Para ilustrarlo, pasemos a resumir brevemente lo que los autores dicen sobre el uso de los fonemas y de los grafemas. En este nivel son posibles las desviaciones de tipo *Detraktion* (omisión), *Transmutation* (inversión), *Immutation* (sustitución), *Adjektion* (adición), además de los juegos de palabras que se subdividen en el uso de palabras con sonidos iguales, en el uso de la rima; etc. Las demás categorías se describen igualmente con mucho detalle y precisión. Cuando una taxonomía es tan exhaustiva de modo que se extiende desde fonemas y grafemas hasta las máximas conversacionales, entonces ya no queda ningún nivel en el que no sea posible producir la ironía, y esta clasificación se demuestra innecesaria.¹²⁶ No es que el listado de Willer & Groeben (1980) sea inútil ya que tiene gran calidad descriptiva, pero esta enumeración no es

¹²⁶ Torres Sánchez también considera inútil hacer una clasificación de los rasgos obligatorios de la ironía. Dice que casi todo puede indicar ironía: entonación, gestos, metáforas, etc. y añade que todos ellos pueden aparecer en enunciados no-irónicos. La autora aboga, por tanto, por la perspectiva pragmática que combina los estudios lingüísticos con los análisis de los elementos pragmáticos (1999:48,49).

explicativa en cuanto que no da ninguna pista sobre la intención, los efectos, los procedimientos y otras cuestiones que realmente aclaran la naturaleza irónica.

En segundo lugar, todas las *señales* que han recogido Willer & Groeben (1980) las hallamos en el lenguaje no irónico. Por ejemplo, en la poesía se manipulan fonemas, rimas, se hacen juegos de palabras, etc. En otras figuras de discurso, como en metáforas e hipérbolos, se violan las máximas conversacionales y, a veces, se juega con el orden de palabras. En los chistes se suele aprovechar de las ambigüedades.

En tercer lugar, existen enunciados irónicos que tienen apariencia externa de enunciados no irónicos. Estos son, sobre todo, las proposiciones en las que se dice exactamente lo que se piensa, o sea, los actos asertivos verdaderos: “*No tienes amigos tan buenos como yo.*”, dirigido de un amigo a otro donde el primero acaba de hacer una broma al segundo.

Todos estos hechos hacen pensar que las *señales* no condicionan la interpretación irónica, como han defendido los lingüistas, sino que su función es otra. Probablemente facilitan la percepción de la intención irónica, llamando la atención a su existencia pero ellas solas no determinan la interpretación del significado comunicado. Nuestra postura coincide con la de Crespo Allende y Benítez Figari (2005) que han descrito las funciones de los factores necesarios para cualquier comprensión oral.

En el proceso inferencial juegan un papel importante la teoría de la mente del emisor (el reconocimiento de creencias, emociones e intenciones de los interlocutores (Premack y Woodruff, 1978)), la interacción entre los participantes, los *estímulos externos* y la *información interna* (el contenido del mensaje). Estos *estímulos externos* “incluyen información lingüística, paralingüística (entonación) y otras de naturaleza extralingüística (que abarca, entre otros, los gestos faciales, los movimientos y, en algunos casos, las posturas y/o elementos, como la vestimenta o la proxemia del interlocutor).”

La información interna la percibe el receptor como algo que el emisor comunica intencionalmente mientras que es posible que aprecie los *estímulos externos*, simplemente, “como parte de un marco mayor que facilita la interpretación”, esto es, que probablemente al receptor le parece que estas informaciones externas (en palabras de Allende y Figari, “estímulos supuestamente comunicados por el hablante”) le demuestran algo.

En otras palabras, las señales, que los autores denominan *externas* ya que no son inherentes al mensaje, le sirven al receptor para que se dé cuenta de la información interna. En nuestra opinión, los rasgos lingüísticos, prosódicos y gestuales que se conocen como *señales de ironía* son, de hecho, estos *estímulos externos* de los que hablan los autores citados. Por tanto, asumimos la postura de que estos marcadores son meros “acompañantes” de la intención del emisor y de la información pragmática (estos dos constituyen el mensaje interno).

Mientras que los primeros son descriptibles gramatical y prosódicamente, los elementos internos lo son únicamente con métodos pragmáticos. Las *señales de ironía* son unas irregularidades en el texto que llaman la atención hacia la intención del ironista.¹²⁷ Más adelante intentaremos determinar esta función con más detalle y, ahora pasemos a exponer el desarrollo de las reflexiones acerca de la problemática de los marcadores irónicos.

Es lógico que los lingüistas buscaran las propiedades formales de los enunciados irónicos si consideramos que concebían la lengua como un código y que los métodos de la investigación no les dejaban traspasar el nivel proposicional. Martin Hartung señala muy bien el problema básico de esta línea de pensamiento diciendo que, en la lingüística, se ha desarrollado

¹²⁷ Cuando De Man (1969) reflexiona sobre las obras filosóficas de Friedrich Schlegel opina que la ironía es la actitud que se materializa en las irregularidades del texto. Pensamos que De Man expresa con eso nuestra postura hacia las señales irónicas. Ellas son las irregularidades formales que sirven para llamar la atención hacia la actitud del ironista.

el concepto de las *señales* porque se pensaba que la ironía era una estructura en vez de un enunciado (1998:172). En el momento en el que esta ironía se empezó a contemplar como un enunciado, los aspectos pragmáticos han enriquecido su análisis.

El primer paso hacia la vertiente pragmática lo hace Muecke (1969) quien destaca que hay que considerar otros factores, salvo la *señalización*. La percepción de la ironía requiere que el emisor y el receptor sean capaces de producirla y de percibirla, que conozcan las reglas del uso irónico que prescribe su comunidad, y que el receptor tenga algunos conocimientos del autor y de sus técnicas irónicas. La contribución de Muecke consiste en que el autor destaca la importancia de los factores de naturaleza pragmática para que se establezca la complicidad entre el emisor y el receptor. Es significativo que, a diferencia de los lingüistas, Muecke se haya dado cuenta del papel de los factores cognitivos y pragmáticos.

El primer concepto pragmático que parecía haber solucionado el problema de la necesidad de las *señales* era el contexto. Willer & Groeben (1980:295) coinciden con Muecke, en 1972, en que estas *señales* no son necesarias si se reconoce la incongruencia del enunciado en función del contexto. Este autor ha postulado la hipótesis de que el uso de la *señalización* aumenta a medida que se reduce el soporte situacional y que las *señales* podrían ser casi todos los recursos lingüísticos. La idea de Muecke parece utópica ya que, solo en las circunstancias ideales, el uso del lenguaje depende únicamente del contexto y no de la intención del hablante. En la realidad lingüística, los emisores, a veces, exageran la *señalización* de su enunciado a su antojo, aún si con el contexto basta para entender las intenciones comunicativas. Escandell Vidal dice que “una unidad del discurso no puede tener más límites que los que establece el emisor y su intención comunicativa, independientemente del grado de complejidad de su realización formal” (2006:30). Por tanto, no podemos estar de acuerdo con Muecke en que el contexto en sí baste para decidir sobre la necesidad del uso de las *señales* sino que defendemos que es esencial la intención del

emisor porque, aunque el emisor a menudo acomoda su mensaje al contexto, siempre que tiene que elegir entre el contexto y la satisfacción de sus motivos optará por la última. Tanto la realización lingüística de un enunciado como su apoyo extralingüístico dependen de la intención y de los factores cognitivos del emisor.

Una interesante alternativa al pensamiento de Muecke la encontramos en la obra de Hartung (1998:172). Este autor afirma, con toda razón, que el hecho de que la pragmática haya reconocido que el contexto puede solucionar la ambigüedad irónica ha demostrado que las *señales* no son elementos imprescindibles de los enunciados irónicos. Sin embargo, el investigador advierte, al mismo tiempo, de que es casi imposible sistematizar los factores del contexto porque el efecto de estos está relacionado con cada situación.

Por ello, Hartung propone otra solución: de acuerdo con su tesis de que la percepción de la ironía depende de la conciencia sobre el hecho de que los conocimientos están compartidos entre los interlocutores, las *señales* son estrategias que sirven para aumentar esta conciencia en el receptor. Por lo tanto, el ironista va a decidir qué señales y cuántas usará en el momento en que estime en qué grado los conocimientos a que él alude están presentes en la mente del receptor. El contexto ofrece al ironista la información sobre esta distribución.

Esta es una función de las *señales*. Ahora bien, cabe preguntarse si existen otras funciones.

Las señales de ironía se suelen definir como circunstancias que impiden una percepción literal (Hartung, 1998:172). En el marco de la TAH, Willer & Groeben (1980:294) las conciben como factores que estorban en la interpretación literal del enunciado y que sirven para reforzar la hipótesis del receptor de que ha sido violada la máxima de sinceridad. Lo bueno de este pensamiento es que las *señales* se tratan como elementos

funcionales ya que la TAH es una teoría pragmática.¹²⁸ Sin embargo, la función que Willer & Groeben le conceden a estos marcadores parece incorrecta; a saber los califican de “estorbadores” (*Störfaktoren*) y, literalmente, dicen que estos funcionan como parásitos de los factores propios de un acto de habla.

“Ironiesignale sind dann nicht mehr als konventionelle (sprachliche oder nichtsprachliche) Zeichen (eigener Code) aufzufassen, sondern *operieren parasitär auf den Faktoren, die am jeweiligen Sprechakt beteiligt sind*; sie sind als Störfaktoren zu konzipieren.”

Lo entendemos de este modo: los enunciados irónicos no son independientes de los literales sino que, en el fondo, son enunciados literales a los que el emisor les ha añadido las *señales* para crear una anomalía. En fin, deducimos que la impropiedad¹²⁹ de un comentario irónico que se da en función del contexto es producto de estas *señales*. En nuestra opinión, esto es incorrecto puesto que hay enunciados sin estos marcadores pero que, no obstante, resultan irónicos si el receptor se da cuenta de su impropiedad en el contexto.

No parece que la función de los marcadores sea generar la impropiedad porque la percepción de esta incongruencia depende de factores pragmáticos, esto es, del contexto y de la información pragmática del receptor. Por tanto, los marcadores no funcionan como “estorbadores” o como “cuerpos extraños” en el comentario sino que, más bien, están integrados en él para cumplir la función avisadora, esto es, para llamar a la mente del receptor la información pragmática necesaria para interpretar el enunciado.

¹²⁸ “...La pragmática ofrece explicaciones funcionales y probabilísticas...” (Escandell Vidal, 2006:235).

¹²⁹ La impropiedad en el contexto es uno de los rasgos propios de los enunciados irónicos (Hartung, 1998 y Attardo, 2000).

Otra función que posiblemente les corresponde es la reforzadora. Hay situaciones comunicativas en las que el ironista no logra conseguir efecto irónico en sus receptores. Al haber observado las conversaciones privadas, Hartung (1998:93) se dio cuenta de que, si se produce un malentendido, el ironista no va a recurrir inmediatamente a una explicación literal de su ironía sino que va a reforzar la impropiedad del enunciado cambiando drásticamente la voz, añadiendo partículas, etc. Los malentendidos ocurren cuando el receptor no ha activado los conocimientos necesarios para la percepción y, en tales circunstancias, el ironista exagera la *señalización* para activarlos.

Concluimos que las numerosas señales de ironía pueden ser de diferente índole y no hace falta clasificarlas ya que no hay marcadores que sean propiamente irónicos. El ironista puede valerse de ellos o no puesto que ellos mismos no son portadores del significado ni condicionan el efecto irónico, sin embargo, posiblemente influyen en la intensidad de este efecto, por ejemplo, aumentando la potencialidad cómica de la ironía. Sus funciones son, por tanto, auxiliares, esto es, refuerzan los efectos, favorecen la calidad de la transmisión de las intenciones comunicativas y ayudan al ironista a que se asegure de que la intención esté captada y que se realice el efecto deseado.

La función auxiliar que concedemos a la señalización la podría apoyar Attardo (2000:814), que opina que, en la comprensión de la ironía, operan dos mecanismos distintos. Primero hay que reconocer que existe significado irónico, y, en nuestra opinión, esto lo favorecen los marcadores; el segundo mecanismo atañe las inferencias del significado.¹³⁰ Por ejemplo, las violaciones de máximas probablemente son el primer mecanismo ya que

¹³⁰ Attardo (2000:814) cita a Schaffer (1982: 15) que lo expresa muy bien: “Recognition of irony rarely comes from the words themselves [...], but rather from cues in the conversational context or nonverbal communication of the speaker. The ironic implicatures resulting from such cues *merely point to the possibility that the speaker's meaning may be other than that of the literal content of the utterance*; other conversational implicatures and semantic considerations can then supply an alternative interpretation (Schaffer, 1982:15; my emphasis)”.

no se producen en cada comentario irónico, mientras que la insinceridad pragmática y la alusión a los conocimientos compartidos o a las expectativas rotas del emisor podrían ser operaciones del segundo mecanismo ya que son propias del prototipo irónico (Utsumi, 2000, 2004).

Ahora proseguimos a exponer algunas de estas *señales*, las que se dan con mayor frecuencia y a las que muchos autores han dedicado atención.

6.1. La prosodia

Muchos estudiosos de la ironía de vertiente no pragmática pensaron que existía una prosodia específica de esta y que el receptor obligatoriamente tenía que percibirla para captar la intención del ironista.¹³¹ Weinrich (1966) por ejemplo, dice que hay dos tipos de receptores: los que no entienden la ironía son los que no han percibido los rasgos entonativos y estos se convierten en las víctimas del ironista.

Al contrario de Weinrich, creemos que la interpretación de la ironía no depende de la “coloración” prosódica del enunciado. En primer lugar, el oyente infiere de acuerdo con su información pragmática.

En segundo lugar, muchas veces el oyente percibe que algo “suena raro” pero si no dispone de los conocimientos necesarios y no los pone en relación con el contexto, ningún cambio en la prosodia normal y corriente le ayudará a llegar al significado. Es posible que, incluso, adscriba la prosodia “anormal” a otros factores; por ejemplo, el emisor podría estar resfriado, enojado, etc.

En tercer lugar, es poco probable que haya receptores que no perciban el momento en que el emisor hable de manera diferente a la esperada, puesto que los interlocutores normalmente poseen conocimientos generales y tienen expectativas acerca del comportamiento del emisor. Si

¹³¹ Torres Sánchez recoge algunos autores en esta línea de pensamiento: Casares 1969; Trubetzkoy, 1973; sobre todo Weinrich, 1966 y Warning, 1982 (1999:32-34).

alguien no percibe la desviación prosódica, esto se debe a las insuficiencias en los conocimientos o a los factores fisiológicos como, por ejemplo, cuando el oyente tiene problemas de audición. Por lo tanto, la percepción de la prosodia no está vinculada a la interpretación de la intención del emisor, es decir, dicha prosodia se puede percibir independientemente de si se ha entendido a la vez la intención del emisor.

Reyes (1990) opina que la ironía se puede dar sin la prosodia, lo que se comprueba en el lenguaje escrito. El uso de la ironía en la literatura es prueba de que la creación de la ironía no necesite de la prosodia (Haverkate, 1990b:79). Una prueba empírica de este argumento la ofrecen Gibbs & O'Brien (1991:526) que investigaban cuánto tiempo necesitaba la gente para entender la ironía. En dicha investigación, la gente leía los enunciados irónicos y no los escuchaba.

Torres Sánchez (1999:38) opta por una postura intermedia y considera que los elementos prosódicos son claves pero que solos no tienen poder explicativo de la intención comunicativa. Estamos de acuerdo en que la prosodia no puede revelar la intención. Sin embargo preferimos no aceptar que ella tenga un papel clave dado que, en la realidad comunicativa, el ironista no está obligado a valerse de la prosodia. Es mejor concederle una función secundaria y optativa ya que la prosodia, como los demás marcadores irónicos, tiene una función auxiliar en cuanto que facilita una transmisión más eficaz de la intención del ironista.

La idea de Martin Hartung (1998:175,176) coincide con nuestra opinión. La ironía, a menudo, no se marca articulatoriamente ya que se apoya en los conocimientos compartidos. Por tanto, la impropiedad de los enunciados irónicos en el contexto se puede intensificar con la prosodia pero esta no es necesaria.

El autor opina que hay solo una prosodia que puede ejercer varias funciones por lo que si el ironista quiere marcar el enunciado se sirve de los elementos prosódicos que igualmente se pueden usar en cualquier enunciado no irónico. La principal función de la prosodia en la ironía es la

de favorecer la generación del significado; por ejemplo, cuando el ironista imita a una persona o una emoción.¹³²

En la investigación de Hartung han predominado los alargamientos de vocales y el énfasis; a menudo se tiñe la voz con emociones negativas, por ejemplo, con enfado; y se cambia la voz para señalar la asunción de perspectiva ajena de una persona concreta o de un estereotipo social.

Mariscal Chicano (1994:332) designa metafóricamente la prosodia que, a veces, se da en los enunciados irónicos del “fantasma de las teorías tradicionales”. Según este autor, la teoría de Sperber y Wilson demuestra que no hay una prosodia típicamente irónica. Esta es simplemente cualquier tono usado para expresar cierta actitud hacia la proposición ecoizada; por ejemplo, actitud de duda, burla, aprobación, etc. Dicho de otro modo, el ironista no escoge el tono irónico sino un tono que manifieste mejor su actitud; por ejemplo, tanto el enunciado irónico como el no irónico, que expresan duda, tendrán el mismo tono. Respecto a esto, Wilson (2006:1733) dice que es necesario que el enunciado irónico se produzca con el tono de voz normal y corriente adaptado a la actitud que se expresa.

No obstante, mientras que no se haga una investigación empírica del tono irónico en el lenguaje espontáneo, solo se puede adivinar si el tono propiamente irónico existe o no. Esta la realizaron Bryant & Fox (2005) y concluyeron que no existía un tono irónico específico. El tono irónico se suele definir como una modalidad prosódica particular (por ejemplo, la intensidad, la duración del sonido, etc.) y distinguible de la ironía verbal. Se piensa, sobre todo, que se trata de la articulación prolongada y del tono exagerado (Bryant & Fox, 2005:257).¹³³

¹³² Hartung recoge opiniones de autores que apoyan su idea: Schaffer 1982 deduce que no existe una marcación especial de la ironía y que esta está determinada individualmente, es decir, que depende de las posibilidades vocales del hablante. Grice y Berg también están en contra de un tono específicamente irónico (1998:174).

¹³³ Crespo Allende y Benítez Figari (2005) opinan que la ironía, a diferencia de otras formas indirectas, como las peticiones indirectas, tiene una caracterización prosódica determinada. “Así, Padilla (2005) señala que la entonación irónica se caracteriza acústicamente por el carácter enfático de la inflexión final de la curva de entonación;

Dicha investigación demostró que en las conversaciones espontáneas¹³⁴ no había mucha diferencia en cuanto a la prosodia del habla irónica en comparación con el habla no irónica.¹³⁵ Los rasgos prosódicos que a menudo acompañan a la ironía eran énfasis de palabras y expresión de emociones.

La investigación aportó algunas reflexiones que consideramos revolucionarias. En primer lugar, los autores opinan que la prosodia irónica es una consecuencia natural de ciertas necesidades del hombre (p.259); a saber, siempre y cuando los hablantes quieran reducir el esfuerzo perceptivo y cognitivo del oyente usan más elementos prosódicos, y como la ironía está cargada de implicaciones, esta suele conllevar estos elementos en gran cantidad, aunque esto no es una regla. En general, cada uso del lenguaje que contenga un número aumentado de proposiciones implicadas requiere un uso prosódico más elaborado pero, igualmente, requiere gestos y expresiones faciales. Estos y la voz son los recursos naturales con los que se consigue la desambiguación del enunciado.

Otro pensamiento nuevo es que Bryant & Fox ponen énfasis en que en los comentarios irónicos se están comunicando múltiples informaciones proposicionales y emocionales, por lo que es esperable que el ironista se valga de una gran variedad de estrategias prosódicas para acomodar esta diversidad de mensajes. Un enunciado puede ser sarcástico y, a la vez, expresar enfado, sorpresa, dar nuevas informaciones, etc. Lo que se parece a un tono irónico puede ser, según los autores, un producto de las

en otras palabras, por un aumento de los hertzios del rango característico del hablante”.

¹³⁴ Bryant & Fox (2005) realizaron un estudio fonético muy detallado. Aquí no nos interesa describir todo el experimento, pero sí destacar que sus puntos fuertes son que los autores investigaban el tono irónico en las conversaciones espontáneas en los programas de radio y que compararon el tono de los enunciados irónicos y del de los no irónicos que se produjeron en dichas conversaciones.

¹³⁵ Un dato interesante que proporcionan Bryant & Fox es que los actores están instruidos para bajar el tono y hablar más despacio cuando tienen que expresar sarcasmo pero, cuando no les dan tales instrucciones, suelen pronunciar enunciados sarcásticos prosódicos de enunciados normales (2005:258).

interpretaciones de todas estas informaciones juntas y, luego, como estas combinaciones son numerosas parece que no hay un tono irónico (p.272).

“The acoustic analyses and perceptual studies of spontaneous ironic speech presented here provide very little support for the notion of an ironic tone of voice; that is, prosodic consistency across verbal irony utterances. The perception of any such tone appears to be a result of the integration of multiple sources of information (including, we believe, non-acoustic) and thus likely more an illusion than an actual speech production phenomenon.” (2005:273).

Finalmente, Bryant & Fox concluyen que las futuras investigaciones deberían concentrarse en la interacción de la prosodia con otros elementos del lenguaje:

“Researchers should examine how language use interacts with prosodic production and perception by breaking up the exploration into more specific problems such as those related to sentence focus, reference, and emotional communication.” (2005:274).

6.2. Las violaciones de las máximas conversacionales

Antes que nada queremos aclarar que concebimos las violaciones de las máximas en la ironía como *señales irónicas*, a diferencia de Grice, que defiende que se trata de los procedimientos que explican la generación y comprensión de la ironía.¹³⁶

¹³⁶ Grice (1975) opinaba que toda la comunicación indirecta se deja explicar con las violaciones de las máximas que regulan la conversación. De este modo, Grice trata la ironía como una “oposición irónica” que se produce violándose la máxima de calidad. El oyente percibe la violación lo que le lleva a inferir el significado contrario de lo dicho.

Nuestra postura de que las máximas son las señales irónicas y no los procedimientos que producen la ironía está influida por el pensamiento de Okamoto (2007). Este autor opina que todas las violaciones de las reglas de la comunicación, igual que el uso inapropiado de los rasgos en y en torno del enunciado, son una manifestación de la *insinceridad comunicativa* que es un rasgo intrínseco de toda la ironía, es decir, estos “rasgos en y en torno del enunciado” y estas “violaciones” son las señales a través de las cuales se exhibe la insinceridad del ironista.¹³⁷

Igualmente Willer & Groeben (1980:305) incluyen las violaciones de las máximas en su listado de señales irónicas pero es destacable que ellos toman la violación de la máxima de calidad de Grice por la básica, esto es, afirman que esta se produce sin falta y hacen hincapié en que todas las demás violaciones desempeñan la función de aludir a esta violación de calidad siempre y cuando una violación de esta máxima de calidad no sea clara del contexto. Aunque los autores usan el término de Grice, está claro que, puesto que defienden que la violación de calidad siempre se da en la ironía, el concepto que tienen sobre esta violación corresponde al concepto de insinceridad pragmática.

De acuerdo con la postura de Okamoto y la de Willer & Groeben, opinamos que las violaciones de las máximas probablemente ejercen las funciones propias de las señales irónicas y sirven para favorecer la percepción de la insinceridad del ironista y esta es la que revela la intención del ironista.

Algunos autores (Kaufer, 1981; Alba Juez, 1995) opinan que un punto débil de la teoría de Grice (1975) y de la de Brown & Levinson (1987) es que estos autores piensan que en la ironía se viola solamente la máxima de calidad. Alba Juez (1995) se concentra en ilustrar que las

¹³⁷ Sobre este concepto hemos hablado en el capítulo sobre la perspectiva de Kumon-Nakamura et al. (1995).

violaciones de otras tres máximas de Grice también explican la producción e interpretación de la ironía.¹³⁸

A la luz de las reflexiones de Okamoto (2007) y Willer & Groeben (1980), esta postura es errónea, no obstante, estos críticos han proporcionado explicaciones y ejemplos útiles acerca de la manipulación de las máximas conversacionales en el lenguaje irónico.

Según Alba Juez, la máxima de cantidad se viola cuando el ironista hace un comentario breve que obviamente requiere más argumentación o discusión: Blanche: “*I know men.*”, Dorothy: “*No arguments here.*” (1995:27).¹³⁹ Para entender el significado de este comentario hace falta cierto conocimiento acerca de las interlocutoras y del contexto. Por tanto, la violación sola no produce el efecto irónico sino que funciona como una señal de ironía ya que llama a la mente de Blanche los conocimientos necesarios para que entienda el comentario de Dorothy, su actitud y su intención. Lo mismo vale para otras violaciones.

“*He's all right.*” que comenta una adolescente a otra opinando sobre un chico (1995:27); es un ejemplo de la violación de la máxima de cantidad. Esta se produce cuando el ironista hace una crítica o cumplido en forma de un enunciado que o carece de informaciones o las exagera.

En cuanto a la máxima de relación, Willer & Groeben (1980:306) dicen que se viola cuando se exponen detalles irrelevantes o se da demasiada o poca información de la esperada; por ejemplo, en una interrogación el funcionario le pregunta al administrado: “¿*Sexo?*”, y este le responde: “*Muy poco.*”

¹³⁸ Torres Sánchez, en la misma línea de pensamiento que Alba Juez dice: “En principio, todas las oposiciones irónicas pueden explicarse con arreglo a la violación de una u otra de las máximas de Grice (cantidad, calidad, relación y modo)” (1999:60). Pero, es importante que la autora defiende que estas máximas no son suficientes para explicar el fenómeno irónico de manera global ya que la teoría no satisface las preguntas imprescindibles acerca de los motivos del uso de la ironía (1999:62).

¹³⁹ El ejemplo que analizó Alba Juez es de las conversaciones de una serie de risa americana “Golden Girls”.

En la violación de la máxima de modo el ironista hace su enunciado ambiguo y turbio (Alba Juez, 1995:28; Kaufer, 1981:500). La violación de la submáxima de modo “*Sea breve.*” se produce cuando el ironista usa diferentes reformulaciones del mismo contenido (Willer & Groeben, 1980:305) Por ejemplo, “*Pero sabes que te encuentro asqueroso, imposible e insoportable.*” Esta violación se da también cuando se explicita una información obvia o la veracidad de una frase con palabras como *claro, de verdad, de hecho, normal*, etc. El ironista viola las submáximas “*Evite la ambigüedad.*” y “*Evite la oscuridad.*” cuando usa léxico polisémico y metáforas muertas. Un ejemplo, cuando un enfermo dice: “*Usted ve como me llevan en brazos.*”

En cuanto a la violación de la máxima de modo, los autores dicen que esta se da en casos de ambigüedad. No obstante, los enunciados irónicos suelen ser a menudo ambiguos. Este es el caso de los enunciados que tienen apariencia de verdad pero, por falta de contexto y de conocimientos, el receptor no puede averiguar la sinceridad del hablante. Por ejemplo, consideremos la siguiente situación: en una reunión de jóvenes católicos los miembros se estaban presentando al grupo. Uno dijo: “*Hola. Mi nombre es Eliseudo. Soy de Brasil. He llegado tarde porque estaba en la biblioteca.*” La coordinadora del encuentro dijo “*Admite que estabas durmiendo.*” Algunos momentos después, otro chico dijo: “*Hola. Yo soy Javier. Soy de Salvador. Yo sí estaba durmiendo.*” En esta situación, el enunciado de Javier es claramente irónico puesto que el chico alude a la broma de la coordinadora y quiere conseguir efecto cómico. Sin embargo, no podemos saber con toda seguridad si las palabras de Javier corresponden a la verdad puesto que no sabemos si estaba durmiendo realmente. En realidad, no importa mucho si ha mentido o no porque esto no cambia el efecto, lo que es otra prueba de que las *violaciones de las máximas* aún si se dan en el comentario irónico no ayudan al receptor a adivinar la intención del ironista sino que sirven para llamarle atención hacia esta.

Igual que nosotros, Torres Sánchez (1999:63) considera que las *violaciones de máximas* son solamente “los índices pragmáticos que llevan al oyente a inferir un contenido implícito” y defiende que la ironía es, en primer lugar, una actitud que se manifiesta por medio de diversos mecanismos explícitos e implícitos. Esta es nuestra postura acerca de todas las *señales irónicas*. Los mecanismos explícitos son, por ejemplo, palabras inapropiadas en función del contexto, mientras que los mecanismos implícitos son las *violaciones de las máximas*. Defendemos que estas violaciones son solamente síntomas y no causas de la ironía. Hay varias pruebas de ello: las *violaciones* no son propias de los enunciados irónicos; hay expresiones que no violan ninguna máxima pero son irónicas.¹⁴⁰ En fin, no se pueden explicar todos los ejemplos irónicos con las violaciones de las máximas de Grice. Tampoco basta para la comprensión irónica percibir las violaciones de las máximas conversacionales ya que estas en sí no revelan la actitud. La explicación de la ironía no puede quedarse en las violaciones de las máximas. Es obvio que estas tienen otra función; en nuestra opinión, la de las *señales de ironía*, pero es posible que estas, además que sirven como las demás señales para activar el conocimiento compartido, se usen, sobre todo, con motivo de intensificar el efecto del uso irónico o para sorprender e impresionar a los interlocutores ya que estas violaciones suelen ser muy originales.

6.3. Otras señales de la ironía

En su investigación de los comentarios irónicos en las conversaciones espontáneas, Hartung (1998) ha recogido las *señales* que aparecían con mayor frecuencia. Estos son el léxico inapropiado, la

¹⁴⁰ A menudo, el ironista dice exactamente lo que quiere decir cuando quiere sorprender con una expresión que choca por no ser cliché. Por ejemplo: mientras algunas amigas tomaban café en un bar y conversaban sobre las fiestas en Salamanca, a una de ellas la preguntaron las demás: “¿Y por qué no te gusta salir?”, y ella les respondió: “Porque me gusta dormir.” De la opinión de que la ironía no siempre viola las máximas son Kaufer (1981:499), Torres Sánchez (1999:62), etc.

prosodia, los fraseologismos, el cotexto y los llamados “enunciados paralelos.” De acuerdo con la idea que Hartung tiene acerca de la función de las *señales de ironía*, estas sirven de estrategias para concienciar al receptor del conocimiento compartido necesario para la comprensión del comentario.

Se suele usar un léxico que esté en contraste con el estilo del habla normal del hablante o valerse del vocabulario típico de una capa social (1998:173); por ejemplo, el ironista imita el modo de hablar del representante de alguna profesión (de un político, de un crítico, etc.) o imita cómo habla una madre al niño, etc. A menudo, se emplean términos anticuados y eufemismos. En fin, el emisor habla de manera inapropiada en cuanto a su estilo de habla, su edad, su carácter, etc.

El cotexto son las secuencias textuales que preceden a un comentario irónico. A menudo contienen una evaluación no irónica de ciertos conocimientos y preparan la evaluación irónica o la ironía sirve para reforzar esta evaluación hecha en las presecuencias. Este cotexto o contorno textual es una señal irónica que no han advertido otros investigadores, excepto Hartung (1998:178), puesto que analizan los comentarios irónicos reconstruidos y, por lo tanto, estos están aislados de otras unidades textuales.

Los “enunciados paralelos” se dan en una situación donde los enunciados irónicos y no irónicos que se realizan casi a la vez reciben una misma interpretación irónica (Hartung, 1998:180). Esto puede ocurrir cuando el hablante narre algo y prefiera una reacción irónica de sus interlocutores. Si uno de estos reacciona de tal modo y el otro no, el narrador interpretará ambas reacciones como irónicas. Este narrador, a menudo, verá el enunciado no irónico como un refuerzo del otro. Esto también se puede observar solo empíricamente en las conversaciones espontáneas y no en los comentarios artificiales.

VII. El sarcasmo

At the best, sarcasms, bitter irony, scathing wit, are a sort of swordplay of the mind. You pink your adversary, and he is forthwith dead; and then you deserve to be hung for it.
Christian Nestell Bovee

Los diccionarios definen el sarcasmo como sinónimo de la ironía o como un tipo de esta. El *Diccionario de Uso del Español* María Moliner lo describe de la siguiente manera: “1. Burla o ironía con que se insulta, desprecia, humilla o ridiculiza cruelmente a alguien. 2. Ironía amarga con que alguien se queja de una cosa.” En otros diccionarios (*DRAE*, *Clave* y *Diccionario Salamanca*) también hallamos la acepción de ironía mordaz y cruel. Por lo tanto, el sarcasmo es percibido como una ironía fuerte, fea y malvada lo que, por una parte, indica el parentesco entre la ironía y el sarcasmo y, por otra parte, dice que, en el sarcasmo, está presente un cambio en la intensidad del efecto irónico.

Diferentes teóricos opinan que el sarcasmo es un mero grado de la ironía y en sus obras no suelen dedicarle mucha atención.¹⁴¹ En esta línea, Leech (1983:226) dice que “la ironía varía en su fuerza, desde la ironía cómica de Mark Twain, hasta la más ofensiva de las órdenes sarcásticas como: “*Do help yourself.*” Torres Sánchez comenta brevemente que el sarcasmo, igual que la sátira, es un grado de la ironía crítica y que estas dos

¹⁴¹ Los autores suelen tocar el tema del sarcasmo solamente de manera muy breve puesto que la mayoría no distingue entre este y la ironía. Gibbs (2000) sugiere que el sarcasmo es un tipo de ironía igual que las atenuaciones, las hipérbolas, las cuestiones retóricas. Los investigadores suelen usar como sinónimos la ironía crítica y el sarcasmo (Shamay-Tsoory et al., 2005; Jorgensen, 1996; Kotthoff, 2003; Giora, 1995, 1999; Gibbs & O'Brien, 1991). Attardo opina también que se trata del mismo concepto: “Sarcasm is an overtly aggressive type of irony, with clearer markers/cues and a clear target.” (2002:795). “We assume (backed by current research; Attardo, 2000, 2002) that it is impossible to differentiate, on theoretical grounds, between irony and sarcasm; accordingly, we use the terms interchangeably” (Eisterhold et al., 2006:1240).

formas irónicas podrían tener interpretaciones similares desde la perspectiva pragmática. “La *ironía crítica* puede, según el mayor o menor grado de crítica o el tono más o menos violento del ataque, pasar de la crítica suave a la sátira o al sarcasmo.” (1999:114). “El sarcasmo y la sátira son valores o grados de la ironía en la interpretación del oyente.” (1999:166).

Por tanto, en opinión de la autora, lo sarcástico y lo satírico son posibles efectos de la interpretación irónica. Dicho de otro modo, la estimación de la intensidad del efecto de un enunciado sarcástico dependerá de los mismos factores que determinen el proceso inferencial de los comentarios irónicos; por ejemplo, de la manera en que lo dicho se relaciona con el contexto. Luego, si el receptor siente contradicciones fuertes o débiles con respecto al tema del enunciado, si tiene sentimientos fuertes acerca de esta o si la percibe como trivial, etc.

Una opinión diferente la encontramos en la obra de Littman & Mey.

“A second common assumption is that sarcasm is like irony, only stronger, and that one could upgrade irony to sarcasm by adding more of the same, viz. irony... The latter assumption correctly establishes that there is a difference between irony and sarcasm: the question is whether this difference is one of mere degree or of quality.” (1991:147).

Littman & Mey argumentan que la ironía y el sarcasmo son dos fenómenos distintos. En primer lugar, comentan que el sarcasmo es únicamente un uso del lenguaje y que, mientras que no existan “situaciones sarcásticas”, una situación se puede percibir como irónica aún si carece de los enunciados irónicos. Además, un enunciado irónico se puede reconstruir de una situación y el sarcasmo no (1991:148).¹⁴²

¹⁴² De la misma opinión es Haiman (1998: 20).

No estamos de acuerdo con este argumento puesto que en el capítulo dedicado a la ironía situacional hemos explicado que esta y la ironía verbal son dos conceptos distintos que, a veces, se solapan pero que, de ninguna manera, es posible igualarlos como lo hacen Littman & Mey. Utsumi (2000:1778), en el marco de la pragmática cognitiva, defiende que las dos ironías son dos conceptos separados.¹⁴³

Otra diferencia que destacan Littman & Mey (1991:147) pero también otros autores es que el sarcasmo se usa para insultar y siempre cuenta con la víctima. Jorgensen (1996:619) opina que el comentario sarcástico está motivado por una crítica o queja sobre la víctima.¹⁴⁴ Asimismo el sarcasmo no tiene reputación de ser una forma cortés, mientras que la ironía respeta el principio de cortesía (Jorgensen, 1996:627).

El sarcasmo normalmente se percibe como una variante muy negativa de la ironía. En este sentido, Jorgensen (1996) concluyó, en sus experimentos donde investigaba las reacciones de los destinatarios a los comentarios sarcásticos, que el sarcasmo se relaciona con las emociones negativas. A saber, los sujetos que tenían que atribuir los motivos a los hablantes sarcásticos lo más frecuente decían que el ironista sentía emociones negativas hacia el oyente o que tenía intenciones malas, pero con menos porcentaje, se indicaron como motivos los problemas personales del ironista como, por ejemplo, celos, culpa y vergüenza.

Entre otros motivos, figuró la intención de crear humor. Solamente el 4,8% de los sujetos atribuyeron intenciones o emociones positivas al

¹⁴³ “Although the importance of situation in verbal irony has been pointed out by some notable studies (Littman and Mey, 1991; Gibbs and O'Brien, 1991; Gibbs et al., 1995), these studies make a *fatal mistake in that they confuse situations which cause verbal irony* (i.e., situations which make statements ironic) with ironic situations or situational irony (Lucariello, 1994) (i.e., situations which are ironic). I argue that *though closely related, these two kinds of situation represent different concepts* and should be addressed separately.” (La cursiva ha sido añadida por nosotros).

¹⁴⁴ “Sarcastic irony is used to express a negative attitude as well as to insult or hurt to some degree. Nonsarcastic irony can be used to express either negative or positive attitudes, but in neither case is intended to hurt or insult any particular person.” (Kumon-Nakamura et al., 1995:4).

ironista (p.621). Jorgensen advierte que, en situaciones serias, los oyentes perciben un comentario sarcástico más como un intento por parte del emisor de ablandar la negatividad que como diversión, lo que sugiere, según la autora, que los efectos del sarcasmo no se deben mucho al humor (p.627). De los sujetos, solamente el 7,5% ha percibido el humor mientras que el 41% sentía emociones negativas hacia el hablante (p.620). En fin, las emociones negativas eran las más frecuentes tanto como reacciones del oyente como motivos atribuidos al hablante.

Toplak & Katz (2000) analizan la percepción del sarcasmo desde el punto de vista del emisor, de la víctima y del observador neutral mientras que Jorgensen investigaba solamente las reacciones de la víctima.

En cuanto a la relación con la crítica directa, desde las tres perspectivas los enunciados sarcásticos siempre se percibieron como más agresivos, ofensivos, burlones, cómicos, descorteses e insinceros (p.1476), pero para ambos tipos de expresión los sujetos supusieron los mismos motivos y los mismos efectos (p.1473 y 1478). Dicho de otro modo, una crítica se percibe como tal aún cuando se envuelve en la ironía.

Cuando los sujetos se pusieron en el lugar del ironista, evaluaron el sarcasmo menos ofensivo que cuando lo contemplaron desde la perspectiva de la víctima o del observador neutral (p.1474) e intentaron de justificar, en cierto modo, el uso sarcástico diciendo que el ironista quería aclarar sus sentimientos (p.1476).

Los ironistas ven el sarcasmo como agresivo y ofensivo pero lo perciben también como cómico y se sienten bien al usarlo. También piensan que afectará, de manera menos negativa, a la relación con el destinatario (p.1476). Este hallazgo está en concordancia con las reflexiones de los autores que opinan que la ironía sirve a los fines de cortesía y a la protección de la imagen de los interlocutores (Jorgensen, 1996; Hartung, 1998).

Por otro lado, las víctimas no justifican al ironista sino que se sienten más ofendidas por un emisor sarcástico que por una crítica directa, aunque a

las víctimas ambas formas las ofenden (p.1479). Por tanto, cuando los puntos de vista cambian, surgen diferencias en la percepción del mismo comentario.

Es interesante que los sujetos hayan percibido las relaciones interpersonales de diferente modo cuando cambiaron de perspectiva, esto es, cuando los sujetos se imaginaban como ambos interlocutores veían su relación como menos estrecha y el sarcasmo como menos instructivo; y el sarcasmo era percibido como una forma que daña pero que no consigue una función educativa. Por otra parte, cuando los sujetos eran observadores neutrales reaccionaron de manera contraria, es decir, pensaron que el uso del sarcasmo estaba motivado por una relación estrecha entre los conversadores e, incluso, que la víctima pudiera aprender algo (p.1479).

Lo que resulta claro de esta investigación es que el sarcasmo está estrechamente relacionado con los sentimientos y con la percepción individual. Cuando los sujetos cambiaban el papel se identificaban¹⁴⁵ emocionalmente con los personajes y sus percepciones de las situaciones alternaban radicalmente. A veces, el sarcasmo no era percibido como algo que iba a dañar sino que los sujetos encontraban justificaciones y diferentes motivos para su uso. Además, el ironista no espera que su comentario tenga un efecto tan intenso como lo percibe la víctima.

Todo esto puede servir de argumento para lo que, como hemos visto anteriormente, supone Torres Sánchez, esto es, que el sarcasmo está en la percepción y que es un efecto. Este estudio también demuestra que el efecto sarcástico pueda variar mucho, argumento para considerar el sarcasmo como grado de ironía.

Ahora bien, estamos de acuerdo en que el sarcasmo está en la percepción del oyente y en que es un grado de la ironía. Pero, ¿de qué depende esta graduación? Consideremos los siguientes enunciados irónicos:

¹⁴⁵ Cabe destacar que los investigadores habían hecho un examen (*The Literature Empathy Test de Mahoney* 1960) para averiguar la capacidad de empatía de los sujetos y resultó que no tenían dificultades para identificarse con los personajes de las narraciones (Toplak & Katz, 2000:1470).

*“Me gusta que brille el sol.” “Desde luego que España va muy bien.”
“Nuestro querido gobierno.” “Tu querida suegra.” “Tu querida mujer.”
“¡Sírvelte más!” “¡Písame el otro pie también!”*

Es obvio que el primer enunciado es irónico, que los tres últimos son los más sarcásticos y que el segundo y el tercero pueden resultar sarcásticos en algunas circunstancias mientras que en otras no. Por ejemplo, el enunciado sobre España puede ser percibido como irónico si lo dice un español, pero como sarcástico si se lo comenta un extranjero a un español. El enunciado “de la suegra” resultará sarcástico a un receptor que respeta mucho a su suegra. El primer enunciado no es sarcástico si lo dice una persona que se queja sobre el tiempo, aunque puede serlo si el receptor es un meteorólogo que ha anunciado buen tiempo y hay tormenta, pero solamente si este meteorólogo está presente cuando se le dirige el enunciado.

Cabe destacar que las diferencias entre estos enunciados están en el grado en que el oyente está involucrado en ellos y que la percepción del sarcasmo depende de dos factores. El oyente tiene que sentirse afectado personalmente por el comentario, porque él mismo haya sido criticado o porque algo o alguien con quien esté relacionado haya sido atacado (su punto de vista, sus seres queridos, su propiedad, etc.). Otro factor importante es que el oyente tiene que estar presente en el momento en que se le dirige el enunciado. En nuestra opinión, estos dos aspectos de los comentarios sarcásticos lo distinguen de la ironía.

Por otro lado, ambos fenómenos tienen las mismas características, esto es, aluden a los conocimientos o expectativas compartidos, son insinceros, críticos, a veces cómicos y descorteses. Concluimos que el sarcasmo es un tipo de la ironía crítica ya que demuestra todas sus propiedades y que es un grado de esta, pero que siempre está dirigido contra una persona que obligatoriamente está presente en el momento de la enunciación ya que el rasgo propio del sarcasmo es causar daño e insultar. Cuando a una persona ausente se la critica con ironía, el comentario no es

nada más que una crítica siempre que el oyente no esté relacionado emotivamente con la persona ausente criticada.¹⁴⁶ Puede que la presencia de la víctima criticada sea el factor decisivo que diferencie la ironía del sarcasmo.

El tema de la diferenciación entre la ironía y el sarcasmo es muy problemático debido a la existencia de las chanzas, esto es, los cumplidos irónicos cuya forma proposicional es negativa y expresa crítica pero implica elogio. Si aceptamos que la ironía es lo mismo que el sarcasmo, entonces ¿qué categoría hay que adscribirle a estos cumplidos irónicos? La respuesta es doble: que hay que tratar el sarcasmo y la chanza como dos fenómenos separados o que hay que definir los dos como tipos de ironía que se diferencian según los efectos. Sin embargo, el asunto es más que difícil de solucionar puesto que ambos fenómenos están poco explorados. Brumark expresa bien el estado de cuestión cuando dice que:

“Sarcasm has been defined as a ruder and more hostile kind of irony, arguably more face threatening than even malicious irony. Jokes have been considered a more specific subcategory of humor, close to humorous irony.”
(2006:1217)

Las chanzas,¹⁴⁷ a diferencia de la ironía que puede provocar tanto efectos críticos como cómicos, parece que solamente tengan una función, la

¹⁴⁶ Barbe (1995:27-29) también considera que el sarcasmo es más personal (*person-oriented*) que la ironía y más difícil de ser ignorado pero la autora opina que, para reconocer el sarcasmo, no hace falta que todos los oyentes dispongan de los mismos conocimientos que el ironista y su destinatario, lo que nosotros rechazamos dado que ninguna crítica se puede entender sin que se sepa algo de su causa. El sarcasmo, igual que la ironía, depende del contexto (para que se haga la comparación necesaria entre lo dicho y los hechos de la realidad) pero a lo mejor en grado más pequeño. Otra diferencia que resalta Barbe es que el sarcasmo tiene la función de salvar la cara del oyente pero no la del emisor. (Hablamos de este aspecto en el capítulo sobre la “cortesía” ya que Jorgensen (1996) ha llegado a otras conclusiones.).

¹⁴⁷ La palabra chanza proviene del italiano *ciancia* con el significado de burla, broma. (Diccionario Clave 2004, Cisma, S.A., Madrid.)

de animar la conversación. Dichos enunciados se producen para decir algo original, algo no cliché, para provocar risa y establecer intimidad entre los interlocutores.

Una pregunta que atañe a la “chanza” es si esta cumple las mismas condiciones que la ironía; por ejemplo, si es una alusión a las expectativas rotas o a los conocimientos compartidos, si es evaluación, si es sincera, etc, como es el caso de la ironía y del sarcasmo.

Si la chanza y la ironía no coinciden en todos estos aspectos, esto sería una prueba de que la chanza tiene su propia lógica o que las teorías de la ironía no abarcan todos los casos de esta. Aquí nos limitaremos a hacer breves observaciones intuitivas en cuanto a algunos aspectos.

Kumon-Nakamura *et al.* (1995:4) citan en su artículo un comentario de Kreuz & Glucksberg (1989) que, según estos autores, alude a expectativas negativas rotas. El ironista dice: *¡Qué tiempo más horrible!*, cuando brilla el sol. Kreuz & Glucksberg (1989) afirman que esto se puede decir solamente si existe una expectativa negativa, es decir, si un meteorólogo ha predicho mal tiempo.

Al contrario, opinamos que es posible pronunciar el mismo enunciado aún en las circunstancias donde el emisor no tiene ninguna expectativa, es decir, si el ironista no esperaba ni que brillara el sol ni que lloviera pero lo dijo para provocar risa. En este caso, no se cumple la condición de alusión a una expectativa rota (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Kaufer, 1981; Martin, 1992; Utsumi, 2000; Okamoto, 2007) pero sí la de la insinceridad pragmática (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995). También es destacable que el ironista está aludiendo a los conocimientos compartidos (Hartung, 1998), esto es, llama la atención del interlocutor para exponerle que está lloviendo pero que, en otras circunstancias, podría hacer buen tiempo.

Reconstruyamos un ejemplo parecido. Durante la cena, el huésped quiere elogiar a la anfitriona por la comida tan excelente que ha hecho y le dice: *“¡Cocinas muy mal!”* Como en el ejemplo anterior, es posible que la

mujer haya dicho, en un momento previo, que no sabía cocinar o que la comida le había salido mal pero, igualmente, es posible que el ironista no haya tenido ninguna expectativa negativa y le dijo esto a la anfitriona para que sonara más interesante que si hubiera exclamado: “¡*Qué comida tan rica!*” Aquí también hay insinceridad pragmática, evaluación positiva y alusión a los conocimientos compartidos, pero no a las expectativas rotas.

En estos ejemplos da la impresión de que la ironía podría ser una alusión a las expectativas rotas solamente si el ironista quisiera expresar una crítica o un descontento por esta ruptura.¹⁴⁸ Sin embargo, en la chanza únicamente se está aludiendo a los conocimientos compartidos y se crea humor rompiendo con las expectativas del oyente, y el mismo emisor no tiene ninguna expectativa rota propia.

Tenemos en cuenta que Kumon-Nakamura *et al.* (1995) han demostrado que siempre es posible aludir a las expectativas positivas implícitas (normas generales y universales) ya que, en cada momento, son accesibles. Sin embargo, si el emisor de las chanzas no tiene ninguna expectativa rota no es necesario explicar su comentario como alusión a una expectativa positiva implícita.

Por lo dicho, la alusión al conocimiento compartido que defiende Hartung (1998) parece ser la explicación más adecuada para las chanzas aunque seguramente no es suficiente. En este primer momento, intuimos que en la chanza no se cumplen las condiciones de alusión a una expectativa rota (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Kaufer, 1981) ni la evaluación negativa (Hartung) pero, tanto en la ironía como en la chanza, se cumple la insinceridad y se alude a los conocimientos compartidos entre los interlocutores. Las chanzas, igual que el sarcasmo, requieren que se les dedique más atención en el futuro porque parecen ser la clave de la teoría de la ironía.

¹⁴⁸ Lo mismo vale para el sarcasmo que, como es una expresión de descontento, alude a las expectativas rotas.

VIII. La comprensión de la ironía

8.1. El procesamiento del significado literal e irónico

La ironía es una de las formas del habla indirecta. A diferencia de una petición cortés o de una pregunta retórica que sirvan para conseguir que alguien haga lo que está indicado en el enunciado, por ejemplo, *¿Me puede decir dónde está correos?*, la forma sintáctica de la ironía y su función comunicativa no están convencionalmente establecidas por lo que la comprensión de esta forma indirecta supone otro tipo de inferencias. Aquí, el mensaje comunicado no se refiere al contenido de la frase sino que implica otro significado que no siempre se puede establecer sin la ayuda del contexto y de la información pragmática.

Una de las cuestiones que preocupa a los pragmáticos es cómo el receptor llega al significado irónico, si inmediatamente o a través del contenido literal de la forma proposicional del mensaje.

Los retóricos antiguos pensaron que el significado irónico era una desviación del significado literal y, por tanto, que la comprensión de la ironía, requería el procesamiento de este significado literal. Lo mismo opinaron Grice (1975) y Searle (1969). Sperber y Wilson (1981) fueron los primeros autores que se opusieron a esta idea y propusieron que dicha ironía era uno de los usos normales y corrientes del lenguaje. Por ello, rechazan la noción de “significado figurado” y afirman que la comunicación irónica no es un proceso en que se copia el significado emitido por el emisor en la mente del receptor sino que es un proceso de la modificación intencional del “entorno cognitivo” del oyente. Por tanto, el receptor no interpreta primero el significado literal, sino que al percibir el comentario acude inmediatamente a la interpretación de la actitud del ironista (Sperber y Wilson, 1981).

Las reflexiones de Sperber y Wilson (1981) las ha comprobado Gibbs (1986) cuando analizaba el tiempo que necesitaban los sujetos para entender los enunciados sarcásticos y literales. Este investigador representó

a los sujetos las mismas narraciones que terminaban una vez en sarcasmo, y otra, en el enunciado que era la interpretación literal de este sarcasmo, y descubrió que los sujetos entendían ambos tipos de enunciados con la misma rapidez y que, a menudo, necesitaban menos tiempo para entender la ironía que un enunciado literal. Estos resultados sugieren que la comprensión de la ironía no se realiza a través del significado literal porque esto llevaría más tiempo de lo que se demostró en la investigación.

De acuerdo con sus conclusiones, Gibbs (1986) criticó el modelo estándar del procesamiento propuesto por Searle (1969) y por Grice (1975) que implicaba tres etapas en la generación del significado irónico: entender lo literal, percibir su incongruencia con el contexto y generar la implicatura. El estudioso concluyó que las inferencias eran directas, y que el receptor se concentraba en el contexto de la enunciación y no en el sentido literal.

Los resultados de Gibbs (1986), que apoyan la idea de Sperber y Wilson (1981) de que el oyente interprete únicamente el significado implícito, valían como canónicos en el campo de los estudios de la ironía hasta que Giora (1995) postuló su *hipótesis del procesamiento del significado saliente (the graded salience hypothesis)*.¹⁴⁹

Según la hipótesis de Giora (1995), cada enunciado, directo o indirecto, requiere que el receptor siempre, primero, procese el significado saliente que es, a menudo, el significado literal (Giora lo llama *salient meaning*) y no el significado que depende del contexto, esto es, el significado implicado. El significado saliente es el que es convencional, y más familiar que el otro (por ejemplo, en inglés “freedom” es más familiar que “liberty”), y que además está lexicalizado y se recupera del léxico mental en vez del contexto (Giora, 1999:919).

De acuerdo con su hipótesis, Giora (1995:244) defiende que en el proceso inferencial del significado irónico no se cancela el sentido literal sino que se mantiene para que el desajuste entre este y el sentido implícito

¹⁴⁹ Esta hipótesis vale para el procesamiento de toda habla indirecta y directa y no está limitada a la ironía.

pueda generar la implicatura final. El hecho de que la mente del receptor procese ambos mensajes tiene que tener repercusiones en el tiempo que se necesita para entender la ironía, es decir, aunque se trate de milisegundos, este tiempo tiene que ser más largo que el tiempo en que se infiere el significado de los enunciados directos.

Giora & Fein (1999) hicieron experimentos que lo han corroborado¹⁵⁰, puesto que los resultados de esta investigación demostraron que los sujetos activaban el significado literal más o menos 150 milisegundos antes que el significado irónico cuando se trataba de las ironías no familiares y, en el caso de las ironías familiares, es decir, estereotipadas (por ejemplo, *Very funny!*), los sujetos acudieron a ambos significados a la vez.

Giora (1995), además, ha comprobado la superioridad de sus hallazgos en comparación con los de Gibbs cuando se puso a reanalizar, de una manera muy ingeniosa, todo el trabajo de Gibbs. Giora partió del hecho de que si reinterpretan los resultados de Gibbs usando sus propios métodos, estos mismos apoyarán su hipótesis sobre el significado saliente. Por ello, averiguó si las narraciones que Gibbs había utilizado en su investigación cumplían las normas de un buen discurso que ella misma ha postulado¹⁵¹ y concluyó que los comentarios finales violaban la regla de la informatividad,

¹⁵⁰ En los experimentos de Giora & Fein (1999:244,245) los sujetos leían en los ordenadores las narraciones y los enunciados irónicos que los acompañaban. Los contextos de los comentarios se habían elaborado de tal manera que llamaban la atención de los sujetos hacia una interpretación literal o de tipo irónico. Después de que estos sujetos leyeran los comentarios, se les presentaron en la pantalla del ordenador dos opciones para interpretar: una literal y otra irónica. Los investigadores observaban cuánto tiempo necesitaban los sujetos para escoger una u otra interpretación.

¹⁵¹ Giora (1995:244) ha formulado las condiciones para una buena formulación del discurso no irónico:

1. cada mensaje es relevante en cuanto al tópico explicitado al principio del discurso.
2. cada mensaje debe ser más informativo que el que le precede.
3. cada desviación de la relevancia y de la informatividad tiene que marcarse explícitamente con un conector semántico; por ejemplo: *además, no obstante, etc.*

esto es, que algunas narraciones que Gibbs finalizó con un comentario no sarcástico se deberían haber terminado en uno sarcástico porque este final cumplía las normas de un discurso bien formado, y el otro no.

Por ejemplo, un hermano mayor llevaba esperando todo el día que llegara su hermano menor para ayudarlo en algo, pero el hermano llegó demasiado tarde. Este texto Gibbs lo finalizó con este enunciado sarcástico: “*You are a big help.*” y, la otra variante del mismo texto la finalizó con la interpretación literal del primer: “*You are not helping me.*” En el contexto de esta narración, el enunciado no sarcástico resulta raro porque el receptor no lo espera. Por tanto, como los sujetos esperaban el enunciado sarcástico lo han entendido más rápido que el otro. Por otro lado, el final no sarcástico era redundante y obvio.

Giora opina que la razón que explica que los hallazgos de Gibbs demostraron que los sujetos entendieron el enunciado sarcástico más rápido que el otro se debe a mala disposición de los comentarios finales. Por esto, la autora ha comparado los resultados de Gibbs acerca del tiempo en que se procesaron ambos tipos de comentarios pero, a diferencia de Gibbs, consideró solamente aquellos enunciados que se hallaban en contextos apropiados, y concluyó que los enunciados irónicos siempre necesitaban más tiempo para entenderse.¹⁵²

La idea de Giora es revolucionaria puesto que echa una nueva luz a la cuestión de la comprensión del lenguaje indirecto. Antes se pensaba que el contexto era decisivo pero Giora ha dado pruebas empíricas de que el significado literal tiene un papel significativo ya que no se puede hacer ninguna implicatura del habla indirecta sin que se hubiera procesado el significado literal. Actualmente, las nuevas investigaciones en el campo de la neurolingüística (Shamay-Tsoory *et al.*, 2005) hablan a favor del modelo doble (la doble vía) del procesamiento del significado irónico.

¹⁵² Véanse a Giora (1995) para los detalles del reanálisis. La autora ha reanalizado diferentes aspectos de la investigación de Gibbs y llegó a la conclusión de que los mismos resultados de Gibbs, si se reinterpretan de manera correcta, corroboran la teoría de Giora (1995) sobre el significado saliente.

En nuestra opinión, todo el debate acerca de si se procesa o no el significado literal junto con el implicado es de menor importancia. La mera intuición dice que el significado literal siempre es procesado ya que, a menudo, los receptores no entienden la ironía o deciden ignorarla. Una prueba empírica de esto, la proporciona Kotthoff (2003:1400) que estudiaba las reacciones de los oyentes a la ironía y descubrió que, a menudo, los receptores respondían al enunciado literal, sobre todo en las conversaciones entre amigos con el objetivo de animar la conversación y continuar la atmósfera juguetona. Está claro que los receptores han entendido ambos niveles del significado pero deciden reaccionar a lo dicho para satisfacer motivos comunicativos.

8.2. Las investigaciones en neurolingüística

La habilidad humana para comprender la ironía verbal empieza a desarrollarse a los seis años y continúa mejorándose paulatinamente e individualmente hasta la infancia adulta (12 o 13 años). La razón puede ser que dicha comprensión requiera de varias habilidades que se adquieran en diferentes momentos del desarrollo. Estos requisitos son la maduración neuronal, las habilidades de mentalización y el aprendizaje social (Pexman & Glenwright, 2007:179).

En el ámbito pragmático, los teóricos de la ironía verbal están de acuerdo en que el entendimiento de un comentario irónico requiere tanto de las capacidades para reconocer los rasgos semánticos y sintácticos del enunciado como de la habilidad de detectar la actitud y las emociones del ironista (Utsumi, 2000; Hartung, 1989; Torres Sánchez, 1999; Sperber y Wilson, 1981, etc.).

Los estudios de Shamay-Tsoory *et al.* (2005), en el campo neurolingüístico, acerca de la comprensión de la ironía y del sarcasmo con los pacientes con lesiones del cerebro han comprobado que dicha comprensión depende de los procesos de la mentalización y del reconocimiento de la llamada *teoría de la mente del emisor* (las intenciones,

creencias, emociones y perspectivas del ironista). A saber, los pacientes que tienen dañado el hemisferio derecho han demostrado dificultades en la comprensión del sarcasmo y este hemisferio es el responsable de comprender las emociones, los rasgos prosódicos, el humor, proverbios y peticiones indirectas. Asimismo, las lesiones de este hemisferio imposibilitan el reconocimiento de las expresiones faciales y de la prosodia afectiva (2005:297). Por tanto, los hallazgos neurolingüísticos proporcionan pruebas de que el cerebro humano procesa los rasgos que los pragmáticos asocian con el sarcasmo y con la ironía.

Shamay-Tsoory *et al.* (2005) también comprueban que la ironía está condicionada por el aprendizaje social. Los pacientes que tienen los lóbulos frontales dañados, parte del cerebro responsable de la cognición social, tienen problemas con el comportamiento social, demuestran distorsiones en la personalidad, no pueden realizar las funciones cognitivas de alto nivel como la toma de decisiones y no reconocen el sarcasmo.

Por tanto, la investigación de Shamay Tsoory *et al.* (2005) demuestra que la comprensión de la ironía requiere del procesamiento de diferentes informaciones pragmáticas: afectivas, sociales y culturales. Además, dichos investigadores afirman que estas informaciones al principio se procesan separadamente, pero que luego se integran.

El dato que lo comprueba es que los pacientes que tienen mayor dificultad con la comprensión del sarcasmo son los que tienen dañada la *corteza prefrontal ventromedial (VM) derecha* (p.296) y en neurología es consabido que esta parte del cerebro se activa cuando la gente tiene que tomar decisiones puesto que sirve para integrar diferentes informaciones sociales y emocionales procesadas anteriormente por otras partes del cerebro (p.289). Por tanto, los pacientes con la VM derecha dañada demostraron dificultades para relacionar diferentes informaciones y para poder decidir el otro significado diferente al literal.

Los investigadores concluyeron que el proceso de la comprensión irónica contiene tres etapas. Primero se procesa el significado literal en el

hemisferio izquierdo. Luego, en los lóbulos frontales y en el hemisferio derecho son procesados el contexto emocional, social e intencional para que se identifique la contradicción entre estas informaciones y el significado literal. Finalmente, en la VM derecha, se integran todas las informaciones de estas dos etapas y se decide cuál es el verdadero significado.

Este hallazgo acerca del papel de la corteza VM derecha es de suma importancia porque puede servir de prueba para los pragmáticos (Giora, 1995:261; Attardo, 2000:810) que defienden que la ironía requiere el procesamiento de ambos significados, el del literal y el del implicado. Giora, de acuerdo con Grice (1975), opina que el oyente primero se da cuenta del significado literal del enunciado. Gibbs (1986), por otro lado, defiende que basta con que se reconozca la actitud irónica y que automáticamente se entenderá el enunciado.

El estudio de Shamay-Tsoory *et al.* ha demostrado, además, que los pacientes podían reconocer el significado literal de los comentarios sarcásticos aunque no entendían el significado implicado. Esto indica que, en algún momento, aunque sea muy breve, el receptor está procesando el significado literal y comprueba *The graded salience hypothesis* de Giora (1995). No obstante, puesto que los investigadores también han demostrado que los pacientes con partes dañadas encargadas de la comprensión de los factores sociales y emocionales no podían captar la actitud ni entender el sarcasmo, la conclusión final es que el receptor integre el procesamiento del significado literal con el de la actitud, esto es, que ambos sean esenciales para la comprensión de la ironía y que tanto Giora (1995) como Gibbs (1986) tienen razón.

Las explicaciones de Shamay Tsoory *et al.* (2005) se completan con nuevos estudios, a saber, Pexman & Glenwright (2007) investigaron el desarrollo de la comprensión de la ironía en los niños. A diferencia de sus predecesores, estas autoras se interesan tanto por la ironía crítica como por los cumplidos irónicos (las llamadas “chanzas”) ya que consideran que ambos tipos de enunciados son manifestaciones de ironía.

Las investigadoras contemplan los cumplidos irónicos, de acuerdo con la teoría de Giora (1995), como enunciados de doble negación, esto es, los cumplidos tienen tanto la forma proposicional negativa como que implican la negación indirecta. Por tanto, estos cumplidos requieren que el niño procese la negación superficial para llegar a la implicatura. Para esto, hace falta que este niño inhiba las representaciones que se habían activado en su cerebro al procesar la negación superficial. Los mecanismos que controlan este proceso se ubican en la *corteza prefrontal dorsolateral DL-PFC* por lo que las autoras predicen que la comprensión de los cumplidos irónicos se realizaría en la VM-PFC derecha igual que la de las críticas irónicas (Shamay-Tsoory *et al.*), pero que también sería activa la DL-PFC, lo que hay que investigar en el futuro (Pexman & Glenwright, 2007:193).

Otro hallazgo interesante de esta investigación concierne al orden en que los niños adquieren las capacidades de captar los elementos que tienen que procesarse para que el niño haga las inferencias correctas. Estos componentes son: la actitud del emisor, su intención de hacer bromas, y la incertidumbre si el emisor cree en lo que dice, y se manifiestan, en este orden, en las críticas irónicas: el niño, primero, es capaz de comprender que el emisor no cree en lo que dice y otros dos componentes emergen juntos.

En cuanto a los cumplidos irónicos, las investigadoras concluyeron que, primero surgen los componentes de creencia y de ganas de bromear, y que la comprensión de la actitud es posterior (p.191). Sin embargo, quisiéramos llamar la atención en que, en el experimento de Pexman & Glenwright (p.184), cada comentario irónico estaba acompañado por la entonación. Este hecho podría haber afectado a los resultados de la investigación, de modo que los niños reaccionan con la entonación característica de bromear sin haber reconocido la idea de tomar el pelo entendiendo el contenido.

IX. La estructura de la investigación

9.1. Las fuentes de los enunciados irónicos analizados

La presente investigación es el resultado del análisis de los enunciados irónicos tomados de las siguientes fuentes:

1. Artículos de los periódicos: “El País” (www.elpais.com), “ABC” (www.abc.es), “El mundo deportivo” (www.elmundodeportivo.es) y www.20minutos.es.
2. Libros de Eduardo Mendoza: “Sin noticias de Gurb” y “El asombroso viaje de Pomponio Flato”
3. Videos de la publicidad española en www.youtube.com y videos del programa “Nada partidarios de Intereconomía TV” publicados en el blog de Ramón Biosca (<http://ramonpuntocom.blogspot.com>).
4. Enunciados previamente analizados por otros autores

Todos los enunciados representan ejemplos de la ironía verbal. Hemos intentado tener en cuenta que el problema del análisis de la ironía es que esta no es un fenómeno homogéneo sino que constituye una variedad de posibles enunciados desde lo más sutil a lo más explícito, y también que la inferencia del significado implicado depende de las pistas contextuales disponibles. Por ello, con el fin de que la investigación sea representativa hemos decidido analizarla en fuentes de distinta índole.

Todas las fuentes, excepto la cuarta, son auténticas y no han sido analizadas anteriormente por otros investigadores. De este modo la investigación pretende ser empírica. La cuarta fuente la constituyen los enunciados irónicos, sean artificialmente creados o sean auténticos, de otros investigadores de la ironía. Nuestro objetivo es observar si los hallazgos deducidos de las primeras tres fuentes se pueden aplicar igualmente a estas fuentes y si los enunciados encajan en nuestra teoría.

9.2. Los criterios para la búsqueda de los ejemplos irónicos: la ironía, el sarcasmo y el humor

Según Attardo (2001:160) los conceptos como “humor, irony, sarcasm, funny, laughable, ridiculous” (humor, ironía, sarcasmo, gracioso, de risa, ridículo) son conceptos de la sabiduría popular con confines borrosos y todos representan las subcategorías de “humorous phenomena”. Esta observación de Attardo resume el problema principal con el que nos confrontamos a la hora de detectar los enunciados que clasificaríamos irónicos: ¿cómo delimitar la ironía del humor y del sarcasmo?

Después de cierta edad, según Pexman & Glenwright (2007) a los 6 años, cada persona que no tenga un retraso mental es capaz de decidir espontáneamente si un enunciado es irónico, aunque no en la misma medida. Igualmente todos podemos reconocer si la ironía produjo el efecto crítico o humorístico. No obstante, también los chistes son humorísticos y pueden ser críticos. El sarcasmo es sobre todo crítico, pero a veces produce risa. Por tanto, los efectos de crítica y de humor, que son reacciones espontáneas y naturales, no parecen ser criterios suficientes para delimitar la ironía del humor y del sarcasmo.

Hace falta tener en cuenta las propiedades de cada fenómeno que han establecido los investigadores interesados en dichos temas.

En cuanto al sarcasmo muchos autores son de la opinión de que el sarcasmo es un tipo de ironía crítica fuerte (Gibbs y O'Brien, 1991; Jorgensen, 1996; Torres Sánchez, 1999; Attardo, 2000, 2001; Kotthoff, 2003, Giora, 2005; Shamay-Tsoory *et al.*, 2005, Eisterhold *et al.*, 2006). Leech (1983:226) describe el sarcasmo como ironía más ofensiva que la ironía normal. En esta línea algunos autores defienden que el sarcasmo está en la percepción del oyente (Torres Sánchez, 1999:166; Attardo, 2001:161), es decir, el receptor decide si el enunciado le ha sonado ofensivo. Según Attardo (2001:160) es problemático distinguir la ironía del sarcasmo porque son parecidos, pero al sarcasmo le falta “playfulness”, o sea, el sarcasmo no es jugueteo como la ironía. Attardo opina que igual que la ironía el

sarcasmo puede ser gracioso pero no se percibe como tal, especialmente por la víctima (2001:160).

De acuerdo con los autores citados aceptamos que el sarcasmo es un tipo o un grado de la ironía y que la diferencia está en la percepción individual. Por ello, los ejemplos del sarcasmo se pueden analizar de igual manera como los ejemplos de la ironía.

En cuanto al humor, parece difícil distinguir los ejemplos irónicos de los ejemplos que son únicamente graciosos. Es necesario tener en cuenta las propiedades de ambos fenómenos. Veamos, para empezar, las características del humor y las de la ironía. Luego vamos a analizar un enunciado para ejemplificar las semejanzas y las diferencias.

Para Hay (2001) y para Attardo (2001) la recepción del humor necesariamente tiene que pasar por dos fases. En primer lugar, el receptor debe entender el humor y segundo, tiene que apreciarlo. Hay (2001) lo resume en cuatro estadios: reconocimiento, entendimiento, apreciación y acuerdo. Esto significa que el humor probablemente tiene algunos rasgos propios que hacen que el receptor entienda la intención humorística del emisor. No obstante, el receptor puede decidir si va a convertirse en el cómplice del emisor y reír o no. De manera similar a Hay (2001) Attardo (2001:161) distingue entre “humor competence” (la capacidad de reconocer y entender el humor) y “humor performance” (la capacidad de apreciar el humor y posiblemente también de estar de acuerdo con él). La competencia humorística (“humor competence”) forma parte de la competencia semántica: el receptor entiende un texto como gracioso si es capaz de imaginar una situación en la que lo dicho sería gracioso. Attardo lo compara con la capacidad de reconocer la sinonimia. Basta con reconocer las relaciones semánticas entre los componentes del texto para reconocer y entender la sinonimia.

La actuación humorística (“humor performance”) es una variable que depende del contexto y de los elementos pragmáticos (los interlocutores, las relaciones entre ellos, el contexto espacio-temporal, la intención del emisor

que quiere ser gracioso, etc.). La prueba de que algo es gracioso y que se han cumplido ambas fases (semántica y pragmática) es la risa.

En nuestra opinión no es muy adecuado decir que la competencia humorística forma parte únicamente de la competencia semántica puesto que la capacidad de imaginar situaciones del uso del lenguaje pertenece al ámbito de la pragmática. Por tanto, aunque admitimos que la recepción del humor pasa por las fases de entendimiento y de apreciación, creemos que ambas fases forman parte mayoritariamente de la competencia pragmática. Asimismo creemos que la fase de “reconocimiento y entendimiento” tiene que ver con la capacidad del receptor de reconocer los rasgos inherentes al humor.

Qué es el humor lo explican Attardo y Raskin (1991) en su teoría “general theory of verbal humor” (GTVH). Esta teoría es una extensión de la teoría “semantic script theory of humor” (SSTH) de Raskin (1985). Raskin señala como dos propiedades necesarias del humor la incongruencia y la resolución. El investigador define el humor como una oposición antonímica entre dos *scripts* que son compatibles completamente o parcialmente con el texto. Los *scripts* se definen como: “a large chunk of semantic information surrounding the word or evoked by it. The *script* is a cognitive structure internalized by the native speaker and it represents the native speaker's knowledge of a small part of the world. Every speaker has internalized rather a large repertoire of scripts of "common sense" which represent his/her knowledge of certain routines, standard procedures, basic situations etc.” (Raskin, 1985:81). Los *scripts* son por tanto los conocimientos de los interlocutores que les facilitan entender el mundo.

En 1991 Attardo y Raskin amplían la teoría en “general theory of verbal humor” (GTVH) con la finalidad de abarcar todos los fenómenos del humor bajo una teoría. La teoría incluye al lado de la oposición de los *scripts* estos conocimientos necesarios para captar el humor: la resolución o el mecanismo lógico, la meta, la situación, la estrategia narrativa, y el lenguaje (Attardo, 2008:1205).

Attardo (2001) presenta unas breves reflexiones acerca de las diferencias entre el humor y la ironía. Son las siguientes. El humor es un fenómeno semántico-pragmático, mientras que la ironía es un fenómeno pragmático. El humor entonces depende sobre todo de los indicios semánticos, mientras que la ironía depende del contexto (2001:165). Asimismo, en la ironía el receptor tiene que llegar a la implicatura (2001:162). En el humor ambos *scripts* están presentes en el texto.

Ahora que conocemos las propiedades del humor y algunas de sus diferencias con la ironía cabe determinar las propiedades que debe manifestar un enunciado para que el receptor, y, por consiguiente, el investigador, lo califique de irónico.

Para la comprensión de la ironía es de gran importancia la teoría de la mente (la ToM) (Premack y Woodruff, 1978) puesto que son conocidas las dificultades que presentan los niños autistas, que no tienen bien desarrollada la ToM, en la resolución de tareas inferenciales: la metáfora y la ironía (Mendoza Lara y López Herrero, 2004:53¹⁵³). El término de ToM de Premack y Woodruff (1978) se refiere a las habilidades para entender las intenciones de los demás y para atribuir estados mentales a sí mismo y a los demás. Una de estas habilidades es la de la comprensión de creencias falsas. Gracias al hecho de que los humanos poseemos las habilidades de la ToM somos capaces de saber en qué cree nuestro interlocutor y podemos determinar si lo que él ha emitido corresponde o no a sus o a nuestras creencias.

En su investigación acerca de la comprensión de la ironía en los niños Ellen Winner (1988) determinó tres requisitos mentales de los que los niños deben disponer para entender la ironía. Hace falta poder determinar que el significado proposicional y el significado implícito difieren. Pero también hay que saber que el emisor le está tomando el pelo a alguien y es

¹⁵³ Mendoza Lara y López Herrero (2004) hablan sobre una interesante investigación de Happè, F.G.E. (1993) “Communicative competence and theory of mind in autism: A test of relevance theory” en *Cognition*, 48, 101-119.

necesario ser capaz de reconocer las verdaderas creencias del emisor. Ambas capacidades forman parte de la ToM (Premack y Woodruff, 1978). Esto último parece ser lo más importante, porque las investigaciones han mostrado que hasta que los niños no desarrollan la capacidad de reconocer las creencias (a la edad de seis) no entienden la ironía y cometen el error de interpretar los enunciados irónicos como falsedades literales, o sea, como mentiras (Winner, 1988:183-185).

Los enunciados irónicos son muy variados (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000; Hartung, 1998). Esto significa que la ironía no se puede reducir a la explicación aristotélica de que la ironía significa decir lo contrario de lo pensado. Muchos autores son de esta opinión (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Utsumi, 2000; Hartung, 1998; Attardo, 2000, 2006; Sperber y Wilson, 1981, etc). Para ilustrarlo nos serviremos del ejemplo que cita Attardo (2006:26). Si el emisor enuncia “It seems to be a little windy.” en medio de tormenta dicho enunciado se parece más a la atenuación que al decir lo contrario, y aún así se percibe como irónico.

Igualmente Colston y O' Brien (2000:1563) afirman que la contradicción no es absolutamente necesaria en la ironía. Hartung (1998:80) sugiere que la inversión es absoluta únicamente en los casos de las frases simples, por ejemplo, decir “Esto está bien.” cuando es obvio que está mal. Asimismo Kumon-Nakamura *et al.* (1995) señalan la gran variedad de enunciados que pueden vehicular los significados irónicos (los actos de habla directivos, comisivos, declarativos y asertivos). Según estos investigadores los criterios para reconocer la ironía son la alusión y la insinceridad del emisor.

Dicho esto, en el presente trabajo analizaremos también los ejemplos que no corresponden al prototipo de la ironía tal y como fue descrito por Aristóteles siempre y cuando estos muestren otras propiedades que los hacen irónicos. Para determinar las características que ayudan al receptor a percibir la ironía, entre una gama de investigaciones acerca del fenómeno¹⁵⁴

¹⁵⁴ En el amplio ámbito de las investigaciones acerca de la ironía distintos investigadores han propuesto que la ironía tiene sus propiedades que la distinguen de otros usos del

optamos por seguir las teorías pragmáticas de Attardo (2000) y del grupo GRIALE (2009) puesto que estas explican la relación de la ironía con el contexto. En otras palabras estos investigadores nos proporcionan criterios acerca de cómo hay que observar el contexto para poder determinar si la intención del emisor ha sido irónica.

Según Attardo (2000:816), la ironía es una violación relevante de la máxima de la “apropiedad”. Cada comentario irónico es inapropiado en el contexto o en relación con los conocimientos del receptor y, a la vez, es relevante puesto que ha sido expresado con cierta intención por parte del hablante. La impropiedad y la relevancia son dos condiciones que hacen que un enunciado sea irónico.

El ironista está violando las máximas del PC pero especialmente la máxima “sea contextualmente apropiado.” Esta es una máxima que no es propia del PC original de Grice (1975), sino que la inventó Attardo (2000:818). El enunciado es apropiado en el contexto si todas sus presuposiciones son compatibles con (o idénticas a) todas las presuposiciones del contexto en que se expresa dicho enunciado. Por tanto, el enunciado irónico es inconsistente en el contexto si evoca presuposiciones que son incompatibles con las presuposiciones del contexto. La ironía depende de la veracidad de los elementos en el contexto (Attardo, 2000).

El grupo GRIALE (2009) ha adoptado las propuestas de los teóricos neogriceanos Horn (1984) y Levinson (1983) y ha esbozado la teoría neogriceana de la ironía. El enfoque neogriceano de GRIALE define el significado irónico como la negación de una inferencia a partir del contexto. Esta idea es parecida a la de Attardo puesto que este autor dice que la inferencia hecha a partir del enunciado literal es inapropiada en relación con la inferencia a partir del contexto. El contexto es el primer paso tanto para

lenguaje: actitud (Grice, 1975), insinceridad pragmática (Haverkate, 1990; Kumon-Nakamura et al., 1995), evaluación (Hartung, 1998), eco (Sperber y Wilson, 1981), disimulación (Clark & Gerrig, 1984), etc.

detectar la ironía como la negación de la inferencia contextual (GRIALE, 2009) como para entenderla como una impropiedad en el contexto (Attardo, 2000).

GRIALE (2009) asimismo pormenoriza el procedimiento de cómo se da dicha negación. En cada enunciado irónico obligatoriamente se produce la infracción de la máxima de calidad (el hablante no debe decir algo que crea falso). La violación de la máxima de calidad puede ser acompañada por la inversión de los siguientes principios conversacionales cuya aparición no es necesaria: el principio de cantidad (hay que dar solo tanta información como uno debe), el principio de informatividad (hay que proporcionar información mínima que sea suficiente para conseguir los propósitos comunicativos), el principio de manera (uno debe indicar una situación normal mediante expresiones no marcadas) y el principio de relevancia (hay que ser relevante).

Ahora bien, cabe aclarar en qué se piensa cuando se dice que el receptor ha percibido la infracción de la máxima de calidad. Zavala (1992) ofrece una respuesta. Según este autor (p.68) la ironía es la expresión de una coexistencia de perspectivas conflictivas sostenidas por un elemento narrativo y el lector. Esta explicación, aunque principalmente fue creada para las necesidades de explicar la ironía en los textos narrativos, es fácilmente aplicable a la ironía en otros tipos de discurso. Para ello basta con sustituir el elemento narrativo por el emisor y al lector por el receptor.

La infracción de la máxima de calidad en el enunciado irónico de la que habla Grice (1975) es comparable con la idea de Zavala (1992) de que la ironía se da cuando el receptor advierte que el enunciado no es verosímil. Según Zavala (1992:68,69), que sigue a Culler (1978), hay tres niveles de los conocimientos con los que el lector compara lo leído para determinar su verosimilitud. Primero, el nivel de lo “real”, que es aquel que corresponde al sentido común y que es previo al mismo lenguaje. Es el conocimiento que no requiere justificación porque deriva de la estructura del mundo. Por ejemplo, si el texto dice que alguien ha emprendido un viaje las

consecuencias esperadas serían que llegara al destino o que abandonara el viaje. El segundo nivel lo hacen los estereotipos culturales. Zavala lo llama “lo natural” porque permite identificar lo extraño. El tercer nivel es propiamente literario, por lo que no nos sirve. Este se llama el del “género” y se refiere al hecho de que el texto tiene su propia forma de visión del mundo y esta suele divergir de otra visión expresada por el autor. Los niveles de Zavala describen distintos modos de cómo el receptor comparando lo leído con lo que generalmente sabe puede determinar si el emisor ha dicho algo que no concuerda con sus conocimientos del mundo. Es entonces cuando el receptor se da cuenta de que el emisor ha violado la máxima de calidad de Grice (1975).

Resumiendo, estas son las características que tiene que poseer un enunciado para que lo califiquemos como irónico en la presente investigación:

1. En el enunciado irónico literalmente se percibe un significado que es inapropiado en sentido de que evoca presuposiciones que son incompatibles con las presuposiciones del cotexto que rodea el enunciado.
2. En el enunciado irónico literalmente se percibe un significado que es inapropiado en relación con los conocimientos del receptor, sean estos o no explicitados en el cotexto.
3. El significado literal no es necesariamente contrario a las presuposiciones del contexto. Es inapropiado.
4. En cada enunciado irónico obligatoriamente se produce la infracción de la máxima de calidad. Lo dicho salta a vista como falso en relación con el cotexto o contexto.
5. Si en el enunciado hay otras infracciones de los principios conversacionales pero falta la de la máxima de calidad, el enunciado no es irónico.

Por último vamos a presentar un chiste que ha analizado Attardo (2008:1205) para observar lo que el humor y la ironía tienen en común y en qué difieren y para completar la lista anterior.

The pilot of a plane flying over the ocean comes on the intercom and announces that both engines are malfunctioning and the plane will crash in twenty minutes. Panic ensues. A young woman stands up and says: 'I have never been with a man. I want to experience that before I die. Is there anyone who will make me feel like a real woman?' A young man stands up, rips off his shirt, hands it to her and says: 'Here! Iron this!'

No daremos una exhaustiva descripción de todos los elementos que analiza la GTVH (Attardo y Raskin, 1991). Queremos únicamente demostrar a qué se piensa cuando se habla de los *scripts* y aspiramos describir la relación entre el humor y la ironía. La petición de la mujer tiene la forma de un eufemismo “sentirse como una mujer”. Según Attardo (2008) el humor se produce porque el *script* “el comportamiento del hombre de quitarse la ropa” y el *script* “su frase final ('planchar')” son incompatibles uno con otro pero son compatibles con el *script* principal “sentirse como una mujer”. Un texto es cómico si es compatible con al menos dos *scripts* y estos dos *scripts* están en relación de antonimia uno con el otro (Attardo, 2008:1204).

Salta a la vista que los *scripts* “sentirse como una mujer”, “quitarse la ropa” y “la orden de planchar” son *scripts* claves para que se produzca el humor en el chiste de Attardo (2008). Los dos últimos son compatibles con el primero pero incompatibles uno con otro.

Ahora bien, se plantea la pregunta si el enunciado “¡Aquí tienes! ¡Plancha esto!” es únicamente humorístico o es irónico. A saber, el enunciado demuestra dos propiedades que son propias tanto de la ironía como del chiste: la incongruencia y el humor (Attardo, 2000, 2001).

También se cumple la condición de la violación de la máxima de calidad (Grice, 1975) o la condición de la insinceridad (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995) porque es obvio que la mujer del chiste, siendo pasajera en un avión, no dispone de las condiciones para poder planchar la ropa. Todo esto demuestra que la ironía puede abarcarse bajo la teoría GTVH de Attardo y Raskin (1991) lo que en realidad es uno de los propósitos de estos autores puesto que su teoría debe ser una teoría general de todos los fenómenos humorísticos.

No obstante, en nuestra opinión, hay algo que puede que marque la diferencia entre el humor en los chistes y la ironía. En el ejemplo de Attardo (2008) es de importancia el *script* “quitar la ropa” que funciona como una distracción de lo que sigue. Este *script* hace el camino para una interpretación pero luego el emisor nos da otro *script* que nos desvía del primer camino. La mente del receptor se dirige en una dirección pero el siguiente *script* cambia el rumbo del pensamiento. Creemos que sin este *script* de distracción lo que se dice a continuación sonaría más como ironía que como chiste. Sería por ejemplo irónico si se quitara el *script* de distracción y si el emisor hiciera una pregunta retórica como “¿Por qué no planchas una camisa?”. Puede que la ironía sea más directa que el chiste y que le falte el *script* de distracción. La ironía posiblemente no necesite de él.

Algo parecido opina Giora (1995: 256-257) cuando dice que el chiste va del significado no marcado al significado marcado, mientras que en la ironía sucede lo contrario. En el chiste anterior, la mujer dice explícitamente que quiere tener relaciones con un hombre en el avión. El *script* “quitarse la ropa” va en la misma línea y evoca la asociación de “la relación sexual” por lo que se trata del significado no marcado. Sin embargo, el *script* “¡Plancha esto!” no es una lógica asociación, no se espera y sorprende al receptor por lo que este tiene un significado marcado.

Por lo dicho queremos añadir a la lista de las propiedades de la ironía (arriba) la siguiente propiedad para poder diferenciarla de los usos del

lenguaje donde el emisor ha sido humorístico pero no ha sido a la vez irónico:

6. El enunciado irónico tiene un significado que no es contrario a un *script* de distracción, y que tampoco es compatible con el *script* principal. El enunciado irónico es directamente diferente u opuesto al *script* principal.

9.3. El marco teórico del análisis de los enunciados irónicos

En el sentido más amplio la perspectiva, y por consiguiente, la metodología que hemos adoptado para el análisis de los enunciados irónicos pertenecen al ámbito de la pragmática. A lo largo de los capítulos anteriores hemos visto que durante la historia de la investigación de la ironía había numerosos intentos de describir y entender esta dentro de disciplinas muy distintas. Los primeros que se interesaron por el fenómeno fueron los retóricos y los filósofos, luego los teóricos de literatura y más tarde los lingüistas. En el segundo capítulo hemos intentado señalar las desventajas de dichos enfoques y, a la vez, hemos abogado por un enfoque pragmático, dado que este, junto con el enfoque cognitivo (bien representado en Utsumi, 2000), ha conseguido los mayores logros en el entendimiento actual de la ironía verbal.

Dicho esto, cabe recordar brevemente por qué la ironía se trata como un fenómeno pragmático. La ironía es un tipo de enunciación que se da en un contexto (Grice, 1975). En su configuración interfieren las expectativas, el principio de cooperación con sus máximas, la intención y la actitud del hablante. Todos estos elementos son por su naturaleza extralingüísticos, y por ello ninguna disciplina que excluya estos elementos de su metodología puede dar cuenta suficiente y exhaustiva de la ironía.

9.3.1. Los modelos de comunicación

Antes de introducir la metodología en la que se basa nuestra investigación, hace falta representar la visión del concepto de comunicación, que es una de las más modernas hasta la fecha actual y que

suele servir como marco teórico a la mayoría de las investigaciones pragmáticas (Escandell Vidal, 2006:111). Se trata de la teoría de relevancia, creada por Sperber y Wilson (1986).

En 1949, los primeros lingüistas que intentaron trazar un modelo explicativo de la comunicación fueron Shannon y Weaver y luego en 1960 Roman Jakobson introdujo algunas modificaciones en aquel modelo (Escandell Vidal, 2005). Dicho modelo se conoce como el modelo del código y consiste de los siguientes elementos: el emisor quiere transmitirle a uno o más receptores un mensaje y lo hace usando el lenguaje como un código, o sea, como un sistema de señales que codifican los referentes extralingüísticos, luego, estas señales circulan por un canal, que puede ser el aire, el papel, etc. Asimismo esta transmisión del mensaje tiene lugar dentro de un conjunto de circunstancias espacio-temporales, y, por último, la transmisión correcta del mensaje puede ser impedida si se produce ruido.

Puesto que el esquema de Shannon y Weaver era el primer intento de describir la comunicación, es natural que el esquema sea simple e incompleto. Escandell Vidal (2005:10-42) menciona algunos de los reproches dirigidos a dicha teoría y asimismo representa el nuevo modelo de comunicación, el de Sperber y Wilson (1986). Lo que suele reprocharse al modelo del código es que el emisor y el receptor están retratados como simples robots, es decir, mecanismos sin conocimientos previos, sin sentimientos, sin identidad, sin los factores como la edad, el sexo, el rango, las relaciones sociales, etc. Entonces en el modelo faltan estos elementos aunque es obvio que los mismos influyen enormemente en lo qué se dice y cómo se dice.

El modelo del código se concentra en el código y allí se consta que el papel del receptor es recuperar lo que el emisor quiere que este recupere. Esto es completamente correcto, pero como dijimos anteriormente, incompleto, puesto que el modelo no describe cómo el emisor logra conseguir dicho propósito. En otras palabras el receptor necesita algo más que su conocimiento del código para recuperar el mensaje. Hace falta

recurrir al conocimiento fuera del código. Vidal (2005) destaca que “el papel del código es excesivo” y que “el lugar del contexto es muy secundario”. Para ilustrarlo, pensemos en el ejemplo cuando una persona pregunta a otra que si tiene frío y esta no le responde que sí o que no sino que le dice que cerrará la ventana. El modelo del código no encontraría ninguna relación entre los dos enunciados, puesto que este solo atiende al código y no implica los factores extralingüísticos. Otro de los reproches al modelo del código es que no se explica la intención del emisor. En definitiva, en palabras de Escandell Vidal (2005:11) “...la visión de la comunicación...es errónea. El esquema se concibió originalmente como modelo de intercambio de información entre dispositivos mecánicos, y realiza adecuadamente el cometido para el que fue diseñado. Pero cuando se utiliza como modelo de la comunicación humana devuelve una imagen rígida y simplista...”

Consciente de estos huecos en el modelo original de la comunicación, Grice (1975, 1978) propuso su modelo inferencial. Este modelo ya lo hemos explicado en el capítulo dedicado a Grice, de modo que en este apartado resumiremos brevemente sus innovaciones en cuanto al modelo de la comunicación. Grice hizo lo que le faltaba al modelo previo, pues, se dio cuenta de que el emisor y el receptor no son puros robots que intercambian mensajes, sino que poseen el principio de cooperación y hacen funcionar a este obedeciendo o violando sus máximas, asimismo el receptor intenta recuperar, o sea, inferir, el significado del mensaje. Si observamos cómo se comportan los interlocutores hacia las máximas, ya somos más capaces de entender qué se comunica y cómo. En otras palabras, el significado del mensaje no lo lleva solo la lengua como código, sino que son responsables del significado el contexto y la relación del emisor y del receptor hacia este contexto.

Sperber y Wilson (1986), por su parte, detectaron deficiencias en el modelo de Grice (1975, 1978) y decidieron enriquecerlo. A saber, el concepto clave en la teoría de Grice es el de implicatura, que se refiere al

resultado del proceso inferencial llevado a cabo por el receptor. La implicatura es el contenido implícito, la información transmitida con el enunciado pero que es diferente de su contenido proposicional. El proceso inferencial consiste en que el receptor observa si el emisor obedece o viola las máximas, y a la vez, recurre al contexto para realizarlo. Destaca en el modelo de Grice que el mayor papel en la recuperación del significado lo tiene el receptor. Sperber y Wilson (1986/1994:53) parten precisamente de aquí, dándose cuenta de que el emisor queda olvidado en el proceso. El receptor es responsable del proceso inferencial y este consiste en crear un supuesto a partir de otro, siendo este último uno de los pensamientos que el receptor tiene almacenado en su mente, y que pueden ser o los hechos o las creencias, los deseos, etc. Este material almacenado lo llaman dichos autores entorno cognitivo. En palabras de Sperber y Wilson (1986/1994:72), el proceso inferencial tiene también otra cara, la ostensión. El responsable de este proceso es el hablante, dado que es el quien realiza una conducta ostensiva (del latín 'ostendere' que significa mostrar, hacer ver). El hablante contribuye a la interacción verbal de modo que atrae la atención del receptor sobre algo en el contexto que le haga ver al receptor el contenido implícito que el emisor le quiera comunicar. Según los autores, el proceso de inferencia y el de ostensión son dos caras de la misma moneda y esto significa que el conjunto de las señales enviadas por el emisor ayuda al receptor a activar los supuestos almacenados en su mente que le guiarán en el proceso de inferencia.

Según Sperber y Wilson “el comportamiento ostensivo proporciona evidencias de nuestros pensamientos. Si consigue hacerlo es porque implica una garantía de relevancia.” (1986/1994:68). En este punto los autores empiezan a desarrollar su teoría de la relevancia que sostiene que la comunicación humana es guiada por el principio de relevancia. (1986). Dicho principio guía a los interlocutores de modo que ellos intentan conseguir con el mínimo coste el máximo beneficio de la información. Wilson (1986/1994:44) resume en qué consiste este principio: primero,

cada enunciado posee más de una posible interpretación; segundo, algunas interpretaciones requieren más esfuerzo de procesamiento que otras; tercero, los receptores están dotados de un único criterio general para evaluar las interpretaciones, es decir los receptores saben qué es relevante y qué no; y cuarto, este criterio hace posible excluir todas las interpretaciones excepto una, que es la que finalmente se acepta.

No obstante, en este trabajo no vamos a exponer la teoría de la relevancia en su totalidad puesto que esta no es suficiente para abordar la ironía en particular. De hecho, los mismos autores introdujeron dentro de la teoría de relevancia el concepto de eco para tratar la ironía. La teoría del eco presenta, a su vez, numerosos huecos (Utsumi, 2000; Mariscal Chicano, 1994; Kumon-Nakamura *et al.*, 1995; Giora *et al.*, 1995, etc.), razón por la que tampoco nos serviremos de ella en nuestra investigación. La teoría de relevancia es de interés para nuestra investigación únicamente porque esta introduce y explica la inferencia y la ostensión. Nosotros intentaremos describir estos procesos de la comunicación en función de ironía pero partiendo de una metodología particular la que expondremos más adelante.

9.3.2. Ostensión: los indicadores y las marcas de la ironía

Según Sperber y Wilson (1986) bajo la ostensión entendemos todos los recursos de los que se sirve el emisor para hacer llegar su mensaje al receptor. Se trata del material lingüístico y extralingüístico con el que el emisor transmite cierta información con cierta intención.

En la bibliografía sobre la ironía a los indicios que provocan una lectura irónica se les llama señales de ironía o marcas irónicas o marcadores irónicos (Willer & Groeben, 1980; Torres Sánchez, 1999; GRIALE, 2009). Estos pueden ser unos elementos prosódicos, gestuales o lingüísticos.

En el apartado “Señales de ironía”, donde hemos abordado brevemente dicho tema, nos hemos centrado en presentar la problemática que atañe al concepto de dichas marcas. A saber, en el ámbito de la investigación de la ironía hay dos perspectivas diferentes. Unos autores

consideran que estas señales generan el efecto irónico en sí, y otros, como Hartung (1998), creen que estas tienen otra función, la ostensiva, la de llamar la atención del emisor hacia los conocimientos a los que alude el ironista para evaluarlos.

Una clasificación exhaustiva de las señales irónicas en la lengua española la ha realizado recientemente el grupo GRIALE (2009). El grupo GRIALE es un grupo formado por distintos profesores de lengua española de la Universidad de Alicante, que inició sus investigaciones de ironía en español actual a finales de 2002 en el campo de la descripción, del análisis y de las aplicaciones de la ironía desde el punto de vista pragmático con el objeto de elaborar una taxonomía de enunciados irónicos para su posterior aprovechamiento en la enseñanza del español como lengua extranjera (GRIALE, 2009).

El trabajo del grupo GRIALE (2009) es importante para la presente investigación puesto que adoptaremos su distinción de las señales irónicas en los *indicadores* y las *marcas*. Ellos consideran que todas las señales lingüísticas, prosódicas y gestuales que acompañan los enunciados irónicos funcionan como indicadores si cumplen los requisitos que establece la teoría neogriceana. Todos los demás elementos que suenan irónicos pero cuya función no se puede explicar con dicha teoría entran en el ámbito de las marcas. Las marcas son, por tanto, los elementos que no producen ironía por sí mismos sino que ayudan a interpretar el enunciado como irónico.

Veamos ahora en qué consiste la teoría neogriceana que sigue el grupo GRIALE para analizar los enunciados irónicos y sobre todo para crear la lista de los indicadores de la ironía. Como fue dicho, según el GRIALE, los indicadores son aquellas señales lingüísticas, prosódicas y gestuales que se pueden explicar con la teoría neogriceana. Dicha teoría denomina de indicadores, en primer lugar, las palabras donde hay oposición en cuanto al referente de la ironía. De este modo suena irónico decir que Juan es una persona buena si todo el mundo sabe que Juan es un malvado. Este es el ejemplo de la violación del principio de calidad (Grice, 1975). Sin

embargo, puesto que dicha teoría está basada en las ideas de Grice GRIALE postula que los ironistas pueden violar también otros principios y no solo el principio de calidad lo que veremos más adelante.

La aplicación de la teoría neogriceana al análisis de la ironía se halla detalladamente descrita en el artículo de Rodríguez Rosique (2009:129) quien es investigadora del proyecto GRIALE. La autora aboga por la teoría: “La definición clásica de ironía-como lo contrario de lo que se dice-en combinación con el modelo (neo)griceano de análisis del significado conversacional resultan herramientas adecuadas para la descripción del significado irónico...”

En el modelo neogriceano aplicado a la ironía por el grupo GRIALE se combinan, por una parte, la concepción de la ironía como lo contrario¹⁵⁵, y, por otra parte, la explicación de la ironía que originariamente fue esbozada por Grice (1975, 1978), pero que posteriormente fue ampliada y actualizada por Horn (1984) y por Levinson (1983).

Para empezar, el enfoque neogriceano define el significado irónico como la negación de una inferencia a partir del contexto. (Rodríguez Rosique, 2009) Entonces este modelo no abandona la importancia del contexto, sino que lo observa como el primer paso para detectar la conducta ostensiva del hablante. Según Grice (1975, 1978), la ironía es una implicatura conversacional particularizada, lo que significa que el significado irónico depende del contexto específico y no es una inferencia automática.

La conducta ostensiva del ironista puede consistir en un paso o en dos pasos, pero el paso que siempre se da es la infracción de la máxima de calidad (“el hablante no debe decir algo que crea falso”). En otras palabras, la infracción de dicha máxima tiene el lugar privilegiado en la producción de ironía, puesto que siempre se cumple. Una vez que el ironista ha violado

¹⁵⁵ Los retóricos griegos y romanos ofrecieron la explicación más antigua de la ironía. Para ellos la ironía consiste en afirmar lo contrario o lo diferente de lo que se dice. Para más detalle sobre la perspectiva retórica véase Marimón (2009) y el capítulo 2.1. en el presente trabajo.

la máxima de calidad, esto puede tener como consecuencia la inversión de los principios conversacionales.

Rodríguez Rosique (2009) señala que el modelo neogriceano es una combinación de las ideas de Grice, de Horn y de Levinson. La tesis central del modelo es que la violación explícita de la máxima de calidad de Grice invierte el funcionamiento de los principios conversacionales, tal como los definen Horn¹⁵⁶ (1984) y Levinson (1983), y que en función de la naturaleza de cada principio se generan distintas consecuencias en la interpretación del significado. Veamos cuáles son los principios afectados por la máxima de calidad.

Primero, la violación de la calidad puede invertir el funcionamiento del principio de cantidad. Este principio, según Horn (1984), insta al hablante a dar tanta información como pueda e incluye la primera submáxima de cantidad de Grice: “Que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del dialogo.”; la primera y segunda de manera: “Evite la oscuridad de expresión.” y “Evite la ambigüedad.”.¹⁵⁷

Rodríguez Rosique afirma que los enunciados donde se invierte el principio de cantidad son prototípicos de ironía puesto que en ellos el resultado de la inversión es un significado contrario. A saber, según Horn (1984), el principio de cantidad es responsable de las implicaturas escalares, de modo que el uso del miembro fuerte entraña al miembro débil. Por ejemplo, si decimos en un contexto no marcado, habitual, estándar, o sea, no irónico: “Fue un año buenísimo.”, buenísimo implica 'bueno'. Pero, en un enunciado irónico donde se infringe la máxima de calidad, esta infracción causa que el principio de cantidad no funcione como es usual, es

¹⁵⁶ Horn (1984, 1989, 2004) propuso sustituir todas las máximas de Grice excepto la de calidad por dos principios: el de cantidad y el de relación.

¹⁵⁷ ¹⁵⁷ El principio de cantidad de Levinson es parecido (2000:76): máxima del hablante: no proporcione una información más débil que el conocimiento del mundo que posee; en concreto, seleccione el elemento más fuerte del paradigma. Corolario del Interlocutor: la información que ha ofrecido el hablante es la más fuerte que este puede hacer.

decir el miembro fuerte ya no implica el miembro débil, sino que lo niega. Dicho ejemplo, por lo tanto, significaría que aquel no fue un año bueno. Cabe destacar que el receptor se dará cuenta de la infracción únicamente acudiendo al contexto.

Resulta lógico que los enunciados donde se viola el principio de cantidad impliquen el significado “lo contrario” puesto que dicho principio opera con las escalas y estas comprenden elementos de oposición lógica (por ejemplo, bueno-malo, bello-feo, todos-nadie, etc.). Por lo tanto, a cualquier término positivo puede oponerse un término negativo.

Rodríguez Rosique advierte que en el resto de los enunciados considerados irónicos no interviene la negación puesto que no hay términos en escalas sino que sucede la inversión de un principio conversacional. Esta inversión puede tener interpretaciones semánticas distintas pero no necesariamente la del significado contrario. Únicamente la inversión del principio de cantidad entronca con la definición clásica de la ironía como “lo contrario de lo que se dice”.

La violación de la calidad puede afectar al principio de informatividad, el principio de Levinson (2000:114): máxima del hablante: proporcione información mínima que sea suficiente para conseguir sus propósitos comunicativos. Corolario del interlocutor: amplíe el contenido de lo enunciado por el hablante hasta encontrar la interpretación específica.

En la ironía, la inversión del principio de informatividad causa, por ejemplo, la multiplicación de referentes lo que resulta en la creación de los dobles sentidos. Entonces, recurriendo al contexto, el oyente asume que el hablante ha violado el requisito previo de la calidad y se da cuenta de la infracción del principio de informatividad. En el enunciado: “Yo también tengo problemas de corazón.” el juego con los dobles sentidos se desprende del significado de corazón como órgano físico que padece enfermedades y de corazón como desencadenante de problemas emocionales. Pero, otra vez, el contexto es esencial, pues a través de él se entiende el juego de los sentidos.

Luego, la violación de la calidad puede actuar sobre el principio de manera (Levinson, 2000:136-137): máxima del hablante: indique una situación normal mediante expresiones no marcadas. Corolario del interlocutor: una expresión marcada denota una situación no estereotípica. En una situación estándar este principio exige que el hablante designe las situaciones habituales con expresiones no marcadas. En un contexto irónico la palabra no marcada se sustituye por una marcada, por ejemplo, respondiendo a la pregunta sobre la profesión de uno con “agente de servicios auxiliares” en vez de con “transportista”.

Rodríguez Rosique (2009) dice que cuando los principios de informatividad y de manera se violan esto a menudo se hace con fines humorísticos.

Por último, es posible infringir la máxima de relevancia, alterando su funcionamiento habitual y estándar, pero, según Levinson la máxima de relevancia no es un principio conversacional puesto que únicamente es capaz de generar implicaturas conversacionales particularizadas.¹⁵⁸

Rodríguez Rosique (2009) señala que en ninguno de los casos la percepción de dichas violaciones por parte del receptor no sería posible sin que este recurra al contexto, por lo tanto, según la autora, la ironía se puede definir como la negación contextual de una inferencia, o sea, el receptor hace una inferencia pero la cambia si el contexto le insta cambiarla.

Observando las afirmaciones de la teoría neogriceana es destacable que en este enfoque se concede bastante importancia al contexto. El contexto se entiende como la explicación de cómo se realiza la violación de las expectativas del receptor y de las reglas que guían el proceso conversacional. El receptor tiene expectativas y la ironía se produce cuando estas expectativas no se cumplen en función del contexto. Sin embargo, la

¹⁵⁸ Las implicaturas conversacionales generalizadas, según Grice (1975), son aquellas que surgen siempre a no ser que el contexto las cancele. Por ejemplo, si decimos: “*Algunos invitados se han ido.*”, la implicatura generalizada es *No todos se han ido*. Las particularizadas son aquellas que dependen de cada contexto específico.

principal diferencia entre el enfoque de GRIALE y nuestro es que GRIALE menciona el contexto pero no lo analiza detalladamente. En cambio nuestro análisis depende principalmente del contexto como veremos más adelante.

Hartung (1998) tiene otra visión de las señales de ironía. Según él, en los enunciados irónicos existen ciertos indicios lingüísticos y extralingüísticos que tienen la función ostensiva, es decir, la de llamar la atención del emisor hacia el complejo contextual (Handlungskomplex) al que alude el ironista para evaluarlo. A diferencia del GRIALE este investigador no les concede a las señales la función generadora de la ironía puesto que, en su opinión, lo que crea la ironía, es el procesamiento del contexto por parte del receptor. Su tesis es que la ironía es la evaluación negativa del conocimiento compartido entre el emisor y receptor. El conocimiento compartido es en realidad el contexto al que alude el emisor valiéndose de las señales.

Veamos ahora dos enunciados en los que se usa la palabra “buena” con distinta intención comunicativa y apliquemos a ambos las explicaciones de GRIALE (2009) y de Hartung (1998).

Si el ironista tiene mala opinión general sobre el carácter de Juan y dice: “Juan es buena persona” aquí hay pura oposición del adjetivo bueno en cuanto al significado implicado “Juan es malo.”. Según Utsumi (2000)¹⁵⁹ este enunciado sería el que más se acerca al prototipo irónico, puesto que hay una oposición clara. Si a este enunciado le aplicamos la teoría neogriceana (GRIALE, 2009), a través del principio de la violación de la máxima de calidad, igualmente llegaremos al significado opuesto. Por lo tanto, en este enunciado el adjetivo bueno funciona como el indicador de ironía de acuerdo con la teoría neogriceana.

El mismo enunciado puede explicarse con las ideas de Hartung puesto que el adjetivo “buena” tiene una función ostensiva y activa en el receptor todos los conocimientos necesarios para procesar el enunciado. Estos son los conocimientos sobre el carácter de Juan e incluso sobre los

¹⁵⁹ Véase el capítulo 4.9.2.

hechos de los que se acuerda el receptor y que testimonian del mal carácter de Juan.

Veamos ahora este enunciado, tomado de la obra de Hartung (1998): “La buena de María llega tarde.” Aquí tenemos el caso cuando el ironista no alude al carácter de María, sino a su tendencia de llegar tarde. De acuerdo con el GRIALE el ironista ha violado la máxima de calidad puesto que ha dicho que María es buena cuando en realidad no es buena porque llega tarde. Aunque esta tesis a primera vista es sostenible parece demasiado rígida. Es que si alguien llega tarde no podemos por eso sostener que es malo de carácter. Por otro lado, la tesis de Hartung nos permite tener en cuenta todas las palabras del enunciado, y no solamente el adjetivo “buena”, puesto que todas activan los conocimientos necesarios para el procesamiento del mensaje. Únicamente procesando todas las palabras podemos llegar al significado irónico y saber que el emisor ironiza la tendencia de llegar tarde y no el carácter.

Dicho esto, vemos que GRIALE (2009) y Hartung (1998) tienen distintas visiones sobre lo que son indicadores. Igualmente es obvio que el ejemplo de Hartung no es explicable con la teoría neogriceana, lo que nos permite intuir que la teoría de GRIALE (2009) posiblemente sea insuficiente para explicar todos los ejemplos de la ironía.

Resumiendo, hay enunciados donde las palabras que el grupo GRIALE llamaría los indicadores, puesto que aparentemente violan los principios conversacionales, reciben una explicación más precisa si se les trata como señales que aluden al contexto que el receptor debe procesar. Esta es la razón por la que la teoría neogriceana de GRIALE (2009) no ha podido servir como metodología para llevar a cabo la presente investigación, aunque esta teoría tiene muchos méritos y puede explicar a su vez numerosos ejemplos de ironía.

Hemos decidido crear una nueva metodología para el análisis de los enunciados irónicos. Partiremos de la tesis de Hartung (1998) de que los indicios lingüísticos tienen la función ostensiva, es decir, la de llamar la

atención del emisor hacia el complejo contextual (Handlungskomplex). De acuerdo con ello nuestra metodología se basará en un análisis específico del contexto. Este expondremos más adelante.

Del grupo GRIALE adoptaremos la división de las señales en los indicadores y las marcas puesto que opinamos que esta clasificación es correcta. Sin embargo, aplicando la nueva metodología buscaremos nuevas maneras de determinar tanto indicadores como marcas y veremos qué requisitos debe cumplir una señal de ironía para que se la pueda fichar como indicador.

9.3.3. Inferencia: la comprensión del contexto

Dado que la ostensión y la inferencia, según Sperber y Wilson (1986), son dos caras de la misma moneda, para poder describir los indicadores que tienen el papel ostensivo es necesario un análisis profundo del contexto. A saber, la inferencia es un proceso de la recuperación de la información contextual. (Sperber y Wilson, 1986).

Numerosos investigadores confirman que la ironía es un fenómeno pragmático, y, por consiguiente, un fenómeno contextual (Grice, 1975, 1978; Barbe, 1993; Torres Sánchez, 1999; Hartung, 1998; Giora, 1999, etc.). Asimismo asumiendo la opinión de varios autores acerca del contexto en general (Kopytko, 2003; Huang, 2007; Escandell Vidal, 1996; Calsamiglia y Tusón, 1999), creemos que el papel del contexto en la pragmática no se debe subvalorar y que cualquier análisis pragmático del discurso y de sus enunciados, incluyendo entre estos la ironía, debe referirse al análisis de la relación del contexto con dicho discurso y dichos enunciados.

Concretamente, en nuestra investigación nos interesa cómo se desarrolla el proceso de comprensión de los enunciados irónicos a partir del contexto. Para investigar la relación del contexto con los enunciados irónicos es necesario, para empezar, definir el concepto del contexto y presentar una clasificación de la que nos vamos a servir en nuestro análisis.

Con tal fin hemos descrito y comparado las definiciones y las clasificaciones generales del contexto de varios autores (Kopytko, 2003; Huang, 2007; Escandell Vidal, 1996; Calsamiglia y Tusón, 1999). Todos estos autores ofrecen un panorama sobre lo qué es el contexto y sobre su estructura. Aunque las definiciones son abundantes y detalladas, nos parecieron demasiado abstractas e insuficientes para nuestros objetivos. A saber, en dicha bibliografía no se analiza el papel del contexto en relación con la ironía, sino que se da una visión global de este concepto. No obstante, pudimos extraer algunas pistas generales que son aplicables al análisis de ironía.

Segundo, en un artículo de Casas Navarro (2004) hemos encontrado una descripción de los aspectos semánticos y pragmáticos de la ironía que, entre otros objetivos, incluye un análisis breve de la ironía en función del contexto. El trabajo de este autor nos aportó un modelo de clasificación de la que también nos hemos servido a la hora de establecer un esquema propio para llevar a cabo la investigación del papel del contexto en la interpretación de la ironía.

La palabra el contexto viene del latín 'contextus' y no es un término restringido al ámbito lingüístico, o sea, pragmático, sino que esta palabra designa, en su sentido más amplio, el escenario, el entorno físico, la situación en la que se desarrolla cualquier hecho (Calsamiglia y Tusón, 1999:101).

Aunque resulta difícil dar una definición precisa y completa del contexto en la lingüística (Huang, 1998; Kopytko, 2003), en los manuales de pragmática solemos encontrar dos tipos de descripciones, unas que son más generales y otras que intentan determinar distintas facetas del contexto.

Para empezar, bajo el contexto los pragmáticos piensan en “todos los rasgos relevantes del entorno dinámico en que se usa una unidad lingüística” (Huang, 1998:13) o, similar a la definición de Huang, “los elementos físicos en los que se produce un determinado evento comunicativo” (Calsamiglia y Tusón, 1999:101). Escandell Vidal (2006:31)

lo llama el 'entorno' o la 'situación espacio-temporal' y lo define como la situación en la que se realiza un enunciado. Por tanto, los elementos básicos del contexto que determinan el uso lingüístico son el espacio, el tiempo y su organización. No obstante, aunque estos elementos sean fundamentales, no son los únicos que guían la producción y la interpretación del texto. De ahí la necesidad de describir distintos tipos de contexto en los que se producen los enunciados.

Según Huang (1998), el contexto se compone de tres partes. Primero, si el receptor necesita recuperar el conocimiento espacio-temporal apela al contexto físico, o al escenario físico que rodea un enunciado. El emisor se vale sobre todo de la deixis, o sea, de los elementos lingüísticos que señalan con su forma y significado ciertos elementos del entorno espacio-temporal (Huang, 1998:132; Calsamiglia y Tusón, 1999:116). Por ejemplo, “Esta no es su hermana. Es aquella.”¹⁶⁰

El segundo tipo es el contexto lingüístico, que se refiere a los enunciados que rodean el enunciado analizado, bien le preceden bien le siguen. Por ejemplo, para entender un enunciado elíptico: “Juan.” el receptor tiene que recurrir al contexto lingüístico que le ha precedido: “¿Quién te dio el libro?”¹⁶¹. En la bibliografía, este tipo de contexto también se denomina el cotexto para diferenciarlo del contexto físico y del tercer tipo: el contexto del conocimiento general. Este último se denomina también “el conocimiento común” (Stalnaker, 1974; Clark, 1996; Hartung, 1998), “el conocimiento enciclopédico”, etc. La información que el receptor obtiene de este tipo de contexto le permite entender por qué un enunciado como este: “Me fui a Sevilla el mes pasado. La Sagrada Familia es preciosa.”¹⁶² es pragmáticamente anómalo. A saber, dicha catedral se encuentra en Barcelona y no en Sevilla. Algunos autores distinguen dos tipos de este conocimiento (Clark, 1996; Hartung, 1998): el conocimiento

¹⁶⁰ Hemos adaptado el ejemplo inglés de Huang.

¹⁶¹ Hemos adaptado el ejemplo inglés de Huang.

¹⁶² Hemos adaptado el ejemplo inglés de Huang.

propio de los miembros de una comunidad, y el conocimiento individual que dos o más miembros de una comunidad comparten gracias a sus experiencias pasadas.

Unas concepciones del contexto innovadoras encontramos en el manual de Escandell Vidal (2006) y en el artículo de Kopytko (2003).

Kopytko (2003) introduce una visión nueva del contexto desde una perspectiva pragmática, dinámica e interactiva y contrasta este nuevo enfoque, llamado “pragmática no cartesiana” o la “pragmática relacional”¹⁶³, a todos los pensamientos sobre el contexto anteriores a los no-cartesianos.¹⁶⁴ Los representantes de la “pragmática cartesiana” se concentran en definir los componentes del contexto como unos elementos estables que se excluyen mutuamente. Ellos describen el uso del lenguaje con un conjunto de presuposiciones metafísicas y epistemológicas y se olvidan de las relaciones interactivas entre los elementos del contexto.

¹⁶³ Para más información sobre el tema de la pragmática relacional véanse R. Kopytko, 1998 “Relational pragmatics: Towards a holistic view of pragmatic phenomena”. *Studia Anglica Posnaniensia* 33: 195-211

¹⁶⁴ Kopytko (2003) y Calsamiglia y Tusón (1999) ofrecen un esquema histórico del desarrollo del pensamiento sobre el contexto y sus componentes. Kopytko menciona a los autores del llamado “British contextualism”. Lo central de esta corriente del pensamiento es la idea de que ningún enunciado tenga su significado fuera de la situación de la enunciación. Las teorías de acto de habla (Searle, 1969) y la teoría griceana (Grice, 1975) describen el contexto como “el conocimiento” del mundo acumulado en la mente de los interlocutores que es independiente del acto comunicativo. Hymes (1974) en su teoría “etnografía de comunicación” intenta relacionar el contexto (en sentido del conocimiento) con los factores socioculturales que regulan el acto comunicativo. William Labov (1972) introduce una separación del contexto en los componentes variables estables: el escenario, la edad, el sexo, la etnia, el estilo formal, informal, etc. Gumperz (1982) en el marco de un enfoque “interaccional sociolingüístico”, a diferencia del enfoque del “variation analysis” de Labov, contempla los componentes del contexto como categorías inestables influidas por el acto comunicativo. Una noción bastante amplia del contexto la dan los representantes del “conversational analysis”. Garfinkel (1967) y Sacks (1992) describen el contexto como el conocimiento usado en la situación y como el texto. Asimismo, estos autores afirman que cada enunciado puede funcionar como el contexto para el siguiente y que cada enunciado depende del enunciado o de los enunciados que le preceden. Con esta idea ellos se acercan a la idea del “cotexto”. Los enfoques de lingüística cognitiva (Schank y Abelson, 1977) hablan de la existencia de las estructuras mentales de situaciones típicas en la mente de cada individuo.

Kopytko, por otro lado, rechaza la explicación del uso lingüístico tipo “si no es A, es B” y aboga por un enfoque dinámico e interactivo.

Este pensamiento Kopytko lo desarrolla en el marco de la pragmática relacional. Según esta, todos los componentes de un acto comunicativo: el emisor, el receptor, el lenguaje, y distintos contextos, están en relación, y el éxito comunicativo no depende solo de que el receptor posea cierto conocimiento sino que dicho éxito depende del trabajo común entre los elementos del acto. “Relational Pragmatics aims at showing the problems that language users have to solve if they wish to participate successfully in social interaction, and, even more importantly, it also aims at accounting for the communicative-interactive failures of incompetent participants. The three basic elements of the theory of language use, that is, the language user, language and context, do not function in isolation.” (Kopytko, 2003:11)

Ahora bien, aplicando esto a la comprensión de un enunciado irónico, vemos que no basta que el receptor posea conocimiento estático al que alude el emisor, sino que es necesario que el receptor se relacione de manera exitosa con todos los componentes del contexto y otros elementos del acto comunicativo (el lenguaje y el emisor). Si no lo hace, puede ser que no capte el significado que le había sugerido el emisor.

Según Kopytko (2003) los componentes del contexto son, primero, el contexto externo: social, cultural; segundo, el contexto interno: cognitivo, afectivo y conativo. Estos dos, el *intrinsic context* y el *extrinsic context* siempre interactúan y están en una relación dinámica. El contexto interno abarca el IPP (el conocimiento individual) y el UPP (el conocimiento universal), y el otro comprende toda aquella información que queda fuera de la mente del comunicador y que este obtiene vía percepción cognitivo-afectiva.

El IPP y el UPP son dos tipos de “contextual potential of linguistic interaction” (2003:7)¹⁶⁵, donde se trata del grado de la distribución de todo el conocimiento que posee un individuo y que le sirve como potencial para adquirir nuevas informaciones en sus futuras interacciones. Este potencial tiene sus contenidos, estructura y propiedades de interacción.¹⁶⁶ El “pragmatic potential” puede ser tanto individual (IPP) como universal (UPP). Este último se refiere a todo el conocimiento de un miembro de un determinado grupo (cultural, lingüístico, profesional, etc.). El IPP comprende las facultades subjetivas de los comunicadores: cognitivas, afectivas y conativas. El UPP comprende todas las facultades aprendidas por un individuo que lo determinan como miembro de cierta cultura o grupo social, y suele ser más objetivo, aunque cabe destacar que está influido por el IPP, por lo que tampoco es cien por cien objetivo.

Una concepción del contexto similar la ofrece Escandell Vidal (2006). Escandell Vidal (2006) aboga por una distinción entre el contexto como “las coordenadas de lugar y tiempo” y el contexto como “las conceptualizaciones del mundo hechas por los hablantes”. Aunque, sin ninguna duda, ambos tipos del “entorno” intervienen en un acto comunicativo y lo determinan, únicamente las coordenadas espacio-temporales, siendo un factor “material y externo”, son descriptibles objetivamente. Por otro lado, las conceptualizaciones de los comunicadores son determinadas por los factores sociales, culturales y empíricos. Parecido a Kopytko (2003) la autora entiende dichas conceptualizaciones como un

¹⁶⁵ Véanse Kopytko 1998.

¹⁶⁶ Kopytko (2003:7): “...If actors embrace their perspectives in social interaction they may be viewed as their subjective points of view that depend on the content, structure, and interactional properties of their individual pragmatic potential. Thus, the feature of subjectivity must be assigned to the individual’s mental faculties, the organization and content of (1) knowledge, beliefs, experience, social skills, social perception, etc., (2) affect characterized by the idiosyncratic structure of emotions related to personality features, (3) a hierarchy of goals and intentions and (4) the interrelations between the elements in (1-3) above. The content, structure and operation of an individual’s contextual potential are subjective and unique (with some areas of possible overlap as has been suggested above). As a result, the addition of a new perspective may extend the contextual potential of interaction.”

tipo de relación entre los comunicadores y entre todos los estímulos que constituyen un acto comunicativo. Por consiguiente, ella propone otra denominación para estas: la “información pragmática”.

A diferencia del “contexto” que es, como fue dicho, un concepto físico describable objetivamente, la “información pragmática” es de naturaleza subjetiva y abarca además de los conocimientos, también las creencias, las opiniones, las suposiciones y los sentimientos de los comunicadores que son resultados de las experiencias anteriores al momento de la interacción verbal.¹⁶⁷

Apoyándose en ideas de Dik (1989)¹⁶⁸ Escandell Vidal define los subcomponentes de dicha “información pragmática”. Primero, hay *faceta general* que comprende todo el conocimiento del mundo de un individuo (p.e. sobre la biología, matemáticas, lenguas, informática, medicina, una cultura determinada, etc.). Este tipo de conocimiento lo ha adquirido el interlocutor antes del momento de una determinada interacción verbal. Segundo, *la faceta situacional* supone todo el conocimiento y percepciones que los comunicadores adquieren en dicho momento de la interacción. Y tercero y último, el *conocimiento contextual* es el resultado de “las expresiones lingüísticas intercambiadas en el discurso inmediatamente precedente”.

A continuación, Escandell Vidal advierte que a pesar de que la información pragmática es resultado de las experiencias individuales, ello no significa que las informaciones de cada individuo sean “radicalmente distintas”, sino que, más bien, los interlocutores comparten enormes partes de información y están conscientes de ello. Por ejemplo, la información que comparten los hablantes del mismo idioma o los estudiantes avanzados extranjeros de dicho idioma abarca el conocimiento de las estructuras

¹⁶⁷ De manera similar a Escandell Vidal, Verschueren (1999: 74-114) habla del contexto como del “mundo mental”, “mundo social” y “mundo físico”. El autor también considera como elementos del contexto la personalidad, creencias, deseos, motivaciones e intenciones.

¹⁶⁸ Dik, S.C. (1989). *The Theory of Functional Grammar*. Dordrecht: Foris.

sintácticas, de los contenidos semánticos de las palabras y de los usos convencionales y no convencionales de distintas unidades lingüísticas.

La información compartida incluye también dos hipótesis esenciales: primero, la idea de que todo lo que se comunica se hace con una intención determinada y, segundo, la idea de que cada interlocutor tiene una idea sobre lo que comparte con sus interlocutores. En palabras de Escandell Vidal, “de lo adecuado de estas dos hipótesis”, una sobre la intención del hablante, y otra sobre el grado de lo compartido, “dependerá en gran medida el éxito y la comprensión.” Las suposiciones sobre la información pragmática, o sea, sobre el conjunto de conocimientos y de creencias de los interlocutores, condicionan tanto el contenido como la forma del enunciado.

Comparando las ideas de Kopytko y de Escandell Vidal observamos que ambos dividen la información que rodea un acto comunicativo, la que tradicionalmente viene llamada simplemente como el “contexto”, por un lado, en la información subjetiva que está compuesta de componentes cognitivos (conocimientos), afectivos (sentimientos) y conativos (sugerencias, influencias, mandatos; etc.) y, por otro lado, en los conocimientos que son el resultado de la percepción de los factores físicos. La primera es interna y la segunda es externa. Claro está, que en el momento de la interacción estos dos contextos interactúan y que el contexto interno (Kopytko), o sea, la información pragmática (Escandell) influye en la percepción del contexto físico.

Los estudiosos del proyecto GRIALE (2009: Ruiz Gurillo, Marimón, Padilla, Timofeeva) ofrecen una tipología de los contextos muy precisa y parecida a la de Huang (2007). En primer lugar, hay contexto lingüístico o cotexto, que se refiere a la información verbal en el discurso. En segundo lugar, el contexto situacional que es el escenario que rodea a los hablantes. En tercer lugar, el contexto sociocultural comprende el conjunto de creencias y actitudes pertenecientes a un grupo de personas de distinta extensión. Los miembros de GRIALE entienden bajo este tercer contexto

los conocimientos que comparte el conjunto de la sociedad y los conocimientos compartidos por unos amigos, vecinos, etc.

En el manual de Calsamiglia y Tusón (1999:127-128) encontramos una clasificación parecida pero más amplia. Las autoras siguen los planteamientos de Goodwin y Duranti de 1992¹⁶⁹. Según ellos, el contexto se compone de estas dimensiones. Primero, el *marco socioespacial* corresponde al contexto físico de otros autores y, al igual que lo señala Huang (2007), se realiza mediante la deixis. Hay cinco tipos de deixis: deixis de persona (yo, ella), de espacio (aquí), de tiempo (mañana), la deixis social (tú-Usted) y la deixis textual (de ahí que, en conclusión).

El *comportamiento no verbal* está presente en el lenguaje oral como elementos quinésicos y prosódicos, y en el lenguaje escrito, como elementos iconográficos.

Tercero, el *cotexto*. Calsamiglia y Tusón enumeran detalladamente sus elementos: elementos fóricos, conectores, las secuencias textuales, el registro y todas las demás formas lingüísticas concretas “en que la lengua misma se comporta como creadora de contexto”. (1998:127)

Cuarto y último, los *factores extrasituacionales*. Estos se refieren a todo el tipo de conocimiento previo.

Cabe mencionar que Calsamiglia y Tusón mencionan brevemente el *contexto intertextual*, pero no lo incluyen en la división que acabamos de presentar. Este contexto se refiere al conocimiento que los receptores tienen de los textos producidos a lo largo de la historia y que tienen forma típica y apropiada para ciertas situaciones. (1998:109).

De acuerdo con su teoría de ironía como una evaluación negativa de los conocimientos compartidos entre los interlocutores y a los que alude el ironista, Hartung (1998) da una clasificación de estos conocimientos. Aquí el breve resumen de estos contextos, que hemos desarrollado más

¹⁶⁹ A. Duranti y Ch. Goodwin (Eds.) 1992. *Rethinking Context: Language as an Interactive Phenomenon*. Cambridge: Cambridge University Press. p. 1-42.

ampliamente en el presente trabajo en el capítulo sobre la perspectiva de Hartung: los valores culturales (alusión a un acontecimiento cuya evaluación está predeterminada por la sociedad); los conocimientos individuales que se subdividen en historia común entre los interlocutores (los acontecimientos que ellos han vivido juntos) y en los conocimientos sobre una persona (se ironizan datos biográficos); los estereotipos sociales; el curso de la conversación.

Las clasificaciones del contexto ofrecidas por Huang, Kopytko, Escandell Vidal y GRIALE son generales y se pueden aplicar al análisis de cualquier enunciado, incluso irónico. No obstante, debido a su carácter general, no dan una metodología completa para hacer un análisis exhaustivo del contexto que rodea los enunciados irónicos. Por ello, hace falta combinar las clasificaciones de estos autores con las que ofrecen Hartung (1998) y Casas Navarro (2004). Proseguimos a representar los pensamientos de este último autor.

Casas Navarro (2004) hizo un estudio de la ironía con atención a sus aspectos semánticos y pragmáticos. Desde el punto de vista semántico, la ironía funciona como una negación subyacente que se entiende gracias a la relación antonímica entre el significado literal y la intención irónica. No entraremos en las demás interesantes reflexiones sobre la ironía que expone el autor, puesto que para nosotros es de interés lo que se dice sobre los aspectos pragmáticos. A saber, según Casas Navarro, la negación subyacente que crea la ironía, es recuperable únicamente apelando a las claves pragmáticas del fenómeno. De acuerdo con ello, el autor hizo una división de los enunciados irónicos en ocho grupos. Lo que nos llama la atención en dicha clasificación es que en cada grupo se describe el papel del contexto en la recuperación del significado irónico (2004:134-138).

El primer grupo lo constituyen los enunciados como “Pedro es tan veloz como una tortuga.” Aquí hay una antonimia visible entre dos términos en un mismo enunciado: veloz-tortuga. El autor llama estos casos “la antonimia in praesentia”. La ironía se construye a partir de las pistas

textuales y “casi se puede prescindir del contexto para determinar la ironía.” Asimismo los enunciados solo se pueden interpretar en sentido irónico, cualquier otra lectura se presenta como desviada.

El segundo grupo abarca enunciados como “Es irónico que el crítico de las computadoras sea un fanático de la Internet.” Se trata de la ironía ayudada por un mecanismo metalingüístico, es decir, el mismo enunciado explicita su carácter irónico mediante las expresiones que contienen la palabra ironía (p.e. la ironía es que, la ironía de...) o sus derivados (es irónico que, el autor ironiza...).

El tercer grupo son los enunciados dependientes del contexto cultural, o sea, de las informaciones extralingüísticas. Por ejemplo, para entender la ironía en “Con la lipoescultura perdí muchos kilos y también unos pocos dólares” hay que saber que dicha operación es muy cara. Casas Navarro advierte que, además, este tipo de ironía es gradual puesto que “el conocimiento del contexto cultural implica grados, por lo mismo el reconocimiento de la ironía también manifiesta grados. Hay enunciados cuya ironía podría no ser percibida.”

“Como siempre, María estuvo muy elegante.” es uno de los enunciados que Casas Navarro pone en el cuarto grupo. Aquí no se precisa del contexto cultural, sino de los conocimientos individuales sobre los individuos involucrados. La ironía es bastante inestable dado que también es posible una lectura no irónica si los conocimientos sobre el individuo apuntan a esta.

El quinto grupo incluye los enunciados donde se requiere saber la referencia ocasional, o sea, una situación específica y sus “hitos espacio-temporales.” También es una ironía inestable. “Realmente, la quiero mucho, sobre todo cuando está lejos.”

El sexto grupo pertenece a la autoironía, pues, “la ironía se refiere al mismo sujeto que habla”. Es una ironía muy delicada y difícilmente reconocible. “Aunque no sé nada de esto, quiero explicar lo que pienso.”

Los enunciados del séptimo grupo son aquellos como “Carlos es muy brut..., perdón, es muy inteligente.” Aunque los enunciados de otros grupos también causan humor, lo propio de estos enunciados es que su objetivo principal es causar sonrisa. El autor los denomina “ironías humorísticas.” Asimismo, según él, estos enunciados a menudo contienen puntos suspensivos en los textos escritos, y el tonema de suspensión en el discurso oral.

Y por último, hay octavo grupo. Aquí la ironía es reservada a unos oyentes y oculta para otros. También se requiere del contexto para su reconocimiento. Por ejemplo, “Soy un seguidor de Nietzsche y admiro mucho al cristianismo.” Solo las personas iniciadas en la filosofía de Nietzsche entienden la ironía, puesto que este filósofo fue un crítico de la religión católica.

Todas estas ideas sobre el contexto, junto con las ideas de otros autores que han descrito el contexto y que hemos visto hasta ahora nos servirán para crear nuestra propia metodología del análisis del contexto que desarrollaremos en el capítulo 9.4.

9.3.4. La importancia del significado literal: la teoría de Giora

En el octavo capítulo hemos abordado el tema de la comprensión de la ironía. Al comparar las investigaciones de distintos lingüistas (Sperber y Wilson, 1981; Gibbs, 1986, 1991; Giora, 1995) y neurolingüistas (Shamay-Tsoory *et al.*, 2005) hemos concluido que el receptor llega al significado irónico a través del contenido literal de la forma proposicional del mensaje. La comprensión de la ironía necesariamente requiere el procesamiento del significado literal. En esta línea de pensamiento Giora (1995) postuló su hipótesis del procesamiento del significado saliente (“the graded salience hypothesis”). Según Giora, cada enunciado, directo o indirecto, requiere que el receptor primero procese el significado saliente. En los enunciados indirectos este es el significado literal, y se distingue del significado

implicado que es el significado que depende del contexto. El significado saliente es el que es convencional, y más familiar que el otro.

Nerlich y Chamizo (2003) ofrecen una buena explicación de lo que es el significado literal. Desde una consideración diacrónica el adjetivo *literal* sería sinónimo de etimológico, primitivo, original o primigenio, o el significado más antiguamente documentado de un término. Y, desde un punto de vista sincrónico *literal* se refiere a un significado normal, habitual o de primer orden. Los autores advierten que el criterio para decidir cuál es el significado de primer orden de un término y cuáles son sus significados de segundo o de tercer órdenes puede variar grandemente entre los hablantes de los diversos dialectos, sociolectos y, diacrónicamente, tampoco es fácil establecer qué significado era primigenio.

Cuando nosotros hablamos del significado literal pensamos en significado habitual y de primer orden, p.e. si el receptor oye la palabra “burro” el significado de primer orden será el de “mamífero ungulado más pequeño que el caballo, de pelo áspero y largas orejas, usado como animal de carga.” (MM), mientras que otros significados dependerán del contexto, por ejemplo, el metafórico de “alguien torpe e ignorante” (MM).

En cuanto a la inferencia de la ironía que es un tipo del enunciado indirecto, Giora (1999:244) defiende que el receptor no cancela el sentido literal sino que lo mantiene para que el desajuste entre este y el sentido implícito pueda generar la implicatura final. La autora lo ha comprobado empíricamente puesto que ha hecho experimentos donde ha medido el tiempo necesario para la comprensión de la ironía y de los enunciados directos (Giora & Fein, 1999). Aunque se ha tratado de milisegundos el tiempo necesario para la ironía ha resultado ser más largo que el tiempo en que se infiere el significado de los enunciados directos.

La teoría de Giora sobre la necesidad del procesamiento del significado literal es de importancia para la presente investigación puesto que nos ha motivado a analizar el significado literal de los enunciados irónicos. Por consiguiente nuestra investigación estará basada por una parte

en el análisis del significado literal, y por otra parte en el análisis de los contextos implícitos. En el capítulo siguiente demostraremos la metodología del análisis.

9.4. El procedimiento del análisis de los enunciados irónicos

En el presente trabajo investigaremos la inferencia y la ostensión de la ironía pero siempre vamos a tener en cuenta de que se trata de dos procesos que son dos caras de la misma moneda, de acuerdo con Sperber y Wilson (1986). En nuestra investigación partiremos de las ideas de la teoría neogriceana del grupo GRIALE (2009) en cuanto a la terminología de las marcas e indicadores de la ironía pero aplicaremos nuestra propia metodología al análisis de los enunciados para llegar a nuevas conclusiones sobre la ostensión y la inferencia.

El análisis de los enunciados irónicos consistirá, primero, en el análisis del significado literal y, segundo, en la descripción detallada de toda la gama de contextos que intervienen en la creación del significado irónico implícito. Tercero, proseguiremos a la comparación de los conceptos evocados literalmente y aquellos evocados por la percepción de los contextos que rodean el mensaje.

En cuanto al análisis del significado literal nos interesan los conceptos que el receptor evoca en su mente al leer literalmente el enunciado. Bajo el significado literal pensamos en el significado saliente de Giora (1995) y este corresponde a la idea sobre el significado de primer orden que proponen Nerlich y Chamizo (2003). Según estos autores y según Giora, el significado literal es el significado habitual que suele ser la primera asociación al recibir un mensaje. Este significado es aquel que se puede inferir sin el contexto, por ejemplo al escuchar “sol” pensaremos primero en la estrella porque este significado es el más corriente, y apenas luego, si el contexto lo exige, en otras acepciones como estas que recoge el diccionario DRAE: “estrella luminosa, centro de nuestro sistema planetario; luz, calor o influjo de este astro; tiempo que el Sol emplea en dar

aparentemente una vuelta alrededor de la Tierra; cierto género de encajes de labor antigua; antigua unidad monetaria del Perú”, etc.

En cuanto al análisis de los contextos que rodean el mensaje literal este tiene que ser preciso y exhaustivo. No obstante, en la bibliografía pragmática actual sobre las metodologías del análisis contextual no hemos encontrado ninguna que ha sido ya aplicada y comprobada en el ámbito de la ironía. Por ello hemos desarrollado nuestra propia metodología valiéndonos de la bibliografía actual sobre los contextos en general y de los trabajos de Hartung (1998) y de Casas Navarro (2004). Es una metodología que esperamos que pueda ser útil para otros investigadores que quieran analizar el contexto con distintos motivos.

Empezamos con los contextos que requieren el reconocimiento de las funciones del lenguaje. Estos los hemos desarrollado siguiendo la descripción de las funciones del lenguaje de César Hernández Alonso (1995) y las de Pedro de Los Ángeles (2008) quien hizo un breve esquema de las marcas lingüísticas de las funciones del lenguaje. Aquí incluiremos todos los contextos en los que el receptor reconoce que el autor usa el lenguaje con cierta finalidad. Cualquier hablante nativo debería ser capaz de reconocer estos contextos puesto que forman parte de la competencia lingüística y comunicativa.

0. el contexto del conocimiento referencial (representativo): esta función abarca la información, la narración, la aserción y la negación, la enunciación, etc. El receptor entiende el mensaje del emisor como el intento de informar, de transmitir datos, noticias, hechos objetivos. Este contexto excluye, por ejemplo, el contexto afectivo puesto que, según Pedro de Los Ángeles (2008) no incluye palabras valorativas. Asimismo las palabras se emplean en su significado literal, neutral. El emisor usa oraciones declarativas afirmativas o negativas. Siguiendo las propuestas de Hernández Alonso (1995) es posible crear subcategorías:

a) el contexto de afirmación

b) el contexto de negación

Este autor incluye dentro de la función referencial también las funciones de probabilidad, posibilidad y de interrogación, pero nosotros optamos por tratar estos contextos dentro del contexto cognitivo. Creemos que dichas funciones no representan pura transmisión de información sino que añaden un matiz reflexivo al otro contexto, el que de verdad es referencial, o sea, informativo. Por ello incluiremos estos contextos en el contexto cognitivo. A saber, tanto la duda como la interrogación, impulsan al receptor a pensar que el emisor está razonando sobre aquello de lo que informa.

En el análisis vamos a fichar todas las partes de los enunciados que son informativas como referenciales. Asimismo, queda claro que para la comprensión de cada enunciado hace falta conocer la lengua en la que está transmitido el enunciado y que este conocimiento incluye los conocimientos sobre los significados y sobre los usos de las palabras en el enunciado. Todo esto lo abarca el término “referencial”. Cabe destacar que este contexto es aquel que únicamente exige los conocimientos de la lengua en la que se transmite el mensaje (Estos son fonéticos, morfosintácticos y léxicos, estos últimos en sentido de los significados y de los usos de las palabras), y ningún otro conocimiento. Por claridad, hemos decidido fichar este contexto con 0. Otros contextos, los que hemos fichado con números, son aquellos que exigen más que mero conocimiento lingüístico.

En cuanto a las comparaciones (A es como B), las ficharemos de función referencial siempre cuando no representen polaridad. A saber, cuando la comparación posea polaridad se habrá convertido en evaluación.

1. El contexto del conocimiento cognitivo: el emisor expresa razonamientos, creencias, opiniones, suposiciones, probabilidad, etc. que el receptor reconoce como tales. Se usan palabras como “creo que”, “supongo que”, etc. Aquí incluimos todos los contextos donde observamos el matiz reflexivo por parte del emisor, como la

interrogación, la duda y el contexto del metalenguaje (“es irónico que”) y las preguntas retóricas.

2. El contexto del conocimiento afectivo (expresivo): el emisor expresa sentimientos que el receptor reconoce como tales. Por ejemplo, el autor felicita, lamenta, desea, etc. Este contexto se reconoce por las siguientes formas: interjecciones (ay, oh), las palabras que funcionan como interjecciones (¡Socorro, Dios, ojo, joder, guapa!), en general todas las palabras que representan una estructura autónoma y expresan amor, alegría, odio, dolor, lástima, angustia, asombro; los diminutivos, exclamaciones, fórmulas que sirven para confirmar un enunciado (desde luego, a ver, sí, cierto, por supuesto, vale, de acuerdo, sin duda...), para rechazar un enunciado (no me diga, qué sé yo, no hablar...), el cambio intencionado en el orden de las palabras de la oración; las hipérboles, los tacos, eufemismos, repeticiones, expresiones de deseo (ojalá, si, que, quién). Pedro de Los Ángeles añade palabras valorativas y presencia del autor en el mensaje (p.e. el uso de “nuestro”), etc.

3. El contexto de la evaluación negativa: el receptor reconoce que el autor está evaluando algo y que este usa palabras que indican una actitud negativa hacia lo que se evalúa. Este contexto corresponde a la definición de Hartung (1998): la ironía es evaluación negativa.

4. El contexto de la evaluación positiva: el receptor reconoce que el autor está evaluando algo y que este usa palabras que indican una actitud positiva hacia lo que se evalúa.

5. El contexto del conocimiento conativo: el emisor expresa sugerencias, mandatos, influencias dirigidas al receptor. Este contexto se reconoce por vocativos (*padre, hombre, majo*), las formas de tratamiento ('tú' y 'usted'), fórmulas corteses de saludo y despedida, los piropos, formas que sirven para llamar la atención (*fíjate, mira, ¿entiendes?, ¿verdad?, ¿eh?, ¿no?*); palabras que expresan un refuerzo del mensaje; oraciones interrogativas,

condicionales en función del mandato; el estilo directo; imperativos, etc. El receptor cree que el emisor quiere influirle.

6. El contexto de la función fática: fórmulas para iniciar la comunicación o para introducir una respuesta a un enunciado (*pues, bueno, verá usted, digo yo que...*); para prolongar la comunicación (*a propósito, así que, por cierto, de todos modos...*); finalizar la comunicación (en fin, lo dicho...)

7. el contexto del conocimiento poético: el emisor usa figuras retóricas, como metáforas, comparaciones, repeticiones, invierte el orden sintáctico, evoca imágenes,

8. el contexto del conocimiento del uso inadecuado de la palabra: algunas palabras a primera vista provocan sorpresa en el receptor puesto que resaltan como inapropiadas en cuanto al contexto en el que se usan. El receptor sabe su verdadero uso. Por ejemplo, sorprende cuando el autor manipula una palabra del campo religioso en un contexto del campo del fútbol.

9. El contexto de la ironía situacional o de la ironía lexicalizada: el receptor reconoce la ironía inmediatamente gracias a las pistas textuales sin que haga falta reconocer a la vez otro contexto. Este contexto le corresponde al contexto de la antonimia in praesentia de Casas Navarro (2004).

Los contextos que presentamos a continuación son producto de una comparación, reducción y reorganización detallada de todos los contextos propuestos por Huang, Calsamiglia y Tusón, Escandell Vidal, Kopytko, Hartung y Casas Navarro. A diferencia de los contextos de las funciones del lenguaje, estos están de una u otra manera relacionados con la cultura y son producto del aprendizaje graduado sobre el mundo. Por ello, no todos los hablantes son capaces de captar estos contextos, o los captan de distintas maneras. Los llamaremos contextos culturales.

10. El contexto físico o espacio-temporal: el receptor sabe de qué época habla el emisor y en qué época está situado el lector mismo. Lo mismo vale para el lugar del que habla el emisor.

11. El contexto del conocimiento enciclopédico abarca todos los conocimientos sobre distintas ciencias: biología, matemáticas, lenguas, informática, medicina, etc. Aquí incluimos todos los datos accesibles normalmente mediante los estudios, p.e. los conocimientos de una novela y sus personajes, los conocimientos sobre un personaje histórico, sobre los hechos históricos, etc. Se trata de los conocimientos que exceden a las fronteras y que potencialmente son accesibles a un mayor número de lectores sin que importe su nacionalidad.

12. El contexto del conocimiento social: el receptor tiene que ser miembro del grupo de cuyas características, reglas, hechos, etc. habla el autor o tiene que ponerse en su lugar, p.e. los fans del fútbol.

13. El contexto del conocimiento cultural específico: el receptor tiene que conocer las costumbres de una cultura específica, por ejemplo de la cultura española. No hace falta ser miembro de dicha cultura, basta con conocerla.

14. El contexto sobre las acciones que son comunes a más de una cultura: aquí incluimos todos los conocimientos sobre las acciones que tienen las mismas consecuencias en distintos países, o que evocan en los lectores las mismas asociaciones, por ejemplo en muchos países los fans del fútbol no están contentos con la manera de cómo sus equipos juegan.

15. El contexto de las evaluaciones predeterminadas por la sociedad, por ejemplo, es triste cuando alguien pierde. Aquí incluimos los comportamientos y acontecimientos que la sociedad ha tachado como malos y buenos.

16. El contexto de los estereotipos, por ejemplo, los italianos solo comen pasta.

17. El contexto del conocimiento actual: el autor escribe sobre los acontecimientos recientes, por ejemplo un equipo de baloncesto ha ganado en un partido, o el gobierno introdujo una nueva ley.

18. El contexto del comportamiento no verbal le permite al receptor reconocer las formas del comportamiento no verbal, por ejemplo, gestos.

Cabe mencionar que el contexto del conocimiento individual sobre un amigo o un vecino lo hemos excluido del análisis puesto que hemos analizado los ejemplos que pertenecen al ámbito general (videos, columnas periodísticas, literatura) donde es imposible que el lector encuentre datos acerca de su amigo o vecino, salvo en casos extremos.

Los contextos que acabamos de presentar nos servirán para poder describir con más detalle los contextos que el receptor evoca al percibir un mensaje irónico y para que podamos comparar dichos contextos con el análisis del significado literal. Sin embargo, la descripción de los contextos no es el motivo principal de la investigación sino que esta es el objetivo secundario. La verdadera meta de la investigación es la búsqueda de algunas regularidades que caracterizan los enunciados irónicos y que representan la base de una nueva teoría sobre la ironía.

X. La teoría de la semejanza incongruente

En este capítulo demostraremos las propiedades que han sido comunes a todos los ejemplos analizados en la investigación. Un profundo análisis de los contextos a los que alude el emisor y del significado literal del enunciado nos ha permitido determinar, por una parte, qué elementos generan la ironía, y, por otra parte, qué elementos los suelen acompañar para reforzar el efecto irónico. Se ha comprobado que estos últimos incluso se pueden omitir del enunciado sin que se pierda el efecto irónico. Puesto que hemos adoptado la terminología propuesta por el grupo GRIALE (2009), a unos los hemos llamado *indicadores* y a otros *marcas*.

10.1. Los indicadores - La recuperación del contexto-eje

El método de análisis de los ejemplos en la presente investigación ha consistido en la determinación de los contextos a los que ha aludido el emisor. Los contextos los hemos determinado gracias a la lista de los contextos que hemos elaborado en el capítulo anterior. En todas las muestras analizadas hemos observado la riqueza y complejidad de los contextos que el lector tiene que recuperar para captar la ironía. Puesto que los contextos son realidades eminentemente extralingüísticas, lingüísticamente se pueden plasmar de innumerables maneras. Esto hace que sea sumamente difícil representarlos con exactitud, pero nuestra metodología ha permitido determinarlos en virtud de algunos conceptos básicos a los que ha aludido el enunciador. Por ejemplo, si el enunciador dice “ladrón”, el concepto básico que se extrae de lo dicho es “robar”, etc.

En los enunciados analizados aparecieron palabras que por ciertas propiedades idiosincrásicas obligan al lector a evocar dos realidades en vez de una sola. Si alguien le dice a otra persona en un contexto común y corriente: “¡Pon la mesa!” la palabra “mesa”, en el contexto de la enunciación (por ejemplo, “pronto será la hora de comer”), evoca una sola realidad. Al observar los enunciados irónicos se ha resaltado que en el caso

de la ironía el enunciador no alude nunca a una sola realidad, sino a más de una.¹⁷⁰ Ahora bien, el mismo proceso sucede también a la hora de interpretar metáforas, lítotes y otras formas de habla indirecta. No obstante, nuestra investigación ha mostrado que la ironía tiene sus propiedades, por lo que hemos podido esbozar la nueva teoría de la ironía: la teoría de la semejanza incongruente.

La teoría de la semejanza incongruente sostiene que la ironía se produce si el receptor se da cuenta de que el emisor ha dicho explícitamente algo que es semejante a lo que implica pero que a la vez es incongruente con aquello o con el contexto. Con su enunciado irónico el emisor alude simultáneamente a dos realidades, a una literalmente, y a otra implícitamente. Las dos realidades son semejantes puesto que tienen un fuerte punto de contacto pues el emisor dice literalmente algo que de algún modo es parecido a aquello que implica. Al mismo tiempo las dos realidades son incongruentes entre si o en función del contexto. De modo de ilustración ofrecemos un ejemplo prototípico. Si el ironista que opina que Juan tiene mal carácter dice: “Juan es buena persona”, él habla tanto explícitamente como implícitamente del carácter de Juan. Sin embargo, lo dicho es incongruente con el pensamiento del ironista.

A continuación describiremos el concepto de “semejanza incongruente” con más detalle y con más ejemplos, pero, para empezar, explicaremos en qué pensamos cuando hablamos de la *incongruencia* y de la *semejanza*.

El diccionario DRAE define la palabra *incongruente* como “no congruente” y *congruente* como “conveniente, coherente, lógico”. Para presentar el concepto de la “incongruencia” hemos consultado los autores

¹⁷⁰ Casas Navarro (2004) opina de manera parecida, pues está de acuerdo con Giora (1995) en que el receptor nunca abandona el significado literal a la hora de interpretar la ironía sino que lo mantiene para contrastar dicho significado con el significado irónico. Casas Navarro dice al respecto que “*hay una diferencia semántica entre el mensaje irónico (“Vaya, eres muy ‘astuto’”) y el mensaje no irónico (“Vaya, eres muy torpe”), porque en la ironía hay un juego contrastivo entre el significado literal y el significado irónico.*” (2004:126)

que tratan los temas de la risa y del humor puesto que, por un lado, la *incongruencia* se considera elemento básico del humor (Schopenhauer, 1996; Prat Ferrer, 2007; Rivero Weber, 2008), y por otro lado, la ironía puede causar risa (Torres Sanchez, 1999).

Schopenhauer escribió: “*La causa de lo risible está siempre en la subsunción o inclusión paradójica, y por tanto inesperada, de una cosa en un concepto que no le corresponde, y la risa indica que de repente se advierte la incongruencia entre dicho concepto y la cosa pensada, es decir, entre la abstracción y la intuición. Cuanto mayor sea esa incompatibilidad y más inesperada en la concepción del que ríe, tanto más intensa será la risa.*” (Schopenhauer, 1996:68).

La filósofa Marie Collins Swabey (1961) ofrece una interesante visión de la incongruencia. Según ella, para definir lo *incongruente* hay que partir de lo *congruente*. Cada sociedad humana tiene tanto la idea de cómo tienen que funcionar las cosas como la tendencia de ordenar la realidad si las cosas no funcionan así. Siempre cuando superamos la necesidad de ordenar las cosas y las aceptamos tales como son estamos festejando la incongruencia mediante la risa. La risa no ordena racionalmente sino que festeja la incongruencia. Aplicando lo dicho a la ironía, la incongruencia se dará cuando el receptor perciba que lo dicho es incongruente con otro elemento del contexto, o sea, que algo no encaja puesto que se ha roto la cadena habitual del pensamiento.

La incongruencia se refiere a la incompatibilidad de lo dicho con los conocimientos del receptor. Distintos autores la mencionan como la propiedad de la ironía aunque se valen de distintos términos. De este modo la infracción de la máxima de calidad de Grice (1975) es una manifestación de la incongruencia de lo dicho en el contexto. Según Attardo (2000:816), un enunciado es irónico si evoca presuposiciones que son incompatibles con las presuposiciones del contexto. Zavala (1992) sostiene que la ironía depende de la veracidad de los elementos en el contexto y describe distintos

modos de cómo se puede determinar si el emisor ha dicho algo que no concuerda con sus conocimientos del mundo.

Según la teoría de la semejanza incongruente otra propiedad necesaria de la ironía es la semejanza entre lo dicho y lo implicado. Para ilustrar en que pensamos bajo la noción 'semejanza' nos serviremos de estas dos nociones: las informaciones que representan el 'input' (Sperber y Wilson, 2004) y la 'información pragmática' (Escandell Vidal, 2006). Al percibir un enunciado irónico el receptor compara el significado literal del enunciado, o sea, el input con sus propios conocimientos almacenados en la mente, o sea, la información pragmática, y advierte la semejanza entre lo que el emisor dijo y lo que implicó.

Primero, el término 'input' es propio de la teoría de la información¹⁷¹ y Sperber y Wilson (2004) se valen del mismo para referirse a cualquier percepción que provoca inferencias del receptor. Los autores dicen que el 'input' no es únicamente el enunciado sino también el contexto de la enunciación que consta tanto de los estímulos externos como de los internos (2004: 239-240). Por tanto, para nosotros la información-input implica el significado literal del enunciado y toda la demás información que el receptor percibe dentro y alrededor del enunciado en el momento de enunciación.

Segundo, la 'información pragmática' es el término introducido por Escandell Vidal (2006:33-36) y este abarca todo “el conjunto de conocimientos, creencias, supuestos, opiniones y sentimientos de un individuo en un momento cualquiera de la interacción verbal. Pero no se trata solo de los conocimientos; la información pragmática comprende todo lo que constituye nuestro universo mental, desde lo más objetivo a las manías más personales”. De manera generalizada diríamos que la

¹⁷¹ Dicha teoría fue iniciada por Claude E. Shannon a través de un artículo publicado en el *Bell System Technical Journal* en 1948, titulado “Una teoría matemática de la comunicación”.

'información pragmática' es la representación del mundo que cada individuo tiene almacenada en su cabeza, todo lo que uno sabe y lo que ha aprendido.

A primera vista parece que hay un vínculo fuerte entre el 'input' y la 'información pragmática' puesto que está claro que el 'input' es la base de cualquier 'información pragmática' y que la crea. Los inputs se van convirtiendo en la 'información pragmática' y puede parecer que se trata de lo mismo. Sin embargo, mientras que la 'información pragmática' se va acumulando y almacenando en la mente del individuo, los inputs representan la información fresca que podría convertirse en la 'información pragmática' si el receptor así decide. De esta manera, el 'input' es lo nuevo, es lo que se percibe y la 'información pragmática' es lo viejo, lo que ya se sabe. Al recibir el 'input', el receptor lo compara con su 'información pragmática' para llegar a distintas conclusiones.¹⁷²

Para establecer una clara división entre el 'input' y la 'información pragmática' veamos esta ilustración: cuando el individuo oye A (=el input), él ya sabe que A = A' (A'=una faceta de la información pragmática), pero a la vez sabe que A puede ser B (B=otra de las facetas de la información pragmática). A es una información fresca que evoca distintas acepciones de la información pragmática.

Pues bien, aplicando las explicaciones anteriores de la semejanza e incongruencia a la descripción de los enunciados irónicos diríamos que hemos observado que el receptor al evocar el 'input' (el significado literal) y la 'información pragmática' (el significado implícito) de un enunciado irónico se ve obligado a evocar dos realidades que parecen semejantes pero que de cierto modo son incongruentes y no encajan. El choque entre dos realidades produce el efecto de ironía.

¹⁷² Sperber y Wilson (2004:239, 240) llaman a las conclusiones de las inferencias *efectos cognitivos positivos* y estos son el resultado de la diferencia que el receptor establece entre el input y entre su representación del mundo. Los efectos cognitivos positivos son por ejemplo: resolver una duda, confirmar una sospecha, corregir una impresión que ha resultado ser equivocada, etc.

En otras palabras, en el enunciado irónico, el lector tiene la sensación de que el emisor alude a dos realidades incongruentes que a la vez tienen un fuerte punto de contacto. El grado de la desviación crea la ironía y obliga al lector a inferir otro significado.

Ahora bien, algo de lo que el enunciador dice tiene que activar que el receptor se haga consciente de dos realidades, de lo que tienen en común y de la desviación. Por tanto, en el enunciado irónico tienen que existir determinadas palabras o sintagmas que activen este proceso¹⁷³. Puesto que dichas palabras son las que crean el efecto de la ironía y la producen, las hemos denominado *indicadores*, en terminología del grupo GRIALE (2009), y las distinguimos de las *marcas*. Se trata de las palabras que al interpretarse evocan dos conceptos que tienen el mismo punto de partida pero que a la vez son distintos. El destinatario entiende que la palabra-indicador y la realidad implicada tienen un contexto único en común del que ambos derivan una parte de sus significados y el receptor observa que estos significados son a la vez incongruentes.

Para este contexto que es responsable de la producción de ironía, dado que crea el efecto de la semejanza entre dos realidades, tenemos que proponer nuestro propio término puesto que nada similar existe en la bibliografía sobre el tema. Lo llamaremos el *contexto-eje* debido a su propiedad de formar una parte esencial de dos realidades, y de ser lo que las atraviesa y les da sentido.

Como es sabido, el *eje* es una línea imaginaria o real que atraviesa varios cuerpos que tienen conjuntamente su centro en él. Un ejemplo real sería la barra que une las ruedas de un carro. El *contexto-eje* se comporta como esta barra, pues sostiene otros contextos y hace posible su función, o sea, crea la relación entre ellos y dirige la manera en la que el receptor va a interpretarlos.

¹⁷³ Como señalan Wilson y Sperber (2004), en el modelo inferencial de la comunicación, el hablante proporciona indicios de su intención comunicativa; el destinatario infiere esa intención a partir de los indicios.

Otros contextos responsables del efecto irónico los llamaremos los *contextos-laterales*. Ellos giran alrededor del contexto-eje, lo atraviesan y desvían de él. Por tanto, el contexto-eje es aquel contexto/concepto/realidad que el destinatario evoca al encontrar la semejanza entre dos realidades, mientras que los contextos-laterales son aquellos conceptos que él mismo evoca al darse cuenta de las desviaciones de estos del contexto-eje.

Para mostrar los conceptos del contexto-eje y del contexto-lateral, nos serviremos del uso irónico del diminutivo “ladronzuelo”. Si alguien calificara a un político con el indicador “ladronzuelo” el mensaje literal contendría el contexto-eje de “ladrón y robar” y el contexto-lateral “poca cantidad”. Pero para que dicho enunciado sea irónico, hace falta que “ladronzuelo” se refiera a algún contexto que tenga el mismo contexto-eje y distinto contexto-lateral del contexto evocado literalmente. Sería irónico, por ejemplo, si el referente, fuera un político que ha malversado fondos de un ministerio. En este caso, se repetiría el contexto-eje de “robar”, pero tratándose de la malversación de los fondos del ministerio, el lector observaría la desviación entre “robar poca cantidad” y “malversar”. Un malversador no encaja con la imagen de un ladrón que roba poco (aunque ambos roban):

| | |
|---|-------------|
| Ladronzuelo= robar (contexto-eje) + poca cantidad (contexto-lateral) | SIGNIFICADO |
| | LITERAL |
| ↓ | ‡ |
| Malversador= robar (contexto-eje) + mucha cantidad (contexto-lateral) | SIGN. IMPL. |

La teoría que proponemos es aplicable a todos los enunciados de ironía analizados. A continuación presentaremos un ejemplo de la ironía prototípica donde el receptor evoca el contexto situacional.

Está lloviendo y el emisor no tiene paraguas, por lo que enuncia “¡Qué bien que he sacado el paraguas!” El análisis del mensaje literal y del

contexto situacional demuestra que el receptor evocará los siguientes contextos que lingüísticamente pueden presentarse de estas maneras:

1. Está lloviendo y el emisor no ha sacado el paraguas.
2. Llover es una manifestación del tiempo atmosférico.
3. Cuando llueve lo que nos protege de la lluvia es el paraguas.
4. Conviene llevar paraguas.
5. No conviene estar sin paraguas cuando llueve.
6. Hay que llevar algo para protegerse de la lluvia.
7. De protección podría incluso servir una bolsa, etc.

Sperber y Wilson (1986) afirman que la búsqueda de la relevancia subyace a la interacción comunicativa. Según el principio de relevancia los interlocutores intentan conseguir con el mínimo coste el máximo beneficio de la información. De acuerdo con esta teoría, para entender el enunciado, el receptor hará una selección entre los contextos que acabamos de ver de manera que se concentrará solamente en la información relevante:

1. El emisor dice explícitamente que tiene paraguas.
2. El emisor implica que no tiene paraguas.
3. Esto no es lo más oportuno porque llueve.

La recuperación de los contextos, por un lado, en el contexto situacional, y por otro lado, en el mensaje literal, demuestra la presencia del contexto-eje en ambos: “la lluvia”. En el contexto situacional la lluvia es obvia, pero este contexto-eje igualmente está presente en el mensaje literal. A saber, al decir “he sacado el paraguas” el emisor activa la idea de ' la lluvia' porque el paraguas se usa para la lluvia.

En el indicador “he sacado el paraguas” una parte la forma el contexto-eje, “la lluvia”, mientras que la otra parte la hace el contexto-lateral, que es el concepto de “haber sacado el paraguas”. Sin embargo, lo dicho no encaja con el contexto situacional puesto que el emisor no ha sacado el paraguas.

Resumiendo, el indicador es el sintagma “he sacado el paraguas” puesto que este tiene un punto de contacto firme con la realidad

extralingüística/ el contexto situacional, es decir con “la lluvia” pues alude inferencialmente a ella, y a la vez lo dicho demuestra una desviación de la realidad extralingüística, pues el emisor dice que ha sacado el paraguas pero en realidad no lo ha sacado.

Que la presencia del contexto-eje es imprescindible para que el enunciado suene irónico lo demuestra un sencillo experimento. Hasta ahora hemos visto que lo que el enunciador dice tiene que guardar semejanza con el referente pero a la vez tiene que ser incongruente en algún aspecto con el mismo o con el contexto que rodea al referente. Imaginemos la misma situación pero en la que esta vez el emisor dice “¡Qué bien que he sacado el elefante!”. Dicho enunciado sonaría absurdo y no sería irónico si el contexto del elefante no guardara ninguna semejanza con el contexto de “la lluvia” y si aludiera únicamente al animal zoológico. A saber, en situaciones normales “elefante” y “paraguas” no tienen nada en común. No obstante, es posible que el emisor posea un paraguas con el mango en forma del elefante o un paraguas con el dibujo del elefante y que a veces llame a su paraguas “elefante”. Si el hablante llamara a su paraguas “elefante” él crearía de este modo una relación entre la palabra “elefante” y entre el paraguas. Si el receptor del enunciado “¡Qué bien que he sacado el elefante!” supiera de esta tendencia de su interlocutor de denominar su paraguas “elefante, entonces él entendería el enunciado como irónico puesto que podría establecer un punto de contacto entre el enunciado y entre la lluvia.

Por tanto, cabe destacar que la ironía sería posible únicamente si el interlocutor pudiera determinar dicho punto de contacto gracias a los conocimientos que comparte con el emisor, en concreto, el interlocutor tendría que saber que el enunciador ha usado la palabra “elefante” para denominar un determinado paraguas. Los conocimientos compartidos entre

los interlocutores son de enorme importancia para el entendimiento de la ironía (Hartung, 1998).¹⁷⁴

Asimismo, otra propiedad que necesariamente tiene que cumplirse para que el enunciado suene irónico y no absurdo es que exista la desviación del contexto-eje. Si alguien en la misma situación dijera “¡Qué bien que esté nevando!” esto sonaría absurdo si no fuera posible determinar el contexto-eje y a la vez la desviación de lo dicho del mismo. En realidad, decir que está nevando cuando llueve tendría como el contexto-eje el hecho de que tanto “la lluvia” como “la nieve” son manifestaciones del tiempo atmosférico. Sin embargo, entre los dos conceptos no se puede determinar una desviación fuerte puesto que ambos son manifestaciones del mal tiempo.

No obstante, el mismo enunciado “¡Qué bien que esté nevando!” podría ser irónico en la situación en la que está lloviendo, si el día anterior los meteorólogos habían anunciado la nieve, y ahora el emisor ve que el pronóstico no se cumplió.

En este caso, el contexto situacional es el siguiente:

1. Está lloviendo.
2. El meteorólogo anunció la nieve.

El contexto del mensaje literal es: Está nevando.

El contexto-eje en este ejemplo ya no es “la lluvia”, sino “la nieve anunciada por el meteorólogo”. A saber, el emisor pronuncia la palabra 'nieve' y con ella alude al pronóstico del otro día cuyo contexto-eje también es la nieve. La lluvia del contexto situacional sirve para que el receptor se dé cuenta de que el emisor ha dicho algo incongruente con lo que ha implicado.

Nuestra teoría asimismo permite explicar por qué la misma realidad puede comentarse irónicamente con distinto material lingüístico. Esto es posible porque un contexto-eje puede combinarse con distintos contextos laterales, o sea, distintos enunciados pueden evocar el mismo contexto-eje,

¹⁷⁴ Véanse el capítulo dedicado a Hartung.

por ejemplo, los conceptos “sol”, “nieve” y “lluvia” pueden ser contextos-laterales del contexto-eje del “tiempo atmosférico”. Todos los contextos-laterales pueden expresarse irónicamente, pero a condición de que el emisor implícitamente aluda a una realidad con la que estos contextos-laterales comparten el contexto-eje y del que a la vez desvían.

Que un concepto/una realidad puede plasmarse lingüísticamente de distintas maneras lo comprueba la teoría de la mente (Premack y Woodruff, 1978) que dice que los humanos somos capaces de encadenar conceptos, de asociar unos con otros, por ejemplo, “la lluvia” la podemos asociar con una gama de conceptos como “el mal tiempo”, “el agua”, “la fuente de la vida”, con “las flores”, “el paraguas”, “otros objetos que sirven de protección contra la lluvia”, etc.

Veamos estos enunciados. En la misma situación del día lluvioso alguien podría decir: ¡Qué sol tan bonito!, o ¡Me alegra que haga sol!, etc. En ambos enunciados el indicador es el concepto del “sol” o del “buen tiempo”. “La lluvia” sigue siendo el contexto-eje puesto que el lector puede encontrar a la vez una semejanza y una incongruencia entre los conceptos de “la lluvia” y “el sol”. La semejanza estriba en que ambos son manifestaciones del tiempo atmosférico y la incongruencia en el hecho de que “la lluvia” simboliza “mal tiempo”, mientras que “el sol” representa “buen tiempo”. Por tanto, entre “la lluvia” y “el sol” existen los conceptos “bueno” y “malo” que representan una pura oposición, por lo que existe una desviación fuerte del contexto-eje.

Otro interesante ejemplo para representar nuestra teoría es el siguiente anuncio: “*Papaya-régimen: comes todo excepto papaya*”. Este es el ejemplo donde el contexto-eje está presente en el cotexto.

El contexto del cotexto “papaya-régimen” se puede describir de siguiente modo: “Existe una dieta que consiste en comer papaya”. El contexto de la parte irónica del enunciado dice literalmente que “Puedes comer de todo excepto papaya.” El contexto-eje es “comer papaya”. Este contexto forma el punto de partida tanto del cotexto como del indicador. El

cotexto “papaya-régimen” implica “solo comer papaya” y, por tanto, el cotexto contiene el contexto-eje “comer papaya” y el contexto-lateral “solo”. El indicador “excepto papaya” también incluye el contexto-eje “comer papaya” pero su contexto-lateral es “no comer papaya”.

Resumiendo, lo que crea la ironía son la semejanza y la incongruencia entre lo dicho y lo implicado.

10.2. Tres maneras básicas de la plasmación de la ironía a través del indicador y el contexto

“La semejanza” y “la incongruencia” son ingredientes que se dan en todos los casos de ironía. Analizando distintos enunciados irónicos hemos observado algunas regularidades en cuanto a su plasmación lingüística. Tres son las formas básicas en que este fenómeno se manifiesta.

1. En un enunciado irónico puede existir una palabra, esto es, “un indicador”, que evoca dos realidades; por un lado, la realidad de lo que el enunciador dice al pie de la letra, y por otro lado, la realidad implícita que a la vez guarda semejanza y parece incongruente con la primera. Una única palabra, sintagma o expresión evoca ambos conceptos. La ironía está fundida con el referente.
2. La ironía se crea a través de una palabra-indicador que evoca cierto concepto al pie de la letra, pero en el cotexto, es decir, en el entorno textual de la palabra-indicador, existen palabras que evocan conceptos similares y simultáneamente incongruentes con el concepto literal del indicador.
3. Tercero y último, la palabra-indicador choca con el contexto que no está presentado lingüísticamente sino que está presente en la situación, por ejemplo, cuando el hablante alude a “la lluvia” en un día lluvioso.

10.2.1. El indicador fundido con el referente de la ironía

Son aquellos enunciados irónicos donde el receptor advierte que detrás de la forma literal del indicador se esconde el referente de la ironía.

Veamos como el ejemplo un indicador en el que el ironista ha violado la máxima de calidad y de manera. En un video del programa “Nada partidarios de Intereconomía TV”, del 23 de marzo de 2010, titulado “Clase de lengua, con De la Vega” el ironista finge ser la vicepresidenta del gobierno español e imparte clases de educación para la ciudadanía. La vicepresidenta les muestra a los espectadores del programa educativo en una pantalla el pretérito imperfecto de indicativo del verbo ir. Según De la Vega el imperfecto tiene las siguientes formas: “yo IVA, tú IVAs, él IVA, nosotros IVAmos, vosotros IVAis, ellos IVAn... a repasarlo bien que en julio tiene que estar aprendido y lo más importante asimilado...”

El contexto que se recupera de lo dicho literalmente es este: Las formas del pretérito imperfecto de indicativo del verbo ir, según De la Vega, se escriben con la uve.

Los contextos que le subyacen al mensaje literal son los siguientes:

1. Según el contexto del conocimiento referencial, el que exige el conocimiento de gramática, las formas del pretérito imperfecto de indicativo del verbo ir se escriben con la be y no con la uve.
2. Según el contexto del conocimiento cultural específico español el “IVA” es la sigla del impuesto sobre el valor agregado.
3. Según el contexto del conocimiento referencial, en la pronunciación el español no diferencia entre 'b' y 'v'.

Al comparar lo literal con los contextos implícitos el receptor observa que hay semejanza en la pronunciación entre *yo iba* y *el IVA*, pero cuando De la Vega afirma que “IVA” es el imperfecto del verbo ir se ve que esta afirmación es incongruente con la realidad y que la emisora ha violado la máxima de calidad. Esto activa en la mente del receptor el contexto del conocimiento del uso inadecuado de la palabra. La forma del sigla IVA presentada como el pretérito imperfecto del verbo ir provoca sorpresa en el receptor puesto que resalta como inapropiada en cuanto al contexto en el que se usa.

El ironista juega con el sonido de 'b' y 'v'. El contexto-eje de la ironía es la pronunciación de 'b' y 'v' en “IVA e “iba”. Los contextos-laterales son los dos significados, el primero, el del impuesto y el segundo, el del verbo ir.

El contexto-eje y sus variantes están fundidos en una palabra que funciona como el indicador de la ironía. Para apreciar el efecto irónico el receptor tiene que convertir el significado marcado del indicador en el significado no marcado. Entonces se observa que el emisor habla a la vez del verbo ir y del impuesto. En nuestro ejemplo se viola el principio de manera y la ironía se dirige contra el referente que le subyace al indicador, contra el impuesto IVA. El ironista ironiza la situación en la que los españoles tienen que pagar el IVA y el IVA es bastante alto.

10.2.2. El indicador indirecto

Este es el caso cuando una palabra-indicador no ironiza directamente al concepto que evoca sino que este indicador sirve para ironizar otro elemento que está presente en el cotexto. Dicho elemento guarda semejanzas con la idea que provoca el indicador, y a la vez es incongruente con este en cierto aspecto.

El efecto de simultánea “semejanza” e “incongruencia” no se produce, por tanto, directamente entre el indicador y el referente de la ironía, sino de manera indirecta en el cotexto.

En un video del programa “Nada partidarios” de Intereconomía TV”, del 8 de octubre de 2008, titulado “Fredy, el perro que odia a Zapatero” el ironista muestra la imagen de un perro y pronuncia lo siguiente: “En este caso hablamos de Freddy, un pequeño yorkshire que **ha sufrido un cambio sustancial en su conducta desde que Zapatero es el presidente del gobierno**. Antes de la llegada de Zapatero al poder Freddy era un perro amigable... jugaba con sus perros vecinos... y nunca ha tenido un ladrido más alto que el otro. Al ganar las elecciones Zapatero la vida de Freddy cambió. Freddy dejó de ser amigable...” El ironista enseña a los

espectadores un video: “Observen cómo cambia el comportamiento de Freddy al escuchar el nombre de Zapatero.” En el video un hombre le pregunta a Freddy qué le parece Zapatero y el perro empieza a gruñir con rabia.

Como sucede con la ironía el fragmento no se percibirá siempre como irónico. Incluso habrá lectores que lo considerarán de mal gusto. No obstante, la ironía existe puesto que el contexto-eje que comparten el indicador (el comportamiento del perro) y el referente (las reacciones de algunos españoles hacia Zapatero) lo constituyen la 'rabia' y 'Zapatero'. Estos son conceptos que son semejantes entre el indicador y el referente. Los contextos-laterales son la rabia del perro y la rabia de algunos españoles. También se da la incongruencia puesto que el ironista ha violado la máxima de calidad. No es posible que haya un perro que reaccione hacia Zapatero de manera como lo hace Freddy.

El indicador de la ironía es el perro Freddy que ha cambiado el comportamiento y que reacciona con rabia al nombre de Zapatero. No obstante, no es el referente de la ironía el perro sino Zapatero. A través de la rabia del perro el ironista alude a los sentimientos negativos de algunos españoles hacia Zapatero. El indicador no está fundido con el referente sino que la ironía se ha creado de manera indirecta a través de la presentación de la rabia del perro Freddy.

10.2.3. La ironía causada por el contexto situacional

Los ejemplos donde la captación de la ironía depende del contexto situacional los hemos encontrado mayoritariamente en los anuncios publicitarios. Estos representan una unión de la imagen y del enunciado. El receptor capta la ironía cuando aprecia que tanto la imagen como el enunciado evocan las asociaciones semejantes pero a la vez el receptor observa una incongruencia entre algunos aspectos de la imagen y otros del enunciado. En los anuncios se puede ver claramente que los ironistas crean el efecto de la doble realidad.

Hay bastantes ejemplos en un anuncio del Ministerio de Sanidad y Consumo en contra del alcohol¹⁷⁵. El autor consigue transmitir mensajes irónicos contrastando imágenes, o sea el contexto situacional y el texto escrito encima de las imágenes.

Por ejemplo, el contexto situacional lo hace una escena donde se ve a una persona vomitando en el váter. La imagen es seguida a la vez por el enunciado “nuevos sabores”. Tanto la imagen como el enunciado se pueden analizar en virtud de los conceptos que son evocados en la mente del receptor. De esta manera la escena de vomitar se asocia normalmente con “haber comido o bebido algo malo”. El sintagma “nuevos sabores” se asocia con los sabores de comidas y de bebidas. Por tanto, en este anuncio existe un vínculo entre “vomitar” y “sabores”. El receptor relaciona ambos conceptos con el concepto de “beber”. Al mismo tiempo, con el concepto de “nuevos sabores” solemos relacionar algo positivo y rico, mientras que al ver a una persona vomitar pensamos directamente en la molestia, en la comida o en la bebida mala. Debido a que tanto la imagen como el enunciado hacen referencia a los conceptos parecidos y a la vez a aspectos distintos de estos conceptos el receptor tiene la sensación de la ironía.

En el mismo anuncio aparece luego la escena de dos personas que llevan un hombre a la cárcel. El hombre lleva esposas. La escena es acompañada por el texto “buena compañía.” Este texto, aislado de dicha imagen, se asociaría con un concepto de buena gente que influye positivamente en la gente con que tiene relaciones de amistad, etc. Por otro lado, la cárcel normalmente la relacionamos con los delincuentes, con la gente que ha cometido algún crimen. Tanto la escena como el texto evocan el concepto de “compañía”, pero la escena evoca mala compañía, y el texto buena.

Sigue la situación en la que traen a alguien al hospital y el emisor pone “nuevos ambientes”. La semejanza está en el hecho de que el hospital es uno de muchos ambientes posibles, y el contraste emana del hecho de

¹⁷⁵ la fuente: <http://www.youtube.com/watch?v=IP3RXJQenAo>

que el enunciado “nuevos ambientes” normalmente se asocia con algo positivo, con la idea de “cambiar de aires”.

En la escena siguiente vemos a los médicos que luchan por la vida de alguien y encima de la imagen aparece el texto “momentos inolvidables”. El contexto-eje es el concepto del “momento inolvidable”. La imagen de la lucha por la vida del paciente representa en realidad un momento que no se puede olvidar. Pero a la vez dicho momento evoca emociones negativas como miedo y tristeza porque las operaciones pueden terminar con la muerte del paciente. Por otro lado el enunciado “momento inolvidable” en la mayoría de los casos recuerda a momentos bonitos que traen la felicidad. Estas polaridades opuestas hacen los contextos laterales, es decir crean la desviación del contexto-eje.

De igual manera funciona la combinación de la imagen donde vemos a alguien en la sala de operaciones mientras que los cirujanos se preparan para operarlo. El texto dice: “Ser el protagonista.” De nuevo hay semejanza, puesto que ser protagonista quiere decir “persona o cosa que en un suceso cualquiera desempeña la parte principal” (DRAE). La ironía se crea porque el concepto del protagonista que evoca la imagen en la sala de operaciones es el de una persona que desempeña la parte principal pero este protagonista recibe atención que no es deseada por ningún espectador del anuncio.

Hay otro claro ejemplo de ironía en la escena donde se ve una silla de ruedas y el emisor enuncia: “vivir a tope”. El contexto-eje es el concepto de “limitaciones”, de “limitar” puesto que la silla de ruedas la usa la gente con ambulación limitada y que por esta razón es obligada a vivir una vida limitada. Por otro lado, el sintagma “a tope” significa “hasta el límite de las fuerzas o posibilidades” (DRAE).

Al final del anuncio el emisor dice “alcohol, tú verás lo que te mola.” Molar es un coloquialismo que significa “gustar, resultar agradable o estupendo” (DRAE) y evoca emociones positivas y juveniles. Debido a todas las escenas que el espectador ha visto en el anuncio él entiende que el emisor le quiso transmitir una imagen muy negativa sobre el uso del

alcohol. Ahora, después de estas imágenes le dice que el alcohol mola. Existe una fuerte incongruencia. El contexto-eje es el deseo del emisor de “provocar emociones y actitud en el espectador”. La palabra “molar” produce agrado, pero las imágenes vistas le producen sensaciones parecidas a asco, miedo y otras sensaciones negativas.

En otro anuncio sobre los planes de pensiones¹⁷⁶ el emisor le anuncia al espectador: “Esta es la generación que pagará tu pensión.” después de que le ha mostrado una situación en la que un chico joven está enfrente de una estatua en el museo y le toma el pelo a la estatua. El chico se burla de la estatua, le habla, le intenta pegar, etc. En fin, el emisor pone al chico en plan ridículo y le hace parecer irresponsable y tonto. El contexto-eje es la generación joven. Esta aparece tanto en el contexto situacional como en el enunciado. Al haber visto un joven comportándose de la manera tonta, el espectador recibe la idea de que la generación que pagará su pensión no es responsable (este es el sistema público de pensiones) y el enunciado recibe el matiz irónico. El verdadero mensaje que el anuncio quiere transmitir es que el espectador debería pagarse las pensiones en la empresa privada que es la promotora del anuncio. El tono irónico es una manera del intento de influenciar en el espectador.

En otro vídeo se pretendía hacer una crítica irónica sobre el mal estado de los medios que tenía el IES Néstor Almendros¹⁷⁷. El anuncio fue realizado por el grupo de Manuel Fernández Carreño. Nos presentan varias escenas de los aparatos audiovisuales rotos, sucios y en mal estado y luego una voz nos pregunta: “¿Te gustaría estudiar en un centro de enseñanzas audiovisuales? Haz tu reserva de la plaza ya. Aprenderás con las últimas tecnologías y los medios más modernos. Entra con pies firmes en la era de las telecomunicaciones. No lo dudes. Instituto de Enseñanza Secundaria Nestor Almendros.”

¹⁷⁶ la fuente: <http://www.youtube.com/watch?v=xKw9HXhdjT4>

¹⁷⁷ la fuente: <http://www.youtube.com/watch?v=YHWFCLrYzr0>

El análisis de los contextos evocados permite extraer el contexto-eje. Este son los medios audio-visuales usados en dicho instituto. Los contextos laterales son las maneras de cómo el emisor les presenta a los espectadores estos medios. En el contexto situacional los medios son viejos, feos y estropeados. En el enunciado se trata de “las últimas tecnologías y los medios más modernos.”

Resumiendo, en los anuncios publicitarios que son un buen ejemplo de la ironía verbal que depende del contexto situacional, la ironía no la crean ni el indicador por sí mismo ni el cotexto, sino que la ironía se produce cuando el emisor contrasta el enunciado con el contexto situacional. Únicamente de esta manera se pueden apreciar dos realidades simultáneas que se asemejan pero que a la vez difieren una de otra.

XI. Clasificación de los indicadores de ironía

11.1. Clasificación propuesta por el grupo GRIALE

De modo de introducción recordemos lo que se dijo en el sexto capítulo de este trabajo dedicado a las señales de ironía. Muchos enunciados irónicos suelen estar acompañados de un tono de voz o de una sonrisa que indican una intención diferente de la que expresa el contenido proposicional. A menudo, los ironistas no se valen de estos elementos prosódicos y gestuales y las palabras bastan para crear el efecto de que *lo dicho* no concuerda con *lo pensado*. Tanto los elementos prosódicos y gestuales como los lingüísticos han sido durante años una de las principales metas de los investigadores de ironía. Varios lingüistas y pragmáticos han intentado crear listas de estas señales y clasificarlas (Willer & Groeben, 1980; Muecke, 1978:367-368, Schoentjes, 2003:135-155, Alvarado Ortega, 2006, GRIALE, 2009).

Dichos elementos reciben en la bibliografía dedicada al problema distintos nombres. Se les ha llamado *señales de ironía*, *marcas irónicas* o *marcadores irónicos*. Los investigadores de GRIALE (2009) fueron los primeros en darse cuenta de que en los enunciados aparecen dos tipos de estas señales y que, en consecuencia, deberían llamarse de distinta manera. Por ello, ellos propusieron una división en *los indicadores*, cuyo concepto concuerda con el concepto antiguo sobre las señales, y en *las marcas*, que presenta una noción novedosa.

El GRIALE define ambos tipos de señales de manera simple y precisa. *Los indicadores* son aquellos elementos lingüísticos y no lingüísticos que crean la ironía, mientras que *las marcas* son aquellos elementos que no la crean pero que acompañan a los indicadores y así destacan el efecto irónico.

Distintos investigadores han partido de distintos criterios para llevar a cabo sus clasificaciones. El criterio de Willer & Groeben (1980) ha sido lingüístico y pragmático. Ellos distinguen treinta categorías y

describen el nivel fonológico, grafémico, morfológico y sintáctico, el intencional, el de los actos de habla, el de las convenciones específicas para un campo o situación, y, por último, el nivel de las máximas conversacionales. Esta clasificación en su época fue la más completa.

La clasificación más reciente en el campo de investigación ha sido realizada por el grupo GRIALE de la Universidad de Alicante (2009). Se trata de un proyecto de mayor importancia puesto que este ha sido el primer intento de una clasificación de los indicadores de ironía en el ámbito de la lengua española.

La clasificación de GRIALE (presentada en los artículos de Alvarado Ortega, 2006, COVJA y ALCORE, 2007 y Ruiz Gurillo, 2008) se basa en las investigaciones de dos autores: una que fue pionera en las investigaciones de las marcas irónicas, la de Muecke (1978), y otra que es más moderna, la de Schoentjes (2003).

Uno de los investigadores de GRIALE, Alvarado Ortega (2006) ha revisado ambas tipologías y ha expuesto la clasificación propuesta por el GRIALE.

Muecke (1978) afirma que la ironía se crea mediante tres procedimientos: emplear recursos irónicos como la antífrasis, disimular sentimientos de forma positiva (tono de admiración) o negativa (tono pesimista), y hacer uso de marcas que permitan al oyente interpretar de forma correcta el enunciado. Dentro de este último proceso, Muecke realiza una clasificación de los indicadores de la ironía según el modo en que se establece la contradicción entre: texto y contexto, texto y cotexto, y entre aspectos de diferentes textos.

Schoentjes (2003:135-155)¹⁷⁸ ha realizado un listado más amplio y concreto de las marcas irónicas, entre las que incluye la mímica y los gestos, el tono, ciertos signos de puntuación, las palabras de alerta, las repeticiones, las yuxtaposiciones, las simplificaciones, los desvíos

¹⁷⁸ Véanse Alvarado Ortega, M. Belén (2006). “Las marcas de la ironía” *Interlingüística* 16.

lingüísticos, los desvíos de sentido (lýtotes, hipérbole y oxímoron), el paratexto y la inteligencia. Alvarado Ortega advierte que el listado propuesto por Schoentjes no establece separación alguna entre indicadores lingüísticos y no lingüísticos (2006:4).

El GRIALE ha elaborado una nueva tipología a partir de dichas obras y a partir del esquema tripartito de la comunicación propuesto por Poyatos (1994)¹⁷⁹. Este (1994:137-141), por su parte, afirma que la comunicación tiene una estructura triple, la cual comprende el lenguaje, el paralenguaje y los indicadores kinésicos. Los indicadores de los tres campos permiten a su vez al emisor conseguir su propósito comunicativo. Los indicadores kinésicos (Poyatos, 1994:139) comprenden los gestos y la mímica, esto es, son aquellos que se fundamentan en los movimientos corporales, conscientes o inconscientes, como un tic, un guiño, un aplauso, una sonrisa, etc. Por ejemplo, un aplauso exagerado en un contexto inadecuado o un bostezo intencionado son indicadores de la actitud irónica de su emisor.

Los indicadores paralingüísticos son aquellos referidos a “cualidades no verbales y modificadores de la voz y sonidos y silencios independientes con que apoyamos o contradecemos las estructuras verbales y kinésicas simultáneas o alternantes” (Poyatos, 1994:137). En esta categoría se incluyen elementos como la voz, el tono, el timbre o la intensidad.

Los indicadores lingüísticos, según Poyatos, son aquellos marcadores pertenecientes al lenguaje verbal, son una “serie de palabras y frases”, que dan lugar a la ironía (1994:136). Leonor Ruiz Gurillo del Grupo GRIALE (2008: 6, 7)¹⁸⁰ ofrece un listado detallado de los elementos que en los enunciados irónicos pueden funcionar como *los indicadores*:

¹⁷⁹ *Ibíd.*

¹⁸⁰ la fuente:

http://www.educacion.es/redele/Revista14/Ruiz_Leonor_El%20lugar%20de%20la%20ironia.pdf

1. Indicadores no lingüísticos

1.1. Indicadores kinésicos

- Gestos
- Maneras
- Posturas

1.2. Indicadores paralingüísticos

- Entre risas
- Risas
- Silencio
- Bostezo
- Carraspeo
- Estornudo
- Grito
- Jadeo
- Llanto
- Soplo
- Acotadores literarios (p.e. con retintín)

1.3. Indicadores acústico-melódicos

- Entonación irónica
- Foco enfático
- Pausa
- Silabeo
- Vacilación
- Velocidad de emisión
- Voz de falsete

2. Indicadores lingüísticos

2.1. Puntuación

- Comillas
- Signos de exclamación
- Signos de interrogación
- Puntos suspensivos

-Paréntesis

-Guiones

-Otros

2.2. Cambios tipográficos

-Cursiva

-Negrita

-Versales

2.3. Variación lingüística

-Cambios de código, como las denominaciones técnicas inventadas para las profesiones en registros informales o el uso de arcaísmos intencionados en textos periodísticos:

-Diacrónica

-Diatópica

-Diastrática

Diafásica

2.4. Palabras de alerta, como buenísimo, increíblemente alto, el bienamado:

-Encomiásticos

-Extranjerismos

-Términos valorativos

-Evidenciales

-Marcadores del discurso

-Eufemismos

-Polisemia

-Homonimia

-Antonimia

-Pseudo-abarcadores

2.5. Unidades fraseológicas, como *cubrirse de gloria, estaría bueno, mosquita muerta o para variar.*

-Uso canónico

-Uso desautomatizado

2.6. Formación de palabras, como *pulserita*, *listísima*, *antialcohol*, *desatasconeros* o *persionocolguitas*:

- Sufijación
- Prefijación
- Composición
- Otros mecanismos de creación léxica

2.7. Figuras retóricas, como utilizar corazón en el doble sentido físico y afectivo:

- Repeticiones
- Simplificaciones
- Yuxtaposiciones
- Lítotes
- Hipérbole
- Oxímoron
- Metáfora
- Paradoja
- Antítesis
- Otros juegos de palabras

2.8. Discurso directo

2.9. Orden anómalo de las palabras, como *¡Menuda faena me ha hecho Federico!*, *¡Bonito traje te has comprado!* o *¡Apañados estamos!*

Podemos observar que la taxonomía de GRIALE es muy detallada y larga y que se basa en distintos criterios pragmáticos. Esta es el producto de los análisis en el marco de la teoría neogriceana. De acuerdo con esta teoría los investigadores de GRIALE incluso han realizado investigaciones pormenorizadas de algunos de estos indicadores. Larissa Timofeeva (2009:193-219) ha investigado la relación de las unidades fraseológicas con la ironía. Elisa Barrajón López (2009:219-2421) ha hecho un análisis de una serie de elementos: sintagmas atributivos, sintagmas cuantificadores, adverbios, complementos, etc. en los enunciados irónicos con el objetivo de

averiguar si dichos elementos, cuando se encuentran en la posición inicial en el enunciado, o sea, en la anteposición, funcionan como indicadores o como marcas de ironía. Herminia Provencio Garrigós (2009:241-267) ha investigado los sufijos apreciativos y los prefijos (anti-, super- y mega-) que al igual que los sufijos apreciativos connotan cierto juicio de valor por parte del hablante. Isabel Santamaría Pérez (2009:267-293) ha estudiado los elementos lingüísticos que expresan evidencialidad en su función irónica en la lengua española. Reus Boyd-Swan (2009:293-307) ha enumerado marcas e indicadores de ironía que son exclusivas del texto escrito.

Ahora bien, tanto la lista de los indicadores elaborada por GRIALE como los trabajos de los investigadores de este grupo nos han servido como punto de partida y nos han ayudado de cierto modo a crear nuestra nomenclatura de indicadores. No obstante, la clasificación que proponemos es distinta a la de GRIALE por varias razones. Primero, dicha clasificación es producto del análisis que hemos realizado en los enunciados irónicos auténticos de distintas fuentes. Segundo, el análisis no se basó ni en los principios ni en los criterios de la teoría neogriceana sino que hemos preparado nuestra propia metodología que nos ha llevado a la creación de una nueva teoría. Tercero, esta teoría la hemos empleado para clasificar y para describir los indicadores. Cuarto y último, para la clasificación hemos escogido el criterio de la interpretación del contexto por parte del lector, puesto que este es un criterio pragmático y puesto que el contexto representa un factor importante en nuestra metodología. En el capítulo siguiente comentaremos la importancia de dicho criterio.

En cuanto a los indicadores de la quinésica y del paralenguaje, que distingue el grupo GRIALE, estos los hemos excluido de la investigación porque nos hemos centrado únicamente en el análisis de los indicadores que se plasmaron lingüísticamente en los enunciados.

11.2. Clasificación según el criterio de la interpretación del contexto

Los pragmáticos distinguen entre dos conceptos: *el significado* y *la interpretación* (Escandell Vidal, 1996:39). *El significado* es un término de la semántica y se refiere a la información codificada en la expresión lingüística. Se trata del contenido determinado por las reglas internas de un sistema lingüístico. Por ejemplo, si alguien dice “la mesa” *el significado* de esta palabra se puede encontrar en un diccionario. Por otro lado, al lado *del significado* los pragmáticos suelen hablar de *la interpretación* como un concepto separado. *La interpretación* se refiere a la relación entre *el significado* interno de la palabra y entre *la información pragmática* del receptor (Escandell Vidal, 1996:39). Por ejemplo, si alguien dice “Él.” *el significado* sería “artículo masculino singular” (MM), pero *la interpretación* sería una concreción contextual, p.e. Juan, mi padre, mi hermano, tu vecino, etc. De igual modo la afirmación “por tu culpa” activa toda una gama de contextos en la mente del receptor que le dan a entender quién causó el sentimiento del enfado del emisor y por qué.

En la mayoría de los casos en el enfrentamiento con un texto escrito u oral el receptor realiza la interpretación y no es suficiente una simple descodificación del significado. La interpretación supone la recuperación del contexto y de la información pragmática¹⁸¹ (Escandell Vidal, 1996:39).

Nuestro análisis de los indicadores en los enunciados irónicos se basó en la teoría de la semejanza incongruente. Según la teoría la ironía es la manifestación simultánea de dos conceptos que en algún aspecto son semejantes pero en otro son incongruentes. Por tanto, para que se dé la ironía en el enunciado tienen que existir elementos que aluden a ciertos

¹⁸¹ Sobre la información pragmática hemos hablado en varias ocasiones en el presente trabajo. Se trata de un concepto que Escandell Vidal define como “el conjunto de conocimientos, creencias, supuestos, opiniones y sentimientos de un individuo en un momento cualquiera de la interacción verbal. Pero no se trata solo de los conocimientos; la información pragmática comprende todo lo que constituye nuestro universo mental, desde lo más objetivo a las manías más personales.” (2006:33)

conceptos. Estos son los indicadores. Los indicadores provocan que el receptor se dé cuenta de la semejanza entre el referente y el indicador irónico y que vea a la vez la incongruencia entre el indicador y los contextos.

En cuanto a estos indicadores el análisis mostró que los enunciados irónicos podían plasmarse de maneras muy variadas. A saber, distintas clases de palabras tenían la misma interpretación. A menudo, ni siquiera se trataba de palabras sino de sintagmas o enunciados. Lo que todas las estructuras tenían en común era el hecho que para entenderlas el receptor tenía que recurrir a la misma interpretación.

Dicho esto, si nos hubiéramos puesto a clasificar los indicadores según el criterio lingüístico habríamos llegado a una lista infinita de formas lingüísticas que no excluyera ninguna estructura sino que, al contrario, comprobara que este cometido sería inútil. Por otro lado, puesto que hemos observado que en los enunciados analizados distintas estructuras provocaban las mismas interpretaciones nos ha parecido útil hacer una taxonomía con la que se describirían estas interpretaciones, o sea, el proceso de cómo el indicador se relaciona con el contexto. Sigue la clasificación de los indicadores.

11.2.1. Los indicadores de pura contrariedad

Este indicador es el indicador de la ironía prototípica, la de decir lo contrario de lo implicado. La contrariedad se reconoce con mucha facilidad observando la incongruencia entre el enunciado y el contexto. El contenido del enunciado literal y de la idea implicada es semejante.

En el video “Chacón, la más seductora” (“Nada partidarios”, 3/23/2010) una presentadora le pregunta al 'clon' de la ministra de defensa Carme Chacón, respecto a una encuesta en la que la han votado la más hermosa de las políticas: “... ¿Qué parte de su físico cree usted que seduce más a los hombres?, y ella le responde “...**Mi gran fuerte es la boca. Yo**

creo que es supersexy...”. En el contexto situacional el 'clon' sonrío a los espectadores y se ven sus dientes cariados.

El contexto-eje es “la boca” puesto que el emisor alude a ella tanto en el enunciado como en el contexto situacional, pero mientras que Chacón alaba su boca el contexto situacional desmiente las razones para alabarla dado que la boca se ve fea. El primer contexto-lateral es la boca alabada, y el segundo, la boca fea.

11.2.2. Los indicadores de la ironía en presencia

Se trata de los casos de ironía que son similares al grupo que en su clasificación ha descrito Casas Navarro (2004) por lo que hemos adoptado el término de este investigador: “ironía in praesentia”. El autor ofrece este ejemplo: “*Pedro es tan veloz como tortuga.*” y dice que este es el caso de una antonimia visible entre dos términos en un mismo enunciado. La ironía se construye a partir de las pistas textuales y casi se puede prescindir del contexto para entender la ironía.

En nuestra opinión, no se trata únicamente de la antonimia sino que el factor de semejanza, o sea, la existencia del contexto-eje, juega un papel importantísimo. *Veloz* es un adjetivo que alude a la velocidad, y la *tortuga* es un animal que es conocido por su incapacidad de moverse con velocidad. La *velocidad* es el contexto-eje y es el elemento que relaciona las palabras *veloz* y *tortuga* con Pedro. Al decir que Pedro es tanto veloz como lento se crea una obvia incongruencia entre dos características.

En una *ironía en presencia* típica es la presencia de dos indicadores donde cada uno alude a una realidad y las dos realidades se asemejan en cuanto al contexto-eje y a la vez presentan dos polaridades de este mismo contexto-eje. No se puede cancelar ninguno de los dos indicadores. El ironista los contrapone y su choque crea el significado irónico. A veces los indicadores son atributos del referente de ironía, como es el caso del enunciado con Pedro.

En el artículo “A toda leche” Maruja Torres utiliza una ironía en presencia. El tema del artículo es el uso del carro de culí (“rickshaw”) en Barcelona que es típico de China y cuyo uso en Barcelona le parece raro a la autora.

“El hecho de no vivir en España de forma continuada hace que me pierda algunas cosas, pero, en compensación, aviva mi mirada cuando regreso. No estaba aquí cuando se adoptó en algunas ciudades españolas – entre ellas, Barcelona– el rickshaw como transporte turístico. Ya saben, ese triciclo tirado o empujado por un esforzado ciclista que da una vuelta a los forasteros por los lugares que les resultan más apetecibles. La última vez que los vi fue en Delhi y en Calcuta, hace años. Tantos, que allí existía también el transporte a pelo, es decir, eso que hemos visto en tantas películas anteriores a Bollywood: **un individuo famélico y tuberculoso** que arrastra, por unas pocas rupias, a los visitantes extranjeros, casi siempre **demasiado corpulentos y demasiado cargados.**”

Hay una obvia antonimia entre los sintagmas que hemos puesto en negrita y esta se puede presentar en términos simples como “delgado-gordo”. Estos conceptos tienen algo en común pues ambos se refieren a la cantidad de carnes. DRAE define “gordo” como “de abundantes carnes”, y “delgado” como “flaco, cenceño, de pocas carnes”. Si Torres eliminara solo uno de los dos sintagmas se perdería la ironía, porque no se podría cumplir la semejanza. Ahora bien, para que se dé la ironía también tiene que cumplirse la incongruencia y esta surge porque la autora relaciona dos conceptos “delgado-gordo” con el contexto en que “el delgado está arrastrando al gordo”. Esta imagen parece ilógica.

Ahora bien, según Casas Navarro la ironía en presencia se construye a partir de las pistas textuales y casi se puede prescindir del contexto para entenderla. Sin embargo, consideramos que la explicación de Casas Navarro no es bastante precisa puesto que hay distintos subtipos del contexto. En nuestra opinión, el contexto del que habla Navarro se refiere a los contextos que nosotros hemos clasificado como *contextos culturales* y

sus “pistas textuales” representan el contexto que hemos llamado *el del conocimiento referencial*.

En la metodología que hemos aplicado al análisis de los enunciados irónicos hemos partido del hecho de que para que un receptor entienda cualquier enunciado él siempre tiene que evocar en su mente los significados de primer orden (Giora, 1995) igual que sus conocimientos sobre la antonimia, comparación, etc. Este tipo de contexto en nuestra metodología se describe como el contexto del conocimiento referencial (César Hernández Alonso, 1995, Pedro de Los Ángeles, 2008). Dicho contexto es aquel que únicamente exige los conocimientos de la lengua en la que se transmite el mensaje (fonéticos, morfosintácticos y léxicos, estos últimos en sentido de los significados y de los usos de las palabras), y ningún otro conocimiento. Otros conocimientos ya no entran en el dominio del contexto del conocimiento referencial. De acuerdo con esto, para entender la “ironía en presencia” el contexto al que hay que recurrir es el referencial. Las “pistas textuales” de Casas Navarro corresponden a este subtipo del contexto.

Una variante de la “ironía en presencia” son los ejemplos donde el ironista se sirve de dos palabras que tienen una forma gráfica parecida (no la misma como es el caso de los homónimos) pero que aluden cada una a dos realidades distintas que están en la relación de oposición una con la otra. Como es el caso de la “ironía en presencia” la ironía se puede entender recurriendo únicamente al contexto del conocimiento referencial. Otra vez aquí tenemos la presencia de dos indicadores donde cada uno alude literalmente a una realidad pero las dos realidades se asemejan en cuanto al contexto-eje. El contexto-eje es la forma gráfica y los contextos laterales que crean la incongruencia son los conceptos semánticos de cada palabra. Maruja Torres maneja esta ironía cuando en el artículo “En las entrañas de la Ciudadela” enuncia: “En lo que fue la fábrica en donde se acuñaba la moneda en la época de Mohamed Alí, **fundador** del moderno Egipto, y posteriormente el taller en donde los ingleses **fundían sus cañones** -ya que

Egipto no por más moderno devino más libre-, en las entrañas de la Ciudadela que corona El Cairo, se encuentra el Restoration Laboratory Citadel Cairo, dependiente del Aga Khan Cultural Service Egypt y de las autoridades egipcias competentes.”

Los sintagmas “fundador” y “fundían sus cañones” se asemejan en cuanto a las sílabas “fund” en “fundador” y “fundir” con lo que la autora establece un vínculo entre ellos y le da al lector a entender que ella quiere transmitir un mensaje más profundo que el mero juego con sílabas. Asimismo el entendimiento por parte del lector de que los dos sintagmas aluden a dos realidades opuestas hace el mismo efecto. “Fundador” remite a la idea de “crear”, mientras que “fundir cañones” remite a las ideas de “guerra, destruir, matar, etc.”. Con este juego irónico Torres hace una crítica latente de los ingleses que invadieron y destruyeron Egipto en cierta época histórica.

11.2.3. Los indicadores de las informaciones extratextuales escondidas

Estos son los casos donde la ironía no se puede advertir a partir del cotexto, o sea, a través de las pistas textuales que rodean al indicador. El significado irónico está escondido en el contexto extratextual del indicador. El emisor se vale de una palabra/sintagma/frase que no desentona del cotexto alrededor. Esto es comparable con el comportamiento del camaleón cuando se esconde adaptándose a su entorno. Su piel cambia de color según el color del medio en el que se encuentra. En el lenguaje coloquial se llama a alguien camaleón si “tiene habilidad para cambiar de actitud y conducta, adoptando en cada caso la más ventajosa” (DRAE). De igual modo el ironista puede decir algo que corresponde al cotexto y que a primera vista parece que no viola la máxima de calidad y esta es, según GRIALE (2009) la condición necesaria para que se dé la ironía.

Sin embargo, la ironía se advierte si el receptor recurre al contexto extratextual del indicador y ve la incongruencia al comparar este con el significado literal del indicador. Entre estos ambos significados los que

activa el indicador, el significado literal y el implícito, hay semejanza puesto que evocan ideas similares.

Debido a la dependencia del contexto extratextual y a la adaptación del indicador al cotexto es posible que la ironía pase inadvertida por parte de algunos receptores que no dispongan de los conocimientos necesarios para activar el contexto extratextual necesario. En este sentido estos indicadores puede que se asemejen al octavo grupo de las ironías que propone Casas Navarro (2004), donde la ironía es reservada a unos oyentes y oculta para otros. El autor dice que se requiere el contexto para su reconocimiento pero no dice qué tipo. Asimismo este indicador puede corresponder al tercer grupo del mismo investigador donde la ironía depende “del contexto cultural, o sea, de las informaciones extralingüísticas” (2004). En nuestra opinión estos dos grupos de ironías pueden unirse bajo el indicador de las “informaciones extratextuales escondidas”, dado que ambas dependen del contexto extratextual y, además, pueden pasar desapercibidas.

Proponemos el nombre del indicador de las informaciones extratextuales escondidas precisamente porque el grado de la posesión de las informaciones extratextuales varía de receptor a receptor y no todos perciben la ironía escondida. El conocimiento del contexto extratextual implica grados.

En cuanto a la naturaleza del contexto extratextual este es muchas veces *el contexto del conocimiento enciclopédico*. Este contexto abarca todos los conocimientos de distintas ciencias (naturales, sociales, etc.).

También es posible que otros tipos de contextos (por ejemplo, el contexto del conocimiento cultural específico, el contexto de los estereotipos, etc.) pasen desapercibidos si están escondidos detrás de un indicador que encaja perfectamente en el cotexto.¹⁸²

¹⁸² No pretendemos afirmar que la ironía pasa inadvertida solamente cuando aparece el indicador de las informaciones extralingüísticas escondidas. El contexto representa distintos conocimientos y estos, puesto que son un fenómeno que se adquiere durante la vida de distintas formas y en distintos grados, pueden variar mucho. Por ello, los

En “Sin noticias de Gurb” Eduardo Mendoza escribe en la página 13: “Objetivo: no llamar la atención de **la fauna** autóctona...”

Un receptor que no sabe de qué se trata en el libro seguramente asociaría la fauna a “conjunto de los animales de un país o región” (DRAE). Pero, si el receptor sabe que el narrador es un extraterrestre que observa a la raza humana y que la llama fauna, puede que el receptor, acudiendo al contexto del conocimiento enciclopédico, a la biología, perciba la incongruencia entre lo dicho (para los extraterrestres nosotros somos fauna) y entre el hecho de que para nosotros, los hombres, los animales son fauna. Entonces el receptor advierte que el autor tal vez quiere decir latentemente que los hombres son animales, pero el receptor a la vez sabe que esto no es cierto y que el autor está violando la máxima de calidad.

No obstante, posiblemente existen unos receptores que no saben qué significado en biología tiene la fauna, y otros que opinan que los hombres son un tipo de animales. Por tanto, la ironía existe solamente si el receptor sabe y si decide reconocerla dado que se han cumplido la semejanza y la incongruencia.

11.2.4. Los indicadores de la intertextualidad incongruente

Estos indicadores crean la ironía a base del contexto intertextual que se refiere al conocimiento que los receptores tienen de los textos producidos a lo largo de la historia y que tienen forma típica y apropiada para ciertas situaciones (Calsamiglia y Tusón, 1998:109). Los ironistas involucran un texto ajeno en el suyo haciéndole algunos cambios para que se dé la incongruencia entre dos textos.

Estos indicadores son muy parecidos a los indicadores de las informaciones extratextuales escondidas puesto que su efecto irónico también es latente y depende de si el receptor conoce el contexto

indicadores de distintos tipos pueden pasar desapercibidos. Sin embargo, podemos intuir que las ironías dependientes del contexto del conocimiento cultural específico y del contexto del conocimiento enciclopédico son las que más difícilmente se perciben.

intertextual o no. La diferencia entre ellos estriba en el hecho de que en los indicadores de la intertextualidad incongruente se trata de unos conceptos o de unas situaciones que fueron creadas en otros textos anteriores.

El receptor puede darse cuenta de los indicadores de la intertextualidad incongruente cuando el ironista no copia en su texto (texto 1) el texto ajeno (texto 2) íntegro sino que una parte del texto 2 la incluye sin cambios, mientras que otra parte la cambia de manera que entre los dos textos se crea el choque. En el texto 1 aparece algo que es muy semejante a algo que el receptor conoce del texto 2 pero algunos elementos que se atribuyen al texto 1 no encajan con los elementos atribuidos al texto 2. A pesar de que el ironista ha cambiado el texto 2 este texto 2 tiene que existir en la mente del receptor en su forma íntegra para que este reconozca la incongruencia entre el texto 1 que contiene elementos del texto 2 y entre el texto 2 original.

Veamos cómo el siguiente párrafo de Eduardo Mendoza en su libro “El asombroso viaje de Pomponio Flato” puede entenderse como el indicador de la intertextualidad incongruente, pero únicamente si el receptor conoce el texto 2 y si este le parece semejante e incongruente con el párrafo de Mendoza. El paréntesis lo hemos añadido nosotros para que se sepa de qué personaje se trata. El texto en la página 60:

“Soy el pobre Lázaro, conocido en toda Galilea por...mis innumerables y execrables llagas. ...Conozco a la criatura que se esconde detrás de ti (el niño Jesús, hijo de María y de José, nacido en Belén, visitado al nacer por los tres reyes magos). En algunas ocasiones, en compañía de su primo Juan y otros rufianes de la misma calaña, **me han hecho burla y me han tirado piedras**. ...Si la vista no me falla, es Jesús, hijo de José, el carpintero homicida.”

Del texto 2 (la Biblia) Mendoza ha tomado los personajes (Lázaro, Juan, Jesús, José) pero en su texto (texto 1) les ha atribuido algunas características incongruentes con el texto 2. En el texto 2 (la Biblia) Jesús es una persona buena que ayuda a los pobres y a los enfermos y que jamás

tiraría piedras a un enfermo, o a cualquier otra persona. Además es conocido que el Jesús del texto 2 condenó el apedreamiento de María Magdalena y expresó su famosa frase: “El que esté sin pecado que tire la primera piedra.” (Santo Evangelio según san Juan 8, 1-11).

Ahora bien, Jesús de Mendoza es un niño y Jesús del texto 2 es adulto. No obstante, es posible que algunos lectores vean la incongruencia entre los comportamientos de Jesús en los dos textos y que sientan que el ironista ha violado la máxima de calidad y que ha dicho algo que es contrario al texto 2. Hay antonimia entre Jesús bueno del texto 2 y Jesús malo del texto 1.

Otro ejemplo de la intertextualidad incongruente que puede que suene irónico a los lectores que conocen el texto 2 es un acontecimiento narrado en varias páginas del mismo libro. Mendoza ha creado un villano, el rico Epulón (este personaje también existe en la Biblia, pero descrito de forma muy distinta a la historia que ha creado Mendoza). Se trata de la parábola del rico Epulón y el pobre Lázaro que se encuentra en el Evangelio de Lucas, capítulo 16. En el texto 1 Epulón fue supuestamente asesinado y sepultado. En la página 168 Mendoza escribe que Epulón salió del sepulcro al tercer día. Del texto 2 el receptor sabe que la salida del sepulcro al tercer día es un acontecimiento atribuido únicamente a Jesús. Entonces, es un acontecimiento que el receptor asocia con Jesús; pero Mendoza atribuye este acontecimiento propio de Jesús a su personaje Epulón. Habrá lectores que verán la ironía dándose cuenta de la intertextualidad incongruente entre dos textos. Los conocimientos del contexto intertextual le ayudan al receptor a ver que Mendoza en el texto 1 ha violado la máxima de calidad pues parece una mentira que un hombre corriente que no sea Jesús de la Biblia salga del sepulcro precisamente al tercer día. Epulón fingió su muerte pero aún así no se ven razones claras para que permanezca en la tumba tres días sin aire y sin comida. Sería más lógico que escapara mucho antes. En tres días cualquier hombre enterrado vivo, sin aire, ya estaría muerto.

Veamos ahora el juego de M. Martín Ferrand con los versos de un famoso poema en el artículo “Zapatero está triste¹⁸³”. Hemos puesto en negrita los versos manipulados del texto 2 y hemos subrayado los elementos inventados por el autor en el texto 1.

“El presidente **está triste**, ¿qué tendrá el presidente? **Su boca no es de fresa**, pero ha perdido la risa y el color y no es que no quiera el palacio, **ni la rueca de plata, ni el halcón encantado, ni el bufón escarlata**... No. Es que de tanto hacer el ridículo en los más notables escenarios internacionales, sin llegar a advertir que él es un efecto de su propia causa, **está preso en sus oros, está preso en sus tules y quiere ser golondrina, quiere ser mariposa, tener alas ligeras** y, sobre todo, seguir siendo presidente del Gobierno de España. Así será porque así lo han querido once millones de españoles.”

En este párrafo un conocedor de la poesía de Rubén Darío reconocerá los versos de la “Sonatina”:

La princesa **está triste**... **¿Qué tendrá** la princesa?

Los suspiros se escapan de su boca de fresa,
que ha perdido la risa, que ha perdido el color

...

Ya no quiere **el palacio, ni la rueca de plata**
ni el halcón encantado, ni el bufón escarlata,

...

¡Pobrecita princesa de los ojos azules!

Está presa en sus oros, está presa en sus tules

en la jaula de mármol del palacio real;

...

¡Ay!, la pobre princesa de la boca de rosa

¹⁸³ Para entender el artículo el lector tiene que recordar que en 2008 apareció en varios medios españoles la imagen de Zapatero, sentado solo durante un momento de la Cumbre de la OTAN celebrada en Bucarest, mientras el resto de líderes mundiales charlaban distendidamente.

**quiere ser golondrina, quiere ser mariposa,
tener alas ligeras, bajo el cielo volar.**

El análisis demuestra por qué Ferrand se vale ingeniosamente precisamente de estos versos de Rubén Darío. Ferrand quiere resaltar ciertos conceptos determinados, destacarlos y llamar la atención del lector hacia ellos. Quiere concienciar al lector. Para ello se sirve de los enunciados cuyo significado literal contiene aspectos que son semejantes a aquellos a los que él quiere llamar la atención. Una parte de la clave de la ironía reside en esta semejanza.

Para entender el artículo y las alusiones irónicas de Ferrand, el lector tiene que recordar que en 2008 apareció en varios medios españoles la imagen de Zapatero, sentado solo durante un momento de la Cumbre de la OTAN celebrada en Bucarest, mientras el resto de líderes mundiales charlaban distendidamente.¹⁸⁴ Ferrand alude a la soledad de Zapatero y para presentar esta soledad se vale de la canción de Darío. En los enunciados que hemos analizado Ferrand compara a Zapatero con la princesa porque tienen en común la soledad, la riqueza y el poder.

Puesto que es difícil describir los contextos con precisión, vamos a describirlos distinguiendo los conceptos a los que alude Ferrand.

Ferrand ha cambiado al protagonista del poema “la princesa” por el presidente del gobierno actual en el momento de la enunciación. Aquí podemos sacar tres conceptos semejantes: la soledad, la riqueza y el poder.

Primero, en la “Sonatina” Darío lamenta la soledad de la princesa. La soledad es el motivo principal. La princesa está triste porque no llega su amor y ella se siente sola. Ferrand se sirve del motivo de la soledad para hacer referencia a la imagen en la que Zapatero apareció solo y abandonado. Es obvio que la soledad es el contexto-eje. La ironía se puede captar fácilmente por la presencia de los contextos laterales; por un lado Ferrand alude al mundo de la princesa, por otro lado, él alude al contexto de

¹⁸⁴ La imagen se puede ver en esta página:
<http://www.20minutos.es/noticia/366096/0/soledad/zapatero/medios/>

OTAN. El lector siente ironía porque el emisor hace alusión a dos mundos divergentes que tienen en común el concepto de la soledad.

Segundo, la princesa es 1. Mujer que por sí goza o posee un Estado que tiene el título de principado.; 2. Mujer del príncipe. 3. En España, título que se da a la hija del rey, inmediata sucesora del reino. (DRAE). Zapatero es en el momento de la enunciación el presidente del Gobierno de España.

El concepto del presidente del Gobierno evoca muchas asociaciones, pero resaltan algunas que son equivalentes a las asociaciones que evoca el concepto de la princesa. Por ello, lo que ambos tienen en común son el poder y el estado de ser rico. Al equivaler a Zapatero con la princesa Ferrand posiblemente alude a que Zapatero tiene tan buen salario que casi puede permitirse el lujo de vivir como una princesa o un rey.

La paralela que Ferrand la ha hecho entre dichos protagonistas suena irónica en primer lugar por la semejanza e incongruencia entre los conceptos/contextos literales del texto 1 (el texto del poema donde la protagonista es la princesa) y entre aquellos del texto 2 (los contextos que aluden al referente de la ironía, a Zapatero).

Asimismo hay otras ironías. Al leer, por ejemplo, que “*Su boca no es de fresa, pero ha perdido la risa y el color*” este enunciado le suena al lector también incongruente. Esto sucede porque la forma es demasiado fija, es muy estable. La forma es conocida por el lector como un paquete prefabricado y como un enunciado que no es propio del autor. No obstante, el lector observa que el autor ha hecho pequeños cambios, que en realidad son mínimos, en la forma fija del texto 1. La sensación de la fijeza de los enunciados no se pierde, no se cancela en la mente del lector pero al mismo tiempo se advierte la incongruencia entre la forma original del verso de Darío y entre el enunciado que ha usado Ferrand.

También es interesante el juego con el concepto de “*alas ligeras*”. Darío dice en su poema “*¡Ay! La pobre princesa de la boca de rosa, quiere ser golondrina, quiere ser mariposa, tener alas ligeras, bajo el cielo volar.*”

Del cotexto está claro que Darío usa el sintagma “alas ligeras” en su sentido literal, pues la princesa quiere ser golondrina, y las golondrinas tienen alas ligeras. A la vez los versos de Darío son simbólicos puesto que la golondrina siendo un ave simboliza la libertad. El cotexto además dice: “*Está presa en sus oros, está presa en sus tules, en la jaula de mármol del palacio real, el palacio soberbio que vigilan los guardas, que custodian cien negros con sus cien alabardas, un lebrél que no duerme y un dragón colosal.*” Los conceptos de la jaula, guardas, dragón, custodiar, etc. hacen lógico que el lector del poema advierta el símbolo de la libertad en el sintagma “alas ligeras”.

Ahora bien, en el artículo de Ferrand vemos que el autor dice que Zapatero quiere “*ser golondrina, quiere ser mariposa, tener alas ligeras*”. Cuando alguien dice que otra persona tiene “alas ligeras” con ello suelen relacionarse las siguientes explicaciones: que casi no le importa, se lo toma con paciencia y sin sobresaltarse por eso. La semejanza está en la semejanza formal pero la incongruencia resalta porque la misma palabra evoca distintos contextos, la libertad en el poema de Darío, y una actitud de indolencia en la política de Zapatero.

Tanto en los indicadores de las informaciones extratextuales escondidas como en los de la intertextualidad incongruente la ironía no se puede parafrasear en lo contrario de lo dicho, pero se cumple la violación de la máxima de calidad (GRIALE, 2009) al comparar lo dicho con los contextos extra e intratextuales. Lo leído le parece al lector incongruente con lo que él sabe acerca de lo leído en otros contextos.

11.2.5. Los indicadores de la parodia

El grupo GRIALE (2009) ha incluido en su lista de los indicadores de la ironía la parodia. En las obras de Eduardo Mendoza hemos encontrado numerosos ejemplos de la parodia del mundo real.

Los diccionarios la definen como un tipo de imitación burlesca de algo o de sus características. La parodia es: “imitación burlesca, escrita las

más de las veces en verso, de una obra seria de literatura. La parodia puede también serlo del estilo de un escritor o de todo un género de poemas literarios. 2. Cualquier imitación burlesca de una cosa seria. 3. Mus. Imitación burlesca de una música seria, o aplicación de una letra burlesca a una melodía seria” (DRAE).

La parodia es una manera de burlarse de algo que se imita. Cualquier concepto puede ser parodiado: cierto tópico, una obra de arte, de literatura, cierto tema, etc. Dentith (2000), por ejemplo, observa que la parodia es omnipresente en distintas áreas culturales como el cine, el teatro, la televisión, la arquitectura, etc. La parodia es "any cultural practice which provides a relatively polemical allusive imitation of another cultural production or practice." (2000:9)

El principal mecanismo que hace funcionar la parodia, según Hutcheon (1985), es la ironía. "Ironic versions of trans-contextualization and inversion are its major formal operatives" (p.33). Hutcheon (p.37) define la parodia como una repetición que incluye diferenciación y como una imitación que incluye una distancia irónica crítica. Claro está que para que el lector entienda la parodia es necesario que comparta con el emisor los códigos culturales, artísticos, sociales e ideológicos (Gottesman, 1990:2). Las técnicas comunes en las parodias son la exageración, caricatura, sustitución, adición, condensación, contraste y discrepancia (Margaret A. Rose, 1979:50).

Según los ejemplos analizados en la presente investigación hemos concluido que la parodia, cuando funciona como indicador de la ironía, demuestra los siguientes rasgos. El emisor escoge un tema del mundo y lo describe con frases, incluso con párrafos enteros. El receptor tiene que advertir la semejanza entre lo leído y entre los conocimientos que él tiene sobre esto. Entonces observa algunos rasgos que corresponden de manera idéntica a dichos conocimientos pero a la vez reconoce otros rasgos que únicamente son semejantes y que además son incongruentes con los conocimientos del estado de cosas real. El contexto-eje, o sea, el contexto al

que se alude y del que se difiere a la vez, es el estado de cosas parodiado. El contexto-lateral es el contexto de las características cambiadas. Asimismo es importante que dichas características suenen cómicas e ilógicas con respecto al concepto que el receptor tiene almacenado en su mente (el contexto-eje). Esto sucede porque el emisor ha violado la máxima de calidad.

Cabe mencionar que puede que estos indicadores algunas veces se identifiquen con los indicadores de los indicadores de la intertextualidad incongruente dado que la parodia es un mecanismo usado muchas veces como reflejo de una obra literaria. No obstante, consideramos que es posible diferenciar dos tipos de indicadores puesto que al tratarse de la intertextualidad el receptor debe activar cierto texto que tiene su propia forma, personajes, etc., mientras que hay enunciados cuyo procesamiento exige más que el conocimiento de un texto literario. Estos pueden ser por ejemplo, el contexto sobre las acciones que son comunes a más de una cultura, el contexto de las evaluaciones predeterminadas por la sociedad y el contexto del conocimiento cultural específico. Asimismo los indicadores de la parodia en la mayoría de los casos contienen exageraciones e hipérboles. En cambio en los indicadores de la intertextualidad la ironía la crea el mero hecho de que el emisor haya mezclado dos textos incongruentes y la exageración ya no es necesaria aunque puede aparecer.

En la página 94 en “Sin noticias de Gurb” de Eduardo Mendoza el narrador extraterrestre escribe: “Decido abandonar la reflexión y la plaza Cataluña, porque **las palomas me han cubierto de excremento de la cabeza a los pies y los japoneses me hacen fotos creyendo que soy un monumento nacional.**”

El enunciado en negrita representa una exageración burlesca de dos estados de cosas. Primero, en el mundo real en la plaza Cataluña hay muchas palomas que dejan sus excrementos por todos los lados; sin embargo no es posible que las palomas le cubran entero a alguien que esté sentado en un banco durante 45 minutos (el contexto en la página 93). El

narrador está parodiando la presencia de las palomas en la plaza. El choque de lo leído con lo que el receptor sabe del estado de cosas parodiado crea el efecto irónico.

Segundo, al activar el contexto del conocimiento cultural específico, o las experiencias, el lector sabe que los japoneses suelen hacer mucho turismo. Asimismo al activar el contexto de los estereotipos el lector sabe que a los japoneses se les suele mirar como gente que posee las cámaras más modernas y que saca muchas fotos. Este contexto-eje lo parodia el narrador mostrando una situación ilógica en la que los japoneses son tan tontos que no distinguen un hombre (el extraterrestre ha adoptado la forma del hombre) de un monumento.

11.2.6. Los indicadores de la exageración

Una exageración será irónica cuando el emisor presente un estado de cosas y le añade a este una información que por ser exagerada suena falsa e ilógica. La nueva información es incongruente con los conocimientos del receptor puesto que el emisor ha violado la máxima de calidad.

En un video del programa “Nada partidarios de “Intereconomía TV” que es titulado “Rafa Nadal, tentado por el PP” y es del 10 de junio de 2008 el 'clon' de Nadal dice “Bueno la verdad es que estoy muy contento tras ganar mi cuarto Roland Garros consecutivo bien, está claro que **el único que no está en crisis en España soy yo, no.**”

El ironista alude a la actual crisis económica en España que se refiere al gran porcentaje de los desempleados. La intención del ironista es llamar la atención hacia la crisis, o sea, constatarla pero de manera irónica. Por ello él se vale de la exageración que es incongruente con el contexto del conocimiento actual. Nadal ha pronunciado una falsedad. Es verdad que mucha gente está en paro pero no es cierto que únicamente Nadal viva bien. La ironía se consigue mediante la exageración del estado de cosas de la crisis. Esta crisis es el contexto-eje del enunciado. Sin embargo, la crisis

que el ironista ha presentado literalmente, o sea el contexto-lateral, no encaja con la crisis real. Es parecida pero es incongruente con esta.

Cabe mencionar que la exageración es un procedimiento que a menudo es usado por los ironistas y que además forma parte de otros indicadores que hemos puesto en nuestra lista de los indicadores irónicos. Por ejemplo, hay indicadores de la parodia e indicadores de aminoración versus exageración. No obstante creemos que los indicadores de la exageración pueden distinguirse de estos puesto que funcionan únicamente mediante la exageración mientras que estos otros necesitan también de otros procedimientos para crear el efecto irónico, por ejemplo, la parodia necesita de imitación.

11.2.7. Los indicadores de la comparación falsa

Los ironistas pueden valerse de la técnica de la comparación pero para que esta sea irónica es necesario que el emisor haya violado la máxima de calidad. Se representa un estado de cosas y se lo compara con otro pero el ironista añade a la comparación algo que hace que esta resulte falsa e ilógica.

En “Sin noticias de Gurb” de Eduardo Mendoza (p.86) el narrador-extraterrestre se queja del ruido que cada noche hacen los camiones de basura:

“Me despierta un ruido tremebundo. Hace millones de años (o más) la Tierra se formó a base de horrorosos cataclismos: los océanos embravecidos arrasaban las costas, sepultaban islas mientras cordilleras gigantescas se venían abajo y volcanes en erupción engendraban nuevas montañas; seísmos desplazaban continentes. **Para recordar este fenómeno, el Ayuntamiento envía todas las noches unos aparatos, denominados camiones de recogida de basuras, que reproducen bajo las ventanas de los ciudadanos aquel fragor telúrico.**”

El narrador ha comparado el ruido de los camiones de basura con el tremendo fragor que acompañó hace millones de años la creación de la

Tierra como planeta. A primera vista esta comparación sería únicamente una exageración si no fuera por el enunciado en el que el narrador afirma que el Ayuntamiento envía los camiones de basura con el motivo de recordar a los ciudadanos precisamente de la creación de la Tierra. Cualquier lector sabe que el Ayuntamiento lo hace por motivos completamente distintos. El emisor, que en realidad es más Mendoza que Gurb, ha violado la máxima de calidad.

Veamos otro ejemplo. En un video del programa “Nada partidarios de “Intereconomía TV”, que es titulado “La Duquesa se va a Egipto” y es del 22 de octubre de 2008, el ironista ha presentado una conversación telefónica entre los 'clones' de la Duquesa de Alba y de su novio Alfonso Díaz. La Duquesa se encuentra en Egipto y Alfonso le dice: “Cariño, ten cuidado con **las momias.**” (e1) Ella le responde: “Ni te preocupes, **me consideran de la familia.**” (e2)

El enunciado e2 es irónico porque el ironista alude a la vejez de la Duquesa comparándola con la edad de las momias. El contexto-eje es el concepto de “vejez” y el contexto-lateral es la comparación con las momias. El ironista deja entender que la Duquesa es tan vieja como las momias. Hay semejanza entre lo que el ironista dice literalmente y entre aquello a lo que alude. A la vez el receptor recurriendo al contexto del conocimiento sobre los datos enciclopédicos entiende que no es posible que una persona tenga la edad de las momias puesto que estas normalmente tienen 5000 años de antigüedad. El ironista ha violado la máxima de calidad.

11.2.8. Los indicadores de concesión

Los ironistas a menudo se valen de un procedimiento que se parece al efecto de las oraciones concesivas. Estas se describen en gramáticas españolas como oraciones que complementan otras oraciones e indican un obstáculo para su realización, o expresan una oposición u objeción a lo que expresa otra oración sin que impidan su cumplimiento (Gramática RAE: 898). De igual modo los ironistas enuncian un concepto pero

inmediatamente después añaden a dicho concepto una información con la que expresan una actitud de duda en la realización del mismo, o expresan objeción a lo dicho o una desvalorización de lo dicho. A diferencia de las oraciones concesivas en la concesión irónica se cumplen la semejanza entre lo dicho en el contexto y entre la idea expresada en el indicador irónico. También se da incongruencia entre ellos. A veces los ironistas se sirven de los signos gráficos como paréntesis, comillas o rayas, pero su ausencia no indicaría falta de ironía.

En “Sin noticias de Gurb” (p.22) Eduardo Mendoza escribe:

“Nunca he sido un jefe intransigente. Siempre he dejado a la tripulación, es decir, a Gurb, plena libertad para entrar y salir a su antojo (**en horas de permiso**)...”

“Salir a su antojo” y “en horas de permiso” juntados por paréntesis crean la ironía. El indicador “en horas de permiso” está en una relación de concesión con el contexto “salir a su antojo”. El contexto da una idea de que Gurb podía salir de la nave espacial siempre que quería y que no hubo límites a ello. Sin embargo, inmediatamente después de esto el emisor anuncia que Gurb podía salir solo cuando el jefe se lo permitía. Las dos ideas no encajan. El emisor ha dicho algo que es contrario a lo que acaba de decir. Es como si lo refutara. La incongruencia se cumple. En cuanto a la semejanza, esta se da puesto que el concepto de “hacer las cosas a su antojo” llama a la mente del receptor una idea que implica que no hace falta tener permiso para hacer las cosas.

Aunque el ironista se sirve del paréntesis y no de una conjunción, el paréntesis es sustituible por una conjunción concesiva (por ejemplo, *aunque, a pesar de que, si bien, eso que*, etc. (Gramática RAE: 918-922).

11.2.9. Los indicadores de consecuencias ilógicas

La ironía se puede expresar con la ayuda de la oración consecutiva siempre cuando se cumpla la semejanza incongruente entre dicha oración y

otro elemento. Las oraciones consecutivas indican la consecuencia o la deducción de algo (Gramática RAE: 889). En contextos no irónicos se supone que la consecuencia es hecho o acontecimiento que resulta lógicamente de otro. Sin embargo, en contextos irónicos hemos observado que la consecuencia se vuelve irónica porque no se puede establecer relación lógica entre la consecuencia y su referente. Esta relación es más bien incongruente. La incongruencia se da porque la consecuencia no encaja con lo que el emisor ha dicho anteriormente sobre la causa.

Eduardo Mendoza en “El asombroso viaje de Pomponio Flato” (p.27) se sirve de este procedimiento: “Por desdicha, todo cuanto sé sobre los animales proviene de muchas y **útiles** lecturas, *por lo que en la práctica me resulta muy difícil manipularlos, sobre todo si ellos no se dejan.*”

En negrita está el adjetivo que describe cómo el emisor valora las lecturas. En cursiva hemos puesto la consecuencia de las lecturas. Es destacable que el emisor ha evaluado las lecturas como útiles en el contexto. Si el receptor recurre al *contexto sobre las acciones que son comunes a más de una cultura* sabrá que una de las consecuencias lógicas de algo que es útil sería que algo sirve, que produce beneficio. Sin embargo, en vez de expresar esta consecuencia positiva, el emisor enuncia que las lecturas útiles le han servido muy mal en la práctica. Con ello se crea la incongruencia.

En estas ironías es necesario que el referente de la consecuencia sea calificado de cierto modo. Al hacer un pequeño experimento de quitar el calificativo *útiles* en el ejemplo anterior vemos que la ironía se pierde. Las lecturas (incluso las muchas lecturas) pueden tener distintas consecuencias, por ejemplo las de no servir en la práctica. Por otro lado, útil se asocia con algo positivo y con el éxito.

En nuestra opinión la palabra *útil* que es un término valorativo es el indicador de la ironía, pero la ironía no depende únicamente de él, sino que se cumple apenas cuando el receptor relaciona el referente junto con el término valorativo con su consecuencia incongruente. Por ello optamos por

clasificar los ejemplos como este como *indicadores de consecuencias ilógicas*.

11.2.10. Los indicadores de la ironía del absurdo y los oxímoron

“Ironía del absurdo” hemos llamado al fenómeno de los ejemplos de ironía que se dan cuando el ironista enuncia en el contexto que un objeto o un concepto no existen, pero más tarde en el enunciado irónico el ironista habla de este mismo objeto/concepto diciendo que hay otro objeto/concepto que lo manipula. El receptor se pregunta ¿cómo se puede manipular algo inexistente?

En el título de su artículo “Red de pardillas” Javier Marías tacha de pardillas a la gente que expone su vida privada en las redes sociales como el Facebook y que por consiguiente facilita a otra gente y a las empresas información sobre sí misma que estos podrían usar en su contra. En el artículo el autor expone su opinión de que hay que ser más cuidadoso con sus propios datos y que no hay que exponerse en las redes sociales sin aceptar las consecuencias. Es lógico para cualquier lector que si alguien expone sus datos en Internet él haya perdido su intimidad. Por ello, suena irónico cuando en el siguiente fragmento del dicho artículo el autor introduce personas que quieren defender lo que ya se ha perdido.

“El Gobierno alemán se erigió en **defensor de la “intimidad”** –irónico llamarla así a estas alturas– de los usuarios, y prohibió a las empresas esta práctica, o por lo menos valerse de los datos así obtenidos para extender o cancelar contratos de trabajo.”

El periodista enuncia que el gobierno alemán actualmente se empeña en proteger la intimidad de la gente que a su vez no protege su propia intimidad exponiendo sus datos personales en las redes sociales. Es como si Javier Marías quisiera decir “ellos han perdido la intimidad, han renunciado a ella con su propia voluntad, y ahora una instancia más alta quiere ayudarles a conservarla. ¿De qué intimidad habla el gobierno alemán?”. Por tanto, Marías juega con el concepto de la intimidad. Por un lado él pone a

los usuarios de Facebook que por el mero hecho de ser miembros de Facebook ya han renunciado a su intimidad y han asumido el riesgo de que otra gente se haga propietaria de sus datos, y por otro lado él pone al gobierno que introduce leyes para conservar algo que ya no existe o que existe en menor grado. Parece absurda la pregunta que el autor quiere que los lectores nos hagamos del enunciado: ¿Cómo pretenden unos conservar algo que les corresponde a otros a conservar y que estos no sabían conservar?

Una variante de la “ironía del absurdo” son los oxímoron. El oxímoron es una “figura retórica que consiste en la unión de dos palabras de significado opuesto; por ejemplo «dulce derrota» o «soledad sonora»” (María Moliner). El oxímoron irónico presenta una asociación entre el adjetivo y el sustantivo que conceptualmente no encajan pero que tienen al menos un punto de contacto. Más adelante en su artículo Marías dice: “Otra ingenuidad: esas empresas seguirán consultando Facebook y sus equivalentes, sólo que fingirán no haberlo hecho y jamás aducirán motivos “sospechosos” para emplear o despedir a nadie, sino que se inventarán cualesquiera otros, de modo que no puedan ser acusadas de discriminar a alguien por ser homosexual, o ateo, por fumar tabaco o porros o participar en orgías o posar desnudo o detestar a tal o cual partido político, cosas todas ellas que los **inocentes exhibicionistas** habrán confesado en Internet alegremente, y sin que nadie les preguntara.”

El sintagma “inocentes exhibicionistas” es un ejemplo de oxímoron puesto que los conceptos deducidos del cotexto demuestran una incongruencia entre el adjetivo y el sustantivo que este describe. A saber, en el cotexto el lector ha visto que los miembros del Facebook han publicado sus datos personales. En otras palabras, ellos los han exhibido. A través de todo el artículo Marías caracteriza a los miembros del Facebook como todo menos inocentes en cuanto a publicar datos privados en la red para que todo el mundo tenga acceso a ellos. Ahora, Marías llama a estos miembros “inocentes” y esto choca con la realidad que el mismo acaba de presentar

en el cotexto previo inmediato. Asimismo en el cotexto el ironista juega con la idea de “confesar” y es lógico deducir que quien confiesa no sea inocente puesto que ha dado pruebas de sus actos.

Veamos un ejemplo más. En el video “Chacón, especialista en hundir barcos” (“Nada partidarios”, 4/28/2010) el 'clon' de la ministra de defensa Carme Chacón dice lo siguiente: “once buques piratas, once hundidos, once, por mí solita y mi **ejército humanitario...**”

El oxímoron lo constituyen el sustantivo y el adjetivo que están en oposición. El concepto de “ejército” evoca conceptos como “guerra” y “matar”, mientras que “humanitario” implica ideas que son incompatibles con “ejército”. DRAE define humanitario como algo “que mira o se refiere al bien del género humano; benigno, caritativo, benéfico; que tiene como finalidad aliviar los efectos que causan la guerra u otras calamidades en las personas que las padecen”.

El oxímoron “ejército humanitario” suena incongruente con el contexto al que alude el ironista implícitamente, y este es el contexto de la actualidad española en la que los políticos en el poder presentan a los ciudadanos las misiones del ejército español como pacifistas e humanitarias. La situación representada en el enunciado irónico donde este mismo ejército ha hundido barcos choca con el contexto de la actualidad. En realidad el ironista implica que el ejército no es exactamente humanitario. Por lo dicho, hay semejanza entre lo que el ironista dice y entre aquello que implica. El contexto-eje es el concepto “humanitario”. El primer contexto-lateral es el contexto actual, el de “presentar al ejército a los ciudadanos como humanitario”, y el segundo es el cotexto de “España ha hundido barcos”, con lo que ya no parece tan pacifista.

11.2.11. Los indicadores de atenuación engañosa

Los indicadores de atenuación engañosa muy a menudo tienen la forma de un diminutivo aunque no es siempre así. Entre el cotexto y el indicador atenuado existe incongruencia puesto que con el indicador el

emisor alude a algo pequeño, algo que no es peligroso, algo que tiene menor importancia mientras que en el cotexto el emisor habla de la misma cosa pero como algo grande, peligroso, importante, etc. Para que la intención del emisor funcione es necesario que el indicador esté vinculado conceptualmente con lo dicho en el cotexto.

En una noticia en Internet en 20minutos.es se habla de una serpiente pitón de siete metros que mató a once perros guardianes de una huerta de Malasia. Los lectores de la noticia han reaccionado con comentarios breves. En unos de ellos encontramos un indicador de la atenuación engañosa: “...un "güio" como le llaman por allá a una especie de anaconda, pues esta se estaba terminando de tragar a un muchacho de unos 1.70 mts. ...el **animalito** era de unos 20ms – 25mts de largo...cabe anotar que los mismos pobladores no mataron al “**animalito**” se respetan mucho por allá...”

El diminutivo “animalito” se refiere a la anaconda y choca con esta puesto que el “animalito” significa un animal pequeño mientras que la anaconda es una serpiente que es quizá la mayor serpiente conocida y que puede alcanzar de 3 a 8 m de largo. El contraste es obvio. Sin embargo, no es la meta del ironista implicar “lo contrario” de lo dicho sino que el indicador le sirve para expresar su espanto, su evaluación negativa del cotexto en el que se describe que la anaconda se tragó a un muchacho.

Es destacable que muchas veces los indicadores de la atenuación engañosa tienen forma de diminutivo puesto que los diminutivos transmiten una idea general de pequeñez o insignificancia (Miranda, 1994:103). No obstante, opinamos que no sería adecuado clasificar estos indicadores bajo la etiqueta de “diminutivos”, por una parte porque ellos pueden tener otras formas, y por otra parte porque hemos encontrado que los diminutivos pueden funcionar igualmente como los indicadores de la actitud engañosa. Asimismo es posible usar diminutivos de metáforas.¹⁸⁵ Al enfrentarse con

¹⁸⁵ Véanse el capítulo sobre el indicador de la metáfora. Un ejemplo de GRIALE (2009:253): *¿tú has visto estos dos cuernecitos que tienes?*

un enunciado el receptor no etiqueta lo dicho sino que hace el proceso inferencial comparando el contexto con el significado literal.¹⁸⁶

La diferencia entre el indicador de la actitud y el de la atenuación es que en el último se invierte la dimensión del objeto y esta inversión le revela al receptor cómo el emisor evalúa el cotexto. El emisor da a entender que el indicador está vinculado a una situación que él valora de un modo. En cambio, en el caso del indicador de la actitud el receptor se da cuenta de que el emisor está expresando dos valoraciones incongruentes, una en el cotexto, y otra en el indicador. Para ello es necesario que el indicador de la actitud sea una palabra con valor semántico de valoración, por ejemplo, malo, pobre, etc. El contexto-eje en estos indicadores es el puro concepto de la actitud. A cambio como el indicador de atenuación se usa una palabra cuyo valor semántico no es necesariamente el de la actitud por lo que su contexto-eje tampoco es la actitud.

Muy representativo nos parece un enunciado analizado por el grupo GRIALE (2009:253). En él se ve que el contexto-eje del indicador de atenuación no es la actitud hacia el concepto que evoca el indicador sino que la atenuación sirve únicamente para aludir a la valoración del cotexto. Se trata del fragmento de un artículo en el que Maruja Torres critica la obsesión de las mujeres por estar perfectas acudiendo por ejemplo a la liposucción.

“Y hay actrices que reciben su inyección de lo que sea horas antes de aparecer en una velada de Hollywood, o que se someten a una liposucción de urgencia... Y las hay que mandan congelar la grasa de sus liposucciones en **frasquitos**, para utilizarlas el día de mañana en relleno de arrugas, alisamiento de manos o vete tú a saber”. (“Que vienen las babas”, Maruja Torres, 22/10/2006, El País Semanal, recogido en GRIALE, 2009:253)

Los lectores que saben que los frascos que se usan para guardar la grasa después de la liposucción son en realidad de un tamaño considerable

¹⁸⁶ Véanse el capítulo sobre el indicador de la valoración.

notarán la incongruencia entre estos y entre su deliberada atenuación. A la vez verán que la atenuación no sirve para expresar una actitud contraria a la indicada por el diminutivo, o sea, la autora no quiere evaluar negativamente los frascos en sí. Ella usa el diminutivo para evaluar negativamente el cotexto, las liposucciones.

Veamos ahora un ejemplo del indicador de la actitud en forma del diminutivo. En los comentarios de la misma noticia en Internet en 20minutos.es donde se habla de un pitón (arriba) el emisor llama un problema grave “problemilla”:

“...el único "**problemilla**" es que esos bichos no reconocen a los dueños, así que a poco que el dueño no huela como siempre, cabe la posibilidad de que se lo zampe...”

"Problemilla" es el diminutivo del problema. Cuando alguien usa la palabra el problema él está evaluando algo negativamente. Por tanto al atenuarlo se está invirtiendo la valoración intrínseca del concepto del problema. El diminutivo literalmente indica que el problema es pequeño pero esto no encaja con el cotexto donde se describe la posibilidad de que la serpiente como mascota mate a su dueño. Esto hace que le salte a la vista al receptor que la actitud literal del emisor es contraria a la pensada.

11.2.12. Los indicadores de aminoración versus exageración

Como en los demás tipos de los indicadores de ironía esta se produce porque el lector advierte la semejanza incongruente. El efecto de la semejanza entre lo dicho literalmente y entre su referente implícito se da porque el emisor representa un mismo estado de cosas de dos modos. En primer lugar, en el cotexto que precede el enunciado irónico el emisor nos ofrece una representación exagerada de un estado de cosas, y luego, aminora este mismo estado. Puesto que el receptor, al haber percibido el cotexto de exageración, ya tiene una idea formada sobre el estado de cosas en cuestión, el intento del emisor de representar el mismo de manera aminorada le suena incongruente.

Eduardo Mendoza en “El asombroso viaje de Pomponio Flato” (p.8) escribe:

“Llevaba un rato así cuando oí *una poderosa detonación procedente de mi propio organismo y salí disparado de mi cabalgadura con tal violencia que fui a caer a unos veinte pasos del animal, el cual, presa de espanto, partió al galope dejándome maltrecho e inconsciente.* No sé cuanto tiempo estuve así, hasta que desperté y me vi rodeado de un numeroso grupo de árabes....les dije que era un ciudadano romano y que **de resultas de una ligera indisposición me había caído del caballo.**”

Por claridad hemos puesto el cotexto de exageración en cursiva y el enunciado irónico donde hay aminoración en negrita. El estado de cosas que forma el contexto-eje de la ironía es la digestión del personaje. En el cotexto el narrador usa palabras que le ayudan crear el concepto de una digestión realmente problemática y difícil, mientras que más tarde el emisor describe notables problemas gastrointestinales como “ligera indisposición”. Problemas que, representadas así, parecen como si fueran algo pequeño e insignificante y esto no encaja con la descripción en el cotexto. El lector entiende que en realidad no se trata de ninguna minucia sino de dolores y desarreglos de bastante intensidad. El choque entre la exageración y la aminoración crea la ironía.

Para crear el efecto de exageración el ironista tiene a su disposición un espectro de palabras como encomiásticos, unidades fraseológicas, aumentativos, repeticiones, hipérboles, términos valorativos, etc. En cuanto a la aminoración, aquí, además de unidades fraseológicas y términos valorativos, sirven bien los eufemismos, las litotes, las simplificaciones, los diminutivos, términos valorativos y otros mecanismos de creación léxica.

Es destacable de este ejemplo que el indicador sirve para representar un concepto de cierto modo sin que el emisor lo evalúe. El ironista le deja al receptor que llegue a la ironía contrastando dos descripciones incongruentes de la misma cosa.

Cabe mencionar que en el ejemplo analizado la ironía va destinada del narrador al lector de la obra, y no del narrador hacia los árabes, puesto que estos no conocen el verdadero estado de cosas, por lo que no son capaces de detectar ni la semejanza ni la incongruencia. Los árabes reciben únicamente la noción de aminoración y simplemente les faltan elementos para poder deducir la ironía. Igualmente, por razones de cortesía, el personaje que está hablando con los árabes no les puede contar sus problemas de digestión puesto que ellos son unos desconocidos.

11.2.13. Los indicadores de la ambigüedad pragmática

La ambigüedad pragmática se da cuando en el enunciado hay una “palabra, frase u oración que admite más que una interpretación.” (Luna Traill *et al.*, 2005:29). El enunciado ambiguo se halla en un contexto donde la información necesaria para especificar su significado es omitida y hay que inferirla (Walton, 1996).

Los ironistas se valen de la ambigüedad de una manera específica creando un enunciado que tiene dos posibles interpretaciones pero una de ellas suena incongruente con la otra. Se omite del enunciado precisamente la información que causa la incongruencia y esta información se halla en el contexto que precede el enunciado ambiguo. También es posible que la información omitida no esté presente en el contexto sino que forme parte del contexto extratextual, es decir de lo que el receptor conoce como verdadero y lógico en su mundo. A la vez entre las dos posibles interpretaciones existe semejanza en cuanto al significado.

En “Sin noticias de Gurb” (p.40) Eduardo Mendoza escribe: “...le digo que no llore, que para mí es la mujer más hermosa...y que de buena gana contraería matrimonio con ella, pero que **me lo impide el hecho de ser extraterrestre y estar sólo de paso (e1)**, camino de otras galaxias, a lo que ella responde que **esto es lo que le dicen todos. (e2)**”

El enunciado “**esto es lo que le dicen todos**” (e2) es ambiguo puesto que el lector tiene que inferir la información que falta. A saber no se

entiende a qué se refiere “esto”, ¿a que todos los hombres le dicen a esta mujer que son extraterrestres o a que le dicen que están solo de paso? Ambas son las informaciones del e1.

El emisor que es el narrador de la novela ha creado dos contextos (a través de dos interlocutores): el contexto del mundo del extraterrestre (c1) y el contexto del mundo de los humanos, al que pertenece la mujer (c2). El extraterrestre al pronunciar el piensa en su necesidad de abandonar la Tierra y regresar a su planeta o visitar otros planetas, pero la mujer que desconoce que su interlocutor es un extraterrestre posiblemente no entiende literalmente el sino que lo interpreta de acuerdo con el mundo en el que vive (el c2). En este mundo los hombres son los que le dicen a una mujer que están de paso para evitar el compromiso como el matrimonio.

El último receptor del e1 (el destinatario del narrador) es el lector de la novela quien es capaz de observar ambos contextos. El lector entiende que tanto los extraterrestres como los hombres están solo de paso, unos en cuanto a la Tierra y otros en cuanto a las mujeres. Por tanto, el lector advierte que estas dos ideas están relacionadas a través del concepto de “dejar”. Este representa el contexto-eje. Los contextos-laterales son los extraterrestres y los hombres. Estos son incongruentes en relación uno con el otro puesto que pertenecen a distintos contextos.

Otro ejemplo de la ambigüedad es el siguiente. En el mismo libro, en la página 114, el narrador extraterrestre escribe que ha encontrado en la calle una cartera y que la ha examinado valiéndose de sus poderes sobrenaturales y que ha descubierto que “la cartera **perteneció** en sus orígenes a un cocodrilo.”

El uso del verbo *pertenecer* en dicho contexto suena irónico porque tiene dos posibles interpretaciones y una de ellas suena incongruente con la otra. La primera interpretación es literal y pertenece a la perspectiva del narrador extraterrestre, mientras que la otra interpretación es la implícita y es la que hace el lector de acuerdo con su propia perspectiva.

Literalmente el narrador afirma que la cartera le ha pertenecido al cocodrilo. Aunque esto sea aceptable en el contexto desde la perspectiva del extraterrestre lo mismo no es sostenible en el contexto de los humanos. Está claro que es ilógico que un cocodrilo sea el dueño de una cartera pues los cocodrilos son animales y no poseen carteras. Es más probable que la cartera haya sido hecha de la piel del cocodrilo.

Por lo dicho hay un choque, un efecto de incongruencia, entre el significado literal y el significado implícito. A la vez ambos significados son parecidos puesto que comparten el contexto-eje. Este es el significado del verbo “pertenecer” que se define en los diccionarios como: “1. dicho de una cosa: tocarle a alguien o ser propia de él, o serle debida.; 2. ser del cargo, ministerio u obligación de alguien.; 3. referirse o hacer relación a otra, o ser parte integrante de ella.” (DRAE). El narrador está jugando con la acepción de “ser parte integrante de” de modo que hace que el agente (el cocodrilo) y el paciente (la cartera) cambien de papel en cuanto a la acción (el verbo). Al parecer el narrador quiere decir que la cartera (el paciente) le pertenece al cocodrilo (el agente). Sin embargo, el sentido común le dice al receptor que la única estructura relacional posible es la al revés. El cocodrilo es el material que ha sufrido el proceso en el que los humanos han usado su piel para crear la cartera. Por tanto el cocodrilo es el paciente, y la cartera es el “poseedor” de su piel. Literalmente el agente es el cocodrilo, pero implícitamente el cocodrilo es el paciente.

La información que falta y que desambigua es el conocimiento del mundo que dice que los cocodrilos no poseen carteras puesto que no son humanos, y que dice que de la piel de los cocodrilos se hacen carteras, zapatos, etc. El narrador-extraterrestre no lo ha mencionado literalmente, pero esta es implicada con lo que el verbo “pertenecer” adquiere dos posibles interpretaciones.

11.2.14. Los indicadores de la polisemia

Estos indicadores crean la ironía cuando el ironista pronuncia una sola palabra y a la vez da explícitamente dos contextos que hacen que dicha palabra tenga dos significados distintos. Ninguno de los contextos debe cancelarse pues la ironía se da solo si el receptor percibe ambos al mismo tiempo. El contexto-eje en estos indicadores es la forma polisémica que según el contexto puede tener distintas acepciones y los contextos-laterales son estas acepciones.

La presencia explícita de dos contextos es lo que diferencia este indicador del de la ambigüedad pragmática. En este último solamente un contexto se da explícitamente, mientras que el otro es implicado.

Asimismo los indicadores de la polisemia son muy parecidos a los de la homonimia pero los distinguimos de estos porque según Evans & Green (2006:329) hay una pequeña diferencia entre ellos. En la polisemia una palabra es asociada con dos o más significados que de cierto modo están relacionados sincrónicamente (contemporáneamente se usan de manera parecida) o diacrónicamente (los usos de las palabras son históricamente distintamente motivados). En cuanto a los homónimos aquí se trata de una palabra que se relaciona con dos significados que no guardan ni relación sincrónica ni diacrónica.

En un video del programa “Nada partidarios” de “Intereconomía TV” del 15 de febrero de 2008 el ironista finge ser Aznar e impartir clases de inglés acerca del tema del Día de San Valentín. El profesor dice: “(En Inglaterra)...a no todo el mundo se le envían rosas hay quienes reciben un **capullo** (aquí el presentador del programa demuestra la imagen de Zapatero, el presidente del Gobierno de España) solo un capullo y capullo en inglés se dice “the zapatero.”

En el video aparecen dos contextos que el receptor debe relacionar con la palabra “el capullo”: la imagen del ramo de flores y la imagen de Zapatero dentro del ramo. Normalmente el capullo es “flor sin acabar de abrirse” (MM) y la imagen de esta flor nos presenta el ironista en el video.

Pero, a la vez, vemos la foto de Zapatero dentro del capullo. Como el sentido común nos dice que Zapatero no es una flor el receptor necesariamente intuye que el ironista, para referirse a Zapatero usa la palabra capullo en la acepción que es aplicable a las personas y no en la que significa una flor. Esta es de un vulgarismo usado como insulto que significa 'hombre torpe' (MM) o, más bien, 'tonto, necio, memo'.

Al decir que en inglés (inventado) el capullo en la acepción de flor se dice "the Zapatero" el ironista ha violado la máxima de calidad puesto que ha igualado a Zapatero con la flor. El contexto-eje de la ironía es la palabra 'capullo' y los contextos-laterales son las acepciones de 'flor' y de 'hombre torpe'. De acuerdo con la teoría de la semejanza incongruente el ironista ha dicho algo parecido a lo que quiso decir puesto que quiso implicar que Zapatero era un "capullo" y eso es lo que dijo y lo que mostró (la imagen de la flor en el video). Sin embargo, lo que el ironista dijo literalmente y lo que implicó es incongruente puesto que el ironista no aludió a la flor sino al vulgarismo que significa hombre torpe.

Ahora bien, según Evans & Green, el capullo del enunciado presentaría un indicador polisémico y no el de la homonimia puesto que posiblemente hay relación entre los significados. A saber, capullo se dice de quien pretende pasarse de listo dejando al descubierto su simpleza. El capullo vegetal representa una flor encerrada en si misma que se va abriendo conforme avanza la floración. De modo parecido una persona al principio parece inteligente pero paulatinamente se muestra torpe.

Veamos otro ejemplo. En un video del programa "Nada partidarios" de "Intereconomía TV" titulado "España y Grecia no se parecen" el ironista finge ser la vicepresidenta del gobierno español e intenta demostrar que España y Grecia no son países parecidos. Gracias al contexto de los conocimientos actuales el receptor sabe que Grecia está en una crisis horrible, y que España también está en una crisis grave. El ironista compara dos países para insinuar indirectamente que España posiblemente se halle

en un futuro en la crisis de la misma intensidad como la crisis por la que está pasando Grecia.

En una escena del video el ironista disfrazado de de la Vega demuestra las fotos de los filósofos griegos famosos y una foto de Zapatero y dice: “Vamos a ver, que no, que no hay similitud entre España y Grecia, son ustedes unos obsesivos...y para que ustedes vean que el gobierno tiene razón les presentamos una prueba que confirma lo que decimos...los griegos pues en su día tuvieron a **Platón y Aristóteles como grandes pensadores y nosotros tenemos pues a Zapatero que es muchísimo más filósofo que ellos**, es el filósofo del siglo 21, no tenemos nada que ver con los griegos...”

En este enunciado la ironía se consigue aprovechándose de la polisemia del concepto de ser filósofo y filosofar. Es conocido que Platón y Aristóteles eran filósofos griegos en sentido de que estudiaban “la esencia, las propiedades, las causas y los efectos de las cosas naturales” (DRAE). Si el receptor recurre al contexto del conocimiento de la cultura y realidad españolas él sabe que la afirmación de que “Zapatero es filósofo” presenta la violación de la máxima de calidad y que la única acepción posible a la que alude el ironista es la siguiente: “Se aplica humorísticamente al hecho de pensar o exponer ideas, sin método y sin verdadero valor, sobre cosas trascendentales”. (MM)

El contexto-eje de la ironía es el concepto de “filosofar” y los contextos-laterales son las dos acepciones a las que alude el ironista, una la que se refiere a Platón y Aristóteles, y otra que describe a Zapatero. La incongruencia se da debido a la violación de la máxima de calidad en cuanto a los conocimientos que el receptor posee respecto a Zapatero.

Veamos también el siguiente ejemplo. En el video “Chacón, la más seductora” (“Nada partidarios”, 3/23/2010) una presentadora le pregunta al 'clon' de la ministra de defensa Carme Chacón: “¿Cuáles cree que son sus armas de seducción?”, y ella le responde: “Bueno, en primer lugar, yo soy pacifista y no tengo armas de seducción, eso sí que quede claro.”

El ironista juega con la polisemia de la palabra “armas” lo que es posible puesto que la meta de la ironía, Carme Chacón, es ministra de defensa y su ámbito de trabajo implica las armas en sentido de objetos usados en la guerra. Literalmente el ironista alude a las armas de seducción en sentido de trucos para seducir, pero la ironía se produce porque el cotexto “yo soy pacifista” evoca a la vez la acepción de las armas en guerra. Al receptor le parece que el emisor alude a la vez a ambos tipos de armas que son incongruentes entre sí.

11.2.15. Los indicadores de los atributos falsos

Este tipo de indicador se da en los enunciados en los que el emisor describe un objeto, una persona o un concepto atribuyéndoles características que estos en realidad no tienen. Los atributos no encajan con los conocimientos que el receptor tiene sobre el concepto al que el emisor le aplica dichos atributos. Estos pueden ser adjetivos, sustantivos o verbos.

En “Sin noticias de Gurb” Eduardo Mendoza describe (p.46) los ingredientes de la hamburguesa: “En un local...pido e ingiero una hamburguesa. Es un conglomerado de fragmentos procedentes de varios animales. **Un análisis somero me permite reconocer el buey, el asno, el dromedario, el elefante (asiático y africano), el mandril, el ñu y el megaterio. También encuentro, en un porcentaje mínimo, moscardones y libélulas, media raqueta de badminton, dos tuercas, corcho y algo de grava.**”

A primera vista es obvio que el narrador describe ingredientes que no son propios de la hamburguesa, y que además no forman parte de ninguna comida normal de los humanos. La idea que plantea el emisor es, “¡Dios mío! ¿De qué estarán hechas las hamburguesas? Para enfatizarlo el emisor dice que la hamburguesa contiene animales que están extintos, por ejemplo, un megaterio es “mamífero del orden de los desdentados, fósil, de unos seis metros de longitud y dos de altura, con huesos más robustos que los del elefante...Vivía en América del Sur al comienzo del período cuaternario”

(DRAE). Según el ironista, la hamburguesa contiene también objetos que no son comestibles, por ejemplo, una raqueta. Estos contenidos suenan cómicos.

El ironista alude con lo dicho literalmente a la idea de que “la hamburguesa presenta una mezcla de diferentes contenidos”. Este es el contexto-eje, puesto que tanto lo literal (los ingredientes de la hamburguesa narrados por el extraterrestre) como lo implícito (las hamburguesas reales), o sea, lo aludido, demuestran una mezcla de distintos contenidos. Sin embargo, lo literal contiene los contenidos que no encajan con lo implícito, y estos forman el contexto-lateral.

Mendoza escribe en el mismo libro en la página 106 sobre la navaja suiza. Parecido al ejemplo anterior la intención del autor es enfatizar el hecho de que la navaja suiza contiene muchas herramientas. Su descripción del cuchillo suizo abarca herramientas que el cuchillo en realidad no incluye. “...mi cuchillo, que dispone de destornillador, abrelatas, sacacorchos, sierra y **media docena de bigudís de campaña...**”

Otra vez el contexto-eje son los contenidos distintos. Tanto la navaja del texto como la navaja del mundo real contienen herramientas, pero la navaja del texto posee objetos que la real no tiene.

11.2.16. Los indicadores de paráfrasis de la forma convencional

A veces en vez de expresar literalmente un concepto con la forma convencional que está establecida en el lenguaje el ironista se vale de las expresiones descriptivas y parafrasea la forma convencional. La forma parafraseada suena incongruente en relación con la forma convencional o con lo que el receptor sabe del contexto en el que se halla la paráfrasis.

En “Sin noticias de Gurb” de Eduardo Mendoza en la página 50 el narrador-extraterrestre cuenta cómo fue su visita a una inmobiliaria: “Entra en la sala una señorita y nos hace formar en tres grupos: a) el de los que quieren comprar un piso para habitarlo, b) el de los que quieren comprar un

piso para blanquear dinero negro y c) el de los que quieren comprar un piso en la Villa Olímpica.”

Desde la perspectiva del lector que pertenece, claro, a la raza humana, blanquear dinero es ilegal y por ello es imposible que la señorita de la inmobiliaria haya usado estas palabras exactas. Ella seguramente no ha hablado abiertamente sobre el blanqueo sino que posiblemente ha dicho algo que el extraterrestre ha relacionado con el blanqueo. Una explicación sería que la mujer se refiera al alquiler del piso, y que el extraterrestre lo hubiera entendido como si hubiera gente que alquilara un piso pero sin registrar a los inquilinos y sin pagar los impuestos.

El narrador-extraterrestre dice sin reservas que la inmobiliaria les deja a las personas blanquear dinero pero esto suena incongruente con los conocimientos de un humano que sabe que estas cosas no se dicen en el contexto dado.

Un ejemplo distinto puede ser el siguiente. En un video del programa “Nada partidarios” de “Intereconomía TV” del 15 de febrero de 2008 el ironista finge impartir clases de inglés y dice que el Día de San Valentín en inglés se dice “the florist man day”. El receptor que sabe inglés reconocerá la paráfrasis y a la vez sabrá que el ironista ha violado la máxima de calidad puesto que no existe otro nombre para dicho festivo y puesto que la expresión es gramaticalmente incorrecta. El enunciado le sonará irónico porque la paráfrasis guarda semejanza con el Día de San Valentín, o sea, con el referente al que la paráfrasis se refiere. Sabemos que este día los hombres compran flores a las mujeres y que por ello se venden muchas flores y los floristas ganan mucho dinero. Por tanto, en el enunciado irónico se da la semejanza incongruente.

11.2.17. Los indicadores de la tergiversación

Tergiversar palabras significa “dar una interpretación errónea, intencionadamente o no, a palabras o acontecimientos” (MM). El ironista usa este procedimiento cuando intencionadamente cambia las palabras

ajenas por las suyas. Por motivo de claridad las palabras ajenas las llamaremos las palabras tergiversadas porque son pacientes de la tergiversación. Estas palabras no las usa el ironista literalmente pero el receptor las conoce puesto que las tiene almacenadas en la mente. Las palabras que el ironista usa literalmente las denominaremos las palabras tergiversantes porque actúan como agentes de la tergiversación. Característico de este indicador es que las palabras tergiversantes reflejan al referente de la ironía y que son incongruentes con las palabras tergiversadas simplemente porque estas últimas tienen una forma que el receptor conoce.

En los videos de “Intereconomía TV” de la serie titulada “el cine” los ironistas a menudo han tergiversado los titulares de películas famosas para burlarse de la situación política y económica en España. Por ejemplo en el video “Tim Burton, preocupado por España” (5/18/2010) el 'clon' de Tim Burton, les recomienda a los espectadores tres películas y dice: “José Luis Manostijeras', es una historia sobre un hombre que recorta todo lo que encuentra a su paso (aparece la imagen de Zapatero); el segundo film que le recomiendo es el titulado 'España, la novia cadáver'. Es la historia de un país, España, que no encuentra novio en Europa y acaba sola. Y por último mi favorito 'Alice la Funcionaria en el País de las Pesadillas'. Es la historia de Alicia una funcionaria con un cinco por ciento menos de sueldo, un drama.”

'José Luis Manostijeras' es el sintagma con el que el ironista ha tergiversado el título de la película 'Eduardo Manostijeras' del director estadounidense Tim Burton. Este sintagma suena irónico porque el receptor conoce el verdadero nombre de la película y sabe que Zapatero no es un actor sino que es el presidente del gobierno. El emisor ha violado la máxima de calidad pero para que se dé la ironía hace falta que el receptor reconozca la semejanza y la incongruencia entre lo dicho y lo que el receptor tiene almacenado en la mente. El ironista está jugando con la idea de “cortar”. Esta es el contexto-eje de la ironía. El primer contexto-lateral es aquel que se refiere al personaje de la película original, Eduardo, que

tuvo tijeras en las manos y sabemos que con las tijeras se cortan cosas. El otro contexto-lateral se desprende del contexto del conocimiento actual que le dice al receptor que España está en crisis y que Zapatero está disminuyendo los sueldos y haciendo otros recortes. La incongruencia se da gracias a la tergiversación.

Todos los tres títulos tergiversados hacen alusión a la difícil situación económica actual en España. Lo característico de los tres indicadores es que el ironista no se burla de los títulos de las películas originales sino que los usa para burlarse de otro referente.

Veamos otro ejemplo de tergiversación. El ironista finge ser Ángel Acebes, un político del PP, y les presenta a los espectadores del programa “Intereconomía TV” (12/05/2007) un libro inventado: “el diccionario Rubalcaba-Español”. El motivo del ironista es que el 'clon' de Acebes les explique a los ciudadanos que Rubalcaba, un político del PSOE, cuando dice una cosa quiere decir otra. Como ejemplo Acebes lee una entrada del diccionario: “lucha antiterrorista = **diálogo con ETA bajo cuerda**”.

Para que el texto en negrita sea irónico es necesario que el receptor vea semejanza e incongruencia entre las dos entradas. La semejanza emana del concepto “actitud de Rubalcaba hacia ETA” (contexto-eje) al que se refieren ambas entradas y la incongruencia se da porque el ironista hace equivaler dos estados de cosas (contextos-laterales) que son contrarios. Por un lado, según Acebes, Rubalcaba enuncia abiertamente que sostiene la lucha contra ETA, y por otro lado el ironista alude a que el mismo político está dialogando de manera oculta con ETA.

En este ejemplo la expresión tergiversante es esta que hemos puesto en negrita y esta le sirve al emisor para burlarse de Rubalcaba y de Acebes, o más bien de su rivalidad.

Más ejemplos que se pueden explicar de la misma manera como los indicadores de la tergiversación son las siguientes entradas que cita el 'clon' de Acebes: “búsqueda de pruebas contra ANV = no hacer nada y esperar a que escampe” (12/05/2007); en otro video (2/21/2008, “Nueva entrega del

diccionario Español-Rubalcaba) Acebes muestra cómo cambia el pensamiento de Rubalcaba antes y después de las elecciones: “Otegui y Barrena son terroristas peligrosos, después de las elecciones: interlocutores validos”, “la ETA= banda terrorista prácticamente desorganizada y a punto de rendirse; después de las elecciones la Eta = una banda perfectamente organizada y a punto de dialogar”.

Puede que el indicador de la tergiversación se parezca al indicador de las paráfrasis de la forma convencional pero hay importantes diferencias por las que el receptor tiene que recurrir a la distinta interpretación de estos indicadores. En la paráfrasis el emisor se sirve de una descripción que guarda semejanza con la palabra que se parafrasea y esta palabra que recibe paráfrasis es el referente de la ironía. La incongruencia se da porque la paráfrasis suena incongruente con el referente. En cambio en el indicador de la tergiversación la palabra tergiversada no es el referente de la ironía sino que sirve como fuente de la incongruencia. La palabra tergiversante implica al referente de la ironía. Para ilustrarlo veamos estos ejemplos. Enunciar que el día de San Valentín en inglés se dice “the florist man day” es una paráfrasis¹⁸⁷. Por otro lado, cuando el presentador de un tráiler enuncia “Después de 'Los hombres que miraban fijamente a las cabras' llega a España 'Los hombres que miraban fijamente a la crisis'” (la fuente: “Intereconomía TV”, 3/10/2010) este es un ejemplo del indicador de la tergiversación. En el día de San Valentín se venden muchas flores, los floristas ganan mucho dinero y el ironista se burla de esta situación, pero en el ejemplo del tráiler 'las cabras' no tienen nada que ver con la crisis y el ironista no se burla de las cabras. En realidad el ironista ironiza a los políticos españoles que solo contemplan la crisis pero no actúan para resolverla.

¹⁸⁷ Este ejemplo fue analizado con más detalle en el subcapítulo sobre los indicadores de las paráfrasis de la forma convencional.

11.2.18. Los indicadores de las palabras inventadas

En los programas titulados “Nada partidarios” de “Intereconomía TV” muchas veces los ironistas crean palabras/sintagmas que no tienen una forma convencional y que no se registran en los diccionarios porque su uso es digamos metafóricamente como el de los platos desechables que se tiran después del uso. El ironista las inventa y esto significa que el receptor las oye o lee por primera vez y reconoce que se trata de una palabra que no es de uso común. En mayoría de los casos así artificialmente creadas palabras no empiezan a formar parte del lenguaje aunque es posible que haya excepciones, sobre todo si el inventor irónico ha creado la palabra para designar una realidad nueva de la actualidad, por ejemplo política o social, que todavía no tenía nombre.

Aunque estas palabras son inventadas su significado, contenido, idea son inteligibles puesto que sus formas están compuestas de palabras cuyo significado tanto semántico como pragmático conocemos.

Para la creación de la ironía son muy importantes estos significados convencionales (los contextos semánticos y pragmáticos) de cada una de las palabras que el ironista ha juntado para crear el neologismo. El receptor debe darse cuenta de la similitud entre estos significados y entre el contexto implícito al que alude el ironista. A la vez se da la incongruencia debido a la violación de la máxima de calidad puesto que el neologismo es una palabra inventada. A menudo esto no basta sino que es muy importante que una de las palabras componentes del neologismo contenga un significado que sea incongruente con el concepto implícito, con la idea que el ironista intenta transmitir a través del neologismo.

Para ilustrarlo veamos el siguiente ejemplo. En el video “Los sindigatos” (“Nada partidarios”, 1/6/2010) se ironizan los sindicalistas españoles debido a la opinión pública de que estos no hacen bien su trabajo. El ironista dice: “Esta noche tengo el honor de presentarles la última película de Walt Disney. Después de los 'aristogatos', sin duda la película favorita de este programa, pues llegan los **sindigatos**', ahí están (en el

video aparece la imagen de varios sindicalistas). Los sindigatos cuenta la historia de unos gatos que más que gatos eran unos lince, que se pasaron de aristócratas a sindicalistas para disfrutar del doble de lujo y del triple de no hacer nada. Los sindigatos, una película en la que sin duda hay gato encerrado.”

El neologismo “sindigatos” es irónico puesto que con él el ironista se refiere a los sindicalistas y es obvio que los sindicalistas no son unos gatos en sentido de palabra de animales. La parte sindi- se refiere a los sindicalistas pero la parte –gatos no encaja con este concepto por lo que el neologismo es irónico. Igualmente el emisor juega con la polisemia porque tanto el gato como el lince, mencionado en el enunciado también, implican la idea del hombre astuto (gato) y de la persona lista o sagaz (MM).

Muchos ejemplos de los neologismos los hemos encontrado en los videos de “Nada partidarios” en una serie titulada “Aznar-Inglis” donde el ironista finge ser Aznar e imparte clases de inglés. Las clases consisten en que el ironista enseña a los espectadores del programa las traducciones del español al inglés. Para entender la ironía hace falta conocer la lengua inglesa puesto que las traducciones no les corresponden a las verdaderas palabras inglesas sino que son unos neologismos consistentes o de una palabra inglesa inventada que se parece a una paráfrasis o de una palabra española transformada de tal modo que su forma se parezca a las palabras inglesas, o sea que no desentone del sistema fonológico o morfológico inglés.

Por ejemplo en un video dedicado al día de San Valentín el ironista explica que en inglés el cupido se dice “loving Robin Hood”. Este es un neologismo y a la vez es una paráfrasis que hace alusiones a la similitud entre las flechas usadas por el cupido, el dios del amor, para estimular el amor en los hombres y entre las flechas usadas por Robin Hood, un arquetípico héroe del folclore inglés medieval. La incongruencia se da porque la traducción es una violación de la máxima de calidad.

En el mismo video hay ejemplos de los neologismos que presentan una mezcla entre el español e inglés. El ironista dice: “Hay varios tipos de piropos: piropo agresivo o piropo albañil se dice **andamio man pirop**...por ejemplo: *Por ti me haría pirata. No por el oro ni por la plata sino por el tesoro que hay entre tus patas....*Luego están los piropos que son más cursis... Piropo cursi en inglés se dice **the shakespeare pirop**...un ejemplo es: *te quiero, te adoro y tengo tu foto puesta en un marco de oro o cinco calles he cruzado seis con el callejón solo me falta una para llegar a tu corazón....* Ambos de todos modos en inglés se dicen exactamente igual: *I want to go with you the motel....* Por mucho que sea romántico esconde, pues al final, todos esconden la misma intención.”

El neologismo “andamio man pirop” contiene dos palabras españolas, una de ellas, pirop, inventada y adaptada al sistema del inglés y otra el andamio. La semejanza entre este neologismo y entre su referente, “el piropo albañil” yace en la relación entre las palabras 'andamio' y 'albañil' con el concepto de “los albañiles gritan piropos”. Según el contexto sobre las acciones que son comunes a más de una cultura, los albañiles normalmente gritan los piropos a las mujeres que pasan a su lado mientras que estos trabajan en los andamios. Los piropos albañiles suelen ser groseros como lo muestra el ironista en su enunciado. La incongruencia se da puesto que la expresión “andamio man pirop” es una falsa traducción. Del mismo modo funciona el neologismo “the shakespeare pirop” que alude a las bonitas expresiones literarias del autor inglés Shakespeare y a la vez es incongruente con lo que el receptor sabe del inglés.

Las palabras inventadas pueden formarse de modos variados. El siguiente es un ejemplo de un neologismo hecho con parte de una sigla famosa el OVNI. En el video de “Nada partidarios” titulado “Explicación científica a la Ley del Aborto” del 20 de mayo de 2009 un ironista que finge ser la ministra de igualdad, Bibiana Aído, habla acerca de la ley de interrupción voluntaria del embarazo y expresa la opinión de que un feto de trece semanas de gestación no es un ser humano. El ironista responde a la

pregunta del presentador acerca de si un feto de trece semanas es ser vivo de esta manera: “... *Un feto de 13 semanas es un ser vivo no identificado, yo diría que lo que se conoce con un nombre de un **SERVNI**, como un **OVNI**... Ser viviente no identificado.*”

El receptor de este enunciado, para captar la ironía, tiene que estar consciente del contexto de la actualidad según el que la ministra opina que un feto no es un ser humano. De igual modo, **SERVNI** recuerda a **OVNI** que tampoco es un ser humano. Entonces el receptor es capaz de ver la similitud entre el neologismo y entre la opinión de Bibiana Aído. Tanto uno como otro se refieren al concepto del 'ser vivo'. Este es el contexto-eje. La incongruencia se da puesto que un **SERVNI** en el lenguaje convencional no existe.

11.2.19. Los indicadores de dativo ético

El dativo ético lo presentan los pronombres átonos de dativo (*me, te, etc.*) que no son componentes de un verbo pronominal y que no son argumento del verbo. Nunca se duplican con el pronombre personal tónico ni con el sustantivo. Este tipo de dativo se refiere al emisor del enunciado que da a entender que se ve afectado de la acción realizada. Asimismo el dativo ético desempeña una función discursiva y no sintáctica, por lo que es eliminable, a diferencia del dativo concordado (el que se refiere al sujeto de la oración) (*Gramática RAE: 683*).

Se trata de una forma enfática que cuando se usa con ironía indica participación afectiva del enunciadador en lo dicho. La ironía se produce porque el dativo ético funciona como el indicador que alude a dos realidades. La primera realidad que el lector percibe es la del emisor que se presenta a sí mismo como alguien que es afectado por la acción de la que habla. La segunda realidad presenta la realidad objetiva que concuerda con el contexto y que es incongruente con la primera.

En el artículo “Más solo que la una” Laura Campmany escribe sobre el acontecimiento que sucedió en 2008 cuando en los medios apareció

la imagen de Zapatero, sentado solo durante un momento de la Cumbre de la OTAN celebrada en Bucarest.

“Pero la soledad que yo practico se suele disfrutar en solitario. En casa o de paseo. No parece, una cumbre de la OTAN, ni el momento oportuno ni el mejor escenario. Será sólo una foto, pero el hecho es que al pobre Zapatero, según lo que se cuenta y esa imagen que vale por todos los relatos, algunos dirigentes de parte del planeta -llamémosle Occidente- han tenido el mal gusto de no hacerle ni caso. **Me lo han dejado solo a Zapatero** los muy impertinentes dignatarios, como si no creyeran en sus cejas. Como a ese adolescente retraído que aburre con su espalda a las ovejas.”

El dativo ético “*me*” funciona como el indicador de la ironía. Al decir “*Me lo han dejado solo a Zapatero*” la emisora informa de lo que le sucedió a Zapatero y a la vez añade a este acontecimiento el ingrediente irónico valiéndose del dativo ético “*me*”. “*Me*” indica que la autora se muestra a si misma como si sintiera compasión por Zapatero. Sin embargo, si el lector evoca el contexto de la relación de la emisora con Zapatero y si evoca el cotexto que también contiene ironías, él entenderá que no existe la verdadera compasión por parte de Campmany acerca de Zapatero. Por tanto, “*me*” en su función afectiva suena incongruente y crea la ironía.

11.2.20. Los indicadores de la actitud engañosa

Los indicadores de actitud abarcan una gran gama de palabras y de sintagmas. Pero ha sido posible clasificarlos bajo un mismo indicador gracias al hecho de que cumplen los requisitos de “*semejanza*” y de “*incongruencia*” de la misma manera, o sea, el lector los entiende como irónicos siguiendo un único proceso mental.

Primero hace falta explicar a qué se refiere el concepto de actitud en el marco de la pragmática. Hang Ferrer Mora (1999) señala que en las gramáticas la actitud a menudo se designa como el *modus*: “El concepto de modo oracional (también modalidad) aparece en algunas de las gramáticas

del español contemporáneo de manera difusa. Habitualmente se relaciona con el modus, entendido como la actitud subjetiva del hablante con respecto al contenido.”

Charles Bally en 1932, en su obra *Linguistique générale et linguistique française*, es el primero que reflexiona sobre la necesidad de distinguir “el dictum (lo dicho) y el modus (la manera de decir o la actitud que el locutor proyecta sobre lo que dice).” Ernest Sosa (1992:219) da una definición precisa de la actitud: “Una actitud proposicional es un estado mental de alguien con una proposición como su objeto: las creencias, expectativas y miedos son buenos ejemplos.” Desde el punto de vista de la filosofía del lenguaje las actitudes proposicionales se realizan en virtud de tres componentes: el sujeto, el contenido proposicional y un tipo de estado mental, llamado, actitud. El sujeto se relaciona con el contenido de manera que muestra cierta actitud acerca de este. (Pérez Otero y García-Carpintero, 2005:28).

Para los fines de la investigación dichos componentes los hemos analizado del siguiente modo: el sujeto es el emisor, el contenido proposicional se refiere al contexto literal (una persona, un estado de cosas, etc.) en el enunciado, y la actitud se refiere al estado mental del sujeto. Este estado mental está presente en el indicador de la actitud. Para la identificación de los indicadores nos hemos servido de las taxonomías de Herrero Cecilia (2006:34-40) y Ana María Barrenechea (1979:39-58). Vamos a exponer los tipos de los indicadores que estos autores distinguen junto con algunos ejemplos. Pero, antes vamos a explicar cuándo estos indicadores crean la ironía.

La actitud hacia un estado de cosas o hacia una persona expresada literalmente por el emisor tendrá matiz irónico cuando el mismo estado de cosas o persona sea descrito o caracterizado en el contexto que rodea el enunciado de tal manera que la actitud literal le resulte engañosa o falsa al receptor.

Veamos ahora qué indicadores de actitud pueden aparecer.

Juan Herrero Cecilia (2006) distingue entre las modalidades de enunciación y las modalidades de enunciado. Las últimas corresponden con lo que la pragmática llama la actitud oracional pues estas presentan distintas maneras de “marcar en el mismo enunciado la actitud que el locutor proyecta respecto al dictum.” (2006:34). Entre ellas existen:

- 1) las modalidades epistémicas que tienen que ver con el grado en que el emisor conoce la realidad de la que enuncia algo. El emisor marca su grado de conocimiento acerca de lo dicho: no sé, no estoy seguro de que, me parece, es posible, es evidente, creo, pienso, considero, es probable, parece ser, al parecer...
- 2) las modalidades afectivas se refieren a la reacción emotiva del emisor hacia lo enunciado. Se usan adjetivos, adverbios, exclamaciones de sentimientos, por ejemplo, fenomenal, estupendo, magnífico, maravilloso, insoportable, felizmente, por desgracia, ¡Ay!, ¡Mejor!, etc.
- 3) las modalidades apreciativas tienen que ver con la manera de evaluar el tema de lo dicho. Esta actitud es caracterizada por el uso de los adjetivos evaluativos de tipo ético (bueno/malo), estético (feo/guapo), ideológico (justo/injusto; legal/ilegal). Cabe destacar que según Herrero Cecilia (2006:36) el límite entre las modalidades afectivas y apreciativas es muy débil, o sea, un adjetivo como admirable u horroroso, puede indicar a la vez una reacción afectiva y una evaluación.
- 4) las modalidades deónticas implican la manera de inscribir el tema enunciado dentro de lo considerado obligatorio, facultativo o prohibido. Son indicadores que dicen cómo hay que comportarse frente a dicho tema. *Tengo que, hay que, está permitido, está prohibido* son posibles indicadores. Un ejemplo para algo que se considera facultativo sería este: *Si quieres, puedes venir esta tarde.*

Ana María Barrenechea (1979:39-58) ofrece una lista de los adverbios y de otras palabras que es muy detallada y larga. En breve, se trata de palabras que indican actitudes de sentimientos y valoración, de duda, de inseguridad, de seguridad., de evidencia, de juicio, etc. Creemos que todos los indicadores de la lista pueden cumplir los requisitos de la ironía en las condiciones contextuales adecuadas. Proseguiremos ahora a presentar algunos ejemplos con los indicadores de la actitud engañosa.

Entre los enunciados analizados han aparecido a menudo adjetivos valorativos cuyo significado básico y literal es expresión de la actitud positiva o negativa. Los ironistas los han empleado de modo que la valoración literal (por ejemplo, bueno, malo, digno) ha sonado errónea con respecto al referente valorado.

En otras palabras, la comprensión del contexto revela que la verdadera opinión valorativa del emisor es incongruente con la actitud literal. El contexto-eje en estos indicadores suele ser el mero concepto de la valoración/actitud, y los contextos laterales suelen ser las distintas polaridades de dicha valoración. No obstante, a veces el contexto-eje es un concepto que es valorado por el emisor de cierto modo literalmente, pero de otro modo implícitamente.

En un artículo de “ABC” titulado “Zapatero defiende su negociación en Europa y acusa a los dirigentes del PP de ser «patriotas de hojalata»” aparece este enunciado: “Tras subrayar (Zapatero) que "la cara es el espejo del alma", invitó a comparar la labor de Fernández de la Vega como portavoz con las de **los portavoces del Gobierno del PP, de los que irónicamente dijo que fueron "todo transparencia y verdad"** y a los que acusó de engañar a los ciudadanos.”

El enunciado en negrita es irónico y es un ejemplo del indicador de la actitud engañosa dado que Zapatero (el enunciador) literalmente alaba el PP y evalúa positivamente su trabajo. No obstante, el contexto “a los que acusó de engañar a los ciudadanos” implica la actitud contraria del enunciador. Según Herrero Cecilia (2006) el subtipo del indicador sería el

de *las modalidades apreciativas*. El enunciador evalúa el estado de cosas, el de “los del PP engañan y los ciudadanos” con un sintagma valorativo de tipo ético (bueno/malo). Este es el caso de la contrariedad “verdad-mentira”.

Las actitudes a las que alude el ironista, una vez literalmente, otra implícitamente a través del contexto, no son necesariamente contrarias pero son incongruentes. Veamos este enunciado del artículo titulado “El PP exige a Zapatero que «se vaya ya del todo»”, publicado en “ABC”: “En su respuesta, Zapatero intentó poner en valor las medidas económicas y fiscales que ha puesto en marcha para beneficiar a las Pymes, como los nueve mil millones de euros de ahorro fiscal. Después de desgranar algunos datos económicos, quiso rebatir las acusaciones del PP sobre su retirada y **calificó irónicamente de «valiente» la «tarea de pedir elecciones anticipadas.»**”

Para entender la incongruencia entre la actitud literal y la implicada hace falta recurrir al contexto, sobre todo, a la rivalidad entre Zapatero y el PP. Literalmente la actitud de Zapatero hacia las exigencias del PP es positiva, pero dada su rivalidad y dado el rechazo de Zapatero a celebrar las nuevas elecciones, es lógico que la actitud implicada sea negativa. Esta no es necesariamente la contraria, es decir, Zapatero no implica que el PP sea cobarde en sentido de que no tenga valor, aunque es probable que implique que PP es cobarde en sentido de insulto.

Ahora bien, como indicadores de actitud engañosa no aparecen únicamente adjetivos valorativos sino también otras clases de palabras. Por ejemplo, los diminutivos se suelen usar a menudo para crear la ironía. Los diminutivos normalmente transmiten una idea de pequeñez y, por extensión, de afectividad (Miranda, 1994:103). Los diminutivos son un tipo de los sufijos apreciativos.¹⁸⁸ En el corpus aparecieron diminutivos con matiz

¹⁸⁸ Los sufijos se dividen en dos grandes grupos (Bajo Pérez:1997), los apreciativos y los no apreciativos. Los no apreciativos son aquellos que designan una nueva realidad y pueden provocar cambio de categoría gramatical del lexema base. Los apreciativos son aquellos que designan la misma realidad como la base léxica pero le añaden cierto

irónico, siempre cuando un diminutivo evocaba dos realidades, una que emanaba del significado literal, y otra realidad, que era aquella a la que implícitamente se refería el indicador-diminutivo. La realidad literal correspondía a una actitud positiva mientras que el contexto mostraba una actitud incongruente con la actitud literal.

Para entender el siguiente enunciado del artículo “Zapatero está triste” de Martín Ferrand el lector tiene que recordar que en 2008 apareció en varios medios españoles la imagen de Zapatero, sentado solo durante un momento de la Cumbre de la OTAN celebrada en Bucarest, mientras el resto de líderes mundiales charlaban. Los medios hicieron mucha alusión a esta imagen: “Lo de la cumbre de la OTAN en Bucarest ha sido tremendo. Todo un símbolo unívoco de la soledad hueca de José Luis Rodríguez Zapatero, **pobrecito**, y de lo errático de la política exterior que marcan, al alimón, su ignorancia y su contumacia.”

Del contexto (el hecho de que Zapatero aparece solo en dicha imagen) aparece que Ferrand al decir “pobrecito” expresa literalmente actitud de compasión y que siente pena por el estado de Zapatero representado en la imagen. “Pobrecito” es el diminutivo de pobre y su uso literal, el uso de primer orden (Nerlich y Chamizo, 2003), es el de expresar compasión. Sin embargo, del contexto: “de lo errático de la política exterior que marcan, al alimón, su ignorancia y su contumacia.”, y más adelante de “Cualquiera puede ser presidente, pero ya no es tolerable que cualquier presidente consienta que un cualquiera ocupe la cartera de Exteriores ni ninguna otra que exija conocimientos específicos, experiencia probada, respeto entre sus iguales y evidencias mínimas de talento.”, el lector

matiz, que puede ser atenuador, aminorador, afectivo, peyorativo, despectivo, etc. En este último grupo se incluyen los diminutivos, los aumentativos y los peyorativos aunque la barrera entre los valores de los tres es muy tenue y el matiz apreciativo depende tanto de la base léxica como del contexto y de la intención del emisor. Los sufijos apreciativos son aquellos que cambian el significado de la forma básica a la que se añaden. Miranda (1994:102) afirma que en el español su “significado es vacilante y depende en gran manera del contexto.” Por tanto, los diminutivos y los aumentativos pueden tener diversos valores contextuales. Su dependencia del contexto hace posible que se usen con valor irónico.

advierte claramente que la actitud de Ferrand hacia Zapatero y su política es negativa. Esto crea el choque entre dos actitudes expresadas, pues la compasión es un sentimiento de pena y lástima por el sufrimiento ajeno pero no por alguien quien nos produce sentimientos negativos. Asimismo, es probable que “pobrecito” implique que al autor Zapatero le parece tonto y que le tenga lástima. Resumiendo, la semejanza o el contexto-eje está en el concepto de “actitud”, y la incongruencia o los contextos laterales se dan debido a la distinta polaridad de la actitud expresada en el diminutivo y entre la actitud expresada en el artículo entero.

11.2.21. Los indicadores de metáforas

En la lista de los indicadores de ironía propuestos por el grupo GRIALE aparecen las metáforas (Leonor Ruiz Gurillo, 2008: 6,7¹⁸⁹). Los lingüistas siguen investigando la metáfora como un fenómeno pragmático buscando su más apropiada definición (por ejemplo, Black, 1979, 1981; Chamizo Domínguez, 2005). Aristóteles ha dado una definición intuitiva de la metáfora que solemos encontrar copiada en distintos diccionarios.¹⁹⁰ La metáfora es el uso de una palabra para designar una realidad distinta, es el uso de un signo por otro. (Escandell Vidal, 2006: 194).

Un ejemplo simple de la metáfora sería: *Julia es un sol*. Se usa un término que significa literalmente un objeto (sol) para denominar a otro objeto distinto que quizás no tenga nada que ver con el primero (Julia.)

Para dar una noción pragmática y actual del fenómeno nos valdremos de la descripción de metáfora que ofrece Chamizo (2005). Para Chamizo, la metáfora solo se puede dar en el marco de una preferencia, o

189

http://www.mepsyd.es/redele/Revista14/Ruiz_Leonor_El%20lugar%20de%20la%20ironia.pdf

¹⁹⁰ En CLAVE: Figura retórica consistente en establecer una identidad entre dos términos y emplear uno con el significado del otro, basándose en una comparación no expresada entre las dos realidades que dichos términos designan: En la poesía barroca, ‘perlas’ aparece como metáfora de ‘dientes’.; en DRAE: Aplicación de una palabra o de una expresión a un objeto o a un concepto, al cual no denota literalmente, con el fin de sugerir una comparación.

sea, en el contexto de una enunciación. Por ello, para el autor, la metáfora no debería entenderse como una palabra sino más bien como una abreviación de preferencia o sentencia metafórica. Chamizo adopta la terminología de Black (1979, 1981) para determinar los elementos funcionales de la metáfora: *“En una preferencia metafórica Black distingue el marco (frame) y el foco (focus). El marco de una metáfora serían las palabras que se usan de acuerdo con sus significados literales, habituales o de primer orden, mientras que el foco de una metáfora sería la palabra (o palabras en su caso) que se usa translaticamente.”* (Chamizo: 2005)

De acuerdo con esto la metáfora tiene las siguientes propiedades: primero, en las metáforas hay al menos una palabra que no se usa de acuerdo con su significado literal; segundo, las metáforas son ambiguas y susceptibles de recibir al menos dos interpretaciones distintas.

Las propiedades que indicó Chamizo nos permitieron detectar las metáforas entre los enunciados analizados. No obstante, es destacable que no todas las metáforas son irónicas. Para conseguir el efecto de ironía hace falta cumplir las propiedades de “ semejanza ” y de “ incongruencia ”. Lo específico de una metáfora irónica es que el emisor usa una palabra para aludir a un concepto con el que dicha palabra semánticamente no tiene nada que ver. Sin embargo, el receptor siente cierto vínculo entre lo dicho y lo pensado porque el contexto ha creado artificialmente la semejanza entre ellos. La incongruencia se da porque la metáfora se siente como un elemento extraño en el contexto del enunciado.

Un juego con la metáfora aparece en el video titulado “De la Vega, **la vampiresa** del Gobierno” (“Intereconomía TV”, 9/4/2010) en el que el 'clon' de Zapatero, como político de PSOE, le pide a la 'clon' de otra política del PSOE de la Vega: “Mira, quiero que te metas con el PP... Quiero que le chupes la sangre a cada uno de los diputados...”

En el video es imprescindible el contexto situacional, pues el receptor ve a de la Vega vestida como una vampiresa y sabe que la verdadera política no es una vampiresa. Es fácil reconocer que el ironista ha

violado la máxima de calidad y que de la Vega es el referente de la ironía y el contexto-eje. Los contextos-laterales son la de la Vega verdadera y la de la Vega representada como vampiresa. Para que la metáfora produzca el efecto irónico es necesario que el receptor tenga en cuenta ambos contextos y que no cancele ninguno.

Gracias al contexto actual de la política española el coloquialismo 'quiero que le chupes la sangre' se entiende en su significado de primer orden "explotarle, despojarle o arruinarle a alguien poco a poco" (MM), pero a la vez la metáfora 'vampiresa' provoca que el receptor entienda el coloquialismo en su significado literal, el que se relaciona con la actividad de los vampiros. Esto crea la incongruencia irónica. La ironía del coloquialismo no sería reconocible sin el contexto situacional ni sin la metáfora.

11.2.22. Los indicadores de coloquialismos

Matilde Moreno Martínez explica que el coloquialismo es "término o expresión propia de las variantes coloquiales del lenguaje; *largarse* por *marcharse*; *palmar* por *morir*." (2005:79). La autora define "lo coloquial" como algo que es "de uso espontáneo y habitual." (2005:78). La lengua coloquial también se denomina lengua común o cotidiana y se describe como una variante diastrática que representa un nivel intermedio entre la variante culta y la vulgar. (2005:98). "Diastrático" se refiere a "variedades de una lengua, distintos registros lingüísticos de la misma, condicionados y relacionados con la distribución y estratificación social de los hablantes: nivel sociocultural, profesión, e incluso el hábitat, la edad o el sexo." (2005:215).

Los coloquialismos reciben una interpretación irónica cuando se cumplen dos requisitos. Primero, el emisor introduce en el contexto o en el contexto situacional un elemento que se parece o a la forma literal del coloquialismo o que tiene algo que ver con el significado de primer orden del coloquialismo. Segundo, para captar la ironía, el receptor

necesariamente tiene que darse cuenta del dicho elemento y a la vez debe conocer el significado del coloquialismo de primer orden para advertir la incongruencia entre este y entre el elemento en el contexto.

En el video “Acebes, el último mono” (4/1/2008) el ironista juega con el coloquialismo para burlarse de la idea de que a Acebes, el político de la PP, le consideran “una persona que no tiene ningún poder o influencia” (MM) en el PP. Esta burla se consigue mediante el contexto situacional en el que el 'clon' se Acebes le pide al dependiente en una tienda que le venda un disfraz de mono, y este le dice que tiene suerte porque en el almacén queda el último disfraz del mono. Acebes se lo pone y enuncia: “A la sede del Partido Popular, si soy el último mono, **vestiré como el último mono.**” El vendedor le dice: “Le queda de maravilla, es que ni hecho para usted.”

El video está lleno de las violaciones de la máxima de calidad puesto que un actor finge ser Acebes y puesto que es absurda una situación en la que Acebes se compre un disfraz de mono y enuncie lo que acaba de enunciar el actor. No obstante para que se capte la ironía hace falta que el receptor conozca el verdadero significado del coloquialismo para que vea la semejanza y la incongruencia de este con el contexto situacional. El contexto-eje es la idea del 'último mono' pues ambos contextos que el receptor tiene que recuperar giran en torno a él. El primer contexto-lateral es el contexto situacional donde el mono es un disfraz, y el segundo es el significado de primer orden del coloquialismo.

11.2.23. Los indicadores de fraseologismos

La fraseología es un término bastante amplio que abarca todo un espectro de enunciados. Como una buena fuente de fraseología puede servir el *Diccionario fraseológico documentado del español actual* (Seco, Andrés, Ramos, 2004). En el prólogo del diccionario están sistematizados todos los tipos de frases que este contiene, por ejemplo, se establece la diferencia entre locuciones y modismos (2004:XII, XIII):

- 1) Locuciones son agrupaciones más o menos fijas de palabras que tienen su propia función gramatical (nombre, pronombre, adjetivo, verbo, adverbio, preposición, etc.) tal y como la tienen las palabras individuales.
- 2) Modismos: esta denominación es frecuentemente usada en el lenguaje común donde se suele aplicar con poca precisión a la generalidad de las locuciones. Aunque a veces se usan como voces del todo equivalentes, no lo son: locución tiene un contenido más amplio que modismo.

Entre las expresiones fraseológicas los autores recomiendan distinguir entre:

1. “Locuciones en sentido estricto: Según su función gramatical, una locución puede ser nominal, pronominal, adjetiva, verbal, adverbial, prepositiva, conjuntiva o interjectiva.
2. Locuciones en sentido amplio: entre ellas están las expresiones fijas o cuasifijas (en lingüística se llaman colocaciones), de determinado nombre con determinado verbo, etc. Se registran colocaciones de alta frecuencia y de acusada fijeza.
3. Fórmulas oracionales: enunciados de forma fija y sentido peculiar. A diferencia de las locuciones no están integrados dentro de una oración, funcionando en ella como palabras (nombre, verbo, etc.), sino que funcionan como oraciones por sí mismas.” (2004: XVI, XVII).

Los autores de este diccionario en su introducción ofrecen una definición muy explicativa de todos los enunciados que pueden clasificarse como fraseologismos. “El término fraseología recubre no solo las locuciones en sentido propio, sino todas las combinaciones de palabras que, en su práctica del idioma, no son formadas libremente por el hablante, sino que se le dan ya prefabricadas, como “paquetes” que tienen en la lengua un valor propio establecido por el uso tradicional.” (2004: XIII).

Por tanto, los fraseologismos son conjuntos de más de dos palabras que tienen forma y significado semántico fijos. En un contexto no irónico ellos funcionan como un “paquete” que evoca un único significado. El ironista deja el fraseologismo en su forma original. Así el receptor tiene que procesar su significado de primer orden. Sin embargo, el ironista manipula el contexto situacional o el contexto de modo que el receptor tenga la sensación de que el ironista haya roto el “paquete” y les haya adscrito a cada uno de los elementos del fraseologismo su respectivo significado literal. La incongruencia se da entre el significado de primer orden del fraseologismo y entre el contexto en el que los elementos del fraseologismo tienen sus significados literales.

Tal es el siguiente enunciado del video titulado “De la Vega no da la cara” (“Intereconomía TV”, 9/3/2010,). En el contexto situacional el receptor observa el siguiente estado de cosas: una periodista (p) hace una entrevista con la De la Vega (V) y esta durante la entrevista no le enseña a la periodista la cara entera sino solo el perfil. La periodista se sorprende al verla así y ocurre este diálogo: p: “Oiga, pero ¿qué hace usted así? -V: Pues qué voy a hacer, mostrar el perfil del gobierno. -p: ...No entiendo nada, ¿me puede usted mirar a los ojos que es muy incómodo entrevistar a alguien de perfil?. -V: Lo siento mucho, pero no puedo de verdad. El gobierno es así con todo el mundo... llegan las encuestas, afirman que el gobierno no inspira confianza al 76 por ciento de los españoles y qué hace el gobierno, nos ponemos de perfil. -p: Ya...creo que lo pillo, ustedes **lo que no hacen es dar la cara.** -V: Eso es. Nosotros solo damos el perfil, el izquierdo por supuesto. **La cara la tenemos dura pero darla pues no la damos,** mejor el perfil.”

El ironista juega con el fraseologismo “dar la cara” que en los diccionarios se explica como “responder uno de sus propios actos” (MM). La intención del ironista es implicar que el gobierno no responde de sus actos puesto que en el video de la Vega literalmente no quiere mostrarle la cara a la periodista. El contexto-eje es el fraseologismo y sus respectivos

contextos-laterales son, el primero, el significado de primer orden del fraseologismo 'dar la cara' y, el segundo, la realización literal en el contexto situacional de lo que dice cada una de las palabras del conjunto fraseológico 'dar la cara'. La violación de la máxima de calidad se da porque existe el choque entre el significado de primer orden del fraseologismo y entre el contexto situacional.

Los ironistas a veces manipulan los fraseologismos coloquiales. La naturaleza coloquial no juega el papel pero la forma y el significado del fraseologismo sí. El contexto-eje en este caso son, como en los demás fraseologismos, la forma o el significado de primer orden del fraseologismo. El ironista pone en el contexto situacional o en el contexto algún elemento que provoca que el conjunto fraseológico pierda su significado de primer orden.

En el video “Teletienda de Ángel Acebes” (7/23/2008) el 'clon' de Acebes les recomienda a todos los espectadores del programa “Teletienda en casa”, que se van a reunir en Moncloa con Zapatero, que se hagan con una “llave inglesa para apretarle las tuercas a Zapatero. Es muy fácil de manejar. Se hace así con un sencillo giro hacia la derecha. Se aprieta la tuerca con un sencillo giro hacia la derecha. ”.

El fraseologismo es irónico porque el emisor con la introducción de la llave inglesa en el contexto situacional hace que el fraseologismo no se entienda únicamente en su sentido de “someterle a alguien a la disciplina debida u obligarle a cumplir su obligación” (MM) sino que también se entienda literalmente. El receptor sabe que con una llave inglesa se aprietan las tuercas. A la vez el contexto situacional en el que Acebes vende cosas en una teletienda es absurdo y demuestra la violación de la máxima de calidad. Por ello, el receptor nota la incongruencia entre lo dicho y lo implicado y entiende que el ironista se burla de Zapatero. La intención del ironista es aludir a la idea de que Zapatero no hace nada y que hay que forzarle que actúe. A la vez el ironista bromea con la relación entre Acebes y Zapatero puesto que en el video no aparece el verdadero Acebes sino un

actor que finge ser este. Igualmente con 'hacia la derecha' el ironista se burla de la relación de los políticos de derecha y de izquierda, pero esta es una marca puesto que no se leería como irónico sin el coloquialismo que le precede.

11.2.24. Los indicadores de homónimos

La homonimia es una relación semántica de coincidencia fonética y/o gráfica entre dos o más palabras de diferente significado y origen: *cara* (rostro)/ *cara* (costosa). (Moreno Martínez, 2005:178). Así, pues, la homonimia presenta una relación de semejanza en la manera de escribir o pronunciar dos palabras de significado diferente.

En los homónimos el ingrediente necesario para la ironía, el de semejanza, reside en la forma. Esta forma representa el contexto-eje que tienen en común dos realidades a las que a la vez alude el emisor. Dicha forma que representa dos realidades puede ser idéntica (*caro-caro*), o diferenciarse en una letra debido a la necesidad de adaptación del género gramatical (*caro-cara*).

En cuanto a la incongruencia esta se da cuando del contexto le está claro al receptor que las dos realidades, las que el emisor quiere evocar en su mente, no encajan. Asimismo es necesario que el receptor no cancele ninguna de las dos realidades. Precisamente este hecho que los homónimos irónicos evocan dos realidades incalcelables los diferencia de los homónimos no irónicos.

Para comparar, en un enunciado no irónico el uso de homónimos exige que el lector cancele todos los contextos que una palabra pueda evocar y que elija solo uno. Por ejemplo, miremos este enunciado: “La palabra ‘mesa’ tiene cuatro letras.” Del contexto de este enunciado ('la palabra', 'tiene') se desprende que *la letra* tiene únicamente el significado de “cada uno de los signos gráficos que componen el alfabeto de un idioma.” (DRAE), y que la interpretación de “conjunto de palabras puestas en música para que se canten, a diferencia de la misma música” (DRAE) no es posible.

Lo mismo vale para otras acepciones, por ejemplo “sentido propio y exacto de las palabras empleadas en un texto, por oposición al sentido figurado.”, etc. Simplemente el lector entiende que el emisor está aludiendo a una sola realidad.

Al contrario, en los homónimos irónicos sucede que el emisor no quiere que hagamos selección y que nos decidamos solo por un contexto, sino que el emisor nos confronta con dos realidades a la vez. El receptor no puede, no debe, cancelar ninguna de las dos realidades. Él tiene que confrontarlas para apreciar la semejanza y la incongruencia y al final para poder experimentar el efecto irónico.

El periodista Joan Poquí escribió el artículo “Mejor no fichar nombres” donde habla de la conexión entre los nombres o los apodos de los futbolistas españoles y entre los significados literales de estos nombres. Hemos puesto en negrita los enunciados que son los casos de los homónimos irónicos.

“Hace bien el Barça en tomarse con calma la contratación de un portero. Hay que andarse con cuidado. Vean, si no, lo que pasa en el Valencia con Hildebrand. Claro que, **llamándose Timo, ya se veía venir**. Ayer se superó a sí mismo en el Manzanares. **Tampoco es prudente fichar a alguien que se llame Robben**. Pero el Barça no necesita que un futbolista tenga un nombre premonitorio para que le levanten la camisa. 'Maxi', por ejemplo, no daba una idea de lo mínimo que sería su rendimiento. **El 'Maxi' debía referirse al precio** y a la correspondiente tarifa porcentual. Pero lo que cuenta es tener buenos informes. **Llamarse Pinto no significa tener que ser un pinta**, del mismo modo que había un árbitro que se llamaba Condón Uriz y otro Acebal Pezón y no consta que eso influyese en sus carreras.”

Miremos el primer enunciado: “Claro que, llamándose Timo, ya se veía venir.” Timo Hildebrand es un futbolista alemán que en el momento del enunciado ha jugado para Valencia. Timo es un nombre propio alemán.

No obstante, en español existe la palabra 'timo' y esta representa un coloquialismo con el significado de “robo o engaño.” (DRAE), y timar es “engañar a alguien en una venta u otro trato, o haciéndole concebir esperanzas que luego no se realizan.” (MM). El ironista implica este significado. La forma crea la semejanza, y la incongruencia se da puesto que ambos significados, el nombre propio y 'engaño' parten de dicha forma.

Para entender el verdadero significado de este enunciado y la intención irónica hace falta recurrir al cotexto y al contexto. El cotexto que se refiere a Timo Hildebrand “Ayer se superó a sí mismo en el Manzanares” le da a entender al lector que Timo ha jugado mal. Otros elementos del cotexto, como el verbo 'fichar' en el título y la 'contratación' activan el conocimiento relacionado al fútbol y sus circunstancias. El contexto sobre las acciones que son comunes a más de una cultura le dice al lector que la costumbre de contratar los jugadores de fútbol extranjeros es muy costosa. Se trata de millones de euros. Activando este contexto, el lector entenderá que Joan Poquí al usar la palabra *Timo* alude al significado de “timo” en español. A saber él alude a la venta (venta de los jugadores), a la promesa (expectativa de que el jugador por el que se paga mucho dinero dé buen rendimiento), y al robo (engaño, porque el jugador no ha dado el rendimiento esperado). Del cotexto se ve claramente que el autor habla de Timo Hildebrand, y que también alude a su homónimo en español. El lector no puede cancelar ninguno de los dos significados porque el autor no le da un solo contexto sino que le ofrece dos contextos distintos y exige que el lector no cancele ninguno de ellos.

Es el tipo de la ironía donde el indicador (el 'timo') evoca dos conceptos; por un lado, la realidad de lo que el enunciador dice al pie de la letra (Timo Hildebrand) , y por otro lado, otra realidad que a la vez guarda semejanza y parece incongruente con la primera ('timo' como engaño en una venta). La semejanza se da porque es un rasgo que es inherente a los homónimos, y la incongruencia se produce porque el 'timo' y Timo

Hildebrand en realidad no tienen nada que ver uno con el otro. Son conceptos muy distintos que el autor decidió contraponer.

En el mismo artículo hay un enunciado donde el autor crea la ironía de la misma manera. “Tampoco es prudente fichar a alguien que se llame Robben.” En la lengua española no está registrada ninguna palabra como roben o robén (DRAE), pero el nombre del futbolista Arjen Robben, que ha jugado en Real Madrid, recuerda a la palabra española robo y es posible que el autor del artículo con la palabra Robben continúe la ironía de la palabra Timo. Puesto que 'timo' significa el robo, Robben automáticamente recuerda al sustantivo robo.

El ironista que juega con los homónimos puede crear la ironía manejando de varios modos el contexto. A menudo en el mismo enunciado se niega explícitamente el significado literal de una palabra/sintagma para aludir a la semejanza y a la incongruencia entre dos realidades que coinciden en la forma gráfica. “Llamarse **Pinto** no significa tener que ser un **pinta**.” *Pinta* es “un sinvergüenza” (DRAE). Pinto escrito en mayúscula alude al nombre propio de un jugador.

Otro juego irónico lo encontramos en este enunciado: “‘Maxi’, por ejemplo, no daba una idea de lo mínimo que sería su rendimiento. El ‘**Maxi**’ debía referirse al precio.” Maxi hace referencia al jugador del Fútbol Club Barcelona Maxi López que es argentino, y, por tanto, también es un jugador extranjero contratado. En el español 'maxi' es un elemento compositivo que significa 'muy grande' o 'muy largo' frente a 'mini' (DRAE). La ironía se consigue gracias a la semejanza gráfica y gracias a la incongruencia entre los contextos que evoca la palabra. Por un lado, Joan Poquí alude a que Maxi debería ser un futbolista muy bueno. Esta es una razón importante por la que Barça lo contrató. Sería lógico esperar que Maxi jugara muy bien puesto que su contrato vale mucho dinero y puesto que se llama Maxi. Por otro lado, Poquí dice explícitamente que el nombre Maxi tiene más que ver con la suma enorme que le pagaron a Maxi para que juegue para Barça que con su rendimiento. Del conflicto entre dos contextos emana la ironía.

11.2.25. Los indicadores de la inmersión de palabras de un campo semántico en el contexto de otro campo

Hay enunciados donde el autor usa una palabra que pertenece a un campo semántico específico, pero este uso choca con el campo semántico al que pertenecen otras palabras del contexto. El ironista se vale de las palabras de uso restringido que el receptor relaciona a un contexto específico, por ejemplo, la palabra “sacerdote” se relaciona al campo religioso. La incongruencia aparece fácilmente gracias al cruce de contextos. No obstante, para que se cree la ironía hace falta que el receptor observe que hay un vínculo entre lo dicho y lo pensado. En concreto, el significado literal de lo dicho comparte con su referente implícito uno o más aspectos contextuales.

El significado semántico de una palabra puede descomponerse en elementos constitutivos¹⁹¹. Por ejemplo, el “sacacorchos” se puede definir como “instrumento consistente en una espiral metálica con un mango o una palanca que sirve para quitar los tapones de corcho a los frascos y botellas” (DRAE). Vemos que el concepto de “sacacorchos” contiene muchos elementos: 1. es un utensilio; 2. sirve para sacar los corchos; 3. tiene una forma específica, etc.

Ahora bien, lo típico de la ironía es jugar con uno o varios de los constituyentes semánticos de la palabra. Dicho de otra forma: el ironista puede aludir a uno de ellos. Además no hace falta aludir al significado en todos sus componentes. Por ejemplo, el ironista puede aludir únicamente a la idea de “sacar”, o a la idea del “instrumento”, o a la idea de “servir para algo”, o a los “corchos”, etc.

¹⁹¹ Eric Buysens, en 1930, introdujo el término 'sema' para llamar así la más pequeña unidad de significación definida por el análisis. En 1968 Pottier profundizó el estudio de semas. Posteriormente en los Estados Unidos el concepto de la división de una palabra en sus semas viene a llamarse el “análisis componencial”. Los autores como Katz y Postal (1964) y Nida (1975) y Weinreich (1964) consideran que el significado está constituido por 'componentes' (Varó y Martínez Linares, 1997:52).

Entonces la ironía se puede conseguir con cualquier palabra, pero bajo la condición de que el autor aluda a un aspecto de dicha palabra y que la use en un contexto con el que esta palabra guarda cierta semejanza pero con la que a la vez guarda incongruencia. Para ilustrarlo nos serviremos del siguiente ejemplo.

En un artículo Juan Manuel de Prada ironiza, entre otras cosas, el hecho de que se haya buscado una letra para el himno español para que la canten los jugadores del fútbol español: “La letra de Paulino el de Majadahonda está trufada de formulaciones inertes, muy del gusto de la corrección política en boga, pero de vez en cuando desliza algún verso que guarda similitudes impremeditadas con la letra que José María Pemán concibiese allá por 1928, empezando por ese «viva España» que ha puesto de uñas a los progres, porque es como mentar la sogá en casa del verdugo (aquí los ahorcados somos los españoles, que hemos de avergonzarnos de serlo para que los progres nos perdonen la vida).”

La palabra “progres” es un coloquialismo de “progresista” y representa a los políticos de izquierda. J. M. Prada ironiza en el fragmento la actitud de los políticos de izquierda hacia el nacionalismo español. El autor comenta que estos políticos exageran en cuanto a la corrección política. La corrección política o lo políticamente correcto es un término utilizado para describir lenguaje, ideas o comportamientos que se considera que buscan minimizar las ofensas a grupos étnicos, culturales o religiosos.

Más adelante en su artículo J. M. Prada tacha a los “progres” de “dispensadores de bulas y anatemas”: “No ha habido en estos días plumilla progre que no se haya liado a papirotazos con la memoria de Pemán sin haberlo leído; pero es muy de progres eso de despachar desdeñosamente lo que se ignora. A fin de cuentas, si hay un académico que escribe en sus artículos Dios con minúscula; ¿por qué no va a haber plumillas que se líen a papirotazos con Pemán?...Quienes hemos leído a Pemán sabemos que era un escritor muy alejado de esa imagen casticista y arcaizante con que lo han

caracterizado **los dispensadores de bulas y anatemas** que manejan el cotarro cultural.”

Para saber a qué se refieren “los dispensadores” hace falta recordar el cotexto. Del cotexto está claro que J. M. Prada cuando dice “los dispensadores” piensa en los “progres” pues él dice explícitamente que “los dispensadores” han juzgado a Pemán, y del cotexto anterior hemos visto que lo mismo han hecho “los progres”. “Los dispensadores” son los políticos de izquierda. Por tanto, gracias al cotexto el lector entiende fácilmente la sustitución, pero a la vez él capta el sentido irónico del sintagma “los dispensadores de bulas y anatemas”.

Veamos por qué el sintagma “los dispensadores de bulas y anatemas” suena irónico. El DRAE define la bula así: “documento pontificio relativo a materia de fe o de interés general, concesión de gracias o privilegios o asuntos judiciales o administrativos, expedido por la Cancillería Apostólica y autorizado por el sello de su nombre u otro parecido estampado con tinta roja.” “Anatema” en DRAE se remite a “excomulgar”: “apartar de la comunión de los fieles y del uso de los sacramentos”.

Por tanto, se trata de las palabras con unos significados específicos y restringidos al ámbito de la iglesia. El uso de dichas palabras suena incongruente al receptor puesto que el contexto del fragmento en el que está ubicado el enunciado irónico es el de la “corrección política” y el de la “política”. No se trata de ninguna manera de un contexto religioso. Pero, según la teoría de la semejanza incongruente la “incongruencia” no basta para captar la ironía. El receptor tiene que darse cuenta de que el ironista está aludiendo a un referente con el que el sintagma “los dispensadores de bulas y anatemas” guarda semejanza.

La semejanza emana de un aspecto determinado del sintagma “los dispensadores de bulas y anatemas” que el lector tiene que captar si quiere llegar al significado de la ironía. Si del cotexto el lector entendió la conexión entre “los dispensadores” y “los progres”, entonces él tiene que

fijarse en los conceptos que ambas palabras evocan para darse cuenta de la semejanza entre ellas. Tanto “los dispensadores de bulas y anatemas” como “los progres” proscriben algo de manera oficial. La palabra “anatema” incluye además la idea de “prohibición” y de “condena” que guarda semejanza con la idea de 'proscripción'. Estos aspectos semejantes entre el referente (“los progres”) y su sustituyente (“los dispensadores de bulas y anatemas”) y la incongruencia entre el campo religioso y el campo político crean la ironía. El lector se queda con la impresión de que los “progres” forman una “iglesia” con sus dogmas y castigos.

11.2.26. Los indicadores de la negación implicada

Estos indicadores se dan cuando el ironista implica que un estado de cosas no es cierto, pero literalmente habla de este estado expresando otra actitud hacia él. Por tanto, dicho estado de cosas es el contexto-eje y los respectivos contextos-laterales son, la actitud literal y la negación implicada. La actitud literal lingüísticamente se puede plasmar de distintas maneras, por ejemplo como una pregunta retórica, una frase condicional, una exclamación, etc. pero la intención del ironista es negar lo dicho.

En el video “Chacón, la más seductora” (“Nada partidarios”, 3/23/2010) el 'clon' de la ministra de defensa Carme Chacón dice lo siguiente: “Al principio cuando me enteré que los extremeños habían dicho que era la política más seductora **lo primero que hice fue preguntar si los encuestados tenían muchas dioptrías...**”

El contexto-eje de la ironía es el concepto de “ver bien”. Literalmente el emisor hace una pregunta sobre si los encuestados ven bien (primer contexto-lateral), pero su intención es implicar que ellos no ven bien (segundo contexto-lateral) por lo que han votado a Chacón la más bella. La incongruencia se da entre las dos maneras de cómo el ironista trata el contexto-eje. Literalmente finge reflexionar sobre este, pero, implícitamente lo niega.

Otro ejemplo es el video “Italia critica nuestro Ejército” (“Nada partidarios”, 9/25/2009) donde el ironista finge ser la ministra de defensa y simula una situación en la que los italianos la llaman para criticar la nula capacidad ofensiva de las fuerzas armadas españolas en Afganistán. El emisor ironiza un reportaje de televisión del contexto actual en el que las fuerzas armadas españolas recibieron críticas de los americanos y de los italianos. El 'clon' de Carme Chacón habla por teléfono con los italianos y dice: “¿Sois los italianos?... Soy Carme Chacón. **¿Cómo que no sabes quién soy?**”

Aunque literalmente el ironista hace una aparentemente inocente pregunta y expresa una mezcla de sorpresa y enfado, su intención es transmitir la idea de que la ministra no es muy importante y de que incluso los que deberían saber quién es no lo saben. Para captar la ironía, el receptor tiene que activar el contexto actual y sus conocimientos sobre la ministra y sobre la noticia verdadera que se ironiza. De este modo se dará cuenta de que el ironista viola la máxima de calidad dado que es improbable que los italianos no conocieran la ministra. El contexto-eje es el estado de cosas “los italianos conocen la ministra”. El primer contexto-lateral es la actitud de sorpresa hacia este estado, y el segundo su negación implicada.

11.2.27. Los indicadores de las emisiones realizativas inapropiadas

En el marco de la teoría de actos de habla, elaborada por el filósofo británico J.L. Austin en su obra más conocida *How to do things with words* (1962 [trad. esp. de 1998]), se distinguen los enunciados realizativos de otros enunciados, como por ejemplo, los constatativos. Aunque el mismo autor dice que a veces no queda claro si estamos ante un realizativo o ante un enunciado constatativo, puesto que un realizativo puede parecer una descripción de sentimientos o estados internos del emisor (p.133), ofrece algunos criterios para delimitar los realizativos. Las emisiones que expresan realizativos se construyen normalmente con la primera persona de la voz activa de algunos verbos determinados (p.224), aunque a veces se usan la

voz pasiva, las fórmulas impersonales, los imperativos, etc. (p.101-102). Por ello, Austin opina que lo que puede ayudar a distinguirlos es la determinación de la fuerza que expresan las oraciones realizativas (p.135).

Según Austin (1962) al enunciar un enunciado este se produce en tres niveles, primero, en el nivel locucionario (lo que se dice literalmente), segundo, en el nivel ilocucionario (este nivel incluye la intención del hablante), y tercero, en el nivel perlocucionario (este nivel se refiere a los efectos producidos en el receptor). Precisamente la fuerza ilocucionaria, la que es independiente de los niveles del significado y del efecto, es lo que más interesa en los actos realizativos (1962:193). De acuerdo con ello, Austin ha creado una lista de las fuerzas ilocucionarias que es más bien una lista de verbos realizativos.

Esta lista nos ha servido para buscar en el corpus los posibles indicadores de ironía. Asimismo Austin ha descrito las circunstancias en las que el uso de los realizativos es apropiado. Esto es de importancia para nuestra investigación, puesto que constatamos que el ingrediente necesario para que se produzca la ironía es la incongruencia de lo dicho con el contexto. Para saber lo que es incongruente hace falta conocer lo congruente. Hay cinco clases de verbos realizativos (Austin, 1962):

1. Entre los verbos de judicación que se usan para emitir juicios, estimar y valorar aparecen verbos como *absolver, condenar, juzgar, determinar, valorar, analizar, calcular, describir*, etc. Se utilizan al emitir juicios basados en pruebas o razones que obviamente tienen que existir para que el acto verbal sea apropiado.
2. Verbos de ejercicio o ejercitativos se utilizan para ejercer los derechos o la influencia sobre alguien (*destituir, despedir, designar, elegir, legar, advertir, proclamar, revocar, suspender, anular, suplicar, mandar, multar, renunciar, nombrar, recomendar, invalidar, rechazar*, etc.) Se emplean para dar una decisión a favor o en contra de algo, para decidir que algo tiene que ser así, o para abogar por que sea así.

3. Verbos de compromiso o compromisorios se emplean para prometer o comprometerse a hacer algo o anunciar una intención. Son verbos compromisorios *prometer, comprometerse, garantizar, proponerse, pactar, obligarse, jurar, apostar, apoyar, contratar, oponerse, asegurar, tener la intención, etc.*
4. Verbos de comportamiento o comportativos sirven para adoptar determinada actitud o comportarse socialmente de determinada manera. Entre los comportativos hay verbos tales como *agradecer, pedir disculpas, quejarse, aplaudir, elogiar, dar la bienvenida, bendecir, maldecir, desear, invitar, desafiar, etc.* Con los verbos comportativos se adopta una determinada actitud frente a la conducta de los demás.
5. Son verbos de exposición o expositivos *afirmar, negar, enunciar, describir, observar, mencionar, preguntar, testificar, aceptar, conceder, jurar, repudiar, reconocer, corregir, revisar, postular, deducir, analizar, definir, explicar, formular, significar, entender, etc.* Mediante los expositivos encajamos expresiones en un determinado discurso o clarificamos usos.

Ahora bien, es posible usar todos estos verbos con efecto irónico siempre cuando su uso suene inapropiado con el contexto que rodea el enunciado. En cuanto a la semejanza entre lo dicho y lo pensado esta se da gracias al hecho de que los verbos realizativos nunca funcionan aisladamente sino que se relacionan con un estado de cosas. De este modo si digo “te lo prometo”, mi oyente tiene que asignarle un referente a “lo” para que pueda llegar al significado de lo dicho. Por tanto los enunciados: “Te lo prometo.” y “Te prometo que llegaré a tiempo.” son semejantes debido al que el referente es el mismo, pero a la vez no son iguales. De mismo modo funcionan los verbos realizativos irónicos. La semejanza entre lo dicho y lo pensado atañe al referente del verbo, pero la ironía se da por la incongruencia del verbo en el contexto.

Veamos un ejemplo del verbo que Austin (1962) clasifica bajo los comportativos: 'agradecer'. En el artículo “Zapatero defiende su negociación en Europa y acusa a los dirigentes del PP de ser «patriotas de hojalata»”, en “ABC” hay este enunciado: “El jefe del Ejecutivo se refirió al acuerdo de Bruselas sobre el presupuesto de la UE para agradecer el apoyo recibido de todo el mundo, e, **irónicamente, dijo que ese agradecimiento lo extendía al PP por todo lo que le ha apoyado.**”

El hecho de que Zapatero le agradece el apoyo al PP suena inapropiado en relación con el cotexto del artículo en el que Zapatero demuestra una actitud muy negativa hacia el PP. El agradecimiento es pensado irónicamente. El mismo autor del artículo lo dice explícitamente con el adverbio “irónicamente”. El contexto-eje es el concepto de 'agradecer el apoyo' y los contextos laterales son sus dos polaridades: 'agradecer' literalmente y 'no agradecer' implícitamente.

11.2.28. Los indicadores de la ironía verdadera

Este indicador aparece cuando el ironista dice exactamente lo que quiere decir. Lo dicho y lo implicado son de la misma polaridad, por ejemplo si alguien implica una negación lingüísticamente la plasma como una negación, y si quiere afirmar algo, no se vale de la negación. Sin embargo, este tipo de verdades son irónicas puesto que se da la incongruencia gracias a la manera de cómo el ironista dice lo que implica. A veces únicamente difieren la actitud literal y la implicada. Por ejemplo, lo dicho suena literalmente como una sorpresa pero el ironista implica una crítica.

Para que la ironía funcione es necesario que también se dé la semejanza entre lo dicho y lo implicado. Esta se refiere al contenido del enunciado, o sea, el emisor dice algo parecido a aquello que implica.

En el video del programa NP titulado “La cartelera del fin de semana” de 26/4/2010 el ironista hace como si fuera presentador y recomienda nuevas películas que hay en la cartelera. Una de ellas es “Esta

Casas es una ruina”. El presentador enuncia: “La película cuenta toda la verdad sobre el tribunal constitucional. Una presidenta que provoca atascos, amenaza con derrumbes y que sin duda necesita una seria reforma. Esta Casas es una ruina. Una película aburrida, sin acción, en la que no pasa nada. Eso sí, cabe destacar **la fantástica interpretación de María Emilia Casas que sigue al pie de la letra el guión.**”

La película hace referencia a la actualidad política de España. El ironista ha violado la máxima de calidad puesto que ha enunciado que la actriz en la película es María Emilia Casas, la presidenta del Tribunal Constitucional. Diciendo que la actriz “sigue al pie de la letra el guión” el ironista implica que la presidenta sigue el guión elaborado por el gobierno. De esto se desprende que el contexto-eje es “seguir el guión” y sus respectivos contextos-laterales que crean la incongruencia son “la actriz que sigue el guión de la película” y “la presidenta que sigue el guión del gobierno”.

En el video “Chacón, especialista en hundir barcos” (“Nada partidarios”, 4/28/2010) como reacción a la noticia de que el ejército español ha conseguido hundir once buques piratas la entrevistadora del 'clon' de la ministra de defensa Carmen Chacón dice: “Nos ha sorprendido mucho esta noticia. Lo normal sería que contáramos que once buques españoles han sido secuestrados, pero no al revés.”

Este es también un caso de ironía verdadera porque no se deja inferir el sentido contrario de lo dicho. La ironista dice aquello a lo que alude aunque se vale de otras palabras. Ella alude a que el ejército español es ineficaz, y, al expresar su sorpresa porque los piratas no han secuestrado sus buques, ella sigue en la misma línea: implica que el ejército es tan ineficaz que podría caer en manos de piratas. La ironía se da porque la actitud de la ironista hacia lo literal y la actitud implicada difieren. La literal es de sorpresa, pero la implicada es de burla.

XII. Marcas de ironía y la ironía continuada

Según el grupo GRIALE (2009) y según la presente investigación las señales o los marcadores que provocan una interpretación irónica deben dividirse en los indicadores y en las marcas. En el anterior capítulo hemos visto que los indicadores son aquellas señales que generan el efecto irónico dado que cumplen los requisitos de la teoría de la semejanza incongruente. Los indicadores pueden plasmarse lingüísticamente de varias maneras y no es posible clasificarlos según las clases de palabras por dos razones. En primer lugar, como indicadores no aparecen únicamente las palabras como adjetivos, verbos y sustantivos, sino también sintagmas y enunciados. En segundo lugar, tanto palabras como sintagmas y enunciados se dejan clasificar por el criterio de la interpretación de contexto puesto que la interpretación de distintas estructuras puede realizarse de la misma manera, por ejemplo, un sustantivo puede funcionar tanto como indicador de la ironía en presencia como como indicador de la intertextualidad, etc. Lo que hace que una plasmación lingüística suene irónica no es su forma sino la manera en que la interpreta el receptor. Es importante que dicha plasmación a la vez evoque en la mente del receptor dos realidades semejantes en algún aspecto pero incongruentes en otro. La primera emana de la interpretación del significado literal y la segunda de la interpretación del contexto al que alude el ironista.

El segundo grupo de los marcadores lo constituyen las marcas que difieren de los indicadores puesto que su función no es generadora sino auxiliar. Las marcas apoyan a los indicadores reforzando el efecto irónico y ayudando que la intención se capte apropiadamente. Las marcas no condicionan el efecto irónico pero facilitan el procesamiento de los indicadores. Su presencia es innecesaria.

Las marcas no cumplen los requisitos de la teoría de la semejanza incongruente sino que son dependientes de los indicadores que reflejan en las marcas el efecto irónico. El receptor percibe las marcas como una extensión de

los indicadores. Su independencia de los indicadores es lo que les da el estatus de marcas.

Igual que los indicadores las marcas también tienen formas variadas y estas pueden ser prosódicas, gestuales, kinésicas y lingüísticas. La investigación ha mostrado que en los videos una marca de ironía puede incluso ser el vestuario o un objeto que el emisor de la ironía tiene en la mano a la vez que crea la ironía verbal. Sin embargo, no hay que confundir marcas extralingüísticas con el contexto situacional. Los contextos situacionales, p.e. la lluvia, suelen ser objetos de la alusión irónica, mientras que las marcas no. Los contextos ayudan a crear la ironía, y las marcas se pueden quitar.

Resumiendo, estos son los requisitos que debe cumplir un elemento lingüístico o extralingüístico para que sea calificado como marca, y no como indicador.

1. Las marcas no cumplen los requisitos de la teoría de la semejanza incongruente.
2. Siempre están vinculadas a los indicadores.
3. Pueden quitarse sin que se pierda el efecto irónico.

Veamos el siguiente enunciado donde el ironista juega con el coloquialismo “el último mono”. En el capítulo anterior ya hemos analizado el indicador en el video “Acebes, el último mono” de 4/1/2008. El 'clon' de Acebes pronuncia: “A la sede del Partido Popular, si soy el último mono, vestiré como el último mono.” En el video el 'clon' de Acebes le pide al dependiente en una tienda un disfraz de mono, y al ponérselo enuncia dicha frase. Ahora bien, la tienda, el dependiente y el disfraz de mono no funcionan aquí como marcas sino como el contexto situacional porque si se quitaran del video el enunciado resultaría sin sentido, además, no se violaría la máxima de calidad. El verbo “vestirse” no es bastante 'poderoso' para que por si solo evoque la asociación del disfraz de mono. La burla irónica se consigue mediante el coloquialismo en combinación con el verbo “vestirse”

y con el contexto situacional en el que el 'clon' de Acebes se viste de mono literalmente.

En cambio, en el video “Teletienda de Ángel Acebes” (7/23/2008) el 'clon' de Acebes les recomienda a los espectadores del programa “Teletienda en casa”, que se vayan a reunir el día siguiente en Moncloa con Zapatero, que se hagan con una “llave inglesa para apretarle las tuercas a Zapatero”. El 'clon' de Acebes tiene en la mano una llave inglesa real y se la enseña a los espectadores. Este objeto funciona como marca porque en el enunciado se menciona explícitamente la llave inglesa y esta junto con el fraseologismo “apretársele a alguien las tuercas” crea la ironía. La plasmación lingüística de la llave inglesa no necesita del objeto real. Si este no existiera en el video la ironía no se perdería. Por tanto, el instrumento llave inglesa es una marca extralingüística de ironía y sirve para reforzar el efecto cómico de la ironía.

En un fragmento más largo las marcas pueden crear la ironía que llamaremos la *ironía continuada*. El término “ironía continuada” lo acuñó el grupo GRIALE (Reus Boyd-Swan, 2009:297) para referirse a la ironía que es típica de los textos escritos y que se advierte a lo largo de un fragmento o todo el texto. Para GRIALE este tipo de ironía no suele tener indicadores lingüísticos. Sin embargo, nosotros bajo el mismo término consideramos otro concepto puesto que las marcas no pueden existir sin indicadores. Las marcas son aquellos elementos lingüísticos y extralingüísticos que acompañan a los indicadores pero no cumplen los requisitos de semejanza e incongruencia y no evocan realidad doble. Reciben el matiz irónico de los indicadores, los indicadores las “tiñen” de ironía. La ironía continuada son muchas marcas a lo largo de un texto. Opinamos que los indicadores representan el entorno irónico para las marcas. Los indicadores son el entorno irónico cuya presencia condiciona las marcas y, si el fragmento es bastante largo, la ironía continuada. Esta representa un conjunto de marcas que son continuación de la ironía creada por los indicadores. Su existencia depende de los indicadores que

previamente han satisfecho los dos requisitos esenciales que crean la ironía. Los indicadores hacen que todo lo que esté en la inmediata presencia de los indicadores suene irónico. En otras palabras, resultará irónico todo el material lingüístico que está vinculado con los indicadores.

Veamos la ironía continuada en el siguiente discurso: En el video “Los sindigatos” (1/6/2010) se ironizan los sindicalistas españoles: “Esta noche tengo el honor de presentarles la ultima película de Walt Disney. Después de “Los aristogatos” sin duda la película favorita de este programa pues llegan “Los sindigatos”, ahí están (en el video aparece la imagen de los sindicalistas). “Los sindigatos” cuenta la historia de unos gatos que **más que gatos eran unos linces, que se pasaron de aristócratas a sindicalistas para disfrutar del doble de lujo y del triple de no hacer nada. Los sindigatos, una película en la que sin duda hay gato encerrado.**”

Hemos puesto en negrita la ironía continuada. El indicador que activa el efecto irónico es “los sindigatos” puesto que este viola la máxima de calidad y cumple los requisitos de la teoría de la semejanza incongruente. Por ese motivo, todo que le sigue y que se vincula con él, da igual qué material lingüístico sea, sonará irónico y encadenará risas.

XIII. La aplicación de la teoría de la semejanza incongruente a algunos ejemplos de los enunciados irónicos analizados en otros marcos teóricos

En el presente capítulo no pretendemos hacer una valoración crítica de las teorías existentes que han intentado a su modo explicar la ironía. Cada teoría tiene sus méritos y ha aportado al mejor entendimiento de este interesante fenómeno pragmático. Asimismo las teorías son productos de sus propias metodologías y estas son distintas a la metodología que hemos desarrollado nosotros en nuestra investigación.

Nuestra metodología parte del análisis de los contextos necesarios para el procesamiento de un enunciado. Estos contextos incluyen el cotexto, el contexto situacional y distintos conocimientos que el receptor posee sobre el mundo. Un rasgo importante de nuestro análisis del contexto es la aplicación práctica de la teoría sobre el procesamiento del significado saliente (“*the graded salience hypothesis*”) que fue propuesta por la investigadora Giora (1999). Esta teoría vale para el procesamiento de toda habla indirecta y directa y no está limitada a la ironía. La teoría consiste en la idea de que al percibir cualquier enunciado cada receptor procesará primero el significado saliente que es, a menudo, el significado literal (Giora lo llama “salient meaning”) y no el significado que depende del contexto, esto es, el significado implicado. El significado saliente es el que es convencional, y más familiar que el otro y que además está lexicalizado y se recupera del léxico mental en vez del contexto (Giora, 1999:919). La teoría de Giora ha sido comprobada empíricamente por Giora & Fein (1999) que hicieron experimentos en los que midieron el tiempo que se necesitaba para entender la ironía y el tiempo en que se infiere el significado de los enunciados directos. Sus hallazgos corroboraron la teoría del significado saliente. Asimismo, actualmente, las nuevas investigaciones en el campo de la neurolingüística (Shamay-Tsoory *et al.*, 2005) hablan a favor del modelo doble del procesamiento del significado irónico.

Gracias a dicha metodología hemos conseguido esbozar la nueva teoría de la ironía, la de la semejanza incongruente. En el presente capítulo vamos a presentar los resultados de la aplicación de esta teoría a algunos enunciados que han sido analizados por otros investigadores en el marco de sus teorías.

13.1. Los enunciados de Kumon-Nakamura *et al.* (1995)

En el marco de la *Allusional Pretense Theory of Discourse Irony*, que es una de las teorías más modernas de la ironía verbal, Kumon-Nakamura *et al.* (1995) postulan que las condiciones necesarias para los comentarios irónicos son la insinceridad pragmática y la alusión. La insinceridad pragmática es el estado psicológico o intencional del hablante que es específico en cada acto de habla y consiste en que el hablante está respetando las reglas pragmáticas (las llamadas “condiciones de adecuación”) propias de un tipo de acto de habla sincero.

Kumon-Nakamura *et al.* hicieron una clasificación de los enunciados irónicos que se basa en la teoría de los actos de habla de Searle (1969).

Los actos de habla directivos (preguntas, peticiones, órdenes, etc.) exigen del oyente que haga ciertas cosas y son sinceros solo si existe una razón obvia para su uso. Por tanto, estos actos son irónicos cuando el hablante no dispone de razones que justifiquen su uso o si la acción deseada ya está realizada. En las preguntas irónicas el emisor no desea una respuesta (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:19), por ejemplo, *Do you have to make that noise when you're eating?; How old are you?*. Luego, la ironía se consigue con las peticiones demasiado corteses ya que el emisor no las hace en el nivel de cortesía apropiado: *I'm sorry to bother you but I'm just wondering if it is at all possible for you to maybe consider turning the music down a little bit?* (1995:19).

Miremos ahora estos ejemplos bajo la perspectiva de la teoría de la semejanza incongruente.

Para el enunciado *Do you have to make that noise when you're eating?* Kumon-Nakamura *et al.* no ofrecen un contexto concreto que podríamos analizar, pero dicen que se trata de una pregunta a la que el emisor no quiere una respuesta puesto que gracias al contexto situacional él la sabe. De lo dicho podemos reconstruir el contexto situacional en el que una persona está comiendo haciendo ruidos. Los contextos recuperables del enunciado son estos:

1. Alguien está comiendo haciendo ruidos.
2. El emisor le pregunta a esta persona si es necesario que coma haciendo ruidos.

Al analizar el contexto literal del enunciado y el contexto situacional resalta que el emisor hace referencia al concepto de “comer haciendo ruidos”. Por tanto, este concepto es el contexto-eje. La incongruencia se da puesto que el emisor en su enunciado formula el contexto-eje como una pregunta (contexto-lateral 1), mientras que en el contexto situacional el contexto-eje es un hecho objetivo observable por el emisor (contexto-lateral 2). El emisor no tiene por qué preguntar algo que sabe y que es observable.

Para el enunciado *How old are you?* Kumon-Nakamura tampoco da el contexto situacional pero probablemente se trata de un enunciado expresado a alguien que no se comporta de acuerdo con su edad. De nuevo el emisor hace referencia a algo que es observable en el contexto situacional, concretamente, a la edad de la meta de su ironía. El contenido de la pregunta, la edad, es el contexto-eje, y el contexto-lateral es el hecho de preguntar algo que no se quiere preguntar bien porque se sabe la respuesta bien porque no es el objetivo comunicativo del emisor la obtención de la respuesta.

En el enunciado *I'm sorry to bother you but I'm just wondering if it is at all possible for you to maybe consider turning the music down a little bit?* el ironista se refiere a la música escuchada a alto volumen (contexto-eje). Esta existe también en el contexto situacional y es esencial el hecho de que la música sea muy alta. El receptor advierte la incongruencia entre lo

que el emisor pregunta (contexto-lateral 1) y entre lo que el emisor implica (contexto-lateral 2). En realidad el ironista implica que desea que el interlocutor baje el volumen. Es que si el interlocutor hiciera lo que el ironista le pide, eso de bajar la música solo un poquitín, no conseguiría nada con ello porque la música seguiría altísima. Si el receptor tiene esto en cuenta entonces es consciente de que el emisor ha violado la máxima de calidad.

Según Kumon-Nakamura *et al.*, los *actos comisivos* (ofertas, promesas, etc.) son irónicos cuando el hablante se compromete a hacer algo y espera que la acción indicada sea deseada o, por lo menos, aceptada por el oyente y que el emisor esté preparado para realizarla, pero este no es el caso (1995:6). En esta misma línea Haverkate (1990b:97) describe una situación en la que un chico con muletas se ofrece a su amigo: *Shall I help you bring your luggage upstairs?*

Según la teoría de la semejanza incongruente el contexto situacional se analiza en estos componentes:

1. El emisor tiene muletas.
2. El emisor no puede llevar las maletas porque no tiene la capacidad física para ello.

El enunciado literal evoca estos contextos:

1. El emisor se ofrece a su amigo a llevarle las maletas.
2. El emisor se muestra capaz de hacerlo.

El análisis de los contextos ofrece la extracción del contexto-eje que es el concepto de la “capacidad del emisor a realizar el trabajo físico”. La incongruencia entre lo dicho y entre lo que implica el contexto situacional reside en que en la realidad el emisor no es capaz de ayudarlo a su amigo, mientras que en el enunciado sí es capaz.

En los *actos expresivos* irónicos los sentimientos comunicados difieren de los sentimientos verdaderos del hablante. Kumon-Nakamura *et al.* han citado como ejemplo: *Thank you for your concern.*, en una situación donde el receptor no muestra ninguna señal de preocupación por el estado

del emisor. El contexto-eje es el concepto de la preocupación. El ironista alude al comportamiento del receptor que no muestra ninguna preocupación por él. En el enunciado le agradece por dicho comportamiento aunque en el contexto situacional no hay indicios que justifiquen el agradecimiento.

Kumon-Nakamura *et al.* (1995:20) como el ejemplo de un *acto declarativo* irónico dan la situación donde el emisor concede el rango de caballero a un chico que ha hecho un acto galante para una dama: *I dub thee Sir Galahad*. Los autores dicen que el chico no está autorizado para hacerlo.

Los contextos extraídos del enunciado:

1. El receptor es presentado como un caballero por parte del emisor.
2. El concepto del caballero evoca distintas asociaciones.
3. Una de las asociaciones es que los caballeros hacen cosas nobles.
4. Otra asociación es que los caballeros son amables hacia las damas y hacen cosas galantes para ganar su amor.

Del análisis de los contextos es destacable como el referente de la ironía “el comportamiento galante hacia una dama”. El emisor hace referencia al comportamiento galante del receptor hacia la dama dirigiéndole un enunciado en el que equivale el comportamiento del receptor con el de un caballero. Sin embargo, del contexto situacional se entiende que el emisor no está autorizado para concederle el rango de caballero al receptor del mensaje puesto que no es un rey. Se cumple la semejanza porque el ironista asocia el comportamiento del receptor con el de un caballero. La incongruencia se da porque el ironista ha violado la máxima de calidad ya que el sentido común le dice al receptor que el ironista no es un rey.

Los *actos asertivos* normalmente describen un estado del mundo, pero de forma irónica violan la condición de sinceridad que dice que la gente no debe afirmar lo que considera falso. Estos enunciados pueden tener forma proposicional positiva: *This certainly is beautiful weather*; negativa: *What terrible weather!*; y neutral: *This is a long paper!* (Kumon-Nakamura *et al.*, 1995:19).

Miremos el enunciado *This is a long paper!* dicho a alguien quien ha escrito un trabajo corto. El contexto-eje, o sea, el referente del ironista es la longitud del trabajo escrito. Del contexto situacional se deduce que el trabajo es corto lo que claramente no satisface los deseos del emisor del enunciado. Al entender literalmente el enunciado el receptor observa la incongruencia entre lo dicho y el contexto situacional.

Al final Kumon-Nakamura *et al.* dan una explicación para los enunciados irónicos que expresan el verdadero pensamiento del hablante (*los actos asertivos verdaderos*). Una aserción es irónica siempre y cuando la actitud del hablante es contraria al contenido proposicional. Un ejemplo son los cumplidos insinceros, por ejemplo, *You sure know a lot!*, dirigido a una persona que está presumiendo de sus conocimientos.

Si analizamos este enunciado en el marco de nuestra teoría obtendremos estos contextos:

Del contexto situacional:

1. El receptor sabe mucho.
2. Al emisor le molesta que el receptor presume de sus conocimientos.

Del enunciado literal:

1. El emisor le admira al receptor porque este sabe mucho.

El contexto-eje es el concepto de “saber mucho”. La incongruencia entre los contextos reside en la actitud del emisor. En el contexto situacional la actitud es la de la molestia, y en el enunciado la actitud es la de la admiración. Obviamente difieren.

Al haber analizado los enunciados de Kumon-Nakamura *et al.* (1995) en el marco de la teoría de la semejanza incongruente hemos concluido que las explicaciones de los autores encajan en dicha teoría. Resalta en las conclusiones de Kumon-Nakamura *et al.* (1995) que siempre se da un tipo de la incongruencia entre lo dicho y el contexto, por ejemplo, el ironista agradece cuando en realidad se enoja, etc. Según Kumon-Nakamura *et al.* el ironista es pragmáticamente insincero. La perspectiva

del autor es psicológica. No obstante, sus hallazgos concuerdan con nuestros. La única diferencia es que nosotros hemos realizado un análisis de los contextos y no uno de la intención del emisor. Nuestro análisis además ha demostrado que los enunciados analizados por Kumon-Nakamura *et al.* cumplen el requisito de la semejanza. El ironista alude en su enunciado irónico a algo que observa o que siente en el contexto situacional y lo formula en su enunciado pero de tal manera que lo formulado sea semejante a lo aludido pero a la vez incongruente en el contexto.

13.2. Los enunciados de Hartung (1998)

Para su tesis doctoral Martin Hartung llevó a cabo una investigación de la ironía en las conversaciones reales en la lengua alemana que publicó en 1998 bajo el título *La ironía en el habla cotidiana. Una investigación analítica de la conversación*. El corpus investigado constaba de conversaciones típicas de la comunicación privada. Eran catorce conversaciones de 18,5 horas de duración grabadas entre los años 1991 y 1994. Hablaban de dos a seis personas en cada conversación y estos conversadores eran licenciados jóvenes entre 20 y 30 años de edad, de clase media.

Nosotros hemos analizado algunos de los enunciados de este investigador para averiguar si se les puede aplicar la teoría de la semejanza incongruente. Puesto que se trata de enunciados en la lengua alemana los hemos traducido y hemos citado las páginas en el trabajo original donde dichos ejemplos se pueden encontrar en su versión original. Los citamos con la indicación de Hartung.

El ejemplo C I/1 100 (Hartung, 1998:73)

Uta: ¿Sabes qué hemos hecho recientemente?

Tim: Hm

Uta: Un amigo nuestro ... este *amigo de la casa* de Udo en realidad más bien

(entonación especial)

Uta: De él seguro que ya te he hablado, se llama Gerd...

Hartung describe el contexto situacional del diálogo de esta manera: Uta le habla a Tim sobre los problemas que tiene con el amigo de su novio Udo que regularmente les visita cada fin de semana. El fin de semana es la oportunidad para que la pareja, Uta i Udo, pasen el tiempo solos. Pero el amigo de Udo, Gerd, cada fin de semana les molesta con sus visitas frecuentes y no pueden disfrutar de la soledad. Hartung dice que es irónica la expresión “Hausfreund” (amigo de la casa) porque con ella Uta alude al hecho de que le molesta la frecuencia de las visitas de Gerd. Sin embargo, para aludir a esto Uta se vale de la palabra alemana “Hausfreund” (amigo de la casa) que es un anacronismo, o sea, es una expresión que es antigua y que corresponde a la lengua usada en otra época histórica y no a la época en la que el emisor usa dicha expresión. Esta palabra tiene connotaciones positivas en el diccionario y se refiere a un amigo muy bueno de la familia (diccionario Duden). Según Hartung “Hausfreund” suena irónico porque sus connotaciones positivas no corresponden a la evaluación negativa del comportamiento de Gerd por parte de Uta.

Ahora bien, si a este ejemplo le aplicamos la teoría de la semejanza incongruente vemos que la incongruencia es la misma de la que habla Hartung. “Hausfreund” es un anacronismo usado en un contexto de otra época (la moderna) que literalmente se refiere a una persona que es muy amiga de una familia y a la que esta familia siempre recibe con alegría. El cotexto, (descrito por Hartung como la narración de problemas que Uta tiene con Gerd) demuestra que es ilógico que Uta le llame a Gerd “Hausfreund” ya que su comportamiento le molesta.

La teoría de la semejanza incongruente igualmente dice que lo dicho literalmente tiene una forma similar a la realidad a la que alude el ironista. Si descomponemos “Hausfreund” en conceptos, hay 'amigo', 'bueno', y 'frecuencia de visitas'. Por otro lado si descomponemos la realidad que subyace a la palabra “Hausfreund”, obtendremos conceptos: 'amigo', y 'frecuencia de visitas que molestan'. La realidad a la que el ironista alude y

la palabra con la que la expresa son semejantes de modo que ambas hablan de la “frecuencia de visitas de un amigo” pero no son iguales dado que una frecuencia tiene connotaciones positivas mientras que otra tiene connotaciones negativas. Por tanto, se crea el efecto de una semejanza incongruente.

Otro ejemplo es E I/2 36 (Hartung, 1998:81):

Ria: Esto fue terrible y pervertido, fue simplemente feo.

Ted: Yo también he oído que es bastante brutal.

Ria: No se puede mirar, lo primero de la película que se ve estaba escrito en letras grandes: el cine adolescente, lo encontré *de buen gusto*.

En el cotexto Ted y Ria están hablando sobre la película “Érase una vez en América” que otra noche Ria quería ver con sus hijos, pero ella ha apagado la tele al ver lo brutal que era la película. Ambos dicen que la película es brutal. Ria literalmente le comenta a Ted que ella piensa que la decisión de los productores de la película de clasificar esta bajo la etiqueta de “cine adolescente¹⁹²” ha sido acertada y “de buen gusto”. Sin embargo, esta elección de palabras choca con lo que Ria dice sobre la película en el cotexto. Ria está más bien enfadada por la etiquetación puesto que es de muy mal gusto clasificar una película brutal bajo “cine adolescente”. Con ello se les envían a los jóvenes mensajes erróneos sobre lo que es brutal.

Existe la semejanza entre lo que Ria dice y entre lo que piensa, puesto que el contexto-eje de ambas realidades, tanto de la explícita como de la implícita, es la evaluación de la etiquetación de la película. Ambas realidades son semejantes pero a la vez son incongruentes porque la ironista habla del buen gusto aunque implícitamente alude al mal gusto.

¹⁹² El cine adolescente es un género cinematográfico destinado a adolescentes, cuyo argumento está basado a los intereses especiales de los jóvenes, como la mayoría de edad, el primer amor, la rebeldía, conflictos con los padres, angustia adolescente, y la alienación. (http://es.wikipedia.org/wiki/Cine_adolescente).

K I/1 117 (Hartung, 1998:94)

Kai: ¿No puedes encontrar nada en el instituto de empleo?

Ina: Pero cómo, si es que *solo he estudiado*.

Kai: Es verdad.

Este es el caso de la ironía verdadera, puesto que Ina dice lo que es verdad, ella ha estudiado. Ina dice aquello a lo que alude pero a la vez no expresa su propia opinión. No es que ella piense que sus estudios no bastan para que encuentre trabajo, sino que ella habla desde la perspectiva del instituto de empleo. Este cambio de perspectiva crea la incongruencia y con ello una semejanza incongruente, o sea, la ironía.

En el siguiente ejemplo vemos pura cita:

K I/2 036 (Hartung, 1998:113)

Udo: Ahora hemos tocado muchos problemas.

Kai: Ah sí, *ahora hemos tocado muchos problemas*.

Udo: Te lo explico entonces.

Del cotexto, que ha descrito Hartung (1998:113) se ve que Kai no comparte la opinión de Udo. La ironía emana de la cita puesto que Kai pronuncia las palabras exactas de Udo sin que él crea en ellas.

En conclusión, los enunciados de Hartung (1998) se pueden explicar con la teoría de la semejanza incongruente. Según Hartung (1998), el ironista siempre hace una evaluación negativa del estado de cosas pero su evaluación no encaja con la evaluación expresada. Esto corresponde a nuestra idea de la incongruencia en el contexto. En cuanto a la semejanza, el análisis del cotexto y del enunciado literal ha mostrado que siempre hay un punto de contacto entre lo dicho y lo pensado.

13.3. Los enunciados de Giora

Hemos aplicado nuestro método de investigación al análisis de los enunciados que Giora *et al.* (2007) han marcado como irónicos y que han

usado en algunos experimentos donde investigaron la relación del contexto con las frases literales y con las frases irónicas.

En el siguiente contexto el entrenador de un equipo dice: “*This is terrific news!*”: El entrenador acaba de recibir una noticia de que tres de sus mejores jugadores no podrán jugar en el partido. (Giora et al., 2007:121)

Del contexto que rodea el enunciado el lector sabe que los mejores jugadores no van a jugar en el próximo partido. Esta noticia evoca en la mente las ideas como estas “si ellos no juegan es posible que el equipo pierda”, “si el equipo pierde, el entrenador no estará contento”, “por tanto, el entrenador tiene una actitud negativa hacia la noticia que acaba de recibir”. Un análisis del mensaje literal evoca el siguiente contexto: “el entrenador tiene una actitud positiva hacia la noticia que acaba de recibir.” Comparando los contextos implícitos y explícitos observamos una semejanza entre lo dicho y lo pensado. A saber, el entrenador alude a un sentimiento, expresa un sentimiento hacia la noticia recibida. Sin embargo, el sentimiento del enunciado y el sentimiento del contexto implícito son opuestos. Explícitamente el entrenador da a entender que le alegra la noticia, pero del contexto se desprende que él implica que sus sentimientos son opuestos. Por consiguiente, se crea el efecto de una semejanza incongruente.

En el siguiente ejemplo (Giora et al., 2007:124) los autores describen las acciones de Barak como aburridas en los ojos de Sagit.

Sagit: So what are you going to do tonight?

Barak: I think I'll stay home, read a magazine, and go to bed early.

Sagit: *Sounds like you are going to have a really interesting evening.*

“Quedarse en casa, leer y acostarse temprano” evoca muchos contextos en la mente de Sagit. Uno de ellos es la actitud de evaluar dichas acciones como aburridas en vez de interesantes. No obstante Sagit escoge decir que dichas acciones le parecen interesantes. Entonces Sagit dice algo semejante a lo que piensa, o sea, Sagit alude a una evaluación y expresa una

evaluación pero a la vez la expresión explícita es incongruente con la evaluación implícita y verdadera.

(Giora *et al.*, 2007:124)

(2) Barak: I was invited to a film and a lecture by Amos Gitai.

Sagit: That's fun. He is my favorite director.

Barak: I know, I thought we'll go together.

Sagit: Great. When is it on?

Barak: Tomorrow. We will have to be in Metulla in the afternoon.

Sagit: *I see they found a place that is really close to the center.*

Este ejemplo se puede entender como irónico únicamente si el receptor activa el contexto cultural específico del mundo israelí que le explica la posición geográfica de Metulla. A saber, Metulla es la ciudad más nórdica de Israel y se encuentra muy lejos del lugar donde se encuentran Sagit y Barak. Sagit alude en su frase a la distancia de Metulla del lugar donde están en el momento de la enunciación Sagit y Barak. Por tanto, hay semejanza entre lo dicho y lo pensado, pero a la vez hay incongruencia porque Metulla no está cerca del centro sino que más bien está lejos.

(Giora *et al.*, 2007:145)

Yuval y Omry se fueron a una cafetería a comer. Yuval vio que Omry pidió chorizo frito, patatas fritas, coca cola y un donut con azúcar y le dijo: "*I see that you picked the ideal meal today!*"

"Chorizo frito, patatas fritas, coca cola y donut con azúcar" evocan en la mente del receptor las ideas como "la comida que se evalúa como insana", "la comida no recomendable", "la comida no ideal", etc. Yuval implícitamente evalúa la comida como no ideal pero en su enunciado él plasma esta evaluación como ideal. Lo dicho no concuerda con lo pensado.

Concluyendo, los enunciados que analizaron Giora *et al.* se pueden explicar con la teoría de la semejanza incongruente. Al analizar los

contextos que rodean los enunciados irónicos es destacable que el ironista siempre alude a alguno de estos en sus enunciados irónicos. Al mismo tiempo hay incongruencia entre lo dicho y lo que se sobreentiende del contexto implícito.

13.4. Los enunciados de Sperber y Wilson

En su artículo “Irony and relevance: A reply to Drs Seto, Hamamoto and Yamanashi” (1998), Dan Sperber defiende la teoría del uso-mención y afirma que cada ironía es necesariamente ecoica. Para ilustrarlo el investigador recurre a varios diálogos donde a primera vista parece que ambos enunciadorens transmiten el mismo mensaje y que el ironista ecoíza el mensaje de su interlocutor. En realidad, nuestro análisis de los contextos ha demostrado que se trata de distintas variaciones de un mismo tema. En otras palabras, todos los siguientes enunciados tienen el mismo contexto-eje:

(Dan Sperber, 1998)

- (1) A: I'll be ready at five at the latest.
B: Sure, you'll be ready at five.
- (2) A: I'll be ready at five at the latest.
B: You mean at five tomorrow?
- (3) A: I'll be ready at five at the latest.
B: You're so punctual!
- (4) A: I'll be ready at five at the latest.
B: It's a great virtue to be on time!

Las respuestas de la persona B son irónicas. Al haberles aplicado nuestra metodología del análisis contextual hemos comprobado que ejemplos de Sperber se pueden explicar con la teoría de la semejanza incongruente.

Según Sperber el contexto de estos enunciados es que la persona B opina que A no es una persona puntual. Por tanto, del contexto podemos extraer el concepto de la puntualidad. Igualmente, cada de los cuatro comentarios hace explícitamente referencia a la puntualidad de la persona

A. Difieren únicamente en la forma. “La puntualidad de A” es el contexto-eje y se cumple la semejanza entre lo dicho y lo implicado. En cuanto a la incongruencia esta se da porque implícitamente B opina que A no es una persona puntual mientras que en los enunciados 1, 3 y 4 B dice algo que no concuerda con su opinión verdadera. En el enunciado 2 lo dicho no concuerda con los conocimientos enciclopédicos del receptor, o sea, con el sentido común dado que es improbable que la persona A no esté lista hasta mañana.

El ejemplo prototípico de Sperber y Wilson (1981) es cuando el ironista dice durante un chaparrón “What lovely weather.” o “It seems to be raining.” (1981:297). El contexto situacional da a entender que lo dicho y lo pensado no corresponden. Hay una fuerte incongruencia entre el contenido proposicional y entre el contexto situacional. Asimismo a la vez tanto en el contexto situacional como en el contexto literal del enunciado el tema es el tiempo atmosférico. El receptor tiene la impresión de que la percepción que él tiene sobre el tiempo atmosférico no coincide con lo que sobre este tiempo atmosférico dice su interlocutor. Por tanto, la ironía en estos ejemplos se crea por el efecto de la semejanza y de la incongruencia.

Sperber y Wilson (1981:300) exponen más ejemplos de los enunciados irónicos que uno podría enunciar durante un chaparrón. Todos estos ejemplos se pueden explicar como el ejemplo previo puesto que se trata de distintas posibilidades de cómo un ironista puede aludir al tiempo atmosférico que percibe en su alrededor.

El enunciado “I’m glad we didn’t bother to bring an umbrella.” evoca distintos conceptos. Además en la mente del receptor se crea una cadena de conceptos donde uno evoca otro, por ejemplo: el paraguas es un utensilio para la lluvia y la lluvia es una manifestación del tiempo atmosférico. Por tanto, el receptor puede, encadenando conceptos, llegar al contexto-eje: ‘el tiempo atmosférico’ que él ve en su contexto físico. Al descifrar el contenido literal y al comparar este con su propia percepción del contexto físico el receptor observará que lo dicho y lo pensado no encajan.

Lo mismo vale para el enunciado: “Did you remember to water the flowers?”. Este ejemplo se distingue del resto de los ejemplos únicamente por los conceptos que evoca. Sin embargo, el resultado final es el mismo que en los demás ejemplos que hemos visto, es decir, el proceso de encadenar conceptos lleva al receptor hacia el contexto-eje que es el tiempo atmosférico, en concreto, la lluvia. “Did you remember to water the flowers?” alude a que “las flores necesitan agua”, “el agua viene de distintas fuentes”, “una de las fuentes es la lluvia”, “si hay lluvia no se necesitan otras fuentes, como por ejemplo una regadera”, “si llueve no tengo que regar las plantas”. Estos conceptos provocan que el receptor asocie “regar flores” con “la lluvia” del contexto físico. Al percibir la incongruencia entre ellos el receptor entenderá la intención irónica del emisor.

13.5. Enunciados analizados por el grupo GRIALE

Larisa Timofeeva (2009:200) ha analizado en el siguiente ejemplo una unidad fraseológica.

-¡Hay que fastidiarse con el *ojo clínico* que tiene nuestro querido médico de cabecera! Y eso que, según él, todo lo que te pasaba era una eventración...que si llegas a traer gemelos, ¡sabe Dios lo que se le hubiera ocurrido contarnos al buen hombre!

Timofeeva dice que la UF *ojo clínico* suena irónica puesto que no encajan la implicatura convencional de primer nivel y la implicatura conversacional particularizada. En una situación no irónica *ojo clínico* designa perspicacia y sagacidad, pero en el contexto de la enunciación la misma UF significa la falta de acierto, puesto que el médico en cuestión no supo detectar el embarazo de la chica.

Este ejemplo igualmente puede explicarse con la teoría de la semejanza incongruente. El contexto que rodea el enunciado dice que el médico no acertó bien. En el enunciado la UF *ojo clínico* literalmente se refiere a la sagacidad, perspicacia o habilidad de acertar bien. Por tanto, hay

semejanza entre lo dicho literalmente y entre el contexto al que alude el ironista. El contexto-eje es “acertar” o “habilidad de acertar”. Los contextos laterales son “acertar bien” que se desprende del enunciado y “acertar mal” del contexto. El ironista alude al hecho de que el médico ha fallado en acertar, pero en su enunciado el ironista presenta al médico como un médico con ojo clínico, por tanto, hábil de acertar bien la enfermedad. La incongruencia es obvia.

Nuestra explicación es muy parecida a la de la investigadora Timofeeva (2009). La implicatura convencional de primer nivel de hecho se refiere a la lectura del significado literal del enunciado. Este significado literal es aquel “del diccionario” y es aquel que corresponde a la idea del significado saliente de Giora (1995) y al significado de primer orden (Nerlich y Chamizo, 2003). En nuestra investigación siempre hemos partido de esta implicatura, de este significado de primer orden para extraer los conceptos presentados por el mensaje literal y para averiguar en qué relación están estos con los contextos a los que implícitamente alude el ironista. Por otro lado, la implicatura conversacional particularizada es aquella que se produce al percibir dichos contextos. La comparación entre las dos implicaturas hace posible la detección de la incongruencia entre lo dicho y lo pensado.

Lo que distingue la teoría de la semejanza incongruente de la explicación de Timofeeva es que la nuestra permite la extracción de todos los posibles conceptos a los que el ironista alude literalmente y de aquellos que esconden el verdadero mensaje del ironista. Esto permite suponer que el ironista hubiera podido plasmar lingüísticamente su mensaje implícito de otra manera, sin tener que decir exactamente “ojo clínico”. Los conceptos son abstractos y un mismo concepto puede realizarse lingüísticamente de maneras variadas. Según la teoría de la semejanza incongruente cualquier concepto puede realizarse irónicamente si el ironista lo plasma literalmente de tal modo que este sea semejante e incongruente con el contexto al que alude el ironista implícitamente.

Elisa Barraón López (2009) ha hecho un análisis de una serie de elementos (sintagmas atributivos, sintagmas cuantificadores, adverbios, complementos, etc.) en los enunciados irónicos con el objetivo de averiguar si el desplazamiento de dichos elementos produce la lectura irónica. Veamos el siguiente ejemplo de ironía donde el adjetivo atributivo se coloca en posición inicial (2009:224): “¡Bonito traje te has comprado!”

Barraón observa que los adjetivos antepuestos suelen adquirir el significado de sus términos opuestos. Dichos adjetivos tienen un comportamiento escalar, y en un contexto irónico, se obtiene por implicatura el significado correspondiente al otro extremo de la escala (bonito-feo). Al mismo tiempo estos adjetivos dotan de una carga valorativa al sustantivo con el que forman un sintagma nominal. En cuanto al papel de la anteposición en la creación de ironía, Barraón advierte que otro orden de palabras resultaría simplemente en la atenuación del sentido irónico (“¡Te has comprado un bonito traje!”).

Tanto el enunciado “¡Bonito traje te has comprado!” como “¡Te has comprado un bonito traje!” provocarán el efecto de ironía si el emisor los usa para aludir a su evaluación negativa del traje de su interlocutor. El contexto-eje de la alusión y del enunciado explícito es la evaluación del traje. Por el hecho de que son opuestas la polaridad de la evaluación explícita y de la evaluación implícita se produce la ironía. La teoría de la semejanza incongruente dice que para que haya ironía tiene que darse semejanza conceptual entre el objeto al que se alude y entre su plasmación proposicional. Puesto que un mismo concepto, el contexto-eje, puede plasmarse formalmente de distintos modos esto puede explicar por qué Barraón tiene razón cuando dice que la anteposición del adjetivo no es responsable del efecto irónico. La anteposición será probablemente solamente una de las posibles plasmaciones del contexto-eje, o sea, será uno de los posibles contextos-laterales.

Herminia Provencio Garrigós (2009) ha investigado los sufijos apreciativos y los prefijos (anti-, super- y mega-) que connotan cierto juicio

de valor por parte del hablante. Estos morfemas afijales son los que más que otros prefijos y sufijos adquieren el valor irónico puesto que implican la subjetividad del hablante y su interpretación depende en mayor grado del contexto. A saber, al usarlos el hablante expresa un juicio de valor de la cantidad/tamaño o de la cualidad del referente. Las valoraciones que producen el efecto irónico pueden ser afectivo-emotivas, despectivo-peyorativas, intensificadoras o atenuadoras (2009:247).

Veamos un ejemplo que analizó Provencio Garrigós (2009:253).

“Somos capaces-cuando se dan las condiciones necesarias: hoy se dan, por desgracia-de aberraciones que no cometerían ni siquiera las ratas, por nombrar un *animalito* que goza habitualmente de mala prensa.”

En este enunciado se usa con ironía la palabra “animalito” puesto que esta se atribuye a “las ratas”, y hay una fuerte contradicción entre ambos conceptos. Decir que las ratas son animalitos resulta irónico puesto que el emisor ha aplicado el valor no marcado atenuador/aminorador y afectivo propio de -ito a un animal que normalmente produce rechazo entre los hombres. La ironía se origina por el contraste entre el significado prototípico del diminutivo (el de afecto) y entre el contexto sociocultural que define la verdadera valoración del animal (la valoración negativa).

Según la teoría de la semejanza incongruente el contexto-eje de la ironía es la rata como un animal que provoca cierta actitud, normalmente, la de repugnancia. Este animal se presenta en el enunciado irónico como un animal que provoca afecto (el concepto “la rata es un animalito”) lo que choca con la idea de la repugnancia. El emisor dice algo parecido a aquello a lo que alude pero a la vez crea incongruencia entre lo dicho y lo pensado.

De mismo modo si alguien caracteriza a una persona que es muy gorda como *gordita* (Provencio Garrigós, 2009:250), al decir *gordita* literalmente presenta a una persona que no es muy gorda. Pero, como el contexto lo desmiente, el diminutivo crea el efecto de ironía.

Santamaría Pérez (2009) ha estudiado los elementos lingüísticos que expresan evidencialidad en su función irónica en la lengua española. Cada

lengua posee medios, gramaticales (morfemas afijales; etc.) o léxicos (sintagmas, expresiones, etc.), para expresar la evidencialidad, o sea, el origen de la información/la situación descrita en el enunciado. Por ejemplo, en “*Evidentemente ya ha salido el autobús.*”, la información es 'haber salido el autobús' y con el uso del evidencial 'evidente' el emisor se refiere a la fuente de la cual tiene dicha información, o se refiere a la manera de cómo la ha obtenido.

Los evidenciales se suelen definir como “las formas lingüísticas cuyo significado es una referencia a la fuente de información.” (Santamaría Pérez, 2009:269). Ahora bien, el que usa los evidenciales posee la información a la que se refiere en distintos grados. Puede ser que haya tenido contacto directo, visual, auditivo, etc. con la situación descrita. También es posible que el emisor haya obtenido la información de manera indirecta, gracias a una tercera persona, u otra fuente ajena (por ejemplo, las noticias, el periódico, etc.). Y, por último, la información expresada puede ser una deducción, el resultado de un razonamiento, una inferencia a partir de ciertas pruebas.

Es interesante que Santamaría Pérez haya llegado a la conclusión de que los evidenciales indirectos ('por lo visto, según dicen, parece que, al parecer, dicen que, etc.) funcionan como marcas de ironía.

A¹⁹³: Pero mi hija sí, mi hija sí quiere estudiar y quiere terminar su carrera y seguir, hacer un futuro, según ella. Bueno, cuando termine la carrera estará en el paro, como todo el mundo, claro.

B: O no. ¿Quién sabe?

A: Es el problema de muchos años, de muchos.

B: *Pues según dicen, vamos estupendamente.* Y

A: Sí.

B: No sé en qué año no habrá paro.

A: Sí, todo, todo, va bien. Si se vuelve.

¹⁹³ Por la conveniencia hemos denominado a los hablantes con las letras A y B aunque en el ejemplo original la denominación es distinta. (Santamaría Pérez, 2009:281)

Según la autora, en el enunciado “Pues según dicen, vamos estupendamente.” (2009:281) el evidencial 'según dicen' no produce la ironía en sí, sino que este sirve de alerta al receptor, diciéndole que lo dicho hay que interpretarlo en sentido contrario.

Si a este ejemplo le aplicamos la teoría de la semejanza incongruente veremos que de hecho el indicador no es el evidencial sino la afirmación “vamos estupendamente”. Esto sucede porque el concepto 'según dicen' no cumple los requisitos de simultánea “semejanza” e “incongruencia”. La ironista afirma que alguien dice que España va bien y la realidad no lo desmiente, puesto que de hecho el receptor sabe que de verdad hay políticos que lo dicen. Por tanto, no se da la incongruencia entre 'según dicen' y entre el contexto de enunciación. Por otro lado, del cotexto se desprende el concepto de que “mucha gente, en España, cuando termina la carrera está en el paro”. Este concepto evoca en la mente del receptor igualmente el concepto de que “un país donde hay mucho paro no va bien.” A su vez este último concepto choca con el enunciado “Pues según dicen, vamos estupendamente.”

Por lo visto, dado enunciado cumple tanto el requisito de “semejanza”, puesto que el ironista dice algo semejante a aquello que quiere comunicar, como el requisito de “incongruencia” puesto que el ironista comunica algo que el contexto cancela.

En cuanto a los evidenciales directos (por supuesto, claro, ciertamente, naturalmente, evidentemente, está claro que, seguro, etc.) Santamaría Pérez (2009) ha concluido que estos cuando no funcionan como reforzadores de una aserción pueden funcionar como indicadores de ironía. Estos indican fuentes de conocimiento directo. En nuestra opinión, tal vez los evidenciales directos son más fácilmente manejables por el ironista, y él puede decir que algo es natural, obvio, cierto, evidente, etc. cuando cuenta con que el contexto desmienta su afirmación. Pensemos en el enunciado irónico “Claro que hay dinero suficiente.” dicho cuando en realidad no hay dinero. El hablante manipula la función básica del evidencial, la de

sustentar la certeza del enunciado, por tanto, él destruye o invierte dicha certeza. Lo dicho, en realidad, no es evidente. El enunciado se interpretaría como “No está claro que haya dinero.” o “No hay dinero.”

El Grupo GRIALE (2009) ha constatado que en los textos escritos la ironía viene a veces acompañada por signos gráficos. Siguiendo a Schoentjes (2003) Reus Boyd-Swan (2009) enumera los signos del código gráfico que aparecen en los textos escritos irónicos: las comillas, los puntos suspensivos, los signos de interrogación y de exclamación, los paréntesis, los guiones, los cambios tipográficos (cursiva, negrita, versales).

Hemos observado en nuestra investigación que los signos gráficos en sí no presentan ningún concepto, razón por la que, creemos, no pueden cumplir los requisitos de “semejanza” y de “incongruencia”, y, por consiguiente, no son productores de ironía. Únicamente en relación con una palabra / sintagma / enunciado que cumplen estos requisitos dichos signos participarán en la producción de ironía. Para ilustrarlo veamos un ejemplo analizado por Reus Boyd-Swan (2009:301).

“(Avellaneda) fue un precursor de los muchos “copiones” contemporáneos, que cuanto más imitan y aprovechan a alguien, más lo atacan o lo silencian: debe de ser insoportable saberse tan en deuda con ese alguien de mayor talento en la profesión.”

El ironista ha puesto “copiones” en comillas. La presencia de comillas le dice al receptor que el autor quiere destacar el término o quiere que su enunciado tenga una lectura distinta de la normal. No obstante, ya gracias a su forma “copiones” pertenece a la jerga infantil y estudiantil, por lo que no encaja en el resto del enunciado. Veamos por qué. “Copiones” hace referencia a los escritores que plagian, que copian a otros. Entre lo pensado y entre lo dicho hay semejanza, puesto que parten del contexto-eje “copiar”. Luego, en el contexto literal del enunciado el concepto “copiar” es presentado con una forma de la jerga y evoca la idea de algo que es poco serio y poco formal. Asimismo provoca la idea de que se trata de una cosa trivial. Sin embargo, en el contexto verdadero, en el contexto al que el

ironista alude, “copiar” es un delito bastante serio. Dos realidades del mismo concepto “copiar” son incongruentes. Las comillas funcionan como marcas y no como indicadores.

Veamos el siguiente ejemplo con los puntos suspensivos (2009:301).

“Lo que estos últimos individuos tratan de hacer colar es en realidad la idea de que todo prescribe instantáneamente... siempre y cuando les convenga a ellos. ¿Que lo del Prestige fue peor de lo que pudo ser por la incompetencia de los ministros Cascos y Rajoy? Nada, eso es pasado. ¿Que todos los despropósitos del Yak y la posterior y dolosa chapuza con la identificación de los cuerpos se debieron a la frivolidad de Trillo y a la tacañería de Aznar? No me vengan con historias antediluvianas.”

El contexto de este enunciado es el siguiente. Algunos dirigentes del Partido Popular afirmaron que los socialistas les reprochaban a ellos algunas actuaciones deficientes del pasado. Por ello los del PP les exigieron a los socialistas que no hablaran más del pasado sino que se concentraran al presente. “Estos últimos individuos” se refiere a los del PP y el autor del artículo critica la tendencia del PP de querer no hablar de sus actuaciones negativas en el pasado.

Según Reus Boyd-Swan (2009) los puntos suspensivos dan idea de la intención irónica del autor. Estamos de acuerdo en que este signo gráfico llama la atención del receptor hacia la ironía, pero igual que hemos constatado anteriormente, opinamos que únicamente los sintagmas del enunciado que se pueden analizar en función de conceptos son capaces de crear el efecto irónico. Los puntos suspensivos son marcas e igualmente se pueden sustituir por otro signo de puntuación como comillas, etc.

El autor juega con los conceptos que evocan los sintagmas “instantáneamente” y “siempre y cuando”. DRAE define el primer concepto como “en un instante, luego, al punto, sin dilación”. Este concepto deja en la mente del receptor una idea como si los del PP tomaran decisiones sin demora. Por otro lado “siempre y cuando” es un enlace gramatical subordinante con valor condicional (DRAE). Cuando a algo se le imponen

unas condiciones es lógico que esto no se pueda hacer en seguida y sin demora. Cuando el receptor compara estas asociaciones él observa incongruencia. “Instantáneamente” y “siempre y cuando” comparten los conceptos de 'tiempo' y de 'dilación'.

Conclusiones

La ironía es un fenómeno que tiene manifestaciones variadas en diferentes ámbitos de la vida humana. Se suele hablar de ironía cómica, dramática, histórica, trágica, la ironía del sino, etc. En todas estas formas de ironía se manifiesta cierta incongruencia entre lo que es y lo que debe ser. Estas manifestaciones de ironía son subtipos de la llamada ironía situacional porque cada una contiene sucesos que se desarrollan de tal manera que el hombre los concibe como si estuvieran en contraste con otros sucesos, con acciones, con “el Destino”, etc. No obstante, no se trata de acontecimientos que suceden intencionadamente; en sentido contrario, estos demuestran unos rasgos que se repiten independientemente del contexto. Por ello, podemos categorizar dichos rasgos en un único concepto, el de la ironía situacional. Los elementos de la estructura interna de esta noción son: el factor de lo inesperado, la fragilidad humana, el éxito y la oposición. Un ejemplo trágico es que la ambulancia atropelle a una persona.

La ironía verbal es también una conceptualización; pero corresponde a otra categoría porque está compuesta por otros elementos. Los teóricos no están de acuerdo en cuáles puedan ser estos rasgos, sobre todo, porque la ironía verbal puede tener formas muy variadas, tanto simples como complejas. Por ello, la categoría mental de la ironía verbal tiene una forma prototípica; algunos de sus rasgos son la alusión verbal a cierta incongruencia y la insinceridad intencional del hablante. Ahora bien, a primera vista, y debido al factor de la incongruencia que se da en ambas ironías, se suele pensar que la ironía situacional condiciona la ironía verbal. No obstante, una observación más cuidadosa revela que los dos fenómenos únicamente se solapan en ciertas circunstancias pero que no son interdependientes. Es posible referirse a una situación irónica con la ironía verbal pero esta no es una regla. La ironía verbal puede aludir tanto a situaciones irónicas como a situaciones normales y corrientes, y asimismo, un comentario no irónico puede generar una situación irónica.

El primer ámbito en que se estudió la ironía verbal fue el de la retórica clásica. Los retóricos se interesaron por ella por su valor como herramienta argumentativa para los oradores. El objetivo de estos estudiosos era enseñar el uso de la ironía y crear unos comentarios irónicos convincentes y poderosos elaborados de tal manera que el orador consiguiera un mayor efecto sobre el adversario y la audiencia. La retórica clásica resalta que esta forma de ironía es artificial y elaborada. Por otro lado, existe la ironía espontánea que se da en las conversaciones naturales. Puesto que los antiguos estudiaban solo la primera forma descuidaron esta última. Este hecho tuvo como consecuencia que los retóricos clásicos omitieran muchos aspectos de la ironía verbal que se pueden observar únicamente si la ironía se pone en un contexto comunicativo espontáneo. Posteriormente diferentes estudiosos tomaron como base el pensamiento griego y romano por lo que siguieron estudiando la ironía no espontánea y asumieron las explicaciones y definiciones antiguas. Actualmente los pragmáticos estudian la ironía en sus manifestaciones en las conversaciones cotidianas.

Otras ciencias que anteriormente al enfoque pragmático trataron la ironía verbal eran la retórica moderna, la filosofía y la lingüística. Los estudiosos de las primeras dos disciplinas analizaron la ironía escrita, sobre todo en las manifestaciones literarias, y la explicaron en el marco de las relaciones entre el autor y lector. No obstante, como la literatura es un tipo de la comunicación, las ideas que estos investigadores dejaron a los pragmáticos coinciden en algunos aspectos con las ideas pragmáticas. De este modo los retóricos aportaron pistas interesantes en cuanto a la naturaleza del texto irónico, a la motivación del autor y al proceso inferencial por parte del lector.

Los lingüistas analizan la estructura de los comentarios irónicos con la pretensión de elaborar un modelo comunicativo de la ironía, clasificarla, y, por fin, describir las señales irónicas; creían que estas eran responsables del significado irónico y que en ellas estaba lo propiamente irónico. Las

disciplinas lingüísticas tradicionales, a diferencia de la pragmática, no tuvieron en cuenta los elementos fuera del nivel proposicional por lo que no lograron describir aspectos decisivos del fenómeno irónico, esto es, los factores extralingüísticos que intervienen en generación e interpretación del significado implícito (como los motivos del uso, la actitud y la insinceridad del emisor y diferentes efectos).

El significado de los comentarios irónicos se explica tradicionalmente como opuesto o diferente del contenido explícito. El problema de estas explicaciones es que se limitan al contenido proposicional, por lo que no se definen ni efectos ni motivos del uso irónico. Para los pragmáticos, un enunciado irónico es mucho más que su contenido semántico ya que es una mezcla de este con las informaciones contextuales e implícitas. Por ello, las definiciones “lo contrario” y “lo diferente” deberían extenderse para abarcar las condiciones pragmáticas.

La definición que implica el significado de “lo diferente” es más correcta que la otra, pero se muestra insuficiente puesto que, en primer lugar, es demasiado extensa y general y, además, no diferencia la ironía de otros actos de habla indirectos. La explicación del significado como contrario al contenido explícito es inapropiada porque implica el rechazo de todo el contenido proposicional mientras que, a menudo, la intención del ironista es únicamente rechazar un aspecto del contenido y no el contenido en su totalidad. Esta intención del ironista queda clara únicamente si el análisis del comentario no se restringe al nivel proposicional y si se tiene en cuenta todo el complejo contextual en el que se emite el enunciado. Asimismo el contexto y la información pragmática a la que, en su comentario, alude el ironista revelan que el proceso de la inversión solo afecta superficialmente al contenido de la frase proposicional; la inversión, en realidad, atañe a la evaluación del contenido o de algunos aspectos propios.

Otra consecuencia del análisis de la ironía en el nivel proposicional es que, como el enunciado tiene la apariencia de que el contenido es

opuesto a la realidad, este enunciado se describe como lógicamente falso. Esta explicación es problemática porque no se considera la intención del ironista y hay comentarios en los que únicamente la intención explícita del hablante difiere de su intención implícita. Este es el caso de todos los actos de habla no asertivos y de los asertivos verdaderos, por lo tanto de la mayoría de los comentarios irónicos. El significado opuesto lo tienen únicamente las frases simples asertivas pero aún en estas la oposición no se limita al contenido sino que a menudo hay que acudir al contexto para saber qué es lo que expresa el ironista.

Diferentes pragmáticos describen el procedimiento de la creación de un enunciado irónico como una alusión a expectativas rotas o al conocimiento compartido entre los interlocutores. La concepción de la ironía como una alusión explica que dicha ironía es un modo del uso del lenguaje y no una forma lingüística como lo son por ejemplo los adverbios o las frases consecutivas. Por esto, ni es posible ni es necesario clasificar los comentarios irónicos según unas combinaciones determinadas de formas gramaticales. Dicho de otro modo, la ironía no tiene una estructura prescrita sino que cualquier enunciado no irónico puede hacerse irónico siempre y cuando el emisor manipule factores extralingüísticos, como por ejemplo la intención, la insinceridad, el contexto, etc.

Antes de que se introdujera el concepto de alusión los pragmáticos hablaban de eco y de recuerdo. La primera noción está restringida a las citas explícitas y la última, aunque sea más precisa que la del eco, implica que el ironista supone con toda seguridad de que el material al que alude esté almacenado en la memoria del destinatario. No obstante, en las comunicaciones reales a menudo el destinatario no entiende la ironía lo que significa que el ironista ha hecho una mala evaluación de los conocimientos que su destinatario posee. El término alusión no implica esta seguridad sobre la disposición de los conocimientos y es más neutral por lo que es el mejor de los tres.

Unos investigadores defienden que el ironista alude a las expectativas rotas del emisor, otros opinan que alude al conocimiento compartido. El primer material es más particular y preciso mientras que el otro es demasiado general y comprende el primero. Sin embargo, hay enunciados irónicos donde parece imposible detectar una expectativa rota por lo que la explicación de la alusión a los conocimientos compartidos es la mejor solución. Las expectativas rotas aparecen a menudo en los enunciados que expresan una crítica y, sobre todo, en los comentarios sarcásticos. En las chanzas parece que únicamente hay alusión a los conocimientos compartidos y que el emisor no tiene ninguna expectativa rota. Esta cuestión queda por aclararse en el futuro.

Los motivos para el uso irónico del lenguaje son muy variados y pueden dividirse en primarios y secundarios. La principal función de la ironía es que el hablante exprese una actitud o evaluación del material al que alude. Las demás funciones son comunicativas y se determinan según el contexto y según las necesidades de los interlocutores. Estas pueden ser el deseo de evitar el conflicto; el deseo de llamarle la atención a su interlocutor de que ha dicho algo obvio, estúpido, ingenuo, de que ha tratado mal a los interlocutores; de introducir la perspectiva de narración, etc. Resalta que la ironía aparece tanto en los turnos del habla de los hablantes primeros como de los hablantes secundarios. Por ello, una tarea futura debe ser describir y explicar en qué condiciones conversacionales y psicológicas se produce la necesidad o la oportunidad del uso de los comentarios irónicos.

Los motivos del uso irónico no coinciden con los efectos producidos porque la interpretación es un proceso que depende de factores diferentes de los que regulan o condicionan la producción de los enunciados. Por esta razón no es posible afirmar que la ironía es crítica o cómica en sí. El humor y la agresividad son potencialidades del uso irónico pero no son las características internas del fenómeno.

La ironía y el sarcasmo tienen las mismas características, esto es, aluden a los conocimientos o expectativas compartidos, son insinceros, críticos, a veces cómicos y descorteses. Sin embargo, sigue siendo confuso si el sarcasmo es un tipo de ironía o un fenómeno individual. Lo más probable es que sea un grado de la ironía que esté en la percepción del destinatario por lo que la presencia del destinatario y el grado en que este destinatario está involucrado emocionalmente en lo dicho podrían ser factores determinantes del sarcasmo ya que el rasgo propio del sarcasmo es causar daño e insultar al destinatario.

La ironía es una de las formas del habla indirecta, no tiene una forma convencional y no se puede inferir sin el contexto. Los estudios en la neurolingüística han comprobado que los requisitos previos para la comprensión de la ironía son la maduración neuronal, las habilidades de mentalización, o sea, la teoría de la mente, y el aprendizaje social. Los neurolingüistas también han concluido que para que un comentario se entienda como irónico hace falta reconocer la insinceridad del hablante, el hecho de que el mismo hablante no cree en lo que dice, su actitud, sus emociones y, por último, es importante que el destinatario procese el significado literal del mensaje. Por tanto, la comprensión de la ironía va por dos vías. Primero, se procesa el contenido literal de la forma proposicional del mensaje. Segundo, se procesan los contextos a los que alude el emisor, pero las informaciones obtenidas por ambas vías se procesan a la vez y se comparan. Al final se llega al significado implícito y este está compuesto de informaciones complejas de tipo afectivo, cultural y social.

Los contextos que intervienen en la creación del significado irónico, es decir, los contextos a los que alude el emisor y que hacen posible la interpretación del enunciado son muy variados. Los dividimos en dos grupos: los contextos que requieren el reconocimiento de las funciones del lenguaje y los contextos culturales. El primer grupo lo constituyen todos los contextos que forman parte de la competencia lingüística y comunicativa. *El contexto del conocimiento referencial* abarca la información que el

receptor entiende como el intento del emisor de informar y de transmitir datos objetivos. Este contexto únicamente exige los conocimientos de la lengua en la que se transmite el mensaje (fonéticos, morfosintácticos y léxicos, estos últimos en sentido de los significados y de los usos de las palabras). *El contexto del conocimiento cognitivo* se refiere a la información que incluye el matiz reflexivo por parte del emisor. *El contexto del conocimiento afectivo* abarca los conceptos que evocan sentimientos, como felicitaciones, lamentaciones, etc. *Los contextos de la evaluación positiva y negativa* son aquellos que expresan la actitud negativa o positiva hacia algo que el emisor evalúa. *El contexto del conocimiento conativo* es la información que el receptor entiende como las influencias dirigidas a él. *El contexto de la función fática* son fórmulas para iniciar, finalizar, prolongar la comunicación o para introducir una respuesta a un enunciado. *El contexto del conocimiento poético* supone el reconocimiento de las figuras retóricas y de los elementos que embellecen la información. *El contexto del conocimiento del uso inadecuado* de la palabra le dice al receptor que el emisor ha usado las palabras inadecuadamente respecto a su uso normal. *El contexto de la ironía situacional o de la ironía lexicalizada* es la información que es irónica en sí. El receptor reconoce la ironía inmediatamente gracias a las pistas textuales sin que haga falta reconocer a la vez otro contexto.

Los contextos culturales del segundo grupo están relacionados con la cultura y son producto del aprendizaje graduado. Son los conocimientos generales sobre el mundo. *El contexto físico o espacio-temporal* incluye los conocimientos sobre el lugar y la época de la enunciación. *El contexto del conocimiento enciclopédico* abarca los conocimientos sobre distintas ciencias y los datos accesibles normalmente mediante los estudios. *El contexto del conocimiento social* son conocimientos sobre los grupos sociales y sus reglas. *El contexto del conocimiento cultural específico* son conocimientos sobre las costumbres de una cultura específica. *El contexto sobre las acciones que son comunes a más de una cultura* son los

conocimientos sobre las acciones que tienen las mismas consecuencias en distintos países, o que evocan en los lectores las mismas asociaciones. *El contexto de las evaluaciones predeterminadas por la sociedad* se reconoce como la información acerca de lo que la sociedad tacha como bueno o malo. *El contexto de los estereotipos* abarca estereotipos culturales y sociales. *El contexto del conocimiento actual* se refiere a los acontecimientos actuales, los que han sucedido recientemente. *El contexto del comportamiento no verbal* le permite al receptor reconocer gestos. También existen *el contexto del conocimiento individual sobre un amigo o un vecino*. Este contexto interviene en las conversaciones entre amigos que comparten ciertos acontecimientos del pasado.

Para que un enunciado sea calificado como irónico es necesario que posea estas características: que el mensaje literal evoque presuposiciones que son incompatibles con las presuposiciones del contexto que rodea el enunciado o en relación con los conocimientos del receptor, sean estos o no explicitados en el contexto; que el significado en el enunciado irónico no sea necesariamente contrario a dichas presuposiciones pero que sea inapropiado con respecto a ellas; que el emisor viole la máxima de calidad; que el enunciado cumpla los requisitos establecidos por la nueva teoría de la ironía, la teoría de la semejanza incongruente.

La teoría de la semejanza incongruente ofrece una nueva manera de explicar las propiedades necesarias de los enunciados irónicos. Se basa en el procesamiento del significado literal y de los contextos a los que alude el ironista. Con su enunciado irónico el emisor alude simultáneamente a dos realidades, a una literalmente, y a otra implícitamente. Las dos realidades son semejantes puesto que tienen un fuerte punto de contacto pues el emisor dice explícitamente algo que de algún modo es parecido a aquello que implica. Al mismo tiempo las dos realidades son incongruentes. El contexto que crea el efecto de la semejanza entre dos realidades es el *contexto-eje* y los contextos que crean el efecto de la incongruencia son los *contextos-laterales*. Al interpretar el significado literal del enunciado (en forma de

una palabra / sintagma / enunciado entero) el receptor extrae el contexto-eje y un contexto-lateral, pero al interpretar el contexto o el contexto al que implícitamente alude el emisor, el receptor extrae el mismo contexto-eje y otro contexto-lateral. Tanto la realidad explícita como la realidad implícita poseen contextos-laterales incongruentes y comparten el contexto-eje.

La teoría de la semejanza incongruente asimismo permite explicar por qué la misma realidad puede comentarse irónicamente con distinto material lingüístico. Esto es posible porque un contexto-eje puede combinarse con distintos contextos laterales. Distintos enunciados pueden evocar el mismo contexto-eje, por ejemplo, los conceptos “estar listo a una hora determinada”, “ser puntual” y “es una virtud ser puntual” pueden ser contextos-laterales del concepto del “tiempo cronológico”. El “tiempo” es su referente, su punto de partida, el contexto-eje. Todos los contextos-laterales pueden expresarse irónicamente, pero a condición de que el emisor implícitamente aluda a una realidad con la que estos contextos-laterales comparten el contexto-eje y del que a la vez desvían.

Hay regularidades en cuanto a la plasmación de la desviación de los contextos laterales del contexto-eje. Tres son las formas básicas. Primero, el indicador puede estar fundido con el referente de la ironía, es decir, el indicador evoca ambas realidades, la literal y la implícita. Segundo, la ironía se crea a través de una palabra-indicador que evoca cierto concepto al pie de la letra, pero en el contexto, es decir, en el entorno textual de la palabra-indicador, existen palabras que evocan conceptos similares y simultáneamente incongruentes con el concepto literal del indicador. Tercero, la palabra-indicador choca con el contexto que no está presentado lingüísticamente sino que está presente en la situación, por ejemplo, cuando el hablante alude a “la lluvia” en un día lluvioso.

Un enunciado irónico suele estar acompañado por elementos prosódicos, gestuales y por algunos elementos lingüísticos como sustantivos, adjetivos, verbos, el cambio del orden de las palabras o la puntuación, etc. Tradicionalmente se pensaba que estos generan el efecto

irónico. No obstante, estos marcadores son numerosos y son los mismos que se usan en los enunciados no irónicos; además, hay comentarios irónicos que no contienen elementos prosódicos y gestuales. Parece incorrecto afirmar que ciertos elementos determinados, sean estos lingüísticos o constituyan el entorno del enunciado, siempre produzcan la ironía de la misma manera. Por ello, es más probable que los marcadores o las señales de ironía se dividan en dos grupos.

El primer grupo lo constituyen todos los elementos, independientemente de su forma, que generan la ironía: los denominamos *indicadores*. Su característica principal es que evocan en la mente del receptor los contextos que producen la ironía y cumplen los requisitos de la semejanza y la incongruencia entre lo dicho literalmente y entre lo implicado.

Los indicadores pueden ser palabras, sintagmas o enunciados enteros. Puesto que distintas estructuras de los indicadores provocan las mismas interpretaciones del contexto y dado que cumplen los requisitos de la semejanza y la incongruencia de la misma manera, es posible clasificarlos según el criterio de la interpretación del contexto. Clasificar los indicadores según el criterio lingüístico llevaría a una lista infinita de formas lingüísticas que no excluyera ninguna estructura. Por otro lado, es posible hacer una taxonomía con la que se describen las interpretaciones del contexto.

Los indicadores de pura contrariedad son ejemplos prototípicos de decir lo contrario de lo implicado.

Los indicadores de la ironía en presencia es el caso de dos indicadores de los que cada uno alude literalmente a una realidad. Las dos realidades se asemejan en cuanto al contexto-eje pero a la vez presentan dos polaridades del contexto-eje. No se puede cancelar ninguno de los dos indicadores.

Los indicadores de las informaciones extratextuales escondidas son aquellos donde el significado irónico está escondido en el contexto

extratextual del indicador. El significado literal del indicador no desentona del cotexto. La ironía se advierte si el receptor recurre al contexto extratextual del indicador y ve la incongruencia al comparar este con el significado literal del indicador. El grado de la posesión de las informaciones extratextuales varía de receptor a receptor y es posible que no todos perciban la ironía escondida.

Los indicadores de la intertextualidad incongruente crean la ironía a base de los conocimientos que los receptores tienen de los textos producidos a lo largo de la historia. Los ironistas involucran un texto ajeno en el suyo haciéndole algunos cambios para que se dé la incongruencia entre dos textos. El ironista no copia en su texto el texto ajeno íntegro sino que una parte de aquel la incluye sin cambios, mientras que otra parte la cambia de manera que entre los dos textos se crea el choque.

Los indicadores de la parodia abarcan imitaciones exageradas de distintos temas del mundo. El receptor tiene que advertir la semejanza entre las imitaciones y los conocimientos que él tiene sobre el verdadero estado de cosas. Entonces observa algunos rasgos que corresponden de manera idéntica a dichos conocimientos pero a la vez reconoce otros rasgos que únicamente son semejantes y que además son incongruentes con los conocimientos del estado de cosas real.

Los indicadores de la exageración son parecidos a los de la parodia puesto que a través de ellos el receptor también advierte una exageración de cierto estado de cosas. El emisor presenta una situación y le añade a esta una información que por ser exagerada suena falsa e ilógica. A diferencia de los indicadores de la parodia estos no se crean a través de la imitación.

Los indicadores de la comparación falsa se dan cuando el ironista representa un estado de cosas y lo compara con otro pero estos dos elementos de la comparación son incongruentes puesto que pertenecen a distintos contextos.

Los indicadores de concesión aparecen cuando los ironistas enuncian un concepto pero inmediatamente después añaden a dicho concepto una

información con la que expresan una actitud de duda en la realización del mismo, o expresan una desvalorización de lo dicho. En la concesión irónica se cumplen la semejanza e incongruencia entre lo dicho en el cotexto anterior y entre la idea expresada en el indicador irónico inmediatamente después.

La ironía se expresa con *los indicadores de consecuencias ilógicas* cuando se da la incongruencia entre la causa y entre su consecuencia. La consecuencia se vuelve irónica porque no se puede establecer relación lógica entre ella y la causa.

Los indicadores de la ironía de absurdo y los oxímoron son los ejemplos de ironía donde el ironista enuncia en el cotexto que un objeto o un concepto no existen, pero más tarde en el enunciado irónico el ironista habla de este mismo objeto/concepto diciendo que hay otro objeto/concepto que lo manipula. El receptor se pregunta ¿cómo se puede manipular algo inexistente? El oxímoron irónico presenta una asociación entre el adjetivo y el sustantivo que conceptualmente no encajan pero que tienen al menos un punto de contacto.

Los indicadores de atenuación engañosa son irónicos porque entre el cotexto y el indicador atenuado existe incongruencia. Con el indicador el emisor alude a algo pequeño, algo que no es peligroso, algo que tiene menor importancia mientras que en el cotexto el emisor habla de la misma cosa como algo grande, peligroso, importante, etc.

Los indicadores de aminoración versus exageración se dan porque el emisor representa un mismo estado de cosas de dos modos. Primero, en el cotexto que precede el enunciado irónico, el emisor ofrece una representación exagerada de un estado de cosas, y luego, aminora este mismo estado.

Los indicadores de la ambigüedad pragmática tienen dos posibles interpretaciones pero una de ellas suena incongruente con la otra. Se omite del enunciado precisamente la información que causa la incongruencia y esta información se halla en el cotexto que precede el enunciado ambiguo.

También es posible que la información omitida no esté presente en el cotexto sino que forme parte del contexto extratextual, es decir de lo que el receptor conoce como verdadero y lógico en su mundo.

Los indicadores de la polisemia son casos cuando el ironista enuncia una palabra que según su naturaleza es polisémica y a la vez le ofrece al receptor literalmente un contexto del que se deduce un significado, pero implica otro contexto del que se deduce el otro significado.

Los indicadores de los atributos falsos se dan en los enunciados en los que el emisor describe un objeto, una persona o un concepto atribuyéndoles características que estos en realidad no tienen. Los atributos no encajan con los conocimientos que el receptor tiene sobre el concepto al que el emisor le aplica dichos atributos.

Los indicadores de la tergiversación son palabras ajenas que han sido cambiadas en su forma íntegra por el ironista. Las palabras originales, que han sido tergiversadas, no las usa el ironista literalmente pero el receptor las reconoce en el indicador puesto que las tiene almacenadas en la mente. Las palabras que el ironista usa a la letra son las palabras tergiversantes y en ellas se reconoce el referente de la ironía implicado con el que guardan semejanza. La incongruencia se da entre las palabras tergiversadas y las tergiversantes simplemente porque las tergiversadas tienen una forma que el receptor sabe de antes. En el indicador de la tergiversación la palabra tergiversada no es el referente de la ironía sino que sirve como fuente de la incongruencia. La palabra tergiversante implica al referente de la ironía.

En *los indicadores de paráfrasis de la forma convencional* el emisor se sirve de una descripción que guarda semejanza con la palabra que se parafrasea y esta palabra que recibe paráfrasis es el referente de la ironía. La incongruencia se da porque la paráfrasis suena incongruente con el contexto en el que se halla la paráfrasis.

El indicador de las palabras inventadas lo constituyen palabras que no se registran en los diccionarios. Sin embargo, el significado implicado es

inteligible puesto que sus formas están compuestas de palabras cuyo significado tanto semántico como pragmático se conoce. Para la comprensión de la ironía es importante que el receptor observe la similitud entre los significados de los componentes del neologismo y entre el contexto implícito al que alude el ironista. A la vez se da la incongruencia debido a la violación de la máxima de calidad puesto que el indicador es una palabra inventada. A veces uno de los componentes implica un significado que es incongruente con la idea que el ironista intenta transmitir.

Los indicadores de dativo ético aparecen cuando el dativo ético evoca la realidad en la que el emisor se presenta a sí mismo como alguien que es afectado por la acción de la que habla, pero del contexto emana distinta actitud del emisor.

Los indicadores de la actitud engañosa son aquellas palabras que literalmente expresan distinta actitud del ironista hacia un estado de cosas a la actitud implicada por el contexto que rodea el indicador irónico.

Una palabra funciona como *metáfora irónica* cuando el emisor la usa para designar un concepto con el que dicha palabra semánticamente no tiene nada que ver. Sin embargo, el receptor siente cierto vínculo entre lo dicho y lo pensado porque el contexto ha creado artificialmente la semejanza entre ellos. La incongruencia se da porque la metáfora se siente como un elemento extraño en el cotexto y contexto del enunciado.

Los coloquialismos reciben lectura irónica cuando en el cotexto o en el contexto situacional existe un elemento que simultáneamente se parece y es incongruente con la forma literal del coloquialismo o con el significado de primer orden del coloquialismo.

Los fraseologismos son irónicos si el ironista manipula el contexto de tal modo que el fraseologismo necesariamente tiene que procesarse literalmente sin que se procese únicamente el significado del primer orden del fraseologismo. El indicador-fraseologismo se atribuye a un concepto y la semejanza existe entre este referente y el significado del primer orden del

fraseologismo. La incongruencia se da entre el significado literal del fraseologismo y entre el significado del primer orden dado que ambos se refieren al referente de la ironía.

Los homónimos funcionan como indicadores irónicos cuando una forma alude a dos realidades incongruentes entre sí. Es necesario que el receptor no cancele en la mente ninguna de las dos alusiones, ni la literal ni la implicada.

Los indicadores de la inmersión de palabras de un campo semántico en el contexto de otro campo representan el uso de una palabra que pertenece a un campo semántico en el marco de otro campo, por ejemplo, una palabra religiosa en el campo político. La incongruencia se debe a la mezcla de contextos.

Los indicadores de la negación implicada se dan cuando el ironista alude implícitamente a que el mensaje literal no es cierto. El mensaje literal el emisor lo puede plasmar lingüísticamente de distintas maneras, por ejemplo como una pregunta retórica, una frase condicional, una exclamación, etc. pero su intención es negarlo.

Los verbos realizativos son irónicos cuando su uso suena falso de acuerdo con el contexto que rodea el enunciado. El ironista, por ejemplo, literalmente agradece por algo, pero el contexto contradice el agradecimiento. En cuanto a la semejanza entre lo dicho y lo pensado esta se da puesto que el verbo realizativo literal y el verbo realizativo implícito son iguales. La incongruencia existe puesto que el verbo literal y el implicado son de distintas polaridades, el primero significa la realización mientras que el segundo niega dicha realización.

Los indicadores de la ironía verdadera ocurren cuando el ironista dice exactamente lo que quiere decir pero el receptor reconoce que su única intención no es expresar su pensamiento a pie de la letra sino cierta actitud y esta es diferente de la actitud que se deduce literalmente del indicador. Para que la ironía funcione es necesario que se den la semejanza y la incongruencia entre lo dicho y lo implicado. La semejanza se refiere al

contenido del enunciado y la actitud literal es incongruente con la actitud implicada.

El segundo grupo de las señales irónicas lo constituyen las *marcas*. Su función no es generar la ironía sino que esta es auxiliar. Estos elementos favorecen la transmisión de las intenciones comunicativas, ayudan al ironista a que se asegure de que la intención se capte apropiadamente y de que se realice el efecto deseado; asimismo pueden reforzar el efecto irónico, por ejemplo, aumentando la potencialidad cómica o agresiva de la ironía. Por lo tanto, las marcas no son portadoras del significado, y tampoco condicionan el efecto irónico sino que facilitan el procesamiento de las inferencias del significado. Su característica es que no son independientes y siempre se combinan con los indicadores. Además pueden quitarse sin que se pierda la ironía. También tienen formas variadas y pueden ser elementos prosódicos, gestuales, quinésicos y lingüísticos. Una marca de ironía puede incluso ser el vestuario o cualquier objeto que el emisor de la ironía manipula a la vez que pronuncia el enunciado irónico.

En esta investigación también hemos analizado los enunciados que previamente han sido estudiados por otros investigadores que han aplicado sus propias metodologías distintas a la nuestra. Hemos concluido que estos enunciados se pueden explicar con la teoría de la semejanza incongruente dado que sus rasgos inherentes son la semejanza y la incongruencia entre lo dicho y lo pensado.

El objeto principal de nuestra investigación ha sido la búsqueda de los rasgos que puedan ser inherentes a todos los comentarios irónicos teniendo en cuenta que la ironía es un fenómeno muy heterogéneo dado que los enunciados irónicos varían mucho. Pueden ser tanto simples como complejos. Para descubrir qué es lo que estos tienen en común y qué los hace irónicos hemos optado por un análisis pragmático del contexto puesto que este es imprescindible para las inferencias del significado irónico.

Esperamos que nuestra investigación haya constituido una aportación a los estudios de la ironía verbal, sobre todo en el ámbito de la lengua

española que todavía no cuenta con muchas investigaciones de este tipo, y que hayamos echado nueva luz a la naturaleza de este emocionante fenómeno que hace la vida humana divertida.

También hemos aspirado a abrir unas líneas de investigación que esperamos que se profundicen un día, dada la imposibilidad de ampliar el presente estudio en este momento:

- El presente estudio se ha limitado al análisis de los enunciados irónicos en español pero intuimos que los hallazgos y la teoría de la semejanza incongruente pueden aplicarse en el futuro a los enunciados irónicos en otras lenguas. Dejamos abierta la posibilidad de una futura investigación que partiera de la lengua croata.
- La teoría de la semejanza incongruente se podría aplicar al análisis de los enunciados que tradicionalmente se designan como sarcasmo y chanza con el motivo de averiguar las semejanzas y las diferencias que estos tienen con la ironía.
- Dejamos abierta la posibilidad de elaborar una lista de posibles marcas de la ironía que podrían ser útiles en el marco de ELE.
- Finalmente, el método empleado en la presente investigación que fue basado en una detallada descripción de los contextos a los que los hablantes aluden en sus discursos, podría servir para realizar un análisis de otros fenómenos pragmáticos cuyas inferencias dependen del contexto, por ejemplo de la metáfora.

Bibliografía

- ALBA JUEZ, Laura (1995). "Verbal Irony and the Maxims of Grice's Cooperative Principle". *Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 8. 25-30.
- ALCARAZ VARÓ, Enrique y MARTÍNEZ LINARES, María Antonia (1997). *Diccionario de lingüística moderna*. Barcelona: Editorial Ariel. p. 52
- ALVARADO ORTEGA, María Belén (2006). "Las marcas de la ironía". *Interlingüística* 16. 1-11.
- ANSCOMBRE, Jean Claude y DUCROT, Oswald (1983). *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos. 1994.
- ATTARDO, Salvatore (2000). "Irony as relevant inappropriateness". *Journal of Pragmatics* 32. 793-826. North-Holland.
- ATTARDO, Salvatore (2001). "Humour and Irony in Interaction: From Mode Adoption to Failure of Detection". *Say not to Say: new perspectives in miscommunication*. Anolli L., R. Ciceri and G. Riva (eds.). Amsterdam: IOS Press. 166-185.
- ATTARDO, Salvatore (2006). "Irony". *Jacob L. Mey (ed.). Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsevier. 26-27.
- ATTARDO, Salvatore (2008). "Semantics and Pragmatics of Humor". *Language and Linguistics Compass* 2/6. 1203-1215.
- AUSTIN, John Langshaw (1962). *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press. (trad. esp. Genaro R. Carrió y Eduardo A. Rabossi. "Cómo hacer cosas con palabras". Barcelona: Paidós. 1998.
- BALLY, Charles (1932). *Linguistique générale et linguistique française*. París: Ernest Leroux.
- BARBE, Katharina (1993). "Isn't it ironic that...!': explicit irony markers". *Journal of Pragmatics* 20. 579-590. North-Holland.
- BARBE, Katharina (1995). *Irony in Context*. Amsterdam: John Benjamins B. V.
- BARRAJÓN LÓPEZ, Elisa (2009). "La variación sintáctica". *Ruiz Gurillo, L. y Xose A. Padilla García (eds.) (2009): Dime cómo ironizas y te diré quién eres. Una aproximación pragmática a la ironía*. Frankfurt: Peter Lang. 219-239.
- BARRENECHEA, Ana María (1979). "Operadores pragmáticos de actitud oracional: los adverbios en -mente y otros signos". *Estudios lingüísticos y dialectológicos. Temas hispánicos. Barrenechea et al. (ed.)*. Buenos Aires: Hachette. 39-58.
- BEALE, Walter H. (1987). *A pragmatic theory of rhetoric*. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- BERRENDONNER, Alain (1981). *Éléments de pragmatique linguistique*. París: Éditions de Minuit. (trad. esp. "Elementos de pragmática lingüística". Barcelona: Gedisa. 1987).
- BLACK, Max (1979). "More about Metaphor". *Metaphor and Thought*. Ortony, Andrew (ed.). New York: Cambridge University Press. 19-43.
- BLACK, Max (1981). "Metaphor". *Philosophical Perspectives on Metaphor*. Johnson, Mark (ed.). Minneapolis: The University of Minnesota Press. 63-82.

- BOOTH, Wayne C. (1974). *A Rhetoric of Irony*. Chicago: The University of Chicago Press.
- BROOKS, Cleanth (1949). "Irony as a Principle of Structure" *Zabel, Morton D. (ed): Literary Opinion in America*. New York: Harper. 729-741. 1951.
- BROWN, Gillian y YULE, George (1983). *Discourse analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. 46-50.
- BROWN, Penelope y LEVINSON, Stephen. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage: Politeness Phenomena*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BRUMARK, Åsa (2006). "Non-observance of Gricean maxims in family dinner table conversation" *Journal of Pragmatics* 38. 1206-1238. North-Holland.
- BRYANT, G.A. y FOX, J.E. (2005) "Is there an ironic tone of voice?" *Tree Language and Speech* 48. 257-277. Kingston Press Ltd.
- CALSAMIGLIA BLANCAFORT, Helena y TUSÓN VALLS, Amparo (1999). *Las cosas del decir*. Barcelona: Ariel S. A.
- CASAS NAVARRO, Raymundo (2004). "Semántica y pragmática de la ironía verbal". *Letras Año 75. N° 107-108*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. p.117-141.
- CHAMIZO DOMÍNGUEZ, Pedro J. (2005). "La metáfora (semántica y pragmática)." *Versión autorizada por el autor para Proyecto Ensayo Hispánico y preparada por José Luis Gómez-Martínez*.
En <<http://www.ensayistas.org/critica/retorica/chamizo/>>
- CLARK, Herbert H. y MARSHALL, Catherine R. (1981) "Definite reference and mutual knowledge". *A.K. Joshi, B.L. Weber & I.A. Sag (eds.), Elements of discourse understanding*. England: Cambridge University Press. 10-63.
- CLARK, Herbert H. y GERRIG, Richard J. (1984). "On the Pretense Theory of Irony". *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 113, No. 1. 121-126. American Psychology Association. Inc.
- COLSTON, Herbert L. y O'BRIEN, Jennifer (2000). "Contrast and pragmatics in figurative language: Anything understatement can do, irony can do better". *Journal of Pragmatics* 32. 1557-1583.
- CRESPO ALLENDE, Nina y BENÍTEZ FIGARI, Ricardo (2005). "El desarrollo de la comprensión de la ironía en el discurso oral" *VI congreso latinoamericano de estudios del discurso*. 2005. <<http://www.puc.cl/letras/congresoaled2005/pdf/crespo.pdf>>.
- CULLER, Jonathan D. (1975). *Structuralist Poetics: Structuralism, Linguistics, and the Study of Literature*. London: Routledge.
- CUTLER, Anne (1974). "On saying what you mean without meaning what you say". *Papers from the Tenth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. 117-127.
- DE LOS ÁNGELES, Pedro (2008). "Marcas lingüísticas de las funciones del lenguaje" en <<http://petrusprofesor.wordpress.com/2008/04/12/marcas-linguisticas-de-las-funciones-del-lenguaje/>>
- DE MAN, Paul (1969). *The Concept of Irony*. Minneapolis: The University of Minnesota Press. 1996.

- DENTITH, Simon (2000). *Parody The New Critical Idiom*. London: Routledge.
- DÍAZ MIGOYO, Gonzalo (1980). "El funcionamiento de la ironía". *Humor, ironía, parodia*. Madrid: Fundamentos. 45-68.
- DUCROT, Oswald (1984). *El decir y lo dicho*. Barcelona: Paidós.
- EGGS, Ekkehard (1979). "Eine Form des uneigentlichen Sprechens: die Ironie". *Folia Linguistica* 13, 3/4. 413-435.
- EISTERHOLD, Jodi, ATTARDO, Salvatore y BOXER, Diana (2006). "Reactions to irony in discourse: evidence for the least disruption principle" *Journal of Pragmatics* 38. 1239-1256. North-Holland.
- ESCANDELL VIDAL, María Victoria (1996). *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel Lingüística. 2006.
- ESCANDELL VIDAL, María Victoria (2005). *La comunicación*. Madrid: Editorial Gredos.
- EVANS, Vyvyan y GREEN, Melanie (2006). *Cognitive linguistics. An introduction*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- FIEHLER, Reinhard (1992). "Grenzfälle des Argumentierens. 'Emotionalität statt Argumentation' oder 'emotionales Argumentieren' Sandig, Barbara/Püschel, Ulrich (eds.): "Stilistik. Band III: Argumentationsstile". New York: Olms. 149-174.
- FERRER MORA, Hang (1999). "Los modos oracionales en la gramática española: rasgos morfológicos, sintácticos, semánticos y pragmáticos para una taxonomía" *Linguistik online* 4, 3/99.
en: <http://www.linguistik-online.de/3_99/mora.html>
- FRASER, Bruce (1990). "Perspectives on Politeness". *Journal of Pragmatics* 14. 219-236. North-Holland.
- GARCÍA-CARPINTERO, Manuel y PÉREZ OTERO, Manuel (2005). *Filosofía del lenguaje*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- GIBBS, Raymond W. (1986). "On the psycholinguistics of sarcasm". *Journal of Experimental Psychology: General* 115. 3-15.
- GIBBS, Raymond W. (2000). "Irony in Talk Among Friends". *Metaphor and Symbol*, 15. 5-27.
- GIBBS, Raymond W., Jr. y O' BRIEN, Jennifer (1991). "Psychological aspects of irony understanding". *Journal of Pragmatics* 16. 523-530. North-Holland.
- GIORA, Rachel (1995). "On Irony and Negation" *Discourse Processes* 15. 239-264.
- GIORA, Rachel (1998) "When is Relevance? On the role of salience in utterance interpretation" *Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 11. 85-94.
- GIORA, Rachel (1999). "On the priority of salient meanings: Studies of literal and figurative language" *Journal of Pragmatics* 31. 919-929.
- GIORA, Rachel (2005). "On Negation as Mitigation: The Case of Negative Irony" *Discourse Processes* 39 (1). 81-100.
- GIORA, Rachel y FEIN, Ofer (1999). "Irony: Context and Salience" *Metaphor & Symbol* 14 (4). 241-257. Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- GLUCKSBERG, Sam (1995). "Commentary on Nonliteral Language: Processing and Use". *Metaphor and Symbol* 10/1. 47-57.
- GOFFMAN, Erving (1967). *Interaction Ritual*. New York: Doubleday Anchor

- GOTTESMAN, Ronald (1990). *Parody*. New York:Harwood Academic Pub.
- GRICE, H. Paul (1975). "Logic and conversation" en *Cole, P. (ed.) Syntax and Semantics, Volume 3*. New York: Academic Press. 41-58.
- GRICE, H. Paul (1978). "Further notes on logic and conversation" en *Cole, P. (ed.) Syntax and Semantics, Volume 9*. New York: Academic Press. 113-127.
- GRUPO μ (1970). (trad.esp.) "Retórica general". Barcelona: Paidós. 1987.
- HAIMAN, John (1998). *Talk Is Cheap: Sarcasm, Alienation, and the Evolution of Language*. Oxford:Oxford University Press.
- HARTUNG, Martin (1998). *Ironie in der Alltagssprache: Eine gesprächsanalytische Untersuchung*. Radolfzell: Verlag für Gesprächsforschung. 2002. <<http://www.verlag-gespraechsforschung.de>>.
- HAVERKATE, Henk (1990). "A speech Act Analysis of Irony". *Journal of Pragmatics* 14. 77-109. North-Holland. 1990b.
- HAY, Jennifer (2001). "The pragmatics of humor support". *Humor – International Journal of Humor Research* 14/1. 55–82.
- HERNÁNDEZ ALONSO, César (1995). *Nueva sintaxis de la lengua española*. Salamanca: Colegio de España.
- HERRERO CECILIA, Juan (2006). *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*. Cuenca Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha
- HUANG, Yan (2006). *Pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- HUTCHEON, Linda (1985). *A Theory of Parody: The Teachings of Twentieth-Century Art Forms*. New York: Methuen. (2000). Capítulo "Defining irony". 30-50.
- JANKÉLÉVITSCH, Vladimir (1964). "L'ironie". Paris:Flammarion (trad. esp. "La ironía". Madrid:Taurus. 1982.
- JORGENSEN, Julia (1996). "The functions of sarcastic irony in speech". *Journal of Pragmatics* 26. 613-634. North-Holland.
- JORGENSEN, Julia, MILLER, George A. y SPERBER, Dan (1984). "Test of the Mention Theory of Irony". *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 113/1. 112-120. American Psychology Association. Inc.
- KAUFER, David S. (1981). "Understanding ironic communication" *Journal of Pragmatics* 5. 495-510. North-Holland.
- KERBRAT-ORRECHIONI, Catherine (1976). "Problèmes de l'ironie". *Linguistique et sémiologie* 2. 10-47.
- KERBRAT-ORRECHIONI, Catherine (1980). "L'ironie comme trope". *Poétique* 41.108-127. (trad.esp. "La ironía como tropo" en "De la ironía a lo grotesco". México: Universidad Autónoma Metropolitana 1992.
- KOPYTKO, Roman (1998). "Relational pragmatics: towards a holistic view of pragmatic phenomena". *Studia Anglica Posnaniensis* 33. 195-211.
- KOPYTKO, Roman (2003). "What is wrong with modern accounts of context in linguistics?". *Vienna English Working Papers* 12. 45-60.
- KOTTHOFF, Helga (2003). "Responding to irony in different contexts: on cognition in conversation" *Journal of Pragmatics* 35. 1387–1411.

- KREUZ, Roger J. y GLUCKSBERG, Sam (1989). "How to Be Sarcastic: The Echoic Reminder Theory of Verbal Irony". *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 118, No. 4. 374-386. American Psychology Association. Inc.
- KREUZ, Roger. J. (2000). "The production and processing of verbal irony". *Metaphor and Symbol* 15. 99-107.
- KUMON-NAKAMURA, Sachi, GLUCKSBERG, Sam y BROWN, Mary (1995). "How About Another Piece of Pie: The Allusional Pretense Theory of Discourse Irony". *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 124, No. 1. 3-21. American Psychology Association. Inc.
- LAKOFF, Robin (1973). "The logic of politeness; or, minding your P's and Q's" *Corum, C., T. Cedric Smith-Stark, and A. Weiser (eds.) Papers from the 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago, IL: Chicago Linguistic Society. 292-305.
- LAPP, Edgar (1992). *Linguistik der Ironie*. Tübingen: Gunter Narr Verlag.
- LEECH, Geoffrey (1983). *Principios de pragmática*. Logroño: Universidad de La Rioja. 224-228.
- LITTMAN, David C. y MEY, Jacob.L. (1991) "The nature of irony: Toward a computational model of irony". *Journal of Pragmatics* 15. 131-151.
- LUCARIELLO, Joan (1994). "Situational Irony: A Concept of Events gone Awry", *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 123, No. 2. 129-145. American Psychology Association. Inc.
- LONG, Debra. L., y KREUZ, Roger. J. (1991). "The influence of discourse function on perceived verbal irony" *J. S. Mio (ed). "Interdisciplinary aspects of figurative language."* Symposium conducted at the 99th annual meeting of the American Psychological Association. San Francisco.
- MARISCAL CHICANO, José María (1994). "¿Quién finge la ironía pertinente?". *Pragmalingüística* 2. 319-356.
- MARTIN, Robert (1992). "Irony and universe of belief" *Lingua* 87. 77-90. North-Holland.
- MENDOZA LARA, Elvira y LÓPEZ HERRERO, Paz (2004). "Consideraciones sobre el desarrollo de la teoría de la mente y del lenguaje" *Revista de psicología general y aplicada: Revista de la Federación Española de Asociaciones de Psicología* 57/1. 49-68.
- MIRANDA, José Alberto (1994). *La formación de palabras en español*. Salamanca: Colegio de España.
- MORENO MARTÍNEZ, Matilde (2005). *Diccionario lingüístico-literario*. Madrid: Castalia.
- MUECKE, Douglas Colin (1969). *The compass of irony*. London: Methuen & Co. 1980.
- MYERS ROY, Alice (1978). *Irony in Conversation*, Ann Arbor, Michigan: University of Michigan.
- MYERS ROY, Alice (1981). "The Function of Irony in Discourse." *Text* 1/4. 407-423.
- NERLICH, Brigitte y CHAMIZO, Pedro J (2003). "The use of literally: Vice or virtue?" *Ruiz de Mendoza Ibáñez, Francisco José (eds.) Annual Review of Cognitive Linguistics*. Vol. 1. 193-206.
- NOBLIA, María Valentina (2004). "La ironía en las chats. Una forma de preservar las imágenes y administrar los conflictos en las conversaciones

- mediadas por computadoras”. *D. Bravo y A. Briz (eds.): Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel Lingüística. 371-395.
- OKAMOTO, Shinichiro (2007). “An analysis of the usage of Japanese hiniku: Based on the communicative insincerity theory of irony” *Journal of Pragmatics* 39. 1143–1169. North-Holland.
- PEXMAN, Penny M. y GLENWRIGHT, Melanie (2007). “How do typically developing children grasp the meaning of verbal irony?”. *Journal of Neurolinguistics* 20. 178-196. Elsevier Ltd.
- PRAT FERRER, Juan José (2007). “Tendencias de la folclorística estadounidense a finales del siglo XX”. *Culturas Populares. Revista Electrónica* 4 (enero/junio 2007).
<<http://www.culturaspopulares.org/textos4/articulos/prat.pdf> >
- PREMACK, David y WOODRUFF, Guy (1978). “Does the chimpanzee have a theory of mind?”. *Behavioral and Brain Sciences* 1. 515-526.
- PROVENCIO GARRIGÓS, Herminia (2009). “La prefijación y la sufijación”. *Ruiz Gurillo, L. y Xose A. Padilla García (eds.) (2009): Dime cómo ironizas y te diré quién eres. Una aproximación pragmática a la ironía*. Frankfurt: Peter Lang. 241-265.
- RASKIN, Victor (1985). *Semantic Mechanisms of Humor*. Purdue University. Dordrecht, Netherlands: D. Reidel Publishing Company.
- REUS BOYD-SWAN, Francisco (2009). “Cómo se manifiesta la ironía en un texto escrito”. *Ruiz Gurillo, L. y Xose A. Padilla García (eds.) (2009): Dime cómo ironizas y te diré quién eres. Una aproximación pragmática a la ironía*. Frankfurt: Peter Lang. 293-332.
- REYES, Graciela (1990). *La pragmática lingüística*. Barcelona: Montesinos.
- RODRÍGUEZ ROSIQUE, Susana (2009). “Una propuesta neogriceana”. *Ruiz Gurillo, L. y Xose A. Padilla García (eds.) (2009): Dime cómo ironizas y te diré quién eres. Una aproximación pragmática a la ironía*. Frankfurt: Peter Lang. 109-132.
- ROSE, Margaret A. (1979). *Parody/meta-fiction: an analysis of parody as a critical mirror to the writing and reception of fiction*. London: Croom Held.
- RUIZ GURILLO, Leonor, MARIMÓN, Carmen, PADILLA, XOSE A. y TIMOFEEVA, Larisa (2004). “El proyecto Grial para la ironía en español: Conceptos previos”. *ELUA*, 18. 231-242.
- RUIZ GURILLO, Leonor (2008). “El lugar de la ironía en la clase de ELE: más allá del Marco y del Plan Curricular”. *Revista redELE, revista electrónica de didáctica* 14. Madrid.
<http://www.educacion.es/redele/Revista14/Ruiz_Leonor_El%20lugar%20de%20la%20ironia.pdf >
- SANTAMARÍA PÉREZ, Isabel, PROVENCIO GARRIGÓS, Herminia y MARTÍNEZ EGIDO, José Joaquín (2005). “Descripción de los indicadores lingüísticos en los enunciados irónicos en un corpus oral: COVJA y ALCORE”. *Comunicación presentada en el I Congreso Internacional de Análisis del Discurso Oral*, Almería. 23-25 de noviembre de 2005.
<<http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/8039/3/Almeria,2b.pdf> >

- SANTAMARÍA PÉREZ, Isabel (2009). "Los evidenciales". Ruiz Gurillo, L. y Xose A. Padilla García (eds.) (2009): *Dime cómo ironizas y te diré quién eres. Una aproximación pragmática a la ironía*. Frankfurt: Peter Lang. 267-292.
- SCHOPENHAUER, Arthur (1996). *El mundo como voluntad y representación*. Barcelona: Editorial Planeta de Agostini.
- SEARLE, John R (1969). *Speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SECO, Manuel, ANDRÉS, Olimpia, RAMOS, Gabino (2004). *Diccionario fraseológico documentado del español actual: locuciones y modismos españoles*. Madrid: Aguilar-Santillana.
- SHAMAY TSOORY, S. G., TOMER, R. y AHARON-PERETZ, J. (2005) "The Neuroanatomical Basis of Understanding Sarcasm and Its Relationship to Social Cognition". *Neuropsychology*. Vol.19, No.3.288-300. American Psychological Association.
- SOSA, Ernest (1992). *Conocimiento y virtud intelectual*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Filosóficas
- SPERBER, Dan y WILSON, Deidre (1981). "Irony and the use-mention distinction. P. Cole (ed.) *Radical pragmatics*. New York: Academic Press. 295-318
- SPERBER, Dan y WILSON, Deidre (1986). *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Basil Blackwell (trad. esp. "La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos." Madrid:Visor. 1994).
- SPERBER, Dan y WILSON, Deidre (1998). "Irony and relevance: A reply to Drs Seto, Hamamoto and Yamanashi". *Robyn Carston y Seiji Uchida (eds.) Relevance theory: Applications and implications*. 283-93. Amsterdam: John Benjamins. B. V.
- SPERBER, Dan y WILSON, Deidre (2004). "La teoría de la relevancia". *Revista de Investigación Lingüística*. Vol. VII. 237-286.
<<http://www.um.es/dp-lengua-espa/revista/vol7/relevancia.pdf>>.
Aparecido originalmente en Laurence Horn y Gregory Ward (eds.), *The Handbook of Pragmatics*, Oxford: Blackwell. 2004. 607-32. Traducción española de Francisco Campillo García.
- SULS, Jerry M (1972). "A two-stage model for the appreciation of jokes and cartoons". *J. H. Goldstein & P. E. McGhee (eds.) "The psychology of humor"*. New York: Academic Press.
- SWABEY, Marie Collins (1961). *Comic Laughter: A philosophical Essay*. New Haven and London: Yale University Press
- TIMOFEEVA, Larissa (2009). "Las unidades fraseológicas". Ruiz Gurillo, L. y Xose A. Padilla García (eds.) (2009): *Dime cómo ironizas y te diré quién eres. Una aproximación pragmática a la ironía*. Frankfurt: Peter Lang. 193-217.
- TOPLAK, Maggie y KATZ, Albert N. (2000). "On the uses of sarcastic irony". *Journal of Pragmatics* 32. 1467-1488. North-Holland.
- TORRES SÁNCHEZ, María Ángeles (1999). *Aproximación pragmática a la ironía verbal*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- TRAILL, Luna, VIGUERAS ÁVILA, Elisabeth, BAEZ PINAL, Alejandra y ESTELA, Gloria (2005). *Diccionario básico de lingüística*. México, D.

- F: Centro de Lingüística Hispánica “Juan M. Lope Blanch”, Instituto de Investigaciones Filológicas, UNAM.
- UTSUMI, Akira (2000). “Verbal irony as implicit display of ironic environment: Distinguishing ironic utterances from nonirony”. *Journal of Pragmatics* 32. 1777-1806.
- UTSUMI, Akira (2004). “Stylistic and Contextual Effects in Irony Processing”. *Proceedings of the 26th Annual Meeting of the Cognitive Science Society* <<http://www.utm.se.uec.ac.jp/~utsumi/index-e.html>>. 1369-1374. (CogSci 2004).
- VERSCHUEREN, Jef (1999). *Understanding pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- WALTON, Douglas (1996). *Fallacies Arising from Ambiguity*. Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- WEINRICH, Harald (1966). “Linguistik der Lüge”. Heidelberg: Schneider.
- WILLER, Bernhard y GROEBEN, Norbert (1980). “Sprachliche Hinweise auf ironische Kooperation: Das Konzept der Ironiesignale unter Sprechakttheoretischer Perspektive re-konstruiert”. *Zeitschrift für germanistische Linguistik* 8, 3. 290-314. Walter de Gruyter & Co.
- WILLIAMS, Joanna P. (1984). “Does Mention (or Pretense) Exhaust the Concept of Irony?”. *Journal of Experimental Psychology: General*, 113/1. 127-129. American Psychology Association. Inc.
- WILSON, Deidre (1994). “Relevance and understanding”. *G. Brown, K. Malmkjaer, A. Pollitt & J. Williams (eds.) Language and Understanding*. Oxford: Oxford University Press. 35-58.
- WILSON, Deidre (2006). “The pragmatics of verbal irony: Echo or pretence?” *Lingua* 116. 1722–1743. Elsevier Ltd.
- WINNER, Ellen (1988). “The Point of Words: Children's Understanding of Metaphor and Irony”. Cambridge: Harvard University Press. 183-185.
- WUNDERLICH, Dieter (1972). *Linguistische Pragmatik*. Frankfurt am Mein: Athenäum.
- ZAVALA, Lauro (1992). “Para nombrar las formas de la ironía”. *Discurso* 13. Colegio de Ciencias y Humanidades, Unidad Académica de los Ciclos Profesional y de Posgrado, UNAM. 59-83.
- ZILLMANN, Dolf (1983). “Disparagement humor” *P.E. McGhee y J.H. Goldstein (eds.) Handbook of Humor Research: Vol.1*. New York: Springer.

DICCIONARIOS Y GRAMÁTICAS CONSULTADOS:

- Gutiérrez Cuadrado, Juan (dir.). *Diccionario Salamanca de la lengua española*. Madrid: Santillana. 1996.
- Maldonado González, Concepción. *Clave: diccionario de uso del español actual*. Madrid: Ediciones SM. 2004.
- Moliner, María. *Diccionario de uso del español*. Madrid: Gredos. 1998.
- Real Academia Española. *Diccionario de la lengua española*. Madrid: Real Academia Española. Vigésima primera ed. 1992.

Real Academia Española. *Diccionario de la lengua española*. Madrid: Real Academia Española. Vigésima segunda ed. 2001. Accesible en <http://www.rae.es/rae.html>.

Sánchez Pérez, Aquilino. *Gran diccionario de la lengua española: diccionario de uso*. Alcobendas [Madrid]: Sociedad General Española de Librería. 2001.

Seco, Manuel. *Diccionario del español actual*. Madrid: Aguilar. 1999.

Toro y Gisbert, Miguel de. *Pequeño Larousse ilustrado*. París: Larousse. 1966.

Real Academia Española: *Nueva gramática de la lengua española*. Madrid: Real Academia Española. 2001