

TEORÍA SEMIÓTICA. LENGUAJES Y TEXTOS HISPÁNICOS

Volumen I de las Actas del Congreso Internacional
sobre Semiótica e Hispanismo celebrado en Madrid
en los días del 20 al 25 de junio de 1983

SEPARATA

CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS

INTERACCIÓN Y POLIFONÍA EN LA IRONÍA

CRISTINA PEÑA-MARÍN

*Facultad de Ciencias de la Información
Universidad Complutense
Madrid, España*

En los estudios más recientes sobre la ironía, varios autores interpretan este uso lingüístico como una forma de mención o de cita. Para Sperber y Wilson mención y cita resultan prácticamente identificados, pues entienden que cuando se menciona una expresión o un enunciado (es decir, cuando no se *usan* para designar por medio de ellos algo sino para designar la propia expresión o el propio enunciado), se atribuye la expresión mencionada a otro locutor distinto del que la ha enunciado (1978).

Así la ironía sería una mención-eco (más o menos distante, advierten Sperber y Wilson) de pensamientos o discursos, reales o imaginarios, atribuidos o no a individuos definidos (1978). Es esta la cuestión que pretendo plantear aquí: si, efectivamente, al ironizar se introduce otro enunciador en el propio discurso al cual se atribuye la expresión o proposición sobre la que se ironiza. O, dicho de otra manera, si la ironía, todas las ironías, son explicables como un procedimiento de «distancia» por el cual el autor se desresponsabiliza de su enunciado o de parte de él y lo atribuye a otro locutor, y si esta explicación, además de ser susceptible de aplicación a todos los casos de ironía, es suficiente para dar cuenta de dicho fenómeno.

Según la definición tradicional, con la ironía el locutor da a entender lo contrario de lo que dice. Lo da a entender al modo que Ducrot (1978) y Récanati (1979) llaman del sobreentendido. El sobreentendido surge como respuesta a la pregunta: ¿por qué el locutor ha hablado como lo ha hecho? Es decir, cuando el locutor presenta su palabra como un enigma que obliga al destinatario a preguntarse acerca de las intenciones del primero. El locutor dice una cosa y da a entender otra de modo que el receptor sepa que la da a entender. La intención del locutor de servirse del enunciado para dar a entender otra cosa es, dice Récanati (1979), «abiertamente encubierta». En un sobreentendido como el que contiene la respuesta del locutor B a A:

La ironía violaría *abiertamente* las condiciones de felicidad que permiten el logro de los actos de discurso, o las reglas conversacionales (Grice, 1979), que cada interlocutor supone que el otro respeta en una comunicación cooperativa (Myers Roy, 1981; Kauter, 1981). Pero, como indica Kauter, no de toda violación abierta de las reglas resulta una ironía.

Entiendo que el que un enunciado se presente abiertamente como inadecuado respecto a las reglas del juego comunicativo en curso es un índice que permite detectar la ironía, pero la ironía no consiste en esa violación, sino en que de ella el receptor deduzca que el locutor ha querido dar a entender algo opuesto a lo que dice. De hecho tal deducción se produce también a partir de otros índices, incluso en el caso de que el enunciado resulte perfectamente adecuado, en su sentido literal, a la situación: la entonación, la tipografía en textos escritos, la hipóbole, el que exista una contradicción entre dos segmentos del enunciado o el que éste contradiga un estado de hecho evidente para los interlocutores (Kerbrat-Orecioni, 1975), todos ellos pueden servir de indicios para provocar la interpretación irónica. Un grupo de indicios presenta el enunciado irónico como inadecuado, respecto a los hechos (el enunciado contrafactual) o respecto a las normas (sean semántico-sintácticas: el enunciado contradictorio, sean pragmáticas). Otro grupo de indicios propiamente muestra, señala el enunciado o la expresión, llama sobre él la atención (la entonación, las comillas, los puntos exclamativos, el énfasis, etc.), y ambos obligan a preguntarse por qué el locutor ha dicho lo que ha dicho.

Los indicios que señalan la expresión o el enunciado irónicos (la entonación o las comillas, por ejemplo), dan una pista para comprender las teorías que interpretan la ironía como forma de cita o alusión a otro enunciador (Sperber y Wilson, 1978; Ducrot, 1980; Berrendonner 1982). Estos procedimientos sirven para *mencionar* la expresión. De hecho en la ironía el enunciado resulta de una u otra forma señalado sea por estos indicios, por ser contradictorio o por su inadecuación al contexto.

Sperber y Wilson sostienen que la ironía no da a entender lo contrario de lo que dice, sino que presenta eso que dice como ridículo o inadecuado a la situación, y que para hacerlo cita o evoca otra enunciación en que se habría dicho eso seriamente. Argumentan que el enunciado

//qué magnífico día!//

dicho ante una lluvia torrencial evoca en nuestra mente una situación en que alguien habría dicho, si no el mismo enunciado, al menos habría avanzado la idea de que el día iba a ser bueno, y añaden que, si esa enunciación no ha sido efectivamente realizada, es evocada en cuanto posible, implícita o suelta.

Y ciertamente muchas ironías retoman un enunciado anterior para ridiculizarlo, o aluden, aunque sea de forma indirecta, a otra enunciación. Las llamaremos ironías de réplica:

/¡tú sí que eres valiente!//

Pero Berrendonner (1982) señala que la ironía es más bien una mención auto-evocadora. La enunciación que el autor designa críticamente no es otra enunciación ni —salvo en casos particulares— la enunciación de otro, sino su propia enunciación en la circunstancia particular en que la realiza.

Este planteamiento me parece incontestable, pero sirve simplemente para definir el mecanismo de la distancia enunciativa al que he aludido antes. Ciertamente podemos afirmar con Berrendonner que el autor de la ironía cumple una afirmación original de p con apariencia de sinceridad y, a nivel metacomunicativo, menciona esa afirmación de p para significar que no se adhiere a ella, pero tal procedimiento es común a todas las formas de distancia (por ejemplo, las comillas de distancia, véase J. Lozano, C. Peña-Marín y G. Abril, 1982, pág. 148).

Por tanto, entiendo que una definición general de la ironía debe consistir tanto la mención de la propia enunciación como el hecho de que por medio de ella se pretende dar a entender lo opuesto de lo que se dice. Bien porque el enunciado es inadecuado, o bien porque es mostrado con indicios como la hipóbole u otros, el autor muestra simplemente que *no es eso* lo que quiere decir.

Hay un último caso de ironía aún no comentado: aquel en que el autor prevé que el destinatario conoce suficientemente sus ideas o intenciones como para saber que no puede querer significar lo que dice. Enunciados como:

/su hermano es un ejemplo de cortesía/
/me resulta simpático como un gatito/

serán irónicos únicamente en el caso en que el destinatario sepa que el locutor opina que la persona en cuestión es decididamente descortés o, en el segundo ejemplo, que los gatos le son claramente antipáticos. Y tal información es también suficiente para que se dé la ironía, como lo prueba el hecho de que si el destinatario conoce la información que acabo de referir, los enunciados resultarán irónicos aun cuando sean perfectamente adecuados a la situación, conformes a las reglas semánticas, sintácticas y pragmáticas y carentes de indicios particulares que los señalen. Por tanto, el único requisito esencial para que haya ironía consiste en que el destinatario atribuya al enunciador una no adhesión a su enunciado, que comprenda que el enunciador quiere dar a entender *otra* cosa (por este motivo, enunciados como los que acabo de proponer pueden resultar irónicos para un sector de la audiencia, aquel que posee la información necesaria sobre las opiniones del autor, sector elegido por el autor como *destinatario* de la ironía, y no irónicos para el sector de la audiencia desconocedor de dicha información —sector que queda excluido de la ironía y no accede por tanto al papel de destinatario de la misma sino exclusivamente al de «audiencia»).

Esencial es únicamente, pues, comprender (por los indicios que acompañan al enunciado, la contradicción... o porque se conoce su opinión al res-

pecto) que *no es* lo que dice lo que el autor quiere dar a entender, sino otra cosa: lo otro. La distinción primera en las relaciones del lenguaje es la oposición. El destinatario buscará lo que se opone, sea a nivel semántico o pragmático (como en la felicitación irónica) a lo que el locutor dice.

El autor de la ironía opera, como en toda comunicación, estratégicamente: prevé que su interlocutor percibirá que él no puede querer decir lo que dice y que se interrogará acerca de qué es lo que ha querido decir y, puesto que la inferencia más inmediata es la que busca la diferencia en lo opuesto, dirá lo opuesto de aquello que quiere dar a entender: la estrategia irónica implica la del interlocutor y se construye sobre ella.

La ironía desafía al destinatario a interpretar, pero es la forma que le considera auténticamente interlocutor y cuenta con su sagacidad interpretativa (Jankelevitch, 1982), como demuestra este fragmento:

No debía andar Locke muy derecho: ¡figúrese el lector que siempre ha sido autor prohibido en nuestra patria! (M. J. DE LARRA, «El ministerial», en *Obras* (1), Madrid, Atlas, 1960, Biblioteca de Autores Españoles).

La ironía se construye sobre la complicidad con el destinatario en un entendimiento común. En el siguiente texto, Larra establece una complicidad con el lector (destinatario de la ironía) a costa de un «hombre menengado», carlista con el que conversa acerca del guerrillero cura Merino (Larra no oculta su aversión política hacia los carlistas).

—¿Qué hay de Merino? —le dije yo (...). ¿Sabe usted si ha dado alguna acción?

—Sí, señor; ya ha tenido un encuentro.

—¿Con el ejército? ¿con alguna crecida división?

—No, señor; con el correo.

—¡Pícaro correo! ¡Sería un canal! ¡Es ideal! Andar llevando y trayendo cartas de todo el mundo... ¿Para qué queremos correos? ¿Hay más que cada uno coja sus cartas y las lleve en persona al sujeto a quien escriba? (M. J. de Larra, «El hombre menengado o el carlista en la proclamación», en *Obras* (1), Madrid, Atlas, 1960).

El ironista finge entrar en el juego del adversario, hablar su lenguaje, incluso en el caso de ironías polémicas sumamente destructivas:

A: Su libro me ha parecido clarísimo

B: Se ve que lo ha leído usted a fondo

B finge aceptar el juego de A, su pretensión de haber leído el libro, para destruir tanto esa pretensión como la superioridad que pretende arrogarse, la degradada, pero sólo a costa de que el destinatario comprenda las premisas sobre las que construye la ironía.

La ironía no siempre menciona otra enunciación, pero siempre alude a un conocimiento común, a una «enciclopedia» o a un sistema de valores compartido con el destinatario.

BIBLIOGRAFÍA

- BARTIN, M. M. (1977), «Il problema del testo», en V. V. IVANOV *et al.*, *Michail Bachtin. Semiotica, Teoria della letteratura e marxismo*, Bari, Dedalo.
- BANER, M. P. (1975), «L'ironie. Essai d'analyse pragmatique», *Linguistique et semiologie*, 2.
- BERRENDONNER (1982), *Elements de pragmatique*, Paris, Minuit.
- DUCCIOT, O. (1978), «Presupposés et sous-entendus», en *Stratégies discursives*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon.
- DUCCIOT, O. (1980), «Analyse de textes et linguistique de l'énonciation», en DUCCIOT, O. *et al.*, *Les mots du discours*, Paris, Minuit.
- KAUFER, D. S. (1981), «Understanding ironic communication», *Journal of Pragmatics*, 5.
- KERBRAT-ORCCHIOT, C. (1975), «Problèmes de l'ironie», *Linguistique et semiologie*, 2.
- LOZANO, J.; PEÑA-MARÍN, C.; ABELL, G. (1982), *Análisis del discurso*, Madrid, Cátedra.
- MYERS ROY, A. (1981), «The function of irony in discourse», *Text*, 1 (4).
- RECANATI, F. (1979), «Insinuation et sous-entendu», *Communications*, 30.
- SCHERER, D.; WILSON, D. (1975), «Les ironies comme mentions», *Poétique*, 36.