

LA IRONÍA VERBAL: UN ANÁLISIS PRAGMALINGÜÍSTICO

0. INTRODUCCIÓN

En el artículo de Haverkate (1983) se sostiene la tesis de que el estudio de las estrategias verbales requiere como condición necesaria el análisis componencial del acto de habla. Tal análisis está basado en la distinción entre tres subactos del acto de habla, que son el acto articulatorio, el acto ilocutivo y el acto proposicional. Éste se bifurca en dos sub-subactos: el predicativo y el referencial.

De acuerdo con la intención comunicativa del hablante, cada uno de los subactos puede ser realizado de varias maneras. Para ilustrar esto brevemente valgan los ejemplos siguientes. En el plano articulatorio la entonación y el acento de intensidad son los instrumentos más adecuados para surtir determinados efectos perlocutivos. Así, por ejemplo, un patrón entonacional enfático sirve de medio eficaz para expresar una amenaza o un mandato autoritario.

En el plano ilocutivo conviene hacer hincapié en la distinción entre la realización directa e indirecta del acto de habla. Piénsese, por ejemplo, en los factores interaccionales que determinan la selección entre un ruego explícito como *Abra la ventana, por favor* y su variante implícita *Hace mucho calor aquí*¹.

En el plano predicativo se destaca como estrategia principal la que desarrolla el hablante al procurar hacer una selección óptima

¹ Para un análisis sistemático de la gran variedad de actos de habla indirectos, véase Haverkate (1979: págs. 101-111).

entre los lexemas que encierran el mismo contenido denotativo, pero que difieren en lo que respecta a su carga connotativa. Es en este plano, por ejemplo, donde el hablante decide hacer uso de un eufemismo en lugar de un vulgarismo o una expresión neutra. En la literatura dedicada al tema es corriente tratar la selección léxica en términos de operaciones estilísticas. La función estratégica de las mismas, sin embargo, se pasa por alto con frecuencia².

En el plano referencial, por fin, se le ofrecen al hablante varias opciones para referirse a sí mismo, a su interlocutor o a una tercera persona o entidad no presente en la situación comunicativa³. Uno de los ejemplos más característicos de esta clase de estrategias es la selección de fórmulas de tratamiento corteses y familiares.

Tras esta breve caracterización de la estructura interna del acto de habla como modelo de análisis para las estrategias verbales en general quiero pasar al tema central de la presente investigación: la ironía verbal, que, como tendremos ocasión de ver en los capítulos siguientes, representa una clase de estrategia particular, pues opera tanto en el plano proposicional como en el ilocutivo.

I. OBSERVACIONES TIPOLÓGICAS

En la extensa literatura sobre el fenómeno de la ironía se establece con frecuencia una tipología basada en la distinción entre la ironía verbal, la ironía dramática y la ironía del sino. Algunos autores distinguen otros tipos más. Así, por ejemplo, Roster extiende la tipología incluyendo en la misma la ironía de manera o de carácter y la ironía metafísica o general. Aquélla se da «cuando la verdadera naturaleza o manera de ser de una persona resulta estar en contraste dolorosamente cómico con lo que aparenta ser». Ésta se define «como el contraste entre lo que espera el hombre de la vida, y lo que de

² Para una notable excepción, véase Blakar (1979: pág. 133).

³ En Haverkate (1984 a) se investigan los diferentes efectos perlocutivos que se consiguen por el empleo de expresiones referenciales focalizadoras y desfocalizadoras. Como queda sugerido por la terminología, aquéllas tienen por objeto hacer resaltar el papel que desempeña la persona referida en el estado de cosas descrito, mientras que éstas sirven para disminuir o silenciar la importancia de ese papel.

hecho recibe —el contraste entre su búsqueda por un significado a la vida y la realidad de no haberlo descubierto» (Roster 1978: página 14).

Volviendo a la triple tipología tradicional comprobamos que se compone de miembros heterogéneos, sirviendo la ironía dramática de enlace entre la verbal y la del sino. Es decir, la ironía dramática, que halla su origen en la tragedia sofoclea *Edipo rey*, pretende reflejar en forma literaria la ironía del sino describiendo acontecimientos que suceden al contrario de como esperaban los protagonistas. La diferencia básica entre la ironía verbal y la del sino radica en el hecho de que aquélla es intencional y ésta no. Obviamente, la intencionalidad de que aquí se trata es la que manifiesta el hablante al producir una locución irónica. La ironía del sino, en cambio, es ajena a la voluntad del hombre; es la ironía de los procesos y situaciones imprevistas, que defraudan la expectación del que los observa.

Compárese el ejemplo siguiente: *Por una cruel ironía, la cárcel estaba en la calle de la Libertad* (Marsá 1982, pág. 721). Esta diferencia tan esencial entre los dos tipos de ironía mencionados halla eco en el plano lingüístico. Y es que la ironía del sino puede describirse en términos metarreferenciales. En tales casos, el hablante hace explícito el carácter irónico del acontecimiento que quiere describir introduciendo su comentario por: *Es irónico que... o Irónicamente...*

A diferencia de la ironía del sino, la verbal es incompatible con referencias metalingüísticas, lo cual se deduce empíricamente de la falta de un verbo performativo *ironizar*. De igual manera, no estaría pragmáticamente bien formada una locución performativa como: *Le comunico irónicamente que...*

Para terminar las consideraciones tipológicas a que va dedicado este párrafo conviene hacer notar que cualquiera que sea el tipo de ironía que se produzca, el efecto que surte es el de romper el patrón de expectación de quien se ve enfrentado con la locución o el acontecimiento correspondiente⁴.

Evidentemente, es este rasgo paradigmático el que sirve de base para la tipología que hemos venido examinando en este párrafo.

Nótese, por fin, que en el presente estudio me limitaré a la investigación del primer tipo de ironía mencionado, o sea, la ironía verbal.

⁴ A este propósito, Myers Roy habla de la oposición entre apariencia y realidad (1978: pág. 8).

II. LA IRONÍA VERBAL

En general, cabe indicar dos centros de gravedad en los estudios sobre la ironía verbal:

- (1) la estructura lingüística de la locución irónica,
- (2) la definición conceptual de la ironía como recurso retórico.

Los dos párrafos siguientes van dedicados a estos temas de investigación.

2.1. *Análisis lingüístico.*

Entre los que han analizado la estructura lingüística de la locución irónica se destacan dos corrientes contrarias. Por una parte, hay autores que sostienen que la ironía se realiza necesariamente por determinados medios lingüísticos, por otra, tenemos autores que niegan la existencia de tales medios, o que les atribuyen una función comunicativa secundaria. Para defender este punto de vista se aduce el argumento de que la ironía verbal es esencialmente incompatible con una especificación ideosincrática, pues en ese caso dejaría de surtir efecto retórico, que consiste precisamente en sorprender al interlocutor rompiendo su patrón de expectación⁵.

A continuación, quiero pasar revista primero a las categorías lingüísticas capaces de marcar la locución irónica. Conviene distinguir dos niveles gramaticales: el prosódico y el sintáctico. El nivel léxico queda excluido, ya que, como afirma correctamente Myers Roy (1978, pág. 129), es imposible establecer reglas semánticas que definan las unidades léxicas del idioma en términos de potenciales portadoras de un significado irónico.

La controversia entre los que propugnan y los que rechazan la tesis de que la ironía se realiza por medio de ciertas señales formales gira en torno casi exclusivamente a la valoración de medios prosódicos.

⁵ Cf., v. gr., Berg (1978, pág. 90). Recuérdese también que ya hicimos notar que no existe un verbo performativo que denote el acto irónico.

Los partidarios de la tesis suelen atribuir un papel primordial a la curva entonacional en general y, según el hablante individual, al refuerzo del acento de intensidad, el alargamiento de la cantidad silábica y una articulación nasal en especial⁶.

Como el análisis del componente fonético-acústico del acto verbal cae fuera de los límites de este estudio, quiero ceñirme a notar que la ironía no sólo se manifiesta en el lenguaje hablado, sino también en el escrito. Incluso se suele considerar como un recurso literario de gran relieve. Es obvio que los textos escritos se producen sin intervención del aparato articulatorio, de lo que se sigue —y es una conclusión que, curiosamente, no se ha sacado antes— que cualquiera que sea la influencia de factores prosódicos, éstos no pueden superar el nivel de una condición necesaria; en ningún caso se les puede calificar de condición suficiente para que se verifique la ironía verbal.

Pasando al plano sintáctico empiezo por remitir a Cutler (1974: pág. 125), quien hace hincapié en algunas restricciones sintácticas que se imponen al empleo de la ironía en la oración compuesta. Así, observa certeramente que las oraciones coordinadas que denotan la relación de causa y efecto no admiten la interpretación irónica de una de las cláusulas de que se componen expresando la otra o las otras un sentido no irónico. Compárese, por ejemplo:

- (1) Jorge es un genio y aprobará el examen final.

En este ejemplo, ni la primera ni la segunda cláusula puede interpretarse irónicamente independientemente la una de la otra. La explicación de esta restricción me parece ser la siguiente. Si la primera cláusula se emitiera con una intención irónica y la segunda con una intención no irónica, el contenido semántico de aquella estaría en contradicción con el contenido semántico no irónico de ésta, y viceversa. Lógicamente, la restricción no se aplica si se interpretan en un sentido irónico tanto la cláusula que expresa la causa como la que expresa el efecto. Esto es, con relación al ejemplo que estamos considerando, podríamos atribuir perfectamente un sentido irónico

⁶ Para una valoración del papel de la entonación, véase Warning (1976: pág. 418). La existencia de una articulación nasal típicamente irónica es una cuestión debatida. Cf. Fraser (1979, pág. 178).

a las dos cláusulas de que se compone la oración. Podríamos obtener entonces la siguiente paráfrasis no irónica:

(1a) Jorge es un estúpido y no aprobará el examen final.

Una segunda restricción de índole sintáctica concierne a las oraciones hipotéticas. Como afirma Cutler (1974, pág. 123), la interpretación irónica de la oración hipotética sólo puede afectar a la apódosis; la verdad del contenido proposicional de la prótasis se presupone siempre. Ilustremos este principio por medio de un ejemplo concreto:

(2) Si Jorge ha dicho eso, es un gran genio.

Partiendo de la interpretación irónica de (2) se echa de ver que la ironía está centrada en el predicado de la oración principal, lo cual puede demostrarse empíricamente tomando en consideración que una correcta paráfrasis no irónica de (2) podría ser:

(2a) Si Jorge ha dicho eso, es un estúpido.

La variante (2b), sin embargo, en la que se desironiza la prótasis, no es aceptable como paráfrasis no irónica de (2):

(2b) Si Jorge no ha dicho eso, es un gran genio.

Sometiendo a un análisis comparativo las restricciones que acabamos de examinar llegamos a la conclusión de que, a pesar de su diferente estructura sintáctica, los dos tipos de oraciones a que se aplican guardan entre sí una conexión semántica. Esto es, se establece una relación causal inherente tanto entre la prótasis y la apódosis de la oración hipotética como entre las cláusulas de la oración coordinada.

El último fenómeno sintáctico que queda por estudiar es la colocación del adjetivo con respecto al sustantivo con el que forma un sintagma nominal. A diferencia de lo que llevamos expuesto sobre las oraciones coordinadas e hipotéticas nos enfrentamos aquí con un fenómeno sintáctico que ocurre tan sólo en un determinado grupo de lenguas, o sea, las lenguas en que el adjetivo atributivo ocupa una posición variable. En cuanto al español se ha observado con frecuencia que hay una importante correlación entre la anteposición del adjetivo y la interpretación irónica de la locución. Así, por ejem-

plo, tras enumerar una serie de expresiones convencionales a las que pertenecen entre otras *Bonito susto me has dado*, *El dichoso tren que nunca llega a la hora* y *Menuda plancha me tiro yo si no viene*, Beinhauer hace notar:

Man beachte, dass die erwähnten Adjektive in dieser ironischen Verwendung stets dem Substantiv vorangestellt werden (1958, pág. 157).

(Obsérvese que cuando se emplean irónicamente los adjetivos mencionados se anteponen al sustantivo)⁷.

Aunque Beinhauer da una descripción correcta del fenómeno sintáctico que nos ocupa, no llega a presentar una explicación funcional del mismo.

Pues bien, a mi modo de ver, tal explicación debe fundarse en los principios generales que rigen la colocación del adjetivo atributivo. Esto es, la interpretación irónica se deriva de manera natural de la información que proporciona el hablante anteponiendo el adjetivo al sustantivo. Como es bien sabido, esta información es la que queda determinada por el contexto, la situación comunicativa, o los conocimientos generales del mundo compartidos por el hablante y el oyente.

Como la ironía radica en la presuposición del hablante de que el oyente está enterado de la información contextual, situacional o general relevante, es natural que la anteposición del adjetivo sea un medio eficaz para presentar dicha información en una forma irónica.

Para terminar, es interesante añadir a lo que antecede que la correlación entre anteposición e interpretación irónica se aplica también a complementos adverbiales y adjetivos predicativos, como queda ilustrado por la cita siguiente:

Pero la anteposición regular se puede extender a adverbios: *¡Poco que nos hemos divertido!*, *¡Mal que lo pasamos!*, *¡Bastante te importa a tí!*, o adjetivos predicativos: *¡Bueno eres tú!*, *¡Menudo es él!* (Lorenzo 1977: pág. 177).

2.2. Análisis conceptual.

El concepto de la ironía verbal suele delimitarse de dos diferentes maneras. En la mayoría de los casos se define como un recurso retó-

⁷ Para valoraciones similares respecto del adjetivo antepuesto, véase Fernández Ramírez (1951, pág. 142) y Oster (1951, págs. 130-134).

rico que consiste en dar a entender lo contrario de lo que se dice. A este propósito, compárese:

... es decir, la definición de ironía como un recurso retórico mediante el cual se dice una cosa de tal manera que el lector le atribuya un significado más o menos opuesto al que pudiera inferir de lo dicho explícitamente (Scari 1974, pág. 87) ⁸.

Un segundo tipo de definición parte de un criterio más global tomando como base no el significado contrario, sino un significado distinto de lo que el hablante dice explícitamente ⁹.

Al comparar los dos tipos de definición echamos de ver que son heterogéneos, en el sentido de que el segundo tipo abarca un terreno conceptual más amplio que el primero. Puntualizando esto podríamos formular la diferencia en términos de una oposición hipónima, considerando las definiciones basadas en el concepto del significado contrario como el miembro específico y las definiciones basadas en el concepto del significado distinto como el miembro genérico de la oposición.

Nótese luego que la definición que toma como criterio el dar a entender algo distinto de lo que se dice es demasiado amplia, porque se aplicaría igualmente a otras figuras estilísticas, tales como la metáfora, la metonimia y la hipérbole ¹⁰. La definición que toma como criterio el dar a entender lo contrario de lo que se dice, en cambio, adolece del defecto opuesto, pues excluye del campo de investigación determinadas categorías irónicas. Compárese, por ejemplo:

(3) ¿Podrías pisarte tus propios pies?

⁸ Cf. también Bousoño (1976, pág. 580), Brown y Levinson (1978, pág. 226), Eggs (1979, pág. 422), Moliner (1967, pág. 171), Real Academia Española (1956, pág. 762), Roster (1978, págs. 17-18).

⁹ Cf., por ejemplo, Groeben & Schule (1981, pág. 20), Myers Roy (1978, página 16).

¹⁰ La definición no abarca los llamados actos verbales indirectos, como cree erróneamente Myers Roy (1981, pág. 412). Lo característico de los actos verbales indirectos está en que el hablante no expresa algo distinto de lo que quiere comunicar, sino que realiza dos actos verbales a la vez. Así, por ejemplo, *¿Puedes pasarme la sal?* expresa no sólo una pregunta, a la que el oyente puede contestar o no, sino también una petición; obviamente, la petición, a su vez, enfrenta al oyente con la alternativa de cumplir o no cumplir con la misma.

Es obvio que la intención irónica con que se emite esta pregunta no radica en la negación de ninguno de los lexemas de que se compone la proposición. De lo anterior se sigue que una adecuada descripción del concepto de la ironía verbal requiere un enfoque más preciso y homogéneo que el implicado por las dos definiciones arriba consideradas. Ahora bien, el objetivo central del presente estudio es demostrar que la teoría de los actos verbales, en general, y la clasificación de los mismos, en especial, ofrece un cuadro de referencia que permite puntualizar y amalgamar, de un modo coherente, los criterios en que se fundan las definiciones tradicionales.

2.2.1. «Dar a entender lo contrario de lo que se dice».

Las locuciones irónicas que dan a entender lo contrario de lo que se dice se interpretan fundamentalmente en base a los conocimientos que comparten el hablante y el oyente con respecto al contexto o a la situación comunicativa. Compárense los ejemplos siguientes:

- (4) Me gusta mucho esta música.
- (5) Siempre quisiera pasar los veranos en Madrid.

Como se ve por la estructura proposicional, ninguno de estos dos ejemplos encierra un rasgo formal que nos permita calificarlos como miembros de la clase de las locuciones irónicas. El fenómeno de que aquí se trata ha sido ilustrado por Muecke (1973, pág. 36), que, refiriéndose a las palabras *¡Muy bien expresado!*, escritas por un profesor en el margen del ensayo de un estudiante, observa que nadie que no haya visto el texto correspondiente es capaz de determinar si la intención de la valoración es irónica o no.

En cuanto a la interpretación del ejemplo (4) podemos imaginarnos una situación donde el hablante pretende valorar negativamente la cacofonía producida por un violinista principiante. De acuerdo con esta interpretación la ironía está centrada en la parte verbal del predicado.

La interpretación del ejemplo (5) que nos interesa aquí es la de una aserción irónica mediante la cual el hablante da a entender que aborrece el calor estival de Madrid. Nótese que en este caso el adverbio *siempre* es el lexema que sirve de núcleo irónico.

Fijémonos ahora en el ejemplo siguiente:

(6) GUZMÁN. —¿Tú qué cantidad necesitas para salvarte de este conflicto financiero?

SEGUNDO. —Una parvedad: trescientas mil pesetas.

(Beinhauer 1958, pág. 123).

Este ejemplo difiere esencialmente de los dos anteriores en el sentido de que la intención irónica del hablante se hace explícita por medio del contexto; esto es, se da una clara *contradictio in terminis* entre *parvedad* y su calificación apositiva *trescientas mil pesetas*. Otro ejemplo de la misma índole es:

(7) Son ustedes dos y no se hablan, ¡pues sí que están divertidos!

(Delibes 1978, pág. 120).

Aquí la contradicción aparente es la que se da entre el contenido semántico de la aserción objetiva «son ustedes dos y no se hablan» y el de la aserción evaluativa «¡pues sí que están divertidos!».

La definición lingüística del concepto de significado contrario debe basarse en la distinción entre dos clases de oposiciones semánticas, que pueden especificarse de la manera siguiente:

- 1) la oposición concierne a la negación de la proposición;
- 2) la oposición concierne al significado contrario del predicado o uno de sus componentes.

Veamos ahora cómo se manifiesta la contrariedad de significado en las locuciones irónicas. Como punto de arranque para el análisis quiero considerar el ejemplo (7), que repito para más comodidad:

(7) Son ustedes dos y no se hablan, ¡pues sí que están divertidos!

De acuerdo con la clasificación binaria que acabamos de proponer esta aserción puede 'desironizarse' de dos distintas maneras, lo cual equivale a decir que admite dos paráfrasis que expresan lo contrario de lo que dice el hablante¹¹:

(7a) ..., ¡pues no están divertidos!

(7b) ..., ¡pues sí que están aburridos!

¹¹ Obsérvese que el concepto de desironización presupone que cada locución irónica puede ser parafraseada en términos de una locución no irónica.

La diferencia es obvia: en (7a) la negación afecta a la proposición entera por lo que se establece una oposición lógica con la proposición afirmativa de (7). En (7b) el predicado *aburridos* no expresa una oposición lógica, sino una oposición léxica con el predicado *divertidos* de (7).

Nótese luego que la negación proposicional de (7a) no encierra una valoración negativa explícita; lo que da a entender el hablante literalmente es que no se ha formado un juicio positivo acerca del comportamiento de sus interlocutores. (7a), por lo tanto, es un espécimen característico de la figura estilística que se denomina lítote. Como la lítote sirve para atenuar una valoración formulándola de manera no directa, constituye un contraste radical con la ironía, que tiene por objeto reforzar la intensidad de la valoración. Es importante señalar que los diferentes efectos perlocutivos surtidos por la lítote y la ironía quedan reflejados formalmente por la restricción de la negación proposicional y la falta de tal restricción, respectivamente.

De lo anterior se sigue que (7a) no puede ser considerado como paráfrasis no irónica de (7). (7b), en cambio, sirve perfectamente a esa finalidad, ya que el predicado *aburridos* especifica explícitamente la crítica del hablante.

La conclusión provisional a que llegamos, pues, es que la ironía que se produce dando a entender lo contrario de lo que se dice no estriba en la negación de la proposición, sino en el significado contrario del predicado. Es erróneo, por tanto, el punto de vista de Egg, quien afirma que la interpretación de la ironía no debe efectuarse en términos de: *No consideres mi alabanza como reproche*, sino en términos de: *Considera mi elogio como no-elogio* (1979, pág. 422).

A continuación, quiero hacer hincapié en el carácter de la oposición semántica que hemos señalado entre *divertido* y *aburrido*. Como ninguno de los dos lexemas abarca un campo denotativo discreto, les falta una relación complementaria. En otras palabras, su oposición pertenece al tipo de la contrariedad de significado que comúnmente se indica con el término «antonimia». Sin embargo, puede darse el caso de que la ironía radique en una oposición complementaria, lo cual queda ilustrado por el ejemplo (5), que puede desironizarse sustituyendo *siempre* por su correlato complementario *nunca*.

En el anterior análisis del parámetro de la contrariedad de significado he partido de la suposición de que los conceptos de antonimia y de significado complementario desempeñan una función básica en la interpretación de las locuciones irónicas. No obstante, cabe señalar el caso particular de los predicados que se componen de elementos léxicos incapaces de entrar en oposiciones antónimas o complementarias. En tales casos, la ironía se interpreta necesariamente en base a la negación de la proposición. Compárese, por ejemplo:

- (8) RODRÍGUEZ. —Sí, la música la distraerá a usted.
DOLORES. —¡Para canciones estoy yo!

(Beinhauer 1958, pág. 155).

Evidentemente, la paráfrasis no irónica del ejemplo anterior no puede construirse sino por medio de la negación proposicional. La transformación correspondiente da por resultado:

- (8a) ¡No estoy para canciones!

Es interesante observar que al lado de locuciones como (8), cuya interpretación irónica se basa en la negación del contenido proposicional, tenemos locuciones irónicas caracterizadas por el fenómeno inverso. La correspondiente paráfrasis no irónica, por tanto, se efectúa por la transformación de una proposición negativa en su correlato afirmativo. Esto puede verse por los ejemplos siguientes, que muestran un carácter más o menos lexicalizado:

- (9) LEONOR. —¡Ay papaíto de mi vida, que yo no sirvo para nada!
ANTONIO. —¡No has de servir!

- (10) ANTONIO. —... no sabes la situación en que estamos.
MARCOS. —¡No voy a saberla, hombre!

(Beinhauer 1958, pág. 138).

Aplicando la transformación afirmativa a (9) y (10) obtenemos (9a) y (10a), que representan paráfrasis no irónicas de los ejemplos originales:

- (9a) ANTONIO. —¡Sí has de servir!
(10a) MARCOS. —¡Sí que la sé, hombre!

Para concluir la presente investigación quiero considerar la contrariedad de significado en términos de la distinción entre la parte

aseverada y la parte presupuesta de la proposición. Trataré de demostrar que la ironía puede manifestarse en cada uno de estos planos informativos. Obsérvese primero que hasta ahora no hemos examinado sino ejemplos en los que la ironía afecta a la parte aseverada de la proposición, que es la parte que expresa la relación entre sujeto y predicado. Hemos visto que en tales casos las paráfrasis desironizadoras se obtienen sea por la negación de la proposición, sea por la sustitución del predicado por otro que expresa un significado contrario. En relación con esto, recuérdese nuestro análisis de los ejemplos (8) y (7), respectivamente.

Para examinar la ironía que afecta a lo que se presupone en la proposición, parto del ejemplo siguiente:

(11) Carlota ha dejado de organizar sus animadas veladas.

La interpretación irónica que quiero considerar aquí se basa en la situación de que todo el mundo está de acuerdo en que las veladas en casa de Carlota son de lo más aburrido que uno puede imaginarse. Según esta interpretación la parte aseverada de la proposición no es irónica; esto es, la información irónica no se deriva de lo que se asevera mediante la relación entre sujeto y predicado, sino de lo que se presupone por el empleo del adjetivo atributivo «animadas». Esto trae consigo que no sea posible generar una variante no irónica de (11) por medio de la negación proposicional, lo cual podemos ver por (11a), que contiene tal negación y que, a pesar de eso, expresa la misma intención irónica que el ejemplo original:

(11a) Carlota no ha dejado de organizar sus animadas veladas.

Es importante añadir a lo arriba expuesto que la negación proposicional no es el único medio formal de que nos podemos valer para demostrar la diferencia entre la ironía basada en la parte aseverada y la basada en la parte presupuesta de la proposición. A este propósito remito a un trabajo de Cutler (1974, pág. 121), quien hace notar que aquélla es sensible a cambios del objeto ilocutivo de la locución en que aparece, mientras que ésta no puede ser influida por tales cambios. Para aclarar este punto fijémonos en el ejemplo siguiente:

(12) Has preparado perfectamente tus clases.

Aquí la ironía tiene por objeto criticar al interlocutor por haber sacado una serie de malas calificaciones. Ahora bien, si cambiamos el objeto asertivo de (12) por otro exhortativo, es fácil comprobar que la locución pierde su carácter irónico; es decir,

(12a) Prepara perfectamente tus clases

es la realización de un mandato desprovisto de sentido irónico. Otro tanto, sin embargo, no vale para el ejemplo (11), ya que la exhortación

(11b) Carlota, ¡deja de organizar tus animadas veladas!

sirve perfectamente para producir el mismo efecto irónico que el ejemplo original.

Las consideraciones empíricas arriba expuestas nos permiten introducir el término *global* para indicar el tipo de ironía que afecta a lo que se asevera por la proposición, y el término *local* para indicar el tipo de ironía que afecta a lo que se presupone por la proposición.

2.2.2. «Dar a entender algo distinto de lo que se dice».

Tras la investigación del criterio de «dar a entender lo contrario de lo que se dice» quiero dedicar el presente párrafo a una valoración de la segunda definición tradicional de la ironía, o sea, «dar a entender algo distinto de lo que se dice».

Mi punto de partida es el análisis del ejemplo siguiente:

(13) ¿Podrías hacerme el favor de callarte de una vez?

A diferencia de lo que hemos visto hasta ahora, es claro que para desentrañar la interpretación irónica de (13) es inútil recurrir, sea al significado contrario del predicado, sea a la negación de la proposición. En el primer caso tendríamos:

(13a) ¿Podrías hacerme el favor de continuar hablando?

que deja de representar una paráfrasis de (13), puesto que denota un ruego afirmativo, que constituye un contraste absoluto con la prohibición denotada por la exhortación original.

Enfoquemos ahora el efecto de la negación proposicional de (13):

(13b) ¿No podrías hacerme el favor de callarte de una vez?

A pesar de que (13b) denota la negación del contenido proposicional de (13), salta a la vista que no es una paráfrasis no irónica del mismo, sino que expresa la misma intención irónica que (13).

Ahora bien, estas consideraciones nos inducen a buscar el origen de la ironía en otro plano que el proposicional. Y ese plano es el ilocutivo, que es aquel en que se manifiesta la diferencia básica entre el ejemplo (13), por una parte, y los ejemplos estudiados en el párrafo anterior, por otra. Para precisar la esencia de la distinción conviene poner de relieve que éstos son todos representativos de la clase de los actos verbales asertivos; el ejemplo (13), en cambio, representa un acto verbal exhortativo, lo cual explica la imposibilidad de producir una versión irónica de su componente proposicional. Es decir, a diferencia de la proposición de los actos asertivos, la de los exhortativos especifica necesariamente un acto futuro del oyente, de modo que en el momento de proferirse la locución es imposible verificar si el estado de cosas indicado corresponde o no a la realidad.

En lo que se refiere a la tipología de los actos exhortativos es corriente desde hace unos diez años distinguir entre actos directos e indirectos¹². Conforme a la interpretación convencional de esta distinción nuestro ejemplo (13) pertenece a la clase de los actos indirectos¹³; su correlato directo sería:

(13c) ¡Cállate de una vez!

El problema que se nos plantea, pues, es el siguiente: si la ironía de (13) no puede ser interpretado en términos de la contrariedad de significado, ¿en qué estriba? Podemos puntualizar la cuestión for-

¹² Para una serie de estudios dedicados a este tema, véase Cole y Morgan (1975).

¹³ En Haverkate (1979, págs. 101-111) se aducen argumentos sintácticos y pragmáticos para demostrar que en la literatura correspondiente no se suele aplicar correctamente la distinción terminológica entre directo e indirecto. En el caso de (13), por ejemplo, no sería adecuado hablar de un acto verbal indirecto, puesto que la estructura proposicional refleja una fórmula exhortativa convencional que transmite directamente la orden en virtud de la especificación completa del acto futuro del oyente. Como esta cuestión no tiene relevancia para la presente investigación, no la he elaborado aquí.

mulándola de la manera siguiente: ¿cómo se explica el hecho de que a (13) se le atribuye una interpretación irónica, en tanto que una exhortación como

(14) ¿Podrías ayudarme a pintar mi casa?

se interpretará corrientemente como un ruego desprovisto de sentido irónico? Fijémonos, para empezar, en las propiedades que (13) y (14) tienen en común. Los dos son actos verbales múltiples, ya que sirven a la finalidad de realizar más de un acto ilocutivo a la vez. Esto es, en el plano de la estructura proposicional el hablante formula una pregunta informativa, y al formular la pregunta implica realizar un segundo acto ilocutivo, que es una exhortación. La pregunta, por lo tanto, es el acto explícito; la exhortación el acto implícito. El carácter múltiple de los actos verbales a que me refiero puede demostrarse empíricamente teniendo en cuenta que el oyente puede reaccionar ante los dos actos ilocutivos contestando primero a la pregunta y, de acuerdo con su contestación, cumpliendo o no cumpliendo con el deseo del hablante.

Luego, hay que destacar que tanto (13) como (14) hacen explícita una de las condiciones previas inherentes a la realización del acto verbal exhortativo, o sea, la condición previa que concierne a la capacidad o habilidad del oyente para efectuar el acto que el hablante le pide que efectúe. Obviamente, el verbo *poder* es el constituyente que denota dicha condición previa en virtud de su significado léxico. Como veremos más adelante, la manifestación explícita de la condición previa de capacidad cuenta como signo formal de cortesía.

Hasta aquí los paralelos. Veamos ahora por qué (13) recibe una interpretación irónica y (14) no. El parámetro central de mi argumentación es el concepto pragmático del estado psicológico o intencional del hablante, que se llama sinceridad. En Searle (1969) se introduce este concepto como una condición necesaria inherente a la realización de cualquier acto verbal.

Conforme al objeto ilocutivo del acto verbal la sinceridad del hablante debe describirse en términos específicos. Así, por ejemplo, la sinceridad inherente a los actos asertivos se define por la creencia del hablante en la verdad de la proposición que expresa; la sinceridad del hablante que emite una promesa se define por su intención de realizar la acción que se compromete a realizar en beneficio del

oyente. La sinceridad inherente a las exhortaciones, que en el presente contexto constituye el centro de gravedad, se define por el deseo del hablante de que su interlocutor realice la acción expresada por la proposición. Esto quiere decir que un hablante que se encuentra en un estado intencional tal que desea que su interlocutor haga que cierto estado de cosas se dé en el mundo, es sincero si emite una exhortación que expresa ese deseo. Recuérdese, para volver al punto de partida, que los ejemplos (13) y (14) son actos verbales múltiples compuestos de una pregunta y una exhortación.

La relación entre estas dos clases de actos verbales es más estrecha de lo que a primera vista parece, puesto que las preguntas forman una subclase de la clase de las exhortaciones. Esto es, en ambos casos el objeto ilocutivo debe especificarse en términos del deseo del hablante de que el oyente realice cierta acción. La diferencia está en que la pregunta requiere una acción de un tipo determinado, o sea, una acción verbal, mientras que la exhortación no requiere un tipo de acción prefijada; la acción se especifica en cada caso concreto por el contenido semántico del predicado. De lo anterior se desprende que la pregunta y la exhortación guardan entre sí una relación hipónima siendo ésta el miembro genérico y aquélla el miembro específico de la oposición correspondiente.

La conclusión principal de todo esto es que la sinceridad del hablante interrogativo y la del exhortativo corresponden a estados intencionales similares, aunque no idénticos. La sinceridad inherente a los actos exhortativos ya la hemos definido arriba; en consonancia con esta definición propongo definir la sinceridad inherente a las interrogaciones en términos del deseo del hablante de que su interlocutor realice la acción verbal que consiste en proporcionarle la información debida.

Ahora bien, ¿qué relevancia tiene el concepto de sinceridad para el análisis comparativo de nuestros ejemplos? Enfoquemos primero el ejemplo (14).

Partiendo del carácter múltiple de este acto verbal cabe hacer una distinción primordial entre el acto explícito y el implícito. El acto explícito es la pregunta que se especifica literalmente. En virtud del contenido proposicional de esta pregunta, que denota una referencia a la condición previa de capacidad, se implica el acto implícito, que es la exhortación. El próximo paso analítico que hay que dar con-

siste en valorar la sinceridad del hablante. De la interpretación normal de (14) se desprende que el hablante es sincero tanto en la realización del acto interrogativo como en la del acto exhortativo. Esto quiere decir concretamente que en cuanto al objeto ilocutivo de éste, es sincero su deseo de que el interlocutor realice la acción pedida; en cuanto al objeto ilocutivo de aquél, es sincero su deseo de que el interlocutor le proporcione la información pedida, puesto que la respuesta afirmativa o negativa a la pregunta revela la intención del interlocutor de colaborar o no colaborar con el hablante, respectivamente.

Aplicando el mismo tipo de análisis al ejemplo (13) echamos de ver que el hablante es sincero por lo que respecta a su deseo de que el oyente realice la acción indicada. Es insincero, en cambio, por lo que respecta al objeto ilocutivo de la interrogación porque presupone una respuesta afirmativa.

En otras palabras, antes de formular su pregunta el hablante ya sabe que su interlocutor es capaz de callarse definitivamente. El componente interrogativo del acto verbal, por consiguiente, representa una pregunta retórica.

Lo que he tratado de argumentar, pues, es que la interpretación irónica de (13) y la no irónica de (14) tiene su origen en el hecho de que el hablante que profiere ésta es sincero al realizar el acto interrogativo, mientras que el hablante que profiere aquélla viola la condición de sinceridad inherente al acto interrogativo.

Para corroborar esta tesis quiero someter a un examen el comportamiento interaccional del hablante. El ejemplo (14) se caracteriza por una cortesía convencional, que puede explicarse adecuadamente dentro del cuadro de referencia ideado por Brown y Levinson (1978). Estos autores sostienen que la cortesía que se manifiesta en la interacción verbal tiene por objeto primario impedir que uno de los interlocutores se sienta amenazado por el otro. Así, por ejemplo, el dirigir el hablante una exhortación al oyente encierra una amenaza potencial para éste en el caso de que no esté dispuesto a acceder al ruego o a cumplir la orden. Para reducir este peligro lo normal es que el hablante recurra a una formulación cortés de su exhortación. De este modo se explica satisfactoriamente la cortesía convencional manifestada por (14).

El caso de (13), en cambio, es radicalmente distinto. Aquí no sólo se trata de una amenaza potencial para el oyente, sino de una amenaza real para el hablante, que se siente molesto por el comportamiento no deseado del oyente, lo cual le lleva a imponerle su voluntad.

Como los dos interlocutores disponen de los mismos conocimientos de la situación comunicativa, la insinceridad reflejada por el componente interrogativo del acto verbal se interpretará inequívocamente como la insinceridad característica de una pregunta retórica. La cortesía indicada por el condicional *podrías*, por consecuencia, no es una cortesía convencional, sino incidental, fingida. Para concretar esto podemos argumentar que en nuestro ejemplo-modelo la tradicional definición de «dar a entender algo distinto de lo que se dice» ha de interpretarse en el sentido de que la cortesía formalmente expresada da a entender irónicamente desprecio o enojo.

En el plano ilocutivo esto trae como consecuencia que lo que se presenta bajo la forma de un ruego modesto sirva para transmitir una orden autoritaria. Haciendo abstracción del ejemplo que hemos venido analizando podemos sostener en términos generales que esta transformación ilocutiva es una de las finalidades comunicativas principales del hablante irónico que se vale de la estrategia de «dar a entender algo distinto de lo que dice».

En relación con lo anterior Leech (1980, págs. 14-5) ha observado certeramente que el hablante que quiera violar la máxima de cortesía debe hacerlo indirectamente para que el oyente no llegue a interpretar el objeto ofensivo del acto verbal sino por medio de inferencias contextuales o situacionales.

Es obvio, para concluir, que los análisis llevados a cabo en este párrafo nos inducen a formular la tesis de que una adecuada descripción y explicación del fenómeno de la ironía no puede efectuarse fuera del marco de la teoría de los actos verbales. Así es que en el párrafo 3 dedicaré mi atención especial a la relación que conviene establecer entre la manifestación de la ironía y las distintas clases de actos verbales. Esta investigación la realizaré conforme a la clasificación de los actos verbales ideada por Searle (1976).

III. LA IRONÍA Y LA CLASIFICACIÓN DE LOS ACTOS VERBALES

Aplicando los criterios propuestos por Searle se llega a la distinción de cinco clases de actos verbales fundamentales, que son: los asertivos, los directivos, los comisivos, los expresivos y los declarativos.

La distribución de la ironía mediante estas cinco clases se distingue por una desigualdad de frecuencia. Y es que la ironía se manifiesta preponderantemente en la realización de los actos asertivos, lo cual queda implícitamente corroborado por la literatura sobre el tema, donde hallamos que los autores, muchas veces sin justificación alguna, suelen restringir sus análisis a la ironía tal como se refleja en las aserciones.

En el presente estudio, sin embargo, quiero ampliar el campo de investigación prestando atención no sólo a los actos asertivos, sino también a los directivos, los comisivos y los expresivos. Los actos declarativos no admiten una interpretación irónica, pues se realizan mediante fórmulas performativas de índole ritual. Dicho de otro modo, a los actos performativos no les corresponde una condición de sinceridad, que es un criterio indispensable para que se produzca una locución irónica. Así se explica que el ejemplo siguiente, que representa un acto declarativo típico de la administración de justicia, no puede ser interpretado irónicamente:

(15) Declaro no haber visto antes al acusado.

De lo que antecede se desprende que el hablante que emita una locución declarativa con intención irónica no tiene otra finalidad que surtir un efecto perlocutivo humorístico¹⁴.

¹⁴ Eggs (1979, pág. 420), que es uno de los pocos autores que hace notar explícitamente que la ironía no queda limitada a las aserciones, pasa por alto la posición excepcional de los declarativos al sostener: «... ironische Handlungen können mithilfe aller Sprechakttypen vollzogen werden». (... los actos irónicos pueden ser realizados en combinación con todos los tipos de actos verbales.)

3.1. *Los actos asertivos.*

Siguiendo a Searle propondría definir el objeto ilocutivo del acto asertivo en términos de la intención del hablante de conseguir que el oyente acepte el contenido proposicional de la aserción como la expresión de un estado de cosas verdadero.

La taxonomía de los actos asertivos es difícil de establecer, ya que no resulta ser completamente claro en virtud de qué criterios deben definirse las distintas subclases. Con relación a esto cabe distinguir entre taxonomías globales y específicas. Las primeras se reducen a un número limitado de categorías, como, por ejemplo, a la fundamental distinción entre aserciones descriptivas y evaluativas. Las taxonomías específicas, en cambio, pretenden presentar un inventario exhaustivo de los actos asertivos. Fraser (1975, pág. 190), para citar un ejemplo ilustrativo, enumera no menos de sesenta y tres predicados cuyos significados denotan sendas subclases de la clase de los asertivos.

Para el presente análisis es importante subrayar que cualquiera que sea el tipo del acto asertivo que se realice, la intención del hablante irónico es expresar un juicio calificativo¹⁵. Compárese, a este propósito, la cita siguiente:

¿Qué huella deja pues la intención en el enunciado irónico literal? Ésta: la huella del deseo: el tenor literal de la expresión irónica expresa una situación deseable en las circunstancias en las que se enuncia (Díaz-Migoyo 1977, pág. 57).

Enfocando el criterio de la expresión de una situación deseable, Díaz-Migoyo llega a la conclusión de que:

... la expresión irónica es eufemística o elogiosa, es decir, cuando refiere en términos favorables a lo que de suyo no lo es. Por ejemplo, si ante un frío polar se dijera: «Me encanta este clima tropical» o si al ver la ristra de ceros que el hijo trae del colegio comentase el padre: «¡Hijo, vas para genio!» (1977, pág. 57).

Conviene hacer resaltar que lo que Díaz-Migoyo califica de eufemismo o elogio se refiere estrictamente al significado literal de la

¹⁵ Para los datos bibliográficos de una serie de estudios que sostienen este punto de vista, véase Kaufer (1981, pág. 503).

locución irónica; el significado implicado es una valoración que expresa la actitud negativa del hablante frente al estado de cosas que describe. Un ejemplo representativo nos lo ofrece el último caso descrito en la cita anterior.

Hay que hacer notar que la mayor parte de los autores que se ocupan del tema acentúan el carácter calificativo negativo de la comunicación irónica. Grice lo afirma de este modo:

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.

(No puedo decir algo irónico sin tener la intención de reflejar un juicio hostil o depreciativo o un sentimiento como indignación o desdén) (Grice 1978, pág. 124) ¹⁶.

No obstante, se da también el caso de que la aserción irónica sirve para expresar una valoración positiva. Entonces, el significado literal negativo implica una actitud positiva del hablante frente al estado de cosas que describe. Dos ejemplos característicos son:

(16) ¡Pues no has crecido nada!

(17) ¡No te quiero nada!

Huelga decir que el ejemplo (16) suena muy natural en boca de una persona mayor que se dirige a un niño, mientras que el ejemplo (17) representa una aserción irónica emitida en una conversación entre dos amantes.

Sin embargo, es preciso señalar que el tipo de ironía ilustrado por estos ejemplos ocurre con relativa poca frecuencia, lo cual podemos explicar mediante la siguiente argumentación ¹⁷. Una aserción que se realiza en forma de una locución de significado literalmente negativo, y que sirve para implicar un juicio positivo, como, por ejemplo, una alabanza o un cumplido, induce más fácilmente a una mala interpretación, incluso entre amigos, que una aserción que se emite en forma de una locución de significado literalmente positivo, y que sirve para expresar una crítica o un reproche. Esto se debe al hecho de que el hablante que produce una aserción del primer tipo viola dos convenciones pragmáticas: una corresponde a la pri-

¹⁶ Cf. también Brown y Levinson (1978, pág. 268).

¹⁷ Para la exposición original, véase Myers Roy (1978, pág. 180).

mera máxima de calidad de Grice —«no digas cosas que crees que son falsas» (1975: pág. 46)—, la otra corresponde a lo que puede llamarse la máxima de cortesía¹⁸.

Por otra parte, el hablante que no tiene por objeto criticar o reprochar por medio de locuciones que literalmente especifican un significado positivo, no viola más que una convención pragmática, o sea, la que corresponde a la máxima de calidad arriba mencionada. La máxima de cortesía, en cambio, no sólo se respeta, sino que se aplica deliberadamente, ya que el contenido proposicional de la aserción expresa literalmente una valoración positiva.

Nótese que, cualquiera que sea la intención con que se emita la aserción irónica, elogiar por criticar, o, viceversa, criticar por elogiar, el acto verbal se caracteriza por un solo objeto ilocutivo. Esto trae consigo que las aserciones irónicas y sus correspondientes paráfrasis no irónicas sirvan la misma finalidad comunicativa, que es la de conseguir que el oyente acepte el contenido proposicional irónicamente implicado o literalmente especificado como la expresión de un estado de cosas verdadero. Por consiguiente, Geukens (1978, pág. 262) comete un error al afirmar que la fuerza ilocutiva de una aserción irónica difiere de la de su paráfrasis no irónica. Lo que difiere no es la fuerza ilocutiva, sino el efecto perlocutivo que se procura conseguir.

Finalmente, quiero intentar establecer una clasificación pragma-lingüística de las principales aserciones irónicas. Dada la gran variedad de las mismas —recuérdese nuestras observaciones sobre el problema taxonómico—, no tengo la pretensión de crear un inventario exhaustivo. Me ceñiré a las clases que me parecen ser prototípicas, partiendo de la dicotomía entre expresiones estereotipadas y no estereotipadas. Algunos casos paradigmáticos de aquella categoría son expresiones lexicalizadas como *¡Pues no faltaba más!*, *¡Buena la has hecho!* y *¡Valiente amigo estás!* Como queda sugerido por el último ejemplo, en el plano sintáctico se destaca la anteposición del adjetivo atributivo. A este propósito, recuérdese también los ejemplos citados en el párrafo 2.1.: *Bonito susto me has dado*, *El dichoso tren que nunca llega a la hora* y *Menuda plancha me tiro yo si no viene*.

¹⁸ A pesar de que no la incluye en su tipología de máximas, Grice hace una referencia incidental a la máxima de cortesía (1975, pág. 47).

Otro patrón sintáctico característico es el que se compone de unidades de diálogo en que uno de los interlocutores reproduce la locución anterior emitida por el otro utilizando una perífrasis verbal prospectiva. Compárense los ejemplos (9) y (10), tratados desde otra perspectiva en 2.2.1., a los que podemos agregar una variante como:

- (18) A. —¿Pero usted sabe lo que se dice?
B. —¡No he de saber!

Refiriéndose a locuciones de este tipo Beinhauer (1958, pág. 138) observa con acierto que la repetición irónica de la interrogación o aserción precedente sirve para expresar una afirmación enfática.

Pasemos ahora al análisis de las expresiones no estereotipadas cuya interpretación queda determinada por el contexto o la situación comunicativa en la que se producen. Cabe distinguir tres casos distintos.

1) En primer lugar tenemos aserciones irónicas cuya interpretación se deriva de la contrariedad de significado. Hemos distinguido dos niveles de análisis según la ironía afecte al significado del predicado verbal o a la estructura de la proposición entera. Así, por ejemplo, hemos examinado los dos ejemplos siguiente:

- (7) Son ustedes dos y no se hablan, ¡pues sí que están divertidos!
(8) RODRÍGUEZ. —Sí, la música la distraerá a usted.
DOLORES. —¡Para canciones estoy yo!

En cuanto a la interpretación de (7) hemos llegado a la conclusión de que la paráfrasis no irónica se verifica mediante el empleo de «aburrido», o sea, el lexema antónimo del lexema que sirve de predicado.

Con respecto a (8) hemos visto que es inaplicable el criterio de la contrariedad del significado léxico, porque la proposición no contiene lexemas que entren en oposiciones de tipo antónimo o complementario. La contrariedad de significado, por tanto, radica en la negación de la proposición entera.

Consideremos, por fin, un nuevo ejemplo:

- (19) Pedro (después de declarar su amor a Adela):
—Lo demás del mundo me sobra.

Adela (burlándose de él):

—Es claro, y con el troquel que aquí tenemos para hacer moneda...

Pedro (triste):

—¡Ah, el dinero, el dinero! ¡Ya vendrá el dinero!

(Beinhauer 1958, pág. 58).

Evidentemente, este ejemplo no es del todo comparable a (8), puesto que el núcleo irónico de la aserción de Adela, *el troquel* se refiere a un objeto no existente. Tenemos que ver, pues, con un tipo de ironía que estriba en la presuposición existencial del objeto referido. Mientras en las aserciones no irónicas la existencia de los objetos especificados por una expresión referencial es presupuesta, la ironía de que aquí se trata radica en la no-existencia del objeto especificado. Esto nos lleva a la conclusión de que el dominio referencial correspondiente es perfectamente comparable al dominio referido por *el rey* del clásico ejemplo de Russell: *El rey actual de Francia está calvo*.

2) El segundo tipo de ironía aparece en aserciones generalizadas que atribuyen propiedades a conjuntos determinados de objetos. Quiero tratar de especificar las características de estas aserciones en base al análisis de los ejemplos siguientes:

(20) Me encantan las personas de buenos modales.

(21) No hay nada como una rica comida.

La interpretación irónica de (20) que quiero considerar aquí se deriva de una situación en la que el hablante se dirige al oyente para expresar su enojo por el comportamiento de una tercera persona que acaba de darle con la puerta en las narices. Es obvio que en este caso la ironía opera de una manera más indirecta que en los casos anteriores. Esto es, no es la intención del hablante dar a entender lo contrario de lo que dice, o sea:

(20a) Me disgustan las personas de buenos modales.

Ni tampoco se trata de negar la existencia de las personas a las que se refiere concretamente, como hemos visto con respecto a *el troquel* en el ejemplo anterior. Lo que le interesa al hablante comunicar es sugerir que la persona que ha acarreado su disgusto no forma parte de la clase de la gente que tiene buenos modales. La

estrategia aplicada, pues, radica en un proceso de desfocalización, lo cual equivale a decir que la ironía tiene por objeto no especificar, sino solamente sugerir la pertenencia de clase de la persona referida¹⁹.

En su análisis del tipo de aserciones que estamos considerando Myers Roy (1978, pág. 172) sostiene que lo que asevera el hablante corresponde literalmente a la realidad, lo cual, como quedó indicado más arriba, aumenta el carácter indirecto de la ironía.

Es interesante añadir a esto que el efecto irónico se redobra en el caso de que el contenido proposicional no exprese un estado de cosas verdadero. En cuanto al ejemplo (20) podríamos pensar en la variante:

(20a) Me disgustan las personas de buenos modales.

Es fácil ver que aquí la ironía está basada tanto en la contrariedad de significado como en la desfocalización referencial. Enfocando las cosas desde otra perspectiva podemos decir que la ironía se distribuye entre la información aseverada y la información presupuesta por la proposición. Es decir, la relación entre sujeto y predicado asevera irónicamente que le disgusta al hablante la clase de las personas de buenos modales, en tanto que la expresión referencial presupone irónicamente que la persona referida pertenece a dicha clase. Lógicamente, la doble ironía hace que la interpretación de (20a) sea complicada; por este motivo, es de suponer que fácilmente conducirá a más malos entendidos que la ironía simple.

En resumen, podemos concluir que el problema interpretativo de locuciones tales como (20a) procede de dos factores:

- 1) La ironía no opera en un solo nivel, sino en dos niveles esencialmente distintos.
- 2) La expresión de una valoración negativa que irónicamente refleja otra positiva es poco corriente, pues viola dos máximas, la de calidad y la de cortesía.

Fijémonos, por fin, en la interpretación de (21). Myers Roy (1978, pág. 143), de quien está tomado el ejemplo, afirma que, si el hablante emite (21) en un restaurante de moderada calidad, puede dejar a

¹⁹ Para una valoración y aplicación empírica del concepto de desfocalización, véase Haverkate (1984 b).

su interlocutor en la duda respecto de su verdadera intención comunicativa: *¿le gustó la comida o no?*

Aunque esta observación en sí es correcta, se refiere tan sólo a una posible interpretación de la situación comunicativa en cuestión. No es difícil imaginar situaciones que induzcan a interpretaciones inequívocas, de modo que, intrínsecamente, no es válido el argumento de que (21) representa un tipo de ironía difícil de interpretar; es una aserción generalizadora cuyo sentido irónico, lo mismo que el de (20), radica en un proceso de desfocalización referencial. Esto es, la comida referida no se especifica concretamente, sino que el hablante se limita a dar a entender implícitamente que esa comida no pertenece a la categoría de las comidas ricas.

3) El último tipo de ironía asertiva que queda por considerar es el que se caracteriza por una combinación con otro recurso estilístico: la pregunta retórica. Como es bien sabido, la pregunta retórica tiene por objeto aumentar la fuerza persuasiva de la aserción implicada. Parece evidente, pues, que la combinación de los dos recursos hace que la valoración negativa característica de la locución irónica se refuerce considerablemente. Como en el capítulo 4 volveré en detalle sobre la pregunta retórica, prefiero ceñirme aquí a mencionar un ejemplo ilustrativo, que reproduzco en su contexto:

- (22) JON. —Estarás muy seguro de que no te han seguido desde allí.
 IÑAKI. —¿Por qué lo dices?
 JON. —Porque podrían haberte soltado para eso: para que los trajeras a este domicilio; en fin, a tu refugio — a tus amigos, o contactos, o...
 IÑAKI. (Con brutal ironía): —¿Ah, sí? ¿Y ahora por qué no me das el biberón, papá?
 JON. (Confuso): —Perdona, chico; yo...

(Sastre 1979, pág. 43).

3.2. *Los actos directivos.*

La clase de los actos verbales directivos se bifurca en dos subclases: la clase de los exhortativos y la de los no-exhortativos. En Haverkate (1979, pág. 33) he propuesto definir los actos exhortativos como actos realizados por el hablante con el objeto de influir en el comportamiento intencional del oyente de tal forma que éste realice, primariamente para el beneficio del hablante, la acción especificada por el contenido proposicional de la locución. La diferencia con los

actos no-exhortativos está en que éstos tienen por objeto que el oyente realice la acción especificada primariamente para su propio beneficio. La subclase de los actos no-exhortativos consiste particularmente en consejos, recomendaciones e instrucciones de índole general, como, por ejemplo, modos de empleo. Las categorías fundamentales de los actos exhortativos son el ruego, el mandato y la súplica. Para la presente investigación es relevante señalar que tanto los actos exhortativos como los no-exhortativos pueden realizarse irónicamente. No obstante, la ironía exhortativa suele influir de una manera más marcada en la interacción verbal que la no-exhortativa, razón por la cual me limitaré al análisis de aquélla.

Lo mismo que en el caso de los actos asertivos podemos distinguir entre expresiones estereotipadas y no estereotipadas. Aquéllas se caracterizan por una forma gramaticalizada, de modo que el oyente no necesita tener conocimientos particulares del contexto o de la situación para llegar a una correcta interpretación de la ironía. Algunos casos paradigmáticos son *¡Que te devuelvan los cuartos!*, *¡Que te afeiten!* y *¡A otro perro con ese hueso!* Obsérvese que a pesar de su estructura exhortativa estos ejemplos son híbridos en cuanto a la interpretación de su objeto ilocutivo. Esto es, aunque literalmente especifican un mandato, lo que implican es más bien un juicio negativo o peyorativo al comportamiento del oyente.

Paso a examinar las expresiones irónicas no estereotipadas. Lo primero que llama la atención es su gran variedad de forma y función. En conformidad con las definiciones tradicionales investigadas en los párrafos 2.2.1 y 2.2.3 propongo hacer una clasificación binaria de las exhortaciones irónicas según la intención comunicativa del hablante sea «dar a entender lo contrario de lo que dice» o «dar a entender algo distinto de lo que dice».

En el primer caso la contrariedad de significado se refleja por la oposición entre exhortaciones afirmativas y negativas. A esta categoría se aplica el término *prohibición*; aquélla carece de término genérico²⁰.

Veamos algunos ejemplos:

(23) ¡Acérquese más!

(24) ¡Muy bien, continúa haciéndote daño!

²⁰ Para una investigación de la estructura lógica y lingüística de las locuciones exhortativas, compárese Haverkate (1979, págs. 35-63).

La interpretación irónica de (23) corresponde a una situación comunicativa donde el interlocutor molesta al hablante ocupando un sitio incómodamente cercano a donde éste se encuentra²¹. La interpretación de (24) en que me baso aquí es la de una exhortación dirigida por un padre a su hijo, que acaba de herirse manejando torpemente una sierra. A la misma categoría que (23) y (24) pertenecen expresiones más o menos lexicalizadas como:

(25) ¡Hágale usted caso!

(26) ¡Niégalo!

Como señalé más arriba, el mecanismo irónico que vemos operando en los ejemplos mencionados es el que está basado en la contrariedad de significado.

A diferencia de la ironía asertiva, la exhortativa no se asocia con un estado de cosas que se da en el mundo, sino con un estado de cosas que está por darse en el mundo. Así es que el significado contrario implicado concierne a la acción especificada por el contenido proposicional. En lo que respecta a los ejemplos (23)-(26), vemos, pues, que el hablante da a conocer implícitamente que la exhortación afirmativa, que formula literalmente, debe interpretarse en términos de la exhortación negativa correspondiente. Así, por ejemplo, la intención irónica de (23) no puede parafrasearse por la variante antónima:

(23a) ¡Aléjese más!

sino por la prohibición:

(23b) ¡No se acerque más!

Con relación a (23a) conviene hacer notar que estaría pragmáticamente mal formado, porque en la situación dada el interlocutor no se está alejando, sino que se está acercando.

Incidentalmente, se da el caso de que la paráfrasis no irónica puede construirse de dos maneras equivalentes; esto es, tanto por medio de la prohibición como por medio de la contrariedad de significado léxico. Así, por ejemplo, suprimiendo la parte exclamativa

²¹ El ejemplo está tomado de Willer y Groeben (1980, pág. 304).

de (24), que, dicho sea de paso, expresa de suyo un sentido irónico, tendríamos como paráfrasis no irónicas:

(24a) ¡No continúes haciéndote daño!

(24b) ¡Deja de hacerte daño!

Como las paráfrasis del tipo ilustrado por (24b) no se presentan de una manera sistemática, podemos formular el siguiente esquema interpretativo general para las exhortaciones de que aquí nos ocupamos: «si el hablante exhorta irónicamente al oyente»: 'haz (p)', éste, guiándose por el contexto o la situación debe inferir que la verdadera intención ilocutiva del hablante es darle a conocer: 'haz ~ (p)', y vice versa».

A continuación, quiero concentrar la atención en las exhortaciones irónicas que sirven para «dar a entender algo distinto de lo que se dice». En 2.2.2 ya sometí a un detallado análisis el ejemplo (13) *¿Podrías hacerme el favor de callarte de una vez?* Recuérdese que llegamos a la conclusión de que el efecto irónico producido no radica en la contrariedad de significado proposicional, sino que procede del carácter retórico de la pregunta que se especifica literalmente. Por consiguiente, en la emisión de (13) el hablante viola la condición de sinceridad inherente a las interrogaciones informativas. Hemos visto también que este tipo de exhortaciones irónicas, que hacen una referencia explícita a la capacidad del oyente de realizar la acción pedida, sirve al objeto de expresar una severa crítica del comportamiento del mismo²².

La ironía exhortativa puede realizarse también por la expresión de las condiciones previas del acto exhortativo, particularmente la condición previa de razonabilidad y la de obviosidad. Como queda sugerido por el término, aquélla concierne a la competencia del hablante de justificar su exhortación.

Conviene poner de relieve que esta justificación muchas veces adopta la forma de un acto verbal indirecto. Así, por ejemplo, la locución *Hace un frío polar aquí* puede enunciarse perfectamente no sólo como aserción, sino también como exhortación cuyo contenido proposicional indica la razón por la que el hablante desea que el

²² Para la valoración de un ejemplo inglés, compárese Myers Roy (1981, pág. 412).

oyente cierre la puerta, encienda la calefacción, le preste su chaqueta, etc. Aunque este tipo de aserciones exhortativas ha sido calificado frecuentemente de actos verbales indirectos por excelencia, no se ha llamado la atención sobre el hecho de que el hablante —y esto es de relevancia primordial para la presente investigación—, puede emitir las mismas aserciones con una intención irónica. Para ilustrar este fenómeno quiero valerme del ejemplo que acabamos de considerar. Así, pues, un hablante que se siente sofocado por un calor asfixiante puede aseverar irónicamente *Hace un frío polar aquí* con la intención de que su interlocutor interprete la aserción como un ruego o mandato de apagar la calefacción, poner el ventilador, abrir la ventana, etc. Además, el hablante irónico puede servirse de preguntas para manifestar la condición previa de razonabilidad. Un ejemplo ilustrativo, sacado de Leech (1980, pág. 94), es:

(25) ¿Tienes que hacer tanto ruido cuando estás comiendo?

Obviamente, el carácter de esta interrogación es retórico, puesto que el hablante disimula no estar enterado de la etiqueta que prescribe que se evite hacer ruido al comer. Así es que surte un efecto irónico, pues al formular la pregunta finge no excluir la posibilidad de que el oyente tenga un motivo para comportarse de una manera socialmente inaceptable, mientras que en realidad sabe que el oyente no puede tener tal motivo; la finalidad de la interrogación, por tanto, es expresar una exhortación y un reproche al mismo tiempo.

De esta interpretación se desprende que el aspecto justificacional desempeña un papel en dos niveles distintos. Por una parte, tenemos la pregunta por la motivación del comportamiento del oyente, por otra, la motivación del hablante, que justifica su exhortación. Esta motivación es implícita, ya que se deriva de la presuposición de que el oyente no es capaz de justificar su comportamiento. El comportamiento injustificable del oyente, por consecuencia, le proporciona al hablante el motivo para dirigirle la exhortación.

Nos queda por estudiar la expresión irónica de la condición previa de obviosidad. Esta condición previa, a la que aludió por primera vez Fillmore (1971, pág. 380), puede definirse como sigue: el hablante no debe realizar un acto verbal exhortativo con el objeto de conseguir que el oyente cree un estado de cosas ya existente en el momento de proferirse la locución correspondiente.

La expresión formal de la condición previa de obviosidad es una pregunta informativa, como queda ilustrado por el ejemplo siguiente:

(26) ¿Has echado la carta al correo?

Pragmáticamente, (26) equivale a ruegos convencionales como «¿Puedes echar la carta al correo?» y «¿Quieres echar la carta al correo?», las que contienen una expresión formal de las condiciones previas de capacidad y de disponibilidad, respectivamente²³. Lo que nos interesa en el presente contexto es que el hablante puede formular la condición previa de obviosidad con el objeto de emitir una exhortación irónica. Esto se ve por un ejemplo como:

(27) ¡Ah!, ¿ya me estás preparando una taza de café?

que se interpretará como un ruego o mandato de preparar café en una situación comunicativa donde es obvio para el hablante que su interlocutor no se está ocupando en absoluto en realizar tal acción. Es evidente que la ironía procede del carácter retórico de la pregunta que se formula explícitamente. Como hemos indicado antes, lo que ocurre en tales casos es que el hablante no respeta la condición de sinceridad dirigiéndole al oyente una interrogación informativa, de cuya respuesta ya está enterado en el momento de realizar el acto verbal.

Resumiendo los principales resultados de los análisis llevados a cabo en este párrafo, concluimos que la realización irónica de los actos directivos en general, y la de los exhortativos en especial, puede describirse en términos de las dos definiciones tradicionales. Esto es, el dar a entender el hablante lo contrario de lo que dice se aplica a la oposición entre exhortaciones afirmativas y negativas, o sea, prohibiciones, mientras que el dar a entender el hablante algo distinto de lo que dice es característico de las exhortaciones emitidas en forma de una pregunta retórica. En estos casos el hablante hace explícita una de las condiciones previas inherentes a la realización del acto verbal exhortativo, particularmente, las condiciones previas de capacidad, de razonabilidad y de obviosidad.

²³ La función pragmática y las distintas realizaciones lingüísticas de estas condiciones previas son investigadas por Haverkate (1979, págs. 134-147).

Al proceder así, el hablante realiza formalmente un tipo de acto verbal (a) asociándolo por implicación con otro tipo de acto verbal (b). Percibimos, pues, una diferencia radical con los actos asertivos, cuya realización irónica, como hemos demostrado en 3.1, corresponde a un solo objeto ilocutivo, lo cual se debe a que la ironía asertiva opera únicamente en base a la contrariedad de significado²⁴.

3.3. *Los actos comisivos.*

El objeto ilocutivo de los actos comisivos es especificar la intención del hablante de realizar para el beneficio del oyente la acción descrita por el contenido proposicional. De esto se sigue que los actos comisivos constituyen un contraste diametralmente opuesto a los exhortativos, pues requieren una acción por parte del hablante, y no por parte del oyente; además, el que se beneficia primariamente del efecto o de los efectos de la acción es el oyente, y no el hablante.

Las categorías principales de los actos comisivos son la promesa y la oferta. Su manifestación irónica se efectúa mediante la expresión de las condiciones previas de capacidad y aceptabilidad. Lógicamente, la capacidad de que aquí se trata es la del hablante para realizar la acción indicada. Ahora bien, cuando es obvio tanto al hablante como al oyente que aquél no es capaz de realizar la acción, y, no obstante, se compromete a realizarla, la locución comisiva se produce con una intención irónica.

Por lo general, la ironía comisiva sirve el objeto de surtir un efecto perlocutivo humorístico, como puede verse por el ejemplo:

(28) ¿Te ayudo a subir las maletas?

que se interpreta aquí como una oferta hecha por un hablante físicamente incapaz de desplazarse por haberse fracturado una pierna.

Pasemos a examinar la condición previa de aceptabilidad. Siguiendo a Searle (1969: pág. 58) podemos definir esta condición como sigue: el hablante presupone que el oyente prefiere que él, el hablante, realice la acción especificada a que no la realice. Como lo sugiere el término, se exige como condición mínima que la acción en cuestión sea aceptable para el oyente. Si se hace explícita la condición

²⁴ Cf. también Berg (1978: págs. 82-83).

previa de aceptabilidad, su formulación característica es una pregunta informativa. Compárese, por ejemplo:

(29) ¿Quiere usted que le devuelva los libros mañana?

De lo anterior se deduce que la manifestación irónica de la condición previa estriba en la descripción de acciones de las que el hablante presupone que no son aceptables para el oyente, porque surten efectos perjudiciales para el mismo. Los actos verbales correspondientes, por consecuencia, se interpretan como amenazas. Así, por ejemplo, manejando la estructura sintáctica de (29) el hablante puede realizar un acto comisivo irónico para intimidar a su interlocutor; entonces, la locución que emite adopta la forma de una pregunta retórica, como puede verse en un ejemplo como:

(30) ¿Quieres que te eche de la habitación?

Obsérvese que el mismo valor irónico puede ser atribuido a ciertas expresiones performativas lexicalizadas, como, por ejemplo, *te lo prometo*, *te lo aseguro* y *te doy mi palabra*. Es decir, si tomamos en consideración el criterio de la aceptabilidad, es fácil inferir la intención irónica de una promesa como:

(31) Si no te callas ahora mismo, te doy dos bofetadas, te lo prometo.

Es interesante hacer notar que el efecto perlocutivo opuesto se consigue formulando una invitación en términos de una orden amenazadora. De este modo se produce una violación aparente de la condición previa de aceptabilidad, porque el emitir una orden presupone que el hablante especifica una acción cuya realización le beneficia primariamente a él; el ser aceptable o no aceptable el resultado de la acción para el oyente no es un factor relevante en la correspondiente interacción verbal. Compárese el ejemplo siguiente, que está tomado de Pratt (1977, pág. 216):

(32) Escúchame bien, hoy te quedas a comer con nosotros, y se acabó.

Para concluir, quiero hacer resaltar que la ironía del hablante comisivo es la ironía que hemos calificado en términos de «dar a entender algo distinto de lo que se dice». El parámetro de la contra-

riedad de significado no es aplicable en ninguno de los casos, ya que el hablante manipula únicamente las condiciones previas para surtir su efecto irónico.

3.4. *Los actos expresivos.*

El objeto ilocutivo de los actos verbales expresivos puede definirse como la expresión de un estado psicológico del hablante causado por el estado de cosas indicado por el contenido proposicional. Casos paradigmáticos de los actos expresivos son actos como *agradecer, felicitar y expresar el pésame*, que establecen determinadas relaciones psico-sociales entre los interlocutores. La representación formal de estos actos se efectúa normalmente por expresiones performativas. Compárense:

- (33) Te agradezco el auxilio que me has prestado.
- (34) Le felicito por haber obtenido el grado de licenciado.
- (35) Le expreso mi más sincero pésame por la muerte de su madre.

Aunque los ejemplos citados están basados en situaciones comunicativas bastante convencionales, ocurre también, como ha hecho notar correctamente van Dijk (1977, pág. 216), que el hablante necesita disponer de conocimientos muy específicos para saber, por ejemplo, qué cosas son agradables o desagradables para quién, y en qué circunstancias. Lógicamente, esto tiene amplia repercusión en la realización irónica de los actos expresivos. En principio, ésta no parece estar sujeta a ninguna clase de restricciones. Sin embargo, es una constatación empírica que la ironía es incompatible con aquellos actos expresivos que transmiten sentimientos de compasión. Así, por ejemplo, será difícil interpretar la ironía de:

- (36) Reciba mi sentido pésame por el nacimiento de su nieto.

Podemos explicar el carácter pragmáticamente mal formado de este tipo de ejemplos teniendo en cuenta que el hablante viola dos máximas a la vez: la de calidad, porque da a entender algo distinto de lo que dice, y la de cortesía, porque se vale de una fórmula que tiene una marcada denotación negativa.

A continuación, quiero llamar la atención sobre el preponderante papel que desempeñan el contexto y la situación en la interpretación

de los actos expresivos irónicos. Obsérvese, para ver esto mejor, que tanto (33) como (34) pueden emitirse perfectamente con una intención irónica. En el primer caso se impone la interpretación de que el interlocutor se ha abstenido de prestarle auxilio al hablante; en el segundo, es claro que el interlocutor desaprobó el examen referido, y probablemente no por primera vez.

No obstante, todo ello no quita que, según el contenido proposicional de la locución, la ironía pueda inferirse de la configuración semántica del mismo, sin que le haga falta al oyente recurrir a conocimientos extralingüísticos.

A este propósito, cito un ejemplo tomado de Moliner (1966, página 1292):

(37) ¡Hombre, te felicito por tu inoportunidad!

Huelga decir que la aparente violación de la restricción seleccional entre *felicito* e *inoportunidad* es la base sobre la que opera el mecanismo irónico de este ejemplo.

Como los predicados que denotan los diferentes estados psicológicos del hablante expresivo no entran en oposiciones basadas en la contrariedad de significado, la ironía de los actos expresivos debe definirse en términos de «dar a entender algo distinto de lo que se dice». En relación con esto, Berg (1978, pág. 92) hace la acertada observación de que es difícil determinar el objeto ilocutivo de las locuciones expresivas irónicas. Los ejemplos tratados en este párrafo muestran claramente que la intención primordial del hablante es emitir un juicio marcadamente despreciativo respecto del comportamiento de su interlocutor. Lo que es menos claro, sin embargo, es si conviene establecer una nueva clase de actos ilocutivos que incluya los actos expresivos irónicos²⁵.

IV. LA SINCERIDAD DEL HABLANTE IRÓNICO

En el análisis del ejemplo (13) he hecho hincapié en el papel central que desempeña el criterio de la sinceridad en la interpreta-

²⁵ Una interesante explicación del uso irónico del inglés *Pardon* como reacción ante un insulto se encuentra en Myers Roy (1978, pág. 62).

ción del acto exhortativo irónico. Conviene añadir ahora que la importancia de este criterio se extiende hasta mucho más allá de los límites de la clase de las exhortaciones. Incluso puede sostenerse que la sinceridad del hablante es el factor quintaesencial que interviene en la realización irónica de cualquier acto verbal. Es importante, pues, enfocar el concepto de sinceridad dentro de un cuadro de referencia general. Recuérdesse que en el párrafo 2.2.2 nos hemos referido a la sinceridad del hablante en términos de un estado psicológico o intencional que debe definirse de una manera específica para cada clase de actos verbales. Nótese, luego, que una de las normas principales de la interacción verbal le prescribe al hablante que sea sincero en la especificación de su estado intencional. Esto tiene por consecuencia que el interlocutor presuponga la sinceridad del hablante mientras no perciba señales que indiquen lo contrario.

En lo que se refiere al aspecto prescriptivo o ético de la comunicación es relevante relacionar lo anterior con la tipología de máximas ideadas por Grice. La máxima que concierne a la sinceridad del hablante es la que Grice denomina la máxima de calidad. Cito la parte relevante de su definición: «No digas cosas de las que crees que son falsas» (Grice 1975, pág. 46).

Es interesante hacer notar que esta máxima halla con frecuencia un eco empírico en la interacción conversacional. Piénsese, por ejemplo, en el hablante que al introducir un cuento o una anécdota hace hincapié en su sinceridad diciendo: *No lo hubiera creído si no lo hubiese visto con mis propios ojos*. Como indiqué más arriba, la sinceridad del hablante se presupone normalmente, lo cual equivale a decir que la máxima de calidad suele ser respetada.

Pasando a un análisis pragmalingüístico, quiero argumentar que el concepto de sinceridad debe ser considerado desde tres perspectivas distintas. Primero, propongo distinguir la sinceridad que corresponde al estado intencional del hablante, que, como hemos visto antes, representa un factor psicológico primitivo, irreductible. Luego, conviene mencionar la sinceridad tal como se refleja por la estructura lingüística de la locución y, finalmente, hay que tomar en consideración la interpretación de la sinceridad del hablante por parte del oyente.

Por lo general, los principios de cooperación comunicativa inherentes a la interacción verbal hacen que no surjan discrepancias

entre los tres niveles señalados; es decir, lo normal es que las locuciones producidas reflejen el verdadero estado intencional del hablante. El oyente, a su vez, suele presuponer la sinceridad de su interlocutor²⁶.

No obstante, la sinceridad no es una condición necesaria para que se desarrolle una interacción verbal; esto es, el hablante puede comunicar un estado intencional que en realidad no tiene, en cuyo caso su contribución al proceso comunicativo es insincero. Así, por ejemplo, el locutor que emite una aserción necesariamente expresa una creencia, pero no tiene necesariamente la creencia que expresa.

Todo ello nos induce a introducir una distinción primaria entre actos verbales sinceros e insinceros. De acuerdo con el objeto central de la presente investigación concentraré la atención en la categoría de los actos verbales insinceros.

Veamos qué motivos puede tener el hablante para expresarse insinceramente, o, formulándolo de otro modo, qué motivos puede tener el hablante para violar la máxima de calidad. Mi punto de partida es la distinción entre la violación transparente y la no-transparente de esta máxima. Como queda sugerido por el término, la violación no-transparente tiene por objeto engañar al interlocutor. Su manifestación prototípica es la mentira. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que la mentira es típicamente el producto de la insinceridad del hablante asertivo. Es decir, además de mentirosos, tenemos hablantes que emiten insinceramente peticiones, invitaciones, promesas, etc.

Considérese, por ejemplo, una invitación como *¿Por qué no te quedas a cenar con nosotros?*, que no pocas veces se formula con mendaces intenciones. Sobra decir, por fin, que el hablante insincero sólo puede conseguir su objeto comunicativo previniendo que se

²⁶ Obviamente, el oyente que pone en duda la sinceridad del hablante, puede darlo a entender explícitamente. Compárese los siguientes diálogos en que la reacción del oyente no sirve otro fin que concentrar la atención en la sinceridad de su interlocutor:

- (a) A. —Tu vecino es realmente capaz de cometer semejante crimen.
 B. —¿Lo crees en serio?
- (b) A. —¿Quién te ha dicho eso?
 B. —¿Quieres saberlo de verdad?

descubra su violación de la máxima de calidad. Si indicara explícitamente su insinceridad, produciría una contradicción del tipo que se denomina la paradoja de Moore. Compárese los ejemplos siguientes:

- (38) *Son las tres y media, pero no lo creo.
(39) *Deme lumbre, pero no quiero que lo haga.

Obviamente, el carácter no bien formado de estos ejemplos se debe a la discrepancia entre la expresión del estado intencional del hablante y el objeto ilocutivo del acto verbal que realiza. Por la misma razón, es imposible hacer una metarreferencia al acto de mentir, lo cual queda demostrado empíricamente por el hecho de que el predicado *mentir* no pertenece a la clase de los verbos performativos. Considérese, por ejemplo, la inaceptabilidad pragmática de:

- (40) *Miento que he visto a Juan.

Pasemos ahora al análisis de la insinceridad transparente. Como lo indica el término, la diferencia esencial con la insinceridad no-transparente consiste en que la transparente es explícita y sirve para ser comunicada. Pero es más, los hablantes que manifiestan insinceridad transparente tienen por objeto producir determinados efectos retóricos en sus interlocutores. Ahora bien, el análisis pragmalingüístico de estos efectos requiere una distinción entre dos tipos de insinceridad transparente, según afecte al componente proposicional o al ilocutivo del acto verbal. En el primer caso tenemos que ver con lo que tradicionalmente se llaman figuras estilísticas, siendo las principales la metáfora, la lítote y la hipérbole.

La insinceridad inherente a la metáfora se refleja por una patente discrepancia entre lo expresado por el contenido proposicional y la realidad extralingüística correspondiente. Así, por ejemplo, si intentamos ofender a nuestro interlocutor diciéndole: *Eres un asno*, éste se dará cuenta inmediatamente de que nuestra aserción es insincera en el sentido de que no es nuestro intento calificarle como miembro de la clase de los animales que se llaman asnos. Es nuestra competencia comunicativa la que nos facilita distinguir las metáforas de las mentiras; y es que en el primer caso la insinceridad del hablante es transparente en virtud de la obvia falsedad empírica del contenido proposicional; en el segundo caso la insinceridad es intransparente

ya que el contenido proposicional no refleja la discrepancia que hay entre el estado intencional del hablante y el mundo que describe²⁷.

La insinceridad transparente inherente a la lítote y la hipérbole se manifiesta por un contenido proposicional que no expresa una discrepancia con respecto al mundo real, sino que describe ese mundo desproporcionando sus dimensiones.

Comparadas entre sí, la lítote y la hipérbole constituyen un contraste radicalmente opuesto. Es decir, el efecto retórico de la lítote se produce reduciendo las proporciones de la realidad extralingüística, mientras que el de la hipérbole se produce engrandeciendo esas proporciones. Así es que en el primer caso es lícito hablar de atenuación, y en el segundo, de exageración. Véase los respectivos ejemplos que siguen:

(41) Demasiada inteligencia no le molesta.

(42) Ya te lo he dicho mil veces.

Volviendo a las máximas de Grice quiero argüir que el empleo de la lítote y de la hipérbole presupone la violación de la máxima de cantidad, que se define de la manera siguiente: «Haz que tu aportación sea todo lo informativa que se requiera (para los objetos de la interacción correspondiente)» (Grice 1975, pág. 45).

Aplicando esta máxima a los últimos ejemplos comprobamos que el hablante que emite (41) se abstiene de proporcionar toda la información que tiene a su disposición, en tanto que el hablante de (42) proporciona una cantidad excesiva de información.

Tras el análisis de la metáfora, la lítote y la hipérbole, que operan en el plano proposicional del acto verbal, quiero dedicar mi atención a la pregunta retórica como ejemplo típico de un recurso estilístico que opera en el plano ilocutivo. Gramaticalmente, la pregunta retórica se caracteriza por una estructura interrogativa. Su objeto ilocutivo, sin embargo, no es pedir información, de modo que se produce un desajuste entre forma y contenido. Este desajuste lo podemos especificar en términos de la finalidad comunicativa del hablante y la condición de sinceridad inherente a la interrogación. Esto es, el hablante que sinceramente emite una interrogación se encuentra en un estado intencional tal que desea obtener la información que pide.

²⁷ Cf. también Hammer (1979, págs. 214-217).

Al emitir una pregunta retórica, sin embargo, el hablante viola intencionadamente la condición de sinceridad, porque ya dispone de la información pedida. El formular la pregunta, por lo tanto, sirve de estrategia para realizar otro acto verbal, esencialmente una aserción o una exhortación. En el último caso tenemos que ver con una combinación de dos recursos estilísticos: la pregunta retórica y la ironía. Recuérdese, a este propósito, nuestros ejemplos (13) y (25). Para una pregunta retórica que sirve para transmitir una aserción, compárese el ejemplo siguiente:

- (43) ¿Con qué cemento han hecho estas casas? Con puré de San Antonio, Mercedes. Aquí hay puré de San Antonio hasta los cimientos. (Paso 1963, pág. 30).

El carácter retórico de (43) se desprende de la respuesta que sigue inmediatamente a la pregunta: es una respuesta dada por el hablante mismo, que mediante ella da a entender explícitamente que está enterado de la información pedida. La conclusión a que llegamos, pues, es que en los tres ejemplos (13), (25) y (43) la insinceridad del hablante es transparente, puesto que el contexto de (43) y la situación de (13) y (25) encierran suficiente información para que el interlocutor pueda interpretar adecuadamente el objeto ilocutivo del acto verbal.

Tras estas consideraciones preliminares sobre la insinceridad transparente en general, paso a examinar la insinceridad irónica. Como hemos visto por los análisis efectuados en los párrafos 3.1 y 3.4, la ironía es un recurso retórico complejo, porque se manifiesta no sólo en el plano proposicional, sino también en el plano ilocutivo del acto verbal. En conformidad con el cuadro de referencia adoptado en este estudio, quiero intentar especificar para cada clase de actos verbales la correspondiente violación o desviación de la condición de sinceridad que se produce como consecuencia de la realización irónica del acto verbal. Esta aproximación radica lógicamente en la tesis de que la ironía es la expresión intencional de insinceridad²⁸.

Empiezo por los actos asertivos, cuya condición de sinceridad propongo definir del modo siguiente: una aserción es sincera si el hablante que la emite se encuentra en el estado intencional de creer

²⁸ Cf. Bollobás (1981, pág. 329).

que el estado de cosas descrito por el contenido proposicional se da en la realidad.

Proyectando esta definición sobre los ejemplos tratados en 3.1 sacamos las conclusiones siguientes.

Primero, la insinceridad del hablante asertivo puede manifestarse por la selección de determinados atributos o predicados. Es éste el caso más frecuente. Se aplica, por ejemplo, a la mayor parte de las expresiones lexicalizadas. Recuérdese, con relación a esto, *Bonito susto me has dado, El dichoso tren que nunca llega a la hora y Menuda plancha me tiro yo si no viene.*

Como creación espontánea hemos considerado el ejemplo (7) *Son ustedes dos y no se hablan, ¡pues sí que están divertidos!*

Todos estos casos reflejan la insinceridad del hablante que da a entender lo contrario de lo que dice. Dicho de otro modo, la estructura interna de la proposición permite inferir que el hablante no se encuentra en el estado intencional de creer lo que asevera literalmente, sino que se encuentra en un estado intencional tal que cree lo contrario de lo que asevera.

Luego, tenemos la insinceridad irónica que afecta a la proposición entera de la aserción. En el párrafo 3.1 hemos estudiado este tipo de insinceridad mediante el análisis de ejemplos como: (18) A. —*¿Pero usted sabe lo que se dice?* B. —*¡No he de saber!* A lo expuesto en el párrafo antedicho podemos añadir aquí que la reacción de B habría reflejado su verdadero estado intencional, si hubiese optado por la variante no irónica: *¡Sí, que lo sé!*

Finalmente, la insinceridad puede manifestarse por el componente referencial de la proposición. Recuérdese el ejemplo siguiente: (19) Pedro: *Lo demás del mundo me sobra.* Adela: *Es claro, y con el troquel que aquí tenemos para hacer moneda.* Aquí la insinceridad irónica se refleja por la referencia a un objeto inexistente, *el troquel*, que, sin embargo, se especifica mediante el artículo definido como si tuviera existencia real. El interlocutor, por tanto, necesita recurrir a sus conocimientos de la situación comunicativa para inferir que el hablante no se encuentra en el estado intencional de creer que el troquel referido existe en el mundo.

A continuación, paso a examinar los actos directivos dedicando mi atención especial a la subclase de los actos exhortativos. La sin-

ceridad del hablante exhortativo puede describirse como sigue: una exhortación es sincera si el hablante que la emite se encuentra en el estado intencional de desear que el interlocutor realice la acción que le pide que realice. Para ilustrar el correspondiente comportamiento intencional del hablante, quiero retomar dos de los ejemplos tratados en 3.2: (23) *Acérquese más* y (25) *¿Tienes que hacer tanto ruido cuando estás comiendo?*

Obsérvese primero que la selección de estos ejemplos pretende reflejar los criterios tradicionales con los que hemos venido operando en este estudio, o sea, «dar a entender lo contrario de lo que se dice» y «dar a entender algo distinto de lo que se dice», respectivamente. La insinceridad del hablante que emite (23) se manifiesta por la estructura afirmativa de su locución, que está en aparente oposición con su verdadero estado intencional, ya que éste corresponde al deseo de que su interlocutor deje de realizar la acción especificada. En virtud de la oposición entre el carácter afirmativo del acto explícito y el carácter negativo, o sea, prohibitivo del acto implícito, concluimos que la insinceridad del hablante se interpreta en términos del criterio de la contrariedad de significado. La situación de (25) es distinta porque aquí la ironía aparece vinculada a una pregunta irónica. Esto tiene por consecuencia que la insinceridad afecte al acto de pedir información. Es decir, el hablante no se encuentra en el estado intencional de desear que el oyente le proporcione la información especificada, puesto que ya está enterado de la misma. La insinceridad del hablante, por lo tanto, se interpreta en virtud del criterio de que da a entender algo distinto de lo que dice.

A continuación, sigue una valoración de la sinceridad del hablante comisivo. La definición correspondiente puede formularse de la manera siguiente: la realización del acto comisivo es sincera si el hablante se encuentra en el estado intencional de tener la intención de realizar la acción especificada por el contenido proposicional. En 3.3 hemos comprobado que no es corriente que los hablantes comisivos se expresen irónicamente. Los casos en los que esto ocurre pueden ser clasificados en dos grupos, según el hablante se comprometa a realizar una acción que le es imposible realizar, o a realizar una acción que resulta inaceptable para el oyente. Recuérdesse, a este propósito, los ejemplos (28) *¿Te ayudó a subir las maletas?* y (30) *¿Quieres que te eche de la habitación?*, respectivamente. Teniendo

en cuenta que en ambos casos el acto comisivo adopta la forma de una pregunta retórica y manteniendo nuestra interpretación original de las respectivas situaciones comunicativas constatamos que en (28) el estado intencional en que se encuentra el hablante es tal que no tiene la intención de realizar la acción indicada, pues le es físicamente imposible realizarla. La interpretación irónica del ejemplo (30) estriba en la manipulación de la condición previa de aceptabilidad; esto es, la insinceridad proviene de la falsa presuposición del hablante de que la acción indicada sea aceptable para el oyente.

Nos queda por pasar revista a la sinceridad del hablante expresivo. Como la clase de los actos expresivos es heterogénea en lo que respecta al objeto ilocutivo de sus miembros individuales, la condición de sinceridad debe especificarse en cada caso aparte. Esto equivale a decir que no podemos formular una condición de sinceridad genérica. Por este motivo, quiero ceñirme al análisis de uno de los actos expresivos prototípicos, que es el acto de felicitar a una persona. Propongo definir la correspondiente condición de sinceridad como sigue: el hablante que felicita a su interlocutor se encuentra en el estado intencional de sentirse positivamente emocionado por un estado de cosas que redunde en beneficio de dicho interlocutor. La manifestación irónica de este acto, por consiguiente, implica que el hablante se siente negativamente emocionado por el estado de cosas indicado. Nótese, por fin, que la insinceridad de la felicitación irónica queda claramente ilustrada por nuestro ejemplo (37) *¡Hom- bre, te felicito por tu inoportunidad!*

V. CONCLUSIÓN

En el presente estudio he procurado contribuir con una aportación propia a la investigación de la ironía verbal por dos vías distintas: en primer lugar, sometí a un análisis crítico las dos definiciones tradicionales más influyentes. Este análisis, que dirigí a los componentes centrales del acto verbal, o sea, el componente proposicional y el ilocutivo, me permitió elaborar y aplicar las definiciones antedichas dentro de un cuadro de referencia homogéneo. En segundo lugar, me he valido de la clasificación de los actos verbales para

llegar a una caracterización sistemática de las distintas funciones interaccionales de la ironía. Este nuevo enfoque hizo posible establecer una tipología que estriba en la distinción entre actos irónicos asertivos, directivos, comisivos y expresivos. Los análisis llevados a cabo han mostrado que la ironía es una estrategia verbal sumamente compleja, lo cual se debe esencialmente a que se manifiesta en varios planos pragmalingüísticos. Así, pues, el hablante irónico puede operar en el plano ilocutivo, el plano predicativo, el plano atributivo y el plano referencial del acto verbal. Cabe señalar, por tanto, una marcada diferencia entre la ironía, por una parte, y figuras estilísticas como la metáfora, la lítote y la hipérbole, por otra, ya que éstas hallan su manifestación principal en el plano predicativo.

Las consideraciones anteriores hacen ver que es difícil, si no imposible, registrar, describir y explicar de una manera exhaustiva todas las facetas del sugerente fenómeno que llamamos 'ironía'. Tanto es así que a pesar de lo consistente del método aplicado no tengo la certeza de no haber pasado por alto categorías relevantes para los diversos niveles de análisis.

Otra cosa es que dentro del contexto del presente estudio no me fue posible extender la investigación a una variedad de problemas sueltos, cada uno relacionado de una manera particular con el concepto de la ironía verbal.

Así, pues, quedan para futuros proyectos de investigación los tópicos siguientes:

1) El problema de los llamados actos verbales no serios. Un ejemplo típico de esta categoría es (28) *¿Te ayudo a subir las maletas?* De acuerdo con la interpretación indicada antes, el hablante que hace esta oferta es físicamente incapaz de realizarla, por lo que su contribución a la interacción verbal deja de ser una contribución seria. Surge, pues, la pregunta ¿cuál es la finalidad comunicativa de tal hablante? ¿Pretende surtir tan sólo un efecto perlocutivo humorístico o realiza un acto verbal de una categoría particular que cae fuera de las taxonomías corrientes? En todo caso, el que intente dar una contestación a estas preguntas habrá de tener en cuenta que según muchos autores el hablante irónico siempre tiene la finalidad de expresar un juicio o una valoración²⁹.

²⁹ Cf. Grice (1978, pág. 124) y Kaufer (1981, pág. 506).

2) En el párrafo 3.1 mencioné el ejemplo de una locución irónica que se presenta en forma de una pregunta retórica. Pues bien, la pregunta retórica no es el único recurso estilístico capaz de combinarse con la ironía. Hay, por ejemplo, también metáforas irónicas. Díaz-Migoyo (1977, pág. 55) cita como ejemplo: «... la expresión 'las perlas de su boca' dirigida, a sabiendas de los hechos, a un desdentado». Sería interesante, pues, investigar cuáles son los recursos estilísticos con que co-aparece la ironía y qué efectos perlocutivos específicos produce su combinación.

3) En varios lugares me he referido de un modo incidental a los efectos perlocutivos surtidos por la ironía. Lo que hace falta, sin embargo, es una investigación sistemática de estos efectos. Tal investigación habrá de efectuarse dentro de un cuadro de referencia homogéneo que permita describir y explicar análogamente los efectos perlocutivos inherentes al manejo de otros recursos estilísticos tales como la metáfora, la lítote y la hipérbole. Uno de los factores generales que parece desempeñar un papel preponderante, es aquel tipo de creatividad verbal que consiste en representar una situación corriente enfocándola desde una perspectiva no corriente. La intención comunicativa de que se trata puede calificarse como la de producir un 'anticliché'.

Lógicamente, los efectos perlocutivos de la ironía deben describirse particularmente en términos del contraste que se establece de una manera tan característica entre el significado de la locución y la realidad extralingüística referida. Si se procede de este modo, es de utilidad tomar en consideración la definición del humor ideada por Freud: choque entre dos mundos heterogéneos o incompatibles.

4) Una continuación lógica al estudio anterior sería el dedicado a la relación entre la actitud interaccional del hablante irónico y la reacción ante la misma por parte del oyente. Ya hemos visto que la motivación principal del hablante para expresarse irónicamente es la de emitir un juicio o una valoración. Esto implica que dispone de conocimientos previos del estado de cosas que describe. Pero es más, como la ironía es una forma de expresión no directa, el hablante puede valerse de la misma para tomar distancia del mundo a que se refiere. Nótese que esta distancia no es sólo metafórica, porque cabe suponer que un acto verbal que describe el mundo en términos

no directos requiere un acto interpretativo más complicado por parte del oyente que un acto que describe el mundo en términos directos.

Además de la distancia situacional hay que distinguir una distancia de índole interaccional, que se da en los casos donde el hablante se sirve de la ironía para expresar una valoración negativa del comportamiento del oyente.

Como quedó indicado más arriba, el estudio de estos factores psico-sociales debe ser acompañado de otro que enfoque la reacción del oyente ante la ironía de su interlocutor. Es obvio que este tipo de investigación requerirá un examen empírico de una gran variedad de textos representativos, tanto escritos, como orales.

Finalmente, quiero señalar dos campos de investigación más amplios, como son el estudio de la ironía tanto desde una perspectiva histórica como de otra contrastiva. Con relación a aquélla podría pensarse en un análisis diacrónico de obras literarias de diversas épocas, comparando, por ejemplo, la ironía de Fernando de Rojas con la de Cervantes. El estudio contrastivo, que es de índole étnico-cultural, habría de fundarse necesariamente en la relación dialéctica entre fenómenos irónicos universales y específicos.

HENK HAVERKATE

Universidad de Amsterdam.

REFERENCIAS

- Beinhauer, W. (1958): *Spanische Umgangssprache*, Bonn, Dümmler.
- Berg, W. (1978): *Uneigentliches Sprechen. Zur Pragmatik und Semantik von Metapher, Metonymie, Ironie, Litojes und rhetorische Frage*, Tübinga, Narr.
- Blakar, R. M. (1979): «Language as a means of social power: Theoretical-empirical explorations of language and language use as embedded in a social matrix», *Pragmalinguistics. Theory and practice*, J. Mey, ed., págs. 131-171, La Haya, Mouton.
- Bollobás, E. (1981): «Who is afraid of irony? An analysis of uncooperative behavior in Edward Albee's 'Who is afraid of Virginia Woolf'», *Journal of Pragmatics* 5.4, págs. 323-334.
- Brown, P. y S. Levinson (1978): «Universals in language usage: Politeness phenomena», *Questions and politeness: Strategies in social interaction*, E. N. Goody, ed., págs. 56-290, Cambridge, Cambridge University Press.

- Cole, P. y J. L. Morgan (1975): *Speech acts. Syntax and semantics*. Vol. 3, Nueva York, Academic Press.
- Cutler, A. (1974): «On saying what you mean without meaning what you say», *Papers from the Tenth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, M. W. La Galy et al., ed., págs. 117-127, Chicago, Chicago Linguistic Society.
- Díaz-Migoyo, G. (1977): «El funcionamiento de la ironía», Madrid, *Espiral Revista* 7, págs. 45-69.
- Dijk, T. A. van (1977): «Context and cognition: knowledge frames and speech act comprehension», *Journal of Pragmatics* 13, págs. 211-231.
- Eggs, E. (1979): «Eine Form des uneigentlichen Sprechens: die Ironie», *Folia Linguistica* 13.3/4, págs. 413-435.
- Fernández Ramírez, S. (1951): *Gramática española*, Madrid, Revista de Occidente.
- Fillmore, Ch. J. (1971): «Types of lexical information», *Semantics. An interdisciplinary reader in philosophy, linguistics and psychology*, D. D. Steinberg y L. A. Jakobovits, ed., págs. 370-392, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fraser, B. (1975): «Hedged permatives», *Speech acts. Syntax and semantics*. Vol. 3, P. Cole y J. L. Morgan, ed., págs. 187-210, Nueva York, Academic Press.
- Fraser, B. (1979): «The interpretation of novel metaphors», *Metaphor and thought*, A. Ortony, ed., págs. 172-186, Cambridge, Cambridge University Press.
- Geukens, S. K. J. (1978): «The distinction between direct and indirect speech acts: towards a surface approach», *Journal of Pragmatics* 2.3, págs. 261-276.
- Grice, H. P. (1975): «Logic and conversation», *Speech acts. Syntax and semantics*. Vol. 3, P. Cole y J. L. Morgan, ed., págs. 41-58, Nueva York, Academic Press.
- Grice, H. P. (1978): «Further notes on logic and conversation», *Pragmatics. Syntax and semantic*. Vol. 9, P. Cole, ed., págs. 113-127, Nueva York, Academic Press.
- Groeben, N. y B. Scheele (1981): «Strategien uneigentlich-kontrastieven Meinens: Kategorien des Dementis im ironischen Sprechakt», *Deutsche Sprache* 9.1, págs. 1-24.
- Hammer, K. (1979): «Metaphor and symbol as 'deviant' language», *Studies in Language* 3.2, págs. 209-228.
- Haverkate, W. H. (1979): *Impositive sentences in Spanish. Theory and description in linguistics pragmatics* (= North-Holland Linguistic Series, 42), Amsterdam, North-Holland.
- Haverkate, W. H. (1983): «Strategies in linguistic action», *Journal of Pragmatics* 7.6, págs. 637-656.
- Haverkate, W. H. (1984 a): *Speech acts, speakers and heares. Reference and referential strategies in Spanish* (= Pragmatics and Beyond V: 4), Amsterdam, Benjamins.
- Haverkate, W. H. (1984 b): «La desfocalización referencial en el español moderno», *Hispanic Linguistics* (de próxima aparición).
- Kaufert, D. S. (1981): «Understanding ironic communication», *Journal of Pragmatics* 5.6, págs. 495-510.

- Leech, G. N. (1980): *Explorations in semantics and pragmatics* (= Pragmatics and Beyond 5), Amsterdam, Benjamins.
- Lorenzo, E. (1977): «Consideraciones sobre la lengua coloquial», *Comunicación y lenguaje*, R. Lapesa, coord., págs. 161-181, Madrid, Karpós.
- Marsá, F. (1982): *Diccionario 'Planeta' de la lengua española usual*, Barcelona, Planeta.
- Moliner, M. (1966): *Diccionario de uso del español*. Tomo A-G, Madrid, Gredos.
- Moliner, M. (1967): *Diccionario de uso del español*. Tomo H-Z, Madrid, Gredos.
- Muecke, D. C. (1973): «The communication of verbal irony», *Journal of Literary Semantics* 2, págs. 35-42.
- Myers Roy, A. (1978): *Irony in conversation*, Ann Arbor, University Microfilms International.
- Myers Roy, A. (1981): «The function of irony in discourse», *Text* 1.4, págs. 407-423.
- Oster, H. (1951): *Die Hervorhebung im Spanischen*, Zürich, Fluntern.
- Pratt, M. L. (1977): *Toward a speech act theory of literary discourse*, Bloomington, Indiana University Press.
- Real Academia Española (1956): *Diccionario de la lengua española*, Madrid, Espasa-Calpe.
- Roster, P. J. (1978): *La ironía como método de análisis literario: la poesía de Salvador Novo*, Madrid, Gredos.
- Scari, R. M. (1974-1975): «Modalidad de la ironía en 'Insolacion'», *Revista Hispánica Moderna* 38.3, págs. 85-93.
- Searle, J. R. (1969): *Speech acts: An essay in the philosophy of language*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1976): «A classification of illocutionary acts», *Language in Society* 5, págs. 1-23.
- Warning, R. (1976): «Ironiesignale und ironische Solidarisierung», *Das Komische*, W. Preisendanz y R. Warning, ed., págs. 416-423, München, Fink.
- Willer, B. y N. Groeben (1980): «Sprachliche Hinweise auf ironische Kooperation: das Konzept der Ironiesignale unter Sprechakt-theoretischer Perspektive rekonstruiert», *Zeitschrift für germanistische Linguistik* 8.3, págs. 290-314.

FUENTES DE LOS EJEMPLOS CITADOS

- Delibes, M. (1978): *El disputado voto del señor Cayo*, Barcelona, Destino.
- Paso, A. (1963): *La corbata*, Madrid, Escelicer.
- Sastre, A. (1979): «Askatasuna», *Teatro político*, A. Sastre, págs. 22-68, Donostia, Hordago.