

GÖTEBORGS UNIVERSITET

Institutionen för romanska språk
Avdelningen för spanska



LA INTERPRETACIÓN PRAGMÁTICA DE LA IRONÍA:

Un ejemplo de los libretos de carnaval de Cádiz

Anna Fredriksson

*C-uppsats
Vt 2008*

*Handledare:
Fil. doc. Linda Flores Ohlson*

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
1.1 <i>Trasfondo.....</i>	1
1.2 <i>Objetivo.....</i>	2
2. Teoría y método.....	3
2.1 <i>La pragmática y la comunicación.....</i>	3
2.2 <i>La ironía.....</i>	5
2.3 <i>El principio de cooperación.....</i>	6
2.3.1 <i>Las máximas de conversación.....</i>	7
2.3.2 <i>Implicaturas.....</i>	8
2.3.3 <i>Fallos en la observación de las máximas.....</i>	8
2.4 <i>La ironía según Grice.....</i>	9
2.4.1 <i>El proceso de interpretación.....</i>	10
2.5 <i>La teoría de la relevancia.....</i>	11
2.5.1 <i>La relevancia</i>	11
2.6 <i>La ironía según Sperber y Wilson.....</i>	15
2.6.1 <i>El proceso de interpretación.....</i>	16
2.7 <i>Método.....</i>	18
3. Análisis.....	18
3.1 <i>El proceso de interpretación de Grice.....</i>	20
3.2 <i>El proceso de interpretación de Sperber y Wilson.....</i>	22
4. Conclusión.....	27
5. Bibliografía.....	29
8.1 <i>Fuentes primarias.....</i>	29
8.2 <i>Fuentes secundarias.....</i>	29
8.3 <i>Otras publicaciones consultadas.....</i>	30

1. Introducción

Lo que decimos no siempre coincide con lo que queremos comunicar. Muchas veces existe una cierta diferencia entre la intención que hay detrás de las palabras y las palabras que realmente salen por la boca. Esta distinción, el espacio entre lo dicho y lo comunicado, es desde un punto de vista pragmático fundamentalmente interesante en cuanto al lenguaje figurativo. El lenguaje figurativo es aquel lenguaje que comunica un mensaje con un significado diferente del literal y lingüístico.

Dentro de estos fenómenos donde el mensaje es oculto, encontramos la ironía, que es un uso del lenguaje que necesita una interpretación extra desde el punto de vista del oyente. Esta interpretación puede variar y es ésta que crea el significado del enunciado emitido. El fenómeno de la ironía es interesante porque muestra una actitud especial del emisor y provoca muchas veces efectos especiales como la risa.

En este trabajo vamos a tratar el fenómeno pragmático de la ironía aplicada al humor de las canciones humorísticas del carnaval de Cádiz.

1.1 *Trasfondo*

El Carnaval, para los católicos, precede del inicio de la Cuaresma, los cuarenta días de preparación para la fiesta de pascua, y es una fiesta que se celebra con bailes de máscaras, disfraces y comparsas.¹ En España la fiesta de carnaval más famosa y más grande tiene lugar en Cádiz, en el sur de España, y este año hemos tenido la oportunidad de compartir las celebraciones con los gaditanos. En Cádiz se ha celebrado esta fiesta desde el siglo XVI. El puerto gaditano era uno de los más importantes del Imperio español y a él llegaban influencias de todo el mundo exterior y especialmente de Venecia, con la que compartía muchos enlaces comerciales.²

Uno de los acontecimientos peculiares del carnaval de Cádiz es la existencia de diferentes agrupaciones de personas que se disfrazan y componen canciones entorno a un tema, que suele ser una noticia de actualidad o alabanzas a la ciudad de Cádiz. Existen diferentes categorías de agrupaciones que dependen del número de componentes: cuartetos (entre 3 y 5 personas), chirigotas (aproximadamente 12 personas), comparsas (aproximadamente 14 componentes) y los coros

¹ <http://www.elcastellano.org/palabra.php?q=carnaval>, (2008-05-19).

² http://www.elalmanaque.com/carnaval/diario_del_carnaval.htm, (2008-05-19).

(aproximadamente 45 personas).³ A diferencia de otros carnavales importantes como el de las Canarias, en el que prima el lujo en la confección de los disfraces, el carnaval de Cádiz se caracteriza por la ironía y mordacidad de las canciones cantadas por estos grupos, y en especial por las chirigotas que tienen un carácter menos serio. Existe todo un mundo alrededor de este fenómeno. Existen peñas que se dedican durante todo el año a elaborar canciones llenas de sátira y dobles sentidos para presentarse al concurso en el Gran Teatro Falla, se editan videos de las actuaciones y se imprimen libretos con las letras.

1.2 Objetivo

El objetivo de este trabajo es hacer una revisión básica de cómo las principales teorías pragmáticas han abordado el fenómeno comunicativo de la ironía. A partir de aquí vamos a centrarnos en la teoría de la comunicación de Grice (1975) y la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson (1986), que son las dos propuestas de base inferencial que más a fondo se han centrado en el estudio de los usos no literales del lenguaje, como la metáfora y la ironía. Después de la revisión de una y otra propuesta, hemos seleccionado del corpus algunas muestras de textos y enunciados irónicos para su estudio pragmático. Hemos aplicado las teorías de Grice y de Sperber y Wilson para explicar los procesos interpretativos de las muestras seleccionadas del corpus y así poder averiguar qué teoría pragmática resulta más explicativa para aclarar la interpretación de la ironía.

³ <http://www.carnavaldecadiz.com/Cuartetos.htm>, (2008-05-19).

2. Teoría y método

2.1 La pragmática y la comunicación

Al hablar y comunicarnos de la manera que sea, todos estamos haciendo pragmática. Las palabras que transmitimos tienen en sí un significado convencional, un significado que podemos buscar en los diccionarios. Sin embargo, la comunicación requiere más que un intercambio de estos significados: la comunicación exige que interpretemos la intención del hablante al usar una palabra específica en un momento específico (Reyes, 2000: 7). Esto es lo que estudia la pragmática. La pragmática se preocupa por analizar el lenguaje en uso y estudiar cómo realizamos e interpretamos significados al usar el lenguaje.

La pragmática nace a finales de los años 60 pero se puede decir que el campo ya estaba cultivado por los filósofos del lenguaje que hacía tiempo estudiaban los actos de habla. John Austin (1962) el iniciador de la pragmática moderna, fue el primer en estudiar los usos del lenguaje cotidiano y habitual. Su teoría de los actos de habla estaba basada en una idea principal que decía que el lenguaje no solo servía para describir el mundo, sino también para realizar acciones. Esta teoría influyó mucho en el ambiente de la lingüística por no asociar el lenguaje solamente con sonidos y significados (Reyes, 2000: 34) y fue seguido y perfeccionado por John Searle (1969).

No se debe confundir la pragmática con otras ciencias que estudian el discurso. Aunque comparte con la sociolingüística y la etnografía de la comunicación el interés por la relación entre lenguaje, sociedad y cultura, la pragmática se diferencia de las otras en que se concentra en los procesos inferenciales. Estos procesos estudian cómo entendemos lo dicho por implícito. Los estudios de los procesos inferenciales fueron iniciados por Paul Grice, filósofo inglés que en 1957 publicó el artículo "Meaning". Grice hizo una distinción entre *significado* y *uso*, y quiso con esto mostrar que la intención del emisor es importante al emitir un enunciado, y que no es el significado convencional el que decide.

Desde Aristóteles y hasta los principios del siglo pasado todas las teorías de comunicación se habían apoyado en un modelo basado en códigos. Se identificaba el lenguaje hablado con un funcionamiento de codificación y decodificación, como un regalo que el emisor empaquetaba, mandaba y que al final desempaquetaba el oyente o los oyentes.

Hay quienes consideran que el lenguaje y la comunicación incluyen procesos de codificación a la vez que procesos inferenciales. Esta opinión es apoyada sobre todo por Dan Sperber, antropólogo, lingüista y científico cognitivo francés, y Deirdre Wilson, lingüista y filósofo británico. Ambos destacan que cada uno de ellos puede ser útil en un tipo de comunicación determinado. Estos autores consideran que la comunicación es un código, pero que existe un espacio entre la representación semántica y los pensamientos comunicados de los enunciados, el cual se llena con la inferencia (Sperber y Wilson, 1986: 20).

Para entender los enunciados e inferir el significado hacen falta datos de contexto. El contexto es esencial por ejemplo, cuando se habla de los elementos deícticos. En el mundo de la pragmática se llaman deícticos los elementos que no tienen significado propio, como *hoy*, *ayer*, *allí*, *ahora*, y que son interpretables solo en un contexto. Si vemos una nota sin indicaciones de fecha y hora en la puerta del profesor donde pone: *He ido al correo, vuelvo dentro de media hora*. ¿Cómo lo interpretamos correctamente? ¿Qué significa por ejemplo *dentro de* sin contexto? Si no sabemos cuando se colgó la nota es prácticamente imposible interpretar el mensaje, así que el contexto aquí es un elemento fundamental.

Sin embargo, la pragmática trata más asuntos además de los deícticos. Es importante, por ejemplo, entender la diferencia entre *oración* y *enunciado* porque una misma oración puede producir diferentes enunciados según el espacio y el tiempo en que es pronunciada. Veamos un ejemplo tomado del *Abecé de la pragmática* (Reyes, 2000: 18).

1) *Estas sopas de verduras quedan siempre un poco sosas, ¿no?*

Este enunciado, emitido durante una comida tiene un significado pragmático que es diferente al significado semántico. La intención principal del emisor al producir este enunciado no es informar a los oyentes sobre las cualidades de las sopas de verduras, sino de indicar que le gustaría echarle sal. Hay diferentes maneras de interpretar el enunciado y una de las finalidades podría ser pedir sal.

En muchos otros enunciados la representación semántica resulta insuficiente para hacer una interpretación correcta. Esto deja al oyente un cierto margen de libertad que debe completarse con información extralingüística.

Tanto Grice como Sperber y Wilson valoran la noción del contexto en sus teorías sobre el uso del lenguaje. Sin embargo, como vamos a ver más adelante, tienen diferentes maneras de explicar el proceso de transmisión y comprensión de los mensajes.

El capítulo siguiente sirve como una introducción a la ironía y una presentación de cómo el fenómeno fue considerado en los actos de habla de Austin (1962) y Searle (1969). La ironía es un fenómeno pragmático muy complejo y difícil de definir y hay diferentes aspectos en cuanto a su interpretación.

2.2 La ironía

Ironía (del lat. *ironía*, y este del gr. Εἰρωνεία).

Según el diccionario de la Real Academia Española (aquí en adelante; DRAE), tiene este concepto tres significados que son los siguientes:

1. f. Burla fina y disimulada.
2. f. Tono burlón con que se dice.
3. f. Figura retórica que consiste en dar a entender lo contrario de lo que se dice.

El uso de la ironía es muy extenso y tiene muchos puntos de vista. Una definición del fenómeno es por eso difícil. La última definición del DRAE, que dice que la ironía es una “figura retórica que consiste en dar a entender lo contrario de lo que se dice”, es la descripción que normalmente se ha hecho de este fenómeno. La descripción en sí puede ser verdadera en muchos casos, pero pragmáticamente hablando, la ironía no significa lo que esta definición sugiere.⁴

Austin (1962), en su teoría de los actos de habla, excluye la ironía y usos similares del lenguaje. Según él son usos de la lengua irresponsables o incluso parasitarios. Searle (1979), que siguió con los actos de habla, consideraba, sin embargo, la ironía como actos de habla indirectos donde hay diferencia entre lo dicho y lo que se quiere decir. Según él, el emisor al decir un enunciado irónico, quiere comunicar lo contrario. Para Searle (1979: 113)

⁴ Esta opinión apoya entre otros Reyes (2001), Torres (2007), Sperber y Wilson (1986).

Stated very crudely, the mechanism by which irony works is that the utterance, if taken literally, is obviously inappropriate to the situation. Since it is grossly inappropriate, the hearer is compelled to reinterpret it in such way as to render it appropriate, and the most natural way to interpret it as meaning the opposite of its literal meaning.

Sin embargo, esta explicación que trae la teoría de los actos de habla no es suficiente para hacer una interpretación de los enunciados irónicos. La definición no presenta la necesidad del contexto en relación con el fenómeno (Torres, 1999: 53).

Podemos constatar, por tanto, que Searle no acaba de explicar satisfactoriamente los enunciados irónicos y vamos a seguir adelante con dos otras teorías que han tenido mucha influencia en cuanto a la comunicación y los enunciados irónicos. Vamos a empezar con Grice (1975) y el principio de cooperación para después presentar la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson (1986).

2.3 El principio de cooperación

Grice está convencido de que los seres humanos comunican con la intención de ser entendidos, y según él, la conversación tiene la mayoría de las veces un propósito compartido por sus participantes. Para que una conversación logre su propósito, los interlocutores deben colaborar y comportarse como se esperan los demás. Esta idea se muestra en el principio de cooperación que Grice (1975: 307) define de la siguiente manera:

Haga que su aporte a la conversación sea la requerida, en cada etapa de ésta, tal como lo exija el propósito o la dirección del intercambio verbal mutuamente aceptada. (Traducción nuestra).

El principio de cooperación contiene cuatro máximas: la máxima de cantidad, la máxima de cualidad, la máxima de relación y la máxima de manera y cada una de las máximas contiene una o varias submáximas. En el siguiente apartado se presentará de forma más detallada el significado de estas máximas.

2.3.1 Las máximas de conversación

- MÁXIMA DE CANTIDAD:
 1. Haga que su contribución sea todo lo informativa que se requiera.
 2. No haga su contribución más informativa de lo requerido.

- MÁXIMA DE CUALIDAD:
 1. No diga nada que sea falso.
 2. No diga nada de lo que no tenga pruebas suficientes.

- MÁXIMA DE RELACIÓN: sea relevante.

- MÁXIMA DE MANERA: sea claro.
 1. Evite las expresiones oscuras
 2. Evite la ambigüedad.
 3. Sea breve.
 4. Sea ordenado.

Según Grice (1975: 309), nosotros, los seres humanos, actuamos de esta manera siguiendo el principio de cooperación porque es lo que hemos aprendido en la infancia. El autor indica que es mucho más fácil seguir el principio que violarlo y como ejemplo destaca que es mucho más fácil decir la verdad que inventar una mentira. Además, con ayuda de estas máximas y el principio de cooperación, Grice (1975: 309) nos explica como un pensamiento expresado, aunque ambiguo e incompleto, todavía puede ser considerado perfectamente claro. Esto es así porque, según el principio de cooperación y las máximas, el receptor puede eliminar los pensamientos que parecen impropios para la situación, suponiendo que el hablante sigue las reglas y el principio de cooperación. Después de quitar los pensamientos inadecuados para la situación solo queda uno, el pensamiento correcto, que hace que el receptor infiera la intención del hablante con la frase expresada. De esta manera podemos, con expresiones ambiguas, transmitir mensajes precisos.

2.3.2 *Implicaturas*⁵

Lo que decimos no es siempre lo que queremos comunicar, y tal como queda mencionado anteriormente, muchas veces existe un significado más allá del significado convencional. Lo que queremos comunicar es la información transmitida con el enunciado pero esto es diferente del contenido proposicional. Grice (1975: 306) llama a este significado *oculto*, el contenido implícito, *implicatura*. Veamos un ejemplo tomado del ensayo *Logic and conversation* de Grice (1975: 306).

A y B están hablando de un amigo común C que trabaja en un banco. A le pregunta a B cómo le va a C en su trabajo, y B le responde:

2) *Bien, creo; le gusta trabajar allí, y todavía no le han metido en la cárcel.*

Según Grice, este ejemplo indica claramente que lo que B quería decir es diferente de lo que ha dicho. Lo que dice literalmente es que todavía no le han metido en la cárcel, pero lo que quiere comunicar puede ser que a C le guste mucho el dinero y que todavía no ha caído en la tentación de robarse un poco de dinero de su trabajo. Este otro significado, el significado más allá, es una *implicatura* de lo que ha dicho B.

Hay dos clases de implicaturas: convencionales y conversacionales. Las implicaturas convencionales son aquellas que derivan de los significados de las palabras y éstas no dependen de factores contextuales. Para este trabajo nos interesa las implicaturas *conversacionales*. Para explicar estos tipos de implicaturas no es necesario analizar el significado semántico de las palabras sino los principios que regulan la conversación. Además, estas implicaturas conversacionales nacen en un contexto concreto que comparten los interlocutores, a la vez que se supone que siguen el principio de cooperación.

2.3.3. *Fallos en la observación de las máximas*

Al tener una conversación tendemos a seguir el principio de cooperación y las máximas pertenecientes. Sin embargo, es posible que uno de los participantes de una conversación viole una de las máximas en diferentes ocasiones. Grice (1975: 310) da ejemplos de cuatro situaciones en su ensayo que vamos a presentar a continuación:

⁵ Esta palabra viene del verbo inglés *implicate* y el sustantivo relacionado *implicature*.

1. *Violación encubierta*: Uno de los interlocutores puede violar disimuladamente una de las máximas. El hablante está mintiendo o engañando o puede correr el riesgo de hacerlo.
2. *Supresión abierta*: Uno de los interlocutores puede eliminar abiertamente una de las máximas al decir o indicar que no quiere cooperar. El hablante puede, por ejemplo, negarse a hablar poniendo fin a la conversación.
3. *Conflicto o colisión*: Uno de los participantes puede ser incapaz de complacer la primera máxima de cantidad (haga que su contribución sea todo lo informativa que se requiera) sin violar la segunda máxima de cualidad (no diga nada de lo que no tenga pruebas suficientes). Esto puede pasar cuando uno no puede dar toda la información solicitada porque no tiene pruebas suficientes.
4. *Incumplimiento o violación abierta*: Uno de los participantes puede “burlarse” de la máxima de cualidad, al usar por ejemplo expresiones figuradas para crear una implicatura. Así, la violación intencional de esta máximas da lugar a una ironía u otra figura como la metáfora.

2.4 La ironía según Grice

La definición de Grice (1975: 312), al igual que la tradicional, estipula que un enunciado irónico significa lo contrario del significado literal. La diferencia entre la idea de Grice y la de la definición tradicional está en que Grice se basa en la pragmática y la definición tradicional en la semántica. Grice analiza el significado figurativo con ayuda de las implicaturas conversacionales. Así los enunciados irónicos implicarían lo contrario de lo que dicen literalmente. Como se ha visto en el apartado anterior, al usar una ironía, según Grice, se viola abiertamente la máxima de cualidad (no diga nada que sea falso y no diga nada de lo que no tenga pruebas suficientes). Veamos un ejemplo:

3) *Paco es mi amigo del alma – dice María*

María dice esto ante un grupo de gente que sabe que ella ha tenido una pelea con Paco y dadas esas circunstancias entienden que se trata de una afirmación falsa. Al violar la máxima de cualidad (no diga nada que sea falso) María ha roto las expectativas de los oyentes. Según Grice (1975: 312) resulta claro que María ha querido decir otra cosa y la más cercana es la contraria.

La definición de Grice, sin embargo, no explica la razón por la que usamos la ironía cuando nos comunicamos, no explica el paso desde la forma literal hacia la implicatura y tampoco muestra que las implicaturas conversacionales en la ironía sean las mismas que las otras implicaturas mostradas en el apartado 4.1.1. (Sperber y Wilson, 1981).

El concepto de implicaturas conversacionales, tal como hemos explicado antes, tiene que ver con el significado oculto detrás de un enunciado. Esto, no obstante, no cuadra con la explicación que hace Grice sobre los enunciados irónicos, según la cual el significado está *sustituido* por otro, como en la definición tradicional. Grice (1978: 123) reconoce el problema y admite que su modelo resulta insuficiente en cuanto a la ironía: “There was certainly something missing in the account which I gave”.

Sin embargo, vamos a probar la teoría de Grice, que consiste en un modelo de procesamiento secuencial, lo cual presentaremos en el apartado siguiente.

2.4.1 El proceso de interpretación⁶

Este modelo de procesamiento es un modelo secuencial que consiste en tres pasos para llegar a interpretar un enunciado irónico.⁷ Los pasos son los siguientes:

- I) Descodificación del enunciado
- II) Enriquecimiento contextual:
 - a. Asignación de referentes personales, temporales y espaciales.
 - b. Resolución de ambigüedades.
 - c. Resolución de vaguedades
- III) Recuperar implicaturas: Lo dicho + información contextual.

En la parte del análisis interpretaremos un enunciado irónico según este modelo para mostrar cómo esto funciona según el modelo de Grice.

⁶ La información sobre este proceso viene de unas clases de pragmática, las cuales hemos asistido durante la primavera 2008 en la universidad de Cádiz. La fuente principal es la profesora María Ángeles Torres Sanchez (matorres@uca.es).

⁷ Este modelo es el mismo para los enunciados indirectos.

En el capítulo 5 presentaremos una teoría sobre la comunicación y la ironía diferente a la de Grice, y que según sus autores explica mejor las situaciones irónicas y sobre todo el porqué de su aparición.

2.5 La teoría de la relevancia

El principio de cooperación de Grice ha recibido bastantes críticas, y varios autores han propuesto reducir las máximas de diferentes maneras. La propuesta más radical de reducimiento ha sido la de Dan Sperber y Deidre Wilson. Estos autores, que sacaron el libro *La Relevancia* en 1986, piensan que la comunicación es explicable con un solo principio, el de la relevancia. Para conseguir el máximo efecto cognitivo con el mínimo esfuerzo de procesamiento, el emisor debe comunicar la información con una garantía de relevancia y este principio, en cuanto a la interpretación de los enunciados, explica bien la interacción de los factores contextuales y el significado lingüístico. (Sperber y Wilson, 1986: 9)⁸. Vamos a tratar más adelante el principio de relevancia pero primero realizaremos una breve descripción de lo que significa, para Sperber y Wilson, el concepto de relevancia, dado que es fundamental para comprender la teoría de dichos estudiosos.

2.5.1 La relevancia

Grice (1975: 307) piensa, como hemos explicado antes, que los seres humanos nos comunicamos con la intención de ser entendidos y esperamos una cierta cooperación de los demás. Entonces, ¿por qué queremos cooperar? Según Sperber y Wilson, la respuesta tiene que ver con que queremos ganar algo: conocimiento del mundo. Por eso, cada vez que alguien nos dice algo, hacemos un esfuerzo, prestamos atención e invertimos tiempo a cambio de recibir nuevos conocimientos. Esperamos que nuestro interlocutor sea relevante y que enriquezca los conocimientos del mundo que tenemos, pero sin que nos exija un esfuerzo demasiado grande.

El concepto de relevancia es diferente para cada individuo, y esto tiene que ver con que el entorno cognitivo de cada uno es individual. El entorno cognitivo de cada persona es “el conjunto de supuestos a los que dicho individuo tiene acceso” (Sperber y Wilson, 1986: 63). Sin embargo, aunque nuestros conjuntos de supuestos son

⁸ El original de este libro es del año 1986 y la traducción del año 1994. En las referencias que realizaremos en este trabajo figurará el año de la edición original pero la paginación de la traducción al castellano.

diferentes, de alguna medida compartimos los entornos cognitivos con los demás, de lo contrario no habría comunicación.

El concepto de relevancia para Sperber y Wilson tiene que ver con el concepto del contexto. Para ellos, el contexto significa el conjunto de premisas que sirven para interpretar un enunciado. Citamos del libro *La relevancia* (1994: 28):

Un contexto es una construcción psicológica, un subconjunto de los supuestos que el oyente tiene sobre el mundo. Son estos supuestos, desde luego, más que el verdadero estado del mundo, los que afectan a la interpretación de un enunciado.

Según los autores, son muchos los elementos que pueden realizar alguna función en la interpretación de un enunciado, como recuerdos anecdóticos, expectativas respecto al futuro o creencias sobre el estado mental del hablante. Estos conocimientos continuamente van creciendo. Sperber y Wilson (1986: 154-155) destacan que cuanto mayores son los efectos contextuales mayor es la relevancia. ¿Cuáles son entonces los efectos contextuales? Los efectos contextuales son las aportaciones de las ideas mentales que vienen al escuchar un enunciado. No obstante, es posible obtener relevancia aun con supuestos irrelevantes, por ejemplo el deseo de cambiar de tema de la conversación puede ser un hecho muy relevante. La relevancia puede obtenerse expresando supuestos relevantes, siempre y cuando el comportamiento expresivo sea relevante en sí.

Ahora bien, si hay efecto contextual hay relevancia. Esta explicación, sin embargo, no resulta suficiente para los autores ya que existen diferentes grados de relevancia. El concepto de *grado* puede explicarse, según Sperber y Wilson, comparándolo con conceptos como *productividad* o *beneficio*. Igual que un supuesto con un efecto contextual tiene relevancia, una empresa es productiva si tiene una cierta producción. Al mismo tiempo tiene importancia el coste de producción. Si dos empresas producen la misma cantidad pero con costes diferentes, la más productiva será la que tenga los costes más bajos. Esto también se debe tener en cuenta en cuanto a la relevancia. El coste en ese caso sería el esfuerzo de procesamiento gastado al interpretar un enunciado. Así explican Sperber y Wilson (1986: 158) que cuanto menor sea el esfuerzo de procesamiento, mayor será la relevancia. Con estos

conocimientos formulan los autores unas condiciones fundamentales para la relevancia (Sperber y Wilson, 1986: 159):

Relevancia

Condición de grado 1: Un supuesto es relevante en un contexto únicamente si tiene algún efecto contextual en dicho contexto.

Condición de grado 2: Un supuesto es relevante en un contexto en la medida en que el esfuerzo requerido para su procesamiento en dicho contexto sea pequeño.

Para que se entienda mejor el concepto de relevancia acabaremos con un ejemplo tomado del libro *La relevancia* (Sperber y Wilson, 1986: 65).

María y Pedro están sentados en un banco en un parque y de repente Pedro se echa para atrás expandiendo así el campo visual de María. Al apoyarse contra el respaldo, Pedro cambia el entorno cognitivo de María y le revela ciertos fenómenos que antes no veía y en los que ahora puede fijarse o no. En este momento, María sólo se va a fijar en las cosas que sean relevantes para ella, y podrá llegar así a entender si hay una intención tras el cambio de postura de Pedro. En el parque hay tres personas: un vendedor de helados (al que María ya había visto antes de sentarse), un caminante cualquiera (al que María no conoce) y un conocido, Guillermo, que según María y Pedro es un pesado y que viene hacia ellos. María no prestará atención ni al vendedor de helados, ni a la persona que no conoce, aunque ésta aporte información nueva. Sin embargo, la presencia de Guillermo y el hecho de que venga hacia ellos sí es un cambio relevante en su entorno cognitivo. María entiende ahora que Pedro ha cambiado de postura con la intención de mostrarle algo, y no por comodidad. A este manifiesto que ha hecho Pedro, y a los manifiestos que hacemos al comunicarnos intencionalmente, los llaman Sperber y Wilson (1986: 67) conductas *ostensivas*, o simplemente *ostensiones*. En el caso de María y Pedro, Pedro quería mostrarle algo a María mediante una ostensión. María ha entendido la intención de Pedro y lo ha hecho porque, según estos autores, todos los seres humanos nos dirigimos automáticamente hacia lo que en el momento es lo más relevante. El principio de relevancia, que va a ser explicado a continuación, trata de la intención existente tras la ostensión.

Un supuesto relevante es algo que produce un efecto cognitivo positivo en nosotros, por ejemplo una conclusión verdadera (como la de María en el ejemplo de

arriba). Cuanto más efectos cognitivos produzca un enunciado, mayor será la relevancia.

Para Sperber y Wilson (1986: 241) el modelo ostensivo-inferencial es el más adecuado para la comunicación humana y la relevancia en los enunciados transmitidos. Destacan que el emisor, para producir un estímulo ostensivo eficaz, debe saber que la información que quiere transmitir es relevante para su destinatario. Esta condición es indispensable en la comunicación ostensiva-inferencial. El principio de relevancia consiste en un principio mental que hace que el oyente acceda al sentido relevante de un enunciado. Esto es aquel sentido que le provoca mayores efectos contextuales y al que accede con el menor esfuerzo de procesamiento posible. La relación entre esfuerzo de procesamiento y efectos contextuales siempre aumenta de manera proporcional. Sperber y Wilson (1986: 198) lo formulan de la siguiente manera .

Principio de relevancia

Todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia relevancia óptima.

Este principio también podría representarse como una fracción:

$$\text{Relevancia} = \frac{\text{Efectos cognoscitivos}}{\text{Esfuerzo de procesamiento}}$$

Este principio es fundamental para describir la comunicación. No hay máximas que se puedan observar o violar y nadie tiene que conocer el principio ni aprenderlo. El emisor puede, por su puesto, fallar al intentar de ser óptimamente relevante: un enunciado que para el emisor resulta relevante, no siempre produce este estímulo en el destinatario. Sin embargo, la suposición de relevancia incluye otra conjetura que dice que aunque haya fallado la relevancia, al menos existía la intención de que la hubiera. (Sperber y Wilson, 1986: 199).

Los emisores ostensivos intentan en general ser relevantes, pero esto no es nada que venga dado automáticamente con el principio de relevancia. El objetivo para un emisor en una situación de comunicación ostensiva es el de modificar el entorno cognitivo del destinatario, lo cual no puede hacerse eficazmente si la información dada

no es relevante. Una información irrelevante daría lugar a un cambio cognitivo menos eficaz, y por eso hacemos ese esfuerzo para ser relevantes.

2.6 La ironía según Sperber y Wilson

Los pensamientos que uno tiene pueden codificarse en forma de enunciados o escritura, pero tienen una cosa en común: no siempre salen de forma explícita. Es decir, no todo lo que se expresa mediante palabras equivale exactamente a los pensamientos previos. Un enunciado no es literal si solo comparte algunas propiedades lógicas con el pensamiento que hay detrás, lo que significa que es necesario interpretar la parte no expresada según la situación y el contexto. Según la teoría de la relevancia, un enunciado estrictamente literal no siempre es el más relevante, sino que lo que resulta más importante es que el emisor tienda a “la óptima relevancia” (Sperber y Wilson, 1986: 284) y no a la verdad literal. La relevancia óptima se consigue al expresar un pensamiento con información suficientemente relevante para que merezca ser tratado, y este pensamiento debe además requerir el esfuerzo mínimo posible.

Preferimos diferentes estilos para comunicarnos en diferentes situaciones. Este estilo que elegimos, según Sperber y Wilson (1986: 267), es igual a la relación de los interlocutores de la instancia comunicativa. El estilo puede cambiar según la relación que tengan los interlocutores, según las creencias que tenga el emisor de la capacidad cognitiva y el nivel de atención del oyente. Así, para elegir el estilo adecuado y tender a la relevancia óptima en cada momento, es esencial conocer la capacidad cognitiva y los recursos contextuales del oyente. Esto se refleja después en la manera de comunicarse. Si se supone que el oyente tiene una gran capacidad cognitiva se dejará por implícito más información y viceversa.

La ironía no es según Sperber y Wilson (1981, 1986, 1990) un uso apartado de la norma. Por lo contrario piensan que es un fenómeno frecuente en nuestra habla cotidiana y que estos enunciados llevan un verdadero contenido cognitivo y que procuran efectos comunicativos en el oyente.

Para Sperber y Wilson (1981: 550) los enunciados irónicos significan mucho más de lo que la definición tradicional estipula. Según lo tradicional, el significado figurado de un enunciado irónico es lo contrario del significado literal, pero para estos autores la definición resulta insuficiente. Sperber y Wilson hacen una distinción entre la actitud del hablante hacia el enunciado, y de lo que trata el enunciado en sí. En su

opinión, el hablante transmite una creencia acerca del enunciado mismo y que la clave de la ironía es, pues, la actitud (Sperber y Wilson, 1986: 97).

Sperber y Wilson (1981) han presentado una teoría basada en una distinción entre *uso* y *mención*. El *uso* de una expresión hace referencia a lo que ésta refiere o cuando se describe un estado de cosas del mundo. La *mención* de una expresión hace referencia a la propia expresión y no a ninguna realidad. Los enunciados irónicos son, para Sperber y Wilson, menciones *ecoicas* de expresiones.

Hay varios tipos y grados de menciones de eco. Pueden ser ecos inmediatos o tardíos, pueden estar basados en acontecimientos reales o imaginarios. Lo que tienen en común es que su utilidad no es informar sobre el enunciado imitado, sino que es una reacción hacia éste. Estas menciones revelan opiniones que los hablantes consideran ridículas o irrelevantes.

Sin embargo, hay que admitir que esta teoría de las menciones ecoicas resulta para este trabajo demasiado compleja⁹. Por eso nos limitaremos a la interpretación según la teoría de la relevancia, la cual presentaremos en el siguiente capítulo.

2.6.1 El proceso de interpretación

Como hemos visto anteriormente en la teoría de la relevancia, Sperber y Wilson (1986) explican los procesos interpretativos de los enunciados desde un punto de vista pragmático-cognitivo. La teoría de la relevancia consiste en un principio mental que hace que el oyente acceda al sentido relevante de un enunciado. Al recibir un enunciado irónico, un oyente que en un primer instante lo considere contradictorio dentro del contexto, puede recuperar las implicaturas gracias a ciertos procesos mentales. Los enunciados irónicos exigen mayor esfuerzo de procesamiento pero como adquieren a la vez mayores efectos contextuales, resultan más relevantes que su correspondencia descriptiva.

En la teoría de Grice (1975) el hablante al enunciar una ironía quiere comunicar otra cosa diferente de lo que dice. Según Sperber y Wilson esto no resulta deseable para una teoría pragmática de este tipo de comunicación: si el hablante no desea comunicar lo que dice, falta un contenido explícito y solo se comunica la implicatura (Wilson, 2006: 1725). Torres Sánchez (en prensa) añade a este asunto que además resulta poco intuitivo que un enunciado como ¡Qué buen tiempo! implique ¡Qué mal

tiempo! Para Sperber y Wilson (1997) resultaría más adecuado asumir que el hablante quiere comunicar intencionalmente lo que dice, además de comunicar una implicatura, haciendo esto con una determinada actitud hacia ello mismo. Al emitir un enunciado irónico se comunica así un contenido en forma de implicatura y a la vez se provoca una serie de efectos (como la risa) que el mismo enunciado dicho explícitamente no provocaría.

El proceso general de interpretación propuesto por Sperber y Wilson (1997) y Wilson y Sperber (2004) sirve también para la interpretación de los enunciados irónicos. El modelo se denomina “procedimiento de comprensión de la teoría de la pertenencia”¹⁰ y establece los siguientes pasos:

- I) Forma lógica del enunciado
- II) Explicaturas¹¹
- III) Explicatura de alto nivel¹²
- IV) Recuperar implicaturas: Lo dicho + información contextual.

Este mecanismo de comprensión de los enunciados se basa en el principio comunicativo de la relevancia. A través de este principio podemos averiguar qué procesos ha seguido el oyente para inferir las distintas implicaturas. Como señalan Sperber y Wilson (1997: 116),

The hearer takes the conceptual structure constructed by linguistic decoding; following a path of least effort, he enriches this at the explicit level and complements it at the implicit level, until the resulting interpretation meets his expectations of relevance; at which point, he stops.

⁹ Para los que quieran leer más acerca de la teoría de uso mención vean Sperber y Wilson, (1981), “Irony and the use-mention distinction”.

¹⁰ La traducción la hace Torres Sánchez en el capítulo “La relevancia” en el libro *Dime cómo ironizas y te diré quién eres: una aproximación pragmática a la ironía* (título provisional).

¹¹ El conjunto de supuestos que el hablante pretende comunicar explícitamente (Torres Sanchez, en prensa).

¹² Vease que este paso es nuevo en cuanto a la teoría de Grice.

En el análisis interpretaremos un mismo enunciado irónico seleccionado del corpus, primero según el principio de cooperación de Grice, y después según la teoría de relevancia propuesta por Sperber y Wilson.

2.7 Método

El análisis es un estudio comparativo de los procesos de interpretación que hemos presentado en los capítulos anteriores 2.4.1 y 2.6.1. Cabe destacar que es suficiente estudiar un solo enunciado ya que las conclusiones hubieran resultado las mismas en un estudio que abarca varios enunciados irónicos.

3. Análisis

El objetivo de la presente tesina es hacer una revisión básica de cómo las principales teorías pragmáticas han abordado el fenómeno comunicativo de la ironía. Hasta ahora hemos revisado la teoría de Grice (1975) y la de Sperber y Wilson (1981, 1986, 1990, 1997, 1999, 2004, 2006). A partir de éstas, vamos a hacer en este apartado dos interpretaciones de un mismo enunciado irónico. En el análisis vamos a explicar los procesos interpretativos de las muestras seleccionadas del corpus y así poder averiguar qué teoría pragmática resulta más explicativa para aclarar la interpretación de la ironía.

Las canciones de las chirigotas del carnaval tratan temas como el mundo de la política, el de los cambios y costumbres sociales. Como Cádiz es un pueblo viejo, aceptan y siempre han aceptado las novedades con calma. Ni se asustan ni se entregan entusiasmadamente a éstas, y por eso siempre puede haber un **grado de ironía** y de broma en los textos (Sólis, 1988). La ironía y la crítica de las chirigotas van unidas a gestos, modulaciones de voz y música. Sin embargo, dado que el material analizado en el presente trabajo consta de los libretos del carnaval de Cádiz, es decir, textos escritos, no podemos tener en cuenta los gestos y el sonido en nuestro análisis .

El enunciado que vamos a interpretar está sacado de la chirigota escrita por José Guerrero Roldán. El nombre de la canción es simplemente *pasodoble* y el grupo es *Los monstruos de pueblo* y actuaron en el carnaval de 2008. Presentamos la letra en lo que sigue. Cabe destacar que el enunciado en negrita es el que va a ser interpretado (ha de tenerse en cuenta también la frase anterior):

Eso de los premios Nobel, “ta” mu malamente hecho.

El jurado no es valiente porque se lo dan a gente que qué carajo habrán hecho.

Por ejemplo tiene un Nobel el gachó que ha fusionado el átomo y el neutrón.

**Cuando había que darle el premio a ese hombre que es un genio,
el gachó que ha fusionado el adobo y el cazón.**

¡Qué montstruo!

Tiene el premio Nobel un tal Mandela por luchar por los derechos y la paz de los humanos.

Po dárselo a la alcaldesa que es la que sentó en la mesa a Muñoz y a Baldasano.

Y el premio de “medijina” es pa una médica china que opera el cuerpo sin raja.

Cuando el doctor con más arte es ese que sin mirarte te da dos meses de baja.

Al alcalde de manilva deberían de concederle el Nobel de economía.

Que nos llamó pa un contrato,

han pasao más de diez meses y no me ha pagao “toavía”.

Y al poeta de mi pueblo que es mu bruto,

que es más bestia y más cateto que un berraco.

Le quisieron dar un Nobel y el gachó dijo: “no, no... yo estoy dejando el tabaco”.

El enunciado que vamos a analizar se emite en el siguiente contexto:

Sabemos que las chirigotas tienen fama de emitir mensajes graciosos e irónicos. La chirigota que vamos a analizar trata sobre los Premios Nobel, un premio que la academia sueca entrega cada año a las personas que han dado a la humanidad la contribución más notable en las áreas de física, química, literatura, paz y fisiología o medicina.

3.1 El proceso de interpretación de Grice

Como ya hemos comentado en la parte teórica (apartado 4.2), los enunciados irónicos violan la máxima de cualidad (no diga nada que sea falso y no diga nada de lo que no tenga pruebas suficientes). El grupo de chirigota *Los monstruos de pueblo* emite el enunciado *Cuando había que darle el premio a ese hombre que es un genio el gachó que ha fusionado el adobo y el cazón* con la intención de decir otra cosa. La más cercana es, según Grice, lo opuesto. Para llegar a entender el significado real del enunciado, el hablante tiene que recuperar la ironía como una implicatura conversacional. Los monstruos de pueblo sí están violando la máxima de cualidad, dado que no es adecuado exclamar semejante cosa cuando se habla de los Premios Nobel.

Para Grice, la interpretación de un enunciado es secuencial, y por lo tanto vamos a aplicarle a nuestro enunciado los pasos que nos llevarán a su interpretación correcta. Recordemos que el proceso empieza con la descodificación del enunciado (1), lo cual es la representación semántica, en este caso incompleta, del enunciado.

(1) El hablante dice a los oyentes en espacio y tiempo que hay que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón.

El siguiente paso en el análisis de este enunciado irónico consta de tres partes:

- el enriquecimiento contextual donde vamos a asignar los referentes personales, temporales y espaciales,
- la resolución de ambigüedades existentes,
- la resolución de las vaguedades existentes.

No existen ambigüedades ni vaguedades en el enunciado analizado, es decir no hace falta poner el enunciado más claro. Entendemos lo que significa el Premio Nobel y los otros términos en la oración. Por lo tanto, el resultado de este proceso va a dar lo siguiente:

(2) Los monstruos de pueblo (un grupo de chirigotas) dice a la audiencia de carnaval de Cádiz, en el año 2008, que hay que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón.

Ahora, entre el paso dos y el paso tres, habría que preguntarse una cosa importante: ¿Coincide lo que hemos recuperado en el enriquecimiento contextual con lo que el hablante o los hablantes quieren comunicar? Es decir, ¿es lo dicho lo mismo que lo comunicado? Dada la información de que el premio Nobel es una condecoración que se da a la persona que ha hecho algo realmente notable para la humanidad, resulta bastante claro que no quieren decir que se lo den al hombre que ha combinado el adobo y el cazón. Los hablantes han roto las expectativas de los oyentes. Ya que lo dicho no es lo implicado hay que aplicar el tercer paso, la recuperación de implicaturas.

La recuperación de implicaturas consiste en combinar lo dicho con la información contextual. Ya que no hay posibilidad de adjuntar pruebas audiovisuales no podemos tener en cuenta la entonación o los gestos, pero podemos saber lo siguiente:

- Estamos ante un grupo de chirigoteros.
- La mayoría de la gente sabe que el premio Nobel es un premio especial y que para obtenerlo hay que hacer algo extraordinario para la humanidad.
- El cazón en adobo no es un invento extraordinario.¹³

Grice (1975: 312) estipula que un enunciado irónico significa lo contrario del significado literal, lo cual nos lleva a la siguiente implicatura (3) y al fin de este proceso.

(3) *No hay que darle el premio Nobel al hombre que ha fusionado el adobo y el cazón.*

En conclusión, este proceso de interpretación nos ha llevado en tres pasos a interpretar el significado del enunciado como opuesto a lo literal. *Los Monstruos de Pueblo* dicen en su chirigota que había que darle el Premio Nobel al hombre que ha fusionado el adobo y el cazón, pero quieren comunicar, según Grice, que no hay que dárselo.

¹³ Aunque el cazón en adobo es un alimento importante para los gaditanos resulta poco probable que haya gente que realmente piense en darle el premio Nobel a su inventor.

3.2 *El proceso de interpretación de Sperber y Wilson*

Vimos en el apartado 5.2.1 (El proceso de la interpretación) que los enunciados irónicos exigen mayor esfuerzo de procesamiento, pero como adquieren a la vez mayores efectos contextuales, resultaban más relevantes que su correspondencia descriptiva. Siguiendo la teoría de la relevancia y el proceso interpretativo de los enunciados, interpretaremos en el presente capítulo el mismo enunciado que antes pero esta vez según Sperber y Wilson (1986). El contexto es el mismo y estamos hablando de los premios Nobel. Vamos a recordarnos del enunciado que hemos seleccionado:

“Cuando había que darle el premio a ese hombre que es un genio el gachó que ha fusionado el adobo y el cazón”

El proceso que vamos a seguir en este apartado consiste en 4 pasos, es decir un paso más que el proceso de Grice. Recordemos que este proceso empieza con la forma recuperación de la forma lógica, la cual es el resultado del proceso de descodificación. Este resultado (4) es el mismo que el resultado en el proceso de Grice (1).

(4) El hablante dice a los oyentes en espacio y tiempo que hay que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón.

También el enriquecimiento contextual de la forma lógica va a dar el mismo resultado para Sperber y Wilson que para Grice, lo cual resulta en la siguiente forma proposicional (5).

(5) Los monstruos de pueblo (un grupo de chirigotas) dice a la audiencia de carnaval de Cádiz, en el año 2008, que hay que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón.

Este contenido, igual que en la interpretación de Grice, no resulta adecuado en el presente contexto. Ya que el contenido no coincide con la explicatura, es decir lo que dicen no es lo que quieren comunicar dado que el enunciado resulta inadecuado en el presente contexto, hay que plantear las siguientes cuestiones (Torres Sánchez, en prensa):

- 1) ¿Están los hablantes describiendo una situación real o están hablando del enunciado mismo con una cierta distancia?
- 2) ¿Con qué actitud han emitido los hablantes su enunciado?
- 3) ¿Cuál es la actitud de los hablantes hacia el contenido explícito?

La actitud de los hablantes hacia el enunciado es de distanciamiento respecto a su contenido. No están describiendo una situación real y esto nos llevará al siguiente paso en el proceso de interpretación: la recuperación de las explicaturas de alto nivel. Estas explicaturas son el resultado de los pensamientos al insertar la explicatura (paso II) en:

- una descripción de carácter performativo como en (6a)

(6a) Los monstruos de pueblo dicen que [hay que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón].

- y/o una descripción de actitud, que según Sperber y Wilson (1986:74) pueden ser de creencia o deseo, como en (6b y 6c).

(6b) Los monstruos de pueblo NO creen que [haya que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón].

(6c) Los monstruos de pueblo DESEAN que [haya que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón].

A partir de estas explicaturas de alto nivel pueden los oyentes recuperar la explicatura de alto nivel adicional (5d).

(5d) Los monstruos de pueblo dicen irónicamente que [hay que darle el premio Nobel al hombre que es un genio que ha fusionado el adobo y el cazón].

Como se ve, se ha interpretado la ironía como una actitud de los hablantes hacia el contenido explícito del enunciado. Torres Sánchez (en prensa) subraya las ventajas que tiene este punto de vista en comparación con teorías anteriores. En el enfoque relevantista se recupera la ironía como “una actitud explícita hacia la forma

proposicional del enunciado” (Torres Sánchez, en prensa), y esto resulta más convincente que la recuperación de la ironía como una implicatura como hace Grice. Las implicaturas se nos presenta como una representación mental adicional mientras que la explicación de Sperber y Wilson de la ironía dice que se trata de una actitud de distancia.

El último paso en esta interpretación significa la recuperación de implicaturas. Como ya hemos comentado al principio de capítulo 6, los gaditanos siempre han tenido una actitud escéptica con respecto a los avances científicos, tomándolos un poco a risa como si no tuvieran una aplicación real y útil en su vida. Esta actitud se ha visto reflejada en todas las chirigotas a lo largo de la historia. La encontramos por ejemplo en esta chirigota del siglo XIX sobre el descubrimiento de la electricidad. Se llama *El tango de la electricidad* y va así:

En la época presente
no hay nada más florescente¹⁴
como la electricidad,
el teléfono, el micrófono,
el tan singular fonógrafo,
el pimparalíntíntófano,
el culógrafo, el cantígrado,
el majalacatrunchincófano,
el chintupunchincógrafo,
y la asaúra con arroz.
Todos estos nombres y muchos más
tienen los aparatos de electricidad,
que se han inventado hace poco
con idea de volver al mundo loco
el mejor día nos electrizan hasta la ropa,
y nos vamos volando al cielo con viento en popa.
y hasta, nos dicen, van a inventar
un aparato para fabricar los niños
por medio de la electricidad.

Se ve que ridiculizan todo este evento que es la electricidad, inventando todos estos nombres, exagerándolo y hasta diciendo que los niños se van a hacer a través de esta novedad.

Teniendo en cuenta esta actitud escéptica hacia las novedades y los descubrimientos podemos, en cuanto a nuestro ejemplo de los premios Nobel, encontrar en el enunciado hechos que apoyan nuestra interpretación de éste como irónico:

- El descubrimiento mencionado no tiene rigor científico: no hay nadie que haya obtenido el premio Nobel por fusionar el átomo y el neutrón ya que por lo visto el término de *fusión* significa unir dos átomos para formar otro más pesado.
- Están usando una palabra científica que no es propia del lenguaje culinario, lo que refuerza el carácter risible.
- El uso de la palabra gachó, nombre coloquial para denominar el sexo masculino, también refuerzan los efectos contextuales como la risa.
- La actitud hacia el enunciado no es seria.

Por lo tanto, esta información puede llevar a los oyentes la recuperación de varias implicaturas que, por su puesto, pueden variar según persona. Ejemplos de implicaturas podrían ser (5g y 5h):

(5g) Los premios Nobel nos interesan bien poco en Cádiz, ya que tenemos al cazón en adobo.

O de forma más científica

(5h) Hay cosas más importantes en Cádiz que los descubrimientos científicos.

Torres Sánchez (en prensa) destaca que aunque se va secuenciando estos pasos que hemos revisado, hay que aclarar que este proceso no es secuencial como el proceso de

¹⁴ Esta palabra no está en ningún diccionario. No se harán cambios en el texto pero vamos a dar por sentado que quieren decir o floreciente (que funciona bien) o fluorescente (de la fluorescencia o relativo a ella) ya que las dos quedan bien en el contexto.

Grice. Se presentan ejemplos en pasos por motivos de claridad metodológica, pero que en realidad se trata de procesos simultáneamente en marcha:

El módulo lingüístico y el módulo pragmático funcionan *en curso*, de forma que nuestras capacidades inferenciales llevan a cabo tareas de desambiguación, asignación referencial, e incluso de recuperación de implicaturas antes de que el estímulo acústico haya sido completamente procesado por el módulo lingüístico.

Por tanto, podemos constatar que, en cuanto a la ironía incluso puede que el oyente recupere la actitud irónica antes de que el contenido lingüístico se haya procesado totalmente.

En conclusión, según Sperber y Wilson, al exclamar el enunciado que acabamos de interpretar, *Los Monstruos de Pueblo* comunican intencionalmente lo que dicen pero a la vez muestran una actitud hacia el contenido explícito. Al emitir este enunciado irónico comunican un contenido en forma de implicatura y a la vez se provoca una serie de efectos (como la risa) que el mismo enunciado dicho explícitamente no provocaría.

4. Conclusión

El objetivo de este estudio ha sido interpretar la ironía en los libretos de carnaval de Cádiz según dos procesos diferentes: el de Grice (1975) y el de Sperber y Wilson (1986). Las propuestas de estos autores para interpretar el fenómeno son de base inferencial, lo que significa que ambas teorías apoyan la idea de que hay un significado oculto detrás de algunos enunciados y que estos necesitan información adicional para poder ser interpretados correctamente. El oyente tiene para su ayuda el contexto y otros aspectos extralingüísticos.

Hemos visto que según Grice (1975: 307) hay un principio que regula la conversación. Los interlocutores tienen confianza mutua y por lo tanto, aunque uno de ellos parezca violar el principio, el significado real puede recuperarse gracias a las implicaturas conversacionales. Estas implicaturas hacen que el oyente pueda llegar a entender la intención del hablante al emitir el enunciado. Esto ocurre también con los enunciados irónicos, que según Grice (1975: 310) violan abiertamente la máxima de cualidad. Para recuperar el contenido implícito hay que usar información del contexto y así llegar, como si se tratara de cualquier enunciado indirecto, a entender su significado real. El significado real de los enunciados irónicos es, según Grice (1975: 312), otro diferente al del contenido expresado explícito e implica la mayoría de las veces un significado opuesto del literal.

Para los otros autores citados en este estudio, Sperber y Wilson (1981: 550), la explicación de Grice resulta insuficiente para este tipo de enunciados. Hemos visto que para ellos, los enunciados irónicos van más allá que en la conclusión de Grice. Según Sperber y Wilson (1981: 550), Grice deja sin resolver algunos aspectos referentes a la ironía, sobre todo una explicación de su origen y su utilidad.

La teoría de la comunicación y de los enunciados irónicos que presentan Sperber y Wilson está basada en relevancia. Estos dos autores consideran la comunicación un intercambio de conocimientos del mundo y argumentan que los hablantes tienden a la óptima relevancia. Un enunciado relevante es para ellos un enunciado que modifica el entorno cognitivo del oyente a la vez que requiere un esfuerzo de procesamiento mínimo por su parte. Así explican también los enunciados irónicos: aunque parezcan irrelevantes en un principio y

exijan mayor esfuerzo de procesamiento, provocan mayores efectos contextuales que el mismo enunciado dicho de forma explícita. Además de esto, provocan otros efectos como la risa, lo cual es un buen motivo para usar este tipo de lenguaje.

En el análisis ha sido tratado un mismo enunciado irónico según los dos procesos mencionados anteriormente y hemos visto diferencias bastante significativas:

El proceso según Grice consistía en tres pasos. Este primer análisis nos llevó a entender el contenido implícito del enunciado como opuesto a lo expresado explícitamente. Aquí apoyamos la opinión que hemos visto en Sperber y Wilson en Torres Sánchez de que esto resulta insuficiente. ¿Si solo se quiere decir lo opuesto, porqué no se dice directamente?

El proceso de Sperber y Wilson, que añadía un paso más llamado *recuperación de implicaturas de alto nivel*, explicaba de forma más completa el uso de los enunciados irónicos. El paso adicional mostró lo que para Sperber y Wilson es lo más importante con respecto a los enunciados irónicos: la actitud. Según estos autores, los hablantes usan el recurso irónico intencionalmente. Es decir, el contenido explícito no va a sustituirse por otro sino que el emisor expresa un contenido propocisional, manifestando una actitud hacia éste.

La diferencia entre las dos teorías es, por lo tanto, que Sperber y Wilson hacen una interpretación más profunda. Ellos tienen en cuenta los efectos que la ironía provoca en el oyente, así como la actitud que el hablante tiene hacia su enunciado. La ironía es algo más complejo que expresar lo contrario de lo dicho, como estipula Grice. En conclusión, la teoría de Sperber y Wilson es la más adecuada para el análisis del fenómeno irónico, que es un fenómeno complejo, y que no puede ser diseccionado y analizado en toda su amplitud mediante un método simplista como el de Grice.

5. Bibliografía

5.1 Fuente Primaria

Guerrero Roldán, José con *Los monstruos de pueblo*, Chirigota de Cádiz, Carnaval 2008.

5.2 Fuentes secundarias

Austin, J. L. (1962): *How to Do Things with Words*, Oxford, Clarendon Press.

Grice, H.P. (1975) "Logic and Conversation". En: Davis, S. (1991) (eds.). *Pragmatics*. New York Oxford: Oxford University Press, 305-315.

Grice, H. P. (1978): "Further Notes on Logic and Conversation". En Cole, P. (ed.), *Syntax and Semantics, vol. 9: Pragmatics*, San Diego, Academic Press, págs. 113-127.

Reyes, Graciela. *El abecé de la pragmática*. Madrid: Arco Libros, S. L., 2000.

Reyes, Graciela. *La pragmática lingüística*. Madrid: Ediciones Cátedra, 2001.

Searle, J. R. (1969): *Actos de habla*. Madrid, Cátedra, 1980.

Searle, J. R. (1979): *Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge, Cambridge University Press

Solis, Ramón. *Coros y Chiricotas, carnaval en Cádiz*. España: Silex, 1988.

Sperber, D. y D. Wilson (1986): *Relevance. Communication and Cognition*. Título de traducción: *La relevancia*. Eleanor Leonetti, (1994),

Sperber, D. y D. Wilson (1990): "Rethoric and relevance": En Bender, J. and D. Wellbery (eds.), *The Ends of Rethoric: History, Theory and Practice*, Stanford, CA., Stanford University Press, págs. 140-156.

Sperber, D. y D. Wilson (1997): "The mapping between the mental and the public lexicon". En *UCL Working Papers in Linguistics*, 9, págs. 107-125.

Torres Sánchez, M. Á. (1999): *Aproximación pragmática a la ironía verbal*, Cádiz, Universidad de Cádiz.

Torres Sánchez, M. Á. (en prensa): "La relevancia". En Ruiz Gurillo, L. y X. A. Padilla García (eds.): *Dime cómo ironizas y te diré quién eres: una aproximación pragmática a la ironía* (título provisional) Frankfurt, Peter Lang.

Wilson, D. Y D. Sperber (1981) "Irony and the use-mention distinction". En: Davis, S. (1991) (eds.). *Pragmatics*. New York Oxford: Oxford University Press, 550-566.

Wilson, D. y D. Sperber (2004): "Relevance Theory". En Horn L. Y G. Ward (eds.): *The Handbook of Pragmatics*, Oxford, Blackwell, págs. 607-632.

Wilson, D. (2006): "The pragmatics of verbal irony: echo or pretence?" *Lingua*, 116, págs. 1722-1743.

5.3 Otras publicaciones consultadas

<http://www.elcastellano.org/palabra.php?q=carnaval> (2008-05-19)

http://www.elalmanaque.com/carnaval/diario_del_carnaval.htm (2008-05-19)

<http://www.carnaldecadiz.com/Cuartetos.htm> (2008-05-19)