



Director
Luis Vega

Secretaria
Paula Olmos

Edición Digital
Roberto Feltrero

La ironía como estrategia argumentativa

Silvia Martínez Fabregat

Lógica y filosofía de la ciencia
Universitat de València
Facultad de Filosofía y CC. de la Educación.
Avda. Blasco Ibáñez, 30. 46010, Valencia
Silvia4957@gmail.com

RESUMEN

La teoría moderna de la argumentación y en concreto la visión retórica de la misma defendida por Chaïm Perelman y, en parte, por Frans H. van Eemeren, entre otros, ha hecho renacer el interés por este arte. Recuperando la visión aristotélica, se llama la atención sobre el valor de la retórica para la argumentación y se defiende la necesidad de estudiar las estrategias retóricas como elementos indispensables a la hora de llevar a cabo un análisis completo de los argumentos. Entre esas estrategias retóricas encontramos la ironía, a la cual vamos a dedicar este trabajo, recalando en su concreción formal y en sus peculiaridades argumentativas. Dada la naturaleza del tropo, se advertirá la necesidad de aproximarnos a su análisis a través de un modelo argumentativo que combine las aproximaciones formales y retóricas, como el pragmatialéctico, pues independientemente estas resultan insuficientes para nuestro objetivo.

PALABRAS CLAVE: Argumentación retórica, análisis del argumento, ironía, pragmatialéctica.

Artículo recibido el: 07-11-2013

Artículo publicado el: 25-06-2014

ABSTRACT

The rhetoric view of modern argumentation theory defended by Chaïm Perelman and, in part, by Frans H. van Eemeren, among others, has reawakened the interest in this art. Retrieving the Aristotelian interpretation, this perspective attracts the attention to the value of rhetorical argumentation and defends the need to study the rhetorical strategies as something essential to accomplish a complete analysis of the arguments. Among these rhetorical strategies we find the irony. The essay will analyze the formal realization of irony and its argumentative peculiarities. Because of irony's nature, in order to develop its analysis, we will need an argumentative model which combines both, the logical and rhetorical perspectives, as the pragma-dialectic one, because they are totally insufficient by themselves.

KEYWORDS: Argument analysis, irony, rhetoric argumentation, pragma-dialectics.



Copyright@SILVIA MARTÍNEZ

Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es>

1. DEFINICIÓN DE IRONÍA

El Diccionario de la Real Academia Española nos indica que *ironía* es «la figura retórica que consiste en dar a entender lo contrario de lo que se dice». Sin embargo, este primer acercamiento general no agota la naturaleza de un término complejo y versátil. La tarea de dar una definición más precisa ha sido abordada desde diferentes disciplinas que abarcan desde la literatura y la poética, hasta la psicología y la lingüística, pasando, naturalmente, por la filosofía. No obstante, ser uno de los considerados *tropos del lenguaje* –es decir, una figura que debe comprenderse a través de un sentido no literal de las palabras mediante las cuales se expresa– ha dificultado esta tarea que a día de hoy continúa inconclusa. El proceso mediante el cual se produce e interpreta la ironía se desenvuelve en un nivel más profundo que el propio de las afirmaciones literales. Pero es esa naturaleza compleja lo que convierte a este tropo en un recurso interesante cuyo estudio puede arrojar luz sobre la mecánica de nuestros procesos comunicativos y sobre el análisis propio de nuestros argumentos. Como mostraremos a continuación, los intentos de acotar la ironía desde modelos de análisis argumentativo formales o retóricos han resultado deficitarios por diversas razones al trabajar aisladamente. Es por ello por lo que proponemos una nueva aproximación al tropo desde una mirada integradora que combine ambas dimensiones y que encuentra su concreción en el modelo pragmadialéctico de van Eemeren.

El origen del término se remonta al vocablo griego *εἰρωνεία*, el cual se traduce como ‘disimulo’ o ‘fingida ignorancia’. Aunque tradicionalmente identificamos como el mayor paradigma irónico de la antigüedad a la llamada *ironía socrática*, Aristóteles, que considera el tropo como un recurso de la oratoria propia del hombre libre (*Retórica*, 1419b8), remonta su uso hasta Gorgias el sofista. La ironía, en clave de *dissimulatio*, al estilo socrático, o en clave de su contrario, *simulatio* –cuando el orador finge compartir la opinión de su oponente–, tal y como la recoge Quintiliano (*Instituto Oratoria*, 6, 3, 85), abunda en campos que abarcan desde la comedia hasta la tragedia, tanto en la expresión oral o escrita como en la visual.

Esta polivalencia permite que el tropo se asocie a una maniobra efectiva en el ámbito de la dialéctica, cuyas diferentes ejemplificaciones coinciden en el siguiente perfil general: la ironía pone en correlación dos aspectos contrarios generando el desconcierto en el auditorio y estimulando la interpretación no literal. La estrategia

queda revestida de un matiz cómico lo suficientemente comedido como para que, como apunta Cicerón, resulte un recurso *elegante* (*De oratore*, II, 67, 269-271).

El tropo, que maduró a la luz de los combates dialécticos del medievo y se prodigó en los textos del XVI y XVII¹, tuvo una nueva época de esplendor en el Romanticismo. La *ironía romántica* empleada por varios escritores alemanes entre los que contamos a Friedrich Schlegel, junto con la clásica o socrática, compone el objeto de estudio del ensayo “Sobre el concepto de ironía”, 1841, de Søren Kierkegaard. A pesar de esta primera aproximación teórica del filósofo danés, y de la profusión de la ironía en el plano práctico, así como de su reconocido valor dialéctico, la concreción de una definición de la *ironía* fue una tarea desatendida e incluso minusvalorada a principios del siglo XX, cuando los análisis formales del lenguaje rechazaron esta y otras formas del lenguaje no literal. No obstante, a mediados de siglo, las democracias emergentes de la época post-totalitaria, deseosas de potenciar los canales comunicativos como herramienta para tratar los asuntos públicos, propiciaron un tejido idóneo para recuperar el interés por la argumentación y la retórica, y con ellas el estudio de los tropos no literales.

En filosofía esta tendencia ya cristalizaba en el llamado “segundo giro lingüístico” que avanza en el estudio del lenguaje desde posturas formalistas hacia otras más pragmáticas. De este contexto brotan definiciones más precisas como la que se concreta en la Teoría del Uso-Mención de Dan Sperber y Deirdre Wilson (cf. 1981 y 1986), según la cual la enunciación irónica hace *mención* de una serie de significados que el auditorio evoca desde la parte literal. Es pues forzoso que la ironía se ofrezca a un auditorio activo, ya que no se interpreta como un silogismo, sino como un entimema o silogismo truncado que ha de quedar completado por el auditorio. En este sentido cabe señalar que la ironía se rige, desde un punto de vista argumentativo, por una cierta lógica *invitacional* por usar la sugerencia de Sonja K. Foss y Cindy L. Griffin (1995). La invitación que el orador cursa a su auditorio se advierte en la voz, en la proclamación de un error conocido, en los conflictos entre hechos referidos en una obra, en los contrastes de estilo, en los conflictos entre creencias, etc. (cf. Booth, 1986: 90-114). En cierto modo, Paul Grice resume el resultado en la violación de los principios pragmáticos en los actos de habla, de manera que la ironía viene a ser el tropo que viola intencionalmente las *máximas conversacionales* (Grice, 1989: 27). El

¹ La ironía se blandía en la Baja Edad Media (siglo XIV) como crítica hacia todo aquello que en tiempos había sido sagrado y ahora se descomponía a los pies de una época que tocaba a su fin. También marcó el desarrollo de formas literarias predominantes como el romance medieval y destaca en producciones clásicas del Renacimiento como *El Lazarillo de Tormes* (1554) o *El Quijote* (1605). También encuentra reconocida presencia durante el Barroco, de la mano de autores tan prestigiosos como Francisco de Quevedo. No obstante y pese al uso efectivo de este tropo, su estudio es algo que no figura en la hoja de ruta de los estudiosos de la época.

análisis descriptivo de la conversación de este autor coloca en su base el llamado *principio de cooperación* (cf. Grice, 1991) del cual depende la prosecución de una conversación coherente. Las *máximas conversacionales* –cantidad, calidad, relación y modo (Grice, 1989: 26-27)– que propone el filósofo británico, constituirían una especificación de ese principio de cooperación. La observancia de estas máximas parece un hecho asumido dentro de una conversación racional estándar. No obstante, su violación puede poner de relieve estrategias argumentativas de carácter retórico que amplían el marco propiamente semántico de la conversación, como ocurre en el caso de las afirmaciones irónicas² las cuales violan, en concreto, la máxima de calidad (cf. Grice, 1989: 26-27).

La moderna perspectiva computacional ha llevado a cabo extensos estudios sobre la formación y el sentido de nuestros enunciados en aras a lograr automatizarlos en proyectos como el de la inteligencia artificial. Entre ellos cabe destacar el de Akira Utsumi cuyas meditaciones en torno al concepto de ironía han servido de referencia en exitosos estudios de computarización posteriores como el de Reyes, Rosso y Buscaldi (2012). Una de las afirmaciones más notables del autor japonés es la que advierte que las definiciones clásicas son insuficientes para generar un algoritmo que detecte la ironía. Por ello compone una nueva propuesta que recoge y amplía o concreta la esencia de aquellas, conjugándolas de manera que unas suplan las carencias de las otras. Obtenemos así una definición renovada, de acuerdo con la cual la ironía es una expresión que se muestra al oyente de forma implícita en un contexto irónico (cf. Utsumi, 1996: 2). Una afirmación genera un entorno irónico cuando cumple tres condiciones: 1) alude a las expectativas del orador, 2) viola alguna de las máximas conversacionales de Grice, 3) e implica una posición emocional por parte del orador. Utsumi recupera aquí el concepto de alusión que crece y se desarrolla con base en la noción de mención –la mención de una expresión implica la referencia a la expresión en sí misma– propuesta por Sperber y Wilson. Para estos últimos, la ironía, entendida como mención ecoica, *menciona* la proposición que se pretende dirigir al auditorio y que se identifica como una afirmación anterior o pensamiento del orador. El autor japonés considera que esta noción es demasiado limitada para captar completamente la naturaleza alusiva de la ironía, en la medida en que es susceptible de contraejemplos (Utsumi, 1996: 30). Ahora bien, debido a la naturaleza alusiva del tropo, sugiere concretar la mención como referida a las expectativas fallidas del

² Como apunta Neal R. Norrick: «Apparent violations lead listeners to search for an interpretation in line with the overarching 'Cooperative Principle' (...) I will construct an interpretation for your utterance assuming you intended something special in violating the maxim of quality, namely, that you want me to recognize that you are following a convention whereby one says the opposite of what one intends. So I infer that you were speaking ironically» (1993: 155).

orador, de modo que la definición permita explicar el funcionamiento de la ironía en un número de casos mayor.

La violación de las máximas conversacionales de Grice es otro elemento necesario para que la ironía ocurra como ya contemplaban definiciones anteriores. Pero, tal y como señalaron Sperber y Wilson (1981), la aproximación de Grice manifiesta la necesidad de quebrantar las máximas conversacionales, pero esa ruptura no es suficiente para explicar la ironía, hecho que viene a ser confirmado por la visión computacional.

La tercera condición que genera un contexto irónico desde la visión computacional de Utsumi, tiene una dependencia pragmática inexcusable en tanto en cuanto implica valorar una posición emocional del orador frente al fracaso de sus expectativas. Ello puede plasmarse en el tono de voz, la expresión facial y otras posibles marcas verbales o gestuales (cf. Booth, 1986) o bien en la advertencia de la distancia existente entre las expectativas patentes en la afirmación del orador y el contraste con los hechos a los cuales se refiere. Sperber y Wilson también dirigen la atención hacia ese aspecto al advertir que cualquier ironía debe interpretarse advirtiendo la actitud desaprobadora del orador ante el contenido literal de la afirmación irónica (1989: 709).

La noción de contexto irónico propuesta por la visión computacional encuentra cierta analogía con la de entorno cognitivo³ de la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson. Ambas apuntan a la cualidad situacional de la que depende la interpretación de la ironía, llamando la atención sobre el hecho de que el efecto de la ironía depende de la comprensión de ciertos elementos que trascienden el plano semántico. En términos generales podríamos decir que la definición computacional amplía y redirige la efectividad de la propuesta clásica de Sperber y Wilson, haciendo que pueda ser ajustada a un sistema algorítmico.

En resumen, la ironía conjuga una afirmación literal que hace mención –eco, alusión– de una dimensión que subyace, la cual resulta manifiesta ante una posición emocional del orador –sus expectativas fallidas (Utsumi, 1996), la actitud

³ El entorno cognitivo de Sperber y Wilson, se define como el conjunto de hechos que son manifiestos, es decir, hechos considerados verdaderos o probablemente verdaderos, para un individuo (1987: 699). La intención del orador cuando se establece la comunicación es modificar el entorno cognitivo del auditorio. Esto es posible porque los interlocutores comparten un entorno cognitivo fruto de la intersección de los de ambos. Algunos elementos del lenguaje, como la ironía, producen efectos poéticos que amplían los efectos cognitivos –de otra manera, según la Teoría de la Relevancia, nuestro cerebro los habría desechado– llevando el mero intercambio comunicativo un paso más allá. El efecto poético incluye en la afirmación una actitud que, en el caso de la ironía, adquiere la forma de desaprobación. Cuando se reconoce una ironía, señalan los autores, primero se reconoce la afirmación como ecoica, luego se identifica la fuente de la ecoicidad para, por último, captar la actitud, desaprobadora, del orador (1987: 709).

desaprobadora (Sperber y Wilson, 1987) o una marcada bipolaridad (Reyes, Rosso y Buscaldi, 2012). Como Linda Hutcheon señala, en la combinación de estos dos planos es cuando la ironía *ocurre*⁴. Sperber y Wilson ya apuntaban que el tropo tiene un valor argumentativo en tanto que el esfuerzo que implica generar y comprender una argumentación indirecta debe resultar beneficioso de alguna manera. Ese beneficio se obtiene al advertir que la fórmula literal expresa menos que una ironía (Sperber y Wilson 1987: 301), pues su uso amplía el contenido cognitivo. «Las ironías estables –decía Booth– son más ricas que cualquier traducción que pudiéramos intentar hacer en un lenguaje no irónico» (1986: 32). Podemos proponer entonces que la ironía, más allá de ser un mero ornamento, constituye *per se* un tipo de argumento. Y por extensión, podemos asumir que otros elementos retóricos del lenguaje, tengan una capacidad argumentativa similar. Cabe analizar, pues, cómo podemos abordar el estudio y evaluación de la ironía en la argumentación.

2. VISIÓN RETÓRICA

Una de las columnas principales de la Teoría moderna de la Argumentación es el *Tratado de la Argumentación: La Nueva Retórica* (1958), de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca. Este trabajo recupera la visión aristotélica expuesta en la *Retórica* al pasar a considerarla una técnica del lenguaje, cuyo objetivo es persuadir y convencer (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 2006: 39), no cumpliendo, por tanto, una función meramente ornamental dentro del discurso.

Si el orador logra convencer a su público, su argumentación habrá alcanzado su objetivo. Por lo tanto, señalan Perelman y Olbrechts-Tyteca, el auditorio es el depositario del éxito de un argumento. La mayoría de las cuestiones que se discuten en el plano dialéctico son de carácter contingente, es decir, su verdad no es universal y absoluta, de modo que la técnica retórica del orador es el medio por el cual lograr el favor del público a pesar de la falta de una razón incontestable. La retórica se perfila entonces, como un aspecto esencial en la *estrategia argumentativa*.

En consonancia con la perspectiva de la Nueva Retórica, la ironía se presenta en la estrategia por reducción al absurdo, a través de la cual el orador busca ridiculizar las consecuencias contradictorias que se siguen al afirmar la verdad de una suposición (ibídem: 324). El tropo compone por sí mismo una *argumentación indirecta* en la medida en que exige el concurso del auditorio al cual se atribuyen conocimientos

⁴ «[I]ronic meaning, in practice –in social/communicative context– is something that “happens” rather than something that simply exists» (Hutcheon, 2005: 58).

adicionales sobre lo expuesto. Esa perífrasis implica cierto grado de intimidad y complicidad con el auditorio, poniendo de relieve la naturaleza social de la ironía. Pero despertar la simpatía del auditorio es algo que el orador puede tener que ganarse durante la misma argumentación –a menos que su mera personalidad, su *ethos*, constituyera una condición *a priori* favorable para el auditorio– y para ello es preciso despertarle sensaciones positivas y agradables. La vertiente humorística a la que la ironía se halla íntimamente ligada –recordemos que el término *eiron* (εἴρων) del que deriva *ironía* (εἰρωνεῖα) es el nombre de uno de los personajes de la comedia clásica⁵ – puede ser un gran aliado en este aspecto. El carácter cómico es explotado frecuentemente en la argumentación irónica, si bien no hay que olvidar que la ironía trágica también constituye un interesante capítulo en el estudio de ésta. El orador irónico con frecuencia se ríe de sí mismo –sirva como ejemplo la *Burlesque Autobiography* de Mark Twain⁶–, de las ridículas consecuencias que se siguen de las afirmaciones que un oponente defiende de forma seria –para lo cual se busca la complicidad del público quedando el interlocutor (sea este una persona, una institución, una forma de pensamiento o de cualquier otro tipo) como víctima de la ironía (cf. Muecke, 1969)–, o en una circunstancia ante la cual la respuesta es la risa como forma de denuncia o liberación de una tensión dramática. Recurrir como estrategia al humor es una opción que puede reportar grandes beneficios al orador, pues la risa puede estropear el argumento de su adversario (Aristóteles, *Retórica*, 1419b1) y la ironía es un recurso refinado que puede planear sobre el discurso sin caer en la tosquedad.

Desde la perspectiva de Perelman y Olbrechts-Tyteca (2006: 48ss), el valor argumentativo de las estrategias retóricas resulta evidente. Aun tratando cuestiones más elevadas y con pretensiones de objetividad, el recurso a la retórica no es solo una manera de convencer, sino una maniobra según la cual el orador adapta el discurso a su auditorio. Esta es la razón de que la ironía, siempre y cuando se integre en un campo argumentativo permeable a ella y se dirija a un auditorio capaz de interpretar los elementos indirectos que menciona la parte literal –guiados por el contexto irónico–, pueda constituir una sólida maniobra argumentativa. Son manifiestos tanto el efecto del argumento irónico sobre el *pathos* del auditorio como la manera en que la ironía puede aprovechar ese aspecto emocional para optimizar los resultados de

⁵ Personaje que se caracterizaba por derribar a su oponente fanfarrón, el alazón (ἀλαζών), mostrándose como inferior a lo que realmente era.

⁶ Este breve texto de Twain es un excelente ejemplo de *ironía total* (Booth, 1986) ya que la ironía permea el texto desde el mismo título. La aparente, y de ahí lo de *burlesca*, autobiografía no es sino un recorrido a través de los *ilustres* antepasados del autor y un retrato de sí mismo tan vago y generalista que justifica a este a afirmar lo innecesario de una autobiografía propiamente dicha. En esta ocasión, el autor no es solo quien ironiza sino también el propio objeto sobre el que la ironía se descarga.

adhesión respecto de su punto de vista. No obstante, debemos plantearnos si a través de un estudio analítico podríamos captar las implicaciones del tropo. Abordar la cuestión desde la perspectiva lógica es esencial, pues, si bien en *La Nueva Retórica* ésta viene a constituir un subtema, el estudio de los esquemas argumentativos representa una amplia mayoría de los acercamientos previos al tema de la Teoría de la Argumentación.

3.LA ARGUMENTACIÓN BAJO EL PRISMA FORMAL

Si Perelman y Olbrechts-Tytecha se alineaban con la *Retórica* de Aristóteles, en el llamado *modelo de Toulmin* encontramos un esquema analítico de argumentación que recoge sus estudios sobre la lógica silogística. La propuesta de Stephen Toulmin, que representa otra valiosa perspectiva sobre la argumentación, se sustancia en el despliegue de la complejidad intrínseca al silogismo aristotélico (cf. Toulmin, 2007: 146), una estructura lógica capaz de dar cuenta de los esquemas formales comunes a nuestras argumentaciones independientemente del campo al que pertenezcan (*ibídem*: 33).

El modelo argumentativo de Toulmin se parece a un *organismo* (Toulmin, 2003: 129), cuyo esqueleto se muestra despojado de cualquier elemento superfluo. Esa estructura esencial que se atribuye al argumento, se delata en unos *datos* que disponen la información sobre la cual se trata de establecer una conclusión. La conexión entre los datos y la *conclusión* se justifica en base a las *garantías*, razones fundamentadas que refuerzan la autoridad de los datos y los conectan con la conclusión. En ocasiones, las garantías pueden no ser suficientes. En ese caso recurriremos a lo que Toulmin denomina *respaldos*, leyes de carácter general que permitirían sostener dentro de un contexto mayor y, por lo tanto, con una autoridad más fuerte, las garantías. Dependiendo de la naturaleza del campo en el que nos movamos, las garantías y los respaldos nos permitirán una justificación mayor o menor para conducirnos desde los datos a las conclusiones. Por ello, señala el autor inglés, precede a la conclusión un *calificador modal* que califica su fuerza justificativa y la presenta al auditorio con las reservas o la rotundidad que haya podido recabar en su búsqueda de garantías y respaldos. Los casos en que la conclusión no pueda extraerse con carácter general contarán con las llamadas *reservas*, que generan las excepciones. Tener en cuenta posibles reservas refuerza la conclusión, ya que al acotar su dominio aumentamos la fuerza de su justificación en el espacio que podemos delimitar.

Una buena argumentación recurre en su forma a argumentos lógicos, por lo tanto cualquier buen argumento debe poder reducirse a su esquema lógico. El modelo de Toulmin es una excelente herramienta para analizar un argumento. Sin embargo, el *ethos* de quien lo presenta, el contexto donde se produzca, el auditorio al que se dirija o las estrategias dialécticas que se empleen para su defensa –es decir, el conjunto de elementos retóricos que envuelven el núcleo lógico del argumento⁷–, resultan difícilmente subsumibles bajo un modelo analítico.

Si concluyéramos que la retórica solo enturbia el análisis lógico del argumento (cf. Toulmin, 2007: 96), el análisis lógico sería suficiente para estudiar el argumento, aun cuando se le despojara de sus elementos retóricos. Pongamos a prueba esta apreciación tomando como ejemplo una afirmación irónica: *Pablo y Laura se disponen a pasar mañana un agradable día en el campo. Cuando se levantan por la mañana, Pablo se asoma a la ventana y observa que fuera llueve con fuerza y hay rachas de viento que sacuden los árboles. Se gira hacia Laura y, enmarcado tras el tormentoso panorama exterior, exclama con una amplia sonrisa: ¡Qué buen día hace!*

El esquema silogístico que comprendería la afirmación de Pablo sería el siguiente:

<i>Si todo S es P</i>	Si (S) <i>llueve</i> , entonces es un (P) <i>mal día</i>
<i>y todo M es S</i>	Pero (M) <i>hoy (S) llueve</i>
<i>Entonces todo M es P</i>	Por lo tanto, (M) <i>hoy es un (P) mal día</i>

El análisis formal en términos de silogismo no puede dilucidar si la afirmación de Pablo es errónea o si sencillamente miente. Solamente nos señala que de las premisas no se sigue la conclusión. Algo similar ocurre cuando tratamos de reducirla a un razonamiento por reducción al absurdo, esquema dentro del cual la ironía hace acto de presencia, según sugerían Perelman y Olbrechts-Tyteca (2006: 324):

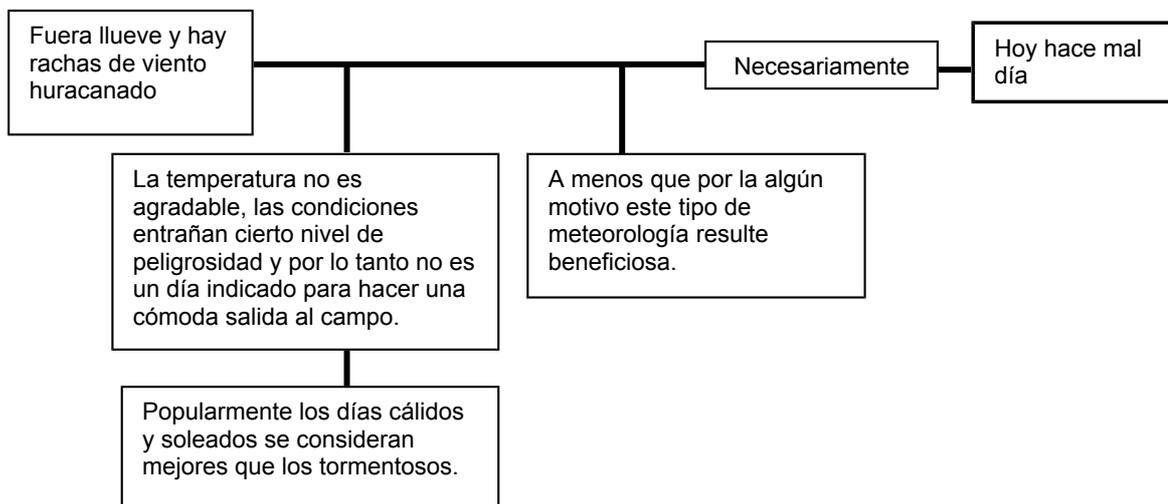
┌ A	<i>¡Qué buen día hace!</i>
│ .	
│ .	
└ B \cap \neg B	(debe ser un) <i>día soleado</i> y (sin embargo) <i>llueve</i> (copiosamente)

\neg A	No hace un buen día

⁷ «El contraste entre la razonabilidad de las narrativas y el rigor de las pruebas formales entre la autobiografía y la geometría, es el contraste entre la “solidez” de una argumentación sustantiva, que tiene el cuerpo y la fuerza necesaria para ser convincente, y la “validez” de unos argumentos formales, cuyas conclusiones están determinadas por los puntos de partida de los que se deducen. (...) La transposición de una argumentación del campo formal al campo sustantivo lo transforma en una situación humana» (Toulmin, 2003: 36-37).

Debemos observar que, en ambos casos, la ironía y la mentira son indistinguibles si atendemos únicamente a su estructura lógica. La distancia entre ambas radica en la intención del orador, para uno el objetivo es el engaño, para el otro el hacer patente que el engaño es el camino para conseguir el efecto retórico deseado. Estas consideraciones exceden el plano meramente formal y, por lo tanto, requieren un análisis más abarcador para ser captadas.

Un análisis más profundo de estas estructuras formales lo encontramos en el modelo de Toulmin. Con el modelo analítico obtenemos una imagen de la raigambre de razones a partir de las que se sigue, o no, la conclusión a la que llega Pablo. Aunque más completo, el esquema de Toulmin, como veremos a continuación, tampoco es suficiente para captar el giro retórico de la ironía:



Aunque el estudio de la ironía según el modelo toulminiano es insuficiente para interpretarla y cuestionar su valor dentro del discurso, sí advertimos que la información contenida en la reserva apunta un detalle que pasaba desapercibido en el sucinto esquema silogístico. La reserva restringe la interpretación de la afirmación y la pone en comunicación directa con la circunstancia en la que se da. La afirmación de Pablo podría no ser ni un error, ni una mentira, ni tan siquiera una ironía, sino una afirmación sobre la realidad que atiende a unas necesidades específicas (por ejemplo, podría ser que el concepto de una agradable salida al campo para esta pareja sea el de un día con fuertes precipitaciones porque son cazadores de tormentas y, por lo tanto, no habría podido darse una mejor circunstancia para su escapada de fin de semana). En cualquier caso, dilucidar la fuerza de las reservas implicaría salir de los límites del formalismo lógico para dirigirnos al campo del contexto que, en el ejemplo en concreto,

implicaría saber más sobre la forma de vida y las motivaciones de quien enuncia la afirmación. Así pues deberíamos concluir que es necesario el estudio de la estructura formal para captar la esencia de la ironía y tener una imagen de conjunto completa, pero este estudio es insuficiente si no se sustenta sobre un análisis más amplio que incluya el efecto de la retórica en el intercambio dialéctico y su vinculación pragmática con la circunstancia.

Por la dificultad que entraña encontrar argumentos puramente analíticos (Toulmin 2003: 169), Toulmin diferencia entre argumentos analíticos y materiales. Los primeros serían íntegramente reducibles a formas lógicas sin menoscabo de su verdad, mientras que a los segundos les pertenecería una verdad situacional y contextual. El valor argumentativo de la retórica se hace patente en estos últimos donde se abre espacio a la interpretación⁸. No obstante, la presencia de una estructura lógica válida dentro de la argumentación retórica es absolutamente necesaria por una cuestión de honestidad dialéctica. Aristóteles era consciente de que un silogismo dialéctico utiliza premisas probables –pues están basadas en la opinión– y por eso su conclusión es probable y no cierta, en el mismo grado que las premisas. Pero, aunque no puedan reclamársele verdades absolutas al dialéctico, de acuerdo con las ideas aristotélicas, sí se le exige argumentar de una manera formalmente correcta sin incurrir deliberadamente en falacias (cfr. Aristóteles, 1982). Y aunque Schopenhauer en su *Dialéctica erística o el arte de tener razón* (2009) defendiera que todo era válido a la hora de ganar una discusión, la victoria dialéctica no es honesta si no se respeta la validez formal del argumento propuesto.

Tomando *grosso modo* la visión pragma-dialéctica propuesta por van Eemeren, Grootendorst y Henkemans, la violación de las reglas de la discusión crítica (2006: 177-178) implicaría el uso de falacias, lo cual invalidaría la argumentación desde el punto de vista lógico y pondría en entredicho la labor del interlocutor desde el punto de vista moral, además de imposibilitar la oportunidad de alcanzar una resolución favorable del conflicto, en tanto en cuanto se estaría saliendo de la interacción cordial y comprometida con la prosecución de una conclusión razonable.

El punto de equilibrio entre el respeto por las reglas de la discusión crítica y la retórica que trata de alcanzar el mejor resultado es el punto más idóneo para que la evaluación y el análisis del discurso argumentativo resulten más fructíferos. Para ahondar en ese espacio, van Eemeren propone la noción de *maniobra estratégica* (cf.

⁸ También en las demostraciones propias de disciplinas *racionales* la retórica tiene un papel fundamental, pues la retórica no solo acompaña el mensaje sino que lo acomoda al auditorio para optimizar el efecto comunicador.

2010) un concepto que bien puede servir para clarificar la función argumentativa de un recurso retórico como es la ironía.

4. LA PERSPECTIVA PRAGMADIALÉCTICA

Como hemos visto, el tropo irónico genera un claro conflicto a la hora de ser estudiado. Por un lado se perfila como una maniobra retórica legítima y efectiva que reporta beneficios al orador. Por otro, su análisis estrictamente formal no es concluyente, pues el tropo depende de demasiados elementos pragmáticos. Por ello, la propuesta pragmadialéctica, que conjuga la dimensión normativa o dialéctica con la descriptiva o pragmática de la argumentación, se nos presenta como una perspectiva idónea para la evaluación crítica de la ironía.

Para la pragmadialéctica, la argumentación es una discusión crítica sometida a normas en la que dos participantes tratan de resolver una diferencia de opinión mediante un intercambio comunicativo. Las normas dialécticas –es decir, el aspecto normativo de la argumentación– brotan a través de la observación en la práctica del intercambio argumentativo de una manera descriptiva. En cada uno de los estadios de la discusión crítica⁹, por cada objetivo dialéctico –resolver la diferencia de opinión respetando las normas para que la resolución sea razonable y sea meritoria– que el protagonista trata de alcanzar, encontramos su contrapartida en un objetivo retórico, a saber, lograr el resultado más favorable para uno mismo. Esta constatación lleva a van Eemeren a postular la noción de *maniobra estratégica* en base a la cual se simultanea la eficacia que logra la retórica y la racionalidad que rige la dimensión dialéctica a la que deben ceñirse los argumentadores.

Aceptando pues, en primer lugar, la presencia indiscutible de la retórica en nuestras argumentaciones, con un objetivo tan claro como esencial dentro del discurso argumentativo, la propuesta pragmadialéctica de van Eemeren reafirma nuestra primera impresión sobre la ironía, a saber, que ésta posee una carga argumentativa. En segundo lugar, la noción de *maniobra estratégica* arroja luz sobre la manera en que un tropo puede llegar a ser analizado de forma satisfactoria dentro del discurso crítico como sigue: las maniobras estratégicas comprenden los movimientos –principalmente en la elección del tópico, la adaptación al auditorio y el diseño de la presentación (van Eemeren, 2010: 97)– del argumentador durante el discurso y se dan en todas las etapas del mismo (*ibídem*: 45). En esencia, son la combinación equilibrada entre lo razonable (la dialéctica) y lo efectivo (la retórica), pero penden de un fiel sensible que

⁹ En número de cuatro: confrontación, apertura, argumentación y conclusión (van Eemeren, 2010: 45).

puede vencerse hacia el lado de la falacia. Cada maniobra tiene una actuación razonable y otra falaz y el límite se marca comprobando que la estrategia cumpla con el principio de dialectificación, es decir, que respete los estándares críticos comunes que varían en función del campo y la circunstancia en la que se enclaven.

Si tomamos la argumentación irónica como una maniobra estratégica –que creemos podría encontrarse especialmente en el movimiento de los dispositivos de presentación– obtendríamos una fructífera visión de conjunto. Como hemos dicho en el primer apartado, una de las características de este tropo es que suele violar las máximas conversacionales. Las normas de la argumentación, según la pragmadiálectica (cf. van Eemeren, Grootendorst, y Henkemans, 2006:177-178), convienen con las de Grice en que los argumentadores no deben ser ambiguos y, por supuesto, sus argumentos deben ser lógicamente válidos, esto es, no incluir las falacias en sus intercambios argumentativos. Sin embargo, la ironía que constituye una violación legítima de las máximas de la dialectificación no invalida el objetivo de alcanzar una resolución razonable a la diferencia de opinión. La ironía no es una falacia a pesar de violar las reglas de la discusión crítica pues, como apunta van Eemeren, los criterios para determinar qué es una falacia dependerán del contexto argumentativo en el que se dé la maniobra en concreto. El aspecto pragmático que observa en la práctica la situación en la que se produce la discusión crítica resulta aquí no solo importante para el conjunto de la argumentación sino esencial para la comprensión del significado de la ironía que se emplea.

Así pues, valiéndonos de la perspectiva pragmadiálectica, la ironía puede comprenderse como un elemento del lenguaje que constituye o forma parte de una maniobra estratégica, equilibrio perfecto entre el plano dialéctico y retórico. De esta manera podría captarse tanto su complejo sistema de referencias mencionadas pero no literales, que dependen del conjunto pragmático en el que se dan, como su inaprehensible esquema, desde el punto de vista estrictamente formal.

5. CONCLUSIONES

Tal como las perspectivas retóricas y pragmáticas demuestran (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 2006, y van Eemeren *et al.*, 2006), en contra de posiciones anteriores, la retórica no responde a una mera cuestión ornamental. De acuerdo con el planteamiento de Aristóteles, las estrategias retóricas contribuyen a la persuasión del auditorio y hacen *efectiva*, tomando la terminología de van Eemeren, la argumentación. No obstante, la validez formal, entendida como el respeto a las reglas

de la discusión crítica o la ausencia de falacias en el discurso, es un elemento no solo deseable sino exigible en nuestras argumentaciones.

El reconocimiento de la posición esencial de la retórica en nuestros discursos nos lleva a replantear el valor de las figuras literarias. Como vimos, la ironía no se comprende plenamente tratándola en términos de inversión de su significado literal. Su estudio debe tener en cuenta una serie de elementos emocionales, intencionales y situacionales que en conjunto configuran el llamado contexto irónico y que se relacionan directamente con el aspecto pragmático de la comunicación. El uso de un tropo como éste pone de relieve cómo algunos elementos del discurso exceden el plano sintáctico-semántico para generar efectos que no solo enriquecen la comunicación sino que confieren peso argumentativo y, por tanto, persuasión a nuestro discurso.

La realidad es que nuestro auditorio depende y se ve afectado por elementos no analíticos (su contexto cultural, personalidad, situación espacio-temporal, etc.). Por ello, en el estudio integral de nuestros argumentos no podemos renunciar, sin menoscabo, al valor de los elementos pragmáticos con los cuales la retórica establece lazos de dependencia. Por ello creemos que la noción de maniobra estratégica propuesta por la perspectiva pragmatialéctica abre un espacio mixto en el cual la ironía encuentra un hábitat natural en el que su estudio puede encontrar más luces que sombras.

REFERENCIAS

- Aristóteles (1982). *Tratados de Lógica (el Órganon)*. México: Editorial Porrúa, S.A.
 - (2003) *Retórica*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Booth, W. C. (1986). *Retórica de la Ironía*. Madrid: Taurus.
- Cicerón, M. T. (1991). *El Orador*. Madrid: Alianza.
- Eemeren, F. H. van (2010). *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse. Extending the Pragma-dialectical Theory of Argumentation*. Amsterdam: J. Benjamins.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., y Snoeck Henkemans, A. F. (2006). *Argumentación: Análisis, Evaluación, Presentación*. Buenos Aires: Biblos.
- Foss, S. K. y Griffin, C. L. (1995). "Beyond Persuasion: A Proposal for an Invitational Rhetoric." *Communication Monographs*, 62, 2-18.
- Grice, H. P. (1989). *Studies in the Way of Words*. Londres: Harvard University Press.
- Hutcheon, L. (2005): *Irony's Edge. The Theory and Politics of Irony*, London, Routledge
- Kierkegaard, S. (2000). "Sobre el concepto de ironía". En R. Larrañeta, D. González y B. Saez Tajafuerce (Eds.), *Escritos de Søren Kierkegaard*, (pp. 270-346, vol. 1), Madrid: Trotta.
- Muecke, D. C. (1969). *The Compass of Irony*. Londres: Methuen & Co.
- Norrick, R. N. (1993). *Conversational Joking: Humor in Everyday Talk*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (2006). *Tratado de la Argumentación. La Nueva Retórica*. Madrid: Gredos.
- Quintiliano, Q. F. (1947). *Institutio Oratoria*. Madrid: C.S.I.C.
- Reyes, A., Rosso, P., Buscaldi, D. (2012). "From humour recognition to irony detection: The figurative language of social media". *Data & Knowledge Engineering*, 74, 1-12.
- Schopenhauer, A. (2009). *El Arte de Tener Siempre Razón. La Dialéctica Erística*. Barcelona: El Barquero.
- Sperber, D. y Wilson, D. (1981). "Irony and the Use-Mention Distinction". En Cole, P. (Ed.), *Radical pragmatics*, (pp. 295-318). London: Academic Press.
 - (1986) *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
 - (1987) "Précis of relevance: Communication and cognition". *Behavioral & Brain Sciences*, 10, 4, 697-710.
- Toulmin S.E. (2003). *Regreso a la Razón*. Barcelona: Península.
 - (2007) *Los Usos de la Argumentación*. Barcelona: Península.
- Twain, M. (1871) *A Burlesque Autobiography*. Disponible en línea en <http://www.gutenberg.org/files/3175/3175-h/3175-h.htm> (Consultada por última vez 31/10/2013)
- Utsumi, A. (1996). "Implicit display theory of verbal irony: Towards a computational model of irony" (invited talk), *Proceedings of the International Workshop on Computational Humor (IWCH96)*, 29-38.

AGRADECIMIENTOS: Quisiera dar la gracias a Jesús Alcolea por sus útiles comentarios a borradores previos de este trabajo, así como a las críticas muy positivas de dos evaluadores, que han contribuido a una mejora sustancial.

SILVIA MARTÍNEZ FABREGAT: Es Licenciada en Filosofía por la Universitat de València. Actualmente realiza el doctorado en la línea de investigación de Lógica y teoría de la argumentación. Su investigación de tesis está centrada en la ironía y su consideración como estrategia argumentativa.