



**UNIVERSIDAD DE SALAMANCA, UNIVERSIDAD DE SANTIAGO,
UNIVERSIDAD DE LA CORUÑA, UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA,
UNIVERSIDAD DE VALLADOLID, UNIVERSITAT DE VALÈNCIA, CONSEJO
SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS.**

LA IRONÍA EN LA RETÓRICA DE LA ARGUMENTACIÓN

Tesis doctoral presentada por Silvia Martínez Fabregat dentro del Programa
de Doctorado en Lógica y Filosofía de la Ciencia
Dirigida por el Dr. Jesús Alcolea Banegas

València, Septiembre 2017

A Víctor i Júlia, $(\partial + m) \psi = 0$

AGRADECIMIENTOS

Este ha sido un viaje más largo del que yo había previsto. En él me ha acompañado Jesús Alcolea mi director de tesis y un gran amigo. Esta tesis nunca hubiera existido si él no me hubiera contagiado el amor por la Teoría de la Argumentación. Ha tenido la enorme paciencia de esperarme cada vez que las circunstancias me alejaban, y la ilusión de recogerme cada vez que me volvía a acercar. Sus consejos y su apoyo han sido todo para esta investigación y por ello le estaré eternamente agradecida. Todos aquellos compañeros y profesores que en Congresos y seminarios me han ayudado con sus comentarios a mejorar mis trabajos. También mi padre que me inculcó el amor por los libros y el espíritu crítico; y en general a los miembros de mi familia, que aunque pocas veces entienden qué es esto a lo que me dedico, me apoyan y se enorgullecen como si sí lo hicieran. Y por supuesto Víctor Luque, que siempre ha creído en mí, incluso más que yo misma; sin él nada de esto habría sido posible.

ÍNDICE

I. RESUMEN	1
1. LA RETÓRICA EN LA ARGUMENTACIÓN. BREVE RECORRIDO HISTÓRICO	2
2. EL CONCEPTO DE IRONÍA A TRAVÉS DEL TIEMPO.....	6
3. DESCOMPONIENDO EL CONFLICTO ENTRE SIGNIFICADOS COMPLEMENTARIOS	12
3.1. El orador irónico y su auditorio.....	17
3.2. Ironía versión 2.0: lo que las nuevas tecnologías nos aportan	21
3.3. <i>Una representación de la ironía</i>	27
4. LA IRONÍA COMO MANIOBRA ARGUMENTATIVA.....	29
4.1. La perspectiva analítica.....	32
4.2. La ironía desde la pragma-dialéctica.....	34
4.2.1. Uso de la maniobra estratégica irónica	36
5. LA IRONÍA COMO ACTITUD ANTE LA VIDA	38
5.1. Joan Fuster, la ironía irremediable	40
6. NUEVAS FORMAS DE COMUNICACIÓN NUEVAS FORMAS IRÓNICAS	42
7. CONCLUSIÓN.....	48
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50
II. APÉNDICE	56
• <i>La ironía como estrategia argumentativa.</i>	
• <i>Argumentación sobre el tablero: una explicación pragma-dialéctica de la ironía.</i>	
• <i>Irony as a Visual Argument.</i>	

RESUMEN

1. LA RETÓRICA EN LA ARGUMENTACIÓN. BREVE RECORRIDO HISTÓRICO

Si fuera posible una representación del total de la humanidad, anulando la línea temporal y la extensión espacial, unificando el conjunto en un imaginario aquí y ahora, desplegaríamos un enorme mapa de unidades diferenciadas que no obstante se interrelacionan en redes infinitas, orgánicas, que cambian y se reconstruyen a cada momento. Esa extensa malla está hecha de hilos de comunicación y en su interior transita sin cesar un flujo incesante de información que, las más de las veces, se estructura en forma de argumentos. Estos radican en los discursos científicos y humanísticos; abundan en las conversaciones sean triviales o esenciales; se refugian en los intentos de conseguir el favor de un grupo o quizás solo su atención; también pueden perseguir exactamente lo contrario; aparecen en letra impresa y en la vibración fonética, en imágenes fijas o en movimiento; son fortuitos o concienzudamente elaborados. Son, a fin de cuentas, las herramientas de nuestras relaciones, las armas que afianzan nuestra toma de decisiones, nuestras afirmaciones y nuestras negaciones. Sus dominios abarcan el total del tejido humano y es por eso que el uso de la palabra en el terreno de la argumentación ha sido objeto de estudio desde la época clásica hasta nuestros días.

El argumento, en su definición más académica, es un razonamiento que demuestra, justifica o refuta algo. Su validez lógica, es decir que sea verdadero bajo todas las interpretaciones posibles del lenguaje, es esencial ya que el uso de falacias en la argumentación arruina los principios comunicativos y con ello la prosecución de una argumentación correcta. No obstante, que el argumento esté bien construido y exprese una verdad, no es condición suficiente para su éxito. Tal objetivo solo se alcanza si el argumento convence al auditorio ante el cual se presenta, y a tal fin sirve la retórica, razón por la cual la teoría de la argumentación ha reflexionado ampliamente sobre ella y su función en las argumentaciones.

El papel de la retórica a lo largo de los siglos ha sido cuanto menos complejo. Para los sofistas fue una destreza elevada a la categoría de arte, pues vieron en su uso la forma en que el orador podía brillar a través de su discurso –algo verdaderamente útil para medrar en política en la democracia ateniense donde el dominio del arte de la palabra era esencial. No obstante, este objetivo tan mundano, aducía Sócrates, pervertía la dialéctica reduciéndola desde la más alta búsqueda de la verdad a la más superflua

búsqueda del favor del público, siendo que para el filósofo el diálogo era el medio por el cual poner a prueba la validez de los argumentos. Según Platón, en un discurso paralelo al de su maestro, en la dialéctica el orador debía valerse de la retórica para hacer comprender a su auditorio la verdad que quería transmitirles, pero no servirse de ella para persuadir a quienes le escuchaban de que aceptaran una afirmación falaz con tal de salir vencedor de la pugna. Es Aristóteles quien hace converger estas dos posturas tan alejadas. Aunque en su temprana juventud, e influenciado por la Academia, Aristóteles hizo suyos los prejuicios retóricos de Sócrates y Platón, con el tiempo y gracias a su responsabilidad como maestro de retórica en el jardín de los platónicos, elaboró un hilo de pensamiento único, dejándonos el legado de retórica clásica que conocemos y que aún hoy sigue marcando las pautas del estudio de la argumentación (Mosterín, 2006). El tratado de retórica aristotélico recoge y ordena muchas de las ideas que pensadores anteriores habían expresado sobre la cuestión. Al compendiarlas, convirtió la retórica en una disciplina colocándola en un estatus digno dentro de la argumentación, como el conjunto de los medios –entre ellos los argumentos– que tenemos a nuestro alcance con el fin de persuadir.

En el siglo II a.n.e. la República Romana basada en un sistema político de consulta popular encontró en el arte de la oratoria la herramienta esencial de su desarrollo social y político como otrora lo hubiera hecho Grecia. En este contexto fue objeto de estudio y enseñanza el género que se ha venido a llamar oratoria, centrado más en el orador que en el discurso, y que cultivaba el arte de utilizar la palabra en público con corrección y belleza. El advenimiento de formas de gobierno más personalistas transformó la oratoria en mero ejercicio de retórica, sin embargo, de aquellas prácticas sustanciales nos quedan importantes legados latinos como el *De Oratore* de Cicerón, por nombrar una de las obras más relevantes tanto de la época como del autor o la *Institutio Oratoria* de Quintiliano, una obra más técnica que supone la culminación de los estudios sobre la disciplina de la época estando a la base de los desarrollos humanistas y renacentistas posteriores.

La Edad Media recuperó una actitud crítica hacia la retórica con argumentos platónicos depurados a través del tamiz del cristianismo, enarbolando la vanidad del orador y la banalidad de la práctica, a la par que manifestaban la bajeza de la palabra humana en comparación con el Verbum divino (García-García 2005). A pesar de ello, también advirtieron los beneficios que la elocuencia y la persuasión podían reportar a la enseñanza de la fe. En este camino un tanto bicéfalo, encontramos a Agustín de Hipona

quien formado en el arte de la retórica en su juventud, transitó desde la condena más fiera de la disciplina a redactar *De Doctrina Christiana*, donde sienta las bases de la retórica cristiana la cual unifica retórica y ética.

A pesar de la actitud de condena hacia ella, a lo largo de todo el medievo, la Retórica representó una de las ramas del Trivium de las artes liberales junto con la gramática y la dialéctica.

Ya en el Renacimiento, y especialmente en el italiano, la revisión de los textos clásicos latinos recupera la oratoria ciceroniana y sus formas, que vendrán a sustituir las formas eclesiásticas en que había cristalizado durante la Edad Media. En este momento la retórica se enaltece como un arte noble a quien había que agradecer la calidad de los textos clásicos que ahora se recuperan y cuyo estilo y calidad se busca imitar (Hernández-Guerrero y García-Tejera 1998).

A pesar del repunte humanista y renacentista, el germen del menosprecio que había perseguido siempre a la retórica, floreció de nuevo en la época moderna. Ciertamente, desde tiempos de Gorgias, a la retórica se le había conferido un cierto poder mágico cuyo mal uso era extremadamente peligroso y esa consideración como ladina urdidora de brumas persuasivas que seducían al auditorio a base de ilusiones y no de verdad, se veía como una instancia que complicaba la comunicación, totalmente despreciable en el lenguaje formal y por lo tanto prescindible. Así Locke en su *Ensayo sobre el entendimiento humano* (1999, Libro III, capítulo X, 8-13), carga contra la retórica asombrándose del injustificable pábulo que a lo largo de los siglos se le ha concedido, señalándola como la clave de los engaños y confusiones lingüísticas que han hecho pasar lo falso como verdadero a través del uso perverso de términos confusos y estrategias de persuasión ilícitas. A medida que la Retórica se despreciaba por artera, “sobreviviendo como catálogo de figuras, asociadas a las cuestiones de estilo” (Alcolea 2015, p. 140), la Lógica medraba en Filosofía y se presentaba como la base formal de las ciencias. Esta disciplina vio catapultada su magnificencia entre finales del siglo XIX y comienzos del XX por obra de G. Frege, B. Russell y otros analistas con el primer giro lingüístico según el cual la reducción del lenguaje a sus formas analíticas, dejando de lado cualquier atisbo de ornamento superfluo, logra una mayor concreción, simplicidad y transparencia comunicativa.

Con el segundo giro lingüístico, la segunda mitad del siglo XX alumbrará el resurgir de la disciplina retórica. La historia reciente que abarcaba las dos guerras mundiales y el auge de los regímenes dictatoriales favoreció en la sociedad post-

totalitaria de la segunda mitad de siglo, la emergencia de la teoría argumentativa más allá de la lógica en la medida en que la argumentación volvió a colocarse en el centro del interés social. La importancia de esta en los asuntos políticos –habida cuenta del surgimiento de los nuevos y diversos medios de comunicación de masas, que habían tenido una importancia innegable en los últimos conflictos, así como el reconocimiento del poder de los mensajes publicitarios como medio de influencia sobre las masas, y el interés común de habilitar vías de comunicación capaces de resolver los conflictos evitando caer de nuevo en ignominiosas circunstancias como las acaecidas durante las grandes guerras– motivó un segundo florecer de la reflexión sobre la argumentación. Esta atención social y política se acomodó en Filosofía dentro del seno del segundo giro lingüístico, marcado por un cambio de atención hacia la dimensión pragmática del lenguaje.

En este ambiente, el año 1958 se convierte en hito ya que, a lo largo del mismo, se publicarán los dos grandes tratados clásicos en teoría de la argumentación moderna: *La Nouvelle Rhétorique. Traité de l'argumentation*, de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca y *The uses of argument* de Stephen Toulmin. Ambas obras encontrarán un lecho común en la cuestión argumentativa, pero se alzarán como dos enfoques divergentes sobre la misma. Colocando la retórica en un plano elevado, Perelman y Olbrechts-Tyteca, defenderán posiciones cercanas a la propuesta por Aristóteles, reconociendo la importancia del orador y del auditorio para el éxito del argumento. Por su parte, Toulmin ofrecerá una visión analítica de la cuestión argumentativa tratando de establecer un modelo argumentativo en clave esencialmente logicista lo cual, como pretendemos poner de manifiesto, soslaya la retórica prácticamente por completo. Ambas aproximaciones, sientan las bases fundacionales de la *nueva retórica* desde la que se propicia lo que se ha venido a llamar el *giro retórico* según el cual la Retórica es un arte multidisciplinar que, más allá de un catálogo de figuras, tiene una función cognitiva tremendamente significativa en el discurso (Alcolea 2010, p. 159). Este marco favorece el surgimiento en los años ochenta del siglo pasado de una tercera vía, más próxima a la postura de Perelman y Olbrechts-Tyteca –que, en avance de los próximos apartados, será por la que nos decantemos en nuestra investigación como marco fundamental desde el cual trabajar el particular que nos ocupa–, la pragma-dialéctica. Defendida en origen por van Eemeren y Grootendorst, esta perspectiva defiende que la retórica, empleada en el seno de la discusión crítica a través de las maniobras estratégicas para lograr el resultado más favorable para el

argumentador, está al servicio de la resolución de una diferencia de opinión de una manera razonable meritoria (Vega y Olmos (eds.) 2011, pp. 469-470).

Como hemos visto, “la historia de la retórica es una historia discontinua e indefinida con tensiones entre dos usos del término: uno general, como arte de la persuasión (su polo argumentativo u oratorio) (...) y otro más restringido, como arte de hablar bien (su polo literario u ornamental)” (ibídem, p. 522). Adscribiéndonos al marco general de la retórica en tanto que arte de la persuasión, el objetivo de este trabajo es observar el calado en la argumentación de aquella figura retórica que Jacinto Benavente describía como *la última posibilidad que le queda a la razón para no sucumbir a la realidad*: la ironía. Para ello, en primer lugar, y tal como se presenta en el primer artículo del apéndice titulado “La ironía como estrategia argumentativa”, nuestro objetivo es encontrar un modelo argumentativo desde el cual la retórica pueda ser analizada como parte esencial del argumento. Dentro del marco que más adecuado parece para tratar el uso de la ironía dentro de las argumentaciones, trataremos de ejemplificar su uso –segundo artículo del apéndice, “Argumentación sobre el tablero: una explicación pragma-dialéctica de la ironía”–, así como advertir otras posibles formas y funciones de la estrategia –tercer artículo del apéndice, “Irony as a Visual Argument”.

2. EL CONCEPTO DE LA IRONÍA A TRAVÉS DEL TIEMPO

La ironía ha sido objeto de diversos estudios tanto filosóficos como lingüísticos o literarios –véase por ejemplo: Kierkegaard (1841), Muecke (1969), Booth (1986), Colebrook (2004), Hutcheon (2005), por nombrar algunos de los más relevantes y amplios. Como figura del lenguaje, su uso se remonta a una de expresiones culturales más prestigiosas de la Grecia Antigua, el teatro y en concreto la comedia. En este género se diferenciaban dos personajes: el *eirôn* (εἰρων), pícaro que se hacía pasar por débil para salirse con la suya utilizando su astucia frente a su oponente el *alazôn* (ἀλαζών), un fanfarrón que siempre sucumbe ante los ardides del primero. Del *eirôn* cómico parte la *eirōneía* (εἰρωνεία), que podría traducirse como disimulo o ignorancia fingida y cuya expresión más conocida e influyente encontramos en el método mayéutico socrático. Como parte de su estrategia para llegar a conocer la verdad a través del diálogo, el Sócrates platónico siempre simulaba, cual *eirôn*, ignorancia ante el

tema tratado, interrogando como un aprendiz ávido de saber a sus interlocutores sofistas, para evidenciar así la verdadera ignorancia de aquellos al reconocerse incapaces de resolver sus cuestiones, mostrándose a la postre él mismo como el verdadero sabio. Así, por ejemplo, podemos leer en el *Crátilo* el pretendido lamento de Sócrates por ser desconocedor de la noción de lo bello puesto que no había pagado por el curso correspondiente de Pródico el sofista. El fragmento en concreto, contiene una doble ironía pues a medida que su interlocutor se evidencie ignorante, también el valor del curso del sofista quedará desprestigiado:

“Hermógenes, hijo de Hipónico, dice un antiguo proverbio que es difícil saber cómo es lo bello. Y, desde luego, el conocimiento de los nombres no resulta insignificante. Claro, que si hubiera escuchado ya de labios de Pródico el curso de cincuenta dracmas que, según éste, es la base para la formación del oyente sobre el tema, no habría nada que impidiera que tú conocieras en este instante la verdad sobre la exactitud de los nombres. Pero, hoy por hoy, no he escuchado más que el de un dracma. Por consiguiente ignoro cómo será la verdad sobre tan serio asunto. Con todo, estoy dispuesto a investigarlo en común contigo y con Crátilo.”

(Platón 1992, p. 364)

Cuanto más abunda Sócrates en su fingida ignorancia más evidencia la vacuidad del discurso de su adversario. Y la forma con que la ironía evidencia esa falta de sabiduría es ahondando en exagerados halagos y cumplidos entusiasmados. Cuanto mayor es el engaño que produce el ironista, mayor es su satisfacción y esa satisfacción brota del orgullo de aparentar haber caído en la trampa en la que el otro realmente está preso (Kierkegaard 2000, pp. 277-278).

En el género opuesto del teatro griego encontramos otro de los arquetipos principales de la ironía, el trágico. La tragedia griega bebe de la vertiente más dramática del tropo. La ironía trágica consiste pues en la oposición que se fragua entre las palabras del personaje y sus acciones, o entre el conocimiento que él tiene de la situación y el que el público conoce. Valga como ejemplo la triste resolución del *Edipo rey* de Sófocles cuando el monarca de Tebas descubre que, *irónicamente*, aquel a quien había dedicado sus esfuerzos en encontrar para salvar a su ciudad, el asesino de Layo, no es sino él mismo y no puede sino desear que esa sea la última vez que mire la luz del Sol que ahora le ciega (Sófocles 2002, p. 250).

Aunque brevemente, Aristóteles también refiere a la ironía en su obra. En la *Ética a Nicómaco* diferencia entre la comicidad moderada e intelectual de una comicidad vulgar y desproporcionada:

“Los que se exceden en provocar la risa son considerados bufones o vulgares, pues procuran por todos los medios hacer reír y tienden más a provocar la risa, que a decir cosas agradables (...) A los que divierten a los otros decorosamente se les llama ingeniosos, (...) Es propio del que tiene tacto decir y oír lo que conviene a un hombre distinguido y libre; hay, pues, bromas en el decir y en el escuchar que convienen a tal hombre, pero las bromas del hombre libre difieren de las del hombre servil. Y las del educado de las del que no tiene educación.”

(2003b, IV, 8, 1128a 5)

Esta diferenciación también se extiende sobre la evolución del género cómico en el teatro:

“Puede verse esta diferencia (entre lo cómico del hombre educado y del que no tiene educación) en las comedias antiguas y en las nuevas: pues, en las primeras, lo cómico era el lenguaje obsceno, y en las segundas, la suposición; estas cosas difieren no poco en relación con el decoro.”

(2003b, IV, 8, 1128a 22)

De las palabras de Aristóteles podemos deducir que cierta forma de lo cómico, cuenta con una aceptación considerable en tanto que quien la emplea es calificado como ingenioso y propio de aquellos “ágiles de mente, pues tales movimientos se consideran notas de carácter” (2003b, IV, 8, 1128a 11). Tal vez por ello el filósofo escribe en la *Retórica* (2003a, 1419b8) “la ironía es cosa más propia del hombre libre”.

Los autores latinos tuvieron una consideración del tropo más bien literaria. Cicerón, hace una lectura de la ironía en clave de *dissimulatio* al estilo socrático (1990, Libro II, 15) que ensalza como método eficiente en el debate. Quintiliano, por su parte, considera que la ironía es una figura del lenguaje que como otras tales como la hipérbole o la metáfora enriquecen el discurso y son beneficiosas a fin de hacer atractivas las palabras al auditorio. En este sentido la ironía es considerada mero adorno (1947, Libro 6, capítulo VI). Esta consideración simplemente literaria de la figura fue la tónica general durante la Edad Media y el Renacimiento y por ello su definición no se vio alterada. Así en la *Encyclopédie* de 1765 la entrada que recoge al tropo *-c'est une figure par laquelle on veut faire entendre le contraire de ce qu'on dit* (2016, p. 8:905)– no dista un ápice de la definición de la RAE actual: “Expresión que da a entender algo contrario o diferente de lo que se dice”.

Si bien el estudio de la figura no abundó en particularidades durante este tiempo, su uso sí fue prolífico. Así desde el pragmatismo de la ironía socrática, la figura puede ir desgranándose a través de las letras de diferentes autores de todas las

épocas que usaron la ironía para configurar ácidas críticas hacia los absolutos, las convenciones sociales, políticas o religiosas de su momento. De esta manera podríamos nombrar a Boccaccio y su *Decamerón* (1350-1353), donde, a través de la ironía, los personajes adalides de la moral tradicional se desenmascaran como llenos de vicios, y allá donde parecía refulgir el oro había solo una pátina de pintura. Otro grande de las letras con una infinita carga irónica es Shakespeare. En sus obras teatrales abunda el uso de la ironía verbal¹ como podemos ver en la respuesta de Hamlet al pobre chambelán Polonio con el único objetivo de insultarlo sutilmente:

POLONIO.– ¿Me reconocéis, señor?

HAMLET.– Perfectamente. Sois el pescadero.

POLONIO.– ¿Yo? ¡No señor!

HAMLET.– Pues ya quisierais ser tan honrado como él.

(Shakespeare 2007, p. 123)

El dramaturgo inglés también alimenta la tensión dramática de sus argumentos al más puro estilo de la tragedia griega haciéndonos sentir el eco de Edipo en Macbeth, en una puesta en escena de la ironía dramática. Y recurre también frecuentemente a un tercer tipo de ironía, aquella que se produce cuando la acción desemboca en un resultado completamente inesperado. Esta ironía, conocida como *situacional*, se hace presente en escenas como la que representa Shylock demandando una libra de carne a Antonio en *El mercader de Venecia* (1600).

Saltando de Inglaterra a Francia, no menos conocida es la ironía de Voltaire empleada especialmente en *Cándido* (1758), donde el autor satiriza la postura metafísica defendida por Leibniz trasladada en la narración a la boca de Pangloss a quien constantemente el autor refiere irónicamente como “el gran filósofo”, pues su discurso está plagado de absurdos y falacias. Viajando ahora desde el antiguo al nuevo continente, no podemos dejar de nombrar en este breve repaso de autores, a tan ilustre ironista como Mark Twain de quien podríamos citar cientos de ejemplos, pero cuya *Burlesque Autobiography* es paradigmática:

“A principios del siglo XV, tenemos a Beau Twain, llamado “El Sabio”. Tenía una letra hermosísima. Y podía imitar la letra de cualquier persona con tanta

¹ Obras que en revisiones posteriores también mantienen este aspecto. Para un análisis en profundidad, véase el caso de *Julio César*, en su adaptación fílmica por J.L. Mankiewicz (1953) en Alcolea 2014.

fidelidad que bastaba verla para morir de risa. Ejercitaba continuamente su talento. Pero tiempo después lo contrataron para picar piedra para una carretera, y el rigor del trabajo estropeó su letra. Aun así, disfrutó todo el tiempo que dedicó a la piedra, el cual, con considerables intervalos, sumó un total de cuarenta y dos años. De hecho, murió en esta prueba. Durante todos esos largos años, su trabajo resultó tan satisfactorio que nunca pasó desempleado más de una semana antes de que el gobierno le contratara de nuevo. Era su favorito. Y siempre fue el favorito de sus compañeros-artistas, como conspicuo miembro fue de su benevolente sociedad secreta, que recibía el nombre de la Cuadrilla de la Cadena. Siempre llevaba el pelo corto, prefería ropa a rayas y el gobierno lamentó su muerte. Fue una pérdida dolorosa para su país, de tan constante que fue.”

(Twain, 1871, p. 8.²)

Un ejemplo único en las letras castellanas lo encontramos en Cervantes y su *Quijote* (1605) donde el autor construye la desmitificación burlesca de la novela de caballerías y el amor cortés en un continuo irónico en el que se muestra un pálido reflejo de la realidad que vive el caballero andante. De autor desconocido, *El Lazarillo de Tormes* (1554) nos presenta, a través de la pretendida autobiografía del pícaro, el retrato irónico de las actitudes hipócritas y los escandalosos vicios de clérigos y religiosos de la época. Además el conjunto de la narración compone también una ironía en tanto que el niño que vivía de engañar una y otra vez a propios y extraños, al final, ya adulto, está cegado ante los engaños de su adúltera esposa en una irónica conclusión del relato. Numerosos son los autores que podemos contar como irónicos por su vida y su obra; sea el caso de Quevedo (1580-1645) en el siglo de Oro español o, en una época y una geografía más cercana, Joan Fuster (1922-1992). Baste lo dicho para ilustrar nuestra postura.

El cambio más sustancial que se produce sobre el término es el que introduce el Romanticismo alemán y en concreto la consideración de Friedrich Schlegel quien recupera la ironía desde el marco literario para el campo de la Filosofía –al que considera realmente como su única patria (2009, p. 42)–, al acuñar a finales del siglo XVIII el concepto de “ironía romántica”. Para Schlegel la ironía es una forma de poner

² * “Early in the fifteenth century we have Beau Twain, called ‘the Scholar’. He wrote a beautiful, beautiful hand. And he could imitate anybody’s hand so closely that it was enough to make a person laugh his head off to see it. He had infinite sport with his talent. But by and by he took a contract to break stone for a road, and the roughness of the work spoiled his hand. Still, he enjoyed life all the time he was in the stone business, which, with inconsiderable intervals, was some forty-two years. In fact, he died in harness. During all those long years he gave such satisfaction that he never was through with one contract a week till government gave him another. He was a perfect pet. And he was always a favorite with his fellow-artists, and was a conspicuous member of their benevolent secret society, called the Chain Gang. He always wore his hair short, had a preference for striped clothes, and died lamented by the government. He was a sore loss to his country. For he was so regular.”

en tela de juicio lo establecido, una postura filosófica que duda y cuestiona al más puro estilo socrático pero que en el romanticismo alemán encuentra a su interlocutor no en el otro, sino en el mismo orador. La ironía romántica es una reflexión autocrítica de uno consigo mismo. Este cambio en el objeto parte de la influencia del humanismo ilustrado y la conciencia kantiana de que el ser humano es capaz de alcanzar la autonomía ética pero también estética. El hombre puede conocer lo bueno y lo bello a través del perfeccionamiento infinito que le procura el cuestionamiento irónico; ¿pero puede lo finito dar cuenta de lo infinito? ¿lo sensible explicar lo puro? Enfrentado a tales cuestiones Schlegel define la ironía en como “la forma de lo paradójico” (Ibídem, p. 48).

La ironía romántica, junto con la socrática, compone el objeto de estudio del ensayo “Sobre el concepto de ironía” (1841) de Søren Kierkegaard. El filósofo danés escribe así una primera aproximación teórica al tropo, y lo coloca en el ámbito de la metafísica pues la ironía para Kierkegaard es la primera forma de la libertad individual. El tropo muestra una oposición esencial entre lo subjetivo y lo objetivo que se encuentra a la base de la libertad del ser humano: “La ironía no tienen ninguna intención. Su intención es inmanente a ella misma, es una intención metafísica (...) su intención (la del ironista) es sentirse libre” (Kierkegaard 2000, p. 287).

Hegel también recoge como una suerte de tensión entre opuestos el concepto de ironía. Alejado de la concepción romántica a la cual se opone, podríamos conectarlo con la noción de ironía cósmica de Kierkegaard, al ver que en sus *Lecciones sobre la Historia de la Filosofía Universal* (1999), se recrea en “la ironía del mundo” –die allgemeine Ironie der Welt–, aludiendo al continuo contraste entre lo absoluto y lo relativo, lo general y lo particular, en suma, la concatenación dialéctica que impulsa el devenir histórico.

Siendo un recurso tan prolijo, su definición tradicional como antífrasis –dar a entender lo contrario de lo que se expresa– resulta parcialmente útil: suficiente para dar cuenta de muchas de sus ejemplificaciones, pero totalmente exiguo para aprehender el total de las mismas. Es por ello que, desde diferentes disciplinas que abarcan desde la literatura y la poética, hasta la psicología y la lingüística, pasando, naturalmente, por la filosofía, se ha emprendido la tarea de acotar una definición válida para todas las ejemplificaciones del tropo. Nosotros planteamos ahora retomar esta tarea adentrándonos tanto en la estructura del tropo como en su dimensión filosófica y, obviamente, en su identificación como estrategia retórica argumentativa en el marco

más amplio de la argumentación.

3. DESCOMPONIENDO EL CONFLICTO ENTRE SIGNIFICADOS COMPLEMENTARIOS

En su forma clásica y más simple, la ironía se concibe como una afirmación que expresa lo contrario de lo que significa. Y ciertamente muchas formas irónicas pueden resolver fácilmente su significado oculto por inversión de lo expresado, especialmente aquellas que toman la forma de la *antífrasis*, que es probablemente el tipo más conocido de ironía. Así dar a Ptolomeo II el sobrenombre de *Filadelfo* –etimológicamente “quien ama a su hermano”– es una antífrasis irónica pues con ello no se subraya su profundo amor filial sino, al contrario, el hecho de que matara a dos de sus hermanos (Lemprière 1984). Sigue una estructura similar el *asteísmo* –fingida ofensa que enmascara una alabanza mediante la que irónicamente se le podría decir a Pau Gasol que “debería usar tacones para compensar su escasa estatura”–, el *carientismo* que sería prácticamente su oposición –usar expresiones que aparentemente suenan a serias para burlarse como por ejemplo “nunca vi a nadie tan honrado” refiriéndose a alguien comprometido con la ley– y el *clenasmo* –atribuir a alguien las buenas cualidades convenientes a nosotros y a nosotros las malas cualidades de las personas de las que nos estamos refiriendo; así alguien podría exclamar “tu delicada figura contrasta con lo recio de la mía”, cuando es al contrario. La ironía puede esconderse también en otras formas retóricas como la *mímesis* –imitar burlescamente a quien se quiere ridiculizar– o la *hipérbole* –forzada exageración como la que hacía servir Joan Fuster al hablar de los preparativos de una campaña de Alianza Popular:

“Me han contado –se non è vero...– que, en la reunión donde decidieron abordar el tema, uno de los asistentes exclamó: “Xé!” Fue la única palabra valenciana que se escuchó. Pero no hacía falta ninguna más: procedía de un raptó efusivo de *valencianía*, y resultó gloriosamente consolidatoria. Ignoro si la hicieron constar en acta ni si la escribieron “xe” o “che”.”

(Fuster 2011, p.627³)

³ * “M’han contat –se non è vero...– que, en la reunió on van decidir abordar el tema, un dels assistents va exclamar imprevistament: “Xé!” Fou l’única paraula valenciana que s’hi va sentir. Però no en calia cap més: procedia d’un rapte efusiu de *valencianía*, i resultà gloriosament consolidatòria. Ignoro si la van fer constar en acta, ni si la van escriure “xe” o “che”.

No obstante existen otras muchas ironías para alcanzar el significado de las cuales la inversión es completamente insuficiente. Estos tipos más complejos en su forma, añaden profundidad y nuevas dimensiones al discurso en el que se enclavan y nos avanzan un aspecto tremendamente relevante de la interpretación de la ironía: el hecho de que esta no depende solo del análisis de la parte literal. Imaginemos la siguiente situación: Helena se compró ayer un jersey nuevo y esta misma mañana su hermana pequeña lo ha tomado prestado sin su permiso. Helena puede preguntarle: (1) “¿Has visto el jersey que acabo de comprar?”; u ofrecerle: (2) “¿No te gustaría estrenar mi nuevo jersey?”; también podría exclamar: (3) “¡Qué bien te sienta mi ropa nueva!”. Todas estas formas en las que podría poner de manifiesto su enfado resultan claramente irónicas y ninguna de ellas podría interpretarse ateniéndonos simplemente a la letra escrita o a la inversión de esta. Es por la existencia de estas ironías no reducibles a antífrasis, por lo que consideramos necesaria una lectura más amplia del tropo. Tal era nuestra intención en el primer artículo del apéndice, *La ironía como estrategia argumentativa*, que ahora retomamos ampliando aquellos puntos que por mor de la publicación fueron tratados de forma más sintética en aquel momento.

Tomando como referencia la *Teoría de los Actos de Habla* (Austin 1962), los enunciados irónicos compondrían actos de habla implícitos o indirectos. Este tipo de acto de habla se caracteriza porque su correcta interpretación depende del contexto y de los conocimientos globales del mundo o de informaciones previas que el auditorio pueda tener, tanto del orador como de la materia tratada ya que la información verbal es insuficiente o poco clara (van Eemeren y Grootendorst 1992, p. 66). En el caso de la ironía, el punto de partida desde donde el auditorio transita hacia el segundo significado, implícito o subyacente, es la parte literal y el indicio para rechazar esta y valorar interpretaciones alternativas, es la inconsistencia del enunciado bien con el contexto, con el orador o con el propio discurso. Booth (1986) propone una serie de marcas irónicas que pueden llevarnos a descartar el significado literal de una afirmación: i) Advertencias en el tono de voz –un tono específico que incita a pensar que la expresión esconde un segundo significado y que en el plano escrito encuentra un equivalente en el uso de las comillas o la cursiva o incluso en la burda repetición de determinadas vocales para emular arrastre de las sílabas en el tono irónico oral–. ii) Proclamación de un error conocido –antes de optar por declarar la ignorancia de nuestro interlocutor debemos plantearnos si su alarde de estulticia no es sino una *dissimulatio* al estilo socrático–. iii) Conflictos entre hechos dentro de una obra –las inconsistencias en el discurso del orador

muestran también, según Booth, “una invitación irónica ineludible” (1986, p. 100). iv) Contraste de estilo –cambios bruscos de un registro estándar a otro coloquial o demasiado elevado son juegos retóricos que atraen la atención del auditorio y suelen señalar el camino de una declaración más profunda que la expresada–. v) Por último, los conflictos entre creencias –la polarización entre quién es el orador, su *êthos* y el discurso es también sintomático de la presencia de una ironía; así podemos fingir secundar la postura de nuestro interlocutor con el único objetivo de desprestigiarla. Retomando nuestro ejemplo, la pregunta (1) es irónica porque proclama un error conocido. Helena sabe perfectamente que su hermana ha visto (y cogido sin su permiso) el jersey, por lo que la pregunta no puede ser legítima. En el caso de las ironías (2) y (3) una espontánea generosidad allá donde debería mostrarse enfado es sospechosa y debería inclinar a cualquier hermano pequeño a suponer que está siendo objeto de la ironía. Además, la dulzura en (2) o el exceso de amabilidad en (3) producen un contraste de estilo inexplicable si no es a través de un segundo significado que las expresiones (1), (2) y (3) enmascaran.

Las marcas irónicas que enumera Booth son violaciones intencionales de las máximas conversacionales que propone Grice (1991). Para el filósofo británico, el significado de los enunciados es algo intrínseco al contexto en el cual se integran. Las palabras son inherentes a la situación en la que se pronuncian hasta el punto que su significado está condicionado por esta. Y esto no se limita solo a la situación espaciotemporal compartida de los interlocutores, sino a su enclave contextual, cultural y generacional. El intercambio dialéctico descansa sobre un principio irrenunciable que lo hace posible, el principio de cooperación:

““Haga que su contribución a la conversación sea la requerida, en cada fase que se produzca, por el propósito o la dirección mutuamente aceptados del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado. Se podría llamar a esto el Principio de Cooperación.”

(Grice, 1991, p. 26⁴)

Las máximas conversacionales son especificaciones de este principio. La observancia de estas es un hecho asumido dentro de una conversacional racional estándar. No obstante, como el propio autor señala, su violación no implica

⁴ * “Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk Exchange in which you are engaged. One might label this the Cooperative Principle.”

necesariamente sumergirnos en el terreno de la falacia. Desbordar estas guías teóricas puede poner de relieve estrategias argumentativas de carácter retórico que amplíen el marco propiamente semántico de la conversación. El tropo irónico bebe precisamente de esa revisión de los límites dialécticos, algo que Norrick recoge de la siguiente manera:

“La ironía como una violación de las llamadas “máximas conversacionales”. Las máximas representan reglas para una conversación lógica y rápida, en la cual los hablantes actúan como si las estuvieran siguiendo. Consisten en reglas como ser breve, ser ordenado, ser relevante, y así sucesivamente. Las violaciones aparentes llevan a los oyentes a buscar una interpretación en línea con el Principio de Cooperación general de la siguiente manera: Si usted dice bonita corbata, pero yo sé que no le gustan las corbatas estampadas, voy a construir una interpretación para su expresión asumiendo que pensaba algo especial al violar la máxima de calidad, es decir, que quieres que reconozca que estás siguiendo una convención por medio de la cual estás hablando irónicamente y de hecho no te gusta la corbata.”

(Norrick, 1993, p. 155⁵)

Cómo la ironía padece los límites de la dialéctica haciendo maleables a su antojo los principios conversacionales es algo que podemos comprobar incluso con la ironía más superflua. Recuperemos aquella apelación al “gran filósofo Pangloss” de Voltaire. Si atendemos a la máxima conversacional de Grice en la categoría de Calidad y en concreto a su primera submáxima –“Trata de hacer que tu contribución sea verdadera (...) No digas lo que creas que es falso” (Grice 1991, p. 27⁶)– vemos como la inclusión de la ironía parte de la ruptura voluntaria de este principio básico. No obstante, mientras que el que miente tiene por objetivo ocultar completamente la verdad, el ironista, pudiendo expresarse de manera directa, elige intencionalmente un camino tangencial.

En ese sentido, siguiendo en esta ocasión la Teoría del Uso-Mención de Sperber y Wilson (1981, 1986), la parte literal de la ironía y su significado no son relevantes sino por su capacidad para ‘mencionar’ un segundo significado que el auditorio evoca a partir de este. Esa evocación se produciría en base a la información literal transmitida a través del discurso, al contexto situacional, que engloba al primero y conforma el

⁵ * “Irony as a violation of his so-called ‘conversational maxims’. The maxims represent rules for logical, expeditious talk which speakers act as if they were following. They consist in rules like be brief, be orderly, be relevant, and so on. Apparent violations lead listeners to search for an interpretation in line with the overarching ‘Cooperative Principle’ as follows: if you say Nice tie but I know you do not like paisley ties, 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 were speaking ironically and do not in fact like the tie at all.”

⁶ * “Try to make your contribution one that is true (...) Do not say what you believe to be false.”

ambiente en el que están emplazados los comunicantes, y al contexto sociocultural, es decir, el bagaje de experiencias, rasgos culturales, biológicos, sociales, que aporta cada hablante a la situación comunicativa. Esta interpretación explica por qué en la mayoría de las ocasiones las ironías no se pueden comprender cuando se extraen de su contexto pragmático (la envoltura situacional y sociocultural) y en qué medida el contexto o marco del discurso, es una pieza fundamental en la interpretación, explicación y análisis de distintos fenómenos lingüísticos, epistemológicos y de análisis del discurso entre otros (Vega y Olmos (eds.) 2011, p. 134).



Imagen1

*"Cosas que odio 1. El vandalismo 2. La ironía 3. Las listas"

El ejemplo irónico de la imagen 1 muestra cómo desaparece la ironía cuando el mensaje es desarraigado de su contexto. Yo puedo escribir simple y llanamente "Odio el vandalismo y la ironía"; pero lo que genera el efecto irónico es precisamente que tal aseveración se haga mediante una pintada callejera. Siguiendo los tipos de ironías que clasifica Booth (1986), esta ironía caería dentro del conjunto de *ironías focalizadas* en tanto que se produce en un enunciado concreto, vinculada a un contexto situacional y lingüístico específico. Caso distinto sería la *ironía continuada*, aquella que no se reduce a un enunciado sino que se prolonga a lo largo de todo un texto propiamente irónico que las más de las veces se presenta como tal desde el título, sea el caso de la *Burlesque Autobiography* de Twain, *El Lazarillo de Tormes* o *El Buscón* de Quevedo. Booth, establece una última distinción esta vez entre ironía estable e ironía inestable. La primera es aquella ironía rápida, firme y astuta que deja clara su condición irónica y la orientación de su posible interpretación: *¡He aquí el animal más rápido de la creación: el caracol!* La segunda es la ironía que desconcierta al lector o al auditorio, su

interpretación precisa de otros conocimientos ya sean ideológicos, lingüísticos o de otro tipo. Normalmente este tipo de ironías se construyen unas sobre otras de manera que es difícil advertir cuál es la ironía fundamental sobre la que arraigan: *Valencia es preciosa. Sin ir más lejos, tiene el Puente de las Flores, diseñado por Calatrava. Que sí, que el cambio de flores y el mantenimiento cuestan varios de cientos de miles de euros al año, pero ¿y lo bonito que es?*⁷.

Retomando la cuestión de la evocación a modo de imagen podemos representar la ironía como una suerte de teatro interior en el que el orador establece al menos dos niveles diferenciados: lo que cree y lo que pretende creer, el enunciado y la enunciación de tal manera que cada uno de ellos implica y desmiente al otro (Berrendonner 1987, p. 197). Es por ello que Ducrot (1984, 1989 y 1990) caracteriza la enunciación irónica como una enunciación polifónica pues el orador presenta un punto de vista que no es el suyo del cual se diferencia y se burla implícitamente, resultando así la enunciación una “puesta en escena de diferentes actitudes, independientes las unas de las otras o que dialogan entre ellas” (Ducrot 1989, pp. 179-180). La polifonía irónica implica una necesaria abstracción hacia un nivel de significado no explícito que por un lado complica el estudio puramente analítico del tropo –si algo así puede darse, como veremos en punto 4.1– y nos aboca a la necesidad de un auditorio que debe tomar parte activa en la interpretación de la expresión irónica.

3.1.El orador irónico y su auditorio

En tanto que el orador irónico no se conforma con una vía comunicativa recta y simple, tampoco permite que su auditorio sea un mero receptor en el que volcar una información procesada. El ironista con su interpelación invita a participar a su interlocutor, le exige su concurso mental para descartar el significado literal de sus palabras y probar interpretaciones alternativas, “le da un acertijo cuya solución se da al instante” (Kierkegaard 2000, p. 287). Ello refuerza la conexión entre el orador y su auditorio en tanto que este último, agradecido por el poder que tiene sobre la argumentación que se le ofrece, puede mostrarse más dispuesto a aceptar las tesis del

⁷ A partir de esta clasificación principal, y teniendo en cuenta el grado de franqueza u ocultación que muestren, o su grado de estabilidad en la reconstrucción y el ámbito de la verdad que revelan, cada uno de estos dos tipos de ironías dará lugar a cuatro subgrupos, que serán fruto de la conjugación de esos tres rasgos en distintas proporciones. Por un lado, la ironía estable oculta local e infinita, y la ironía estable manifiesta local e infinita. Y, por otro lado, la ironía inestable oculta local y manifiesta, y la ironía inestable manifiesta local e infinita.

argumentador (Vega y Olmos (eds.) 2011, p. 326). Además, esta posición de comunicación indirecta hace del orador irónico un ser, en palabras de Kierkegaard (2000 p. 287), libre en sentido negativo, pues sus palabras quedan suspendidas sobre un mar de posibilidades interpretativas. Por eso dice Berrendonner que la ironía es en esencia “una maniobra con una función fundamentalmente defensiva” mediante la cual el individuo habla libremente sin exponerse a la sanción que comportaría las trasgresiones que sugiere, en lugar de expresar (1987, p. 199). La ironía se completa no en los dominios de quien la propone, sino en la tierra de nadie que compone el espacio de la interpretación a la que solo se la guía desde el velo de las sugerencias implícitas. Es, por ello, que “las ironías estables, son más ricas que cualquier traducción que pudiéramos intentar hacer en un lenguaje no irónico” (Booth 1986, p. 32). No obstante, la riqueza que añade esta complejidad, implica también la posible malinterpretación de las palabras del orador si el auditorio no es capaz de advertir la ironía que este traslada. Esa incompreensión puede deberse, según Booth, a cinco motivos: ignorancia, inhabilidad, prejuicios, inexperiencia o sentimentalismo o inadecuación moral (ibídem, pp. 280-287). Nosotros podemos añadir una nueva razón a la lista y es que el mensaje sea escrito, es decir, sin contexto ni lenguaje no verbal que lo asista. En este caso, según el estudio de Kruger y Epley (2005), las afirmaciones irónicas solo se interpretan correctamente como tales en un 56% de las ocasiones, poco más que si lo hiciéramos al azar. Esa es la razón de que en afirmaciones hechas públicas a través de la red social Twitter los usuarios cuando están menos familiarizados con su auditorio (o pretenden dirigirse a un público más amplio) se inclinan más a utilizar el *hashtag* *#sarcasm* haciendo explícita su intención y minimizando así los riesgos de ser malinterpretados (Bamman y Smith, 2015). Es lo que Kreuz (1996) llama “principle of inferability”, según el cual los hablantes se inclinan más a usar el formas lingüísticas sarcásticas o irónicas con aquellos a quienes conocen y les conocen que con desconocidos, pues entienden que es probable que estos últimos no sean capaces de interpretar correctamente sus palabras. Por ello, aunque la ironía como forma de presentación es muy atractiva y puede reportar grandes beneficios a la argumentación en la que se incluya, los riesgos a ser malinterpretados pueden llevar al orador a plantear una estrategia conservadora y desvelar la presencia de la ironía –véase el ejemplo de la campaña publicitaria que muestra la imagen 2. Con ello, no obstante, parte del efecto que genera el tropo se pierde irremediamente.



Imagen 2
 Campaña antidroga 2013, Gobierno de España.

El auditorio es, por tanto, un elemento a tener en cuenta cuando elaboramos argumentaciones con matices irónicos y, en general, cuando construimos una argumentación con el fin de que resulte exitosa. Esta cuestión descansa en el centro del modelo argumentativo de la *Nueva Retórica* (1958) de Perelman y Olbrecht-Tyteca, donde el estudio de los esquemas argumentales se presenta como una necesidad que surge de la incapacidad de estudiar la totalidad de auditorios posibles pues cada uno de sus miembros “podría constituir un capítulo de sociología” (Perelman y Olbrecht-Tyteca 2006, p. 56). La dificultad que entraña la diversidad del auditorio era ya sugerida por Aristóteles en la *Retórica* cuando recomienda emplear distintas estrategias dependiendo de la edad y la fortuna del mismo (1388b). Así mismo, en la oratoria latina también tenemos referencias a este particular. Cicerón aludió a la distinción entre el vulgo intelectual y aquellos ilustrados, señalando que a unos y otros hay que hablarles de distinta manera (1990 p. 90). Quintiliano por su parte (1947, Libro III, Cap. VIII. §38 ss.) repara en la diferencia de caracteres que deben importar al orador a la hora de elaborar su discurso. De hecho la distinción clásica de los géneros oratorios –deliberativo, judicial y epidíctico–, tenía por objetivo clasificar los auditorios a los que se dirigía según si estos se entregaban a la deliberación, juzgaban o meramente disfrutaban del desarrollo oratorio (Perelman y Olbrechts-Tyteca 2006, p. 58). Sin embargo, aún en el caso que el orador tuviera voluntad de desentrañar las peculiaridades

de cada una de las personas a quien quiere dirigir su discurso, debería rendirse y dar por imposible la tarea si atiende al hecho de que la comunicación no tiene porqué ser directa. Una intervención comunicativa, sea del tipo que sea, puede producirse entre interlocutores que no solo no comparten el mismo espacio físico sino tampoco el mismo tiempo. Como Descartes decía, la lectura de libros antiguos es como conversar con gentes de otros siglos (Descartes 2002, p. 71), sin embargo es una conversación unilateral donde el autor habla y el lector no puede ni preguntar ni puntualizar. Pese a la autoridad histórica del texto clásico, está en inferioridad de condiciones respecto del lector que es un sujeto vivo capaz de abrir y cerrar el libro, zanjar la conversación dejando de leer. En cualquier caso, el autor no puede saber cuál va a ser su auditorio, pero puede imaginarlo y por eso Perelman y Olbrecht-Tyteca consideran que en última instancia el auditorio es una construcción del orador (2006, p. 55). Este auditorio que unifica a todos sus miembros por encima de sus particularidades en el criterio objetivo de la racionalidad, es bautizado en la *Nueva Retórica*, como “auditorio universal” y considera que este es el auditorio formado por toda persona normal y adulta capaz de comprender las razones esgrimidas por el orador, siempre apremiantes, evidentes, válidas intemporal y absolutamente y que, en consecuencia, no tendrán más remedio que adherirse a sus conclusiones (Ibídem, pp. 70-72). Es el auditorio, dirán Perelman y Olbrechts-Tyteca, que el filósofo se representa y en su construcción por parte del orador descubrimos mucho sobre este último:

“Se podría, con toda razón, caracterizar a cada orador por la imagen que él mismo se forma del auditorio universal al que trata de conquistar con sus propias opiniones (...) Así, cada cultura, cada individuo, posee su propia concepción del auditorio universal.”

(Ibídem, pp. 74-75)

Esto entraña una serie de riesgos y es que el orador irónico configurará un discurso que no será exitoso con cualquier auditorio. Así pues, un buen orador que se plantee el uso de la ironía como una herramienta retórica en su discurso debe ser capaz de evaluar la adecuación del recurso a su auditorio, al contexto y al contenido comunicativo y ser capaz de corregir el rumbo estando dispuesto incluso a dejar la ironía a una lado pues, el discurso es “un festín, en el que no se preparan las viandas a gusto de los sazonadores sino de los convidados” (ibídem, p. 61). Sin embargo, la ironía

puede ir más allá del mero recurso estilístico, y resultar ser una postura ante la vida completamente irrenunciable. En ese caso el auditorio para el orador puede ser completamente indiferente. Desarrollaremos esta cuestión en el punto 4.

3.2. Ironía versión 2.0: lo que las nuevas tecnologías nos aportan.

El desarrollo de la llamada Inteligencia Artificial tiene como uno de sus objetivos el diseño de un algoritmo capaz de reproducir los procesos cerebrales humanos, o al menos sus productos, con tal simetría que el cerebro de la máquina fuera indistinguible del de un ser humano en un test ciego. El camino, no obstante, pasa por la concreción no solo del funcionamiento de la maquinaria esencial para la existencia de nuestra conciencia, sino también por el análisis de los procesos cerebrales que llevamos a cabo a la hora de hablar, aprender, diseñar discursos o interpretar significados. Más allá de las investigaciones propiamente anatómicas del cerebro, la neurociencia se encuentra en comunión con diversas disciplinas que desde posiciones periféricas abordan la cuestión sobre la conciencia. La lingüística o la psicología nos sugieren los modelos con los que nuestra mente trabaja a la hora de generar ideas, pensamientos y formular enunciados e intenciones. Así mismo, la filosofía del lenguaje, la teoría de la argumentación o incluso la magia (Macknik y Martínez-Conde 2012) dan pinceladas a ese complejo lienzo cerebral. En concreto, la Teoría de la Argumentación traza los esquemas que nuestro cerebro sigue cuando mantiene un intercambio comunicativo (van Eemeren y Grootendorst 1984 y 2004; Grice 1991) así como los elementos mínimos necesarios para interpretar un código lingüístico, su parte literal y su parte no-literal. Las proposiciones literales son relativamente sencillas de traducir a un lenguaje algorítmico en la medida en que la literalidad implica que cada palabra se asocie sin ambigüedad a un hecho, objeto o sujeto del que sea nombre. En este sentido el lenguaje informático cumple las máximas que buscaban los analíticos y cuya esencia recogen las palabras de G. Frege:

“El lenguaje puede ser comparado en este sentido con la mano, que, a pesar de su adaptabilidad a todo tipo de tareas, a veces no nos basta. Por eso nos creamos manos artificiales, herramientas para tareas específicas, que trabajan más precisamente de lo que podría hacer la mano. ¿Cómo es posible tal precisión? Precisamente por la rigidez de la herramienta, por la inmutabilidad de sus partes, es decir, por las propiedades cuya ausencia en la mano explica su versatilidad. Tampoco nos basta el lenguaje de palabras. Necesitamos un sistema de signos, del que cualquier ambigüedad esté ausente, y a cuya estricta forma lógica no se le pueda escapar el contenido.”

(Frege “Über die wissenschaftliche Berechtigung einer Begriffsschrift”.
Zeitschrift für Philosophie und philosophische Kritik, 1882, p. 52, citado en
Mosterín 2007, pp. 67-68)

No hay nada menos ambiguo y preciso, inflexible y literal que el lenguaje informático. Sus virtudes, no obstante, son también sus limitaciones (Reed y Timothy 2004, p. 177). John Searle propuso en “Mentes, Cerebros, Ciencia” (1985) el experimento mental denominado ‘la habitación china’. El experimento tiene como objetivo mostrar que aunque un programa fuera capaz de pasar el test de Turing –es decir, contestar en una mímica humana tan perfecta que fuera indistinguible de un ser humano– considerar a la ‘máquina’ inteligente sería un salto cualitativo demasiado arriesgado. El problema de la máquina es que, aunque conozca plenamente la sintaxis ello no implica que sepa la semántica. Y en ese vacío semántico es donde se cuela la dificultad que entraña el lenguaje figurado.

La algoritmización se vuelve problemática cuando la relación unívoca de sentido/referencia del lenguaje literal se pervierte por variables que tienen que ver con el contexto, el tono o la forma de la elocución o el bagaje cultural del emisor y el receptor, como ocurre cuando se emplea la ironía. Aunque tradicionalmente otros recursos retóricos, tales como la metáfora, han ocupado el interés de la lingüística computacional, hoy en día el trabajo sobre la ironía ha sido dotado de una renovada consideración. A título teórico, su estudio contribuye al desarrollo de los estudios computacionales sobre el fenómeno pragmático por su naturaleza fuertemente contextual (Utsumi 1999). Desde la perspectiva socio-económica, su estudio también resulta muy revelador: La Red es un hervidero de opinión que muestra las preocupaciones, apetencias y necesidades de una gran parte de la población. Las opiniones seguidas por la masa generan tendencias que sacuden la dimensión virtual pero que también repercuten en el plano analógico. Captar el contenido de las interacciones de los usuarios para detectar el germen que producirá una tendencia negativa o positiva sobre determinado producto, idea o sujeto, se ha convertido en una preocupación esencial para empresarios, publicistas y sociólogos que buscan generar un elemento mecánico que satisfaga esta función (Reyes y Rosso 2012b). Sin embargo, la configuración de tal evaluador mecánico tropieza con un problema y es que Internet ha generado su propio lenguaje, donde la no-literalidad abunda y en la que la ironía ha encontrado un nuevo renacer en tanto que estrategia argumentativa. *Twitter*, con su naturaleza sintética, el uso de acrónimos –LOL, WTF, BB, entre otros muchos– y

emoticonos, promueve la expresión alusiva de referencias indirectas donde la ironía se convierte en un arma contundente (Reyes y Rosso 2012a). Sin embargo, también el desaire de un cliente descontento en los comentarios de un producto, puede recurrir a la ironía de manera que una lectura mecanizada (computarizada) malentendiera el significado de sus palabras y falseara el sondeo de opinión facilitado por una máquina. Pero no solo se podría engañar a una máquina, también en casi la mitad de las ocasiones las personas fallamos al interpretar la presencia de la ironía en textos como señalábamos en el punto 3.1, y este fallo surge tanto en nuestras expectativas como orador, que nos llevan a pensar que nuestro mensaje será interpretado de una manera concreta; y en nuestras habilidades como receptores en las que con frecuencia fallamos. Surgiría pues la necesidad de generar un detector de ironía en la línea en que proponen Reyes y Rosso (2012b).

Cuando los investigadores afrontan la tarea de computarizar el tropo que nos ocupa, ya sea para producirla como para detectarla, acusan la necesidad de asirse a una teoría retórica que explicita los mínimos a los que debe ajustarse la máquina. Y es entonces cuando los elementos clásicos que caracterizan la ironía se tornan imprecisos y en ocasiones insuficientes. El trabajo hacia la computarización de la ironía pasa por el análisis de la teoría retórica asociada al tropo, esto es, su definición clásica. A la luz de la teoría pragmática los acercamientos desde la computarización han alumbrado ciertas excepciones que claman por una revisión de las cuestiones centrales de la propuesta. De esta manera a la hora de generar una teoría retórica sobre la ironía capaz de ser implementada en una máquina, la violación de las máximas de Grice no puede ser una condición algorítmica suficiente, pues en palabras de Utsumi, esta teoría:

“De ninguna manera consigue explicar qué sea la ironía, cómo se reconoce la ironía y lo que comunica la ironía. Primero, la ironía puede ser comunicada mediante varias expresiones que no incluyen tal violación. Por ejemplo, las siguientes preferencias –una verdadera aserción (1b), un subenunciado (1c), y una petición muy cortés (1d)– (...) son interpretadas como irónicas (...) aunque no violen ni la máxima de calidad ni las condiciones de felicidad. (...) Además, en algunos casos, la intención irónica puede ser comunicada en la situación en que los oyentes no son conscientes de ninguna violación. (...) Todos estos hechos implican que la violación de tales principios no es una condición necesaria de la ironía.”

(Utsumi 1996, p. 2⁸)

⁸ * “Completely fails to explain what irony is, how irony is recognized and what irony communicates. First, irony can be communicated by various expressions that do not include such violation. For example, the following utterances — a true assertion (1b) a understatement (1c), and an overpolite request (1d) — are interpreted as ironic (...) though they violate neither the maxim of quality nor any felicity conditions. (...) Moreover, in some cases, ironic intent can

En el camino hacia la disposición de su teoría, la teoría del uso-mención de Sperber y Wilson y teorías afines como es el caso de otras aproximaciones cognitivas como la de Kreuz y Glucksberg's (1989) también resultan vagas e insuficientes a la hora de conformar el modelo:

“Estas teorías, sin embargo, siguen siendo incompletas como marco comprensivo para la ironía por al menos tres razones. Primero, sus conceptos de mención / alusión –la interpretación ecoica de Sperber y Wilson y el recuerdo ecoico de Kreuz y Glucksberg– son demasiado estrechos para captar la naturaleza alusiva de la ironía. (...) En segundo lugar, estas teorías no proporcionan ninguna explicación plausible de cómo se discrimina la ironía frente a otras preferencias ecoicas no irónicas (...). Por último, suponen implícitamente que las propiedades que caracterizan la ironía pueden aplicarse al reconocimiento de preferencias irónicas tal y como se presentan o no se centran en cómo los oyentes reconocen que las preferencias son irónicas. Así, tampoco pueden explicar cierto tipo de preferencias irónicas en las que los oyentes no son conscientes de ninguna violación pragmática”

(Utsumi 1996, p. 2⁹)

Las teorías tradicionales resultan insuficientes en la medida en que ninguna satisface las tres preguntas que debe ser capaz de contestar la teoría retórica según el autor japonés, a saber:

- “(P1) ¿qué propiedades distinguen la ironía de las preferencias no irónicas?;
- (P2) ¿cómo reconocen los oyentes que las preferencias son irónicas?;
- (P3) ¿qué transmiten las preferencias irónicas a los oyentes.”

(Utsumi 1996, p. 1¹⁰)

Por eso reformula el tropo de la siguiente manera:

be communicated under the situation where hearers are not aware of any violation. (...) All these facts imply that violation of such principles is not a necessary condition of irony.

⁹ These theories, however, are still incomplete as a comprehensive framework for irony for at least three reasons. First, their concepts of mention/allusion —Sperber and Wilson’s echoic interpretation and Kreuz and Glucksberg’s echoic reminder— are too narrow to capture the allusive nature of irony. (...)Second, these theories provide no plausible explanation of how irony is discriminated from non-ironic echoic utterances (...). Finally, they implicitly assume that properties that characterize irony can be applied to recognition of ironic utterances as they stand or they do not focus on how hearers recognize utterances to be ironic. Thus they cannot also explain a certain kind of ironic utterances in which hearers are not aware of any pragmatic violation.”

¹⁰ * “(Q1) what properties distinguish irony from non-ironic utterances?; (Q2) how do hearers recognize utterances to be ironic?; (Q3) what do ironic utterances convey to hearers?”

“La ironía es una preferencia que despliega implícitamente ante el oyente la situación rodeada por el entorno irónico. Este se puede dividir en dos partes: el entorno irónico como propiedad situacional y el despliegue implícito como propiedad lingüística.”

(Ibídem, p. 2¹¹)

Así pues, Utsumi señala que una preferencia genera un entorno irónico cuando cumple tres condiciones: 1) alude a las expectativas del orador, 2) incluye una insinceridad pragmática violando alguno de los principios pragmáticos (máximas conversacionales) y 3) implica una posición emocional del orador frente al fracaso de sus expectativas (ibídem, p. 4). Como vemos, el modelo de Utsumi recoge muchos de los elementos de las teorías pragmáticas conjugándolos de manera que unos suplen las insuficiencias de los otros. Así, tomando la primera condición, el autor toma el concepto de alusión ampliando la consideración de Sperber y Wilson al considerar que la misma alude concretamente a las expectativas del orador (Utsumi 1999, p. 313). La violación de las máximas conversacionales es una condición que se da, pero que no tiene porqué ser advertida por los oyentes de manera que no explica cómo se interpreta la ironía, sino qué es (Utsumi 1996, pp. 4-5). Por último, la actitud emocional del orador impregna elementos como el tono de voz, la expresión facial o el uso de interjecciones si nos movemos en el plano escrito (Ibídem, p. 5). Estas indicaciones serían afines a las advertencias de voz y otras posiciones actitudinales del irónico, citadas por Booth (1986, pp. 90-114).

En los últimos años se han desarrollado distintos programas que nos ofrecen aproximaciones a un mecanismo algorítmico capaz de detectar la ironía. En esta línea destacan los trabajos de Kreuz y Caucci (2007); Carvalho et al. (2009); Davidov, Tsur, y Rappoport (2010); F Barbieri, H Saggion (2014) y especialmente Reyes, Rosso, y Veale (2013). El programa de estos últimos descansa sobre la idea de que las intervenciones irónicas muestran una serie de marcas particulares:

- i. “Ambigüedad, relativa a tres capas: estructural, morfo-sintáctica y semántica.
- ii. Polaridad, referente a las palabras que denotan una orientación semántica positiva o negativa.
- iii. Imprevisibilidad, en relación con los desequilibrios contextuales entre los significados semánticos de las palabras.

¹¹ * “Irony is an utterance which implicitly displays to the hearer the situation surrounded by ironic environment. It can be divided into two parts: ironic environment as a situational property and implicit display as a linguistic property.”

iv. Escenarios emocionales, relativos a contextos psicológicos con respecto a conceptos de lenguaje natural.”

(Reyes, Rosso y Buscaldi, 2012¹²)

Establecidos estos parámetros, el programa es alimentado con ingentes cantidades de afirmaciones –en el caso particular de Reyes, Rosso, y Veale (2013), 40.000 *tweets*– consideradas irónicas y que dotan a la máquina de un acervo de datos a partir de los cuales detectar ironía en expresiones nuevas. En esencia estos programas evalúan si una intervención es o no irónica buscando patrones lingüísticos irónicos que se especifican por ejemplo en el uso de determinadas puntuaciones, adverbios, adjetivos o interjecciones (Kreuz y Caucci, 2007) o, como apuntan Reyes, Rosso, y Veale (2013), protocolos de predictibilidad de secuencias de palabras. Esto último es equivalente a cuando nuestro móvil nos sugiere palabras al teclear las primeras letras de la misma en base a lo que solemos escribir, el algoritmo consideraba secuencias de palabras y advertía cuándo se producía una ruptura con lo esperado: “Llevo 15 días a dieta y hasta ahora he perdido 15 días”. Lo más probable sería que apareciera la palabra “kilos” y no “días”, en segunda instancia –o contrastes en el estado emocional de orador que en el caso de las expresiones recolectadas de comentarios en Amazon se establecían al coincidir puntuaciones bajas con comentarios en términos positivos y viceversa, como se muestra en la imagen 2.

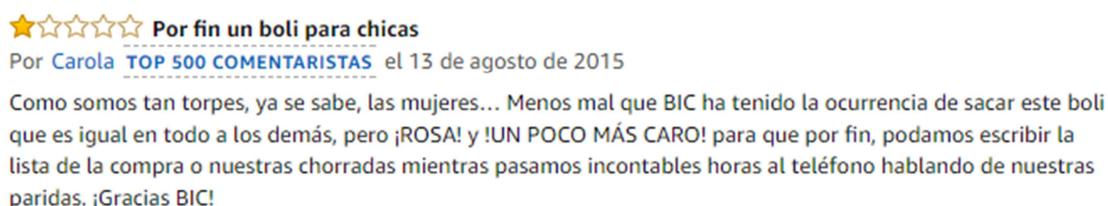


Imagen 3

Comentario sobre el producto “bolígrafo BIC cristal para ella”, página española de Amazon¹³.

Considerando una muestra de 233 documentos, el modelo de Reyes, Rosso y Buscaldi, predijo 193 artículos satíricos fallando en 40 ocasiones, lo cual le dota de una

¹² * i. Ambiguity, concerning with three layers: structural, morphosyntactic and semantic.

ii. Polarity, concerning with words that denote either positive or negative semantic orientation.

iii. Unexpectedness, concerning with contextual imbalances among the semantic meanings of the words.

iv. Emotional scenarios, concerning with psychological contexts regarding natural language concepts.

¹³ Disponible en : https://www.amazon.es/gp/customer-reviews/R264X9Z5BJI358/ref=cm_cr_ar_p_d_rvw_ttl?ie=UTF8&ASIN=B004FTGJMU

precisión de un 82.83% (2012, p. 6). Ello constituye una cifra más que significativa. Y concluyen “Estos resultados respaldan nuestra creencia de que un sistema con características textuales puede capturar patrones lingüísticos usados por los individuos cuando estos comunican sus creencias con afirmaciones irónicas” (Reyes, Rosso, y Veale 2013, p. 255¹⁴).

Bamman y Smith (2015), han propuesto un modelo similar que además tiene en cuenta otras características que exceden al texto pero que en el plano de *Twitter*, donde la comunicación y las relaciones entre interlocutores son cuantificables, observables y analizables, son algorítmicamente posibles de procesar como las características del orador –intervenciones previas, su perfil público– o su relación con su auditorio –interacciones entre interlocutores documentadas como mensajes intercambiados y reacciones a publicaciones.

Estos estudios muestran, por un lado, que el tropo puede construirse en un espacio estrictamente formal y, por lo tanto, es susceptible de un estudio en estos términos siempre y cuando sus expresiones se mantengan dentro de determinados parámetros –en el caso de los estudios citados, restringir el total de las muestras a interacciones permite establecer marcas que traducen posturas pragmáticas y que se han convertido en lugares comunes en esta red social –sea por ejemplo el uso de *hashtags*, emoticonos o *gifs*.

Explorar el ámbito virtual nos ofrece una visión de conjunto más amplia y acorde con los tiempos. *Twitter* nos permite rastrear líneas comunicativas de manera que nunca antes hubiera sido posible. El valor que este tipo de estudios trae al campo de la argumentación es evidente –podríamos citar por ejemplo Enrique Alonso et al. (2013).

3.3. Una representación de la ironía

Como hemos visto a lo largo del punto 3, la definición de la ironía es una labor compleja. Desde distintos ámbitos, el perfil del tropo ha adquirido profundidad en base a todas aquellas características que, unificadas en un conjunto, debe incluir cualquier definición no superficial de la figura. Una enunciación así sería muy amplia y poco manejable. Sin embargo, Lisa Hutcheon nos ofrece una aproximación que pese a lo sintético de su expresión, comprende la esencia de la ironía y nos ofrece de una manera casi intuitiva, su naturaleza más esencial. La ironía surge, escribe Hutcheon, “en el

¹⁴ * “These results support our belief that a system of textual features can capture the linguistic patterns used by people when communicating what they believe to be ironic statements.”

espacio dinámico de la interacción entre texto, contexto e intérprete” (2005, p. 58¹⁵). La referencia a un espacio dinámico apela a la naturaleza cambiante del tropo que puede presentarse no solo en la variedad de formas oracionales sino con una multiplicidad de marcas lingüísticas que pueden ser consideradas irónicas solo en la combinación particular de la expresión, el contexto en el que se da y la interpretación del auditorio. Esa interpretación a partir de los elementos es ilustrada con la ilusión del pato-conejo de Jastrow –imagen 4– en el cual el cerebro identifica dos patrones distintos en una misma imagen y salta de uno a otro –tan pronto vemos el conejo como el pato– de la misma manera que al recibir la afirmación irónica el auditorio pasa de la expresión literal a la subyacente.

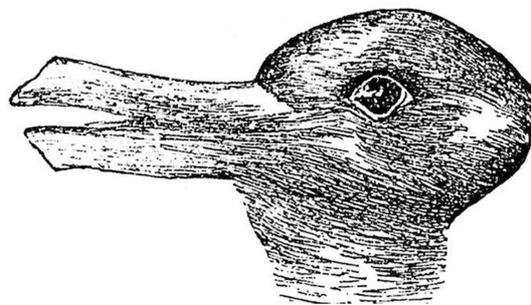


Imagen 4.
Hutcheon 2005, p. 59

Aunque la imagen que ofrece Hutcheon es muy iluminadora consideramos que no perfila de la mejor manera posible a la ironía, ya que en la ilusión ambos patrones están de hecho en la imagen y pueden diferenciarse y analizarse. Sin embargo, mientras que la ironía nos brinda la parte literal, la parte mencionada es incorpórea entendiendo que en el plano semántico el ‘cuerpo’ es la identidad analizable formalmente. Por ello propongo una imagen alternativa que resulta más precisa para representar la ironía. En la ilusión visual de la imagen 5, aparece un triángulo sugerido a partir de la disposición estratégica de tres círculos truncados. Estos círculos incompletos son lo único que podemos estudiar de hecho en la imagen ya que el triángulo no puede ser analizado o diferenciado porque solo existe en la interpretación del espectador y en la intención del artista. De la misma manera, el significado irónico es una ilusión semántica que aparece en la confluencia de esas piezas truncadas que forman la parte literal, las marcas

¹⁵ * “in the dynamic space of the interaction of text, context and interpreter”.

irónicas y la interpretación activa del auditorio. Si elimináramos cualquiera de ellas – cambio de contexto, fallo en la interpretación por parte del auditorio o uso de una expresión distinta– la ironía también desaparecería, de la misma manera que al tapar uno de los círculos truncados el espejismo del triángulo desaparece.

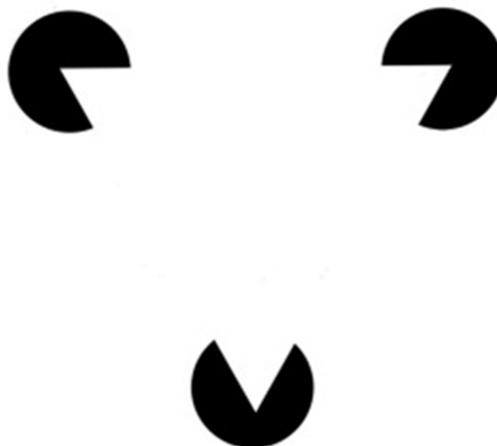


Imagen 5

Caracterizando el tropo de esta manera, la siguiente cuestión que se plantea es cuál es su poder como elemento retórico en la argumentación y qué marco argumentativo es el más adecuado para dar cuenta de él.

4. LA IRONÍA COMO MANIOBRA ARGUMENTATIVA

Pere Ballart (2016) definió el argumento irónico como un cortocircuito de ideas y la imagen es muy potente. La ironía conecta dos ideas divergentes del “circuito”, como por “accidente”, aunque de hecho sea algo deliberado –“La Sociedad de la Tierra Plana tiene miembros por todo el globo”¹⁶. El resultado eléctrico es conocido: la bajada de la resistencia implica una subida repentina de la corriente que acaba haciendo sucumbir al sistema. De la misma manera, la coexistencia de dos ideas insostenibles desde el punto de vista lógico genera un efecto semántico de “alto voltaje” (ibídem, p. 14). Tal efecto es el objetivo del ironista que quiere hacer saltar toda la instalación, verlo arder o

¹⁶ * “The Flat Earth Society has members all around the globe”. Comentario de origen desconocido postado en *Twitter* el 10 de mayo de 2016. Disponible en: <https://twitter.com/FlatEarthOrg/status/730078048503107584>

sumirlo todo en una inmensa negrura. La argumentación irónica tiene ese compromiso con la destrucción. No es una actitud conservadora, al contrario, quiere llevar su objeto hasta el borde de la crisis y ver qué ocurre a continuación. Y hace todo ello con la complicidad de un auditorio a quien hablándole entre líneas le hace copartícipe del derrumbe de los absolutos. Es por ello que –como dijimos ya en el punto 2, y retrotrayéndonos a sus orígenes en la comedia griega– la ironía es un recurso que se encuentra muy próximo a lo cómico. El humor es un elemento interesante en el curso de una argumentación y así lo hacía notar Aristóteles en su *Retórica*, donde retrotrae hasta Gorgias su uso en el debate quien pensaba que la seriedad del adversario puede desactivarse a través de la risa y viceversa (1419b1). A su vez, para Norrick el “sarcasmo e ironía tienen pequeños efectos locales en la organización del discurso; funcionan más como control social sobre el destinatario que como carta de presentación del bromista” (1993, p. 81¹⁷). Es decir, la ironía funciona, no como un chiste o una broma, sino como un medio para engrasar la conversación, recurriendo a un humor muy particular. “El chiste produce una risa abierta, la ironía provoca la mueca y el gesto agrisulce, una reacción a medio camino entre la fascinación y el engaño”, al decir de José Santaemilia (2001). El humor de la ironía tiene un carácter grave. Este recurso cómico contribuye en varios aspectos a la relación interpersonal orador/auditorio. Por un lado lo cómico sirve como elemento socializador: La inclusión de elementos humorísticos –anécdotas, sarcasmos, ironías, juegos de palabras y otros similares– en la conversación o el discurso, “animan la conversación, pero también nos ayudan a romper el hielo, llenar pausas incómodas, negociar la demanda de favores, y construir la solidaridad de grupo” (Norrick (1993, p. 1¹⁸). Así mismo suscitan una serie de efectos en el auditorio –principalmente la risa– que sirven para detectar el grado de aceptación del discurso, la adecuación de las bromas o el grado de empatía que se está desarrollando entre las partes integrantes de la relación comunicativa y descubrir de esta manera si la estrategia argumentativa está teniendo éxito. Por otro lado, el recurso humorístico deja parte del discurso a la interpretación del auditorio. La inclusión de notas cómicas en un discurso ayuda a disponer al auditorio para que desarrolle su condición de ‘activo’. Como señala Norrick, “este estudio contextual del humor ilustra el papel que el auditorio desempeña al provocar, fomentar, interrumpir, reorientar y

¹⁷ * “sarcasm, and irony produce little local effect on the organization of talk; they work more as social control on the recipient than to present a self for the joker.”

¹⁸ * “enliven conversation, but they also help us break the ice, fill uncomfortable pauses, negotiate request for favors, and build group solidarity.”

evaluar la realización de la broma, y acentúa precisamente este aspecto realizativo del humor más conversacional” (ibídem, p. 80¹⁹), pues de su concurso depende el funcionamiento y el decurso del humor.

El objeto de la ironía puede ser cualquier cosa: “...una persona (incluyendo al propio ironista), una actitud, una creencia, una costumbre social, una institución, un sistema filosófico, una religión, una forma de civilización o la vida misma” (Muecke, 1969, p. 39). Cuestiones altamente polémicas (Bozal 1999, p. 12) que caracterizan el uso del tropo. El orador irónico utiliza la reducción al absurdo, mediante la cual busca ridiculizar las consecuencias contradictorias que se siguen al afirmar la verdad de una afirmación como quedaba retratado en esta conversación de Über:

“-Hola tu pedido de comida de Über está aquí.
- Oh, voy! Estás en la entrada principal?
- No, estoy en la azotea del edificio donde acabo de aterrizar mi helicóptero... Sí, estoy en la entrada principal.”²⁰

Aunque también puede tratar de mostrar cuán irracional es la postura del oponente como trataba de hacer un usuario de *twitter* al escribir: “los jóvenes de ahora son fans de *youtubers* idiotas, no como en mi generación, que llevábamos la carpeta empapelada de fotos de Kierkegaard”²¹. A través de la ironía, el orador argumenta de una manera característica, ácida y con una nota de humor, ofreciendo un argumento para defender precisamente el argumento inverso (Berredonner 1987).

Desde la perspectiva de Perelman y Olbrechts-Tyteca, el valor argumentativo de las estrategias retóricas es esencial en aras a conseguir persuadir a nuestro 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 interpretarla correctamente, “es, sin duda, la figura retórica que se integra mejor en la argumentación” (Vega y Olmos (eds.) 2011, p. 326). Y es que resulta evidente el valor práctico del efecto del argumento irónico sobre el *pathos* del auditorio y la manera en que la ironía puede aprovechar el aspecto emocional para optimizar los resultados de

¹⁹ * “This contextual study of humor illustrates the role of the audience in eliciting, encouraging, interrupting, redirecting, and evaluating the joking performance and emphasizes precisely this performance aspect of most conversational humor.”

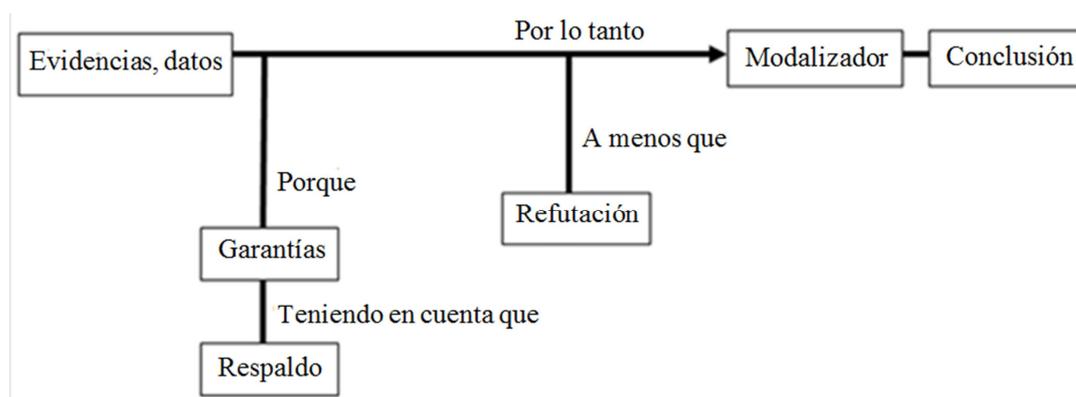
²⁰ Conversación compartida en twitter el 17 de julio de 2017 por @iamalishajo Disponible en: <https://twitter.com/iamalishajo/status/887076222580269058>

²¹ @Ninya_repollo, 28 de mayo 2017. Disponible en: https://twitter.com/ninya_repollo/status/868800221681242112

adhesión respecto del punto de vista propuesto por el orador. Para evaluar las posibilidades de la ironía como estrategia argumentativa, en primer lugar debemos establecer qué modelo argumentativo es más adecuado para dar cuenta de ella.

4.1. La perspectiva analítica

Aunque como vimos en el punto 3.2 un análisis en términos estrictamente formales de la ironía es posible, este tipo de estudios deben ceñirse a expresiones muy concretas –en el caso de los trabajos citados, a interacciones virtuales– que por causa del medio en el que se producen hacen cristalizar los elementos pragmáticos en estructuras observables. Así en aras a ser comprendido, aquel que *tuitee* de forma irónica tratará de incluir marcas como el *hashtag* ‘#ironía’, emoticonos que ilustren su intención u otras marcas textuales que faciliten la comprensión irónica de la aseveración. No obstante, el análisis formal de la ironía en las situaciones cotidianas deja necesariamente fuera los elementos pragmáticos que resultan esenciales en la construcción retórica de una argumentación sólida. Stephen Toulmin diseñó un modelo analítico de la argumentación que considera que todos los argumentos, independientemente del campo en que se adscriban, participan de unos elementos comunes que pueden ser subsumidos en un esquema como el que se presenta en el Esquema 1.



Esquema 1. Toulmin 2007

Según la propuesta de Toulmin, este esquema comprendería la estructura básica – lógicamente, analítica– del argumento y es, esencialmente, el despliegue de la complejidad

intrínseca al silogismo aristotélico (Toulmin 2007, p. 146)²². Todo argumento puede reducirse a su estructura lógica mínima siguiendo el modelo toulmiano. Por lo tanto este se presenta como una excelente herramienta para analizar la validez formal de un argumento. Esta vivisección es tremendamente útil cuando el objeto de nuestra investigación es un argumento analítico. Sin embargo, tal y como Toulmin (2007, p. 168) apunta, los argumentos puramente analíticos no son solo muy excepcionales sino tremendamente difíciles de elaborar. De hecho, sostiene:

“Si el propósito de un argumento es establecer conclusiones sobre aquello de lo que no estamos plenamente seguros, relacionándolas con otra información sobre la que tenemos mayor certeza, comienza a resultar dudoso el hecho de que algún argumento genuino, en la práctica, pueda ser *alguna vez* propiamente analítico.”
(Ibídem, p. 169)

En la práctica nos movemos dentro de la contingencia²³ y los argumentos analíticos son *rara avis*, propios de los dominios de la matemática pura. Así pues, el acercamiento puramente formal a nuestra argumentación cotidiana no parece ser lo más adecuado, y mucho menos si lo que pretendemos es dar cuenta del tropo irónico el cual depende de distintos elementos contextuales y pragmáticos. En la terminología toulmiana los argumentos irónicos serían argumentos materiales pues a ellos pertenece una verdad situacional que –independientemente de su validez formal– estaría condicionada por la realidad. Los argumentos materiales de Toulmin son los que trabajan con conclusiones no universales, dependen de la interpretación de los términos, de las consideraciones históricas y de la retórica. Allí dónde nace el espacio de la interpretación y no podemos ofrecer demostraciones al estilo lógico o matemático, la persuasión es esencial si queremos que el auditorio acepte nuestras afirmaciones, con ello cambie de opinión y consecuentemente, su curso de acción futuro. “La transposición de una argumentación del campo formal al campo material lo transforma

²² El autor reconoce en el silogismo una herramienta fundamental para el análisis de argumentos, pero detecta en sus formas simples un espacio demasiado amplio para la ambigüedad, principalmente cuando el silogismo no se expresa en términos de ‘Todo’ o ‘Nada’, sino en enunciado del tipo ‘casi todos los A son B’ y ‘apenas algún A es B’. Esto puede dar pie a confundir las garantías y los respaldos, pues ambos quedan enmascarados en la formulación (Toulmin 2007, p. 150). El modelo toulmiano minimiza esta ambigüedad al separar ambas instancias en un esquema ligeramente más complejo que el silogístico.

²³ “¿Hasta qué punto están formuladas independientemente de quién las presenta, a quién, dónde y cuándo se invocan, cómo se presenta, y demás- en una palabra- de cómo se plasman en nuestras vidas? (...) ¿hasta qué punto pueden estos hechos describirse en términos de conceptos sin contexto y atemporales? (...) términos ‘no arraigados’” (Toulmin 2003, p. 51)

en una situación humana” (Toulmin 2003b, p. 37), y la ironía encuentra su espacio natural en las interacciones materiales, humanas, sobre el tejido pragmático.

Así pues la perspectiva formal ha propiciado un capítulo muy interesante de la aproximación al tropo irónico. Además el diseño de modelos analíticos que atiendan a la estructura lógica de nuestros argumentos es indispensable para comprobar la validez de estos y evitar las falacias. Sin embargo, la aproximación estrictamente formal a la argumentación es parcial y por lo tanto deja fuera del análisis muchos elementos esenciales –el *ethos* del orador, la relevancia de apelar tanto al *logos* a través de un argumento bien construido, como al *pathos* del auditorio; elementos circunstanciales que influyen en el intercambio dialéctico, y que incluyen las condiciones psíquicas y sociales que indiscutiblemente median en la intensidad de adhesión de un auditorio (Perelman y Olbrechts-Tytecha 2006, p. 48)– que el análisis completo del argumento debe tener en cuenta y que en el estudio de la ironía como elemento argumentativo son insoslayables.

4.2. La ironía desde la pragma-dialéctica

La propuesta pragma-dialéctica, 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 como mostramos en el artículo “Argumentación sobre el tablero: una explicación pragma-dialéctica de la ironía”, del apéndice.

Para la pragma-dialéctica, la argumentación es una discusión crítica sometida a normas en la que dos participantes tratan de resolver en su favor una diferencia de opinión mediante un intercambio comunicativo (van Eemeren et al., 2006). Para lograrlo, cada uno de nuestros argumentos ha de colocarnos en la mejor situación posible al tiempo que se siembran dudas sobre la posición del contrario. La argumentación se puede entender, entonces, a grandes rasgos, como un enfrentamiento –no en vano con frecuencia se asocia con ella la jerga militar: batalla dialéctica, ataque verbal, etc.– que no siempre se resuelve en favor de quien tiene el mejor argumento –o el ejército y el armamento más numeroso y contundente–, sino de quien despliega una mejor estrategia. En cada uno de los estadios de la discusión crítica –confrontación, apertura, argumentación y conclusión (van Eemeren y Grootendorst 1984, pp. 85-88; 1992, pp. 34-35; 2004, pp. 59-62)–, 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 –lograr el resultado más favorable para uno mismo. Esta constatación lleva a van Eemeren a postular la noción de *maniobra estratégica* (2010) con el fin de combinar la eficacia de la retórica con la racionalidad de las estrategias dialécticas de la argumentación.

La revalorización de la retórica en las argumentaciones por parte de la pragma-dialéctica, reafirma el poder argumentativo que la ironía, entendida ahora como maniobra estratégica, puede aportar al conjunto de la argumentación en la que se incluya. Además, nos permite trazar un marco dentro del cual analizar el aspecto argumentativo del tropo. 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, p. 97)– del argumentador durante el discurso y se dan en todas las etapas del mismo (ibídem, p. 45). En esencia, son la combinación equilibrada entre lo razonable (la dialéctica) y lo efectivo (la retórica), pero penden de un fiel sensible que 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.

Entendiendo 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 –en concreto la máxima de cualidad (Grice 1991, pp. 26-27). Las normas de la argumentación según la pragma-dialéctica (van Eemeren, Grootendorst, y Henkemans 2006, pp. 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.

Como recogimos en extenso en el artículo “Argumentación sobre el tablero: una explicación pragma-dialéctica de la ironía”, el tropo irónico desde la perspectiva pragma-dialéctica puede ilustrarse de manera muy enriquecedora a través del símil con el ajedrez. La comparación con el juego pone de relieve las limitaciones de un avance estrictamente formal en uno y otro campo –en la línea que mostrábamos en el apartado 4.1. Ello nos conduce a descubrir la presencia de elementos retóricos que sirven a la estrategia que busca alzarse con la victoria tanto en el juego como en el intercambio dialéctico. Llegados a este punto se hace posible el establecimiento de una analogía particular dentro de esta comparativa general, entre la celada como una estrategia de juego y la ironía como una maniobra estratégica, empleando la noción acuñada por van Eemeren, sobre los escaques dialécticos.

4.2.1. Uso de la maniobra estratégica irónica

Una historia pintoresca nos sirve para ilustrar el componente argumentativo de la ironía. Se cuenta que en una conferencia, un lógico afirmaba que mientras la doble negación implica una afirmación, de la doble afirmación no resulta una negación. En el fondo de la sala, otro lógico asistente a la conferencia intervino diciendo irónicamente: “Sí, sí...”. En este caso la ironía es fundamental para la argumentación. El segundo lógico compromete la afirmación del primero e invalida su postura precisamente porque es capaz de ofrecer un contraejemplo irónico. Efectivamente, en su forma analítica una doble afirmación no es una negación, pero en su aspecto pragmático sí lo es. Tal razonamiento permanece completamente ciego a un análisis formal del argumento y resta, todo sea dicho, gracia y efectismo a la argumentación.

Como maniobra estratégica, emplear la ironía en la presentación de la argumentación es la marca que caracteriza a muchos programas de actualidad. Con frecuencia esta es la forma de enfocar determinados espacios de noticias de actualidad. Si bien el espectador medio pretende que las noticias le sean ofrecidas de una manera seria en relación a la gravedad del contenido, existe también un sector de la audiencia que encuentra en estos espacios una constatación tediosa de la realidad y prefiere un enfoque más ácido. Un ejemplo es el tratamiento dado a la cuestión del cambio climático tal y como suele aparecer en los medios de comunicación. En ocasiones la cobertura de este tema viene de la mano de un inextricable conjunto de números y

gráficas que se presentan con un aire devastador, en otras el relato se acompaña de imágenes de animales sufriendo o zonas del planeta que antaño eran vergeles convertidos ahora en zonas desérticas. Captar la atención de la audiencia sobre el tema es cada vez más complejo y dedicar un programa completo a ella casi un suicidio mediático. No obstante, el programa *Loco Mundo* (2016), se arriesgó dedicando una de sus entregas a esta cuestión. En línea con el espíritu del espacio, la información fue presentada utilizando estratégicamente la ironía. En el fragmento del monólogo de David Broncano que se muestra a continuación se aborda la cuestión del peligroso negacionismo:

“lamentablemente por alguna gente el cambio climático es una leyenda urbana (...) como Trump que ha hablado mucho de esto: “el concepto de calentamiento global fue creado por los chinos para hacer que la industria americana no sea competitiva”. En fin, ¡un invento de los chinos! (i) claro que sí, claro que sí Donald (ii), están fundiendo ellos la Antártida (iii) porque claro, cuando no tengamos hielo ¿qué haremos? Pues bajar al chino (iv). ¡Es una lógica perfecta! (v), el círculo del hielo chino.”

Loco Mundo: El cambio climático

Nótese que las marcas irónicas se producen tanto en el tono que utiliza el orador (i), (iv), como en los elementos de su intervención contraste de estilo al pasar de llamar al presidente de Estados Unidos formalmente por su apellido a dirigirse a él con *colegueo* usando su nombre de pila (ii); uso de hipérboles (iii) y (iv); o la proclamación de un error conocido al comparar la desaparición de los glaciares árticos con la falta de cubitos de hielo que puede subsanarse bajando a la tienda de ultramarinos. Es probable que esta presentación haya sido la más eficiente desde el punto de vista argumentativo a la hora de trasladar la cuestión a la audiencia. Ese fue también el espíritu del programa *Orbita Laika* (2014-2015) que explicaba cuestiones científicas de manera amena y presentaba avances científicos o cuestiones de interés para la comunidad científica de forma irónica. Tomemos por ejemplo el siguiente ejemplo en el que se trata la cuestión de la basura espacial:

“Hoy quiero hablaros de un tema que tiene muy preocupada a la comunidad científica y es la cantidad de mierda (i) que hay orbitando alrededor de la tierra, ¿vale? Parece ser que para ser astronauta hay que tener muchos estudios, pero se puede ser un guarro (ii) (...) durante mucho tiempo se creyó que si tirabas algo al espacio caía a la Tierra y se quemaba en la reentrada y claro, los astronautas abusaron de eso (iii). ¿Qué pelaban una naranja? Pues las mondas al espacio (iv) (...) ¿y qué ha pasado? (...) que se ha quedado por ahí dando vueltas. Así que la

próxima vez que miréis a las estrellas pensad que eso está *petao* (v) de cáscaras de mandarina flotando (vi). ¿ya no es bonito verdad? (...) y no es solo una cuestión de estética, en el espacio la mugre tiene sus peligros porque viaja a miles de kilómetros por hora (vii). O sea, la estación espacial podría ser destruida por un risketo (viii).”

Orbita Laika

De nuevo advertimos los contrastes de estilo y tono (i), (ii), (v), hipérboles (v), (iv), (viii) y proclamaciones de errores conocidos (ii), a la par que se intercala verdadera información (iii) (viii).

5. LA IRONÍA COMO ACTITUD ANTE LA VIDA

Como hemos visto, la estrategia irónica puede ser un recurso que conduzca al éxito a una argumentación. Uno de sus principales atractivos es sin duda su forma indirecta que sugiere sin decir y demanda el concurso de su auditorio. Pero no menos importante es su proximidad con el humor. Lo cómico, en muchos sentidos, acude al discurso con ánimos de arenga desestabilizadora. No en vano algunos pensadores consideran que lo cómico no es una categoría estética, sino más bien una forma de entender la realidad, la relación del sujeto con el mundo. Una cosmovisión. Los momentos álgidos de lo cómico en el mundo occidental no se dan en momentos de esplendor social, sino en las transiciones: de la Antigüedad a la Edad Media, de la Edad Media al Renacimiento... Lo cómico está pues ligado en gran medida a la transformación social y política. Por ello, se lo asocia con el contraste y la desestabilización que a su vez generan provocación y renovación. En ese mismo sentido, la ironía sobreviene también en momentos de crisis, individuales o colectivas, para llenar un “vacío” en la vida humana (Ferrater Mora 2001, p. 1904). La función de la ironía trata, en un eco de lo cómico, de desestabilizar, de crear un momento de desequilibrio al auditorio. El paso en falso que niega lo esperado, el contraste emocional, la ruptura repentina de la apacible tranquilidad en la que se mece lo cotidiano. La ironía genera abismos hacia los que nos invita a mirar. Y por eso se puede considerar peligrosa porque “se mantiene en el marco en el que las evidencias se impregnan de lo mejor que la modernidad posee: la capacidad de dudar” (Bozal 1999, p. 107); aunque es un peligro necesario que proviene de no alejarse de su objeto porque la ironía “no mira para otro lado” (ibídem, p. 99). En este sentido, más allá de la figura

retórica, del tropo lingüístico, la ironía se nos muestra ahora como una postura ante la vida y en ello adquiere plenamente su dimensión filosófica.

José Ferrater y Mora (2001) escribió sobre la figura que nos ocupa, donde dos de sus formas fundamentales eran la ironía deformadora y la reveladora. La primera brota de una actitud de desprecio ante una realidad que se considera innoble y que no merece sino el menosprecio más afilado. El ironista aquí es indolente, apático y su expresión oscila entre una comprensión del mundo superficial, como mero juego, y una versión ruin y corrosiva que busca la desintegración de su objetivo. La segunda actitud irónica es un modo de enfrentar la realidad sin reverencia, pero no con ánimo de humillarla sino por la constatación de que su naturaleza no lo precisa. Cuando el dios deja de ser reverenciado, también deja de ser dios y de esa caída entre iguales brota la narrativa de la ironía. Esta es una ironía próxima a las posturas socráticas, cuyo objetivo es comprender mejor la realidad quitando la sacralidad a los absolutos y los dogmas, sacándolas a la luz diáfana del día, examinándolos con luz y taquígrafos.

La ironía deformadora ha proliferado en el espacio virtual. Es una ironía amarga que nos enfrenta a aspectos de la realidad crudos. Es una actitud casi destructiva que banaliza aspectos y cuestiones que tradicionalmente han sido considerados con nobleza. La constatación de la decadencia humana hace de esta forma irónica su fiel documentadora. Es la ironía amarga que impregna, obras que reflejan la actualidad de un mundo plagado de inconsistencias que la ironía trata de mostrar. En el artículo “Irony as a Visual Argument” del apéndice, hicimos una primera incursión a esta cuestión haciendo un breve recorrido por la función irónica en la obra de Banksy. En este caso la ironía se muestra en forma de imágenes –como las que reproducimos a continuación (Imágenes 6, 7 y 8)– y es que, en nuestra opinión, esta figura también puede tener una representación pictórica no verbal como veremos en más detalle en el punto 6.

La ironía reveladora, por otro lado, muestra lo que Kierkegaard consideraba que era la manera en que la ironía mistificaba el mundo que la rodea “no tanto para ocultarse ella misma, sino para hacer que otros se revelen” (2000, p. 290). Esta es una actitud que inspira en gran medida el trabajo de Joan Fuster. También en el artículo del apéndice “Irony as a Visual Argument”, se recoge una pequeña introducción a la obra de este autor y su contenido filosófico enarbolando la ironía como una actitud vital. El análisis podría ser tan amplio como la misma obra de Fuster, pero debiéndonos conformar con solo un vistazo ilustrador, dediquémosle un aparte.



Imagen 6
Born to be Wild. Banksy



Imagen 7
Islands. Pawel Kucynski



Imagen 8
Destroy capitalisme. Banksy

5.1. Joan Fuster, la ironía irremediable

Joan Fuster, en una suerte de existencialismo literario, estaba condenado a ser irónico. En primer lugar por el género al que se entrega. El ensayo es una prosa no especializada, ni exhaustiva, es una “invitación a la conversación” (Fuster 1991, p. 9) y en tal medida se le permiten ciertas licencias y giros próximos al diálogo. La relación entre este género y la ironía es palmaria, y así lo expresa Lukács (2016) quien considera que la ironía es su característica más notable pues con fingida modestia, al estilo socrático, desde su mismo título –ya que un ensayo no es más que una humilde tentativa, un esbozo–, enmascara una tarea que plantea realidades trascendentes impulsado, tal vez, por un anhelo romántico con el que se aspira a captar lo absoluto en

lo concreto (Ballart et al. 2016). Fuster mismo enarbolaba ese aire de modestia cuando consideraba sus libros como “tebeos para intelectuales”.

Pero además por el género al que se adscribe, la producción de Fuster es irónica porque él mismo tiene una actitud ante la vida que exige la ironía. Así leemos en sus aforismos:

“Como no me atrevo a decir lo que pienso, me esfuerzo en decir lo que debería pensar.”

(Fuster 2002, p. 280²⁴)

“No se puede ser persuasivo sin un poco de perfidia.”

(Fuster 1993, p. 101²⁵)

“Tal vez nunca somos tan sinceros como cuando fingimos ser sinceros”

(Fuster 2002, p. 234²⁶)

El estilo irónico de Fuster es tan propio que podemos destacar algunos rasgos particulares con los que el ensayista que nos ocupa interpreta las características del tropo que hemos venido desgranando a lo largo del punto 2. Por un lado destaca el uso, e incluso al abuso, de las comillas con las que Fuster indica al lector que debe reflexionar sobre el término o la idea porque implica más cosas de las aparentes. La multiplicidad del recurso conduce no obstante al lector a una duda sistemática que le interpela a lo largo de todo el texto –un análisis en profundidad se puede encontrar en “Les formes breus de la ironia en Joan Fuster”, de Marcel Ortín en Ballart et al. 2016. Antes decíamos que el orador irónico exige a su auditorio un conocimiento más amplio del tema que el que se hace explícito con tal de entender la enunciación, esto es, las condiciones de producción del enunciado y para poder interpretar el sentido último de éste. La ironía fusteriana exige a su auditorio una cierta cultura lingüística que le familiarice con la fraseología catalana (Ballart et al. 2016, p. 103). Será porque “La ironía necesita cómplices” (Fuster 2002, p. 278) que Fuster siempre interpela a su público y busca en él a un copartícipe. Fuster no pretende ser dogmático convencido, su pensamiento no es más que provisional –“Todas mis ideas son provisionales. (Pero que conste que no lo digo con orgullo)” (Fuster 1991, p. 178²⁷)– y por lo tanto no puede trasladarlo al lector como un declaración inapelable. Él se reserva el derecho a cambiar de opinión (Fuster 2011, aforismo 232). La concepción de la verdad de Fuster es

²⁴ * “Com que no m’atreveixo a dir el que penso, m’esforço per dir el que hauria de pensar.”

²⁵ * “No es pot ser persuasiu sense una mica de perfídia.”

²⁶ * “Potser mai no som tan sincers com quan fingim ser sincers.”

²⁷ * “Totes les meues idees són provisionals. (Però que conste que no ho dic amb orgull)”.

compleja, siempre relativa, parcial, dependiente del descubrimiento, y eso le hace sumirse en la duda y la incerteza. No obstante su aspiración es alcanzar la certeza que ofrece la verdad única. Esa tensión entre el absoluto que busca y la incertidumbre con la que debe conformarse es resuelta por la ironía y por eso la expresión irónica compone para él una estrategia imprescindible (Ballart et al. 2016, p. 93).

Pero además de esta postura claramente filosófica, la ironía de Fuster también juega un papel práctico en su circunstancia vital. Nacido en el 1922, Fuster crece intelectualmente en la postguerra española llevado en una primera etapa por la ideología totalitaria franquista. Más adelante, desarrolla su postura de oposición al nacionalcatolicismo franquista tanto en ideas como en producción (aumentando sus obras en lengua catalana). Su crecimiento intelectual siempre se desarrolló en función de las trabas que la censura y el bloqueo de las ideas europeas imponía el régimen. Su propia obra fue también objeto de la censura, hostilidades oficiales y oficiosas antes y después del franquismo –por ejemplo fue objeto de dos atentados que hicieron estallar explosivos en su domicilio en 1978 y 1981, respectivamente–, falta de medios, ausencia de ambiente cultural propicio, silencio de los medios de comunicación, etc.

Su circunstancia acompaña pues el uso de una expresión indirecta como una estrategia defensiva –” ¿Estado totalitario? ¿no es eso una tautología?” (Fuster 2002, p. 262²⁸)–. Como decía Barnes (1994, p. 85): “Cuando decir la verdad se volvió imposible (porque conducía a una muerte inmediata), esta verdad se tuvo que disfrazar (...) el disfraz de la verdad fue la ironía. Porque la oreja del tirano raramente está afinada para escucharla”. Y en este caso, la estrategia irónica se perfila como una maniobra extraordinaria.

6. NUEVAS FORMAS DE COMUNICACIÓN, NUEVAS FORMAS IRÓNICAS

Una de las principales características del siglo XXI es el uso de la imagen con carácter comunicativo. Esta no es una novedad histórica, como hace patente la existencia de diversos ejemplos de comunicación audiovisual que se documentan desde la Grecia Clásica (Alcolea 2011) así como, prácticamente, la Historia del Arte en su

²⁸ * “Estat totalitari? No és això una tautologia?”

conjunto. No obstante, nuestra época ha expandido sus límites, así como pluralizado su acceso y producción, mediante una red de comunicaciones que crece a cada momento. Puesto que lo visual constituye por sí mismo un tipo de lenguaje, nosotros consideramos que, al igual que otros lenguajes como el oral o el escrito, el visual tiene capacidad argumentativa y retórica y, como tal, puede ser estudiado desde la perspectiva de la Teoría de la Argumentación.

Si el éxito del argumento, apuntaban Perelman y Olbrechts-Tyteca (2006), radica en el grado de adhesión que despierta en el auditorio, una imagen puede producir estos efectos con tanto o incluso mayor éxito que una aseveración verbal. A este fin las imágenes pueden complementar la presentación de un argumento lógicamente bien construido y consistente, participando de forma activa en la argumentación, reforzando el impacto y la persuasión que puede provocar el argumento. En este caso podríamos decir que la imagen contendría el aspecto emocional del mensaje (van Eemeren et al., 1987).

Pero existe un salto cualitativo entre la imagen que aparece acompañando como refuerzo persuasivo a una argumentación oral o escrita: aquella que Groarke (2002) considera una insignia visual y aquella otra que, en ausencia absoluta de un mensaje verbal, representa por sí misma un punto de vista, adquiriendo así el estatus de acto de habla y pudiendo por lo tanto pasar a ser considerada un argumento (Ibídem). De la misma manera que no toda aseveración puede ser argumentativa, tampoco toda imagen puede serlo. Como apunta Blair, una imagen sólo constituye un argumento cuando en ella podemos identificar “Qué es lo que se dice y cuáles son las razones que aducimos” (1996, p. 25²⁹). De ello se sigue que la presencia de premisas y conclusiones es lo que aporta a la imagen la carga de proposicionalidad precisa para que esta se constituya como un argumento.

Si aceptamos esta forma de proposicionalidad visual, deberíamos convenir que aquello que la diferencia sustancialmente de la proposicionalidad verbal es que, en la primera, las funciones argumentativas, así como el papel que desempeñan, son expresadas visualmente (Alcolea 2011, p.125), lo cual condiciona otras de sus propiedades. En la argumentación verbal la relación de inferencia entre las premisas es necesariamente secuencial, si bien la forma en la que se pueden disponer las proposiciones es muy versátil –estructuras analizantes, sintetizantes, encuadradas, etc.

²⁹ “What the claim is and what the reasons are”.

donde proposiciones e inferencias pueden ser implícitas o explícitas. El orador dispone así los elementos de una manera concreta buscando con ello alcanzar los objetivos de eficiencia e impacto en su argumentación.

Por su propia naturaleza, una argumentación visual debe renunciar a ese esquema secuencial. La imagen es una composición cuyos elementos básicos se ofrecen al espectador a la vez y no existe en su visualización más orden que el que el autor pueda sugerir –bien con juegos de luces y sombras, colores, etc.– o el que el espectador imponga aleatoriamente con su interpretación. Diferenciar entonces entre aquello que es ‘razón’ y lo que es ‘conclusión’ parece complicado. Pero decimos que solo ‘parece’, ya que al analizarlo con detenimiento advertimos que la función ilativa del lenguaje verbal aparece también en la expresión visual asentada sobre convenciones similares a las que nos llevan a determinar qué es razón de qué (Blair, 1996). Si esto es así, cuando se traduce el argumento visual a un lenguaje analítico puede ser estudiado a través de un modelo de análisis estrictamente lógico como puede ser el toulmiano y como parece demostrar Groarke (2009). Ahora bien, aunque esta aproximación a la imagen argumentativa parece legítima, no por ello parece adecuada. De la misma manera que una lista de ingredientes y pasos no sustituyen la experiencia de comer un estupendo guiso casero, la reducción de la imagen argumentativa a su proposicionalidad la despoja de buena parte de los elementos que hacen de ella una forma singular de argumentación. Esta es la razón de que modelos más inclusivos como el pragma-dialéctico defendido por van Eemeren, entre otros, parecen una mejor opción desde la cual abordar el problema de la imagen como forma argumentativa.

Van Eemeren y Grootendorst (1992) consideran que la imagen es un acto de habla implícito en la medida en que su correcta interpretación depende del conocimiento que el auditorio tenga del contexto, del orador, de la materia tratada o del mundo en general –es decir, de elementos pragmáticos que exceden en mucho la parte expresada ‘literalmente’ a través de la imagen–, puesto que la información literal ofrecida puede ser insuficiente o poco clara. Los actos de habla implícitos se rigen por una serie de principios comunicativos y de la misma manera, como apunta Groarke (2002), las imágenes argumentativas también se ciñen a una suerte de principios de la comunicación visual: 1) la imagen debe componer un acto de habla comprensible; 2) puede ser leída de forma global con sentido interno; y 3) puede cobrar sentido en base a un punto de vista externo. Siguiendo el primer principio, cualquier imagen cuya lectura parezca contradictoria o absurda debe ser interpretada en un sentido no literal, pues

prima sobre ella la máxima de ser comprensible. Esta es, pues, una clara referencia a la posibilidad de que la imagen contenga o se construya sobre una experiencia retórica del lenguaje visual.

Los recursos retóricos abundan en el lenguaje verbal, no como algo extraordinario sino como parte misma de la estructura sobre la cual se ha edificado. La retórica en lo verbal y en lo visual resultan, pues, cercanas en sus formas (Carrere y Saborit, 2000), ya que ambas operan tratando de hacer atractivo el mensaje, amplificando su profundidad semántica y captando la atención del espectador. Esa ampliación surge de los efectos poéticos (Sperber y Wilson, 1987) que la retórica implementa en el mensaje y que comunican la actitud que acompaña la declaración, de manera que el mensaje no se reduce a una mera transmisión cognitiva sino a algo más rico y complejo semánticamente.

Una imagen siempre es retórica porque implica la manipulación de los elementos que la componen con el objetivo de seducir al observador. Pero el argumento visual también recurre a figuras retóricas clásicas como estrategia persuasiva y, entre ellas, a nosotros nos gustaría estudiar la presencia y la forma que adquiere la ironía cuando se expresa a través de imágenes con intención argumentativa.

Tanto en su expresión verbal como en su correlato visual, la ironía se caracteriza por mostrar un marcado escepticismo hacia las formas tradicionales, así como una desconfianza hacia los absolutos, unida a la crítica inflamada ante la incoherencia que ella misma trata de poner al descubierto, haciendo aflorar el absurdo y las contradicciones que subyacen a la realidad. Para ello se sirve con frecuencia de otras figuras retóricas, especialmente la metáfora, el símbolo o la hipérbole, para expresarse. Estas formas literarias ven amplificado su impacto al ser presentadas de forma visual, logrando así generar una mayor adhesión del auditorio, pues moviliza una carga emocional sin igual. Además alcanza a un auditorio potencialmente más amplio, ya que se expresa mediante un lenguaje universal para cuya comprensión no media traducción alguna.

Aunque, como hemos dicho, la ironía visual no dista en sus trazos generales de la verbal, sí podemos destacar dos interesantes particularidades que la diferencian: el sistema por el que el segundo sentido se hace evidente y la forma de la estrategia retórica a la cual apela.

En la ironía verbal el efecto radica en la sugerencia velada de un segundo significado que por su indefinición –de hecho podríamos decir que la ironía genera un

mayor efecto cuando más breve resulta su parte expresada— se extiende tanto como el auditorio sea capaz de amplificarlo. Una imagen por su propia naturaleza resulta evocadora. El quid de la expresión artística es precisamente la capacidad que tiene para invocar sentimientos a través de unos trazos. Pero la ironía precisa de un contraste en la postura emocional de quien habla respecto a la situación o al tema que trata, o de las posturas defendidas en un discurso por un mismo orador. De manera visual, la sugerencia más cercana a lo que en el plano verbal atiende al tono expresivo de voz, es el color. Así, por ejemplo, la gama en blanco y negro del *Guernica* acompaña a una imagen desgarradora y cruel. El artista irónico puede generar marcados contrastes emocionales a través de diferencias o combinaciones drásticas de color o estilos, pero esta no es su única herramienta. *Los Caprichos* de Goya, debido a la propia técnica en la que son creados, ven limitado el recurso del color, pero componen la disonancia irónica al hacer confluír elementos contradictorios o distantes que generan un efecto cómico, con espíritu de crítica. Así, cuando Goya coloca junto al lecho del enfermo a un pollino ataviado de médico —Imagen 9, *Capricho* nº 40—, la contradicción entre la docta autoridad de la profesión y el animal al que el saber popular tilda de zote sin remedio —“Viste un borrico y verás que bonito”, dice el saber popular—, provoca un contraste cómico a la par que evidencia la opinión que sobre los médicos de la época tenía el pintor español. Ello establece una diferencia sustancial entre la ironía verbal y visual: allí dónde la primera se nutría de una sugerencia velada que nunca llegaba a expresarse, la segunda se hace fuerte mediante la exposición, radical y descarnada, de las incongruencias que dan lugar a los absurdos y que la realidad esconde bajo su superficie. Vemos, pues, que en estas dos formas de expresar la ironía, una compone el reflejo inverso de la otra y viceversa.

El grabado goyesco no solo contiene una ironía, sino que ésta es la forma de expresión de un argumento, pues en la imagen podemos distinguir dos premisas — primero, el enfermo, exangüe, está a merced del médico; y segundo, el médico, por muy bien vestido que vaya, es un burro totalmente incapaz— de las cuales se sigue la conclusión que viene a reforzar la leyenda: la medicina mata tanto o más que las enfermedades que trata, es decir, que la medicina —de forma hiperbólica— también puede ser un mal. Para comprender la escena que nos presenta Goya, no es necesario conocer las prácticas poco científicas que desarrollaban los médicos de la época y que les convertían en objeto de la sátira de literatos y artistas, pues no nos pasará inadvertido que un animal cuidando de un moribundo no es lo más adecuado. Emplear, pues, el

lenguaje visual en lugar del verbal es apostar por una estrategia de argumentación retórica que apela a una forma de comunicación cuasi universal. Sin embargo, la interpretación, en su sentido más amplio, de una argumentación visual en ocasiones precisa del conocimiento de elementos que exceden la imagen, como por ejemplo la situación social o política en la que se realiza e incluso el contexto en el que se muestra. Ello podría llevarnos a concluir que la estrategia argumentativa visual es más abstracta o imprecisa que la verbal. No obstante, sería una conclusión precipitada y errónea ya que, como muestra la pragma-dialéctica, el argumento verbal también descansa en un tejido más amplio, el de la argumentación, donde elementos contextuales y personales, tanto del orador como del auditorio, intervienen como agentes activos. No obstante, sí podríamos convenir el carácter *abierto* de los argumentos visuales en tanto que son susceptibles de ser interpretados de formas muy diferentes a las que sus creadores tenían en mente lo cual puede ser fuente de controversias (Alcolea 2009, p. 265)



Imagen 9. *Capricho n.º 40*
Caprichos. *¿De qué mal morirá?* Francisco de Goya.

Como estrategia retórica, el uso de la ironía apuesta por confiar en el concurso del auditorio para lograr su adhesión. La expresión visual de la misma, amplifica su efecto persuasivo incorporando un mayor grado de profundidad a los elementos emocionales asociados al tema tratado. Entre ellos contamos el sutil humor –un humor que en ocasiones puede ser amargo– con el que la ironía se aproxima a su objeto y mediante el

cual logra establecer una relación de jocosa complicidad con el auditorio sirviéndose de ello para persuadirlo.

El empleo de la ironía en su forma visual ha marcado la obra de reconocidos artistas entre los que podemos destacar a Duchamp, el Bosco o Goya, entre muchos otros (Carrere y Saborit, 2000). En la actualidad, su empleo con intención comunicativa es algo que ha cobrado aún más fuerza con la aparición de publicaciones caricaturescas de temática socio-política como pueden ser las viñetas periodísticas. Pero en la era de la comunicación, donde la imagen se ha impuesto como el canal expresivo globalizado por excelencia, otras tantas formas como la fotografía o el grafiti han tomado el tropo irónico como estrategia argumentativa hacia un auditorio potencialmente universal.

El objeto de nuestro estudio es la forma en que la ironía se puede expresar de manera visual. Con ello buscamos contribuir a ampliar la definición de ironía, así como ahondar en el amplio campo de las estrategias argumentativas advirtiendo que, en nuestro objetivo por afectar los sentimientos y opiniones de otros, los recursos retóricos son ingentes y las posibilidades infinitas.

7. CONCLUSIÓN

El estudio de la ironía es, a pesar de todas las aproximaciones que se han podido desarrollar a lo largo de los años, un camino todavía inconcluso que se alimenta de los cambios y nuevas formas que se generan en el campo de la comunicación. Como un recurso vivo, el tropo es susceptible de ser estudiado desde nuevas perspectivas y desde todas ellas muestra un aspecto esencial: la complejidad de su estructura y la versatilidad de su uso. Esa plasticidad permite que encontremos ironía no solo de distintos tipos sino en diferentes espacios comunicativos como ahora la expresión oral, escrita o audiovisual, así como en la conjugación híbrida de todas ellas en las nuevas plataformas de comunicación virtuales. La necesidad del análisis del tropo se hace palmaria cuando constatamos que este aparece en nuestras interacciones cada vez con más frecuencia. No es solo que, como se dice en Ballart et al. (2016), sea un aspecto central en la literatura contemporánea, sino que es una actitud ante la vida esencial en la actualidad. Vivimos en un mundo que genera diariamente ingentes cantidades de información—sin ir más lejos, una media de 3.000 anuncios publicitarios nos asaltan cada día (Lamoureux

2012)–, tanta que nuestra atención es un bien preciado, pero también lo es nuestro tiempo. Como documenta el *Digital News Report* de 2017, informe elaborado por el *Reuters Institute for the Study of Journalism* de la Universidad de Oxford, la mayor parte de la población cuando repasa las noticias solo lee los titulares. Por ello, las formas breves –casi fugaces– de interacción, pero que al mismo tiempo resulten extremadamente impactantes, son la tónica general, especialmente en los medios virtuales los cuales, de nuevo según el *Digital News Report*, son a día de hoy la opción principal elegida por el gran público para informarse. La proliferación de este tipo de intercambios es terreno fértil para el uso de una figura como la ironía cuya premisa principal es enunciar más allá de su enunciado, escondiendo tras su naturaleza sucinta un vasto espacio de significado. Pero su actualidad no radica únicamente en su conveniencia práctica. En tanto que actitud filosófica, como forma de descrédito ante la realidad, que trata de quebrar, cortocircuitar, hacer sucumbir lo absoluto y desestabilizar lo establecido, el uso de la ironía en una época crítica como la actual, en la que somos conscientes de los desequilibrios que se producen globalmente y en la que el ser humano se replantea su lugar en el total de la creación, es una defensa ante la desesperación.

8. REFERENCIAS

8.1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcolea, J. 2009. “Visual Arguments in Film”. *Argumentation* 23 (2009), pp. 259–275
- Alcolea, J. 2010. “Cap a un model d’argumentació retòrica”. En actas del XVIII Congrés Valencià de Filosofia. Valencia: JPM Ediciones.
- Alcolea, J. 2011. Argumentos visuales. En *La argumentación en el discurso público*. Edición de L. Vega y G. Bolado. Cantabria: UNED Cantabria, Parlamento de Cantabria.
- Alcolea, J. 2014. “Discurso público y manipulación: el caso de Julio César”. *Contrastes. Revista Internacional de Filosofía*, vol. XIX-Nº2 (2014), pp. 379-398.
- Alcolea, J. 2015. “Objeto y utilidad de la argumentación (retórica) y de la retórica (argumentativa)”. En *De la Demostración a la argumentación. Ensayos en honor de Luis Vega*. Edición de H. Marraud y P. Olmos. Madrid: UAM ediciones.
- Alonso, E., Blanco, N., Cárdenas, S., Rodríguez, A. 2013. “El debate público en las Redes Sociales. Twitter España como estudio de caso”. *Revista Iberoamericana de Argumentación* 7, pp. 1-13
- Aristóteles. 2003a. *Retórica*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Aristóteles. 2003b. *Ética a Nicómaco*. Madrid: Gredos.
- Austin, L. J. 1962. *Cómo hacer cosas con las palabras*. [Versión en línea]. Disponible en: <http://www.seminariodefilosofiadelderecho.com/BIBLIOTECA/A/austincomohacer cosasconpalabras.pdf> (última consulta: 17/08/2017)
- Ballart P. Malé J. Ortín M., Espinós, J. y López-Pampló G. 2016. *Joan Fuster i la ironia*. València: Universitat de Valencia.
- Bamman D. y Smith, N. 2015. “Contextualized Sarcasm Detection on Twitter.” En *Proceedings of the Ninth International AAAI Conference on Web and Social Media*. [Versión en línea]. Disponible en: <http://www.aaai.org/Library/ICWSM/icwsm15contents.php> (última consulta: 17/08/2017)
- Barbieri, F. y Saggion, H. 2014. “Automatic detection of irony and humour in twitter.” En *Proceedings of the International Conference on Computational Creativity*. [Versión en línea]. Disponible en: <http://www.computationalcreativity.net/iccc2016/proceedings-2016/> (última consulta: 17/08/2017)
- Barnes, J. 1994. *El loro de Flaubert*. Barcelona: Anagrama.
- Berrendonner, A. 1987. “De la ironía, o la metacomunicación, la argumentación y las normas”. En *Elementos de pragmática lingüística*. Barcelona: Gedisa.

- Blair, J.A. 1996. "The possibility and actuality of visual arguments". *Argumentation and advocacy*, 33, n. 1, pp. 23-39.
- Booth, W. C. 1986. *Retórica de la ironía*. Madrid: Taurus.
- Bozal, V. 1999. *Necesidad de la ironía*. Madrid: Visor.
- Carrere, A y Saborit, J. 2000. *Retórica de la pintura*. Madrid: Cátedra.
- Cicerón, M. T. (1990) *Cuestiones académicas*. Introducción, traducción y notas de Julio Pimentel Álvarez. México: Bibliotheca scriptorum graecorum et romanorum mexicana.
- Cicerón, M. T. (1991). *El orador*. Madrid: Alianza.
- Colebrook, C. 2004. *Irony*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Davidov, D., Tsur, O., y Rappoport, A. 2010. "Semisupervised recognition of sarcastic sentences in Twitter and Amazon." En *Proceedings of the Fourteenth Conference on Computational Natural Language Learning*. Pp. 107–116. [Versión en línea]. Disponible en: <http://aclweb.org/anthology/W10-29> (última consulta: 17/08/2017)
- Descartes R. 2001. *Discurso del método*. Estudio preliminar, traducción y notas de Risieri Frondizi. Madrid: Alianza Editorial.
- Ducrot, O. 1984. *El decir y lo dicho: polifonía de la enunciación*. Barcelona: Paidós.
- Ducrot, O. 1989. *Logique, structure, énonciation*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Ducrot, O. 1990. *Polifonía y argumentación*. Cali: Universidad del Valle.
- Eemeren, F.H. van, y Grootendorst, R. 1984. *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Dordrecht: Foris.
- Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, A.F. 1987. *Handbook of argumentation theory*. Dordrecht: Foris.
- Eemeren, F. H. van, y Grootendorst, R. 1992. *Argumentation, communication, and fallacies: A pragma-dialectical perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Eemeren, F. H. van, y Grootendorst, R. 2004. *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., y Snoeck Henkemans, A. F. 2006. *Argumentación: Análisis, Evaluación, Presentación*. Buenos Aires: Biblos.
- Eemeren, F. H. van,. 2010. *Strategic Manoeuvring in Argumentative Discourse. Extending the Pragma-dialectical Theory of Argumentation*. Amsterdam: J. Benjamins.

- Ferrater Mora, J. 2001. *Diccionario de filosofía*. Madrid: Círculo de Lectores.
- Fuster, J. 1991. *Ser Joan Fuster. Antología de textos fusterians*. Edición de J.A. Fluixà y A. Martínez. Alzira: Bromera
- Fuster, J. 1993. *Sagitari*. Introducción Enric Sorià. Alzira: Edicions Bromera
- Fuster, J. 2002. *Obra completa de Joan Fuster. Vol I: Poesía, aforismes, diari, vinyetes i dibuixos*. Edición de A. Furió y J. Palàcios. Barcelona: Edicions 62.
- Fuster J. 2011. *Obra completa*. Volumen 3. Ensayo II, Edición de A. Furió y J. Palàcios. València: Edicions 62/ Diputació de Barcelona/ Universitat de València.
- García-García, F. 2005. “Una aproximación a la historia de la Retórica”. ICONO 14, N°5 Julio 2005.
- Grice, H. P. 1991. *Studies in the way of words*. London: Harvard University Press.
- Groarke, L. 2002. “Toward a pragma-dialectics of visual argument.” En *Advances in pragma-dialectics*. Edición de F. H. van Eemeren. Amsterdam: SIC SAT, pp. 137-151.
- Groarke, L. 2009. “Five theses on Toulmin and visual argument”. En *Pondering on Problems of Argumentation: Twenty Essays on Theoretical Issues*. Edición de F. H. van Eemeren y B. Garssen. Dordrecht: Springer, pp. 229-239.
- Hegel G.F. 1999. *Lecciones sobre Historia de la Filosofía Universal*. Prólogo de José Ortega y Gasset; advertencia de José Gaos; versión de José Gaos. Madrid: Alianza.
- Hernández-Guerrero, J. A. y García-Tejera, M.C. 1998. *Historia Breve de la Retórica*. Madrid: Síntesis.
- Hutcheon, L. 2005. *Irony's edge. The theory and politics of irony*. Londres: Routledge.
- Kierkegaard, S. 2000. “Sobre el concepto de ironía”. En *Escritos de Soren Kierkegaard*, vol. I. Edición de R. Larrañeta, D. González y B. Saez. Madrid: Trotta.
- Kreuz, R., and Glucksberg, S. 1989. “How to be sarcastic: The echoic reminder theory of verbal irony”. *Journal of Experimental Psychology: General*, 118(4), pp. 374–386.
- Kreuz, R. J. 1996. “The use of verbal irony: Cues and constraints” En *Metaphor: Implications and Applications*. Edición de J. S. Mio, y A. N. A. Katz. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kreuz, R. J., y Caucci, G. M. 2007. “Lexical influences on the perception of sarcasm.” En *Proceedings of the Workshop on Computational Approaches to Figurative Language*. [Versión en línea]. Disponible en: <http://aclweb.org/anthology/W07-01> (última consulta: 17/08/2017)

- Kruger, J., Epley, N., Parker, J, y Ng, Zhi-Wen. 2005. "Egocentrism over e-mail: Can we communicate as well as we think?" *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 89(6), Dec 2005, pp. 925-936
- Lemprière, J. 1984. *Classical dictionary of proper names mentioned in ancient authors*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Locke, J. 1999. *Ensayo sobre el entendimiento humano*. Selección, traducción, prólogo y notas, Luis Rodríguez Aranda. Barcelona: Folio, D.L.
- Lukács, G. 2016. *Qué es el ensayo*. Buenos Aires: El Cuenco de Plata.
- Macknik, S.L. y Martínez-Conde, S. 2012. *Los engaños de la mente*. Barcelona: Destino.
- Mosterín, J. 2006. *Aristóteles*. Madrid: Alianza.
- Mosterín, J. 2007. *Los lógicos*. Madrid: Austral.
- Muecke, D. C. 1969. *The Compass of Irony*. Londres: Methuen & Co.
- Norricks, R. N. 1993. *Conversational joking: humor in everyday talk*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Perelman, Ch. & Olbrechts-Tyteca, L. 2006. *Tratado de la argumentación: la nueva Retórica*. Madrid: Gredos.
- Platón .1992. *Diálogos II*. Traducciones, introducciones y notas Por J. Calonge Ruiz, E. Acosta Méndez, F. J. Olivieri, J. L., Calvo. Madrid: Gredos.
- Quintiliano, Q. F. 1947. *Institutio oratoria*. Madrid: C.S.I.C.
- Reed, Ch. y Timothy J. 2004. *Argumentation machines. New frontiers in Argument and Computation*. Dordrecht: Kluwer.
- Reyes A., Rosso P., Buscaldi D. 2012a. "From Humor Recognition to Irony Detection: The Figurative Language of Social Media". *Data & Knowledge Engineering*, vol. 74, pp. 1-12.
- Reyes A., Rosso P. 2012b: "Making Objective Decisions from Subjective Data: Detecting Irony in Customers Reviews". *Journal on Decision Support Systems*, vol. 53, issue 4, pp. 754–760.
- Reyes, A., Rosso, P. y Veale, T. 2013. "A multidimensional approach for detecting irony in Twitter". *Lang. Resour. Eval.* 47(1), pp. 239–268
- Santaemilia-Ruiz, J.2001. "Discurso irónico y los personajes cómicos de la restauración inglesa: Los Fops". *Quaderns de filologia. Estudis literaris*, VI (2001), pp. 215-225.

- Schlegel, F. 2009. *Fragmentos*. Traducción de: Pere Pajeroles. Barcelona: Marbot Ediciones.
- Searle, J. R. 1985. *Mentes, cerebros y ciencia*. Madrid: Cátedra.
- Shakespeare W. 2007. *Obras completas*. Volumen I. Estudio preliminar, traducción y notas por Luis Atrana Marín. Madrid: Editorial Aguilar.
- Sófocles. 2002. *Tragedias completas*. Edición de José Vara Donado. Madrid: Editorial Cátedra.
- Sperber, D. & Wilson, D. 1981. “Irony and the use-mention distinction”, en *Radical Pragmatics*. Edición de P. Cole, London, Academic Press, pp. 295-318.
- Sperber, D. y Wilson, D. 1986. *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D. y Wilson, D. 1987. “Précis of relevance: Communication and cognition”. *Behavioral & Brain Sciences*, 10, 4, pp. 697-710.
- Toulmin, S. 2003. *Regreso a la razón*. Barcelona: Península.
- Toulmin, S. 2007. *Los Usos de la Argumentación*. Barcelona: Península.
- Twain, M. 1871. *A Burlesque Autobiography*. [Versión en línea]. Disponible en: <http://www.gutenberg.org/files/3175/3175-h/3175-h.htm> > (última consulta: 17/08/2017)
- Utsumi, A. 1995. “How to interpret irony by computer: A comprehensive framework for irony.” En *Proceedings of International Conference “Recent Advances in NLP”*, pp. 315-321.
- Utsumi, A. 1996. “Implicit display theory of verbal irony: towards a computational model of irony”. En *Proceedings of the International Workshop on Computational Humor (IWCH96)*, pp. 29-38.
- Utsumi, A. 1999. “A computational model of irony interpretation.” En *Proceedings of the Fourth Conference of the Pacific Association for Computational Linguistics (PACLING’99)*, pp. 311-323.
- Utsumi, A. 2004. “Stylistic and contextual effects in irony processing”. En *Proceedings of the 26th Annual Meeting of the Cognitive Science Society (CogSci2004)*, pp. 1369-1374.
- Vega, L. y Olmos, P. (Editores.). 2011. *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Editorial Trotta.
- Voltaire. 2016. *Cándido o El optimismo*. Traducción y edición de Mauro Armiño; apéndice de Francisco Alonso. Madrid: Austral.

8.2. RECURSOS ELECTRÓNICOS

Digital News Report. 2017. Disponible en: <http://www.digitalnewsreport.es/> (última consulta: 17/08/2017)

Encyclopédie, ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers, etc., eds. Denis Diderot and Jean le Rond d'Alembert. University of Chicago: ARTFL Encyclopédie Project (Spring 2016 Edition), Robert Morrissey and Glenn Roe (eds), <http://encyclopedia.uchicago.edu/>.

Lamoureux, D. 2012. [En línea] “Advertising: How many marketing messages do we see in a day?” Disponible en: <http://www.fluidrivemedia.com/advertising/marketing-messages/> (última consulta: 17/08/2017)

8.3. IMÁGENES

Imagen 1. Anónimo, año de creación desconocido. Sin título. Graffiti.
Recuperado de: <https://9gag.com/gag/aNoVPg4/vandalism-irony-lists>

Imagen 2. Gobierno de España, 2013. Sin título. Lámina.
Recuperado en: <http://puravariedad.com/si-viajas-por-espana/>

Imagen 6. Banksy, año de creación desconocido. *Born to be Wild*. Graffiti.
Recuperado de: <https://theartstack.com/artist/banksy/born-wild-2>

Imagen 7. Banksy,. *Destroy capitalisme*. Graffiti.
Recuperado de: <http://www.artnet.com/artists/banksy/>

Imagen 8. Pawel Kuchisky, año de creación desconocido. Islands. Lámina.
Recuperado de: <https://www.pictorem.com/profile/Pawel.Kuczynski>

Imagen 9. Francisco de Goya, 1821-1836. *Caprichos: ¿De qué mal morirá?*.
Recuperado de: <http://www.realacademiabellasartessanfernando.com/es/goya/goya-en-la-calcografia-nacional/caprichos/>

8.4. REFERENCIAS AUDIOVISUALES

Loco Mundo, producido por Movistar plus en colaboración con El Terrat. Loco Mundo, temporada 1 episodio 35: El cambio climático. Primera fecha de emisión: 21 de Junio de 2017.

Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=5VJO0W-FIQo>

Orbita Laika, coproducido por TVE y FECYT con la colaboración de K2000. Orbita Laika, temporada 1 episodio 9. Primera fecha de emisión: 8 de Febrero de 2015

Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=kNkX2zxNgR0>

APÉNDICE



Revista Iberoamericana de Argumentación

ἐπεὶ δὲ ταύτην τὴν ἐπιστήμην ζητοῦμεν

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>

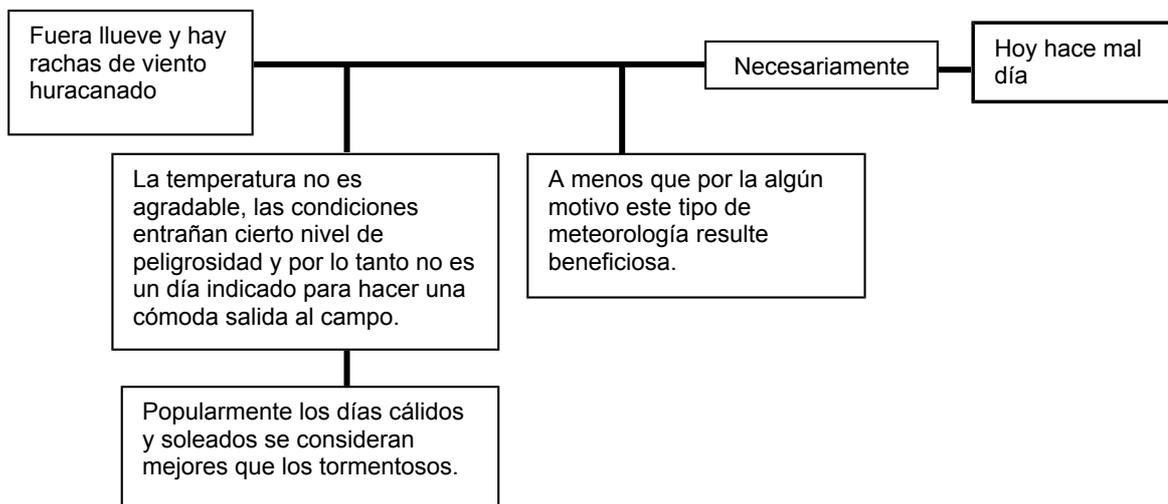
El análisis formal en términos de silogismo no puede dilucidar si la afirmación de Pablo es errónea o si sencillamente miente. Solamente nos señala que de las premisas no se sigue la conclusión. Algo similar ocurre cuando tratamos de reducirla a un razonamiento por reducción al absurdo, esquema dentro 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.



Argumentación sobre el tablero: una explicación pragmadialéctica de la ironía

Silvia Martínez Fabregat
Universitat de València
Silvia4957@gmail.com

Abstract

In this paper we will use this literary figure in order to establish similarities and distances between chess and argumentation, taking the first one as a model to provide a clear and simple explanation of the second. We will show how both activities have similar structures, using for that task, the pragma-dialectical model of argumentation. Moreover, we will highlight that a strictly formal approach is not enough to understand the entire nature of both argumentation and chess, due to the presence of rhetorical elements in them. At this point, we will establish a new particular analogy within this general comparison, between the ambush as a game strategy and irony as a *strategic manoeuvring*, using the Van Eemeren's notion, on the dialectical squares.

Keywords: Ambush; Argumentation; Chess; Irony; Strategic manoeuvring.

Resumen

En el presente trabajo recurrimos a la analogía, para establecer semejanzas y distancias entre el juego del ajedrez y la argumentación tomando al primero como modelo para ofrecer una explicación clara y sencilla de la segunda. Mostraremos cómo ambas actividades encuentran puntos de convergencia en su estructura valiéndonos para ello de la modelización pragmadialéctica de la argumentación. Así mismo, pondremos de relieve las limitaciones que suponen el avance estrictamente formal en uno y otro campo para descubrir la presencia de elementos retóricos que sirven a la estrategia que busca alzarse con la victoria tanto en el juego como en el intercambio dialéctico. Llegados a este punto estableceremos una analogía particular dentro de esta comparativa general, entre la celada como una estrategia de juego y la ironía como una *maniobra estratégica*, empleando la noción acuñada por Van Eemeren, sobre los escaques dialécticos.

Palabras Clave: Ajedrez; Argumentación; Celada; Ironía; Maniobra estratégica.

1. La argumentación como una partida de ajedrez

Según la visión 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 (Van Eemeren et al., 2006). La conclusión más favorable de la discusión es aquella en la que prevalece el punto de vista propio sobre el del contrario. Para lograrlo, cada uno de nuestros argumentos ha de colocarnos en la mejor situación posible al tiempo que siembra dudas sobre la posición del contrario. La argumentación se puede entender, entonces, a grandes rasgos, como un *enfrentamiento* —no en vano con frecuencia se asocia con ella la jerga militar: batalla dialéctica, ataque verbal, etc.— que no



siempre se resuelve en favor de quien tiene el mejor argumento –o el ejército y el armamento más numeroso y contundente–, sino de quien despliega una mejor estrategia. Es por ello que el planteamiento de la argumentación encuentra ciertas similitudes con el de un juego de estrategia cualquiera que, como recogen John von Neumann y Oskar Morgenstern en su obra conjunta *Theory of Games and Economic Behavior*, es una situación conflictiva en la cual existe competencia entre unos participantes por la obtención de un objetivo y cada participante sabe que para alcanzar el objetivo es necesario adoptar decisiones, sabiendo que los demás participantes también toman sus propias decisiones y que el resultado final del conflicto se determina, de algún modo, a partir de la interdependencia de todas las decisiones que fueron adoptadas. Para desarrollar esta analogía, hemos elegido el ajedrez, uno de los juegos de estrategia clásicos más afamados del mundo.

Como es evidente, la argumentación y el ajedrez tienen objetivos distintos. Donde uno busca hacer prevalecer un punto de vista sobre el del contrario, el otro trata de derrocar al rey del oponente. Pero si los tomamos en su aspecto más formal, en ambos reconocemos un intercambio estratégicamente planeado que pasa por buscar el propio beneficio a costa del perjuicio del oponente y que solo puede zanjarse con un resultado de suma cero. La legitimidad de esta analogía se puede resaltar mucho más si atendemos al hecho de que las partes que entran en la discusión han de pactar y aceptar una serie de compromisos proposicionales y reglas conversacionales que regulen el intercambio dialéctico. Las normas dialécticas componen el cuerpo normativo de la argumentación tal y como las reglas integran el de un juego¹. La observancia de estas reglas es esencial si queremos alcanzar una resolución favorable del conflicto. De la misma manera que inventar un movimiento distinto para una pieza del tablero en mitad de la partida hace que ésta resulte fallida, la violación de las reglas del procedimiento dialéctico destruye el desarrollo de una interacción cordial y comprometida con la prosecución de una conclusión razonable. A ello se suma que, desde el punto de vista formal, la violación de las reglas implica el uso de falacias. Tal práctica pone muy seriamente en entredicho la validez de la lógica de la argumentación y cuestiona gravemente la moralidad de quien la

¹ De la observación de la argumentación brotarían las reglas que permitirían configurar un modelo que, grosso modo, podríamos reducir la discusión crítica, de acuerdo con la perspectiva pragmadialéctica. De la misma manera, “the game is simply the totality of the rules which describe it” (Neumann y Morgenstern, 2004: 49).



emplea, del mismo modo que las partidas quedan anuladas si los jugadores hacen trampas, acciones que cuentan con el desprecio y la reprobación de los restantes jugadores.

Tomando en consideración estos rasgos comunes, creemos que es posible encontrar semejanzas con el modelo ideal de discusión crítica, elaborado desde la perspectiva pragmatialéctica por Van Eemeren y Grootendorst, el cual, así mismo, nos resulta el más completo de los disponibles, en la medida en que combina el aspecto formal y el aspecto pragmático de la argumentación. Tener un modelo que reduzca a su esquema más simple la discusión, es una herramienta útil para llevar a cabo su análisis de la forma más adecuada (cf. Van Eemeren y Grootendorst, 2004: 52-53) y mostrar, en el caso que nos ocupa, que una partida de ajedrez recorre estadios análogos² con objetivos similares.

	ARGUMENTACIÓN	AJEDREZ
Confrontación	Los <i>interlocutores</i> establecen sus diferentes puntos de vista y reconocen la distancia entre sus posiciones	Los <i>jugadores</i> se sientan ante el tablero y presentan sus ejércitos ante el oponente.
Apertura	Los interlocutores deciden resolver su diferencia de opinión. Establecen sus puntos de partida y se comprometen a seguir una serie de <i>reglas conversacionales</i> y ceñirse a aquellas proposiciones que ambos coinciden en considerar como legítimas en el plano argumentativo	Se pactan las <i>reglas del juego</i> y el tiempo de la partida, así como las posibles variantes sobre el desarrollo clásico. El ejército blanco abre el tablero con la primera jugada.
Argumentación	Cada una de las partes ha de defender su punto de vista presentando <i>argumentos</i> para contrarrestar las objeciones de la otra parte o bien neutralizar sus dudas.	El juego medio recoge todas las <i>jugadas</i> de ataque y defensa que tienen como fin proteger al rey propio y derrocar el rey del oponente.
Conclusión	El modelo ideal dispone el momento de la conclusión. Esta es la etapa final en la que las partes evalúan en qué medida la diferencia de opinión inicial ha sido resuelta y en favor de qué interlocutor.	La partida finaliza o bien cuando uno de los ejércitos se alza con la victoria y, por tanto, el otro es derrotado, o bien en una situación de tablas. A continuación se evalúa la partida.

Tabla 1.

Son pues evidentes las similitudes presentes tanto en la forma como en la ejecución de la argumentación y la partida. La analogía es prolija, pero nosotros nos centraremos en

² El modelo pragmatialéctico delinea cuatro estadios principales (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: 85-88; 1992: 34-35; 2004: 59-62) que se corresponden con los de una partida de ajedrez, como mostramos en la Tabla 1.



cinco aspectos esenciales: el desarrollo estrictamente lógico o técnico del juego y la argumentación (apartado 2), la presencia de elementos retóricos en ambos espacios y la estrategia como elemento nuclear de uno y otro (apartado 3), la explicación de la estrategia irónica en base a la analogía (apartado 4) y, por último, los límites de la analogía, a modo de conclusión (apartado 5).

2. La perspectiva formal y *Deep Blue*

En 1996 *Deep Blue*, la supercomputadora de IBM creada exclusivamente para jugar al ajedrez, derrotó por primera vez al campeón mundial Gary Kasparov. Desde entonces, otras grandes supercomputadoras como *Fritz* o *Junior*, han mejorado las destrezas de *Deep Blue*, ahondando en la conocida táctica de *fuera bruta* que se basa en la mejor cualidad de una computadora: su destreza para el cálculo. Los programadores parten de la premisa según la cual el número de cuadrados del tablero es limitado y los movimientos de las piezas están bien delimitados por las reglas del juego y, por lo tanto, al menos en teoría, el número de jugadas posible es finito³. Dotándola de esa memoria, la computadora examina todas las combinaciones posibles hasta dar con el movimiento más favorable evaluando su posibilidad de éxito según el algoritmo *minimax*⁴. El desarrollo de máquinas que juegan al ajedrez se sustenta sobre la idea de que estas serán más eficientes cuanto mayor sea la profundidad –número total de datos contemplados– de sus jugadas y la velocidad con la que realice esos cálculos. *Fritz* es capaz de evaluar 4 millones de posiciones por segundo, una marca extraordinaria que palidece ante los 40 millones de posiciones por segundo que son capaces de valorar los 64 procesadores de *Hydra*. De

³ Aunque de hecho el número de combinaciones es finito, este es enormemente grande. En la apertura, las blancas tiene 20 posibles movimientos (2 por cada uno de los 8 peones y otros 2 por cada uno de los 2 caballos). En su turno, las negras tendrían otros 20 movimientos dependientes de la apertura blanca, lo cual implica 400 posibles combinaciones (20x20). En su segunda jugada, las blancas tendrían más de 5300 opciones de juego, mientras que para las negras el número sobrepasaría los 72.000, en el segundo turno, y los 9 millones, en el tercero. El número total de movimientos sería de 20×10^{42} lo que da un total de 20 septillones. Así pues, el número no es infinito, pero la profundidad de programación de la máquina, así como la velocidad con que ésta puede evaluar cada una de esas posibilidades es un reto para el software y el hardware que de momento es imposible.

⁴ Desarrollado por el matemático John von Neumann, el teorema *minimax* supone que en todo juego de suma cero, cada decisión o movimiento se toma tratando de generar el mayor beneficio para uno, a sabiendas de que nuestro oponente escogerá el que más nos perjudique.



acuerdo con los estudios de Adriaan de Groot, psicólogo y maestro de ajedrez, un gran maestro del ajedrez tiene en cuenta una media de 6'8 movimientos antes de decidir su siguiente jugada (de Groot, 2008: 100ss), siendo pues evidente en este sentido la enorme ventaja de la máquina⁵.

Al igual que el computador se sustenta en un programa similar a un árbol cuyas ramificaciones conducen las acciones sobre el tablero, la argumentación también ha sido examinada bajo el prisma formal como una estructura lógica que se mueve sobre los raíles fijos de esquemas formales comunes a todas nuestras argumentaciones, independientemente del campo al cual pertenezcan (Toulmin, 2007: 33). Siguiendo a Toulmin –uno de los principales teóricos de la argumentación que abogan por la perspectiva formal–, eliminando cualquier elemento superfluo todos nuestros argumentos pueden reducirse a un esquema que tiene, a rasgos generales, la forma de un silogismo (Ibídem: 146). Así pues, cada argumento parte de unas premisas –datos que se sustentan en una serie de apoyos y garantías– desde las cuales se llega a una conclusión más o menos fuerte –para lo cual podemos emplear un modificador que condicione su seguridad–, a menos que exista un refutador que pueda negarla o limitarla de alguna manera (Ibídem: 132ss). El resultado es un esquema de las relaciones de inferencia que conectan datos y conclusiones y que permiten un análisis claro y directo de su validez lógica.

Imaginemos pues una supercomputadora capaz de argumentar en base a un desarrollo similar al de las máquinas que juegan a ajedrez. En su memoria tendría implementado un catálogo de tópicos en sentido aristotélico⁶, entre los cuales evaluaría su pertinencia según el tipo de discusión crítica en el cual se le involucrara. Por supuesto, sus argumentos serían lógicamente válidos hasta el punto de que su solidez sea incontestable, en base a un esquema como el que expone Toulmin. ¿Tendríamos, pues, al orador perfecto? Si así fuera, estaríamos aceptando que las personas somos suficientemente

⁵ Aunque la ventaja puede que solo sea aparente, pues frente a los 6'8 movimientos evaluados por un maestro del ajedrez, un candidato evalúa 6,6 y un jugador más débil 5,5. Así pues, no parece que la diferencia la ejerza la profundidad de los cálculos, sino la certeza de éstos.

⁶ En *Los Tópicos* y en especial en los libros II-VII, Aristóteles recogió un extenso repertorio de lugares o tópicos –proposiciones conformes a la opinión común y, de entre ellas, las más respetables y que parezcan más aceptables y correctas– como herramienta dialéctica. Conocerlos resultaba útil a los discutidores, en la medida en que representaban esquemas generales y multivalentes de argumentación, aplicables en cualquier discusión, y a partir de los cuales se podría construir un número exponencial de entimemas y deducciones dialécticas.



persuadidas por un argumento racional y lógico⁷. Ciertamente, si se pudiera persuadir a un auditorio esgrimiendo solo buenas razones, muchos de los quebraderos de cabeza de los investigadores de la teoría de la argumentación quedarían en meros sinsentidos. Sin embargo, en la mayoría de las ocasiones, tener razones de peso para aceptar algo no es razón suficiente para convencer a alguien de hacerlo y valga como ejemplo el extenso debate entre creacionistas y evolucionistas que se ha venido dando en los últimos tres siglos. A pesar de los argumentos científicos y las pruebas físicas que aducen los segundos, los primeros no parecen estar dispuestos a renunciar a un punto de vista que defiende la generación del universo y la vida por obra de divinidad. Ello parecería un contrasentido si no tuviéramos en cuenta que, para llegar a convencer a alguien de la verdad de algo, suelen entra en juego más cosas que las razones, por buenas que éstas sean.

El mismo Toulmin advierte las limitaciones de su modelo en ese sentido. Pocos argumentos son puramente analíticos (Ibídem: 169). En la práctica nos movemos en el plano de la contingencia, razón por la cual la mayoría de nuestros argumentos son de carácter *material*, es decir, les pertenece una verdad situacional que, independientemente de su validez formal, está condicionada por la realidad. Para dar cuenta de los argumentos materiales, la mirada reduccionista de la lógica es insuficiente, pues al tratarlos como conceptos desarraigados de cualquier contexto (Toulmin, 2003: 51) les despojamos, ilegítimamente, de algo consustancial a ellos y de lo cual depende en muchas ocasiones su éxito: el quién, cómo, cuándo, dónde y porqué se produce ese argumento.

De la misma manera, la visión de túnel con que la máquina que juega al ajedrez la limita al encadenamiento de jugadas obligándola a prescindir de aspectos inherentes al juego y que no son programables. Aunque los enfrentamientos entre humanos y máquinas ante el tablero no han perdido atractivo, los juegos entre máquinas han ganado protagonismo y gozan de un campeonato mundial propio (*The World Computer Chess Championship*) desde 1974. Sin desmerecer el enorme trabajo de ingeniería y programación que ello requiere, los enfrentamientos entre computadoras podrían dar lugar a algo tan

⁷ Pero como decía Jay Pritchett, el protagonista de la comedia de situación *Modern Family*, en el episodio «Up all Night», “No me gusta ese *tío*. ¿Tengo razones? Sí. ¿Tengo buenas razones? Sí. ¿Cuántas razones necesito? Ninguna. No me gusta ese *tío*” [“I don’t like the guy. Do I have reasons? Yes. Good reasons? Yes. How many reasons do I need? None. I don’t like the guy”]. (Cf. Referencias audiovisuales)



poco atractivo y parco de emoción como se mostraba en la serie de animación *Futurama* (Cf. Referencias audiovisuales), cuando dos robots sentados frente a un tablero y tras un breve momento de silencio, sin mediar movimiento alguno tenían la siguiente conversación:

- *Mate en 143 movimientos.*
- *¡No! Ganaste otra vez.*

Así, Leontxo García, periodista especializado en ajedrez, apuntaba que las partidas entre máquinas “pueden ser muy interesantes técnicamente (alto nivel) pero no suelen ser bellas.”⁸ Pues, añadimos nosotros, carecen del resto de elementos emocionales, psicológicos y sociales, que forman parte intrínseca de una partida entre humanos. Es la distancia entre un juego analítico y uno material. Cuando en 1996 Gary Kasparov se enfrentó a Deep Blue, la fuerza bruta implacable de la máquina se opuso a la naturaleza racional y emocional del humano. Kasparov pudo ver afectado su *pathos* al sentirse amedrentado por un rival más rápido y formalmente eficiente. La máquina no. Deep Blue no se soliviantó ante el ogro de Baku cuando una referencia *ethótica* de ese calibre podría haber mermado la confianza de cualquier otro oponente. Los murmullos de la sala, las horas de concentración, las miradas furtivas, el afán por la victoria o el miedo al fracaso eran grandes adversarios que solo podían hacer mella en el juego de Kasparov. La supercomputadora ejecutó todas sus jugadas con la misma frialdad y eficacia, precisa e inmutable. Esta partida se encontraba a años luz de la emoción de las batallas de Karpov y Kasparov donde, además de la técnica depurada de la que hacían gala ambos contendientes, participaban otros tantos elementos pragmáticos que afectaban a uno y otro por igual.

Una supercomputadora es más eficiente que un ser humano a la hora de evaluar una partida, de la misma manera que un modelo como el toulmiano resulta muy eficiente como herramienta evaluativa del aspecto formal de un argumento. Sin embargo, y pese a sus bondades, ambas resultan insuficientes tanto para crear una partida bella, la primera,

⁸ “Canarias7. Entrevista online con Leontxo García (20/01/2014)”, recuperada de:
<<http://www.canarias7.es/participacion/entrevista.cfm?Id=579>> (Consultada el 8 de noviembre de 2014).



como para dar cuenta completa del argumento, la segunda. Una aproximación formal, como la de Toulmin, no es capaz de evaluar el componente pragmático de una argumentación de la misma manera que la belleza de una partida de ajedrez desaparece si la reducimos a un mero cálculo de jugadas.

3. La retórica o el juego fuera del tablero

El desarrollo de modelos analíticos que atiendan a la estructura lógica de nuestros argumentos es indispensable para comprobar la validez de estos y evitar las falacias. Sin embargo, este acercamiento no es suficiente pues no es capaz de dar cuenta de los elementos pragmáticos que envuelven la argumentación. Entre estos contamos con el *ethos* del orador⁹, la relevancia de apelar tanto al *logos* a través de un argumento bien construido, como al *pathos*¹⁰ del auditorio, eligiendo las estrategias retóricas que adecúen el mensaje para resultar persuasivo al público al que nos dirigimos. También implican todos los elementos circunstanciales en los que se desarrolla el intercambio dialéctico, lo cual incluye las condiciones psíquicas y sociales que indiscutiblemente influyen en la intensidad de adhesión de un auditorio y que el análisis completo del argumento debe tener en cuenta (Perelman & Olbrechts-Tytecha 2006: 48). Este giro hacia la inclusión de elementos pragmáticos en los modelos argumentativos, supone la reactivación de los planteamientos que Aristóteles realizaba en su *Retórica* y que en el siglo XX fue defendida principalmente por Chaïm Perelman y Lucie Olbrecht-Tyteca en su obra *Tratado de la argumentación. La nueva retórica* (1958).

Un argumento debe ser lógicamente válido, ya que de lo contrario avanzaríamos en el territorio de las falacias poniendo en entredicho no solo nuestra capacidad para generar argumentos acordes a la razón y nuestro compromiso a resolver racionalmente la diferencia de opiniones, sino nuestra moralidad como interlocutores. Nadie quiere discutir

⁹ Decía Aristóteles: “a las personas decentes las creemos más y antes, y sobre cualquier cuestión en general, y en las que no hay seguridad sino dada también por completo. (...) casi puede decirse que el carácter lleva consigo la prueba principal” (*Retórica* I, 2, 1356a 5-10). No en vano las agencias de publicidad contratan a célebres personajes hacia los que el auditorio ya siente confianza o afinidad para presentar sus productos.

¹⁰ El ser humano que es, en palabras de Aristóteles, “un animal social” (*Política* I,1), también es un animal sentimental como decía Unamuno (1999: 49) y sus emociones juegan un papel esencial a la hora de ser persuadido, ya que “no concedemos igual nuestra opinión con pena que con alegría, ni con amor que con odio” (*Retórica* I,2, 1356a 15).



con alguien que construye argumentos falaces o comete cualquier otra fechoría dialéctica igual que no jugaríamos al póker con cartas marcadas. Pero ese esqueleto formalmente válido debe presentarse de manera lo suficientemente atractiva como para captar la atención y despertar la adhesión del auditorio. Así pues a la validez lógica cabe sumarle la eficacia, pues como decíamos en el punto anterior, las razones, en la mayoría de las ocasiones, son necesarias, pero no suficientes. En la tarea de hacer efectivo el argumento surge el momento de la retórica. Las estrategias retóricas comprenden elementos que exceden el plano analítico tal y como algunas estrategias ajedrecísticas se producen fuera del tablero pero lo afectan directamente y contribuyen a explicar las jugadas –y los errores– que en él se producen. Un ejemplo de este caso lo encontramos en el Campeonato Mundial de Ajedrez de 1978 que enfrentó a Karpov con Korchnói. El Dr. Zujar, un conocido hipnotizador de la época, formaba parte del equipo de Karpov y puntualmente se sentaba en las primeras filas del teatro, mirando directamente a Korchnói. Es seguro que sus supuestas artes hipnóticas no hacían mella real en el jugador, pero su mera presencia podía resultar molesta y estresante, tanto como el uso de gafas de espejo por parte de Korchnói que, aunque no están prohibidas por el reglamento, incomodan al oponente con sus destellos. Estas tretas legales, afectaban la concentración de los jugadores, perturbaban el hilo de sus pensamientos y despertaban también emociones entre ellos. Prueba de que los elementos externos al tablero lo afectan en mayor o menor medida, tal y como pueden afectar a una argumentación elementos circunstanciales (como tener un mal día) o intencionales.

Pero no todos los elementos retóricos han de ser tan efectistas como en el campeonato del 78. Con frecuencia, e igual que en el caso de la argumentación, estos pueden ser muy sutiles. Jugar de manera activa, o pasiva, esperar a que los problemas de tiempo presionen al contrincante y lo aboquen al error, etc. La forma en que un ajedrecista enfoca la partida, desde la apertura hasta el estilo de juego está condicionada por lo que sabe, o cree saber sobre su oponente. En base a ello traza la estrategia que considera más beneficiosa. En este sentido los jugadores cumplen con un doble objetivo, uno normativo, cumplir las reglas del juego, y otro de eficiencia al emplear todos los recursos posibles para alzarse con la victoria. De la misma manera, un buen orador debe



adecuar su discurso al auditorio –tomando como referencia lo que cree saber de él¹¹– y corregir el rumbo tantas veces como sea necesario durante la elocución para seguir manteniendo la atención y llegar a persuadir al mayor número posible equiparando pues su discurso a “un festín, en el que no se preparan las viandas a gusto de los sazoadores sino de los convidados” (Perelman y Olbrechts-Tytecha, 2006: 61). E igualmente, el orador también simultanea dos objetivos en cada estadio de la discusión crítica¹², uno dialéctico – resolver la diferencia de opinión respetando las normas para que la resolución sea razonable y meritoria– y otro retórico, lograr el resultado más favorable para uno mismo, es decir, persuadir al auditorio de que su punto de vista es mejor que el del oponente. La noción de *maniobra estratégica* (Van Eemeren, 2010), es la apuesta de Van Eemeren por combinar la eficacia de la retórica con la racionalidad del aspecto dialéctico de la argumentación.

Las maniobras estratégicas se dan en todos los estadios de la discusión crítica y abarcan la elección del tópic, su adaptación al auditorio y el diseño de la presentación (van Eemeren y Grootendorst, 2010: 97). Recurrir al uso de la ironía como estrategia argumentativa es una posible ejemplificación de maniobra estratégica. Cabe pues definir en primer lugar el tropo del que tratamos para entender mejor las particularidades de una argumentación basada en él:

La ironía consiste en la conjugación de una afirmación literal que hace mención de una dimensión que subyace, la cual resulta manifiesta ante una posición emocional del orador –sus expectativas fallidas (Utsumi, 1996), una actitud desaprobadora (Sperber y Wilson, 1987) o una marcada bipolaridad (Reyes, Rosso y Buscaldi, 2012). Esta figura retórica es pues una forma argumentativa indirecta, que exige al auditorio una actitud activa para comprenderla. En aras a hacer notar su presencia y permitir su interpretación. Asimismo, la afirmación irónica depende del conjunto de elementos emocionales,

¹¹ Ante la imposibilidad fáctica de conocer todos los auditorios posibles, ya que estos son variables (Perelman y Olbrechts-Tytecha, 2006: 50), surge la necesidad histórica de elaborar una técnica argumentativa objetiva capaz de trascender a las particularidades de este (Ibidem: 65) y que traza la líneas generales de una suerte de auditorio universal que en realidad no es más que una representación creada por el orador (Ibidem: 55), que unifica a todos los miembros del auditorio, por encima de sus particularidades, en el criterio objetivo de la racionalidad (Ibidem: 70). Pero incluso esta vaga caracterización cambia dependiendo de “cada cultura, cada individuo” (Ibidem: 75).

¹² Véase tabla 1.



intencionales y situacionales que configuran el llamado *contexto irónico*, imprescindible para su correcta interpretación.

Elegir diseñar la presentación como una argumentación irónica implica elaborar un discurso que se desarrolle en dos planos, uno directo y literal y otro subyacente e indirecto. Es pues indispensable que el auditorio tenga las cualidades necesarias –psíquicas y socioculturales– para advertir la presencia de la ironía y poder interpretarla en la dirección que el orador sugiere a través de su posición emocional y gestual. Puesto que requiere el concurso mental de un auditorio activo, el orador habrá de evaluar la posibilidad de éxito ante el auditorio que se le plantea y adaptarla a su nivel o desechar la estrategia. Por último, el tema –o tópico– tratado debe ser adecuado para el uso de la ironía en sentido práctico.

4. La *dissimulatio* como un tipo de celada

Uno de los ejemplos paradigmáticos de argumentación irónica, es el que ponía en práctica Sócrates y que se ha venido a conocer como *ironía socrática*. Hablamos en este caso de un tipo de ironía entendida como *dissimulatio* o fingida ignorancia. En sus diálogos, el filósofo griego solía simular debilidad en su juicio, haciéndose ver como un ignorante que precisaba de la iluminadora razón de los otros. Desde esta posición y planteando preguntas a sus adversarios, les hacía avanzar posiciones en sus argumentaciones hasta conducirlos a contradicciones o sin sentidos sobre los temas tratados. En ese momento él se descubría como docto en la materia, invirtiendo los papeles con su oponente, y resolviendo la encrucijada. Tomemos por ejemplo el siguiente extracto de la *Apología*:

- ¿Quiénes los hace mejores? [a los jóvenes] (...)
- Esos, Sócrates, los jueces.
- ¿Cómo? ¿qué estos jueces son capaces de educar a los jóvenes y de hacerlos mejores? ¿Es eso lo que quieres decir?
- Sí, ellos en especial.
- ¿Pero todos, o unos sí y otros no?
- Todos
- ¡Admirable, por Hera! Has descubierto una gran cantidad de bienhechores. ¿Y las personas del público aquí presente, son o no capaces de volver mejores a los jóvenes?



- También lo son.
- ¿Y los miembros del Consejo?
- También los miembros del Consejo.
- Pero, entonces, Meleto, ¿son quizás los que asisten a las asambleas del pueblo quienes corrompen a los jóvenes? ¿O todos ellos son también capaces de hacerlos mejores?
- Todos lo son.
- En consecuencia, por lo que se ve todos los atenienses hacen buenos y honrados a los jóvenes, mejor yo. Yo soy el único que los corrompe. ¿Es eso lo que quieres decir?
- Efectivamente, eso es lo que digo.
- (...) ¡Menuda suerte tendrían los jóvenes si sólo les corrompiera uno y todos los demás les ayudasen!
Pero ya has probado suficientemente, Meleto, que nunca te han interesado los jóvenes. (*Apología*: 75-78)

Las preguntas planteadas por Sócrates, justificadas por su fingida ignorancia, llevan a Meleto a afirmar que el jurado (500 hombre elegidos al azar), o la Asamblea (todo ciudadano ateniense mayores de 20 años) son buenos educadores, llegando así al extraña conclusión según la cual los modelos de buena conducta abundan. En su última intervención, Sócrates abandona su posición pasiva e interrogativa para mostrar la conclusion que se sigue de las afirmaciones de Meleto. En ese momento apunta las flaquezas de su argumento y lo emplea como ataque. En nuestra opinión, el estilo argumentativo de Sócrates aquí recogido encuentra cierta analogía con lo que en ajedrez se conoce como celada.

La celada plantea una trampa sutil y disimulada que hace pasar por una mala jugada –la entrega de una pieza– algo que no lo es –pues a cambio se busca el mate, la ganancia de una pieza con mayor valor o la iniciativa. Podemos encontrar un ejemplo de este tipo de estrategia en el juego que realizó el Dr. León Monosson en el Campeonato de París de 1935. Jugando con las piezas blancas y apenas cinco jugadas después de la apertura¹³ sacrifica un alfil (Figura 1.). El ejército negro no advierte la celada y captura el alfil con el rey en 5. Rxf7 quedando a merced del oponente quien puede jugar 6. Cg5+ Rf6 [Si

¹³ Los movimientos previos hasta alcanzar las posiciones mostradas en la Figura 1 fueron: 1.e4 d6 2.d4 Cd7 3.Ac4 g6 4.Cf3 Ag7 5.Axf7

6...Re8 7. Ce6 ganando la dama] y si [6...Rf8 7. Ce6 jaque doble y también gana la dama]. 7. Df3 mate (Figura 2.)



Figura 1.¹⁴



Figura 2.

La ironía como *dissimulatio* y la celada convergen en su estructura general, en la naturaleza de su estrategia y en el objetivo que persiguen. Podemos resumir esos aspectos análogos como se muestra en la Tabla 2:

IRONÍA ¹⁵	CELADA
El orador se propone como un pretendido ignorante en la materia a tratar. Ello provoca en el oponente la sensación de regocijo de creerse en una situación mejor.	El jugador lleva a cabo una jugada aparentemente mala para su posición. El oponente se maravilla ante su oportunidad.
Se refuerza la apariencia a través de marcas gestuales y emocionales. En este punto se recurre con frecuencia a la hipérbole de manera que se ‘menciona’ la intención subyacente a esa pretendida ignorancia, ahora ya patente para el auditorio cómplice, pero invisible para el objeto de la ironía.	La jugada sobre el tablero se acompaña con gestos que finjan la presencia de un error, como el nerviosismo.
Ajeno a la ironía, el oponente avanza su argumentación en el sentido marcado por el ironista. En el caso de Meleto, responde a	La celada será evidente para quién advierta las segundas intenciones que puede esconder un movimiento tan altruista para

¹⁴Las Figuras 1 y 2 se han recuperado de <<http://www.ajedrez32.com/celadas-en-las-aperturas-1/>>, consultado el 8 de noviembre de 2014.

¹⁵ Esta caracterización se aplica principalmente al tipo de ironía basada en la *dissimulatio* donde al final el ironista se desenmascara. En otras formas de ironía este ‘descubrimiento’ efectista no tiene por qué ser explícito y puede ser simplemente sugerido.



las preguntas socráticas conduciéndose él mismo hacia el desastre.	con el contrario. Pero es efectiva si el adversario, embriagado por su suerte, avanza su posición y cae en la trampa. En el caso de la partida del Dr. Monosson, al tomar el alfil, el jugador sentencia la partida.
El ironista se descubre y hace ver el sinsentido que defiende su oponente o lo ridículo de su planteamiento tomando ahora la ventaja para defender su opinión.	La celada se pone al descubierto al anunciar el jaque.

Tabla 2.

En ambas estrategias, sin infringirse las reglas que rigen en uno y otro campo, el ataque indirecto resulta efectivo para la obtención de la victoria. Una confrontación directa podría haber conducido a un igual resultado, pero no hubiera contado con otros beneficios añadidos por el uso de ese rodeo. Por un lado al generar una situación en la que dos planos, uno evidente y otro subyacente, concurren para generar un efecto, asistimos a una forma de argumentar/jugar mucho más compleja que la que podemos encontrar en un estilo directo. Ello pone de manifiesto la pericia de quien elige esta táctica en detrimento de otras y pone en evidencia la estrecha consideración de su adversario. La estratagema de disimulo y sorpresa que implican tanto la ironía como la celada, se traduce en un mensaje emocional hacia el oponente, al cual se le hace sentir intencionalmente infravalorado, haciendo jugar ese estado de ánimo en favor de uno mismo.

Tal y como Meleto queda evidenciado tras la última intervención de Sócrates, la presión emocional que genera un error –como el que supone caer en una celada– en el juego no se puede minusvalorar. En ese momento, los espectadores que advierten la trampa se convierten en cómplices del jugador que la tiende y generan un bando distinto del que forman tanto el jugador y todo aquellos que han caído en el engaño. El jugador engañado, una vez descubre que lo es, puede sentirse humillado cuanto más cuanto mayor sea la evidencia de su poca pericia. Ello puede descontrolar todos sus posteriores movimientos.

Esta presión forzada mediante el recurso a las terceras personas u observadores puede darse también en algunas formas de la argumentación irónica. Dado el carácter interpretativo del tropo, la presencia del ‘engañado’ y los ‘engañadores’ es perfectamente legítima: será engañado aquel que no detecte la ironía y la interprete en base a su

significado literal sin acceder al subyacente. Puede por lo tanto darse el caso de que alguien exclame irónicamente “hermoso peinado” a otra persona que en ese momento aparece en escena con su melena revuelta (tal vez porque en la calle hay un imperioso viento), un tercero mire a este extrañado y diga “¿lo dices en serio?”. Tal situación puede provocar una alianza entre el irónico y aquel cuyo peinado había sido objeto de su ironía contra el tercero que no ha sido capaz de detectarla y permanece ajeno a ella.

Si construimos un esquema que muestre a aquellos que participan de la ironía (Figura 5.) podemos distinguir entre el objetivo del ironista, aquellos a quienes estarían dirigidos nuestros argumentos y con los que intentamos hacer efectivo el uso de la ironía para conseguir su favor, y el objeto de la ironía que puede ser “una persona (incluyendo al propio ironista), una actitud, una creencia, una costumbre social, una institución, un sistema filosófico, una religión, una forma de civilización o la vida misma” (D.C. Muecke, 1969: 39).



Figura 3.

En ocasiones, objeto y objetivo pueden coincidir (así como objeto y orador, en la medida en que uno puede estar ironizando sobre sí mismo), como por ejemplo cuando ante un comentario fuera de tono de Ana, Juan le replica “no seas tan agradable”, el objeto de la ironía (la actitud de Ana) coincide con el objetivo (es a la propia Ana a quien se le está haciendo ver lo incorrecto de su trato). Pero en otras, objetivo y objeto experimentan una distancia que el ironista viene a reforzar con su intervención, es decir, aquel que produce la ironía lo hace en aras a disuadir a su auditorio (el objetivo de su argumentación) de no secundar aquello que es objeto de su crítica. Tomemos el siguiente ejemplo extraído del programa *Real Time* (Cf. Referencias audiovisuales) donde el presentador, Bill Maher, dirige un monólogo al auditorio sobre la problemática que genera necesidad que sienten algunos por llevar y mostrar sus armas en público:



Here's a crazy idea: try going out without your gun. I know there may be separation anxiety, but just think how exciting it will be when you get home and there she is, oiled up and just wearing a holster...^{16*}

En esta intervención Maher finge dirigirse a los portadores de armas –y decimos ‘finge’ pues no parece que ellos constituyan su auditorio– cuando en realidad habla directamente a aquellos que comparten su rechazo hacia esta práctica. Así pues, el objetivo a quien busca convencer –o en este caso reafirmar en su creencia– con sus argumentos es distinto de quien es objeto de su ironía –y a quienes ridiculiza sugiriendo que mantienen una relación casi amorosa con su arma. El objeto en este caso sería ajeno a la mofa que suscita y podría incluso apoyar a Maher en alguna de sus afirmaciones al no entenderlas como irónica¹⁷, ahondando aún más en la comicidad de la ironía propuesta y aumentando la distancia con el auditorio. En este sentido la ironía genera proximidad entre los que la detectan y comparten mientras que el objeto de ella, ajeno a la mofa, aumenta las cotas de humor del recurso mientras permanezca en la ignorancia.

5. Los límites de la analogía: conclusiones

La argumentación encuentra afinidad con los juegos de estrategia pues ella misma consiste en un esfuerzo estratégico por ganar posiciones. A ello sirven las maniobras que generan espacios de ambigüedad, humor, censura, interrogación y un largo etcétera de recursos pragmatológicos que operan con el fin de vencer la argumentación hacia una posición favorable para nosotros. El uso de la ironía como un tipo particular de estilo

¹⁶ “Propongo una idea loca: intenta salir sin tu pistola. Sé que la separación puede generar un poco de ansiedad, pero piensa qué emocionante será cuando vuelvas a casa y allí esté ella, engrasada, y vistiendo solo una cartuchera...”

¹⁷ Un amante de las armas podría estar de acuerdo con la siguiente afirmación e incluso enunciarla como argumento: “Guns aren’t just a tool of last resort, they’re awesome. That’s why people stroke them, and name them, and take pictures with them” [Las pistolas no son solo herramientas de último recurso, son algo maravilloso. Esa es la razón por la cual la gente las acaricia, les pone nombre, se toma fotografías con ellas...]. Es por ello que podría no interpretarla como una afirmación irónica. No obstante, el tono en que la expresa Maher así como el contexto y su conocida postura ante el tema, solo puede llevarnos a la conclusión de que, evidentemente, el presentador está siendo irónico.



argumentativo determina la forma que tiene el orador de comprender y participar en la discusión. La elección del tropo como estilo dialéctico configura su carácter como orador de la misma manera que la del ajedrecista expresa su personalidad a través de su estilo de juego. No obstante, la analogía nos permite, y de hecho exige, marcar ciertas limitaciones. En primer lugar, considerar la argumentación como un juego de suma cero es problemático. La argumentación puede también ser un intercambio cooperativo, al estilo socrático, en el que ambas posturas defendidas se vean reforzadas gracias a la crítica constructiva. Tampoco tiene por qué haber un claro ganador –de hecho no lo hay la mayoría de las ocasiones– y en todo caso cuando el objetivo marcado es la resolución racional del conflicto, la ‘pérdida’ de la confrontación, es decir, no defender el punto de vista que supere todos los ataques, es en cierto modo una ganancia pues te lleva a replantear la propia posición y alejarte de una postura equivocada por otra que se ha probado mejor. Por otro lado, mientras que en el transcurso de una partida de ajedrez la silente presencia del público es casi accesoria –si lo elimináramos de la escena el desarrollo del juego no sufriría ningún menoscabo–, durante la discusión crítica el auditorio no es solo una pieza significativa sino que la argumentación se construye por y para ella, es su razón de ser. Es más, como señalaban Perelman y Olbretchs-Tytecha (2006) el éxito del argumento está en manos del auditorio, él decide si una argumentación ha sido efectiva y cuál de las dos partes enfrentadas ha ganado el debate a cuentas de haber ganado también el apoyo del auditorio. Por último, si bien en modelos teóricos, como el presentado por la perspectiva pragmadialéctica, las reglas de la discusión crítica parecen tan claras como las que rigen el juego del ajedrez, en la práctica la consideración, e incluso el conocimiento, de las primeras es mucho más lábil que el que se debe tener de las segundas. Un debate puede desarrollarse sin que sus participantes pacten ningún tipo de normas y/o las respeten –aunque ello afecte a la calidad del mismo– pero no ocurre lo mismo con una partida de ajedrez. El conocimiento y respeto de las normas es aquello que da forma y sentido al juego, por lo tanto su presencia clara y su observación no son negociables.

Una analogía sirve para clarificar un concepto nuevo en base a otro conocido. En ese sentido, podemos concluir que de hecho, asimilar la argumentación a un juego de estrategia como el ajedrez nos ofrece una aproximación pedagógica y conceptualmente muy fructífera.



Bibliografia

- Aristóteles (1977). *Política*. Madrid, Editora Nacional.
- (2003). *Retórica*. Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Groot, A. de (2008). *Thought and choice in chess*. Amsterdam, University Press.
- Eemeren, F.H. van, y Grootendorst, R. (1984). *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Dordrecht, Floris.
- (1992). *Argumentation, communication, and fallacies: A pragma-dialectical perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- (2004). *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge, Cambridge University Press.
- (2010). *Strategic Manoeuvring in Argumentative Discourse. Extending the Pragma-dialectical Theory of Argumentation*. Amsterdam, J. Benjamins.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., y SnoeckHenkemans, A. F. (2006). *Argumentación: Análisis, Evaluación, Presentación*. Buenos Aires, Biblos.
- Muecke, D. C. (1969). *The Compass of Irony*. Londres: Methuen & Co.
- Neumann, J. von y Morgenstern, O. (2004). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (2006). *Tratado de la Argumentación. La Nueva Retórica*. Madrid, Gredos.
- Platón (1999). *Apología*. Madrid: Espasa Calpe
- 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. <http://dx.doi.org/10.1016/j.datak.2012.02.005>
- Sperber, D. y Wilson, D. (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.
- Unamuno, M. (1999): *Del sentimiento trágico de la vida*. Madrid: Espasa Calpe.



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. <http://dx.doi.org/10.3115/993268.993334>

Audiovisivi

Futurama, Mars University, temporada 2, episodio 02

Modern Family, Christopher Lloyd, Steven Levitan (2010). «Up all Night». Episodio 11, temporada 1. ABC

Real Time, HBO, 6 de Junio 2014

Logic, Epistemology, and the Unity of Science 38

Juan Redmond
Olga Pombo Martins
Ángel Nepomuceno Fernández *Editors*

Epistemology, Knowledge and the Impact of Interaction

 Springer

10	Knowing Necessary Truths	269
	Manuel Rebuschi	
11	Modified Tableaux for Some Kinds of Multimodal Logics	283
	Emilio Gómez-Caminero and Ángel Nepomuceno	
Part III Argumentation, Conversation and Meaning in Context		
12	Irony as a Visual Argument	297
	Silvia Martínez Fabregat	
13	Ascribing Knowledge to Experts: A Virtue-Contextualist Approach	309
	Sruthi Rothenfluch	
14	Defeasible Argumentation in African Oral Traditions. A Special Case of Dealing with the Non-monotonic Inference in a Dialogical Framework	323
	Gildas Nzokou	
15	Semantics of Assertibility and Deniability	343
	Vít Punčochář	
16	The Quest for the Concept in the Twentieth Century: Predicates, Functions, Categories and Argument Structure	363
	Francisco J. Salguero-Lamillar	
Part IV A Critical Interlude		
17	On Leonard Nelson's Criticism of Epistemology	383
	Jan Woleński	
Part V Knowledge and Sciences I: Naturalized Logic and Epistemology, Cognition and Abduction		
18	Logic Naturalized	403
	John Woods	
19	Action Models for the Extended Mind	433
	Fernando Soler-Toscano	
20	Explanatory Reasoning: A Probabilistic Interpretation	445
	Valeriano Iranzo	
21	The Iconic Moment. Towards a Peircean Theory of Diagrammatic Imagination	463
	Ahti-Veikko Pietarinen and Francesco Bellucci	

Chapter 12

Irony as a Visual Argument

Silvia Martínez Fabregat

Abstract Argumentation fields are extraordinarily varied. Depending on the area in which we move, our argumentative strategies should be appropriate for achieving the greatest success. The strength of a good argumentation must remain meaningfully in an argument developed in a logically valid way and rhetorically embellished, obtaining as a result a persuaded audience who consequently accept it.

Irony, as a rhetorical trope of language, not only embellishes the argument, but it can also be a particularly persuasive argument itself. The ironic argument has some characteristic features such as its dependence on an active audience ready to interpret it, or its proximity to humor, which outlines a characteristic way of approaching the world of the ironic speaker. We will show how irony works within the written speech using Joan Fuster's aphorism as an example; and then, we will explore the possibilities of ironic argumentation in the visual field through one of Banksy's paintings.

Keywords Argumentative strategies • Irony • Rhetoric argument • Visual irony • Joan Fuster • Banksy

12.1 Rethoric Inside Argumentation

Argumentation is the base of our social life. All our relationships need the communicative exchange to be possible. In order to be successful in the dialectic process, we usually employ rhetorical strategies to persuade and eventually we are able to get the support of the audience. The power of the argumentative strategies was well-known by the classics. Aristotle's *Rhetoric*—which brings together most of the former rhetorical theories used by great orators such as Gorgias, the sophist—shows us the importance of the orator's *ethos*, the value of a painstaking *elocutio*, the utility of knowing about our audience's passions and characters as well as providing the hearers with a formally valid argument.

S.M. Fabregat (✉)
Department of Logic and Philosophy of Science, Universitat de València, Valencia, Spain
e-mail: silvia4957@gmail.com

© Springer International Publishing Switzerland 2016
J. Redmond et al. (eds.), *Epistemology, Knowledge and the Impact of Interaction*,
Logic, Epistemology, and the Unity of Science 38, DOI 10.1007/978-3-319-26506-3_12

297

However, over the centuries, rhetoric was secluded of the argumentation *corpus* because it was considered a tricky technique. Logic outranked it when in the nineteenth century the analytical turn came on philosophic scene. Rhetoric was considered definitely an ornamental issue and the formal expression of the argument was the main way to elucidate its validity, rhetoric could only complicate the task (Toulmin 2003a, p. 88). If Toulmin was right, it would be possible to completely represent our argument by a formal model, despite it not including the rhetorical strategies—which are close to pragmatic and are highly difficult to formalize.

Stephen Toulmin tried to accomplish that task with the so-called Toulminian model of argumentation. That formal outline traces the structure of our arguments attending to its warrants, possible rebuttals, etc. The outline appearance and the syllogism are alike. The English philosopher keeps that in mind as a point of reference, but considers the syllogism too ambiguous to be useful in a precise argument analysis (*Ibid.* p. 100ff). His proposal tries to widen the syllogistic frame explaining the gloomiest aspects.

Nevertheless, although it is very useful to unravel the formal structure and to assess its logic validity, it is totally insufficient to include the rhetoric tropes by which claims can be expressed. And it will not matter if we accept that rhetoric only means aesthetic. If we agree, as we want to show, that rhetorical tropes in general and irony in particular have argumentative value by themselves, we will conclude that rhetoric is not merely a decorative matter. In fact, a formal model such as Toulmin's is not enough to represent the complexity of our arguments. Integrating the pragmatic dimension in the formal sketch is a good way to include rhetoric and the majority of non-literal figures of our natural language. The computerization approach is working in that way trying to add the pragmatic elements to the formal perspective in order to construct an algorithm capable to create or detect, or both, the meaning of non-literal expressions as irony (cf. Reyes et al. 2012; Utsumi 1996). And also the pragma-dialectical approach, defended mainly by F. H. van Eemeren and R. Grootendorst, recently has demonstrated that rhetoric means more than decoration and it is absolutely attached to dialectical exchange (van Eemeren 2010).

12.2 Rhetoric's Argumentative Value

We understand rhetoric as *the spoon full of sugar* which helps the *logos go down*. Sugar is in this case, the set of multiple maneuvers which make the argument as attractive as it is possible to the audience. The uses of rhetorical tropes allude to the different ways that the speakers have to present their arguments depending on the argumentation field where they are working (cf. Toulmin 2003a, p. 11ff), the potential audience that they imagine (cf. Perelman and Olbrechts-Tyteca 2006, p. 55ff) or their argumentative goals (van Eemeren 2010, p. 36ff). The selection of a rhetoric strategy instead of any other, defines the speaker as well as his argumentation.

Analytic utterances rely on universal validity, but the rhetorical strategy which we employ to transmit them is important too in order to persuade de audience.

Speech figures appear in pretty diverse fields from poetry (metaphor, synesthesia, symbol . . . are used to express feelings and sensations which are difficult to describe literally), to science—as J. Fahnestock points out, scientific fields turn to, for instance, metaphor or antimetabole, in order to explain sentences or parts of a theory which could not be an object of demonstration, as for example Newton’s third law (1999, p. 140ff.). Even in the most analytic fields, we find rhetorical resources,¹ because all our different choices to express an argument are rhetorical strategies by which we try to affect our audience. Rhetorical figures are useful to clarify gloomy concepts—as we shall prove with “A quasi-political Explanation of the Higgs Boson”, David Miller’s well-known allegoric explanation of Higgs Boson²—or to name new hi-tech things establishing a similarity to a known one (Black 1962, p. 33). In fact, they are attached to our natural language and we are constantly using them (cf. Lakoff and Johnson 1980), in a way that they stay with us in our new kinds of expression.³ And, obviously in the substantive utterances rhetoric is also paramount (cf. Toulmin 2003b, p. 37ff) because, when related to *probable matters*, rhetoric is necessary to get the agreement of the audience. That essential position of rhetoric maneuverings is something pointed out by van Eemeren who suggests that the participants involved in a critical discussion want to achieve dialectical objectives in each discussion stage; but simultaneously, they realize analogue rhetorical aims. Hence, in each critical discussion stage there is a rhetorical goal that corresponds with the dialectical goal (van Eemeren 2010 p. 43).

The speakers should know what kind of words are suitable for their audience, what kind of feelings should be raised in each step; what should be explained and how and what it is preferable to hide in order to realize their rhetorical aim which is be persuasive. The ironic strategy is one of the possible means available to achieve that goal. However, in the same way we can use a mobile phone without knowing how it works; we can use the ironic trope in our natural communication without being able to give a complete answer about what it is, how it works, or why we understand its meaning. So let us follow by outlining a general definition of the trope.

¹When someone tries to explain to another why \sin of 90° is 0, they have different choices to accomplish it. For instance, I could give to my audience a visual argument using a goniometric circumference or, if I considered that my audience has enough mathematical knowledge, I would show the trigonometrically ratio which demonstrates that if $\sin \alpha = \frac{\text{opposite leg}}{\text{hypothenuse}}$, then $\sin 90^\circ = \frac{1}{1}$.

²Available online at <http://www.hep.ucl.ac.uk/~djm/higgsa.html> [Access May 24, 2013].

³New Mass Media and Social Networks are changing our communication system. A few years ago we could easily separate oral from written expression but nowadays, the computer language has been creating a third space which brings together characteristics from the two former ones. For instance, a renowned microblogging service as *Twitter* with more than 500,000,000 users on 2013 (<http://www.statisticbrain.com/twitter-statistics/>, access May, 24, 2013) and available in the whole world, encourages people to be concise and express a lot in a few characters. These linguistics limits motivate people to use non-literal expressions to convey secondary meanings. This strategy serves to widen the accurate sense of our *tweets*.

12.3 Defining Irony

The speaker, who chooses irony as an argumentative strategy, is discovering his mental description of the communicative act. The ironic trope has been defined in many different ways from diverse disciplines such as literature, linguistic, philosophy or even esthetic. All of them agree in saying that an ironic utterance is the *use of words to convey a meaning that is the opposite of their literal or actual meaning*. But that usual definition seems not wide enough to comprise all the uses of the figure. That abstract definition has been changed to become a more precise proposal.

It is true that the sense of contradiction between two dimensions—an expressed one and a non-expressed one—remains as an essential feature of irony. But it does not explain most of its appearances (Utsumi 1996, p. 2). Other explanations of its constitution understand that trope focused in the way that it happens. The audience must suppose the non-expressed meaning of an utterance starting from the expressed one which usually is different to it—and it is not necessary to be exactly its inversion. The use-mention theory by D. Sperber and D. Wilson attends to this particularity. These authors conceive the communication as an act where it is essential to take into account implicit inferences. These inferences contain the meaning of the speaker's speech and the hearer's need to notice them to understand it completely. The speaker must give his audience some clues to comprehend the real implicit meaning and these are on the words of the message that is transmitted by the speaker, and also in the context where the communication is taking place (Cf. Sperber and Wilson 1981). Irony is understood because the hearers get the meaning that is mentioned but not expressed.

From another point of view, Paul Grice's meaning theory proposes that irony appears when a *conversational maxim* is broken. This author considers firstly the inseparable relation between dialectic and the context where it occurs. The spatio-temporal situation which is shared by the interlocutors confers the meaning to the words that they use. Grice's description of the conversational model shows some unavoidable series of principles which make possible the communicative process. The main one is the *cooperation principle* (cf. Grice 1989, p. 26ff). The rest of conversational maxims consist of specifications of this principle. Overflowing these maxims does not mean going into fallacy land. It could be highlighting the presence of a rhetorical trope such as irony, as we could read from R.N. Norrick.⁴

⁴“Irony as a violation of his so-called ‘conversational maxims’. The maxims represent rules for logical, expeditious talk which speakers act as if they were following. They consist in rules like be brief, be orderly, be relevant, and so on. Apparent violations lead listeners to search for an interpretation in line with the overarching ‘Cooperative Principle’ as follows: if you say Nice tie but I know you do not like paisley ties, 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 were speaking ironically and do not in fact like the tie at all, especially since irony always reflects a hostile or derogatory judgment.” (Norrick 1993, p. 155)

However, these definitions are insufficient, as A. Utsumi has pointed out. The reason is that no one independently could give an answer to the three essential questions to define that trope: “what properties distinguish irony from non-ironic utterances? How do hearers recognize utterances to be ironic? And what do ironic utterances convey to hearers?” (1996, p. 1). Breaking a conversational maxim is not enough to explain how each kind of irony works. In fact, some of them can be communicated among expressions which do not break any maxim, and it seems that the concept of ‘mention’ is too vague to provide an explanation to these three questions. From the computational theory, Utsumi proposes a new model which combines and spreads some of the previous theories. This theory has been working in a definition in order to compose a functional algorithm to recognize ironic utterances. Although that theory is focused on verbal and situational irony, great results are obtained in that area. Utsumi is one of the main authors who are exploring that dimension. His theory considers that an ironic utterance implicitly displays *ironic environment*, which is characterized by three special properties for being considered as ironic. Firstly, *allusion*: the concept of allusion proposed by Utsumi lies in Kumon-Nakamura’s conception, according to which “ironic utterances allude to a failed expectation and violate one of the felicity conditions for well-formed speech acts” (Utsumi 1996, p. 31), Secondly, *pragmatic insincerity*. Irony intentionally violates pragmatic principles (*Ibid.* p. 32). And, thirdly, *emotional attitude*, the speakers communicate their emotional attitude through lots of different signals (*Ibid.* p. 33). These properties are important to express how the expectation expressed by the utterance fails.

Using that definition as a reference, we will explain the argumentative power of two different arguments which use irony as a weapon in the dialectical field.

12.4 Irony in Words

An essay is a non-specialized or exhaustive prose it is “an incitement to conversation”⁵ that’s the reason because essayists picks up literary figures close to humor and typical of the dialogue. The use of these tropes brings the author close to the reader. It alludes to a common horizon of meanings that they are watching while apparently their attention focuses on another point. That active involvement of the audience and the understanding among them is possible only by a trope such as irony. For that reason, we have selected an aphorism from *Diccionari per a ociosos*, written by the well-known essayist Joan Fuster to analyse how irony work as an argumentative strategy.

I do not understand who said that they underestimated money. It takes so much hard work to earn it!⁶

⁵“L’assaig és (. . .) una incitació a la conversa.” (Fuster 1991, p. 9).

⁶“No entenc aquells qui diuen que menyspreen els diners. Costen tant de guanyar!” (Fuster 2009, p. 39).

If we attempt a natural understanding of the utterance, we will need to admit that the author is giving us a lesson about the value of things and a piece of sense of humor taking money as an unimportant issue. Being an aphorism it has a powerful feature which it also shares with irony: it transmits a lot with only a few words. While the claim is only the tip of the iceberg, the second meaning, which is alluded, looks like the huge mass of ice under the surface.

The clues that build the ironic context and conduct us to the second meaning appear as follows:

1. The expectation of the speaker fails because exist a(n intentional) misunderstanding between the citation of the first sentence and the answer given in the second one. The interpretation of 'underestimated' alludes to different meanings of 'money worth.'
2. The maxim of quality is broken because the speaker is not trustworthy. Fuster knows that people who underestimate money are not referring to the cost of earning it but a deeper meaning of the valuable things in life. His forced ridiculous attitude is looking to encourage a reaction from the audience.
3. The emotional attitude of the speaker gives us the last clue: it is strange that someone like Fuster doesn't understand the position of who says underestimate money. This proclamation of a *known error*; in W. Booth's terminology (1975, p. 57), will be only allowable if it points out an ironic meaning.

Why did he choose irony as a weapon? Maybe a social request can give us an interesting reason. We must remember that the vast majority of his work was produced and published during the Spanish dictatorship, when censorship kept an eye on whole words written in the country. In that context it was essential to be careful about what to say and what it was necessary to keep hidden. Irony offers a chance to say without being exposed. In other words, as Kierkegaard wrote, who use irony is *free negatively* because at one and the same time what it is thought is not the same as what is said; the speaker is free from the hearers and from himself (2000, pp. 287–288).

But Joan Fuster⁷ may have a different answer for us. He did not want that his sharp style will be considered as a wanton resource. He understood his task as a criticism which had to serve as a corrector to absurd situations. And that is the point. From this view, the world is a place where ridiculous events are happening whose real nature someone has to point out and uncover. As in *The Emperor's new suit*, his irony discovers the nakedness of those who do not want to be called into question.

Aristotle said that "Irony better befits a gentleman than buffoonery" (*Rhetoric* 1419B5), that's why Fuster, as elegantly as an ironic comment can be, shows the hidden aspects of an untruthful reality. In that case, the trope is used to pass over a politically correct utterance, and it is oriented directly to an audience willing to

⁷From <http://vimeo.com/46346382> (Access May, 21, 2013).

interpret the second meanings of the words. Its approach to humor is also useful to report the absurd nature of some established situations.

Finally, we do not have to forget that essays and conversations are alike, and irony gives to the audience the possibility of interacting, interpreting and supporting the argument. These features make irony an invitational resource that is tremendously persuasive.

12.5 The Message in the Wall

The England-based graffiti artist known as Banksy is bordering on the limits of legality when using Bristol's streets to express his ideas. And he is shaking up the art scene with his distinctive stenciling technique and his unorthodox way of developing his artistic career. But most attractive to all of us is the ironic tone of his work.

Maybe its consideration as a piece of art is still arguable, but there is no doubt about the media impact of his work. When a new graffiti signed by the characteristic aerosol lines of Banksy appears on a wall or on a bridge, he switches on the process of communication and pedestrians are his audience. Sometimes his pictures are joined to short written messages, and although that part could be a verbal argument, we intend to focus in the strictly visual part.

In the last few years the existence of visual argumentation has become socially accepted. Nowadays, images move the world and bring us powerful messages which, in a more evidential way than words, need to be interpreted. Images can have an argumentative role in three different ways, as L. Groarke points out (2002). They can serve as a backdrop of an argumentation without real relevance. But that use could be significant if images were intentionally persuasive, in a way that they attract the audience's attention to the verbal argument. In that case they will be considered as a 'visual flag'. However, the stronger argumentative value of an image is represented by the third type of images which can be interpreted as a speech act. We will not discuss whether images could be arguments.⁸ We want to show how irony can be expressed by means like an image, particularly in the street art of Banksy.

Napalm (Can't Beat The Feeling) (Fig. 12.1⁹) shows Ronald MacDonald and Mickey Mouse, two characters associated with positive feelings—Fun, happiness... Holding their hands, between them, is a Vietnamese naked little

⁸This was successfully defended in a pragma-dialectical setting. Groarke (2002) alludes to five pragma-dialectical principles, that are accomplished by argumentative images (van Eemeren and Grootendorst 1992, pp. 49–55): They are understandable; through metaphorical language the composition elements can be read and interpreted because have an internal sense; they are related to the social and historical moment, in fact, an external point of view can explain its meaning; and an image could be enough to solve a conflict.

⁹From <http://cincuentamas.tumblr.com/post/14126090078/inspirados-picnic-kibun> (Access May 24, 2013).

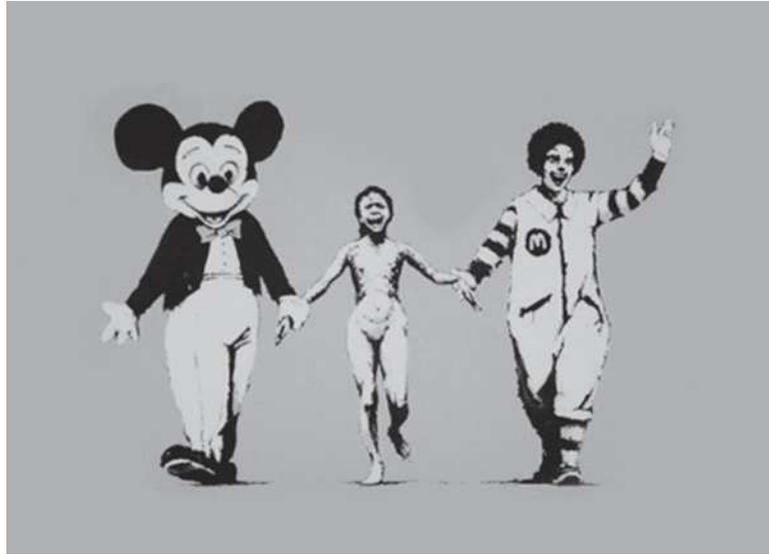


Fig. 12.1 Napalm (Can't beat the feeling). London, 2004

girl, wracked with pain, running away from napalm which has burned her clothes and now it is burning her skin. We consider this work as an ironic argument because it accomplishes not only the ironic features but it is also argumentative.

So, we can conclude that this Banksy's work is ironic considering the features of the standard definition that we can summarise thus:

1. The image makes allusion to a second non-literal sense. That sense appears when we realise that the speaker's expectation fails because of some elements of the composition.

When the speaker/painter brings together the three characters, he generates according to W. Booth, a *conflict of beliefs* (1975 p. 73), which can only be explained by noticing the irony in the composition. Actually, when we read the elements of the composition—which can be read as an argument—, we can only elucidate its relations by supposing a second meaning which the image makes allusion to. Following Utsumi's definition of allusion, the expectation of the speaker—offering a positive image of the USA values—is broken by the element of the little child. The expectation fails because the assumptions related to the image's symbols are not correlative to a unique and blissful meaning.

2. The author's emotional attitude shows an apparently happy mood when the heart-rending image of Kim Phuc talks about meanness and sadness. That emotional contradiction can be understood from Booth's proposals as the "proclamation of a known error" (1975, p. 57), acting as an indication of the ironic presence.

The author's emotional attitude can be expressed also by the rawness of the subdued colour, empty of cheerful signals and pretty numb to the positive feelings of the outer characters and to the negative of the middle one. On the other hand, joining together Mickey Mouse (which is a symbol of the innocence of childhood, fantasy and joy), Ronald McDonald (Symbol not only of an American way of food and life, but also of an attractive model of modernism, market globalization and capitalism), and Kim Phuc (icon of war horrors in which the USA was involved) shows the difficulties of being glad about the North American conquests and the goodness of its cool way of living, without remembering its incommensurable destruction power.

3. Banksy broke the maxim of quality (Cf. Grice 1989) when he is not truthful in connecting these three elements (Mickey Mouse, Ronald MacDonalnd and the Napalm's victim) as equals in a context that seems to represent the happiness, in a first, literal view.

Although the picture meaning is explicit, it could be clearer if we pay attention to the title: *Napalm (can't beat the feeling)*. "Can't beat the feeling" is a renowned slogan from Coca-Cola—another USA's brand—which was popularized by an advertisement campaign in 1989. In it, the product was showed as a cheerful drink and the message transmitted was: you can't beat the feeling of happiness and energy when you get that product. But when the word 'napalm' is located just before the sentence, it changes its meaning completely. Banksy twist the meaning and the mood of the words and give the viewers an alternative message which we could understand as: you can't beat the feeling of suffocation and pain caused by the gas. The opposition between de emotions which are transmitted by the sentence is obvious and represent another sign of the presence of irony in this work.

Consequently, attending to the title and to the drawing, and since a painting could constitute an argument and it can be as figurative as verbal language, or even more, we can conclude that interpreting this graffiti as an ironic argument is legitimate. We can classify that irony as a *stable-overt* one because it "require[s] no special act of reconstitution or translation, because [it] *assert* an irony in things or events that the speaker has observed and wants to share." (Booth 1975 p. 236) In that case, Banksy points out the contradiction between the appearance of USA and its actions.

But the interpretation of images is wider than the interpretation of words. They use a code, and some drawings have been associated to traditional meanings as words do (Carrere and Saborit 2000, p. 70ff); but pictures develop feelings and experiences in spectators that may be not contained in the painter's intention (ibid. p. 65). The possibilities of interpretation increase according as we move from a representative art to an abstract one. There is not a unique explanation for an image, despite the author could points out in a particularly direction, maybe through the title. It could be a negative feature related to the use of images as argument, because the author could easily fail in his communicative aim in case the spectator does not understand him. But it is a risk that shares with the oral or written expression. However, on the other hand, it could be a hugely rich mean of communicative exchange because it is not subject to a language which needs to be translated. Pictures use a universal language. Although the references could be more accessible

for some audience than another—for instance, *Napalm (Can't beat the feeling)* could be understandable in a wider sense for a western audience than for people who don't know that iconic symbols—a picture offers a visual support comprehensive for almost every one. In spite of the possible audience don't know who is Mickey Mouse or Kimn Phuc, they could understand the mood showed by the characters and their unbalance. Banksy's graffiti is a very disturbing picture because of the numb sensation oriented to the tearful girl who is led by the hands, in a parade sponsored by Disney and McDonalds. But, despite the audience could identify only an anonymous little girl and two cheerful characters, the dialectical strength of the picture is enormous.

Then, we can conclude that an image could be argumentative and ironical. If a written irony is, as Booth said, “richer than any translation we might attempt into non-ironic language” (1975, p. 6), when we select an image to compose an ironic strategy we would enlarge its meaning wealth.

12.6 Conclusion

In terms of oral or written expression, either in the visual field, rhetoric is substantive to get the aim of persuade the audience. Literally figures are useful resources to achieve that aim. And most of them, as irony does, are malleable enough to be argumentative in many different ways.

We showed how irony works in a Joan Fuster's essay and in a Banksy's artistic work. In all such cases ironic meaning can be described as something that “happens” (Hutcheon 2005, p. 58) from the combination of words or elements taken from the picture. Its presence involves a wider perspective of the point. It is impossible that the literal form keeps the same level of powerful, complicity with the audience—at least, we are sharing a secret—and elegance, that we discover in irony.

Bibliographical References

- Aristotle: Rhetoric. Edited by Lee Honeycutt (Online). Available in <http://rhetoric.eserver.org/aristotle/index.html>. Access 25 May 2013
- Black, M.: Models and Metaphors: Studies in Language and Philosophy. Cornell University Press, Ithaca (1962)
- Booth, W.C.: A Rethoric of Irony. The University of Chicago Press, Chicago/London (1975)
- Carrere, A., Saborit, J.: Retórica de la pintura. Cátedra, Madrid (2000)
- Fahnestock, J.: Rhetorical Figures in Science. Oxford University Press, London (1999)
- Fuster, J.: Ser Joan Fuster. Antologia de textos fusterians. Bromera, Alzira (1991)
- Fuster, J.: Diccionari per a ociosos. Educaula, Barcelona (2009)
- Grice, H.P.: Studies in the Way of Words. Harvard University Press, London (1989)
- Groarke, L.: Toward a pragma-dialectics of visual argument. In: van Eemeren, F.H. (ed.) Advances in Pragma-Dialectics, pp. 137–151. Sic Sat/Vale Press, Amsterdam/Newport News (2002)
- Hutcheon, L.: Irony's Edge. The Theory and Politics of Irony. Routledge, London (2005)

- Kierkegaard, S.: Sobre el concepto de ironía. In: Larrañeta, R., González, D., Saez, B. (eds.) *Escritos de Soren Kierkegaard*, vol. I. Trotta, Madrid (2000)
- Lakoff, G., Johnson, M.: *Metaphors We Live By*. University of Chicago Press, London (1980)
- Norrick, R.N.: *Conversational Joking: Humor in Everyday Talk*. Indiana University Press, Bloomington (1993)
- Perelman, C., Olbrechts-Tyteca, L.: *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*. Gredos, Madrid (2006)
- Reyes, A., Rosso, P., Buscaldi, D.: From humor recognition to irony detection: the figurative language of social media. *Data Knowl. Eng.* **74**, 1–12 (2012)
- Sperber, D., Wilson, D.: Irony and the use-mention distinction. In: Cole, P. (ed.) *Radical Pragmatics*, pp. 295–318. Academic, London (1981)
- Toulmin, S.: *The Uses of Argument*. Cambridge University Press, Cambridge (2003a)
- Toulmin, S.: *Regreso a la razón*. Península, Barcelona (2003b)
- Utsumi, A.: Implicit display theory of verbal irony: towards a computational model of irony, In: *Proceedings of the International Workshop on Computational Humor (IWCH96)*, pp. 29–38 (1996)
- van Eemeren, F.H., Grootendorst, R.: *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragmatic-Dialectical Perspective*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale (1992)
- van Eemeren, F.H.: *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse: Extending the Pragmatic-Dialectical Theory of Argumentation*. John Benjamins Publishing Co., Amsterdam (2010)

Electronic References

- Banksy: Napalm (Can't Beat the Feeling). Available online in <http://cincuentamas.tumblr.com/post/14126090078/inspirados-picnic-kibun>. Access 24 May 2013 (2004)
- Miller, D.J.: A Quasi-Political Explanation of the Higgs Boson. Available on line in <http://www.hep.ucl.ac.uk/~djm/higgsa.htm>. Access 24 May 2013 (1993)
- Roig, M.: Interview to Joan Fuster. In: *Personatges (TVE Catalunya)*. Available on line in <http://vimeo.com/46346382>. Access 21 May 2013 (1977)
- Statistic brain: <http://www.statisticbrain.com/twitter-statistics/>. Access 24 May 2013