

Carmen Curcó *

Reflexiones sobre la pragmática de las interpretaciones humorísticas: un enfoque basado en la teoría de la relevancia¹

1. INTRODUCCIÓN

LA MAYOR PARTE DE LOS ESTUDIOS PRAGMÁTICOS SOBRE el humor verbal están basados en el análisis del discurso. En estos trabajos hay un supuesto subyacente según el cual el ser cómico es una propiedad de los textos mismos y, por lo tanto, se parte de la idea de que a través del análisis de su estructura es posible encontrar descripciones y explicaciones satisfactorias del humor verbal. En este trabajo adopto una perspectiva diferente.

* CELE-UNAM y University College, Universidad de Londres.

¹ Agradezco a Neil Smith, Robyn Carston, Deirdre Wilson y Fernando Castaños el importante intercambio de opiniones que sostuvieron conmigo en torno al trabajo que originó este artículo, sus comentarios detallados sobre versiones previas y su continuo estímulo y apoyo. Agradezco también a la Universidad Nacional Autónoma de México el apoyo económico que permitió esta investigación.

Lo que propongo es que, más que una teoría sobre los textos humorísticos, es necesario articular una teoría que explique cómo es que los oyentes recuperan una interpretación humorística. Para ello, es preciso reubicar nuestro foco de atención para estudiar, ya no los rasgos estructurales de los textos, sino los procesos mentales por los que atraviesa un oyente durante la interpretación, prestando particular atención a las representaciones mentales que el hablante lo lleva a considerar, y a la manera en que estas representaciones son manipuladas durante la comprensión. Sugiero que el proceso que da origen a una interpretación humorística gira en torno a un tipo especial de interacción entre la percepción y manipulación de incongruencias y la búsqueda de relevancia, presento una exploración inicial de algunas de las formas en las que dicho proceso ocurre, y expongo los mecanismos pragmáticos involucrados en ello. En este panorama, la ironía verbal, según es tratada por Sperber y Wilson (1981) y Wilson y Sperber (1992), encaja como un caso particular del ingenio verbal.

2. FORMAS PROPOSICIONALES CONTRADICTORIAS

Una manera relativamente directa de llevar a un oyente a considerar lo incongruente es dirigir su proceso de interpretación de modo que se le orille a considerar formas proposicionales contradictorias. Sin embargo, el humor y lo absurdo no son equivalentes. No cualquier manera de llegar a supuestos contradictorios tiene el potencial de dar origen a una interpretación humorística, o a una manifestación del ingenio verbal. En particular, las formas proposicionales contradictorias que se comunican explícitamente se asemejan más a reparaciones discursivas o conductas rituales, o simplemente, carecen de sentido. Considérese por ejemplo 1-4:

- 1) No iré, es decir, sí iré . . .
- 2) Me quiere, no me quiere, me quiere, no me quiere. . .

- 3) ? Me trajo una carta, por lo tanto, no me trajo una carta.
- 4) ? Abre la puerta, por favor, no abras la puerta.

Pero veamos lo que puede suceder si, durante el proceso de interpretación de un enunciado, la búsqueda de relevancia fuerza al oyente a recuperar dos proposiciones que entran en conflicto pero que no son comunicadas de manera explícita. Es decir, me refiero al caso en el que al menos una de ellas es aportada por el oyente, al interpretar el enunciado como consistente con el principio de la relevancia, como parte de lo que se implica. La otra forma proposicional puede corresponder a un supuesto manifiesto, ya sea en el contexto de interpretación, o en el contenido explícito del enunciado.² Consideremos los ejemplos siguientes, que son representativos de esta situación. A continuación de cada uno enlisto las proposiciones en conflicto correspondientes.

- 5) Pedro: ¿Quién era ese caballero con el que te vi anoche?
María: No era ningún caballero. Era un senador.

Raskin 1985)

- a) Los senadores son caballeros.
- b) Los senadores no son caballeros.³

² A lo largo de este trabajo empleo las nociones de *relevancia*, *comunicación ostensiva*, *carácter manifiesto*, *supuesto*, *carga implícita de un enunciado*, *carga explícita de un enunciado*, *contexto de interpretación*, *premisa implicada* y *conclusión implicada* en el sentido técnico de la teoría de la relevancia (Sperber y Wilson 1986). El principio de relevancia, según es formulado por Sperber y Wilson (1986), sostiene que todo acto de comunicación ostensiva comunica automáticamente la presunción de su propia relevancia óptima. La presunción de relevancia óptima significa que a) el conjunto de supuestos que el emisor pretende hacer manifiesto para el receptor es lo suficientemente relevante para ameritar el esfuerzo de procesamiento del estímulo que hace el receptor, y b) el estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor pudo haber empleado para comunicar el conjunto de supuestos que pretende hacer manifiesto al receptor.

³ Obsérvese que mi propósito es solamente hacer notar el tipo de supuestos involucrados en el proceso de interpretación. Cada escucha cons-

Nótese que *5a* normalmente es un supuesto fuertemente manifiesto en el contexto de interpretación, que se deriva de la entrada enciclopédica en la memoria correspondiente al concepto *senador*.⁴ Si la segunda parte del enunciado de María ha de ser interpretada como consistente con el principio de relevancia de modo que proporcione evidencia para su negativa de que el hombre sea un caballero, es necesario construir *5b* como una premisa implicada. Se logran efectos contextuales adecuados a través de, por ejemplo, una derivación semejante a la que se describe a continuación.

Premisas:

- c) El hombre no es ningún caballero (explícitamente comunicado por el enunciado de María, o *explicado*, en los términos de Sperber y Wilson, 1986).
- d) El hombre es un senador (explicado por el enunciado de María).
- e) Los senadores no son caballeros (premisas fuertemente implicadas aportadas por el oyente para poder derivar efectos contextuales adecuados).⁵

truirá un subconjunto particular de los supuestos que cada enunciado hace manifiestos, y las formulaciones precisas que el receptor haga no tienen por qué coincidir precisamente con las que indico aquí, las cuales sólo pretenden sugerir el tipo de contenidos que los oyentes tenderán a manipular. El punto en cuestión es que, al interpretar un enunciado como ingenioso o cómico, la búsqueda de relevancia dirigirá a los oyentes a construir y manejar supuestos contradictorios.

⁴ Según Sperber y Wilson (1986), los conceptos son objetos psicológicos que funcionan como una etiqueta de identificación en la memoria, la cual da acceso a tres tipos de entradas. La *entrada lógica* de un concepto consiste en un conjunto de reglas deductivas que se aplican a las formas lógicas de las que dicho concepto es constituyente, la *entrada enciclopédica* contiene información sobre la extensión y/o denotación del concepto, y la *entrada léxica* contiene información sobre el equivalente de dicho concepto en la lengua natural.

⁵ Sperber y Wilson (1986) distinguen entre implicaturas *fuertes* y *débiles*. Su postura es que las implicaturas, al igual que los enunciados, pueden variar según la fuerza con la que se hagan mutuamente manifiestas. Las implicaturas más fuertes son aquellas premisas o conclusiones plenamente determinadas que realmente han de proporcionarse si la interpretación es consistente con el principio de relevancia, y de las cuales el hablante se hace totalmente responsable. Cuanto más amplia sea la

Conclusión:

- f) La razón por la cual el hombre no es un caballero es que es un senador.

Algo similar sucede en 6:

- 6) Hay algo trágico en la gran cantidad de hombres jóvenes en la Inglaterra de hoy que inician su vida con un perfil perfecto y acaban por adoptar alguna profesión útil.

(Oscar Wilde)

- a) Una profesión útil es algo que celebrar.
- b) Una profesión útil es algo que lamentar.

Una interpretación que sea consistente con el principio de la relevancia producirá el efecto contextual de que es la adopción de una profesión útil lo que destruye las espléndidas oportunidades que se abren para quienes poseen un perfil perfecto. La única manera en la que un oyente puede derivar el efecto contextual anterior es emplear *6b* como premisa. Por otra parte, *6a* es un supuesto que surge a partir de la combinación de las entradas enciclopédicas correspondientes al concepto *útil* y al concepto *profesión*, y por lo tanto, es accesible en el contexto de interpretación. El hablante implica fuertemente *6b*, y *6b* contradice abiertamente el supuesto accesible *6a*.

En el proceso de creación de una incongruencia entre las formas proposicionales de dos supuestos mutuamente manifiestos, el hablante puede delegar en el oyente una importante dosis de responsabilidad. Ello se puede lograr induciendo al oyente a construir él mismo las dos proposiciones que entran en conflicto. Así, el hablante explota la tendencia del oyente a buscar una interpre-

gama de inferencias posibles entre las que el oyente puede elegir, más débil será el carácter de la implicatura correspondiente y menor la responsabilidad que puede atribuirse al hablante por la recuperación de las mismas. Esta distinción, por supuesto, es gradual y no categórica.

tación consistente con el principio de la relevancia y lo lleva a construir, en etapas sucesivas de la interpretación, una serie de premisas implicadas que en algún punto acaban contradiciéndose. La broma en 7 ilustra este caso.

7) Al abordar un avión de Los Ángeles a Nueva York, un pasajero solicitó al sobrecargo que lo despertara en la escala en Dallas y se asegurara de hacerlo bajar en esa ciudad. El pasajero se despertó justo cuando el avión estaba aterrizando en Nueva York. Furioso, llamó al sobrecargo y le exigió una explicación. Casi fuera de sí, el pasajero salió del avión dando patadas. “¡Vaya que se enfureció!” dijo otro miembro de la tripulación a su colega errante. “Si eso te parece furia”, replicó el sobrecargo, “deberías haber visto al tipo que bajé en Dallas”.

(Jodlowiec 1991)

7a) El sobrecargo olvidó que un pasajero quería bajar en Dallas.

7b) El sobrecargo no olvidó que un pasajero quería bajar en Dallas.

Aunque no se transmite explícitamente por el contenido de ninguno de los enunciados en 7, es necesario construir 7a para interpretar el pasaje entre “el pasajero despertó...” y el clímax del chiste como consistente con el principio de la relevancia. Sin embargo, una interpretación del clímax del chiste que también sea consistente con el principio de la relevancia obliga al oyente a proporcionar 7b como una premisa implicada.

Por supuesto que el humor verbal no tiene que ver solamente con la consideración de contenidos proposicionales que discrepen (tal vez ni siquiera se trate de una de sus condiciones necesarias). Lo que intento en esta sección es mostrar que: a) en un número considerable de casos en los que surge una interpretación humorística o se produce un caso de ingenio verbal, el

oyente ha sido forzado a proporcionar una premisa fuertemente implicada al interpretar el enunciado como consistente con el principio de la relevancia, b) que esta premisa implicada contradice a algún supuesto manifiesto en el contexto de interpretación, y c) sugerir que vale la pena explorar la importancia de este hecho.

Suponiendo que los ejemplos recién discutidos sean percibidos como cómicos en cierta medida por algunas personas, o que al menos sea posible en general reconocer la intención de que tengan un carácter cómico, es claro que su efecto no resulta simplemente de este conflicto entre formas proposicionales, y que el mismo emerge más bien como producto de una interacción compleja de factores diversos. Sin embargo, si es verdad que la consideración de lo incongruente (el encuentro de formas proposicionales contradictorias siendo sólo una instancia de ello), juega algún papel significativo en la creación de efectos humorísticos, esto sería un indicador de que dichos efectos surgen de un proceso semejante al proceso de interpretación de los enunciados *garden path*. Habiendo procesado el material disponible en el contexto más accesible, el oyente encuentra un efecto contradictorio y da marcha atrás. Más adelante retomaré el punto de cómo manipula la contradicción con la que se topa, pero antes consideraré otros mecanismos pragmáticos que se explotan a menudo en la producción de lo incongruente a través del lenguaje.

3. INTERCAMBIO ENTRE EL FONDO Y EL PRIMER PLANO: DESPLAZAMIENTO DE LOS CAMPOS DE BÚSQUEDA DE RELEVANCIA

El llevar a un oyente a considerar dos formas proposicionales contrarias es una forma de inducir en él la percepción de lo incongruente.⁶ Hay otras. Por ejemplo, se puede conducir a un oyente a que espere encontrar la

⁶ En la sección cuatro se considera con más detalle la noción de incongruencia.

relevancia de un enunciado en una dirección particular, y después hacer que de improviso descubra una forma distinta e inesperada en la que el enunciado es relevante. A continuación examino cómo esto puede ocurrir.

3.1. Hipótesis de anticipación

Un enunciado se produce y se procesa de manera lineal a lo largo del tiempo. En consecuencia, el oyente tiene acceso a algunos de los conceptos codificados por el enunciado antes que a otros, así como a sus correspondientes entradas lógicas y enciclopédicas. En gran medida, la asignación de estructura sintáctica, la asignación de referentes y la eliminación de ambigüedades, son procesos descendentes. Esto quiere decir que, basándose en lo que ha oído, el oyente construye hipótesis de anticipación sobre la estructura general y el contenido del enunciado que escucha o lee a medida que lo procesa. Dichas hipótesis incluyen juicios que anticipan la estructura lógica y sintáctica del enunciado, en las cuales los oyentes se apoyan para resolver ambigüedades y eliminar vaguedad. Sperber y Wilson han sugerido una manera de construir hipótesis de anticipación lógica a partir de las hipótesis de anticipación sintácticas, cuyo papel en la comprensión está relativamente establecido (1986:205). Su propuesta asume que las formas lógicas, al igual que las sintácticas, pueden representarse como diagramas arbóreos con nodos etiquetados (o, de manera equivalente, como corchetes anidados y rotulados). Las etiquetas lógicas en uno de estos diagramas son parte de un conjunto de categorías lógicas que, a su vez, son variables que operan sobre representaciones conceptuales. Se asume en principio que estas categorías son parte de una gama fija que conforma el equipo mental básico de los seres humanos. Es posible utilizar las proformas del español para representar estas categorías de la manera siguiente: ALGUIEN es una variable que opera sobre las representaciones conceptuales que correspon-

den a gente; ALGO es una variable que opera sobre las representaciones conceptuales que corresponden a cosas; HACER ALGO es una variable que opera sobre las representaciones conceptuales de acciones. De este modo, 9 representa la forma lógica de 8.

8) Susana vio al senador anoche.

9) [ALGUIEN Susana] [[HIZO ALGO [[vio] [ALGUIEN [al senador]]] [ALGUNA VEZ [[anoche]]]].

La idea es que al procesar la secuencia *Susana* el oyente la asignará a la categoría FN (frase nominal) y en consecuencia hará la hipótesis de anticipación sintáctica de que ésta será seguida por una FV (frase verbal). Dado que las categorías lógicas se conciben como interpretaciones semánticas de las categorías sintácticas, por sustitución de variables se puede llegar a la hipótesis lógica 10.

10) Susana hizo algo.

A continuación el oyente asumirá que el hablante pretendía dar lugar a la pregunta *¿Qué hizo Susana?* y que el resto del enunciado proporcionará una respuesta relevante. Nuevamente, al oír *vio* y asignar la secuencia a la categoría FV hará la hipótesis de anticipación sintáctica de que lo que sigue será una FN y a la vez hará la hipótesis lógica de que Susana vio *algo/ alguien*. De igual modo, el oyente muy probablemente asumirá que el resto del enunciado dará respuesta a la pregunta *¿Qué/A quién vio Susana?*, y así sucesivamente. El proceso descrito da lugar a un conjunto de hipótesis anticipatorias. Aquellas que resulten correctas estarán lógicamente relacionadas entre sí de modo que es posible colocarlas en una escala en la que cada miembro implica analíticamente al miembro precedente y es implicado analíticamente por el miembro inmediatamente posterior en la escala. La escala de hipótesis anticipatorias correctas de 8 está representada en 11:

- 11) a) Susana hizo algo.
 ¿Qué hizo Susana?
 b) Susana vio algo/a alguien.
 ¿Qué/a quién vio Susana?
 c) Susana vio al senador.
 ¿Cuándo/dónde vio Susana al senador?

Aunque la pregunta al pie de la escala se contesta al final del enunciado, y en ese momento también se habrán dado respuestas relevantes a todas las preguntas previas en la escala, es muy probable que la interpretación misma del enunciado dé lugar a otras más, como por ejemplo, ¿Por qué vio Susana al senador? o ¿Dónde vio Susana al senador? De este modo, el oyente desarrollará expectativas específicas sobre la manera en la que el material subsiguiente será relevante y queda definida una cierta dirección en la cual buscar la relevancia del enunciado.

En principio, un oyente puede producir un número indefinido de hipótesis de anticipación. En la práctica, formulará exclusivamente aquellas que le parezcan más relevantes, y las ajustará de acuerdo a la dirección en la que se desarrolle el discurso o la interacción que procesa. Desde luego, no todas las hipótesis de anticipación en la escala se recuperan a la vez. Además, la formulación de cada hipótesis puede contribuir a la relevancia general del enunciado de dos formas distintas: bien reduciendo el esfuerzo necesario para procesarlo, bien aumentando sus efectos contextuales. Los efectos contextuales de un enunciado también pueden obtenerse en varias etapas, a través de distintas hipótesis en la escala. Al formular cada una de estas hipótesis, el oyente encontrará que bien la hipótesis es relevante en sí misma, o da lugar a una pregunta relevante (*i.e.*, una pregunta cuya respuesta tiene un alto potencial de ser relevante). Llamemos a toda implicación en la escala de hipótesis de anticipación que tiene efectos por sí misma, y que por consiguiente es relevante por derecho

propio, una *implicación de primer plano*. De lo contrario, diremos que se trata de una *implicación de fondo*.⁷

3.2. Escalas focales

Una de las formas de localizar el foco de un enunciado declarativo consiste en ver a qué pregunta parcial podría responder. Las preguntas parciales tienen forma $Q-p$, en donde p es una forma no proposicional y Q una palabra interrogativa (*e.g.*, quién, qué, cómo, dónde). Una vez que se llena el espacio correspondiente a la información que completa p hasta hacerla proposicional, el resultado es una oración declarativa (una forma proposicional) que responde la Q -pregunta. Antes de que esto ocurra, aunque p no es proposicional, es una forma lógica y por ende tiene implicaciones analíticas. En consecuencia, es posible construir un subconjunto ordenado de las implicaciones analíticas de p empleando el espacio vacío como punto de partida en forma análoga a la construcción de la escala focal, la cual se describe en el siguiente párrafo. Cabe hacer notar que es posible usar las nociones de implicación de fondo e implicación de primer plano de manera significativa también para esta escala.⁸

El procedimiento para construir una escala focal consiste en tomar la forma proposicional del enunciado y reemplazar con una variable lógica al mínimo constituyente que contiene al énfasis focal. A continuación se toma el siguiente constituyente mínimo que contiene al constituyente con énfasis focal y se le reemplaza por una variable lógica y así sucesivamente hasta que no queden más constituyentes incluyentes que reemplazar. La asignación de distintos énfasis focales da lugar

⁷ Sperber y Wilson (1986:209) definen esta noción no para la escala de hipótesis de anticipación sino para otro tipo de escala, que se construye a partir de la localización del énfasis focal, a la que llaman *escala focal*. El conjunto de hipótesis de anticipación hechas durante el proceso de interpretación coincide con la escala focal solamente cuando el énfasis focal recae en la última palabra del enunciado.

⁸ En muchos casos, la escala así construida será la escala focal.

a distintas escalas focales. En nuestro caso se puede asumir que el foco está colocado en el espacio vacío dado que es éste el que contiene el material más relevante.

El punto que aquí me interesa resaltar es que un hablante puede presentar un supuesto que es altamente relevante por derecho propio como si no lo fuera, es decir, puede tratarlo como un supuesto de fondo. Como consecuencia inmediata de esta manipulación, tiene lugar una desviación abrupta de las expectativas sobre la manera en la que el material subsiguiente lograría relevancia, y la manera en la que efectivamente resulta relevante. El siguiente caso ilustra este fenómeno:

- 12) No hay ninguna duda de que existe un mundo sobrenatural. El problema es a qué distancia queda del centro y hasta qué hora está abierto.

(Woody Allen)

En el momento en que el oyente llega al punto, espera respuestas a preguntas con contenido similar a *¿Cuál es el problema que queda por resolver sobre la existencia de un mundo sobrenatural?*, y muy probablemente, espera que el hablante abunde sobre este punto. En tal situación, el hablante comunica que la respuesta que el oyente espera está dada por las respuestas a dos preguntas adicionales, que el enunciado formula indirectamente:

- p = ¿A qué distancia está el mundo sobrenatural del centro de la ciudad?
 q = ¿Hasta qué hora está abierto el mundo sobrenatural?

Podemos representar las formas lógicas de p y q por medio de p' y q' . También podemos representar a través de p'' y q'' a los declarativos que proporcionan respuestas parciales a las preguntas p y q . De este modo se llega a las siguientes escalas:

p' = El mundo sobrenatural está a — del centro de la ciudad.

p'' = El mundo sobrenatural está a ALGUNA DISTANCIA CALCULABLE del centro de la ciudad.

De acuerdo con el análisis sobre las formas interrogativas que propone la teoría de la relevancia, lo que se comunica es que existe una manera de completar p' hasta volverla proposicional que sería relevante si fuera verdadera y que es de esta forma que se lograrían ciertos efectos contextuales.⁹ Por lo tanto, cualquier implicación lógica que se obtenga a través de reemplazar con una variable lógica el material que haría relevante a la forma proposicional (e.g., p'') no debería ser relevante por derecho propio, precisamente porque no es sino alguna manera de completar p hasta hacerla *proposicional* lo que la haría relevante si fuera verdadera. Esto significa que p'' debería ser un supuesto de fondo. Efectivamente, el hablante la trata como tal en su formulación del enunciado. Exactamente lo mismo sucede con q' y q'' .

q' = El mundo sobrenatural está abierto hasta —
 q'' = El mundo sobrenatural está abierto hasta ALGUNA HORA.

Sin embargo, dado el contexto en el que 12 se procesa, tanto p'' como q'' son relevantes por derecho propio. El hecho de que un mundo sobrenatural tuviera una ubicación espacio-temporal determinada físicamente produciría suficientes efectos contextuales para ser relevante por derecho propio si fuera verdad. De hecho, p'' y q'' son en realidad supuestos de primer plano, dado que entran en conflicto con los supuestos manifiestos en el contexto de interpretación, independientemente de que p' y q' se completen de manera más específica.

⁹ Véase Sperber y Wilson (1986:252) en cuanto a la relevancia de los interrogativos, en donde se sugiere que éstos son interpretaciones (en el sentido técnico de la teoría) de respuestas (declarativos) que el hablante consideraría relevantes si fueran verdaderas.

Los ejemplos en 12-13 provienen de una historia corta de Woody Allen llamada *Examinando los fenómenos psíquicos*. En el momento en que ocurren en el ejemplo en 13, el discurso presente ha hecho fuertemente manifiesto el supuesto de que el hablante está ofreciendo evidencia en favor de la existencia de lo sobrenatural. En este caso, un supuesto de fondo es repentinamente trasladado al primer plano y negado explícitamente.

13) Constantemente ocurren sucesos inexplicables. Un hombre ve espíritus. Otro escucha voces (...)
¿Cuántos de nosotros no hemos sentido en uno o en otro momento una mano helada en el cuello cuando estamos a solas en casa? (Yo no, gracias a Dios, pero a algunos les ha pasado).

La pregunta del hablante es retórica, y como tal implica su respuesta. Como interrogativo, comunica que hay alguna manera de completar *p* que sería relevante si la proposición así obtenida fuera verdadera. Por ser una pregunta retórica, también comunica que esta forma de completar *p* es fuertemente manifiesta para la audiencia.

p = [—] nosotros no hemos sentido en uno o en otro momento una mano helada detrás del cuello cuando estamos a solas en casa.

p puede completarse con algún cuantificador como *todos/la mayoría de/ algunos de/pocos de/ muy pocos de*. En el contexto de interpretación, la forma de completar *p* en *p'* es altamente predecible.

p' = (Muy) pocos de nosotros no hemos sentido en uno o en otro momento una mano helada detrás del cuello cuando estamos solos en casa.

También es parte de los supuestos de fondo que el hablante no pertenece a esa minoría que no ha pasado por semejante experiencia, dado que si lo fuera, no es-

taría en condiciones de persuadir a su audiencia, no usaría tales ejemplos con argumentos. El hablante se representa a sí mismo como integrante de un grupo del que todos somos parte y crea la expectativa de que el discurso subsiguiente se desarrollará en la misma dirección. Sin embargo, el material que se recupera inmediatamente resulta ser relevante de una forma totalmente diferente: a través de llevar del fondo al primer plano el supuesto de que el hablante ha experimentado o presenciado fenómenos psíquicos y negarlo explícitamente.

En esta sección he mostrado cómo un hablante puede tratar un supuesto de primer plano como si se tratara de uno de fondo. Tal supuesto, implicado analíticamente por el enunciado, tiene más efectos contextuales que el material que se coloca explícitamente en el primer plano. Esta manipulación enfrenta al oyente con una abrupta desviación de la forma en la que se espera que el material subsiguiente resulte relevante. En un sentido, la distinción entre supuestos de fondo y supuestos de primer plano divide el entorno cognitivo del oyente en dos espacios diferentes. Dichos espacios pueden concebirse como *campos de búsqueda de relevancia*. Habitualmente, los hablantes explotan este hecho para dirigir la búsqueda de relevancia que hacen sus oyentes. La tendencia natural de los oyentes es buscar relevancia en las respuestas a las preguntas que los supuestos de primer plano originan, es decir, dentro del *campo de búsqueda de relevancia de primer plano*. Esto es así dado que la información contenida en los supuestos de fondo normalmente es tratada como no lo suficientemente relevante para ameritar la atención del oyente.

4. LO INCONGRUENTE Y SU PAPEL

¿En qué sentido son los rasgos descritos anteriormente una manifestación de lo incongruente? Hasta ahora he usado la noción de *incongruencia* de una manera bastante laxa. Dentro de la psicología, las llamadas teorías

de la incongruencia sobre el humor han ofrecido una diversidad de definiciones técnicas. El concepto de incongruencia que quisiera utilizar no difiere mucho del significado que se le da en el lenguaje común. Por otra parte, me interesa una noción que caracterice a la incongruencia como una relación entre un objeto y el sujeto que lo percibe, y no como una característica del objeto mismo. Forabosco (1992:54) propone la siguiente definición, que cumple con estos requisitos: "un estímulo es *incongruente* cuando difiere del modelo cognitivo de referencia". Por *modelo*, Forabosco entiende "un tipo de representación preliminar y una miniteoría a la que el sujeto recurre en su relación con la realidad" y por *modelo cognitivo de referencia*, se refiere a "aquello que el sujeto construye como resultado de su experiencia y los procesos a través de los cuales organiza el conocimiento (selección, categorización, generalización, etc.)" (1992:54). Por tanto, un modelo cognitivo demarca un campo de variación dentro del cual un estímulo debe encontrarse para ser percibido como acorde y por tanto, congruente.

El ser conducido a considerar como algo aceptado una premisa implicada que contradice a algún supuesto manifiesto en el contexto de interpretación; el reconocer que un supuesto de primer plano se representa como si fuera de fondo, y el verse forzado a buscar y encontrar relevancia en un campo distinto al normal, son tres casos de discrepancia cubiertos por la definición de incongruencia que Forabosco ofrece. En los tres casos, lo que lleva a los oyentes a la consideración de lo incongruente es su tendencia ineludible a interpretar los enunciados como consistentes con el principio de relevancia.

Lo que hasta aquí he proporcionado es una descripción de tres mecanismos pragmáticos que activan la percepción de la incongruencia en el lenguaje. También he argumentado que lo que lleva a los oyentes a considerar diversas manifestaciones de lo incongruente es su propensión a atribuir al hablante la primera interpretación que resulte consistente con el principio de rele-

vancia. De manera menos detallada he sugerido que dicha percepción es fundamental en la experiencia humorística verbal. Hay dos preguntas inmediatas que surgen de este panorama. Primero, ¿cómo encajan los enunciados irónicos, que son una forma arquetípica del ingenio verbal, en este modelo? Segundo, ¿cómo procesan los oyentes la incongruencia que descubren? En la siguiente sección expongo cómo se ubica la ironía verbal en esta perspectiva. La manipulación cognitiva de lo incongruente, según se manifiesta en el procesamiento del discurso, es el tema de la última sección.

5. LA IRONÍA COMO UN CASO DE INGENIO VERBAL

A continuación intentaré mostrar que el reconocimiento de la ironía verbal también se basa en que el oyente acceda a dos formas proposicionales contradictorias, y en que reconozca su incompatibilidad. Dependiendo de cuáles sean las formas proposicionales en cuestión, éste es un punto de vista que podría derivarse de manera directa a partir de los enfoques tradicionales de la ironía verbal. Sin embargo, no es el punto de vista tradicional el que pretendo desarrollar.

Recordemos que en la retórica clásica, una característica de la ironía verbal es la necesidad de reemplazar el significado literal por un significado figurado, que invariablemente se concibe como el significado contrario al literal. Así, la ironía se define como la figura retórica en la que el hablante dice algo y quiere decir lo contrario.

Por una parte hay una multitud de contraejemplos que muestran que esta caracterización del fenómeno no es la mejor,¹⁰ pero, adicionalmente, la operación de recuperar una forma proposicional para transformarla a continuación en la forma proposicional contraria sin un

¹⁰ Por ejemplo, las litotes irónicas y los casos en los que el hablante sí quiere decir lo que expresa su enunciado, sin por ello dejar de ser irónico.

principio que la regule no parece ser una operación natural, mucho menos primordial, en el procesamiento verbal y la comprensión en general. Parece poco probable que haya mecanismos de procesamiento tan particulares que puedan aplicarse solamente a la interpretación de la ironía verbal. Es Grice (1975) quien ofrece una motivación parcial para dicho proceso, a través del requisito de que toda implicatura sea calculable.

Grice reanalizó lo que tradicionalmente se había tratado como significado figurativo en términos de implicatura conversacional. La idea es que el oyente recupera esta implicatura figurativa cuando reconoce que el hablante ha violado deliberadamente la máxima de verdad. Según Grice, de este modo el hablante implica lo opuesto a lo que ha dicho literalmente. Nuevamente, encontramos que la consideración de formas proposicionales contradictorias tiene un lugar en este enfoque. Pero incluso dentro de este marco, no es evidente que en todos los casos en los que se produce un enunciado irónico el hablante esté violando la máxima de verdad. Un hablante puede querer decir lo que dice sin que por ello se anule la posibilidad de que esté siendo irónico. Imaginemos, para ilustrar este punto, a una madre agotada cuyos hijos siguen despiertos y dando vueltas por casa después de la media noche, recurriendo a toda clase de excusas para evitar irse a dormir. Después de un rato, exhausta, la madre de nuestro ejemplo se vuelve hacia un amigo que la visita y dice "*Adoro a los niños que se duermen temprano*". La mujer puede efectivamente querer decir lo que dice; ciertamente, no implica lo contrario (por lo demás, ¿qué sería lo contrario?: "¿no adoro a los niños que se duermen temprano?", "¿adoro a los niños que no se duermen temprano?") y sin embargo está siendo irónica. ¿En qué sentido estaría involucrada la percepción de incongruencias en este caso? A continuación exploro una forma diferente en la que en todo caso de ironía verbal intervienen dos formas proposicionales contradictorias, incluidos ejemplos como el anterior.

En la perspectiva que adopto, dichas formas proposicionales no son el resultado de que el oyente realice un movimiento hacia el significado opuesto, sino que constituyen una etapa central del proceso de interpretación por el que oyente debe transitar antes de recuperar por completo la interpretación irónica de un enunciado. No se trata de *reemplazar* un significado con la negación de la proposición expresada en la enunciación, ni de *derivarla* como una implicatura. Más bien, lo que sugiero es que *durante el proceso de interpretación* se atraviesa por una etapa en la cual es necesario *considerar* dos proposiciones contradictorias si la interpretación irónica ha de recuperarse. Esto es el resultado de la tendencia a interpretar lo que se enuncia como consistente con el principio de relevancia. Después de todo, la ironía sí parece apoyarse en el manejo de formas proposicionales opuestas, aunque, me parece, no necesariamente de la manera en la que se concibe en la retórica tradicional, ni tampoco en la que Grice sugirió.

Dentro de la teoría de la relevancia no se postulan máximas conversacionales. En particular, en la teoría no se plantea la existencia de una máxima de verdad. Por tanto, la explicación que sugiere que el oyente recupera el sentido irónico cuando reconoce que el hablante ha violado la máxima de verdad no tiene lugar en este marco.

En el análisis de la ironía verbal que hacen Sperber y Wilson se introducen las nociones de *semejanza interpretativa* y *uso interpretativo* (Sperber y Wilson 1986, Wilson y Sperber 1992). La idea subyacente a este concepto es que así como es posible utilizar cualquier objeto en el mundo para representar a algún otro objeto que se le asemeje, también es posible emplear un enunciado para representar a otro cuya forma proposicional se parezca a la suya propia. Aunque la idea de semejanza es necesariamente vaga, es posible definirla con precisión cuando se habla de representaciones con contenido proposicional. La noción de *semejanza interpretativa* se

define en términos de parecido entre contenidos proposicionales, es decir, el grado en el que dos enunciados comparten implicaciones analíticas y contextuales. Mientras más implicaciones compartan dos enunciados, mayor será la semejanza interpretativa entre ellos. Desde este punto de vista, una *interpretación literal* es aquella en la que las dos proposiciones comparten todas sus implicaciones en todos los contextos posibles. En una interpretación *menos que literal*, las proposiciones expresadas por los dos enunciados tendrán algunas implicaciones en común en algunos contextos.

Según Sperber y Wilson (1986), todo enunciado es una representación de un pensamiento del hablante, es decir, un enunciado es una interpretación (semi) literal de dicho pensamiento.¹¹ Por otra parte, un enunciado se usa *descriptivamente* si el pensamiento del hablante al cual representa es concebido como una descripción de un cierto estado de cosas en el mundo. En contraste, si el pensamiento del hablante al que el enunciado representa es en sí mismo una representación de otro pensamiento o de otro enunciado al cual se asemeja, diremos que el enunciado se usa *interpretativamente*.¹²

Los enunciados irónicos son casos particulares de uso interpretativo implícito, a través de los cuales un hablante atribuye un pensamiento a alguna otra persona, o a sí mismo en otro momento. Es decir, cuando un hablante produce un enunciado irónico, no lo emplea descriptivamente para representar el estado de cosas en el mundo descrito por su forma proposicional, ni respalda necesariamente su verdad. El enunciado se usa para representar un pensamiento, una opinión o tal vez otro enunciado. Sperber y Wilson sostienen adicionalmente que es crucial para la interpretación de la ironía verbal re-

¹¹ Como cualquier otro caso de semejanza, la semejanza interpretativa es una propiedad gradual. En esta concepción, la literalidad no es más que un caso límite de semejanza interpretativa.

¹² Los reportes de habla, ya sean directos o indirectos, son casos de uso interpretativo. Es interesante notar que la ironía verbal en este enfoque es un caso particular de reporte implícito de habla.

conocer la naturaleza *ecoica* del enunciado en cuestión,¹³ así como advertir que a través de la expresión implícita de una actitud el hablante se disocia del pensamiento que su enunciado reporta.

De esta manera se caracteriza a la ironía como una variedad del uso interpretativo implícito, en la cual la proposición que expresa un enunciado representa una creencia que se atribuye a alguien más, o al hablante en otra ocasión. Es posible hacer eco no sólo de creencias y opiniones, sino también de expectativas, esperanzas, deseos, juicios, temores o normas de grupos, de la sociedad, o del ser humano en general.

Este enfoque permite tratar adecuadamente los casos que resultan problemáticos para los análisis clásicos y los que se apegan a la línea de Grice. Asimismo, arroja alguna luz sobre problemas tales como por qué surge en primera instancia la ironía verbal y por qué aparece de manera espontánea y natural sin que los hablantes requieran entrenamiento especial para aprender a usarla.¹⁴ También muestra que la ironía verbal no es una desviación de las normas de la comunicación, que no sigue convenciones retóricas específicas y que cualquier principio cognitivo y de comunicación que se requiera para interpretarla se requiere de manera independiente para la interpretación general del discurso.

Lo que quiero sugerir a continuación es que el reconocimiento de la ironía verbal como un caso de uso ecoico que involucra la expresión implícita de una actitud de deslinde por parte del hablante, requiere en alguna etapa de su procesamiento el que sean consideradas proposiciones de contenido contradictorio. Cabe hacer notar que en gran medida esta cuestión es independiente del enfoque que se adopte sobre la naturaleza de la ironía, ya que pretendo referirme a lo que ocurre

¹³ Un enunciado ecoico simultáneamente reporta una opinión o un pensamiento atribuible a alguien, y expresa la actitud del hablante hacia dicho pensamiento u opinión.

¹⁴ El uso interpretativo y el uso ecoico no son privativos de la ironía verbal.

durante el procesamiento mismo y no a los extremos del proceso (*i.e.*, la proposición expresada por el enunciado y la que el oyente recupera como producto de la interpretación). Mi pregunta no se relaciona necesariamente con el enfoque tradicional que afirma que un hablante irónico dice algo con el fin de comunicar o implicar lo contrario. No supone que las dos formas proposicionales en conflicto sean obligatoriamente la proposición expresada por el enunciado (lo que se *dice*, en términos de Grice) y lo que el hablante pretende comunicar. Más bien, si en todos los casos es posible localizar el pensamiento del cual se disocia el hablante, la pregunta es si su contenido proposicional está en conflicto con el de algún otro supuesto al que el oyente tenga que acceder para identificar al enunciado como ecoico y a la actitud que expresa implícitamente el hablante como una de deslinde del pensamiento que el enunciado reporta.

La mejor manera de abordar el problema es concentrarse en los casos en los que el hablante en efecto quiere decir lo que su enunciado expresa y a la vez es irónico. Consideremos nuevamente el ejemplo de la madre que dice *Adoro a los niños que se duermen temprano*. Anteriormente hice notar que la mujer no quiere comunicar *No adoro a los niños que se duermen temprano*, ni tampoco *Adoro a los niños que no se duermen temprano*. Hay un pensamiento del cual ella se está disociando a través de su enunciado, y el problema es saber cuál es ese pensamiento, dado que no se trata de la proposición que el enunciado expresa.

Al decir *Adoro a los niños que se duermen temprano*, de lo que la madre hace eco es de un enunciado potencial que ella pudiera haber estado en condiciones de producir en otra situación, por ejemplo, si sus propios hijos se durmieran temprano. En tal caso, su enunciado implicaría que adora a sus propios hijos. Cuando esta situación no se concreta, la madre hace eco irónicamente del enunciado que habría podido producir en otra ocasión. En las circunstancias en las que su enunciado se

produce, éste no implica que ame a sus hijos, al menos, no porque se duerman temprano. En consecuencia hay una discrepancia entre la proposición que espera transmitir a través de su enunciado y la proposición que realmente está en condiciones de expresar.¹⁵ Lo que quiero resaltar es que, a menos que esta discrepancia se advierta, no es posible detectar, de no ser por un tono irónico, que el hablante está produciendo un enunciado ecoico y expresando una actitud de disociación. Casos como éste muestran que el uso interpretativo de los enunciados puede tener lugar de manera recursiva.¹⁶

Veamos otro ejemplo en el que el hablante respalda la verdad de su enunciado sin por ello dejar de ser irónico.

q = Nuestros amigos están siempre con nosotros cuando nos necesitan (Martin: 1992).

Claramente, *q* se usa interpretativamente para representar a *p*:

p = Nuestros amigos están siempre con nosotros cuando los necesitamos.

Solamente en un contexto en el que $\neg p$ es mutuamente manifiesto tiene sentido disociarse del pensamiento *p*. Nuevamente, es necesario acceder a la representación tanto de *p* como de $\neg p$ de manera más o menos simul-

¹⁵ Agradezco a Deirdre Wilson y Robyn Carston las discusiones detalladas que sostuvimos sobre este ejemplo, y a Deirdre Wilson por su sugerencia de que de lo que se hace eco aquí es de un enunciado potencial.

¹⁶ Esta es una observación posterior a la publicación original de este trabajo en inglés. En los casos en los que el hablante sí quiere decir lo que su enunciado expresa, pero es irónico, de lo que hace eco es de su propia enunciación del contenido proposicional que expresa el enunciado, y no del contenido proposicional mismo. Es decir, en general, a través de la ironía verbal, un hablante expresa su actitud de manera implícita de la siguiente forma esquemática. "Es ridículo creer que *p*". En casos en los que el hablante efectivamente cree que *p*, lo que expresa implícitamente es "Es ridículo decir que creo que *p* en estas circunstancias", donde "Yo digo que (yo creo que *p*)" es una interpretación recursiva.

tánea. En este caso, la semejanza interpretativa entre q y p se basa en sus implicaciones analíticas y no sintéticas, o contextuales. Dichas implicaciones incluyen $s_1 - s_3$, que también son parte del conjunto de hipótesis de anticipación de q . Por ser un refrán, p es altamente accesible y, a través de la recuperación de las hipótesis de anticipación, también es predecible y esperado.

s_1 = Nuestros amigos están siempre EN ALGUNA UBICACIÓN EN ALGUNAS CIRCUNSTANCIAS.

s_2 = Nuestros amigos están siempre con nosotros EN ALGUNAS CIRCUNSTANCIAS.

s_3 = Nuestros amigos están siempre con nosotros cuando ALGO ES EL CASO.

Nótese también que tanto q como p son de la forma $v \rightarrow w$. Sean v_1 , v_2 y w .

v_1 = Nosotros necesitamos a nuestros amigos.

v_2 = Nuestros amigos nos necesitan a nosotros.

w = Nuestros amigos están siempre con nosotros.

Podemos entonces representar a q y p del siguiente modo:

$q = v_2 \rightarrow w$

$p = v_1 \rightarrow w$

Es posible entonces considerar la relación que guardan v_1 y v_2 . Si además hacemos a =nosotros y b =nuestros amigos, y denotamos por medio de N al predicado "necesitar", obtenemos que

$v_1 = N(a, b)$ $v_2 = N(b, a)$

v_1 y v_2 son formas proposicionales anidadas en predicados de orden superior. No son estrictamente contradictorias, pero son contrarias.

Hay otros ejemplos en los que se explota este meca-

nismo. Consideremos el siguiente enunciado de Oscar Wilde:

q = No dejes para mañana lo que puedas hacer pasado mañana.

q es un eco del refrán

p = No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy.

Al igual que en el caso anterior, p y q tienen implicaciones analíticas en común. En particular, comparten s_1 .

s_1 = No dejes para mañana lo que puedes hacer EN ALGÚN MOMENTO.

Lo que sucede cuando el oyente encuentra el último constituyente del enunciado se asemeja a lo descrito en la sección 2 en cuanto a la desviación de la manera en la que se espera que el material subsiguiente sea relevante. Adicionalmente, las representaciones conceptuales a las que accede el oyente son contrarias: *hoy* (el día anterior a mañana) y *pasado mañana* (el día posterior a mañana).

Solamente es posible percibir a q como un enunciado irónico si se reconoce su naturaleza ecoica, así como el hecho de que la actitud implícitamente expresada hacia el pensamiento del que se hace eco es una actitud de disociación.

Las razones por las que un hablante se disocia del pensamiento del que su enunciado hace eco son diversas. La madre exhausta del ejemplo considerado anteriormente se da cuenta de que sería ridículo mantener sus expectativas en las circunstancias en las que hace la enunciación; a Oscar Wilde seguramente le parecía absurdo que la eficiencia fuera un valor apreciado por encima de otros, por ejemplo, el gozo intelectual o sensual, o las experiencias emotivas. En todos los casos, lo

que importa es que, a menos que se consideren proposiciones cuyo contenido está en conflicto, no es posible que se reconozca que la actitud expresada es de disociación.¹⁷

6. INFERENCIA METARREPRESENTACIONAL: LA MANIPULACIÓN DE LA INCONGRUENCIA

El percibir una experiencia como humorística supone, entre otras cosas, manipulación y dominio cognoscitivo. No basta con percibir la incongruencia, se requiere mucho más.

Morreall (1987) ha definido a la diversión como el goce de lo que es incongruente,¹⁸ pero ¿qué es lo que permite a los seres humanos disfrutar lo que perciben como incongruente? Parece ser que este rasgo es específico de nuestra especie y muy posiblemente se origine en la capacidad de pensamiento objetivo y representacional de orden superior que aparentemente caracteriza de manera exclusiva a los seres humanos.

En esta sección planteo que para que un oyente pueda recuperar una interpretación humorística, ha de insertar las formas proposicionales contradictorias que encuentra durante el procesamiento del enunciado en metarrepresentaciones de un nivel superior. Adicionalmente, deberá realizar inferencias utilizando como premisas las metarrepresentaciones que así se producen. Sostengo, además, que el orden de las metarrepresentaciones en las que se insertan las proposiciones en conflicto es un factor decisivo en la recuperación de una interpretación humorística. La inserción de las proposiciones contradictorias en metarrepresentaciones de un orden inferior al mínimo requerido para una interpretación cómica

¹⁷ Sperber y Wilson no mencionan la noción de incongruencia en su análisis, pero sí apuntan en esta dirección al sugerir que la ironía "se basa en la percepción de una discrepancia entre una representación y el estado de cosas que pretende representar" (1990:152).

¹⁸ En contraste con otras posibles reacciones ante la percepción de incongruencias, tales como la curiosidad, el disgusto o el temor.

puede dar por resultado efectos diversos, dependiendo del orden de las metarrepresentaciones involucradas, y excluir una interpretación cómica. A continuación considero este fenómeno.

La recuperación de proposiciones contradictorias durante el proceso de interpretación no es exclusiva del humor verbal. El asignar a un enunciado una interpretación humorística puede involucrar el reconocimiento de la intención del hablante de divertir a la audiencia, pero no necesariamente. Tanto si el humor surge de la intención específica del hablante de resultar ingenioso, entretenido, o divertido, como si no es así, debe haber alguna manera en la que el oyente pueda descartar una gama de posibles interpretaciones que no son humorísticas en aquellos casos en los el proceso de interpretación también lo lleva a considerar proposiciones de primer orden que están en conflicto, pero a las cuales no asigna una interpretación cómica. Ejemplos de esta situación son las reparaciones discursivas, las ocasiones en las que el oyente decide que el hablante está equivocado, o reconoce que miente, o que quiere convencer al oyente de algo que éste se resiste a aceptar. En algunos de estos casos puede haber falsedad intencional o no intencional; en otros, no se trata tanto de una cuestión de verdad, como de formas proposicionales contradictorias, independientemente de sus valores de verdad.

Mi hipótesis es que la diferencia entre el humor y el ingenio verbal por una parte, y todos los otros casos en los que se produce un choque de contenido proposicional de primer orden (errores, mentiras, discusiones, engaños) por el otro, está asociada con el orden de las metarrepresentaciones en las que se insertan las proposiciones contradictorias.

Dan Sperber (1994) ha sugerido que la capacidad de comunicación plena requiere que un oyente sea capaz de hacer atribuciones metarrepresentacionales de al menos cuarto orden sobre las intenciones comunicativas del hablante.

Una intención informativa es una metarrepresentación

de primer orden en la que un hablante desea que cierta información sea representada en la mente de la audiencia. Si María quiere que Juan represente en su mente el contenido de p , su intención informativa es la siguiente:

Juan debe considerar
que p .

Una *intención comunicativa* es la intención de que una intención informativa se reconozca. Por tanto, una intención comunicativa es una intención informativa de segundo orden y atribuirle a un hablante supone el manejo de una metarrepresentación de al menos cuarto orden.

Supongamos que María enuncia p y, para facilitar la exposición, supongamos también que la proposición que p expresa es a la vez la explicación principal del enunciado. Al atribuir a María una intención comunicativa, Juan tendrá que albergar mentalmente una metarrepresentación con el contenido siguiente:

María pretende
que yo sepa
que ella pretende
que yo considere
que p .

Sea $p = \text{Pedro es una buena persona}$. Imaginemos que Juan le dice a María que p en un contexto en el que $\neg p$ es un supuesto fuertemente manifiesto para María. Las siguientes son formas posibles en las que María puede tratar el enunciado de Juan.

Caso 1. *María concluye que Juan está equivocado.*

Si María cree que Pedro no es una buena persona y emplea las siguientes premisas en su interpretación del enunciado de Juan, concluirá que Juan está equivocado.

Premisas:

a) Juan pretende
que María sepa
que Juan pretende
que María considere
que Pedro es una buena persona.

b) María cree que
Pedro no es una buena persona.

Conclusión: María cree que Juan está equivocado.

Caso 2. *María concluye que Juan miente.*

Si María usa a en el reconocimiento de la intención comunicativa de Juan como en el caso anterior, pero en vez de insertar $\neg p$ como en b en el caso 1, opera con una metarrepresentación de segundo orden, concluirá que Juan no está diciendo la verdad.

Premisas:

a) Juan pretende
que María sepa
que Juan pretende
que María considere
que Pedro es una buena persona.

b) María cree que
Juan cree que
Pedro no es una buena persona.

Conclusión: María cree que Juan miente.

Caso 3. *María concluye que Juan intenta convencerla de que p , o argumenta a favor de p .*

La inserción de p en una metarrepresentación de ter-

cer orden tampoco produce una interpretación humorística.

Premisas:

a) Juan pretende
que María sepa
que Juan pretende
que María considere
que Pedro es una buena persona.

b) María cree que
Juan cree que
María cree que
Pedro es una buena persona.

Conclusión: María concluye que Juan está discutiendo con ella, o que intenta convencerla de algo que ella no cree.

Caso 4. *María concluye que Juan bromea.*

Para que María concluya que Juan bromea o es irónico, debe insertar $\neg p$ en una metarrepresentación de al menos cuarto orden.

Premisas:

a) Juan pretende
que María sepa
que Juan pretende
que María considere
que Pedro es una buena persona.

b) María cree que
Juan cree que
María cree que
Juan cree que
Pedro no es una buena persona.

Conclusión: María concluye que Juan bromea, o es irónico.

En los ejemplos anteriores asumí, para facilitar la exposición, que la proposición que el enunciado expresa es también su explicación principal y la traté como tal en la descripción de las premisas empleadas en la derivación de la conclusión con el fin de ilustrar mi argumento. Sin embargo, esto no quiere decir que al interpretar un enunciado como irónico el oyente inicialmente le dé una interpretación literal. En el caso anterior, en vez de interpretar el enunciado de Juan como una afirmación corriente, María la interpretará como ecoica. Dado que la interpretación de un enunciado irónico supone el reconocimiento de su naturaleza ecoica, así como la identificación de la actitud expresada como una de disociación, en el último caso María ha de manejar durante su proceso de interpretación una metarrepresentación aún más compleja, por ejemplo:

Juan pretende que
María sepa que
Juan pretende que
María considere que
es ridículo creer que
Pedro es una buena persona.

Siempre que una proposición que se comunica contradice otra que es fuertemente manifiesta y el aparato deductivo no rechaza ninguna de las dos,¹⁹ el oyente procede a insertar al menos una de ellas en una metarrepresentación.²⁰

Si la proposición contradictoria se inserta en una metarrepresentación de primer orden, el oyente concluirá que el hablante está en un error. Si se inserta en una

¹⁹ Para una exposición detallada de la concepción de la inferencia espontánea que propone la teoría de la relevancia, véase el capítulo 2 de Sperber y Wilson (1986/1995).

²⁰ Con lo cual la contradicción de primer nivel desaparece.

metarrepresentación de segundo orden, el oyente concluirá que el hablante miente. La inserción de la proposición contradictoria en una metarrepresentación de tercer orden producirá en el oyente la conclusión de que el hablante intenta convencerlo de algo que no cree. Solamente cuando la metarrepresentación contradictoria se inserta en una metarrepresentación de cuarto orden es posible que surja una interpretación humorística.

Las observaciones anteriores pueden ayudar a esclarecer en qué consiste no entender una broma, una instancia de ingenio verbal o un enunciado irónico y por qué algunas personas permanecen ajenas a las intenciones humorísticas de otros. El proceso por el que hay que pasar es extraordinariamente complejo, a pesar de la relativa facilidad, rapidez y manera inconsciente en la que lo llevamos a cabo.

En primer lugar, habitualmente es preciso considerar algún tipo de discrepancia. Sin embargo, existe evidencia experimental que muestra que los seres humanos tienden a defenderse de la percepción de lo incongruente y desarrollan estrategias dirigidas a evitarla. Tal vez por su carácter perturbador en los procesos mentales, los sujetos se inclinan a crear las condiciones que confirmen sus expectativas (Bruner y Postman 1949). Pero una vez que se ha aceptado la incongruencia, ésta exige cierta manipulación.

El segundo paso requiere poner en marcha inferencias metarrepresentacionales que empleen premisas del orden apropiado. Ambos procesos son guiados por la búsqueda de relevancia. Desde luego, estoy muy lejos de sugerir que esto sea todo lo que conforma al humor verbal. No he tocado otros aspectos como el contenido, el ánimo de los participantes, su relación, la situación de enunciación, y una enorme cantidad de factores cognoscitivos y sociales, así como mecanismos pragmáticos adicionales que contribuyen a su efecto (y que han sido objeto de otros estudios sobre el humor).

Pero si Morreall tiene razón al sugerir que la diversión es el goce de lo que se percibe como incongruente,

su planteamiento da lugar a esta pregunta: ¿Qué es lo que pone al alcance de los seres humanos la posibilidad de disfrutar lo que perciben como incongruente? Ante la percepción de incongruencias, otras especies, incluyendo a la mayor parte de los animales superiores, reaccionan con irritación y agresividad, con terror y mecanismos de huida, o en el mejor de los casos, con conductas exploratorias de diversos tipos.

Desde mi punto de vista, en el caso del humor y el ingenio verbal, lo que permite inducir a los oyentes a considerar lo incongruente es la explotación que hacen los hablantes de nuestra tendencia inevitable a interpretar, no sólo el discurso, sino todo estímulo ostensivo, como consistente con el principio de relevancia. El gozo de lo incongruente, por otro lado, puede derivarse, al menos en parte, de la satisfacción cognoscitiva que da el haberla manipulado precisamente de la manera adecuada.

Referencias bibliográficas

- Allen, W. (1988), "Examining Psychic Phenomena", en *The Ultimate Humour Book*. Londres: Chancellor Press.
- Bruner, J. S. y L. Postman (1949), "On the perception of incongruity: a paradigm". *Journal of Personality* 18, 206-233.
- Forabosco, G. (1992), "Cognitive aspects of the humor process: the concept of incongruity". *Humor* 5-1/2, 45-68.
- Grice, H. P. (1975), "Logic and conversation", en P. Cole y J. L. Morgan (eds.), *Syntax and semantics: vol. 3. Speech Acts* (pp. 41-58), Nueva York: Academic Press.
- Jodlowiec, M. (1991), "What makes jokes tick?". *UCL*

- Working Papers in Linguistics* 3, 241-253. Londres: University College London.
- Morreal, J. (ed.) (1987), *The Philosophy of Laughter and Humour*. Albany: State University of New York Press.
- (1989), "Enjoying Incongruity". *Humor* 2-1, 1-18.
- Pretorius, E. (1990), "Humor as defeated discourse expectation". *Humor* 3-3, 259-276.
- Raskin, V. (1985), *Semantic mechanisms of humor*. Dordrecht: Reidel.
- Sperber, D. (1994), "Understanding verbal understanding", en J. Khalfa (ed.), *What is intelligence?* Cambridge: CUP.
- Sperber, D. y D. Wilson (1981), "Irony and the use-mention distinction", en Cole (ed.), *Radical Pragmatics*. Nueva York: Academic Press, 295-318.
- (1986), *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Blackwell.
- (1990), "Rhetoric and Relevance", en D. Wellberry y J. Bender (eds.), *The ends of rhetoric: History, theory, practice*. Stanford, CA: Stanford UP.
- Wilson, D. y D. Sperber (1992), "On verbal irony". *Lingua* 87, 53-76.