

## **La traducción de la ironía**

**Candelas CABANILLAS GONZÁLEZ**

**Universidad del País Vasco / Euskal Herriko  
Unibertsitatea**

### **Como citar este artículo:**

CABANILLAS GONZÁLEZ, Candelas (2003) «La traducción de la ironía», en MUÑOZ MARTÍN, Ricardo [ed.] *I AIETI. Actas del I Congreso Internacional de la Asociación Ibérica de Estudios de Traducción e Interpretación. Granada 12-14 de Febrero de 2003*. Granada: AIETI. Vol. n.º 1, pp. 221-231. ISBN 84-933360-0-9. Versión electrónica disponible en la web de la AIETI:

<[http://www.aieti.eu/pubs/actas/I/AIETI\\_1\\_CCG\\_Traduccion.pdf](http://www.aieti.eu/pubs/actas/I/AIETI_1_CCG_Traduccion.pdf)>.



# La traducción de la ironía

Candelas CABANILLAS GONZÁLEZ

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea  
fipcagoc@vc.ehu.es

## Resumen

Esta aportación trata de la traducción de la ironía verbal. Este parece ser un asunto bastante complejo ya que trata de traducción tanto dentro del mismo sistema lingüístico (es decir, descifrar el significado real transmitido por las expresiones irónicas) y también entre sistemas lingüísticos (transferencia de proposiciones entre distintas lenguas). Se estudian dos teorías diferentes sobre la ironía para ver cómo explican esta figura del discurso: una es la de Grice y la otra la de Sperber y Wilson. Como una forma de lenguaje no literal, la ironía esconde un significado real que debe ser inferido por el receptor. Los textos, tanto orales como escritos, contienen indicios de este significado subyacente y es la tarea del receptor encontrarlos e interpretarlos correctamente. Se estudian los elementos que forman la ironía y después se relacionan con las funciones que realiza esta figura. Independientemente de que la ironía se transmita al texto meta empleando el mismo recurso que en el texto origen o por medio de una estrategia diferente, el principio guía en la transferencia de proposiciones entre sistemas lingüísticos es precisamente el de mantener el mismo mensaje. Cuando la ironía es parte inherente de dicho mensaje, la traducción de la ironía se convierte en una tarea exigente para las habilidades del traductor ya que debe tener en cuenta numerosos elementos distintos y complejos. Si la transferencia de proposiciones no es posible mediante el uso de de la misma estrategia que en el texto origen, se recurre al concepto de compensación. El principio de relevancia es crucial a cualquier teoría que tenga que ver con la ironía y también se realiza un análisis de este principio. Esta aportación intentará demostrar que la ausencia en el texto meta de los rasgos irónicos presentes en el texto origen da como resultado una cierta pérdida de las implicaciones contextuales. El alcance de dicha pérdida puede variar pero inevitablemente supone un cambio en el mensaje final.

## 1. Introducción

Esta aportación trata de la traducción de la ironía verbal. La complejidad inherente a este proceso se estructura en dos variables. En primer lugar hay un proceso de descodificación a realizar dentro del mismo sistema lingüístico, es decir, inferencia del significado real de la expresión irónica y por otro lado la transferencia de una proposición de un sistema lingüístico a otro. Existen dos teorías principales que intentan dar explicación al fenómeno de la ironía y que, por tanto, ayudan al traductor en su tarea. Así, se analizará brevemente lo que tienen que decir la teoría de Erice y también la de Sperber y Wilson sobre esta

figura del discurso. A continuación se estudiará cuáles son los componentes de la ironía, sus indicadores y las funciones que desempeña.

## 2. Teorías sobre la ironía

La mayoría de la gente tiene una idea intuitiva de lo que significa el término *ironía* y es capaz de reconocer cuándo una expresión es irónica. Sin embargo, muchos lingüistas han tenido serias dificultades a la hora de ofrecer una descripción científica de este fenómeno. Para empezar, podría decirse que la ironía representa una forma de lenguaje no literal cuyo significado real debe ser inferido o extraído por el receptor. La ironía puede tener una manifestación escrita u oral, pero ambas quedarían comprendidas dentro del concepto de ironía verbal.

### 2.1. Grice

La definición tradicional de la ironía está representada por Grice. Este autor defiende que las expresiones irónicas dicen una cosa mientras que significan lo contrario, por tanto el emisor no intenta transmitir a su receptor lo que está diciendo a nivel superficial o literal sino la proposición contraria, que, aunque subyacente, es el significado real. De esto se desprende que el concepto de *contrario* es básico en este análisis. Según Grice (1975:45), las conversaciones se guían por el principio de cooperación:

*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.*

Es decir, el emisor debe actuar de modo que su contribución conversacional sea la que requiera la finalidad del diálogo en el que está involucrado. Bajo este principio se agrupan 4 categorías: las de cantidad, cualidad, relación y manera. Para Grice, la ironía se explica mediante el quebrantamiento de una de las máximas del principio de cualidad, que dice: no digas nada que creas que es falso. Es fácil encontrar ejemplos que sustenten esta teoría. Imaginemos a alguien que se ha dormido en el cine durante una sesión por encontrar la película aburrida y que comenta al salir: «Qué película tan interesante». Sin duda el receptor del mensaje, sirviéndose del conocimiento de la situación, entenderá la ironía implícita y descifrará correctamente el mensaje que el emisor pretende transmitir. Para Grice la finalidad que persigue esta figura del discurso es la de comunicar una actitud o una valoración por parte del emisor y de hecho en este marco teórico tienen cabida gran cantidad de ejemplos de ironía. Sin embargo, deja otros sin explicar.

Veamos el siguiente ejemplo tomado de Haverkate. Una persona que recibe una mala contestación de alguien dice «Me encanta la gente con buena educación». Con toda seguridad, esta es una expresión irónica en su contexto; sin embargo en este caso no hay que buscar ningún significado opuesto ya que, dada la situación, la única interpretación posible sería la de atenerse al significado literal de la frase.

Este ejemplo socava la teoría anterior desde su misma base ya que deja al descubierto que el modelo de Grice no da respuesta a todos los casos de ironía.

Algo parecido ocurre con el siguiente ejemplo. Viendo un almacén en el que todo está en un desorden caótico alguien dice: «Deberías recoger alguna cosilla». En contexto, esta expresión también es claramente irónica. Sin embargo no se implica lo contrario de lo que se dice ('no deberías recoger') sino simplemente el mensaje que se quiere transmitir aparece a nivel superficial en un grado muy atenuado (lo que en inglés se conoce como *understatement*) y por tanto no es coherente con la situación reflejada. En otras palabras, la incompatibilidad que el receptor detecta entre el contexto situacional y el contenido de la expresión le guía en la búsqueda de una interpretación, un significado que sea coherente con la realidad. Esto se debe a que los interlocutores en una conversación tienden a suponer que el otro continúa observando el principio de relevancia aunque a nivel superficial no lo parezca. Es entonces cuando se buscan interpretaciones alternativas. Con esto se demuestra que la teoría de Grice cubre numerosos ejemplos de ironía, pero no todos.

## 2.2. Sperber y Wilson

Es, precisamente, para dar explicación a aquellos casos de ironía que quedan sin explicar dentro del marco teórico definido por Grice que surge el trabajo de Sperber y Wilson. Su teoría arroja luz sobre aquellos aspectos que la anterior no cubría. Estos autores desarrollaron un modelo según el cual los casos de ironía son en realidad *menciones de proposiciones* que han sido o bien pronunciadas verbalmente o bien consideradas por alguien con anterioridad por ser una idea generalmente aceptada. Así diferencian los conceptos de *uso* y de *mención* de proposiciones. Mientras que en el lenguaje literal el emisor usa una proposición, en el lenguaje no literal el emisor las menciona. Así la ironía sería un caso de mención del lenguaje. Cuando se menciona una proposición lo que hace el emisor es expresar su actitud personal hacia el contenido de la misma, así que la oposición, según este enfoque, estaría entre el mensaje subyacente que pretende transmitir el emisor y lo que expresa la proposición desde un punto de vista literal. De esta manera una persona que dice «Qué paisaje tan bonito» mientras contempla de una zona industrial degradada lo que hace es *mencionar* dicha proposición (pronunciada o considerada con anterioridad) y no *usarla* (en el sentido de la teoría de Sperber y Wilson). Dicha expresión no tiene por qué haber sido pronunciada verbalmente con anterioridad sino que puede corresponder a las expectativas de éxito inherentes a cada acción que, siguiendo a Gibbs y O'Brien, es la norma cultural en la mayoría de (por no decir en todos) los casos.

Es importante puntualizar que no se trata aquí de la mención de frases o expresiones, sino de *proposiciones*. Por tanto, el emisor que decide emplear la ironía menciona una proposición precisamente con el fin de dissociarse de ella, probablemente por encontrarla absurda o incluso falsa. La finalidad que persigue el emisor con el empleo de la ironía es desmarcarse del contenido de la expresión irónica, es decir, expresa una crítica a la proposición implícita. En otras palabras, la ironía permite expresar una determinada actitud mediante el empleo de una expresión y no sobre el contenido de dicha expresión. Por otro

lado, es esencial que el receptor reconozca los casos de ironía como menciones del lenguaje para poder descifrar el significado real y la actitud crítica que el emisor desea transmitir. Por tanto, para que el fenómeno de la ironía sea percibido es necesario que el receptor descifre el mensaje subyacente. Si seguimos el modelo de Sperber y Wilson el receptor debe identificar la mención de una proposición y la actitud asociada a dicha expresión que el emisor intenta transmitir. En el caso de aquellas expresiones en que la ironía se transmite mediante una descripción atenuada de la realidad (*understatement*) la teoría de Sperber y Wilson es capaz de darles explicación. Con este tipo de expresiones, en las que el emisor dice sólo una parte de lo que quiere decir, el receptor percibe que no encajan en el contexto, detecta una incompatibilidad entre el contexto y el contenido de dicha expresión y por tanto busca una interpretación alternativa que encaje con la situación. Este proceso se debe a que por regla general el receptor supone que su interlocutor continúa respetando el principio de cooperación aunque a nivel superficial no lo parezca. Esta suposición puede explicarse en términos del principio de relevancia.

### 2.3. El principio de relevancia

Ambas teorías tienen en común la importancia que dan al principio de relevancia. La presuposición de relevancia es inherente a todas las expresiones verbales, independientemente de su valor informativo. Esta es una constante en la comunicación humana. Wilson y Sperber definen *relevancia* en los siguientes términos:

- a) En igualdad de condiciones, cuanto mayor sea el efecto contextual producido por el procesamiento de una cantidad de información dada, mayor es su relevancia para la persona que lo procesa.
- b) En igualdad de condiciones, cuanto mayor sea el esfuerzo invertido en el procesamiento de una cantidad de información dada, menor es su relevancia para la persona que lo procesa.

Por tanto, el principio de relevancia se articula en dos parámetros: efecto y esfuerzo. Como norma, todo emisor pretende aportar algo al conocimiento de su receptor, es decir, la finalidad que se busca en la comunicación humana es la de la relevancia. Normalmente se intenta obtener el máximo efecto posible mediante el mínimo esfuerzo necesario. Cuando esto no es así y se exige del receptor un esfuerzo extra, este inmediatamente infiere alguna intención subyacente por parte del emisor. Normalmente el receptor tiende a pensar que su interlocutor sigue observando el principio de cooperación, así que buscará interpretaciones que se ajusten a la situación en cuestión. Es entonces cuando probará distintas interpretaciones hasta dar con una que encaje en el contexto.

De lo visto hasta el momento y de acuerdo con Barbe se infiere que la ironía se emplea básicamente como una estrategia para criticar de forma más o menos encubierta. La prueba es que es mucho más habitual decir «Esa es una buena idea» de una que no lo es que lo contrario. En realidad la situación opuesta sería extraña.

### 3. Conocimientos comunes

La ironía es una figura del discurso que se manifiesta mediante una variedad de formas. Una de las formas más frecuentes de expresar una intención irónica es mediante el empleo de algún tipo de disparidad entre lo esperado y la realidad. Esta diferencia puede tener lugar a distintos niveles. Puede haber disparidad a nivel léxico: el empleo de distintos tipos de registros en el mismo discurso por ejemplo. Puede haber disparidad a nivel sintáctico, como frases más largas de lo que es aceptable en un idioma concreto, o puede haber disparidad a nivel semántico, por ejemplo un choque de posturas o creencias incompatibles en el mismo discurso. La discrepancia puede darse también porque una determinada proposición contradiga hechos de la realidad que son incuestionables. El proceso que guía entonces al receptor a la descodificación de la ironía es el que se ha explicado más arriba, es decir, el receptor piensa que a pesar de la aparente incoherencia el emisor sigue observando el principio de cooperación y por tanto busca una interpretación alternativa.

En cuanto a la ironía, dado que es una figura en la que hay que extraer un significado subyacente, siempre existe el peligro de que se interprete mal o de que se le escape al receptor. Por esto es importante que existan vínculos de algún tipo entre emisor y receptor, debe haber conocimientos comunes a ambos de forma que el receptor pueda remitirse a ellos y poder así descodificar la ironía subyacente. Por supuesto, el emisor debe tener en cuenta cuál es el bagaje cultural del receptor para asegurarse de que la ironía será entendida. Por tanto, un elemento indispensable que debe darse de antemano para que esta figura del discurso pueda tener lugar, o mejor dicho, para que sea entendida, es la existencia de ciertos conocimientos comunes entre emisor y receptor. Es necesario que exista esa base común sobre la que pueda descifrarse la expresión irónica. Cuanto mayor sea la cantidad de conocimientos comunes a emisor y receptor, más fácilmente se entenderá y descodificará la ironía.

Según Barbe vamos a ver los tres tipos de conocimientos básicos que son necesarios para una descodificación de la ironía. Por un lado estaría el conocimiento interpersonal. Por ejemplo, si alguien abiertamente opuesto a un determinado partido político hablase con entusiasmo acerca de dicho partido, el receptor detectaría una incoherencia que le llevará a inferir que el emisor está siendo irónico. Por otro lado está el conocimiento de la situación. Aquí es importante saber si emisor y receptor están físicamente en el mismo lugar. Un ejemplo: dos amigos que viven en distintos países están hablando por teléfono; si uno le dice al otro «Qué día tan bonito» cuando fuera está lloviendo y hace viento, el receptor no podrá percibir la ironía, a pesar de que el conocimiento interpersonal entre ellos sea amplio, porque falta el conocimiento de la situación física en que se encuentra el otro. Por esta razón en los textos escritos son necesarios más datos que en los casos de ironía oral en que receptor y emisor se encuentran físicamente presentes en la misma situación. Por último, el conocimiento cultural es una de las variables que suele dar lugar a mayor número de malentendidos e incluso causa la no percepción de la ironía. En este aspecto es muy importante que el emisor tenga en mente cuál es la afiliación cultural de su

receptor. Imaginemos a alguien que hace un comentario irónico sobre el hecho de ir en semana santa a la costa de Asturias en busca de sol y playa. Si el receptor es una persona del norte de Europa, por ejemplo, y no está familiarizada con la geografía española, la ironía podría no ser percibida.

Hemos visto que la ironía es una figura lingüística en la que el significado que se pretende transmitir no es el significado literal, sería lo opuesto, según Grice o la mención (no el uso) de una determinada proposición según Sperber y Wilson. Hemos visto cómo para el receptor supone un esfuerzo adicional a la hora de procesar una información determinada. La pregunta que surge automáticamente a continuación es: ¿por qué se emplea la ironía cuándo existe un equivalente literal que podemos emplear? En primer lugar, la ironía es una herramienta de la que se sirve el emisor para criticar, como hemos mencionado antes, pero esta crítica se realiza de una forma encubierta. Esta es una de las diferencias entre ironía y sarcasmo, como apunta Barbe. La ironía se perfila por tanto como una forma de ataque velado, preferible a otras formas más abiertas de crítica. Otra de las razones nos la da Gutt. Este autor dice que mediante el uso de una forma de lenguaje que requiere un esfuerzo adicional de procesamiento, el receptor espera efectos contextuales especiales, es decir, la producción de una textura especial en el texto. La ironía implica connotaciones, crítica encubierta y esto enriquece el texto. Sin duda hay una gran diferencia entre el efecto causado por una expresión irónica y el causado por su equivalente literal. Como hemos visto, el empleo de la ironía exige del receptor un mayor esfuerzo de procesamiento. Por tanto, mediante el empleo de esta figura del discurso lo que busca el emisor son los efectos contextuales producidos por esta figura. Sperber y Wilson defienden que en comunicación humana se persigue siempre la máxima relevancia. Y este es el fin que sirve la ironía.

#### 4. Indicadores de la ironía

Veamos a continuación los distintos indicadores que indican la existencia de una expresión irónica. Partiremos de la base de que, como dice Barbe, no hay marcadores que puedan considerarse marcadores de ironía puros e inequívocos. Esto implica que el receptor no puede confiar en la presencia de señales específicas, sin embargo hay pistas en el texto que apuntan a la existencia de un significado subyacente. Una de estas señales sería un tono de voz especial que indica al receptor que la proposición expresada no se debe entender en su forma literal. Puede ocurrir que el tono empleado esté en claro contraste con el mensaje que transmite la proposición. Volviendo al ejemplo mencionado antes de la película que resulta aburrida a un espectador, si este dice «Qué película tan interesante» con un tono de voz aburrido estará indicando que el mensaje que realmente pretende transmitir no es una interpretación literal de esta expresión. Al igual que un tono de voz especial, también pueden indicar la existencia de una intención irónica por parte del receptor un guiño, una ceja levantada, etc.

Uno de los principales indicadores de ironía en un texto es el choque de elementos, como se ha mencionado más arriba. Los elementos incompatibles

pueden ser proposiciones dentro del texto, proposiciones que chocan con la realidad, estilos opuestos, registros incompatibles, etc. Cuando el receptor detecta una oposición entre elementos del texto tiende a interpretar que hay alguna proposición subyacente que el emisor intenta transmitir. Es entonces cuando entra en juego el principio de relevancia, que está en concordancia con el concepto de oposición como componente esencial de la ironía. El uso de un estilo muy formal junto a otro extremadamente coloquial, por ejemplo, puede indicar la intención irónica del emisor. Las unidades léxicas no pueden ser en sí mismas vehículos de la ironía, es decir no hay un grupo de palabras determinadas que puedan considerarse irónicas, sin embargo su repetición sí puede serlo. Lo mismo es aplicable a las estructuras sintácticas. Ninguna es irónica en sí pero su uso reiterado puede llegar a serlo.

Debe diferenciarse entre metáfora e ironía, puesto que son figuras distintas. Una vez dicho esto hay que puntualizar que sin embargo la metáfora puede ser vehículo de la ironía. La expresión «Es un ángel» para referirse a otra persona es una metáfora que según el contexto puede ser entendida literalmente o puede ser irónica. La hipérbole es otra figura lingüística que en muchas ocasiones es un indicador de ironía. La exageración que dicha figura implica a menudo es resultado de la intención irónica del emisor. La interpretación correcta se verá avalada por las señales que el receptor perciba. Otros citados por Nord como indicadores habituales de ironía son una terminología inusual, frases excesivamente largas, la estrategia de afirmar lo que es obvio, la aportación de una razón distinta a la esperada, etc. En textos escritos podemos encontrar además indicadores paralingüísticos como, siguiendo a Nord, signos de admiración, letra en cursiva, recursos gráficos en el texto, puntuación inusual. Como conclusión debe puntualizarse que un texto también puede ser irónico sin la presencia de ninguno de estos signos o de otros que puedan servir como vehículo de esta figura. Al igual que puede haber textos en que aparezcan estos indicadores sin que por ello tengan una intención irónica.

## 5. La traducción de la ironía

Vamos a ver cómo influye todo lo visto hasta ahora para la traducción de la ironía. Para esta compleja tarea resulta vital el principio establecido por Nord, según el cual el *skopos* convencional de la traducción literaria en nuestra cultura en la actualidad es la equivalencia de efecto. Dicho principio es básico para la traducción de formas no literales del lenguaje, entre las que se cuenta la ironía. Así el traductor debe fijarse como objetivo recrear en el texto traducido el mismo efecto que la ironía produce en el original.

Ya hemos visto que la traducción de la ironía es un proceso que consta de dos fases. Primero hay que extraer el significado real de la expresión irónica y después hay que transferir dicho significado a un nuevo sistema lingüístico, con sus normas y reglas propias. Así, como hemos visto, el principio fundamental a tener en cuenta por el traductor es la transposición del mismo mensaje al nuevo sistema lingüístico. Y si la ironía es parte inherente de dicho mensaje también



debe ser transferida a la lengua meta. La ironía se basa en un uso creativo del lenguaje y los efectos derivados de este uso son parte esencial del mensaje a transmitir, por ello es imprescindible reproducirlos en la traducción. Pero también hemos visto que la ironía no se concentra en determinadas unidades léxicas o estructuras sintácticas. Por tanto, esta figura dota al texto de unas connotaciones que representan una cualidad inherente a este en su conjunto, lo cual hace que su eventual ausencia tras el proceso de traducción deje al texto meta sin parte de su significado original.

### 5.1. Universales de la traducción

Laviosa-Braithwaite nos ofrece una valiosa herramienta relacionada con el análisis de textos orientado a la traducción, que es la definición de ciertas características o rasgos universales de los textos traducidos. Estos rasgos son típicos de los textos traducidos y aparecen independientemente del par de idiomas involucrados en el proceso de traducción. Los rasgos universales más destacados de los textos traducidos son la *simplificación*, *supresión de repeticiones* presentes en el texto original, *explicitación* y *normalización*.

La estrategia de la *simplificación* puede estar presente en distintos niveles (léxico, sintáctico, de registro, etc.). Los traductores tienden a emplearla en aras de una mayor claridad en el texto y en un intento por evitar que el flujo comunicativo se rompa. Pero el uso de esta estrategia tiene consecuencias; la más obvia es que las connotaciones que estaban presentes en el texto original no aparecen en el texto traducido. Si se aplica la simplificación a una frase que contiene un ejemplo de ironía el resultado será que el efecto del texto traducido sobre su receptor no será el mismo que fue creado por el autor del texto original.

La supresión de repeticiones es una de las características más recurrentes de los textos traducidos. Sin embargo, la repetición de un término o de una estructura en particular suele ser una estrategia consciente y buscada por el autor y que va a añadir una serie de connotaciones que darán una textura especial al texto. Así, el hecho de que el emisor elija repetir un término del léxico, por ejemplo, en lugar de alternar su uso con otros términos sinónimos o equivalentes va a crear una determinada impresión en el receptor, en otras palabras, el receptor estará ante un texto marcado, en el sentido en que lo emplean Hatim y Mason. La supresión de esta estrategia consciente dará como resultado un texto no marcado y su efecto sobre el receptor del texto traducido será por tanto distinto.

Respecto a la *explicitación* consiste en una tendencia universal a hacer el texto traducido más explícito que el original. Esto puede llevarse a cabo mediante la inserción de formas verbales omitidas, de sujetos elípticos, conjunciones, explicaciones adicionales, etc. Con frecuencia el traductor siente que el texto requiere cierta cantidad de información adicional para que el receptor del texto meta lo entienda en el mismo grado en que el texto original es entendido por sus correspondientes receptores. Aunque en ocasiones esta estrategia es inevitable dependiendo del par de idiomas involucrados en el proceso de traducción hay veces en que podría evitarse la pérdida de efecto contextual que ello conlleva.

La *normalización* es otro de los fenómenos que a menudo se encuentra en los textos traducidos; esta puede haber tenido lugar en cuanto a la puntuación, aquellos casos en que el traductor ha insertado puntuación adicional o la ha modificado de manera que la puntuación se adapta a las convenciones de la lengua meta en un grado mayor en que la puntuación del original sigue las convenciones de la lengua origen. De nuevo el traductor estaría optando por una forma de lenguaje no marcado frente a una forma de lenguaje marcado en el texto origen y como consecuencia el texto resultante habrá perdido rasgos de su idiosincrasia original. La normalización también puede darse en el aspecto léxico, de estilo, de estructuras sintácticas, etc.

El traductor debe ser consciente de la existencia de estos rasgos universales de los textos traducidos e incorporarlos al análisis del texto original. La existencia de estos rasgos universales de la traducción nos muestran cómo casos de lenguaje creativo de un texto original se convierten en lenguaje más convencional en el texto traducido con las implicaciones que esto acarrea para figuras lingüísticas como por ejemplo la ironía.

Respecto a las estrategias que se emplean para transmitir la ironía, el choque entre elementos incompatibles es una muy común. Ya se ha mencionado anteriormente que el choque puede tener lugar a distintos niveles. Esta estrategia en la mayoría de los casos es detectada por el traductor y casi siempre es reproducida en la traducción con la consiguiente equivalencia de efecto. Sin embargo, cuando la ironía se transmite por medio de otras figuras lingüísticas en muchos casos no se detecta y la traducción no muestra los rasgos irónicos del original. Por ejemplo el uso de la hipérbole en el original frecuentemente sufre un proceso de normalización en la traducción. Igual que ocurre con los paralelismos, que a veces se encuentran en el original y que en la traducción han sido parafraseados y no muestran la misma simetría que en el original. Algo similar sucede con el empleo de metáforas. Cuando se trasladan al texto meta hay que tener en cuenta si estas figuras son portadoras de un significado irónico y si es así considerar cuál es la mejor traducción para que el efecto de la traducción sea equivalente.

En resumen y como conclusión a lo anterior debemos decir que el traductor debe identificar los elementos que forman la ironía y encontrar recursos en la lengua meta que le ayuden a recrear el efecto del original.

## 5.2. Compensación

Es aquí donde entra en juego el concepto de compensación y la teoría de Harvey, que dice que mediante la técnica de la compensación se recrea un efecto similar en el texto traducido para contrarrestar la pérdida de un efecto presente en el texto origen. De este modo se respeta la idiosincrasia de la lengua origen y la ironía del texto se transfiere debidamente al texto meta.

Aunque puedan parecer insignificantes, las pérdidas en las connotaciones del mensaje y la no transmisión de la ironía al texto traducido, como estamos viendo en esta comunicación, tienen una importante influencia en el efecto final del texto traducido sobre el receptor. Una de las dificultades que presenta la traducción de la ironía es precisamente el hecho de que no cuenta con indica-

dores específicos. Por ello el traductor debe realizar una lectura muy atenta y en profundidad para detectar la ironía y producir un efecto equivalente en la traducción. Aunque a veces no se puede reproducir la ironía mediante la misma estrategia empleada en el original. Puede deberse a limitaciones gramaticales a la hora de reproducir el mismo efecto, a unidades culturales que no son extrapolables, la aliteración de un sonido en particular que no ha lugar en la lengua meta, etc. La compensación puede tener lugar en el mismo lugar del texto o en otro, como afirman Hatim y Mason. En este sentido, existen distintas estrategias de compensación. Por citar un ejemplo, los chistes con frecuencia se basan en parámetros específicos de cada cultura. Si una transposición literal de las unidades culturales que forman el chiste en la lengua origen no tiene sentido en la lengua meta el traductor deberá sustituir dichas unidades culturales por otras que el lector del texto traducido pueda comprender; de no ser así el chiste no sería percibido. El análisis de cualquier texto que presente rasgos irónicos mostrará cómo el reflejo de cada uno de dichos rasgos en la traducción tiene importancia en la construcción del efecto final. Esto viene a reafirmar la idea de que la figura de la ironía se compone de diversos elementos que producen una serie de efectos que el traductor debe considerar cuando se enfrenta a su tarea. Si la transferencia de dichos efectos no se realiza el producto resultante no será equivalente al original.

## 6. Conclusión

Para concluir, diremos que la traducción de la ironía verbal es una tarea compleja que requiere un cuidadoso análisis de las estrategias empleadas en la creación de las expresiones irónicas. La identificación de rasgos de la ironía es una fase crucial en este proceso. Considerando que la equivalencia de efecto es la convención imperante en cuanto a traducción literaria en nuestros días, el traductor debe buscar este objetivo. Algunos de los efectos especiales, como la ironía, creados en el texto origen tienden sin embargo a sufrir procesos de estandarización, siguiendo la teoría de Laviosa-Braithwaite acerca de los rasgos universales característicos de los textos traducidos. La consecuencia más obvia es que los textos marcados a menudo se convierten en no marcados tras el proceso de traducción, ya que se ciñen a las convenciones de la lengua meta en mayor medida que el original. Por tanto un cierto número de las connotaciones e implicaciones que son parte inherente del mensaje original se pierden en el texto traducido. El traductor debe ser especialmente consciente de la tendencia a *normalizar* los textos durante el proceso de traducción. Cuando se trata de lenguaje no literal, como es el caso de la ironía, este aspecto es de la máxima importancia.

Si nos centramos en las implicaciones de lo anteriormente expuesto para la ironía en particular veremos que algunos rasgos irónicos son más susceptibles que otros de no ser identificados en el proceso de traducción. La yuxtaposición de elementos contrapuestos (estilos incompatibles, choque de creencias, etc.) es una estrategia que en la mayoría de las veces es identificada y reflejada en la traducción. Sin embargo hay algunas figuras lingüísticas que a menudo no son

detectadas como transmisores de ironía y por tanto el proceso de traducción de la ironía se ve seriamente dañado. Con frecuencia, figuras como la metáfora o la hipérbole, por ser en sí mismas figuras lingüísticas, no son identificadas como indicadores de ironía y las connotaciones textuales quedan sin registrar. Por tanto la identificación de los marcadores de la ironía representa un paso básico para enfrentarse a esta tarea con éxito. Los efectos especiales que crean estas figuras son inherentes al conjunto del mensaje y si no se trasladan al nuevo texto el mensaje no estará representado en su totalidad en la lengua meta. La no transferencia de una característica irónica puede parecer insignificante en principio pero en realidad cada ejemplo, por pequeño que sea, es una pieza necesaria en la confección de un determinado efecto contextual. En aquellos casos en que no es posible representar dicho efecto por medio de la misma estrategia en el texto meta las técnicas de compensación asisten al traductor en su tarea. Como se ha mencionado anteriormente la compensación puede tener lugar en el mismo lugar del texto o en otro distinto mediante el empleo de un recurso lingüístico distinto. En cualquier caso, la equivalencia de efecto es siempre el principio a seguir.

## Referencias

- BARBE, K. 1995. *Irony in Context*. Amsterdam: John Benjamins.
- BOOTH, W. C. 1974. *A Rhetoric of Irony*. Chicago: The University of Chicago Press.
- COLE, P and J. MORGAN, eds. *Syntax and Semantics III: Speech acts*. New York: Academic Press
- GIBBS, R. and O'BRIEN, J. 1991. Psychological Aspects of Irony Understanding. *Journal of Pragmatics* 16, pp. 523-530.
- GRICE, H. P. 1975. Logic and Conversation. In COLE and MORGAN, eds., pp. 41-58.
- . 1978. Further Notes on Logic and Conversation. In COLE and MORGAN, eds., pp. 113-127.
- GUTT, E. 1991. *Translation and Relevance: Cognition and Context*. Oxford: Blackwell.
- HARVEY, K. 1998. Compensation. In M. BAKER, ed. *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*. London: Routledge, pp. 37-40.
- HATIM, B. & I. MASON. 1990. *Discourse and the Translator*. London: Longman.
- . 1997. *The Translator as Communicator*. London: Routledge.
- HAVERKATE, H. 1990. A Speech-Act Analysis of Irony. *Journal of Pragmatics* 14, pp. 77-109.
- LAVIOSA-BRAITHWAITE, S. 1998. Universals of translation. In M. BAKER, ed. *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*. London: Routledge, pp. 288-291.
- MASON, I. 1998. Communicative/functional approaches. In M. BAKER, ed. *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*. London: Routledge, pp. 29-33.
- MUECKE, D. C. 1970. *Irony*. Norfolk: Methuen.
- . 1982. *Irony and the Ironic*. London: Methuen.
- NORD, C. 1991. *Text Analysis in Translation*. Amsterdam: Rodopi.
- SPERBER, D. 1984. Verbal Irony: Pretense or Echoic Mention? *Journal of Experimental Psychology General*. 113.1, pp.130-136.
- SPERBER, D. and D. WILSON. 1981. Irony and the Use-Mention Distinction, in P. COLE, ed. *Radical pragmatics*. New York: Academic Press, pp. 295-317.
- . 1986. *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- WILSON, D. and D. SPERBER. 1992. On Verbal Irony. *Lingua* 81, pp.53-76.
- WINNER, E. 1988. *The Point of Words*. Cambridge: Harvard University Press.