

File ID uvapub:26644
Filename Thesis
Version unknown

SOURCE (OR PART OF THE FOLLOWING SOURCE):

Type PhD thesis
Title Analisis pragmatolinguistico de las unidades fraseologicas en español con
 atencion especial a los refranes
Author(s) F.O. Zuluaga Gómez
Faculty FGw: Amsterdam Center for Language and Communication (ACLC)
Year 2003

FULL BIBLIOGRAPHIC DETAILS:

<http://hdl.handle.net/11245/1.220487>

Copyright

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content licence (like Creative Commons).

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
1100 SOUTH EAST ASIAN AVENUE
CHICAGO, ILLINOIS 60607-7073
TEL: 773/936-3000 FAX: 773/936-3000

**ANÁLISIS PRAGMALINGÜÍSTICO DE LAS UNIDADES
FRASEOLÓGICAS FIJAS EN ESPAÑOL CON ATENCIÓN
ESPECIAL A LOS REFRANES**

ACADEMISCH PROEFSCHRIFT

ter verkrijging van de graad van doctor
aan de Universiteit van Amsterdam
op gezag van de Rector Magnificus
prof.mr.P.F. van der Heijden
ten overstaan van een door het college voor promoties ingestelde
commissie, in het openbaar te verdedigen in de Aula der Universiteit
op dinsdag 9 december 2003, te 11.00 uur
door Francisco Octavio Zuluaga Gómez
geboren te Medellín (Colombia)

Promotor: prof. dr. P.C. Hengeveld
Co-promotor: prof. dr. W.H. Haverkate

Faculteit der Geesteswetenschappen, Universiteit van Amsterdam

A Hilda, Alejandra, David y Sara



Agradecimientos

Agradezco a mi director de tesis, Profesor Henk Haverkate, no sólo su valiosa orientación para el desarrollo del trabajo sino también su admirable paciencia. A la Universidad de Antioquia, que me permitió emprender este proyecto y llevarlo a feliz término; a la Universidad de Amsterdam, donde encontré estímulo y acogida, en particular a mi amiga Madzy Koudstaal y al Profesor y amigo Teun van Dijk. Finalmente, a Hilda, mi esposa, pues gracias a su apoyo y compañía pude empezar y terminar esta tarea.



TABLA DE CONTENIDOS

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | I |
| 1. CARACTERIZACIÓN DE LAS UNIDADES FRASEOLÓGICAS FIJAS (UFF) | 1 |
| 1.1. LAS UNIDADES FRASEOLÓGICAS FIJAS (UFF) | 1 |
| 1.1.1. La fijación fraseológica | 2 |
| 1.1.2. Características de la fijación | 3 |
| 1.1.3. Tipos de fijación | 5 |
| 1.1.4. Tipos de unidades fraseológicas fijas | 5 |
| 1.1.5. Principales diferencias entre las UFF | 7 |
| 1.1.5.1. <i>Diferencias sintácticas entre locución y refrán</i> | 7 |
| 1.1.5.2. <i>Diferencias semánticas entre locución y refrán</i> | 10 |
| 1.1.5.3. <i>Otros tipos de diferencias</i> | 10 |
| 1.2. CARACTERIZACIÓN SINTÁCTICA DE LAS UFF | 13 |
| 1.2.1. Frases de combinación libre / frases fijas | 13 |
| 1.2.1.1. <i>Las frases fijas como fenómeno marginal</i> | 13 |
| 1.2.1.2. <i>Las frases fijas y las frases de combinación libre como puntos de un mismo continuo</i> | 14 |
| 1.2.2. Rasgos sintácticos característicos de los refranes | 15 |
| 1.2.2.1. <i>Carácter arcaico de la construcción</i> | 15 |
| 1.2.2.2. <i>Estatuto verbal: modo y tiempo</i> | 16 |
| 1.2.2.3. <i>Frase de modulación binaria</i> | 17 |
| 1.2.3. Estatuto lingüístico del refrán: lexema o frase | 19 |
| 1.3. CARACTERIZACIÓN SEMÁNTICA DE LAS UFF | 20 |

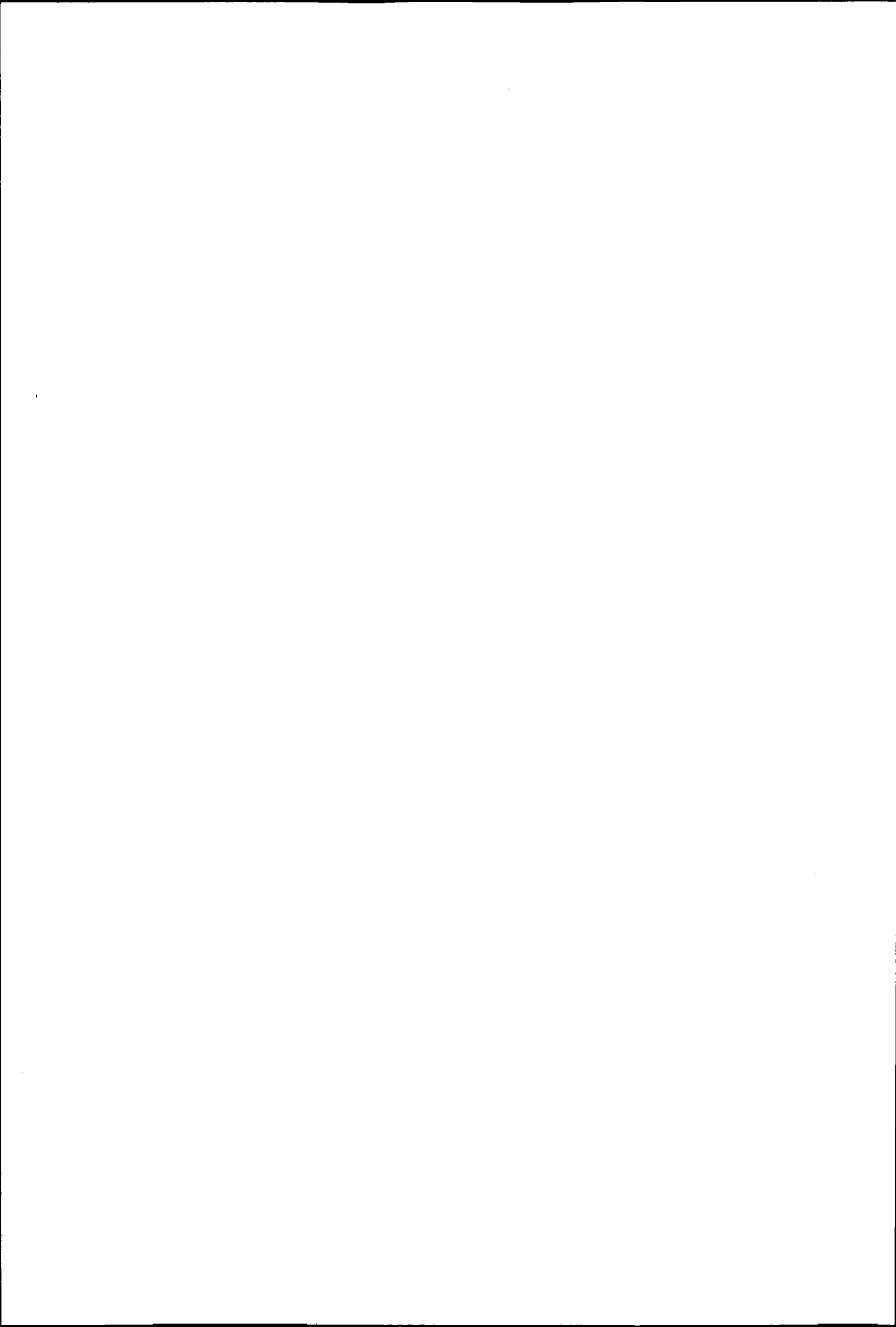
| | |
|---|-----------|
| 1.3.1. La idiomaticidad | 21 |
| 1.3.2. Significación connotativa en las UFF | 24 |
| 1.3.3. Clasificación de las UFF según la estructura semántica | 27 |
| 1.3.4. UFF y conocimientos generales compartidos | 29 |
| 1.3.4.1. <i>Conocimientos generales compartidos y saber social</i> | 29 |
| 1.3.4.2. <i>Función cognoscitiva de los refranes</i> | 32 |
| 1.3.4.3. <i>Tipos de refranes y componentes del saber social</i> | 32 |
| 1.3.4.4. <i>Empleo del refrán como estrategia cognoscitiva</i> | 37 |
| 1.3.5. El refrán: un caso de polifonía | 41 |
| 1.3.5.1. <i>Polifonía: de la literatura a la lingüística</i> | 41 |
| 1.3.5.2. <i>Interpretación polifónica del refrán</i> | 42 |
| 1.3.5.3. <i>Estrategias de desviación de los refranes</i> | 43 |
| 1.3.5.3.1. <i>Tipos de estrategias de desviación</i> | 44 |
| 1.3.5.3.2. <i>Formas de desviación</i> | 45 |
| 1.4. CARACTERIZACIÓN PRAGMÁTICA DE LAS UFF | 47 |
| 1.4.1. Las unidades fraseológicas fijas como convenciones de uso | 47 |
| 1.4.1.1. <i>Las UFF como expresiones indirectas convencionales</i> | 49 |
| 1.4.2. El refrán como recurso desfocalizador | 50 |
| 1.4.2.1. <i>El refrán como un enunciado para impersonalizar al hablante y al oyente</i> | 50 |
| 1.4.2.2. <i>El refrán como un enunciado para generalizar</i> | 52 |
| 1.4.3. Uso característico del refrán como enunciado referido | 54 |
| 1.4.4. El refrán presentado como enunciado no referido | 55 |

2. FUNCIONES INTERACCIONALES DE LAS UNIDADES FRASEOLÓGICAS FIJAS

| | |
|--|-----------|
| 2.1. UFF SOBRE EL LENGUAJE COMO FÓRMULAS | |
| METALINGÜÍSTICAS EN LENGUAJE CORRIENTE (FOMELCOS) | 59 |
| 2.1.1. Marco teórico de referencia: máximas conversacionales de Grice | 59 |
| 2.1.1.1. <i>Implicaturas conversacionales</i> | 62 |
| 2.1.1.1.1. <i>Características</i> | 63 |
| 2.1.1.2. <i>Otros tipos de implicaturas</i> | 65 |
| 2.1.1.2.1. <i>Implicaturas estándar</i> | 65 |
| 2.1.1.2.2. <i>Implicaturas particularizadas</i> | 65 |
| 2.1.1.2.3. <i>Implicaturas generalizadas</i> | 66 |
| 2.1.1.2.4. <i>Implicaturas convencionales</i> | 66 |
| 2.1.1.2.4.1. <i>Las UFF como implicaturas convencionales</i> | 67 |
| 2.1.1.2.4.2. <i>Características de las implicaturas convencionales y UFF</i> | 67 |
| 2.1.2. Unidades fraseológicas fijas sobre el lenguaje y máximas conversacionales | 70 |
| 2.1.2.1. <i>Fórmulas metalingüísticas en lenguaje corriente (Fomelcos)</i> | 71 |
| 2.1.2.2. <i>Tipos de expresiones fijas sobre el lenguaje</i> | 73 |
| 2.1.2.2.1. <i>Expresiones o fórmulas descriptivas de la interacción verbal</i> | 73 |
| 2.1.2.2.2. <i>Instrucciones o recomendaciones</i> | 79 |
| 2.1.2.2.3. <i>Expresiones o fórmulas regulativas de la interacción verbal</i> | 84 |
| 2.2. LAS UFF COMO ESTRATEGIAS DE CORTESÍA | 92 |
| 2.2.1. Marco teórico de referencia: la teoría de la cortesía | 92 |
| 2.2.1.1. <i>Propiedades y relaciones fundamentales de la cortesía</i> | 93 |
| 2.2.1.1.1. <i>La cortesía: comportamiento racional</i> | 93 |
| 2.2.1.1.2. <i>La cortesía: relación costo-beneficio</i> | 95 |
| 2.2.1.1.3. <i>Reglas que rigen la cortesía</i> | 99 |
| 2.2.1.2. <i>El concepto de imagen</i> | 102 |
| 2.2.1.2.1. <i>Imagen positiva y cortesía positiva</i> | 104 |
| 2.2.1.2.2. <i>Imagen negativa y cortesía negativa</i> | 109 |

| | |
|---|------------|
| 2.2.1.3. <i>Principales modalidades de realización de las estrategias de cortesía</i> | 111 |
| 2.2.2. Las UFF como estrategias de cortesía directas | 113 |
| 2.2.2.1. <i>Las UFF como estrategias directas (on-record) sin compensación: los refranes literales y sentenciosos</i> | 113 |
| 2.2.2. <i>Estrategias directas (on-record) con compensación</i> | 113 |
| 2.2.2.2.1. <i>Las UFF como recurso de cortesía positiva</i> | 113 |
| 2.2.2.2.2 <i>Las UFF como recursos de cortesía negativa</i> | 121 |
| 2.2.2.2.2.1. <i>El refrán en el micronivel del acto de habla: fórmula exhortativa convencional</i> | 121 |
| 2.2.2.2.2.2. <i>El refrán en el macronivel del discurso: justificación del acto exhortativo</i> | 126 |
| | |
| 2.3. FUNCIÓN PRAGMÁTICA DEL REFRÁN COMO EXPRESIÓN DE LA CONDICIÓN DE RAZONABILIDAD DEL ACTO DE HABLA | 134 |
| 2.3.1. Principio de cooperación, condición de razonabilidad y segunda máxima de calidad | 134 |
| 2.3.2. Fundamentos de la relación entre el refrán y la condición de razonabilidad del acto de habla | 135 |
| 2.3.2.1. <i>Refranes sobre diferentes ámbitos de la vida</i> | 135 |
| 2.3.2.2. <i>Refranes y cálculo de alternativas</i> | 136 |
| 2.3.2.3. <i>Refranes que expresan diferentes tipos de argumentos</i> | 138 |
| | |
| CONCLUSIONES | 145 |
| | |
| SAMENVATTING IN HET NEDERLANDS | 149 |
| | |
| SUMMARY IN ENGLISH | 153 |

| | |
|--|------------|
| BIBLIOGRAFÍA | 157 |
| BIBLIOGRAFÍA CITADA PARA LOS EJEMPLOS | 167 |
| ANEXOS | 169 |
| ANEXO 1 | 169 |
| ANEXO 2 | 170 |
| ÍNDICE DE AUTORES | 172 |
| ÍNDICE DE AUTORES CITADOS EN LOS EJEMPLOS | 177 |
| ÍNDICE DE UNIDADES FRASEOLÓGICAS | 178 |
| ÍNDICE ANALÍTICO | 189 |



INTRODUCCIÓN

Dedicamos este trabajo al análisis pragmático de lo que comúnmente llamamos dichos, locuciones, frases hechas, frases proverbiales, refranes, fórmulas de cortesía, entre otras, y que técnicamente se conocen como *Unidades Fraseológicas Fijas (UFF)* o *fraseologismos*, objeto de estudio de la fraseología.¹

La fraseología, aunque poco desarrollada en español, es una disciplina promisorio de la lingüística. Tuvo sus cimientos en la década del 50 en la Unión Soviética, donde ha alcanzado un desarrollo considerable.² Hoy observamos un interés creciente por el estudio sistemático de los fenómenos fraseológicos, como testimonia la abundante bibliografía en ruso, alemán, inglés, francés y, apenas recientemente, en español, así como las publicaciones periódicas especializadas en este campo: *Proverbium*, *Europhras*, *Paremia*, entre otras.³

El uso frecuente de toda suerte de expresiones fijas en el lenguaje cotidiano y su presencia en la obra literaria, en el discurso periodístico y en otro tipo de discursos, permite afirmar que las UFF están lejos de ser un fenómeno marginal o de uso restringido a determinados niveles de lengua. No obstante, la investigación sobre las UFF en español desde una perspectiva lingüística no ha recibido la atención que merece y gran parte de la bibliografía sobre el refrán lo aborda desde una perspectiva etnológica, como fenómeno folclórico especialmente. Dicha carencia nos ha motivado a estudiar las UFF desde una perspectiva que integra los niveles fundamentales de análisis, esto es, la sintaxis, la semántica y la pragmática, pero enfatizando en este último, terreno en el que hay poca investigación; lo que resulta paradójico, ya que las UFF, en buena medida se caracterizan, precisamente, por sus condiciones de uso muy particulares.

¹ Aunque el título del trabajo alude a los refranes, usaremos preferiblemente la expresión técnica más general *Unidades Fraseológicas Fijas (UFF)*, y cuando sea necesario estableceremos la diferencia entre éstas: locución, enunciado formulístico, refrán, fórmula de cortesía u otro.

² Entre los investigadores pioneros de la fraseología en la Unión Soviética es preciso mencionar a Vinogradov (1947), cuya obra ha sido de gran repercusión, y a Dobrovols'kij (1988), reconocido por formular los universales fraseológicos.

³ Para una visión detallada del estado actual de la fraseología, se puede consultar el artículo de Cowie (1998: 1-20) y la compilación de trabajos anexos en los cuales se presenta un panorama del desarrollo de la disciplina en diferentes perspectivas. Mieder (2000: 7-36) presenta una panorámica retrospectiva y prospectiva del campo específico de la paremiología o estudio de los refranes, así como una selección de trabajos anexos.

En la primera parte nos proponemos caracterizar el refrán y demás UFF desde diferentes puntos de vista. Para ello hemos considerado las UFF como entidades definidas por la combinación de rasgos sintácticos, semánticos y pragmáticos y, dado que el refrán se suele usar como palabra o texto que se invoca o cita, hemos considerado pertinente analizarlo también desde el punto de vista del discurso referido, tema que se aborda tanto en el apartado dedicado a la polifonía, en la caracterización semántica, como en el de la caracterización pragmática.

Con la finalidad de ubicar las UFF, se abordará su relación con los conocimientos generales compartidos. Este punto, que nos lleva a terrenos fronterizos de la lingüística con otras disciplinas, es tan pertinente como los demás por cuanto permite ubicar las UFF en el marco de la cultura. Así, además de las características lingüísticas que se les atribuyen, se incluye el hecho de que hacen parte del acervo lingüístico del hablante nativo (Grésillon y Maingueneau 1984; Zuluaga 1975), cuya competencia incluiría un repertorio de locuciones, frases hechas, refranes y fórmulas pragmáticas. No obstante, poco se ha dicho acerca de la forma como le llegan al hablante. La relación entre UFF y conocimientos compartidos es pertinente también desde el punto de vista semántico, razón por la cual se integra en la caracterización semántica, ya que permite tener un punto de referencia para explicar las UFF marcadas por rasgos socioculturales muy específicos y para entender las funciones argumentativas, retóricas y estilísticas que suelen desempeñar en los textos.

En el apartado de la caracterización pragmática nos centraremos en las propiedades que permiten a las UFF un comportamiento pragmático específico: por una parte, aquellos rasgos que se derivan de su condición de expresiones fijas y que las hacen una especie de convenciones de uso y, por otra, su forma de enunciados genéricos, los rasgos formales que hacen de los refranes recursos desfocalizadores. Posteriormente, las abordaremos teniendo en cuenta el uso típico que el hablante hace del refrán como enunciado referido, siguiendo la perspectiva de la teoría de los actos de habla de Searle (1969, 1983). Otros puntos serían igualmente pertinentes en este apartado, pero los dejamos para el capítulo de las funciones interaccionales, donde se articularán al tema específico que les sirve de marco de referencia; tal es el caso de las máximas conversacionales de Grice (1975), que sirve de marco teórico para abordar el punto de las UFF sobre el lenguaje como fórmulas metalingüísticas en lenguaje corriente

Con la caracterización que se desarrolla en la primera parte del trabajo, pretendemos tener un conocimiento mejor fundado del tipo de recurso alocucionario⁴ que constituye las UFF y, de esta forma, ir despejando el camino para emprender su análisis pragmalingüístico. En otros términos, ya se han elaborado descripciones de las UFF que

⁴ El término *alocucionario*, introducido por Haverkate (1979: 5), se refiere a la selección de los recursos lingüísticos que el hablante calcula que le sirven mejor para conseguir una reacción positiva a su acto de habla, teniendo en cuenta la situación comunicativa específica; y cada acto ilocucionario se caracteriza por recursos alocucionarios que permiten realizarlo. Así que el acto alocucionario se refiere a la determinación de la estrategia de interacción.

nos permiten conocer su comportamiento como unidades de la lengua, desde el punto de vista semántico, morfosintáctico y lexical; consideramos que estas descripciones se deben tomar como punto de partida para analizar su comportamiento pragmático, o sea, en el plano de las relaciones de uso de las lenguas.

En la segunda parte se abordará el núcleo central del trabajo: las funciones interaccionales de las UFF. Primero se detallarán las funciones típicas que desempeñan las UFF sobre el lenguaje en la interacción verbal, la práctica más expandida y fundamental; a continuación, cómo funcionan las UFF en la interacción en general, como estrategias de cortesía. Adicionalmente, se incluye un esbozo de análisis de la función pragmática del refrán como expresión de la condición de razonabilidad del acto de habla. A nuestro modo de ver, esta es una forma de responder la pregunta ¿por qué el hablante prefiere, en determinadas circunstancias de interacción, emplear una locución, un dicho o un refrán, en vez de un enunciado creado por él para esa circunstancia particular? Una aproximación pragmática a las UFF no puede obviar esta pregunta sencilla, pero esencial, para comprender su funcionamiento básico.

Para el análisis de las UFF sobre el lenguaje, o fórmulas metalingüísticas en lenguaje corriente (fomelcos), tomamos la teoría de Grice (1975) sobre el principio de cooperación y las máximas conversacionales; para el análisis de la cortesía, el modelo planteado por Brown y Levinson (1987) para analizar la interacción social, el cual parte del postulado de que la cortesía es un principio universal de interacción, que se manifiesta de manera prototípica en el lenguaje (Gumperz, Prefacio a Brown y Levinson 1987).

Para los ejemplos hemos tomado muestras de la prensa colombiana y obras literarias de autores nacionales reconocidos, como Tomás Carrasquilla y Gabriel García Márquez.

1. CARACTERIZACIÓN DE LAS UNIDADES FRASEOLÓGICAS FIJAS (UFF)

1.1. LAS UNIDADES FRASEOLÓGICAS FIJAS (UFF)

Existen en la lengua una serie de fenómenos derivados de la fijación o combinación estable de unidades, entre los cuales podemos mencionar las estructuras prefabricadas de la lengua, los patrones léxicos combinatorios (Corpas 1996: 15), las expresiones estereotipadas y las combinaciones estables de palabras; estas últimas son el objeto del presente trabajo.

La lingüística funcional, generada a partir del Círculo Lingüístico de Praga, estableció la diferencia acuñada luego por Coseriu, entre proceso del discurso y texto repetido, la cual permite ubicar este tipo de fenómenos. El primero, también denominado técnica libre del discurso, comprende los elementos y procedimientos de que se puede disponer libremente en una lengua en un momento dado; es decir, las unidades léxicas y gramaticales, más las reglas para su combinación en el discurso. Por texto repetido se entiende el conjunto de todo aquello que en una tradición lingüística aparece de forma fija y cristalizada, y comprende las unidades formadas por combinación fija de dos o más palabras (Coseriu 1986 [1977]: 113). Por esto se dice que dichas unidades son reproducidas en el discurso y se las opone a las expresiones de combinación libre.

Es aquí donde podemos ubicar las Unidades Fraseológicas Fijas (UFF), también llamadas *locutions toutes faites* (Saussure 1916: 172), *idioms, coded wordgroups* (Jakobson 1967: 107), *ready-made utterances* (Lyons 1968: 177), y que en la lexicología francesa se denominan *expressions figées* o *phrases figées* (Gross 1982). En español corrientemente se las conoce como dichos, frases hechas o expresiones fijas (Zuluaga 1975: 225), y recientemente se ha ido generalizando el uso de *unidades fraseológicas (UF)* (Corpas 1996; Zuluaga 1992, 1997) y *fraseologismos* (Carneado y Tristá 1985) como términos técnicos de la lingüística.

Optamos por la denominación Unidades Fraseológicas Fijas por cuanto son, efectivamente, unidades, en el sentido de que hay que tomarlas como un todo indivisible, en bloque; así son aprendidas y reproducidas (Cram 1983: 54): *a la topa tolondra* y *en calzas prietas* son dos ejemplos claros y extremos de esta indivisibilidad; son fraseológicas por cuanto, si tenemos en cuenta su estructura sintáctica, se ubicarían

en el nivel de la frase;⁵ son fijas porque justamente la fijación que las afecta es, en definitiva, su rasgo constitutivo. Nos dedicaremos a esta noción en el siguiente apartado.

En este trabajo nos acogemos al límite ya establecido para estas unidades en el ámbito de la fraseología (Zuluaga 1980: 19; Corpas 1996: 20); a saber, el comprendido entre dos palabras ortográficas como límite inferior, en las locuciones (*en vilo*), y la oración compuesta como límite superior, en los enunciados fraseológicos (*Haz bien y no mires a quién*).

1.1.1. La fijación fraseológica

Para Gross (1982: 142) la *fijación* es más bien una noción intuitiva que se refiere al hecho de que modificaciones aceptadas corrientemente en cualquier frase están restringidas en caso de fijación (145); la ausencia de variaciones es lo que justifica la denominación. Por otra parte, salvo casos excepcionales de UFF literales, el sentido de cada palabra en una expresión fija no es suficiente para interpretar su combinación. Esta observación intuitiva, según Gross, no es algo accesorio sino fundamental para su reconocimiento. La fijación se aplica no solamente a la categoría de frase u oración; así, para el español, Carneado (1985: 14) muestra que existen UFF en todos los tipos posibles de combinaciones sintácticas.

Atendiendo a criterios morfosintácticos, la fijación se aplica a la categoría de nombre-locución nominal: *palabra de grueso calibre* y nombre compuesto: *La Casa Blanca-*, a la de verbo -locución verbal: *mamar gallo-*, a la de adjetivo -locución adjetival: *de alto vuelo-*, a la de adverbio -locución adverbial: *a calzón quitao-*, a la de pronombre -locución pronominal: *y el que menos-*, a la de preposición -locución preposicional: *a través de-*, a la de conjunción -locución conjuntiva: *con tal que-*. Estas dos últimas conforman la subclase que Casares (1950: 172) denominó locuciones conexas.

Considerando otro tipo de criterios, Gross (1982: 154) afirma que la fijación se aplica también a las interjecciones (*¡ajá!*, *¡oiga!*, *¡por favor!*), en cuanto activan lo que él denomina "*l' intuition de phrase du sujet parlant*", suelen ocupar las posiciones sintácticas de la oración, y el hablante las interpreta como oración con elisión de verbo. Con este argumento plantea que la fijación abarca también las fórmulas de cortesía (*Buenos días*), las fórmulas de otro tipo, como las exclamaciones; y las expresiones figuradas de variación limitada, como el cliché, en la medida en que el sentido de las palabras intervenga de una forma irregular para la interpretación de la frase (Gross 1982:158).

⁵ Cram (1983) plantea que, no obstante la apariencia de frase de un refrán, es preferible analizarlo como una unidad lexical.

Alberto Zuluaga (1975: 226) presenta una caracterización más explícita, en los siguientes términos:

Los rasgos formales y semánticos de las E.F. [Expresiones Fijas] no se explican mediante las reglas que rigen la combinación libre de los elementos del discurso (técnica del discurso); y ello no tanto porque pueden presentar 'anomalías' sintácticas y semánticas, 'defectividades transformacionales' o elementos únicos gramaticales o léxicos, sino, ante todo, porque son fijas. Es decir, la estabilidad o petrificación ("*Starrheit*") o congelación ("*frozensness*") se presenta como rasgo formal constitutivo de dichas combinaciones y justifica el nombre de E. F. o unidades de texto repetido.

1.1.2. Características de la fijación

Nos basamos en la síntesis que hace Zuluaga (1975):

Coexistencia

Se refiere al hecho de que cada expresión fija presenta, simultáneamente, varios tipos de fijación estructural; así, *estar o poner entre la espada y la pared* presenta fijación del orden de los elementos y de número singular.

Arbitrariedad estructural

Desde el punto de vista funcional la fijación es arbitraria, únicamente el uso repetido de la comunidad lingüística podría explicar por qué una expresión fija tiene determinada forma. ¿Por qué en el refrán *El que siembra vientos, cosecha tempestades* los complementos están fijos en plural mientras que en sus correspondientes en francés e italiano *-Qui seme le vent récolte la tempête, Chi semina vento raccoglie tempesta,* respectivamente- están en singular?

Carencia de valor opositivo

Los elementos fijos de la expresión no funcionan opositivamente indicando significado diferente en relación con otro. Así, en *Mal de muchos, consuelo de tontos*, muchos —género masculino— no se opone a *muchas*, como femenino.⁶

⁶ Esta característica es una consecuencia de lo que sucede en general en los procesos de formación de los lexemas compuestos, en los cuales los elementos constitutivos pueden perder su sentido propio o alterar sus propiedades semánticas (Lerot 1983: 11). Esta es la razón por la cual la significación de los compuestos, y en especial de las locuciones, se debe tomar en bloque, como un todo. Así, la locución *a morir* (en extremo, exagerado) no se opone a otra como **a nacer* o **a vivir*, que significaría lo contrario de la primera si nos atuviéramos a la oposición que establecen en la lengua los términos *nacer / morir* o *vivir / morir*

Combinación léxica

La fijación compromete o combina elementos del vocabulario de la lengua que poseen valor léxico fuera de la expresión en la que aparecen; son excepcionales las expresiones fijas constituidas solamente por elementos relacionales: *tal para cual* es una de las pocas existentes en español. Igualmente, como observa Gross (1982: 163), son excepcionales las expresiones fijas constituidas por elementos léxicos que no tienen uso por fuera de ellas: *a la topa tolondra* sería uno de los pocos casos -Gross nos presenta dos excepciones en francés *apurar en compte* y *avoir marre de*-.

Gradación

La fijación formal, así como de otro tipo, varía: hay UFF que presentan mayor fijación que otras: *a la topa tolondra*, por ejemplo, está petrificada, a diferencia de *pez gordo* que admite la realización *peces gordos*, como otras locuciones nominales que admiten modificación en la categoría de número. Como señala Corpas (1996: 31), a tal punto es importante esta característica que varios autores la han tomado como uno de los criterios para clasificar los distintos tipos de UFF (Cf. Haensch et al. 1982).

Tratando de precisar el concepto de fijación, podríamos decir que:

[...] esta propiedad se define como suspensión, semántica y sintácticamente inmotivada de la aplicación de alguna regla de la combinación de los elementos del discurso. [...] Si la fijación y/o la cohesión de los componentes de una combinación no puede ser explicada mediante alguna regla, entonces dicha combinación es una E. F. [expresión fija] y debe ser aceptada como tal, como una unidad, en el diccionario. (Zuluaga 1975: 230)

Es necesario tener presente, sin embargo, que estructuralmente las expresiones fijas no se desvían completamente de las frases de combinación libre. Admiten variaciones en mayor o menor grado (como se verá más adelante); de hecho, para referirse a esta característica algunos teóricos (Casares 1950; Carneado 1985) hablan de *combinaciones estables*, expresión menos categórica que *fijación fraseológica*.

En la misma dirección, Danlos (1990: 5) señala que, como consecuencia de esta característica, las expresiones fijas escapan a los principios de composicionalidad que rigen las demás expresiones de la lengua, expresiones libres; de ahí que presenten tanta dificultad en el aprendizaje de una lengua extranjera, en la traducción manual y automática, así como en el tratamiento automático del lenguaje natural, en general. La composicionalidad de las expresiones libres se expresa en las siguientes hipótesis, que comparten la mayor parte de los modelos teóricos del lenguaje y los sistemas de tratamiento automático del lenguaje natural, como las formuladas por Danlos:

1. Una palabra es una unidad lingüística definida como una secuencia invariable de fonemas, es decir, que conservan un orden determinado.
2. Una palabra pertenece a una categoría léxica: verbo, sustantivo, adjetivo, determinante, adverbio, preposición, pronombre, conjunción.
3. Algunas secuencias de palabras conforman un constituyente sintáctico de un tipo específico.
4. El sentido de un constituyente se calcula a partir del sentido de sus componentes.

Estas hipótesis se tratarán nuevamente en la caracterización sintáctica.

1.1.3. Tipos de fijación

Los principales son:

1. De ordenamiento de los elementos: *estar entre la espada y la pared* *estar entre la pared y la espada, *a diestra y siniestra* *a siniestra y diestra; *santo y seña* *seña y santo.
2. De categoría gramatical: tiempo y modo verbal: *A la tierra que fueres, haz lo que vieres* *a la tierra que vaya haga lo que vea; de número: *mamar gallo* *mamar gallos, *pagar los platos rotos*, *pagar el plato roto; de género: *Mal de muchos, consuelo de tontos* *mal de muchas consuelo de tontas.
3. De elementos léxicos inconmutables: *no decir esta boca es mía* *no decir ese labio es mío, *Ojos que no ven, corazón que no siente* *ojos que no ven, víscera que no siente.
4. De fijación transformativa: Zuluaga (1992: 125) introduce este tipo de fijación, con los siguientes ejemplos: *carta blanca* *la blancura de la carta, *estirar la pata* *la pata fue estirada por.

Observemos que todas las expresiones precedidas por un asterisco (*) son posibles y admisibles en el sistema gramatical de la lengua española. Desde el punto de vista formal no hay incongruencia ni violación de regla alguna; incluso, desde el punto de vista del significado, parece que no hay restricción semántica que impida la combinación de los lexemas de las expresiones en cuestión de manera que las hiciera no interpretables. La diferencia que establece Gross (1982: 160) entre las frases fijas y las frases de combinación libre es muy esclarecedora en esta situación: en las expresiones fijas, anota él, uno o varios de los actantes son lexicalmente invariables.

1.1.4 Tipos de unidades fraseológicas fijas

Para diferenciar los tipos de UFF partiremos básicamente del nivel de estructuración gramatical en que pueden combinarse. Como plantea Zuluaga (1980: 138), nos basamos en el concepto relacional de funciones sintácticas; es decir, según funcionen como texto, oración, sintagma, unidad léxica o unidad gramatical. Nos acogemos a este punto de vista pues ofrece un criterio consistente para establecer la diferenciación, lo que no sucede con otros que utilizan como criterio de clasificación valoraciones que oscilan de

acuerdo con las creencias del hablante, por ejemplo, al definir el refrán como *frase sentenciosa*, o con circunstancias relativas a las condiciones de enunciación originales; con este último criterio se suele argumentar que la frase proverbial es una UFF aparte,⁷ y que no permiten una diferenciación homogénea y consistente de los tipos de UFF.

El criterio basado en el nivel de estructuración gramatical es compartido también por otros autores, entre ellos Corpas (1996: 50), quien lo toma para elaborar su propuesta de clasificación de las UF del español. Partiendo de ese criterio, podemos establecer dos tipos de UFF: *locuciones y enunciados fraseológicos*.

Locuciones

Corpas (1996: 88) las define como:

[...] unidades fraseológicas del sistema de la lengua con los siguientes rasgos distintivos: fijación interna, unidad de significado y fijación externa pasemática. Estas unidades no constituyen enunciados completos, y, generalmente, funcionan como elementos oracionales.

Esta definición comparte los criterios de otras elaboradas consistentemente (Casares 1950; Zuluaga 1992: 129) y es más explícita en tanto incluye los rasgos de fijación interna y fijación externa pasemática.⁸ Son ejemplos de tipos de locuciones: *palabra de grueso calibre* (nominal), *mamar gallo* (verbal), *de dientes pa'fuera* (adverbial), *de pura cepa* (adjetival), *en torno a* (preposicional) y *siempre y cuando* (conjuntiva).

Enunciados fraseológicos

Son aquellas UFF que constituyen por sí mismas enunciados completos, es decir, que no necesitan un contexto verbal inmediato para constituir una expresión de sentido completo (Zuluaga 1992: 129).

Como subclases, el autor diferencia las fórmulas pragmáticas (*buenas tardes*) y las paremias, estas últimas incluyen los refranes (*Mentir y comer pescado requieren mucho cuidado*), las citas célebres (*Ya no hay Pirineos*, atribuida a Luis XIV), los wellerismos

⁷ Es muy ilustrativa a este respecto la definición de frase proverbial que elaboró Casares (1950: 189): "[...] un dicho que se hizo famoso por el acontecimiento histórico que le dio origen, por la anécdota, real o imaginaria, a que se refiere, o bien por la persona o personaje a quien se atribuye el dicho o que figura en él como agente o paciente."

⁸ Según Thun (1978) la fijación pasemática es un tipo de fijación externa que consiste en que determinadas unidades lingüísticas se emplean según el papel del hablante en el acto comunicativo. Este es el caso de los actos performativos ceremoniales en los cuales está establecido a quién corresponde enunciar ciertas fórmulas; un ejemplo sería el procedimiento establecido para inaugurar las sesiones de cuerpos colegiados, en los cuales la fórmula *declaro abierta la sesión* debe ser enunciada por el funcionario que preside el organismo —alcalde, gobernador u otro— para que el acto tenga validez.

(Dice Salomón: *da vino a los que tienen amargo el corazón*)⁹ y los dialogismos (*¿Qué se va a hacer cuando el almuerzo es yucas? —Comerlas aunque estén malucas*).

Según Zuluaga (1980: 200) los refranes gozan de autonomía textual y son minitextos, en el sentido de que están libres de toda dependencia anafórica, catafórica o deíctica del contexto lingüístico o extralingüístico; en otras palabras, contienen por sí mismos un mensaje o información con sentido completo. Las fórmulas pragmáticas, por su parte, realizan un acto comunicativo ritualizado, tienen un contexto fijo: se usan en una situación de la vida social o un evento de interacción específico, estableciéndose una relación de solidaridad entre la fórmula y el contexto fijo, caso típico de los saludos y otras fórmulas de cortesía.

Vale la pena mencionar que al lado de esta clasificación se presentan otras, como las expone minuciosamente Corpas (1996: 32-50), quien también integra al sistema fraseológico del español las colocaciones. En este trabajo nos centraremos en las locuciones y los enunciados fraseológicos, y entre estos últimos los refranes son de especial interés.

1.1.5. Principales diferencias entre las UFF

1.1.5.1. Diferencias sintácticas entre locución y refrán

Las locuciones funcionan básicamente como elementos oracionales y, eventualmente, como una oración. Así, las encontramos desempeñando las funciones:

1. Nominales. En tal caso hablamos de locución nominal, p. ej., cuando están en posición de sujeto: *la luna de miel* la tranquilizó temporalmente; o de complemento directo: "Por eso, ahora más que nunca hay que obedecer *la regla de oro* del sector financiero, según la cual el ahorrador debe informarse" (*Semana* (769) p. 60);
2. De adjetivo. La locución adjetival, cuando está modificando un sustantivo, p. ej., "Guido Parra inició la conversación con sus frases habituales *de alto vuelo...*" (García Márquez 1996: 114);
3. De sintagma verbal. La locución verbal, haciendo de núcleo de la oración con un verbo conjugado: "Sus enemigos *dicen sin más vueltas* que fue un germen de perturbación detrás del trono" (García Márquez 1996: 91);
4. De adverbio. La locución adverbial, cuando está modificando el verbo: "Y sentenció *con pulso firme*: 'Le falta profundidad y análisis'" (García Márquez 1996: 79);
5. De oración. En las frases exclamativas: "¿Que le preste qué? *¡Cómo no, moñito!*" (García y Muñoz 1996: xiii).

⁹ Son llamados *wellerismos* en memoria de Sam Weller, personaje de Charles Dickens que los utilizaba frecuentemente en su obra *Pickwick*; en su forma incluyen una expresión que se inicia con alguna inflexión del verbo *decir*, por ejemplo: *Habló el buey y dijo mí*. (García y Muñoz 1996: xix)

También tenemos las locuciones que tienen por función establecer relaciones entre otras unidades lingüísticas. Carecen de significado léxico (Zuluaga 1980: 145), por lo cual las podemos denominar, con Casares (1950), *conexivas*. Pueden hacer:

6. De preposición. La locución preposicional, que puede constituir el núcleo de un sintagma preposicional: *en torno a*.

7. De conjunción. La locución conjuntiva, cuando funciona como juntivo entre oraciones: *siempre y cuando*.

Las locuciones *conexivas* (6 y 7) son invariables e indisolubles, p. ej., *aun a sabiendas de que...* Las equivalentes a unidades léxicas están sometidas a la flexión en mayor o menor grado, y eventualmente se pueden separar y admitir inserción de elementos (Lerot 1983: 14). En el segundo caso, el más general, podemos decir que las locuciones tienen un esquema fijo, el cual admite variaciones gramaticales: la locución verbal admite variaciones de modo, tiempo y persona; así, a partir de la locución verbal *decir sin más vueltas* podemos tener realizaciones en diferente modo, tiempo y persona, como "*Dicho sin más vueltas: lo único que le quedaba por hacer —y tenía que hacerlo— era volar a Medellín [...]*" (García Márquez 1996: 207). Como señalamos antes, la locución nominal admite cambio de número: *Pez gordo > Peces gordos*.

Los refranes, por su parte, tienen autonomía sintáctica y sentido en sí mismos; se caracterizan por tener estructura de oración bimembre. Greimas (1970) asocia esta característica sintáctica con el binarismo como rasgo constitutivo del refrán, que lo atraviesa no sólo en su sintaxis, sino también fonética y semánticamente, como muy bien lo muestra el siguiente refrán: *El hombre propone y Dios dispone*.

El grado de fijación del refrán es materia de discusión. Aunque se suele plantear que no admite modificaciones de un cambio categorial en los morfemas de tiempo, persona, número, género, etc. (García y Muñoz 1993: 3), su inserción en los textos no siempre permite confirmarlo.

Sobre este particular y para el caso del francés, Gross (1982) muestra que aun el refrán está sometido a modificaciones. Así, admite variaciones de tiempo y modo debido a las condiciones de concordancia: sea por variaciones de complemento de tiempo, p. ej., "en ese tiempo *todos los caminos conducían a Roma, pero hoy...*"; o por integración a una subordinante: "él había comprendido que *piedra que rodaba no criaba lama*". Admite también variaciones adverbiales o inserciones de adverbios en la secuencia fija: "ellos se repetían continuamente si *no oímos consejos jamás llegaremos a viejos*". Como lo muestran estos ejemplos, que adaptamos a nuestra lengua, la argumentación de Gross también tiene validez para el español.

Dado que el refrán tiene unas características formales que le dan su configuración típica —como lo veremos en otro apartado—, hay quienes plantean que pierde su identidad si

se modifica el sujeto, un complemento o el tiempo verbal (Conenna 1988: 100). Esta pérdida de identidad es apenas normal si tenemos en cuenta que los refranes hacen parte del discurso repetido, son lexías textuales (Pottier 1975) cuyo rasgo distintivo es precisamente la fijación o la combinación estable de sus elementos. Justamente por perder la identidad o deformarse, hablamos de *desviación* del refrán original, como veremos más adelante en el apartado relativo a la polifonía. A título de ilustración, tomemos el siguiente refrán deformado en el que se modifica el complemento: *Lo cortés no quita lo caliente*, cuya forma original es *Lo cortés no quita lo valiente*; u otro en el cual es más notoria la deformación: *Cuando el río suena se tragó una orquesta*, cuya forma original es *Cuando el río suena, piedras lleva*.¹⁰

Para finalizar, vale la pena mencionar una de las diferencias básicas entre locución y refrán planteadas por Corpas (1996: 134). Según ella, las locuciones forman parte del sistema de la lengua, mientras que los refranes son unidades del habla, y los considera más como un fenómeno cultural que como un fenómeno lingüístico en sentido estricto. Nos parece interesante confrontar este punto de vista con el de Cram (1983), quien plantea que el refrán es una unidad lexical, no sintáctica o, más precisamente, un elemento lexical con estatuto de cita. Las razones para asignarle este estatuto al refrán se derivan de su condición de expresión idiomática o figurada, en su gran mayoría, cuyo significado total no es el producto del significado de sus lexemas y, en mayor o menor grado, resistente a procesos de transformación (a la voz pasiva, por ejemplo). Por otra parte, plantea Cram, el refrán se comporta como una cita directa; así, más que ser libremente generado por las reglas sintácticas (1983: 59), se inserta como una unidad del léxico y, al igual que el material citado, aparece integrado en la matriz de una oración y regido por un verbo de citación (*speech act verb*), por ejemplo, “como *reza* el refrán: *Absence makes the heart grow fonder*”. En suma, para Cram, el refrán normalmente se comporta como una oración autónoma en el discurso. Por ello es posible citar un refrán en una lengua distinta de la del texto en que aparece.

¹⁰ Arora (1995) ha publicado un artículo interesante sobre el reconocimiento del refrán y, de paso, sobre su identidad, en el cual se trata de presentar los rasgos que para el hablante nativo permiten reconocer un refrán como un tipo de enunciado diferente de los demás enunciados, teniendo en cuenta no sólo lo que el hablante pretende hacer al usarlo, sino también la perspectiva del receptor. Para ello considera la incidencia que pueden tener los rasgos prosódicos, sintácticos, semánticos y estilísticos en dicho proceso, además de los resultados de pruebas de reconocimiento de refranes aplicadas a hablantes nativos. Este texto nos podría proporcionar ejemplos adicionales de pérdida de identidad de los refranes, veamos: *El muerto a la tumba y el vivo a la rumba*, es una deformación del refrán original *El muerto al hoyo y el vivo al bollo*; *No tiene la culpa el ladrón sino el que da la ocasión*, es deformación del original *No tiene la culpa el indio sino el que lo hace compadre* (Moya 1944: 558); e *Hijo de cabra, mucho salta*, es deformación de *Hijo de cabra tira al monte* (Moya 1944: 417). Para lograr mejor el objetivo que se propone en su investigación, la autora deforma intencionalmente los refranes originales seleccionados de una compilación de refranes españoles, tomados exclusivamente de fuentes orales (Moya 1944).

1.1.5.2. Diferencias semánticas entre locución y refrán

Aunque algunos autores (Casares 1950: 170) han planteado como rasgo constitutivo de las locuciones que al menos uno de sus términos tenga sentido figurado, salvo en las conexivas, no podemos tomar esto como un rasgo que las diferencie de los refranes, ya que ambos tipos de UFF pueden ser literales o figurados, total o parcialmente, como veremos al abordar su clasificación por la estructura semántica (Cf. además, Zuluaga 1992: 129; Carter 1989b). Citamos como ejemplo de las literales *dicho y hecho* y de las figuradas *con el corazón en la mano* -‘con toda franqueza y sinceridad’ (DFEM)-.

En cuanto a los refranes, aunque buena parte de ellos tienen sentido figurado, los encontramos también con sentido literal: *A buen entendedor pocas palabras bastan*. La diferencia semántica más notoria que se les atribuye radica en que el contenido se refiere a situaciones generales sobre la vida o a pensamientos expresados en forma sentenciosa, a diferencia de las locuciones, que apuntan a un caso concreto que se repite. Podríamos añadir, incluso, que el hablante nativo atribuye valor de verdad a los refranes; en eso radica lo que podríamos denominar su vocación didáctica. La siguiente definición ilustra muy bien este rasgo tan marcado: "*concise statement of apparent truths that have common currency*." (Mieder Wolfgang 1992, citado por Tóthné Litovkina 1996: 308)

Para Gross (1982: 153) la diferencia básica de sentido entre refrán y locución radica en la oposición entre lo general y lo específico: los refranes están ligados a un carácter de generalidad y son difícilmente compatibles con adverbios que marcan un aspecto puntual *esta vez, *Piedra movediza nunca moho la cobija*; mientras que las locuciones y algunas frases proverbiales regularmente se aplican en un contexto o situación particular y pueden materializar su carácter específico por medio de un pronombre, como en: "*la suerte de él está echada*" o por medio de un adverbio, como en: "...Gelbard y Brown pueden decir ahora a boca llena que la investigación no fue seria" (*El Tiempo*, 20 de diciembre de 1995: 4a).

1.1.5.3. Otros tipos de diferencias

De estilo

El refrán se reconoce también a partir de elementos rítmicos particulares, como lo señala Conenna (1988: 100) y permite deducirlo claramente Greimas (1970). El primero menciona entre ellos la rima, la aliteración (*El que parte y reparte lleva la mejor parte*), a la cual contribuyen recursos como el juego de palabras, la repetición (*De tal palo, tal astilla*), la creación de palabras por analogía, entre otros recursos que se encuentran en la tradición poética —ilustrados también por Taylor (1962: 135-156)—, "*como si el*

refrán reivindicara su estatuto poético", anota Conenna (1988: 112),¹¹ Greimas (1970: 312), por su parte, le atribuye a la estructura rítmica binaria del refrán -y el *dicton*- el estatuto de rasgo formal distintivo, el cual tiene en la frase de modulación binaria su soporte adecuado, y es reforzada por recursos léxicos y semánticos.

A tal punto revisten importancia las características rítmicas en los refranes, que aspectos sintácticos como el orden canónico de la oración pueden quedar supeditados a la rima o prosodia que los caracteriza, como en el siguiente caso: *El que canta, sus penas espanta*; fenómeno semejante observa Conenna (1988: 114) para el francés y el italiano, en refranes como: *Qui terre a, guerre a* y *Chi cerca rogn, rogn trova*, en los cuales se invierte el orden entre verbo y complemento.

En consecuencia, encontramos una serie de rasgos formales que nos permiten hablar de lo que Taylor (1962: 135) denomina el "estilo de los proverbios", el cual también contribuye a diferenciarlos de las locuciones y, en menor grado, de otro tipo de enunciados fraseológicos. Según Taylor (1962): "*Proverbs are of course distinguished by individual stylistic traits. It is perhaps more difficult for us to discern the characteristic traits in proverbs which are familiar to us. Foreign and unusual forms are easily recognized*".

Es preciso mencionar que si bien los refranes en general están atravesados por una u otra de las características de estilo mencionadas, en las locuciones también encontramos, aunque en menor grado, características prosódicas y disposiciones rítmicas que se repiten, como la similitud: *dicho y hecho, songo sorongo, a diestra y siniestra, Raimundo y todo el mundo*, u otras en las que también se siente la aliteración: *a cal y canto, ni fu ni fa*. Corpas (1996: 30) plantea que la gradación es una de las características de las UFF en general, entendiendo por ello que cada característica se puede presentar en diverso grado en ellas; en consecuencia, se podría decir que los refranes presentan más características prosódicas de estilo que las locuciones, lo cual sería una diferencia adicional entre estos dos tipos de UFF. Finalmente, hagamos la salvedad de que no todo enunciado que se cataloga como refrán se expresa siguiendo lo que denomina Taylor, el "estilo de los proverbios."

De tipo cognoscitivo

Además de las características sintácticas, semánticas y estilísticas que permiten diferenciar los refranes de las demás UFF, el refrán se diferencia de los demás enunciados de la lengua que puedan compartir los mismos rasgos formales. En este caso se trata de características no lingüísticas. Veamos:

¹¹ En el artículo referenciado, Conenna hace un análisis de las propiedades sintácticas de una clase de refranes con el mismo modelo sintáctico en francés e italiano, con una serie de ejemplos confrontados en las dos lenguas, en los que se evidencian los distintos procedimientos para mantener la rima o asonancia. Sobra indicar que el mismo fenómeno se da en español.

Gross habla de una intuición neta que lleva a distinguir el refrán de otro enunciado similar. Ejemplifica con las dos expresiones siguientes que comparten el mismo tipo de fijación —inconmutabilidad de elementos constituyentes—: *Les carottes sont cuites* y *Toutes les chemins menent a Rome*, y señala que un hablante nativo del francés reconocerá, sin vacilar, la segunda como refrán.

Cram (1983: 53) presenta las dos oraciones siguientes *Absence makes the heart grow fonder* y *Nicotine makes the heart beat faster*, sin características sintácticas que permitan diferenciar una de otra como refrán; sin embargo, un hablante nativo del inglés inmediatamente reconocerá como tal la primera. Según él, hay un vínculo del refrán con las creencias de una sociedad y su sistema simbólico que permite diferenciarlo de otros enunciados lingüísticamente semejantes. Para abordar este punto en propiedad, dedicaremos un apartado a la relación entre refranes y conocimientos generales compartidos, pues consideramos que la pertenencia del refrán a esos dominios específicos forma parte de sus características.

Aunque, como lo hemos venido observando, las UFF se pueden identificar y diferenciar a partir de criterios lingüísticos, es difícil establecer de qué forma reconoce el hablante una UFF. Varios autores coinciden en afirmar que el refrán es reconocido intuitivamente por el hablante, sin precisar cuál sería el indicador determinante para hacerlo (Cram 1983; Greimas 1970; Taylor 1962; Zuluaga 1975). Gross (1982: 151) anota que el mayor grado de generalidad del refrán orienta la intuición para diferenciarlo de las demás frases fijas, y Arora (1995: 3) plantea, con base en la opinión de los hablantes, que un refrán se reconoce por la "edad" (*age*) y el "consenso" (*currency*), ya que la definición de refrán más frecuente entre los hablantes es la de "un dicho antiguo y popular".

De uso

A estas diferencias que acabamos de sintetizar habría que añadir una fundamental: la relativa al uso característico del refrán como enunciado referido o palabra invocada. Así, mientras las locuciones aparecen como parte integrante del discurso (Conenna 1988: 100), el refrán frecuentemente es introducido en él por medio de fórmulas: *como dice el refrán*, *como se dice vulgarmente* u otras.

Recapitulando, encontramos que hay diferencias claras entre locución y refrán. En el plano sintáctico, vemos que los refranes son oraciones bimembres con estructuras más rígidas que las de las locuciones, aunque el refrán puede ser tan variable como la locución, si las condiciones de concordancia lo exigen al integrarse a un texto. En el plano semántico, podríamos decir que el refrán se diferencia de la locución por ser más general, lo cual se manifiesta formalmente en el presente genérico como el tiempo por excelencia de los refranes; por otra parte, la locución no tiene el valor de verdad ni la misma vocación didáctica que se le atribuye al refrán como expresión de la sabiduría popular; de hecho, el modo imperativo de algunos refranes se puede tomar como un

rasgo formal de esta vocación. No obstante, la definición de refrán como enunciado sentencioso no deja de despertar inquietud por lo relativa que se puede tornar; para mencionar apenas un caso, entre muchos, ¿qué puede tener de sentencioso el contenido de un enunciado como *En cojera de perro y llanto de mujer no hay que creer?*, el cual se cataloga como refrán.¹² Desde el punto de vista del estilo, vemos que en los refranes hay características rítmicas y prosódicas que permiten hablar claramente de un estilo proverbial y que, si bien se pueden encontrar en muy pocas locuciones, no llegan a tener carácter de rasgos formales distintivos como en los refranes (Conenna 1988: 115). Desde el punto de vista cognoscitivo, la pertenencia del refrán a dominios específicos de los conocimientos generales compartidos por los hablantes de una comunidad específica, le permite al hablante reconocer un enunciado como refrán diferenciándolo de otros que pueden tener las mismas características lingüísticas pero que no pertenecen al repertorio de los refranes. Desde el punto de vista del uso, los refranes se usan típicamente como enunciado referido, acompañado de fórmulas de introducción, las locuciones se suelen integrar directamente al discurso.

1.2. CARACTERIZACIÓN SINTÁCTICA DE LAS UFF

Después de haber definido la noción de fijación como un rasgo distintivo de las UFF, abordaremos en este apartado la oposición, derivada de aquí, entre frases libres/frases fijas, que nos parece fundamental desde el punto de vista sintáctico. Nos proponemos también dar cuenta de las características sintácticas más relevantes de las UFF, en especial del refrán.

1.2.1. Frases de combinación libre / frases fijas

1.2.1.1. *Las frases fijas como fenómeno marginal*

Debido a la fijación que las afecta, las UFF ocupan un lugar específico dentro de la sintaxis; sin embargo, no hay unanimidad al respecto entre los distintos teóricos. Una manera de tomar partido en este asunto es la forma de plantear la relación entre expresiones de combinación libre y expresiones fijas. Lo primero que habría que decir al abordar este punto es que las frases o expresiones fijas han sido consideradas tradicionalmente como excepciones o fenómenos marginales en relación con las demás expresiones posibles de la lengua, debido, justamente, a su fijación. Empecemos, pues, con la primera posición.

¹² En Soto (1991: 321) se puede ver la versión latina de este refrán y las referencias a autores que podrían considerarse su "soporte" filosófico.

Jakobson (1967: 107) plantea que en toda lengua existen grupos de palabras codificadas (*phrase-words*) que se comportan como una sola palabra, en las cuales, en materia de significado, el todo no es igual a la suma de las partes. Jakobson las considera como un caso marginal, ya que la libertad de que, normalmente, dispone el hablante para variar los contextos de las palabras se ve limitada. Para él "en la combinación de las unidades lingüísticas se sigue una escala de libertad creciente": nula en el nivel de los rasgos distintivos; máxima en el nivel discursivo, sin desconocer que también en este nivel existen enunciados estereotipados.

Danlos (1990: 5) afirma que "*Les expressions 'figées' n'obéissent guère aux principes de compositionnalité contrairement aux expressions 'libres'*", con lo cual plantea un principio de definición para ambos tipos de expresiones.

1.2.1.2. Las frases fijas y las frases de combinación libre como puntos de un mismo continuo

Pasemos ahora a considerar el otro punto de vista. Taylor (1962), en su tratado clásico, en el capítulo dedicado al estilo de los proverbios, hace algunas observaciones específicas de tipo sintáctico. Sin emplear los términos técnicos de *fijación* y *expresiones libres*, Taylor anota que la fijación (*rigidity of form*) constituye un rasgo característico de los proverbios, aunque los estudios realizados (hasta 1931) no presentaban resultados satisfactorios en relación con lo que se entendía por fijación.

Para Gross (1982) frases de combinación libre son las frases simples en las que sujeto y complemento tienen distribuciones libres; la única restricción que pueden presentar es de tipo semántico (148). Frases fijas son las que tienen la misma forma que las simples o de combinación libre, pero uno o varios de los actantes son lexicalmente invariables (149).

Este autor se propone demostrar, para el caso del francés, que las frases fijas no son excepcionales ni desde el punto de vista sintáctico ni desde el punto de vista léxico, y se inclina por la hipótesis de que entre las expresiones de combinación libre y las expresiones fijas se da más bien una continuidad (149), razón por la cual es difícil trazar una delimitación clara entre ellas. El punto de partida para establecer la diferencia entre unas y otras es la observación intuitiva de que en las expresiones fijas el sentido de las palabras no garantiza la interpretación de su combinación (142). Su argumentación se puede sintetizar en los siguientes puntos:

1. Las expresiones fijas son tan frecuentes y numerosas en la lengua como las formas libres, según las denomina (171).
2. A las frases fijas se les aplican las mismas reglas de constitución y de transformación que a las frases simples, por lo cual se consideran bien formadas (172).
3. En la interpretación de las frases fijas no interviene el sentido de las palabras que las componen; en consecuencia, se aprenden de memoria (172).

4. Dado que la sintaxis de las formas fijas no difiere de la de las formas libres y que las primeras son tan importantes en la lengua como éstas, es preciso interrogarse sobre el papel de la sintaxis en la interpretación semántica de las formas libres. Gross piensa que se limitaría tan sólo a una función prosódica y demarcativa en la determinación de fragmentos en la cadena hablada (172). Cabe subrayar que si en algún sentido para Gross las frases fijas se pueden considerar como excepciones, sería solamente desde el punto de vista semántico.

Para el caso del español, Carneado (1985: 32) realizó una investigación sobre los fraseologismos usados en Cuba, buena parte de los cuales existen en el repertorio del español general, y llegó a una conclusión compatible, en parte, con la de Gross; a saber:

las unidades fraseológicas se forman siguiendo las leyes generales de la organización de las estructuras gramaticales de la lengua española. Las diferencias se observan, fundamentalmente, en la mayor o menor productividad de los diferentes modelos estructurales y en la composición léxica de dichas unidades fraseológicas. La investigación arrojó que los modelos estructurales más productivos son los que corresponden a los fraseologismos verbales y a los adverbiales.

Danlos (1990: 5), en una posición que podría considerarse solidaria con la de Gross, plantea que, por una parte, las expresiones fijas no violan de forma aberrante las hipótesis de composicionalidad -no existe, por ejemplo, grupo nominal fijo del tipo Adj. Nom. Det.-, y además admiten variaciones, en mayor o menor grado; y, por otra, las frases libres tampoco respetan sistemáticamente las hipótesis de composicionalidad -no es evidente que el sentido de *se pasa trabajos en la vida* se deduzca del de *se pasan trabajos a máquina*, aunque las dos frases se consideren libres-, lo que dificulta delimitar claramente la noción de composicionalidad. En suma, ni las expresiones fijas son tan invariables ni las expresiones libres son tan "libres". Este tópico, relativo al grado de fijación, se aborda en el tema de las diferencias entre las distintas UFF.

1.2.2. Rasgos sintácticos característicos de los refranes

Para el análisis nos basaremos en el texto de Greimas (1970 [1960]) que se ocupa específicamente de las características formales de los refranes, y que, aunque no es muy reciente, proporciona un marco de referencia coherente para analizar el refrán en su conjunto e integra gran parte de los rasgos presentados por otros autores. Para empezar, cabe anotar que las características formales difícilmente se encuentran todas reunidas en un refrán. Veámoslas:

1.2.2.1. *Carácter arcaico de la construcción*

Dicho carácter se manifiesta en:

1. Ausencia de artículo: *Matrimonio y mortaja, del cielo bajan*. Arora (1995: 27) menciona esta omisión como una característica notoria de los refranes en español y, según especialistas citados por ella, está presente también en alemán y danés. Así, Holbek (1970: 471) al observar este hecho señala, con reserva, que para algunos investigadores esta omisión es un indicador de obsolescencia (*great age*) en los refranes.
2. Ausencia de antecedentes específicos, especialmente en los refranes cuyo sujeto es una proposición relativa: *El que / quien a hierro mata, a hierro muere*.
3. Transgresión del orden convencional de las palabras: *El que canta, sus penas espanta; Matrimonio y mortaja del cielo bajan*.

Según Conenna¹³ (1988: 114), la transgresión se puede precisar como la inversión frecuente del orden canónico de los elementos de la frase: verbo-complemento. Como ejemplos podemos añadir, en francés: *Qui terre a, guerre a*; y en italiano: *Chi cerca rognà, rognà trova*.

Agrega que esta inversión tiene por función conservar el ritmo del enunciado. Anotemos que para Gross (1982) esta inversión del orden, especialmente de los complementos, es el rasgo más notorio de la fijación en francés. Silverman-Weinreich 1994, han observado también que la inversión del orden de los elementos es un rasgo de los refranes en yiddish. Con base en estas observaciones podríamos plantear que se van configurando variantes distribucionales características de los refranes.

4. Carácter arcaico de algunos lexemas: *El acomedido come de lo que está escondido*. Esta característica —que se explica en buena medida por la fijación, su rasgo distintivo como UFF—, frecuentemente atraviesa todo el refrán y da lugar a refranes con una construcción arcaica, como *El que compra lo que no ha menester pronto ha de empobrecer*. No está por demás mencionar que se da igualmente para los refranes franceses, como lo señalan Gross (1982) y Conenna (1988: 102), y para los refranes en cualquier lengua, como afirma Taylor (1962: 78) e ilustra para el inglés con *The black ox hath not trod on her foot*.

1.2.2.2. Estatuto verbal: modo y tiempo

1. El *presente de indicativo* es el tiempo recurrente de los refranes en español, al igual que en francés y en italiano (Conenna 1988: 107 y 110) y en yiddish (Silverman-Weinreich 1994). Para Greimas (1970: 313) aquí el presente es empleado para enunciar, bajo la forma de simples constataciones, verdades eternas: funciona como una especie de "tiempo antihistórico". De todas maneras, la forma de oración en presente de indicativo concuerda con el carácter de enunciado genérico que se le atribuye al refrán

¹³ Es necesario anotar que el texto de Conenna (1990) al cual haremos varias referencias se ocupa solamente de un tipo de refrán del francés y del italiano con un modelo sintáctico formalmente recurrente: aquel cuyo sujeto es una proposición relativa sin antecedente comenzando por *Qui* (en francés) o *Chi* (en italiano). Este modelo representa el 30% del total del corpus de refranes de ambas lenguas, y aunque no disponemos de datos específicos, también es muy frecuente en español, y es sintácticamente asimilable a él.

(Gross 1982): *Lo perfecto es enemigo de lo bueno.*

2. El *presente de subjuntivo* se usa con valor de exhortación prohibitiva (Conenna 1988: 114), como en: *No dejes para mañana lo que puedes hacer hoy* o *No dejes lo seguro por lo probable.*

3. Es frecuente encontrar el verbo del sujeto de la primera proposición en *imperativo* y el verbo principal de la segunda en *futuro*, como indicando la consecuencia de la acción del verbo del sujeto (Conenna 1988: 107): *Ayúdate que Dios te ayudará* o *Dime con quién andas y te diré quién eres.* Estas dos formas verbales, presente de subjuntivo e imperativo, son muy comunes en los refranes de clara naturaleza sentenciosa, como consejos o recomendaciones; o sea, aquellos que se podrían incluir en la clase de los actos de habla ilocucionariamente exhortativos.

4. Es necesario incluir aquí otra característica, citada en muchas definiciones del refrán. Según Arora (1995: 28), la *elisión verbal* suele acompañar y reforzar recursos estilísticos del refrán, como el paralelismo y el contraste: *Al pan, pan y al vino, vino.*

1.2.2.3. Frase de modulación binaria

Como ya dijimos, uno de los rasgos formales distintivos es lo que Greimas (1970 [1960]) denomina *frase de modulación binaria*, rasgo que atraviesa todo el refrán y es reforzado por una estructura rítmica binaria correspondiente. Para Greimas este es el rasgo más original del refrán y que permite caracterizar todos sus elementos semiológicos; se manifiesta básicamente de la siguiente forma:

1. Por oposición de dos proposiciones: *Después de ojo sacado // no vale Santa Lucía.*
2. Por oposición de dos proposiciones sin verbo: *Vispera de mucho // día de nada.*
3. Por oposición de dos grupos de palabras dentro de la proposición: *Parientes y trastos viejos // pocos y lejos.*

Este último ejemplo ilustra muy bien la forma como el ritmo y la asonancia pueden resaltar la oposición binaria. La estructura rítmica binaria se refuerza igualmente por medio de oposiciones en el plano léxico (Greimas 1970); aquí habría que mencionar:

1. La repetición de palabras: *El que mucho habla, mucho yerra.*
2. La presencia de antónimos: *Vispera de mucho, día de nada.* Como en este refrán, es posible encontrar los antónimos por parejas: *vispera / día; mucho / nada.*

En este punto vale la pena referirnos a Taylor (1962: 143), quien analiza ciertos rasgos estilísticos y particularidades lingüísticas de los refranes, procurando dar cuenta de su función semántica; entre ellos se refiere al paralelismo de estructura y a la relación de contraste entre palabras o grupos de palabras: *Young saint, old devil.* Taylor los considera como un recurso para enfatizar el contraste léxico y de significado: *El hombre propone y Dios dispone.* Alude también a lo que denomina *correlación*, la cual se remonta a los refranes en griego y latín, y que sirvió de modelo para muchos refranes en

la Edad Media, como en: *Qualis homo, talis sermo; Ubi timor, ibi pudor* cuyo esquema *ubi...*, *ibi...* o *quot...*, *tot...* se conservó en algunos refranes de lenguas occidentales, como el español *Cual la madre, tal la hija*¹⁴ y *De tal palo, tal astilla*. A nuestro modo de ver, ambos recursos encuentran el vehículo de expresión indicado en frases de modulación binaria.

Como hemos dicho, desde el punto de vista de la estructura de la oración, en los refranes es recurrente la estructura de frase de modulación binaria. Basándonos en el texto de Conenna (1988), podríamos ilustrarla con una clase de refranes procedente del latín y recurrente en español y, al menos, en otras dos lenguas romances: el francés y el italiano. Se trata de refranes cuyo sujeto es una proposición de relativo sin antecedente, encabezada por *el que* o *quien*, compuesta de formas fijas —el sujeto genérico *el que* o *quien* y los dos verbos— y de elementos variables —los complementos— con una clara estructura binaria que, además, es el soporte de la parte fija o esquema, razón por la cual nos referimos a ellos; todos esos refranes comparten la estructura siguiente:

(Quien / El que + Verbo) + Verbo:
Qui + bene amat + bene castigat
Qui tacet + consentire videtur
Quien [el que] + calla + otorga
El que + espera lo mucho, + espera lo poco
Chi + ama + teme
Qui + dort + dine

Nos hemos referido únicamente a la estructura general y fija, que todos comparten, sin tener en cuenta las estructuras derivadas más complejas, que pueden tener varios complementos como en *El que [quien] tenga rabo de paja, no se arrime a la candela*.

Finalmente, quisiéramos señalar una consecuencia interesante derivada de la complementariedad o refuerzo que se establece en el refrán entre la frase de modulación binaria y la estructura rítmica binaria correspondiente, ya señalada al empezar este párrafo. Un enunciado en el que se da esta correspondencia es formalmente diferente de los demás enunciados, particularidad que lo hace más fácil de recordar; en ese aspecto el refrán presenta una ventaja nemotécnica para el hablante, y es un enunciado estéticamente elaborado,¹⁵ como lo vimos al hablar del estilo de los proverbios en el apartado 1.1.5.3. En consecuencia, encontramos en el refrán una complementariedad entre rasgos sintácticos y rasgos fonéticos que le da un valor de uso agregado.

¹⁴ Sierra (1994: 265) lo clasifica como un refrán bíblico aún usado en Antioquia, Colombia, y lo atribuye al profeta Ezequiel (XVI-44).

¹⁵ Esta ventaja ha sido observada en refranes de diferentes lenguas, como el rumano (Negreanu 1988: 129-136), el húngaro (Tóthné Litovkina 1990) y en la lengua igbo de Nigeria (Nwachukwu-Agbada 1990), entre otras

1.2.3. Estatuto lingüístico del refrán: lexema o frase

Plantea Zuluaga (1975: 243) que "gracias a la fijación las expresiones fijas tienen status de unidades de lengua, es decir, de elementos conocidos previamente al hablar." Como lo dice al definir las, "las expresiones fijas deben ser aceptadas como una unidad en el diccionario"(230); y de hecho, así se registran, bajo la entrada lexical de uno de sus constituyentes. Reconocerles estatuto de unidades de la lengua, como lo hace también Conenna (1988: 115), es coherente con su calidad de formas del discurso referido, que plantean Grésillon y Maingueneau (1984), pues la condición indispensable para ello es, justamente, ser elementos conocidos previamente al hablar.

Cram (1983: 54) en su texto dedicado específicamente al estatuto lingüístico del refrán, hace una ubicación más precisa. Según él, tiene estatuto de unidad lexical y no sintáctica:

[...] from a linguistic point of view the proverb should be viewed as a lexical element with a quotational status. It is a lexical element in the sense that it is a syntactic string which is learned and reused as a single unit with frozen internal structure. Its quotational status derives from the fact that proverbial expressions are typically "invoked" or cited rather than straightforwardly asserted.

Las razones para asignarle este estatuto al refrán se derivan de su condición de expresión idiomática o figurada en su gran mayoría, cuyo significado total no es el producto del significado de sus lexemas y, en mayor o menor grado, se resiste a procesos de transformación, como a la voz pasiva, por ejemplo. Por otra parte, plantea Cram (1983), el refrán se comporta como una cita directa; así, más que ser libremente generado por las reglas sintácticas (59), el refrán se inserta como una unidad del léxico y, al igual que el material citado, aparece integrado en la matriz de una oración regido por un verbo de citación (*speech act verb*), por ejemplo: "Como reza el refrán: *Absence makes the heart grow fonder.*" En suma, para Cram, el refrán normalmente se comporta como una oración autónoma en el discurso y por ello es normal citarlo en una lengua distinta de la del texto en que aparece.

Resumiendo: morfosintácticamente, y a juzgar por su estructura de superficie, el refrán se ubicaría en el nivel de la frase; es un enunciado fraseológico, pero funciona como un lexema debido a la fijación, su rasgo constitutivo (Zuluaga 1975; Danlos 1990). Para Cram, al tomarlo como una entidad lexical, se explicaría por qué existen parejas de refranes opuestos o contradictorios en su significado, de igual forma que en el plano paradigmático pueden existir lexemas en relación de oposición, como los antónimos.

Obsérvese que si bien morfosintácticamente el refrán se comporta como una unidad lexical, de ahí no se sigue que desde el punto de vista semántico se comporte como un lexema; o sea, no obstante la fijación, semánticamente funciona como una oración:

expresa una o dos proposiciones con sentido en sí mismas. El hecho de ser UFF no lo desvirtúa como oración, antes bien, es una oración con características específicas: bimembre, elíptica, que suele expresar oposiciones, y atravesada por una estructura binaria (Greimas 1970). Nos referimos aquí a los casos típicos: como señalamos, los refranes generalmente son frases de modulación binaria. Aunque, como señala Casares (1950: 192), los hay de diferente complejidad como *Al comer de las morcillas, rien las madres y las hijas; y al pagar, todas a llorar*; o incluso *Al matar de los puercos, placeres y juegos; al comer de las morcillas, placeres y risas; al pagar de los dineros, pesares y duelos*, en todos ellos se conserva ese juego de parejas de proposiciones opuestas, que reafirman la estructura binaria que mencionamos.

Las funciones recurrentes que suele desempeñar el refrán en el texto como expresión de macroproposiciones en las posiciones de más relevancia textual —como titular o frase de cierre en el discurso periodístico, por ejemplo—¹⁶ confirman que el refrán tiene funciones semánticas desempeñadas típicamente por la oración.

Los planteamientos anteriores apuntan a explicar, desde un punto de vista sintáctico, el estatuto del refrán como enunciado referido, su uso típico, asunto que se ampliará al abordar la caracterización pragmática del refrán y en el apartado *refrán y polifonía*.

1.3. CARACTERIZACIÓN SEMÁNTICA DE LAS UFF

A la hora de aproximarse al tema de la significación en las UFF es necesario, al menos, hacer referencia a su estatuto lingüístico. Hemos dicho que las UFF se pueden considerar entidades lexicales: al igual que los vocablos del repertorio léxico, son conjuntos de elementos combinados de forma estable. En ese sentido, se las denomina *lexías complejas estables* (Pottier 1975: 26), listas para el uso: en vez de ser producidas en cada acto verbal, como las oraciones que son creadas por el locutor de acuerdo con el texto, las UFF son reproducidas; sin embargo, desde el punto de vista semántico, el refrán también se comporta como una oración: típicamente expresa dos proposiciones (Greimas 1970: 312), como en *Muerto el ahijado, acabado el compadrazgo*. La denominación de Lyons (1980: 24) *lexemas fraseológicos* refleja esa doble condición de buena parte de las UFF.

Como hemos podido observar, una de las características más sobresalientes de las UFF es su forma particular de significar, lo cual ha contribuido en gran medida a considerarlas como excepciones. Podríamos plantear esta problemática en diferentes términos según el autor: significan en bloque (Tristá 1985: 57; Zuluaga 1975: 226); el significado de toda la unidad no se predice del significado de sus componentes (Cram

¹⁶ Esta afirmación se basa en la observación sistemática y en el análisis de las funciones que suelen desempeñar las UFF en el texto, en un corpus conformado en su gran mayoría por artículos de periódico.

1983: 59); "el todo no es igual a la suma de las partes", diría Jakobson (1967: 107); "El significado fraseológico no está incluido en las palabras aisladas integrantes del fraseologismo, ni en cada una de ellas, ni en una de ellas, ni en todas en conjunto." Tristán (1985: 53) citando a Ogolotsev (1979: 57); existe una categoría semántica especial de significado fraseológico, una especie de síntesis semántica, la cual constituye uno de los rasgos diferenciales de los sistemas fraseológicos, junto con la metaforización de, al menos, uno de sus componentes (Carneado 1985: 9); o, como lo plantea Gross (1982: 160), se trata de interpretar secuencias de palabras que, aunque están sintácticamente bien construidas, no ofrecen una coherencia semántica. A nuestro modo de ver, estamos aquí ante diferentes versiones de la peculiaridad semántica de una parte de las UFF, que podemos abordar desde el concepto de idiomatidad.

1.3.1. La idiomatidad

Corpas (1996:26), en su *Manual de fraseología*, plantea que la idiomatidad se ha considerado como la lexicalización o especialización semántica en su grado más alto, entendiendo por ésta la asociación directa y unívoca entre la unidad fraseológica y su interpretación semántica por parte de la comunidad hablante. Vale la pena señalar que la especialización semántica es concomitante con la fijación, son procesos íntimamente relacionados. Así, las expresiones lexicalizadas o especializadas semánticamente son fijas, aunque no todas las expresiones fijas son especializadas semánticamente; esta es una peculiaridad de las expresiones fijas idiomáticas, que, como veremos más adelante, son un tipo de UFF. En este sentido Corpas (1996: 27) precisa que la idiomatidad es una característica potencial, no esencial, de las UFF.

Como definición de idiomatidad partimos de la que presenta Zuluaga (1992: 127)¹⁷ ya que, además de parecernos suficiente, comprende la de otros teóricos, entre ellos Corpas (1996: 26) quien, a su vez, presenta una síntesis de los puntos de vista de diferentes autores. Veamos:

La interpretación del término "idiomatidad", que nos interesa aquí, es corriente en la lingüística tradicional (cf., p. ej. autores como Paul [1880] 1970, Bally 1951, Weinreich Casares 1950: 170) y puede formularse como peculiaridad semántica de algunas UF cuyo sentido no puede establecerse a partir de los significados de sus componentes ni del de su combinación.

Quisiéramos referirnos a algunos rasgos semánticos que se derivan de esta propiedad. La idiomatidad se suele considerar como la ausencia de contenido semántico de los elementos componentes de la expresión (Zuluaga 1980: 122). A diferencia de lo que

¹⁷ El término *idiomático* tiene también el sentido etimológico de "lo que es propio y peculiar de una lengua determinada" (Zuluaga 1980: 120; Corpas 1996: 26), como el caso de ciertas construcciones que no tienen correspondencia sintáctica en otra lengua; por ejemplo, el presentativo *c'est* es un galicismo, en tanto es propio del francés como lo señala Dubois (DL).

sucede en las expresiones no idiomáticas, en las que los componentes, y la relación establecida entre ellos, conservan su identidad semántica regular, en las idiomáticas pierden su identidad y autonomía semánticas, y, en consecuencia, su función se reduce a la de componentes distintivos, semejantes a los fonemas que constituyen un morfema.

Es interesante observar que algunos autores atribuyen esta característica semántica no sólo a una subclase de UFF, las idiomáticas; así, Gross (1982: 172) plantea que el sentido de las palabras no interviene en la interpretación de las expresiones fijas, como las denomina él; Cowie, en la introducción a su *Dictionary of English Idioms* (1993: xv), señala como una característica general de estas expresiones que algunos de sus componentes alcanzan un grado de opacidad semántica completa, por ejemplo, el término *buck* en la expresión *The buck stops here*, usada para expresar que se asume personalmente una responsabilidad o culpa; Carneado (1985:), por su parte, sostiene que se da una lexicalización de la combinación de palabras y una desemantización de las relaciones sintácticas.

De la peculiaridad semántica en cuestión se derivan también algunas consecuencias, la más importante de las cuales consiste en que la actualización semántica característica de las UFF se basa en la activación del sentido no literal de la expresión; es decir, del sentido idiomático en las que se pueden clasificar como propiamente idiomáticas; del sentido traslaticio o metafórico, en las que se clasifican como figuradas y mixtas, respectivamente; y aun en aquellas que se clasifican como de sentido literal,¹⁸ tampoco parece evidente que su sentido sea la mera resultante del significado de los elementos componentes, como no lo es en las demás unidades semánticas complejas (Zuluaga 1980: 22). Mortureux (1997: 124) anota que dicho fenómeno es el efecto del proceso de lexicalización de que son objeto las UFF y, como tal, en todas ellas se manifiesta en mayor o menor medida. Corpas, por su parte, también ha observado este fenómeno (1996: 120) y añade que, para el caso de las paremias, la interpretación estándar nunca es literal (1996: 163).

Ahora, se da el caso de que en una UFF se activen tanto el sentido literal como el no literal, circunstancia en la cual normalmente, en opinión de Zuluaga (1980: 133), hay predominio ya sea del sentido idiomático, o del metafórico, sobre el literal,¹⁹ al parecer debido a que el primero designa un estado de cosas general y por ello su campo de aplicación es más vasto y frecuente que aquél, que designa un hecho particular. También se presentan casos en los que no hay predominio sino más bien "copresencia del sentido

¹⁸ La diferencia entre expresiones idiomáticas, figuradas, mixtas o semitransparentes y literales, se explicará más adelante en este mismo capítulo.

¹⁹ En artículos periodísticos sobre el cuerpo o la salud, con frecuencia el titular es una UFF figurada que contiene un término somático al cual hace referencia el artículo. En los casos en que se activan los dos sentidos de la expresión, el literal actualiza el sentido propio del término que denota la parte del cuerpo de la cual se ocupa el artículo, y el sentido idiomático, actualiza la idea general que abarca todo el artículo, sin alejarse de la regla general de actualización, o sea, el predominio del sentido idiomático o figurado sobre el literal. Como ejemplo podríamos mencionar el siguiente titular: "No pierda la cabeza por la calvicie". (*El Colombiano*, 28, 06, 1998: 1c.)

literal regular y del idiomático que se puede lograr mediante connotación, produciendo el efecto de ambigüedad" (Zuluaga 1980: 129), recurso que se suele explotar con fines humorísticos. Dicho sea de paso, es una forma de manipular las UFF para lograr diferentes efectos de sentido, sin someterlas a modificaciones formales o desautomatización. Veamos el siguiente caso tomado de un titular de noticia: "Político entró en la estación espacial Mir [entradilla]. Un burócrata *de alto vuelo*" (*El Tiempo*, 18 de agosto, 1998: 19a).

El texto de la noticia se refiere a un político que había escalado las más altas posiciones de la burocracia rusa, información expresada en el sentido idiomático de la locución *de alto vuelo*, y que adicionalmente volaba una nave espacial, sentido denotativo de la expresión entendida como el político que vuela alto.

Como efecto de la pérdida de contenido semántico de los componentes de las expresiones idiomáticas tenemos que la sinonimia o equivalencia entre ellas no se establece con base en sus significados literales sino con base en sus sentidos idiomáticos; en la misma dirección, Tóthné (1996: 345), citando a Permyakov (1988: 136), observa que la sinonimia entre refranes se debe establecer a nivel lógico semántico y no a nivel lingüístico -en el contexto se deduce que se refiere al significado lingüístico literal, aunque no se precisa-.²⁰ Así, para tomar un ejemplo muy ilustrativo, Mortureux (1997: 160) muestra que *se casser la tête* y *se casser le cul*, aunque difieren en un lexema, *tête* y *cul*, de significado diferente en la lengua, son expresiones sinónimas idiomáticas, con el sentido de *fatigarse*. Lo anterior es válido también para las UFF en las que opera el significado traslaticio; entre ellas la sinonimia no se establece con base en sus significados literales sino con base en los traslaticios, como sería el caso de la equivalencia entre, por ejemplo, *Quien con lobos anda, a aullar se enseña* y *Quien entre la miel anda, algo se le pega*.

La especialización semántica, que da lugar a la idiomaticidad, equivale a la consolidación de las UFF como implicaturas convencionales.²¹ De hecho, las UFF son enunciados repetidos infinitas veces, célebres eventualmente, que activan dichas implicaturas, ya que su significado denotativo perdió validez -fenómeno de desmotivación, lo denomina Mortureux (1997: 124)- y las condiciones de uso no corresponden necesariamente a dicho significado. A título de ejemplo, es lo que ha sucedido con la expresión *A buenas horas mangas verdes* "que ha pasado al lenguaje coloquial con el sentido peyorativo del auxilio que llega tarde, o el reconocimiento de

²⁰ Su planteamiento completo dice que "dos locuciones son sinónimas si comunican la misma relación lógica, si se refieren a la misma entidad y coinciden en su función pragmática", aunque habría que observar que no está claro el hecho de que si dos UFF tienen la misma función pragmática, o de uso, se deba, necesariamente, a que sean lógicamente equivalentes; esta puede ser una deducción a posteriori. Aquí vale la pena mencionar que hay expresiones que son convenciones de uso que no corresponden a convenciones de significado, como lo plantea Searle (1979: 49), punto que abordaremos más adelante.

²¹ Al hacer el test de cancelación a algunas UFF, o sustitución de sus componentes por sinónimos, se puede constatar que las UFF implican por convención, no en función del contexto como las implicaturas conversacionales, como lo veremos más adelante.

los méritos que no llega en el momento oportuno" (Candón y Bonnet 1994: 39). Hoy por hoy el hablante común y corriente la usa con el sentido irónico indicado, aun sin reconocer la anécdota que hay detrás de la expresión y que la motivó, referente a "la fama de impuntualidad en el socorro de las emergencias de que se había hecho merecedor el cuerpo de los Cuadrilleros de la Santa Hermandad, siendo éste precisamente un cuerpo de seguridad [...] cuyo uniforme ostentaba bocamangas verdes y colete..." (39)

Corpas (1996: 123) observa también que muchas locuciones idiomáticas que se originaron en metáforas han perdido su motivación primigenia, lo que ha llevado a considerarlas en muchas circunstancias como metáforas muertas o petrificadas.

1.3.2. Significación connotativa en las UFF

Al abordar las propiedades semánticas de las UFF, vale la pena subrayar que, al igual que las palabras, las UFF pueden tener connotaciones, como observa Carneado (1985: 31). Greimas (1970: 310) menciona como una de las propiedades de los refranes el hecho de que son elementos connotados: su sentido no está en las palabras como tales, sino en las consideraciones sobre los referentes aludidos, o especificando más, en las valoraciones que se les atribuyen, en las actitudes que despiertan dichos referentes. Por ejemplo, en el refrán *De día beata y de noche gata*, el sentido: "Zahiere a la mujer hipócrita y santurrona que anda en malos pasos" (García y Muñoz 1996) se deriva de las connotaciones asociadas a *beata* —despectiva— y *gata* —insultante—, que remiten a conductas reprochables.

Al definir la connotación, es forzoso referirse a la denotación. Por denotación entendemos la relación que establece la palabra con el referente (Ducrot 1970: 123) o, en otros términos, la relación de un vocablo unívoco con la clase de objetos o propiedades a los que se aplica correctamente (Lerot 1983: 85). La connotación se suele entender como una adición al significado de base, "como un tipo de inferencia o información implícita derivada del discurso" (Renkema 1993: 158), sea por evocación o por asociación, con la que arrastra una palabra, un enunciado o, en general, un signo en un contexto dado. Así, Ducrot (124) observa que, en determinados contextos, hay palabras que pueden evocar valores, significados específicos; dicha asociación, añade, es motivada, ya sea por una relación de contigüidad —las canas por la vejez—, por ejemplo; o una relación de semejanza: la palabra *llama* como símbolo de pasión en un relato amoroso, caso en que la relación se establece por la semejanza entre fuego, calor intenso que consume, y pasión, emoción intensa. Para Lerot (1983: 122), la connotación está constituida por los elementos semánticos que se adicionan a la denotación, y distingue connotaciones asociativas, estilísticas y afectivas. Por nuestra parte, y para el caso de las UFF, centraremos la atención en la connotación entendida como el significado o sentido que adquiere una palabra, una UFF, en virtud de valores socioculturales o en contextos específicos de los conocimientos generales compartidos,

entendiendo por éstos "los conocimientos, creencias y entidades discursivas comunes a los interlocutores" (Gundel y Hinds 1985: 5).

Carneado (1985: 31) define la connotación en las UFF como: "Aquellos componentes de la semántica del fraseologismo que dan información vinculada con la motivación metafórica, pero que no entran en el volumen de la denotación [...]."

Además, la autora sostiene que en las UFF la connotación se manifiesta como un recurso valorativo importante. En particular, anota que en el significado del fraseologismo que desempeña una función predicativa, como en el ejemplo *estar entre la espada y la pared*, entran: (1) el reflejo de las cualidades esenciales de la clase designada de acontecimientos —aspecto denotativo del significante, en este caso, estado—, (2) el aspecto modal valorativo —el hablante considera que *x* situación es difícil— y (3) el rasgo connotativo —ausencia de salida— (Carneado 1985: 28).²²

Sin discutir dicho planteamiento, que consiste más bien en la constatación de una característica de los refranes, y las UFF en general,²³ podríamos afirmar que el contenido de buena parte de las UFF es predominantemente implícito, que su significado eminentemente connotativo radica justamente en que el aspecto modal valorativo (2) y el rasgo connotativo (3) no están explícitos en el enunciado.

Otro factor que se puede tener en cuenta para explicar el contenido implícito es lo que Carneado llama motivación metafórica²⁴ que obra en los fraseologismos con significado de tipo predicativo. Es decir, dicha motivación suele estar determinada socialmente, con soporte en acontecimientos, usos o costumbres de una sociedad específica. Así, ilustra la autora, para el caso específico de Cuba, cuando el hablante emplea la unidad fraseológica *estar la caña a tres trozos* el cubano que la escucha recibe una imagen como símbolo de pobreza, una situación sin salida (Carneado 1985: 31), expresión que

²² Para ver la diferencia entre el aspecto modal valorativo y el rasgo connotativo podemos ilustrarla con las locuciones equivalentes "importarle (a uno) un carajo (una cosa): Locución verbal despectiva: serle completamente indiferente" (García 1991: 83) e importarle (a uno, algo) un culo, las cuales comparten el aspecto modal valorativo —para el hablante, *x* es indiferente— pero difieren en la connotación, ya que si bien ambas son despectivas, la segunda tiene el rasgo connotativo adicional de vulgar.

²³ Corpas (1996: 125-131; 165-170) elabora una clasificación detallada de los distintos tipos de connotación que puede tener una UFF. La divide en cuatro grandes tipos, a saber: estilísticas, expresivas, geográfico-sociales e histórico culturales, clasificación por fuera de la cual difícilmente puede quedar alguna UFF y que, de paso, confirma que en general las UFF significantes son expresiones connotadas.

²⁴ En las UFF la connotación está estrechamente ligada a la metaforización, lo que es apenas normal, ya que una de las características que se les atribuye es justamente ser figuradas (Casares 1950: 190) y, para algunos autores, es una condición *sine qua non*; sin embargo, no toda expresión connotada es necesariamente metaforizada, sería el caso de aquellas que poseen connotaciones foráneas que indican préstamos procedentes de otras lenguas (Corpas 1996: 126), evocando así una cultura determinada, o aquellas que integran topónimos y de esa forma activan connotaciones histórico culturales o indican la pertenencia del hablante a determinada cultura o región, por ejemplo, la expresión "*¡así no vamos a ningún Pereira!*" usada como locución exclamativa que expresa inconformidad frente a una situación o a algo que no funciona como se esperaba, es exclusiva del español hablado en Colombia.

no tiene dicho contenido implícito para hablantes de otras partes del mundo hispano; en Colombia, por ejemplo, para referirse a ese tipo de situación diríamos *estar de jiquera*.

A título de ilustración, entre las locuciones connotadas podríamos mencionar: *ser gallina*, locución despectiva empleada para calificar a un hombre de cobarde, *ser [un hombre] perro*, para calificarlo de promiscuo sexualmente. Entre los refranes observamos que aquellos que se pueden considerar como la expresión de actitudes parecen recurrir más a la connotación, a diferencia de los que tienen naturaleza epistémica o de los de tipo valorativo; entre los primeros mencionemos *Cachaco, paloma y gato, tres animales ingratos*, a diferencia de *Abril, aguas mil*, de naturaleza epistémica, o de *La diligencia es madre de la buena ventura*, de naturaleza valorativa (la diferencia entre cada uno de estos tipos de refranes se abordará en el párrafo 1.3.4.1. *Tipos de refranes y componentes del saber social*).

Observemos que el tipo de significación connotativa toma una serie de elementos simbólicos de los conocimientos generales compartidos -por una comunidad regional, nacional, por un pueblo o una cultura-; tales elementos son los que activan la connotación, que abarca toda la UFF. A título de ejemplo, el refrán *Cachaco, paloma y gato, tres animales ingratos* tiene un sentido específico para la comunidad regional de la costa atlántica colombiana, en la cual el término *cachaco* -vestido elegante, de saco y corbata- tiene una connotación despectiva relativa al habitante del interior del país, como se registra en el NDCol (1993: 63). El término *negro*, en cambio, se usa en muchas expresiones fijas con una connotación negativa no solamente para la comunidad colombiana y para la comunidad hispano hablante, sino también para la cultura occidental en general. Ejemplos de esto, con su correspondiente en español, serían: *a black day, un día negro; the black sheep of the family, la oveja negra de la familia; the black list, la lista negra*; en francés podríamos mencionar: *C'est ma bête noire*, para referirse a la persona o cosa que alguien detesta o no soporta; *pousser au noir*, cuando se exagera el lado desfavorable, triste o siniestro de una cosa (Rey y Chantreau 1989). Como observamos, el alcance de una UFF connotada puede cubrir desde una variedad dialectal reducida hasta varias lenguas y, por ende, desde una comunidad regional hasta una amplia cobertura cultural.

Dos anotaciones adicionales: Zuluaga (1997: 63) plantea como una de las funciones inherentes de las UFF la función connotativa, pero restringida a las UFF que tienen marcas diasistemáticas -diatópicas, diastráticas o diafásicas-, las cuales activan las connotaciones en el sentido de que:

[...] al ser empleadas fuera de su medio propio, lo evocan. Este puede ser una región, un nivel sociocultural o un ambiente determinado y constituye parte del contenido del signo, aunque no se refiera a rasgos del objeto o asunto designado [...] Se trata de una información indirecta o adicional... sobre el medio en que se emplea el signo o el objeto o ambos. Es obvio que, empleada fuera de Colombia, la expresión *importar un chorizo* (equivalente

de *importar un bledo*) connota ese país; suministra indirectamente la información de que quien la emplea es colombiano o, por ej., de que aprendió español con colombianos.

Finalmente, algunos autores (Guiraud 1978: 40) han planteado que denotación y connotación se pueden considerar como dos modos fundamentales de significación, y se suelen combinar en la mayoría de los mensajes, aunque hay discursos en los cuales predomina la denotación -el de la ciencia- y otros en los cuales predomina la connotación -el de las artes y el lenguaje cotidiano-; las UFF estarían, obviamente, mejor ubicadas en los últimos.

1.3.3. Clasificación de las UFF según la estructura semántica

En este apartado consideraremos el modo de significación característico de las UFF de acuerdo con los rasgos de su estructura interna, es decir, con el tipo de relación que se establece entre el significado de los componentes y el significado global de la expresión, teniendo en cuenta una escala de cuatro grados, a saber: idiomática, semiidiomática, mixta y literal. Para esta clasificación nos basamos en el texto de Alberto Zuluaga (1992), el cual presenta un esquema del modo de significar y de la estructura semántica de las UFF que permite abordar de forma coherente diferentes propiedades lexicales de las mismas.

Esta clasificación nos lleva a establecer una escala de cuatro grados, que va de *expresiones de significado transparente* a de *expresiones semánticamente opacas*, criterios semánticos sobre los cuales encontramos puntos de acuerdo entre varios autores (Corpas 1996; Cowie 1993; Carter 1989b).²⁵ Si bien existen otros modelos de clasificación para el caso de la fraseología española (cf. Corpas 1996: 32-52), optamos por el de Alberto Zuluaga por cuanto tiene como punto de referencia importante la metaforización, propiedad semántica sobre la cual hacemos énfasis.

Presentemos sintéticamente los rasgos que definen cada uno de los cuatro tipos de UFF atendiendo al modo de significación:

de *UFF idiomáticas o semánticamente opacas* son aquellas que tienen "la peculiaridad semántica de que su sentido no puede establecerse a partir del significado de sus elementos componentes ni del de su combinación" (Zuluaga 1992: 127); en ese sentido se dice que significan en bloque, por ello la idiomaticidad se caracteriza como ausencia de contenido semántico de los elementos componentes (Zuluaga 1980: 122). Corpas (1996: 26), siguiendo a Carter (1989b), las tipifica como *expresiones semánticamente*

²⁵ Carter (1989b), en quien se inspira Corpas (1996: 31), propone estos criterios semánticos, al lado del grado de restricción colocacional y de la fijación sintáctico-estructural, como una de las posibilidades de gradación, con miras a elaborar una clasificación de las UFF en inglés.

opacas.²⁶ Las UFF que tienen esta característica son arbitrarias o no motivadas; como ejemplo, podemos mencionar "*songo sorongo*, locución adverbial que significa con despacio, con calma." (García 1991: 134)

de *UFF figuradas* son aquellas cuyo significado es una transferencia del significado literal o denotativo; por eso se dice que en ellas opera un significado traslaticio, es decir, que su "sentido literal es una imagen sensible concreta, que sirve de soporte al sentido idiomático" (Zuluaga 1992: 126). Un ejemplo sería *no cargar agua en la boca*, con el sentido de "expresar francamente, con demasiada libertad lo que se piensa o siente" (García 1991: 100). Podemos decir que, a diferencia de las idiomáticas, en ellas se da una motivación figurada, como observa Zuluaga (1980: 136): su significado no es literal pero tampoco inmotivado. En la clasificación de Carter (1989b) corresponderían a las *metafóricas*.²⁷ En esta categoría se incluyen también las UFF con elementos metalingüísticos fijos como *Más vale un toma que dos te daré*.

de *UFF mixtas o semitransparentes* son aquellas que están conformadas por una parte literal y otra idiomática, como *hablar en plata blanca*. En esta expresión, *hablar* se toma en su sentido literal, *en plata blanca* se debe tomar en sentido idiomático: "brevemente, sin rodeos ni circunloquios" (DRAE). Carter (1989b) las clasifica como semitransparentes.²⁸

de *UFF de sentido literal o semánticamente transparentes* son aquellas que tienen un significado literal, resultado del significado denotativo de sus constituyentes, que coincide con el sentido que corrientemente se les asigna; por ejemplo, *A palabras necias, oídos sordos*. Carter (1989b) las denomina *semánticamente transparentes*.

²⁶ Cowie (1993: xii), refiriéndose al inglés, comparte este criterio, en términos generales, y las denomina *pure idioms*, reconociendo que son relativamente pocas en el repertorio fraseológico del inglés; ahora bien, considera que la opacidad semántica no es criterio suficiente para diferenciarlas y añade, como otra característica, que sus elementos no admiten sustitución, por ejemplo, *blow the gaff* no admite sustitución **puff the gaff*

²⁷ Corpas (1996), y Cowie (1993: xiii) para el caso del inglés, establecen también una subclase para las UFF metafóricas; este último las denomina *figurative idioms*, y añade como otra de sus propiedades que en ellas el sentido literal no coexiste con el significado figurado de la expresión, y difícilmente admiten sustitución de un elemento por otro. Así, *The early bird catches the worm* no admite sustitución **the early cat catches the mouse*, mientras que un caso de sustitución admisible, pero limitada, sería *a close/narrow shave*, con el sentido de escapar de un peligro por un margen pequeño.

²⁸ Cowie (xiii), para el inglés, establece la categoría de *restricted collocations* o *semi-idioms*, que comparte los mismos rasgos. Así, señala que en éstas una palabra conserva su significado literal o familiar, mientras que la otra parte tiene un sentido especializado o figurado, válido únicamente en la expresión y admiten variación lexical en cierto grado, por ejemplo: *a cardinal error/sin*.

1.3.4. UFF y conocimientos generales compartidos

1.3.4.1. Conocimientos generales compartidos y saber social

Cuando hablamos de la información implícita que un discurso puede contener, pensamos en los conocimientos previos (*prior knowledge*) (Renkema 1993: 161), en los conocimientos generales compartidos o marco cultural compartido (van Dijk 1994: 69). Dentro de éstos, los refranes, las frases proverbiales y las locuciones -las Unidades Fraseológicas Fijas, UFF- conforman un componente específico, pues son expresiones fijas desde el punto de vista de la forma y, en menor grado, del significado, que el hablante o escritor supone son conocidas por el oyente o lector, como ocurre con los demás elementos de los conocimientos generales compartidos.²⁹

La pertenencia de las UFF a los conocimientos generales compartidos se puede rastrear también en las caracterizaciones de los refranes que proponen algunos paremiólogos. Así, Arora (1995: 5) plantea que el consenso (*currency*) y la tradicionalidad son los atributos étnicos para reconocer un refrán, tanto para el hablante corriente como para el teórico. Por consenso entiende, siguiendo la definición de refrán de Taylor (1962:5): "*Saying current among the folk*" [...] "*to be current is to be generally accepted*" [...] "*in any time period, past o present*". La autora observa que el consenso es un criterio laxo y que los refranes pueden ser corrientes a diferente nivel: en un grupo familiar, en una comunidad particular o en el ámbito intercultural.

Los conocimientos generales compartidos son un cúmulo de conocimientos que construimos durante nuestra vida, en el proceso de socialización (van Dijk 1994: 69). Como su nombre lo indica, son de carácter general, compartidos por los miembros de una cultura o sociedad, y hacen parte del saber o la cognición social. Teniendo en cuenta estos aspectos, los podríamos oponer a los conocimientos de tipo académico, por cuanto éstos son más específicos, no son de dominio general y se imparten a grupos de profesionales o especialistas, frecuentemente a través de la instrucción académica, lo que no sucede con los conocimientos anteriores, que, por decirlo así, son nociones básicas para vivir en una sociedad determinada y conforman un marco cultural compartido, razón por la cual se pueden ubicar en el universo más general del saber social.

La denominación conocimientos generales compartidos (*shared knowledge*), "empleada de forma laxa para referirse a los conocimientos, creencias y entidades discursivas comunes a los interlocutores" (Gundel y Hinds 1985: 5), daría cabida también a los refranes; sin embargo, nos parece que el esquema del saber social o la cognición social, al discriminar o establecer compartimientos diferentes en lo que sería ese universo de los conocimientos generales, nos proporciona un marco de referencia más apropiado

²⁹ Se asume que los refranes son conocidos y generales, en el mismo sentido en que lo son los términos del léxico; pero sabemos que hay términos desconocidos para muchos hablantes, o de poco uso, así como hay refranes de circulación muy restringida, usados solamente por autores eruditos.

para ubicar los refranes desde el punto de vista de la función cognoscitiva que pueden desempeñar.

En este punto es necesario introducir algunas consideraciones sobre lo que entendemos por saber o cognición social, para lo cual nos basaremos en el esquema elaborado por van Dijk (1992, 1993 y 1998). En términos generales, por cognición se entiende el sistema de memoria a corto y largo plazo que almacena y retiene la representación semántica, permitiendo una recuperación posterior de los contenidos del texto (van Dijk 1994: 60). Al considerar esta noción es preciso destacar el carácter social de la cognición: el conocimiento contiene elementos determinados sobre todo por el hecho de que compartimos experiencias, lo que da lugar a esquemas compartidos que permiten conocerlas y comprenderlas. Obviamente, lo anterior no implica desconocer que la cognición tiene también una faceta individual, valga decir, que compromete al individuo. Refirámonos a los componentes principales del saber o cognición social.

Los conocimientos culturales

Estos conforman un marco cultural compartido, constituido por conocimientos socioculturales de diferente naturaleza: lingüística, como la competencia discursiva y comunicativa, de naturaleza social; conocimientos relativos a las personas y los grupos, así, por ejemplo, compartimos un modelo socialmente determinado de lo que es ser alumno, padre, y de las funciones que a ellos les corresponden; conocimientos de eventos específicos representados en esquemas o modelos, por ejemplo, compartimos un esquema de lo que es viajar, asistir a la escuela, etc.; conocimientos de sentido común y algunos especializados que han sido adoptados por la cultura como que la tierra es redonda y gira alrededor del sol. Estos conocimientos generales son la base de las creencias específicas de grupo, de las ideologías y en general del saber social. En el discurso, estos conocimientos normalmente se dan por supuestos y no necesitan presentarse explícitamente como nueva información justamente porque son compartidos por los miembros competentes de una cultura (van Dijk 1998: 35-38).

Las actitudes sociales

El saber social comprende, y compromete, actitudes específicas, entendiéndose por éstas las opiniones compartidas por un grupo, que tienen carácter evaluativo y que se pueden considerar como un conjunto específico de creencias de grupo. Estas opiniones varían frecuentemente según las personas y los grupos, y en buena medida las opiniones personales son manifestaciones de dichas opiniones de grupo. Mientras los conocimientos generales se dan por supuestos en el discurso, las creencias se suelen defender, y de esa forma se justifica la valoración que implican (van Dijk 1998).

Las opiniones generales se pueden organizar en conjuntos de opiniones o actitudes que pueden tener una estructura cognoscitiva compleja, organizadas en categorías fijas. Como ejemplo podemos tomar el esquema de actitud hacia los miembros de grupos

diferentes, que está conformado por categorías generales, las cuales pueden incluir aspectos considerados significativos para la presentación positiva o negativa de los miembros del grupo. Entre las categorías posibles del esquema tenemos el color de la piel u otros rasgos físicos —en los prejuicios raciales— y el género —en los prejuicios sexistas—.

Para el caso de las creencias racistas, las opiniones generales se organizan en un esquema estructurado cuyo principio global sería que los otros son el lado negativo de nuestra imagen; es decir, que el otro no posee nuestros principios y valores; como muestra van Dijk (1999: 363), al analizar las opiniones y críticas más frecuentes sobre los afroamericanos, hay un núcleo de conceptos que organizan dichas creencias, a saber, diferencia, desviación y amenaza. Ilustrémoslo con el caso de los prejuicios sobre los indígenas, a partir de una muestra de refranes alusivos a ellos en la sociedad colombiana, registrados en el Refranero Antioqueño (García y Muñoz 1996: 138-9) que recoge los refranes vigentes y de uso corriente:

Como es el indio es el golpe ref[rán]. Enseña que cada cual se comporta según su condición.

El indio al final da la patada ref. Indica que las personas ingratas por más que se les ayude jamás agradecen los favores recibidos.

El que afloja tiene de indio ref.. Se le dice a la persona incapaz o que desfallece en una labor.

El que va con indio va solo ref. Indica que no debemos acompañarnos de personas insolidarias.

Indio comido, indio ido [jodido] fr. prv. //2 Se dice de la persona poco noble que tan pronto recibe un favor se olvida de quien se lo hizo.

A partir de estos refranes podemos observar: primero, que el término *indio* se emplea como genérico despectivo para referirse a la persona cuyo comportamiento prototípico es censurable, que encarna antivalores; y, segundo, que los refranes citados son la expresión de una actitud común, y en algunas partes generalizada, contra el indígena que persiste en la sociedad colombiana no indígena, y en otras partes del mundo hispano.

Ideologías, normas y valores

A las actitudes pueden subyacer concepciones ideológicas que les proporcionen coherencia. Por ello las ideologías se pueden caracterizar como *sistemas* de creencias fácticas y evaluativas compartidas (van Dijk 1998: 29). Las ideologías están conformadas por normas generales, valores, formas culturales y objetivos de grupos; además, constituyen el saber social más o menos permanente de grupos específicos como partidos políticos, grupos religiosos, entre otros; de ahí que no podamos hablar de ideologías individuales o personales. Más adelante retomaremos la división que acabamos de presentar -conocimientos culturales, actitudes sociales e ideológicas, y

normas y valores- como una alternativa consistente para clasificar los refranes

1.3.4.2. *Función cognoscitiva de los refranes*

Los hablantes suelen atribuirles a los refranes ciertas propiedades. Una de ellas se plantea de forma expresa, a saber, que "los refranes son muy sabios". Aludimos a esto no porque nos propongamos probar su validez, sino porque lo podemos tomar, al menos, como un indicio de que los refranes cumplen una función cognoscitiva para los hablantes.

No es únicamente el hablante lego quien atribuye esta propiedad a los refranes; así, Taylor (1962: 87) observa que el simple hecho de citar el refrán es reconocer el peso de la experiencia humana que ellos condensan; un peso que es mucho mayor que el de cualquier otro enunciado proferido por individuo alguno. Cram (1983), en su intento por definir el estatuto lingüístico del refrán, afirma que es un enunciado con condiciones de uso particulares: al emplearlo, se parte del supuesto de que ofrece una explicación válida de la realidad y, posteriormente, se busca un contexto apropiado para aplicarlo; a diferencia de lo que sucede con el tipo de enunciados que él denomina "enciclopédicos", los cuales sí confrontamos con la realidad para determinar su validez. Es decir, los refranes se usan como fórmulas para imponer categorías y significados a la realidad. Su invocación implica su validez, añade Cram (66), es como si al enunciar un refrán se implicara la glosa "*That's just the way things are, and that's all there is to it*".

Los refranes gozan de la confianza del hablante, y normalmente su enunciación invoca una autoridad que está más allá del individuo que los profiere (Grésillon y Maingueneau 1984; Greimas 1970). Al abordar la temática del estatuto del refrán como una cita, Cram (1983) afirma que a quien, en última instancia, se cita o invoca al enunciar un refrán es a una autoridad supraindividual —comparándolos en este aspecto con los performativos ceremoniales— pero en este caso se trata de la comunidad lingüística de los interlocutores. El dirá: "*The rehearsal of a proverb thus constitutes a reaffirmation of a cultural tenet of faith, and a call for the addressee tacitly to do likewise.*" (63) Si tenemos en cuenta la pertenencia de los refranes al dominio de los conocimientos compartidos, al usar el refrán como enunciado referido estamos invocándolos.

1.3.4.3. *Tipos de refranes y componentes del saber social*

Ahora bien, quisiéramos referirnos aquí a un punto fundamental que permitirá arrojar alguna luz sobre la relación entre los refranes y el saber social. Se trata específicamente del hecho de que esta relación no es homogénea, hecho que, por lo demás, pocas veces se ha señalado en obras paremiológicas. Para sustentar la afirmación, ubicaremos los refranes, por su contenido, en el saber social y podremos constatar que son la expresión de los distintos componentes del mismo, ya expuestos en párrafo precedente. Esta constatación a su vez permite plantear de forma coherente la discusión sobre si los

refranes son enunciados con valor de verdad general, verdaderos, como se suele afirmar con tanta frecuencia, o en qué sentido se puede sostener que son la expresión de la sabiduría de los pueblos o, en el mejor de los casos, que son enunciados de contenido sentencioso.

Refranes de naturaleza epistémica

Existen refranes que son la expresión de conocimientos acumulados a través de la experiencia, que se suelen considerar como fuente de conocimiento en dominios muy variados, tales como la naturaleza, el tiempo y el espacio. Entendemos por conocimiento epistémico las “creencias” verdaderas justificadas en términos de los criterios de verdad culturalmente aceptados, como la observación personal, las fuentes confiables de expertos, la información de medios masivos de credibilidad, la inferencia lógica y el sentido común o el consenso (van Dijk 1998: 109).

Buena parte de este tipo de refranes, como lo señala Cram (1983: 63) para el refrán en general, invocan un precedente, hacen jurisprudencia, y por ello gozan de la confianza del hablante, de manera que éste los toma frecuentemente como instrucciones. Podríamos decir que tienen naturaleza epistémica. A título de ejemplo, mencionemos unos pocos: *Abril, aguas mil; En octubre el cielo de aguas se cubre; De tal palo, tal astilla* o la versión argentina *De padre cojo, hijo renco*.

Refranes de naturaleza doxástica

Aquí incluiríamos primeramente los refranes que son expresión de creencias en general, como *Ojos que no ven, corazón que no siente; Dime con quién andas y te diré quién eres; El gato escaldado del agua fría huye; Al que madruga Dios le ayuda*.³⁰ Caben también otros de naturaleza claramente doxástica, que son la expresión de opiniones o creencias valorativas, y por ello pueden variar en función de la concepción ideológica de los grupos sociales; pueden ser la expresión de actitudes que se tienen hacia los congéneres de otros grupos: por ejemplo, los dos refranes colombianos *Negro que no la hace a la entrada, la hace a la salida* y *Cachaco*³¹, *paloma y gato, tres animales ingratos* expresan la oposición de actitudes étnicas, xenofóbicas, comunes entre los habitantes de dos regiones de Colombia con diferencias etnográficas marcadas: el negro o costeño de las tierras bajas del litoral Atlántico y el cachaco blanco, o que presume de

³⁰ Las supersticiones, que ocupan un lugar más o menos reducido dentro de las creencias, se suelen expresar también por medio de refranes. Taylor (1962: 71), en su clasificación de los proverbios, incluye un apartado dedicado a las costumbres y las supersticiones, ilustrando con algunos refranes referentes a la misma superstición en diferentes idiomas: *When it rains and the sun shines, the devil is beating his grandmother [wife]*; en holandés, *Als het regent en de zon schijnt, dan is het kermis in de hel*; en alemán, *wo der Teufel nicht hinkommen kann, schickt er ein altes Weib*; y existe la versión española *Lloviendo y haciendo sol, son las gracias del Señor*.

³¹ Como ya lo mencionamos, el término *cachaco* (vestido elegante, de saco y corbata) tiene una connotación despectiva para referirse al habitante del interior del país, en donde el cachaco hace parte de la vestimenta formal del ciudadano (Cfr. NDCol 1993: 63).

tal, de la región andina o tierras altas del centro del país. Es preciso aclarar que la constante histórica en el país ha sido una subvaloración de los rasgos culturales caribeños y en general de lo negro.³² Como ilustración remitámonos nuevamente al *Refranero Antioqueño* (García y Muñoz 1996: 188, 249), donde encontramos que todos los refranes alusivos al negro en la sociedad colombiana son la expresión de una actitud subvalorativa hacia dicho grupo:

Negro con saco, se pierde el negro y se pierde el saco; refrán despectivo. Previene contra las gentes de color. Variantes: Negro con cargo, se pierde el cargo y se pierde el negro; El mejor de los negros fue San Benito, y eso que se cagó en las velas; Negro, ni de cachaco; Negro, ni el teléfono; Negro, ni la cogedera; Negro, ni el buey porque se pierde al amanecer; Negro, ni mi caballo, decía Bolívar

Observemos que todos estos refranes son denigrantes e, incluso, expresan un determinismo o fatalismo contra el negro, como en *Negro que no la hace...* el último refrán cuyo sentido idiomático quedaría sintetizado diciendo: el negro no tiene remedio, siempre se comporta mal, crea problemas. Además de los ejemplos que acabamos de presentar como ilustración de refranes que son expresión de actitudes evaluativas hacia el otro grupo, podemos remitirnos también a los ya citados sobre el indígena en el párrafo 1.3.4.1.

Es interesante traer a colación la observación que hace Taylor (1962: 98) en relación con los refranes o frases proverbiales alusivos al otro, al vecino del mismo país o al extranjero: "*Stupidity, greed, miserliness, and such antisocial qualities are favored subjects.*" Teniendo en cuenta ejemplos existentes desde tiempos inmemoriales, tomados de diferentes fuentes referenciadas por Taylor en el capítulo "*Blason Populaire*" (97-109), podríamos sintetizar diciendo que los refranes suelen ser vehículo de expresión de actitudes sociales hacia otros grupos, y manifiestan las actitudes xenofóbicas o, por lo menos, los juicios despectivos hacia ellos.³³

³² Sobre este particular, es muy ilustrativo consultar las investigaciones realizadas por Consuelo Posada (1998), sobre la apreciación comparativa de las manifestaciones folclóricas de la región andina y la costa Caribe colombiana, quien observa que, por ejemplo, "A finales del siglo XIX, José María Samper, uno de los humanistas más renombrados de entonces, expresaba abiertamente el desprecio no sólo por los negros sino por las derivaciones de su cultura. Los definió como la peor raza del país y relacionó su fecundidad con su condición de inferiores: mientras en las razas superiores la reproducción se hace lenta y difícil, como consecuencia de su alto grado de refinamiento moral o intelectual, entre los negros imperan los rasgos físicos, en detrimento de la inteligencia y la moralidad." (1998: 32) En el desarrollo del trabajo muestra que este desprecio por la raza y la cultura negra no se ha desvanecido en el presente, y concluye: "Como punto común de esta descalificación de la cultura negra aparece el señalamiento de su composición racial. El desprecio de lo negro ha hecho parte de la sociedad colombiana en general, aunque se subraya en algunas regiones como la antioqueña, edificada con base en una supuesta blancura" (1998: 33).

³³ Una ilustración de un repertorio de este tipo de refranes, con un referente histórico conocido, lo constituye el texto: Mieder (1982) "Proverbs in Nazi Germany: the Promulgation of Anti-semitics and Stereotypes through Folklore". *Journal of American Folklore* 95: 435-464.

Para cerrar este punto, es preciso hacer una observación concerniente a lo que se entiende frecuentemente por refrán. Por lo que hemos considerado, los refranes de naturaleza doxástica son los que mejor ilustran la falta de fundamento e inconsistencia del tipo de definición tan frecuente del refrán en la cual se plantea como uno de los rasgos que lo caracteriza el ser un enunciado verdadero o que encierra una verdad, como la siguiente:

El refrán es la pemia por excelencia, pues en él se dan las cinco características definitorias mencionadas anteriormente: lexicalización, autonomía sintáctica y textual, valor de verdad general y carácter anónimo. Algunos ejemplos son: *Agua que no has de beber déjala correr* ('Reprende la intromisión en aquello que no nos concierne o ha dejado de concernirnos', EDR); *La ocasión hace al ladrón* ('Significa que muchas veces se hacen cosas malas que no se habían pensado, por verse en oportunidad para ejecutarlas', DR); *El gato escaldado, del agua fría huye* ('el que ha sufrido un escarmiento siempre teme volverlo a sufrir' ELDR); *En Domingo de Ramos quien no estrena no tiene manos* ('Es decir, no las tuvo para trabajar y obtener dinero necesario con que comprarse alguna prenda de estreno para ese día tan señalado, EDR); *A falta de pan buenas son tortas* ('Dice que careciendo de lo mejor, se debe uno conformar con lo que haya', RE). (Corpas 1996: 148)

Los refranes citados por Corpas para ilustrar la definición carecen de naturaleza doxástica, como si se hubieran escogido *ad hoc* para confirmar el valor de verdad general atribuido al refrán en la definición. Según queda establecido, podrían citarse muchos ejemplos para objetar dicha propiedad. En suma, la definición en cuestión sería válida para un subconjunto del repertorio de refranes, pero no para el refrán en general como un tipo de UFF.

La objeción que estamos planteando también es válida para otras definiciones que no señalan explícitamente la característica de valor de verdad general, pero que en cierta medida la suponen al definir el refrán como "una unidad fraseológica que se caracteriza por su contenido sentencioso" (García y Muñoz 1996: xviii).³⁴ Obsérvese que este tipo de definición se puede objetar al confrontarla con ejemplos de refranes de tipo doxástico: Así, ¿qué tienen de verdadero o de sentencioso los siguientes refranes?: *El indio al final da la patada*; *Negro con saco, se pierde el negro y se pierde el saco*; *Mujer y mula, la que no patea recula* (García y Muñoz 1996: 249, 181); *Mula, mujer y gato son animales ingrato*, *La mayor parte de su saber lo aprendió el diablo de la mujer*, *En todo mal y querella averigua quien es ella* (Soto 1997: 210, 206); *La mujer en casa y con la pata rota* (Zuluaga 1997: 632). Habría que responder que no proporcionan

³⁴ Este tipo de definición del refrán es muy común. Por ejemplo: "Dicho agudo y sentencioso de uso común." (DRAE); "Dicho sentencioso de carácter popular y tradicional, breve y frecuentemente en verso y con alguna rima." (DEA: 3860). Sentencia: "Dicho grave y sucinto que encierra doctrina o moralidad."

ninguna enseñanza y mucho menos son verdaderos, sino, más bien, que son creencias evaluativas, opiniones, en este caso claramente despectivas: no son otra cosa que, como lo hemos visto, la expresión de actitudes generalizadas contra miembros de grupos diferentes, el otro: el indio, el negro, la mujer, juzgados desde concepciones ideológicas racistas o sexistas.

Refranes de naturaleza axiológica

Por otro lado, existen refranes que son la expresión de valores de una sociedad determinada, entendiendo por éstos las propiedades positivas del mundo personal y social que son consideradas metas ideales por las cuales amerita esforzarse.³⁵ Los valores, que también son compartidos, se pueden considerar los pilares del orden moral de una sociedad y base de todos los procesos de evaluación de las opiniones, actitudes e ideologías; como metas ideales referidas a distintas experiencias de la vida o de las acciones sociales, los valores tienen sus propias dimensiones de evaluación: valores alusivos a la mente: inteligencia, sabiduría; a la acción: efectividad, decisión, rapidez; a la sociedad: igualdad, libertad, democracia.

En tanto expresión de valores, se presentan como normas tendientes a orientar hacia un comportamiento moral. En ese sentido, de este tipo de refranes sí podríamos decir que son de naturaleza sentenciosa, y en consecuencia se suelen interpretar como consejos, recomendaciones, admoniciones y máximas de conducta moral, es decir, son enunciados típicamente exhortativos. Son los que mejor ilustran la vocación didáctica del refrán. Veamos algunos ejemplos alusivos a diferentes valores. La constancia: *El que persevera alcanza, La constancia vence lo que la dicha no alcanza*; la diligencia: *La diligencia es madre de la buena ventura, La pereza es la madre de todos los males*; la prudencia: *Es mejor prevenir que curar, Al buen callar llaman Sancho, Prudentes como las serpientes, sencillos como las palomas*; la gratitud: *De gente bien nacida es ser agradecida*; la justicia: *A Dios lo que es de Dios y al César lo que es del César*; la eficiencia y rapidez: *No dejes para mañana lo que puedes hacer hoy*.

Observemos que muchas de las obras de recopilación de refranes los clasifican temáticamente en función de los componentes del saber social —así no se lo propongan— pero de una u otra forma las divisiones encajan dentro de sus diferentes componentes.³⁶

³⁵ Para la definición de valor nos basamos en van Dijk (1998: 74-77).

³⁶ El criterio de Taylor (1962: 66) para la clasificación de los proverbios nos parece al menos parcialmente compatible con el de clasificaciones basadas en componentes del saber social. No sin antes manifestar sus reservas sobre clasificaciones basadas en objetos específicos u otros criterios, Taylor afirma: "*But classifications which involve ideas or which bring together proverbs belonging to particular cultural spheres, such as those of proverbs dealing with legal notions, the weather, health, agriculture, shipping, and so on, supply us with materials which reward the labor of collecting them.*" Una observación semejante sería válida también para la clasificación que se hace de los proverbios, refranes y dichos en el prestigioso *Dictionnaire de proverbes et dictons* (Montreynaud Pierron y Suzzoni 1989).

1.3.4.4. Empleo del refrán como estrategia cognoscitiva

Dado el carácter de fórmulas de los refranes y otras UFF, aquellos pueden desempeñar la función cognoscitiva específica de servir de modelos de interpretación de una situación, un fenómeno, etc. Desde luego, este uso del refrán depende también del tipo de texto —cuando se trata del lenguaje escrito—, del contexto situacional y de los rasgos socioculturales del hablante, principalmente, para el caso del lenguaje hablado. No es difícil observar que se recurre a los refranes, y UFF en general, tomándolos como síntesis, esquemas prefabricados o fórmulas para la comprensión de hechos, para la explicación o interpretación de situaciones o fenómenos específicos. Esto lo podemos constatar sobre todo entre el pueblo y, en general, en el uso del lenguaje cotidiano, pero también y especialmente en la forma de integrar los refranes y otras UFF en el texto escrito.³⁷

Con el fin de explicar el punto central de este apartado, tomemos algunas observaciones relativas a los procesos, recursos y estrategias cognoscitivas implicadas en la comprensión del discurso y el procesamiento de información nueva.

Renkema (1993: 163), refiriéndose a este tópico, plantea que el esquema mental (*mental frame-work*) asegura que los nuevos hechos se integren en el cuerpo de conocimientos ya existentes. Lo define en los siguientes términos, siguiendo a Bartlett (1932):

*A schema is a set of organized knowledge about a specific element in the world. By 'knowledge' is meant the stereotypical knowledge that is more or less the same for all language users in a particular culture. [...] A schema contains standard elements and has slots. An often-used example is the schema 'face'. A standard element here is the oval shape. Such standard element serves as a framework for filling in slots: eyes, mouth, nose, etc.*³⁸

³⁷ En el lenguaje escrito, en particular en textos destinados a una cobertura amplia o que aspiran a llegar a destinatarios muy generales, como los artículos de prensa, es frecuente encontrar los refranes desempeñando la función textual de conclusión de tópico (*topic closing quality*) (Levinson 1983: 110), o como titulares, desempeñando una función textual diferente, desde el punto de vista de la posición en que aparecen en el texto: apertura de tópico (*topic opening quality*). Ahora bien, observemos que, como síntesis o expresión condensada de todo el texto, en ambos casos los refranes desempeñan la misma función, no obstante ocupar posiciones opuestas. Lo anterior podría tomarse como la manifestación de un tipo de relación semántica-funcional característica que puede establecer el refrán con los demás enunciados de un texto: la relación de generalización de otros enunciados de una parte del texto, en un párrafo, o de todo el texto, un ensayo o artículo, ya sea que tales enunciados generalizados precedan o sigan al refrán. Para ilustrar el planteamiento, como Anexo 1 presentamos el artículo periodístico *Candidatos en río revuelto*, en el cual se puede observar tanto la función cognoscitiva y textual que puede desempeñar el refrán en el texto, como usos del refrán que sólo se explican a partir del supuesto de que éste hace parte de los conocimientos generales compartidos y, en consecuencia, no necesitan ninguna glosa para ser comprendidos por el hablante - lector.

³⁸ Un ejemplo contextualizado del refrán como la expresión de un esquema mental, lo tenemos en el texto Anexo 1, titulado *Candidatos en río revuelto*: la expresión *río revuelto* invoca la locución verbal *pescar en río revuelto*, así como el refrán *Río revuelto, ganancia de pescadores*. Ambos expresan un esquema de

Por su parte, van Dijk (1990a: 172) plantea que hay acontecimientos muy particulares que no están comprendidos dentro de esquemas generales, así como circunstancias en las cuales la información es tan compleja que el sujeto tiende a confiarse en los esquemas ya disponibles o prefabricados (*ready-made schemata*) más que en los múltiples detalles de la situación real.

Por nuestra parte, podríamos plantear que tratándose del paso al discurso, la conversación o el texto escrito, las UFF, y en particular los refranes, pueden ser un recurso muy práctico para expresarse de forma sintética, y figurada en muchos casos, así como para referirse a la situación o interpretarla. Hipotéticamente, esa puede ser una de las razones por las cuales se recurre a cierto tipo de refranes que expresan relaciones lógicas y que pueden ser muy útiles en circunstancias comunicativas particulares, como procesos argumentativos, donde suelen usarse como la expresión de tópicos. Por ejemplo, el refrán *Muerto el ahijado, acabado el compadrazgo* resulta una forma clara, con ilustración incluida, para dar a entender que una vez eliminada la causa cesan con ella sus efectos, como lo describen García y Muñoz (1996: 216).

Estas posibilidades de las UFF se derivan de lo que Zuluaga (1997: 631) caracteriza como la función fraseológica básica de los refranes, y demás UFF, consistente en facilitar y simplificar al máximo tanto la formulación del mensaje por parte del autor como la recepción por parte del lector u oyente, recurriendo a una construcción lingüística ya hecha y conocida por la comunidad. Esta función depende de las propiedades de las UFF: la institucionalización o fijación en la norma lingüística social, la condensación o brevedad de la expresión y la posibilidad de generar un sentido nuevo cada vez que se emplean en el discurso. Podemos decir que dicha función textual básica de las UFF se manifiesta como un recurso para racionalizar el uso de la palabra.

Recapitulando, podríamos establecer un paralelismo interesante entre lo cognitivo y lo lingüístico: se elaboran esquemas de hechos, situaciones o eventos, y a nivel lingüístico tenemos fórmulas como el refrán y otras UFF. Por otro lado, si extendemos al nivel del texto el principio de posición inicial y final de la oración (*Head-tail principle*) (Renkema 1993: 142), principio según el cual las posiciones de más relevancia en la oración son la posición inicial y la final, la observación nos muestra que el refrán está habilitado para ocupar dichas posiciones, dado su carácter de fórmula. Así, lo encontramos frecuentemente desempeñando la función textual de apertura de tópico (*topic opening quality*) y de conclusión de tópico (*topic closing quality*); para ello, podríamos observar el uso frecuente del refrán como titular o como expresión de conclusión, en el discurso periodístico, entre otros.

la situación 'ser oportunista', que en este caso se activa en la dirección de oportunismo político, dado el contexto situacional —sobre el cual el artículo provee información suficiente— y el cotexto lingüístico específico del titular, definido por el agente *candidatos*. Como resultado, el titular podría muy bien leerse como una frase elidida de: *candidatos* [de diferentes partidos políticos] [pescando] en río revuelto.

Ahora bien, esto tiene su explicación desde el punto de vista de la construcción del texto y en particular de las estructuras temáticas. Cuando en el análisis pasamos del nivel de la oración al nivel del texto, de las micro a las macroestructuras, entramos al nivel macrosemántico. Allí es necesario entonces el concepto de macroestructura, entendido como un conjunto organizado de proposiciones (van Dijk 1990b: 55), así como el de significados globales; o sea, significados ya no de una palabra u oración sino de un párrafo, un artículo, un capítulo o, incluso, un libro. En este nivel del texto, con mucha frecuencia, encontramos que los refranes y otras UFF actualizan los significados globales.³⁹ Al igual que en el terreno de la significación, aquí es necesario hablar de macrosintaxis.

Las macroestructuras se relacionan jerárquicamente bajo unas condiciones que las agrupan en un nivel de macroproposición más alto, a través de macrorreglas, las cuales reducen la información. Pues bien, los refranes sirven como un recurso apropiado para llevar a cabo parte de ese proceso de reducción de información que operan las macrorreglas, básicamente de la siguiente forma: (1) eliminando la información no relevante -macrorregla de reducción-, (2) reemplazando una secuencia de proposiciones por una macroproposición que presente el acto como un todo -macrorregla de generalización-. El segundo paso suele realizarse muy bien por medio de refranes, como lo podemos constatar frecuentemente en artículos de prensa cuyos titulares son refranes; así, en relación con (2) son muchos los refranes que tienen o llenan su posición de titulares de artículo justamente por estar en una relación semántica funcional de generalización con los demás enunciados del texto; de hecho, muchos refranes en posición de titulares son una especie de macroproposiciones que condensan todo el contenido del texto (Véase Anexo 2).⁴⁰

Es interesante observar que esas funciones desempeñadas por el refrán o las frases proverbiales en un texto no sólo se pueden constatar en muchos textos contemporáneos,

³⁹ Zuluaga (1975: 246) presenta un ejemplo tomado de la novela de Carlos Fuentes *La región más transparente*, que sería muy ilustrativo a este propósito, aun si uno de los componentes del refrán original *Lo cortés no quita lo valiente* está sustituido por otro; el autor dice: "El último ejemplo [*Lo Cortés no quita lo Cuauhtémoc!*], considerado en el contexto de toda la obra en que se encuentra, muestra cómo el esquema de una expresión fija permite condensar en forma sorprendentemente certera y sugestiva todo un mensaje (la búsqueda de la mejicanidad mediante el reconocimiento y la síntesis de la civilización originaria —"lo Cuauhtémoc"— y la civilización cristiana impuesta —"lo Cortés"—) que seguramente, ningún razonamiento, discurso o paráfrasis podrían transmitir con mayor poder de sugerencia. Esto lo saben muy bien la propaganda comercial y la política que usan y abusan de las expresiones fijas."

⁴⁰ Analizando el texto del Anexo 2 encontramos: 1) Macrorregla de reducción: quedarían las siguientes proposiciones (Pr.): (Pr.1) *reducción de gastos del Estado y de la corrupción*, se elimina la información sobre las formas variadas que toman ambos; (Pr. 2) *reducción del déficit fiscal*, se elimina la explicación de los beneficios de esta medida y las implicaciones; (Pr.3) *creación de capital humano*, se elimina la información concerniente a las consecuencias y beneficios de esto. -2) Macrorregla de generalización: (Pr. 1) *Reducción de gastos del Estado* + (Pr.2) *reducción del déficit fiscal* + (Pr. 3) *creación del capital humano* = Macroproposición (Mp.) *matar tres pájaros de un tiro*, que es adaptación de la locución proverbial *Matar dos pájaros de un tiro*, cuyo sentido idiomático es "conseguir dos (tres) propósitos con una sola acción" (DEA, 3346).

por el estilo de los artículos periodísticos. Así, Harriet Goldberg (1993), en su artículo sobre los refranes judeo- españoles en su contexto narrativo, se remonta hasta el español medieval a través de relatos populares judeo-españoles de los siglos XV y XVI, y hace una caracterización del refrán desde el punto de vista de su función en el texto. El autor diferencia entre *promythia* y *epimythia*, a saber, refranes que aparecen al principio del relato y refranes que aparecen al final del texto, respectivamente. En los textos analizados —cuentos y baladas romances— las *promythia* desempeñan la función de observaciones generales, en tanto que las *epimythia* tienen la función moralizadora. Además de estas dos posiciones, existe la posibilidad de que el narrador incluya un refrán en la mitad del relato, también con intención moralizadora, y desempeñando la función de unir dos relatos: sintetizando el precedente e introduciendo el que sigue (Goldberg 1993: 107).

En síntesis, la pertenencia de los refranes, así como otras UFF, al dominio de los conocimientos generales compartidos hace parte de sus rasgos constitutivos. ¿Qué otra cosa puede explicar el hecho de que para actualizar un refrán no hace falta más que invocarlo citándolo fragmentariamente? (Véase Anexo 1). Ciertas características lingüísticas de los refranes, así como la función cognoscitiva que pueden desempeñar, los habilitan para determinadas funciones en el discurso, como expresión de macroproposiciones, por ejemplo, y para ocupar las posiciones de más relevancia en el texto: como apertura, en el titular; como cierre de tópico, en la conclusión; o ambas a la vez, en el caso de textos construidos sobre un refrán (Véase Anexo 2).⁴¹ Seguramente, a esto también contribuye, en gran medida, el hecho de que los refranes hacen parte de los conocimientos generales compartidos de una comunidad lingüística determinada. Justamente por ello los refranes son de dominio público y activan conocimientos generales compartidos; gozan de una autoridad no discutida, de manera que los hablantes les atribuyen valor de verdad y los usan como argumento de autoridad. En suma, se pueden emplear como un recurso discursivo privilegiado desde el punto de vista textual, argumentativo, retórico y estilístico.

⁴¹ El Anexo 2 es un ejemplo de este tipo de texto, un artículo de prensa titulado *Matar tres pájaros de un tiro*. Decimos que el artículo está construido sobre una UFF, por lo siguiente: la locución proverbial *Matar dos pájaros de un tiro*, adaptada a la tesis que sostiene el articulista, hace de titular y expresa la macroproposición del texto, es decir, su sentido idiomático resume el planteamiento central o tesis del artículo “conseguir dos propósitos con una sola acción” (DEA: 3346). La acción consiste en privatizar las empresas estatales, y con esta medida simultáneamente logra tres propósitos: primero, reduce los gastos del Estado y la corrupción; segundo, reduce el déficit fiscal por la deuda que paga el Estado; y tercero, crea capital humano al invertir el producto de la venta de las empresas en educación. Adicionalmente, obsérvese que el artículo está estructurado sobre la locución: está en posición inicial como macroproposición, los párrafos que plantean cada uno de los tres logros u objetivos la retoman y corresponden a cada uno de los tres pájaros, y para terminar el texto el autor recapitula su planteamiento parafraseando la locución: “Y para esos fines [] el escopetazo de Arias y los tres pájaros derribados me parece acertado.”

A modo de conclusión

Hemos tomado el esquema propuesto por van Dijk (1999) para discriminar el saber social en distintos componentes, por cuanto nos permite responder dos preguntas que nos guían para abordar la relación entre UFF y conocimientos generales compartidos, a saber: ¿dónde se pueden ubicar los refranes de forma coherente en una cultura determinada? y ¿cómo le llegan al hablante?

Vimos que los refranes, atendiendo a su contenido, se distribuyen en los distintos componentes del saber social: hay refranes que se ubican en los conocimientos socioculturales, en tanto son la expresión de éstos y los llamamos refranes de naturaleza epistémica; otros, se ubican en el terreno de las actitudes sociales, en tanto son su expresión y los llamamos refranes de naturaleza doxástica; también los hay que se ubican en el campo de los valores, en tanto son la expresión de valores de una sociedad, y los llamamos refranes de naturaleza axiológica. Este modelo de clasificación se puede confrontar en el repertorio de refranes de una lengua, como lo hemos ilustrado con ejemplos del español, lo cual nos lleva a concluir que la relación entre refranes y saber social no es homogénea. De igual forma que una frase de combinación libre, desde el punto de vista cognitivo el refrán se puede clasificar por el contenido como creencia fáctica, como creencia evaluativa o como expresión de valores. En consecuencia, no hay razón para plantear que un tipo de unidad fraseológica fija en particular, como el refrán, sea, por definición, verdadera o de contenido sentencioso. Apoyándonos en conceptos de la fraseología también es cuestionable este planteamiento, ya que el refrán se diferencia de los demás enunciados de la lengua por características formales específicas: la fijación, como rasgo definitorio, por la estructura de oración de modulación binaria con autonomía sintáctica y sentido en sí mismo, así como otras características concomitantes, ya expuestas (cfr. 1.1.5. y 1.2.2.). Es decir, que no es la naturaleza de su contenido, en términos de valor de verdad, un rasgo definitorio del refrán: de ser así, todos los refranes serían verdades generales por definición, y el hecho es que no lo son. Para confirmarlo, citamos un subconjunto de refranes de naturaleza claramente doxástica que objetan dicho planteamiento, en tanto no son la expresión de verdades de valor general, sino de creencias evaluativas, en muchos casos opiniones despectivas sobre el otro, como expresión de actitudes sociales de grupo.

1.3.5. El refrán: un caso de polifonía

1.3.5.1. Polifonía: de la literatura a la lingüística

La noción de polifonía fue tomada inicialmente del léxico musical para referirse a una clase de composición en la cual se superponen partituras diferentes. Fue introducida por Bajtin en el análisis literario, para tipificar aquella composición literaria, la novela en especial, en la cual los diferentes personajes se expresan por sí mismos. Literatura

polifónica es la expresión que acuña Bajtin para ella. Llama literatura dogmática, por el contrario, a aquella en la que solamente se expresa una "voz", la del escritor: él indica la forma como deben tomarse o considerarse los distintos personajes, mediatizados por la voz del autor.

Igualmente, algunos lingüistas (Greimas y Ducrot, en especial) han introducido el concepto de polifonía para explicar el fenómeno de la enunciación, lo que ha dado lugar a una teoría polifónica de la enunciación, según la cual en un mismo enunciado están presentes varios sujetos con estatus lingüísticos diferentes (Ducrot 1990: 16). De acuerdo con esta interpretación: "el autor de un enunciado no se expresa nunca directamente, sino que pone en escena en el mismo enunciado un cierto número de personajes. El sentido del enunciado surge de la confrontación de las diferentes voces que se hacen presentes en el enunciado".

1.3.5.2. Interpretación polifónica del refrán

Dado que al usar un refrán el locutor enuncia palabras ajenas, esto ha dado lugar a considerarlo como un caso de polifonía (Grésillon y Maingueneau 1984). De acuerdo con Greimas (1970: 309), la enunciación proverbial se define como el proceso mediante el cual el locutor abandona su voz para proferir palabras ajenas; o sea, para decir algo no a nombre de sí mismo, sino de alguien diferente, como si se estuviera citando un texto. En la misma dirección, Grésillon y Maingueneau (1984: 112-113) plantean que el refrán es el enunciado referido por excelencia. El locutor asume personalmente el refrán, pero cubriéndose tras otro enunciador: *se*, la opinión común, el saber popular; en el refrán el locutor y el enunciador son el mismo: se amalgaman en el pronombre impersonal *se* de muchos refranes en español, como *En casa de ahorcado no se mienta soga* o el pronombre *on*, para los refranes del francés.

En consecuencia, es preciso hablar de una interpretación polifónica de los refranes, ya que al usar un refrán el locutor se desdibuja detrás de la voz de un enunciador distinto: un *se* impersonal, que excluye al locutor. Este proceso se basa en factores de tipo lingüístico y extralingüístico (Grésillon y Maingueneau 1984: 112). Refirámonos a los más relevantes.

1. Factores extralingüísticos, por cuanto el repertorio de refranes es un dominio común de los usuarios de una lengua.
2. Factores lingüísticos, los rasgos lingüísticos específicos de los refranes que lo hacen apropiados para que el locutor se desdibuje, es decir, abandone su voz y hable a nombre de otro, a saber: (1) en el refrán se da un enunciado y un locutor genéricos; (2) hay deícticos temporales (*embrayeurs temporales*): presente genérico, como en el refrán *Cuando el río suena, piedras lleva*"; una realización sin determinación temporal, como en el refrán *De tal palo, tal astilla*". (3) Aparecen grupos nominales que se refieren a clases y no a individuos: *Parientes y trastos viejos, pocos y lejos*". (4) Los refranes tienen estatuto poético; así, en ellos encontramos estructuras breves y simetría fonética

y prosódica (Conenna 1988: 100; Taylor 1962: 156), lo que les da estabilidad y permite memorizarlos. (5) El refrán es un enunciado no contingente en cuanto se considera expresión de la sabiduría de los pueblos, y por tanto diferenciable de los demás enunciados de la lengua como enunciados profanos.

El *se* del predicado en un refrán es un *se* genérico. Fundamenta el refrán y apunta a coincidir con el conjunto de locutores de la lengua, cuya competencia incluye un repertorio de refranes. En consecuencia, podemos hablar de la fuerza generalizadora del refrán, de donde se deriva una de sus funciones pragmáticas más importantes, como lo señala Haverkate (1987: 51) que lo convierte en un recurso de cortesía, como se verá más adelante.

1.3.5.3. Estrategias de desviación de los refranes

El uso típico del refrán es el de un enunciado referido, estrategia que consiste en citarlo tal cual aparece en un diccionario o modificado levemente debido a necesidades de concordancia exigidas por el contexto. Ahora bien, al lado de la anterior encontramos otras formas de referirse al refrán, de emplearlo, que no se limitan a citarlo en su versión original. Integrado en el discurso, es frecuente encontrar el refrán invocado por medio de uno de sus constituyentes solamente, por una alusión o también elidido, vale decir, más que citado deformado, sin que por ello sea irreconocible su forma original. Pero las modificaciones formales también pueden dar lugar a transformaciones de su sentido, si se quiere, son usos estratégicos, razón por la cual nos acogemos a la denominación *estrategias de desviación*, por lo demás, muy frecuentes cuando el refrán aparece integrado en el discurso.

La desviación de un refrán es el proceso discursivo que consiste en elaborar un enunciado con las mismas marcas lingüísticas de la enunciación proverbial, pero que no pertenece al repertorio de refranes de una lengua (Grésillon y Maingueneau 1984: 114). Este proceso es posible por la fijación, rasgo constitutivo del refrán como UFF. Como anota Zuluaga (1975: 245):

Gracias a la fijación, una E.F. [Expresión Fija] se hace presente con su sentido completo, no sólo cuando es citada total o parcialmente, como acabamos de indicar, sino también cuando el componente o los componentes que dejan de ser citados son sustituidos por unidades de combinación libre.

Este proceso se basa en el fenómeno que Arora (1995: 5) denomina proverbialidad por asociación. Se recurre a la desviación con el fin de darle peso a la enunciación, apoyándose en la autoridad de los refranes, ya que son considerados palabra inmemorial.

1.3.5.3.1. Tipos de estrategias de desviación

Según Grésillon y Maingueneau (1984), podemos hablar de dos tipos de desviación: *militante* y *lúdica*. Empecemos con la *desviación militante*: se presenta cuando con el proceso se pretende darle autoridad a un enunciado o subvertir un refrán con una finalidad no lúdica sino, por ejemplo, ideológica o política. O sea, el proceso interpretativo puede funcionar en dos direcciones distintas. Se hablará entonces de una *estrategia de captación* o de una *estrategia de subversión*. Los procedimientos lingüísticos que operan en ambos casos son semejantes. Por el momento refirámonos a cada una de esas estrategias.

Estrategia de captación

Lleva hasta sus últimas consecuencias el sentido de la estructura semántica explotada. Veamos un ejemplo integrado en una narración:

Doña María, fundando y quemando poblaciones, actúa, a cada paso, en estos soplos trastornadores. Y por qué no había de ser Doña Bárbara Caballero y Alzate, si no tan andariega y denodada como esa española venturosa, tan constante como ella? *¿No vencía la constancia lo que la dicha no alcanzaba?* (Carrasquilla 1974: 124). [Refrán original (RFA.O): *La constancia vence lo que la dicha no alcanza*].

En esta desviación del refrán original está operando una estrategia de captación: al convertir la oración declarativa afirmativa en una oración interrogativa negativa, el narrador no está cuestionando la verdad atribuida al refrán, sino más bien resaltando ese rasgo característico y tan marcado de su personaje, esta vez en forma de pregunta retórica, y valiéndose, justamente, de un refrán que maximiza el poder de la constancia. Recordemos que, como señala Haverkate (1994a: 46), la pregunta retórica suele tener valor de aserción enfática, no de duda. Por lo demás, esta apreciación referida a Doña Bárbara la podemos confirmar si observamos el desarrollo del personaje en la novela.

En términos generales, podríamos decir que la estrategia de captación resulta particularmente útil en ciertas prácticas discursivas, en las que los hablantes buscan un apoyo sólido para su discurso; en estos casos, el uso de los refranes se suele integrar como una estrategia, como sucede en procesos argumentativos, donde son la expresión de ciertos tópicos asumidos como válidos para todos los interlocutores, y de hecho algunos hacen parte de las estrategias de persuasión.

Estrategia de subversión

Se propone evidenciar una contradicción entre el sentido literal del refrán y el sentido de la enunciación que dio lugar a la desviación; se trata de contradecir la verdad atribuida

al refrán original por medio de su versión modificada. Veamos un ejemplo tomado de la novela *La región más transparente* de Carlos Fuentes (1958-1968: 34)

—...Llámame Pierrot como todo el mundo. Parecería que me tienes miedo.

—*Lo cortés no quita...*

—Lo caliente. —Pierrot tomó a Pichi de las caderas, besó lentamente su cuello...

—¡Pierrot! Están bien los jugueteos pero primero hay que prepararse intelectualmente, y después... gozar de la vida...

—*Mens sana in corpore insano*. [Refrán original (RFA.O): *Mens sana in corpore sano*].

Evidentemente, aquí hay una desviación del refrán original, en la cual se está cuestionando el sentido literal, la supuesta verdad, del refrán original, al contrario de lo que sucede en el ejemplo precedente; es decir, está operando una estrategia de subversión, al parecer con un efecto humorístico y recurriendo a la inversión de uno de sus términos: *sano por insano*.

Estrategia de desviación lúdica

A diferencia de los procesos de captación y de subversión en los cuales se pretende dar autoridad a un enunciado o subvertir un refrán, respectivamente, la estrategia que nos ocupa aquí, como su nombre lo indica, tiene una finalidad lúdica solamente.⁴² A título de mera ilustración, presentemos algunos ejemplos:

RFA.1: A caballo regalado se le averigua a quién se lo robaron.

RFA.O: *A caballo regalado no se le mira el diente*

RFA.1: Lo que por agua viene por el puente pasa

RFA.O: *Lo que por agua viene, por agua se va*

RFA.1: Cuando el río suena se tragó una orquesta

RFA.O: *Cuando el río suena, piedras lleva*

1.3.5.3.2. Formas de desviación

Grésillon y Maingueneau (1984) tipifican dos formas de llevar a cabo la desviación, a saber:

⁴² Vale la pena mencionar que esta estrategia de desviación de los refranes se suele explotar con fines humorísticos. Por ejemplo, el comediante mexicano Roberto Gómez Bolaños, célebre por la gran audiencia que tuvieron sus programas infantiles en toda América Latina en la década del 70, creó el personaje El Chapulín Colorado, quien acostumbraba desfigurar los refranes trocando o combinando fragmentos de diferentes refranes, por el estilo de *No hay mal que por bien no venga ni cuerpo que lo resista*, como un recurso humorístico muy bien explotado.

Desviación de las condiciones genéricas de la enunciación proverbial: las condiciones formales o rasgos lingüísticos específicos de los refranes y las condiciones de empleo. En este caso se trata de elaborar un pseudo-refrán que no hace parte del repertorio de refranes del español pero podría serlo ya que comparte una serie de rasgos característicos de los refranes de esa lengua. Dado que esta modalidad de desviación no es de interés para el análisis, no nos detendremos aquí, pero a título de ilustración veamos los siguientes ejemplos:⁴³

No hay peor aprendiz que el que no quiere saber, que sigue el modelo *No hay peor ciego que el que no quiere ver.*

El que nace para leer, del cielo le caen los libros, que sigue el modelo *El que nació pa' tamal, del cielo le caen hojas.*

No hay campana sin badajo, ni sopa buena sin ajo, que sigue el modelo *No hay bonita sin su pero ni fea sin su gracia.*

Más vale perder que volver a encontrar, que se rige por el modelo de *Más vale perder un minuto en la vida que la vida en un minuto.*

El que se queja, faltas tiene, que sigue el modelo *El que canta, sus penas espanta.*

Desviación de un refrán existente: consiste en incluir modificaciones en un refrán, que pueden ir desde el cambio de un fonema solamente, hasta la fusión de dos refranes o la modificación del tipo de oración. Veamos ejemplos de esta modalidad:

RFA. 1: Lo cortés no quita lo caliente

RFA. O: Lo cortés no quita lo valiente

RFA.1: Dime qué fumas y te diré quién eres

RFA.O: Dime con quién andas y te diré quién eres"

Este ejemplo, tomado de un mensaje publicitario, nos sirve también para ilustrar un caso de estrategia de captación común en los anuncios publicitarios. Se recurre a lo que llamaríamos una verdad sentada, expresada en el refrán original —la asociación que se debe establecer entre el tipo de amistades que se frecuenta y la calidad de la persona—, que se convierte en la asociación entre la marca de cigarrillo que se consume y el nivel social del fumador. La asociación establecida en el refrán es explotada en la versión publicitaria, es decir, la desviación del refrán. La fuerza asertiva del refrán se conserva, en este caso con el objetivo de convencer al consumidor con miras a lograr un objetivo perlocucionario.

⁴³ Arora (1995), de donde tomamos los pseudo-refranes, elaboró un estudio sobre el reconocimiento del refrán en el que incluye los resultados de una encuesta en la cual refranes auténticos se alternan con pseudo-refranes, con el fin de establecer cuáles son los rasgos lingüísticos más determinantes para reconocer los refranes en español.

A modo de conclusión

Como se pudo apreciar en este apartado, las estrategias de desviación no se refieren a la estructura morfosintáctica del refrán como tal, al grado de fijación o variación que permite, sino a la estrategia semántica y discursiva que trata de aprovechar la autoridad de que gozan los refranes. Como bien lo señalan Grésillon y Maingueneau (1984: 125), este proceso es una práctica de encubrimiento o disfraz (*une pratique de masque*) en la cual se compromete el sentido: una trampa que se tiende al destinatario. No se trata de elaborar una variante del mismo refrán, sino un enunciado diferente disfrazado de refrán reconocido. Aludimos nuevamente a esta diferencia por cuanto los refranes y las demás UFF pueden tener variantes en las cuales, desde luego, el sentido del refrán no se modifica. Comparemos los ejemplos de desviación ya presentados con el refrán siguiente que, entre paréntesis, presenta los términos sustituibles en sus variantes: *Desde que se inventaron [hicieron] las excusas [disculpas], los gatos [los ratones] no comen carne [queso]*. (García y Muñoz 1996: 95). Como vemos, estas sustituciones no generan una modificación de sentido, a diferencia de lo que sucede en las estrategias de desviación.

1.4. CARACTERIZACIÓN PRAGMÁTICA DE LAS UFF

Procederemos al análisis las características formales de las UFF y del empleo que el hablante hace de ellas. En relación con las características internas, nos centraremos en las que les permiten un comportamiento pragmático peculiar, a saber, por una parte, en las derivadas de su condición de entidades lingüísticas caracterizadas por la fijación, lo que las hace una suerte de convenciones de uso; y por otra, en su forma de enunciados genéricos e impersonales, rasgos formales que hacen de los refranes recursos desfocalizadores. Posteriormente, los abordaremos teniendo en cuenta el uso característico que el hablante hace del refrán como enunciado referido.

1.4.1. Las unidades fraseológicas fijas como convenciones de uso

Como ya se expuso en la caracterización semántica de las UFF (1.3.3), el sentido de muchas UFF no se deriva del significado literal de sus constituyentes ni del de su combinación. Dado que buena parte de las UFF son expresiones figuradas o que sus constituyentes han perdido su identidad y autonomía semántica, su significado hay que tomarlo en bloque, como un todo. Esta peculiaridad semántica, denominada *idiomaticidad* (Zuluaga 1992: 127), nos hace pensar que los elementos que en un enunciado normalmente desempeñan la función de indicar en qué sentido debe interpretarse la proposición, Indicadores de Fuerza Illocucionaria (IFI),⁴⁴ aquí lo hacen

⁴⁴ Entre los Indicadores de Fuerza Illocucionaria (IFI) cabe mencionar el tipo de oración: la interrogativa

en menor grado y, en vez de esto, la convencionalidad tiene más peso para determinar el sentido y las funciones pragmáticas que las UFF pueden tener en el discurso. Tomemos la siguiente cita de *El coronel no tiene quién le escriba*:

Pero en realidad el coronel había decidido vender el gallo esa misma tarde. Pensó en don Sabas, solo en su oficina, preparándose al ventilador eléctrico para la inyección diaria. Tenía previstas sus respuestas.
—Lleva el gallo —le recomendó su mujer al salir—. *La cara del santo hace el milagro.* (García Márquez 1979: 91)

En este ejemplo tenemos un caso típico en el cual un refrán se emplea como fórmula de recomendación, aunque en el enunciado no hay indicador explícito de fuerza ilocucionaria (IFI) que permita tomarlo en tal sentido. Su significado literal no articula con el contenido proposicional expresado en la recomendación, del cual el refrán es una suerte de paráfrasis figurada; podríamos decir que aparentemente se burla la máxima conversacional de relación "*sé pertinente*".

El asunto se puede plantear en términos de una dicotomía característica del refrán entre el significado literal y sus condiciones de uso (Cram 1983); incluso, es plausible decir que estamos aquí ante otra versión de la diferencia planteada por Searle (1979), entre convenciones de significado y convenciones de uso, en este caso manifestada en las UFF.

Al abordar el análisis de los Actos de Habla Indirectos (AHI), Searle (1979: 43) hace énfasis en la diferenciación mencionada, señalando que muchos de éstos tienden a realizarse a través de formas idiomáticas estandarizadas, o sea, que se basan en una convención de uso y, no obstante, conservan su significado literal. Así, en "Me puede ayudar", o "Podría usted ayudarme", *puede* y *podría*, aunque se usan para hacer peticiones corteses, conservan su significado derivado del lexema *poder*, a saber: "tener expeditas la facultad o potencia de hacer una cosa" (DRAE). Mulder (1993: 194), refiriéndose al mismo punto, señala que dicha dicotomía puede explicar el hecho de que entre expresiones idiomáticas de lenguas diferentes que se usan para realizar el mismo acto de habla —luego, equivalentes pragmáticamente— no se da una correspondencia o equivalencia semántica. En consecuencia, la traducción literal de un enunciado empleado convencionalmente en una lengua para realizar un acto de habla específico, como censurar, por ejemplo, no da lugar sistemáticamente a un enunciado con la misma función ilocucionaria en la lengua de llegada. Así, la expresión española *échese una piedra en la manga*, empleada para censurar a uno por haber caído en la misma culpa que reprende (DRAE), difícilmente tendría la misma función ilocucionaria al traducirla a otra lengua.

para hacer preguntas, la declarativa para hacer aserciones y la imperativa para dar órdenes; las fórmulas performativas explícitas, como *yo prometo que ...*, *yo juro ...*; y el orden de las palabras, entre otros.

Refiriéndonos específicamente a los refranes, y a las UFF en general, se puede decir que sobre éstos recaen convenciones de uso, que les asignan valores y funciones pragmáticas; o sea, que algunos refranes convencionalmente se emplean para realizar actos de habla específicos. En determinadas circunstancias, se usan para reprochar, por ejemplo, la falta de lealtad: *Con amigos así, para qué enemigos*; para insultar al interlocutor: *A un bagazo poco caso, a un cagajón poca atención*, o para excusarse por retirarse de forma anticipada de un agasajo: *Indio comido, indio ido*. Por lo demás, podemos constatar que en muchos diccionarios y refraneros, la explicación relativa a una UFF suele ser una indicación de uso o, en otros términos, información sobre su función pragmática. Veamos:

Desde que se inventaron las excusas [disculpas] los gatos no comen queso." Refrán, reprende al que se excusa de alguna falta: "no vine a trabajar porque por mi casa amaneció lloviendo".

—Tranquilo que *desde que se inventaron las disculpas los gatos no comen queso*. (García y Muñoz 1993: 99)

1.4.1.1. Las UFF como expresiones indirectas convencionales

La definición de lo que es un acto de habla indirecto y, en general, lo que se entiende por lenguaje indirecto, daría pie para analizar buena parte de los refranes como manifestaciones de éste o recursos ideales para la realización de cierto tipo de actos de habla. Así, si nos atenemos a las características de los refranes y otras UFF, desde el punto de vista semántico y formal, vemos que una parte representativa de ellas son metáforas o expresiones metafóricas, como *ahogarse en un vaso de agua*; otras tantas son construcciones elípticas, como *Parientes y trastos viejos, pocos y lejos*, con elipsis de verbo; y algunas poseen ambas características, como *Al pan, pan y al vino, vino*. Si observamos, los anteriores son, justamente, rasgos típicos que definen muchos enunciados indirectos.

Por otra parte, el uso característico del refrán se puede ver como una forma de lenguaje indirecto si atendemos a cualquiera de las formas de presentar o concebir la dicotomía entre lo que el hablante quiere decir y lo que significa literalmente la oración (Searle); la fuerza o función comunicativa y la forma lingüística (Levinson 1983); o lo implícito y lo dicho (Grice 1975).

Ahora bien, si tenemos en cuenta que las expresiones idiomáticas, en general, y las UFF, en particular, tienen un carácter marcadamente convencional, habría que considerarlas recursos expeditos para la realización indirecta de actos de habla. Son indirectas por cuanto expresan más de lo que dicen o expresan algo diferente de lo que literalmente dicen, y, por estar convencionalizadas, en un contexto dado tales expresiones no dejan lugar a ambigüedades entre el sentido literal y lo que quieren decir. Como lo señala Mulder (1993: 201), "el contexto y la situación no tienen que ser tan específicos, como

sí lo deben ser en las alusiones, típicos actos de habla indirectos no-convencionales".

De hecho, Brown y Levinson (1987: 212) hablan expresamente de giros, metáforas, preguntas retóricas, entre otras expresiones, tan recurrentes y convencionalizadas que frecuentemente funcionan como estrategias directas (*on-record*), ya que las claves para interpretarlas llevan a una sola interpretación viable; las más importantes de dichas claves serían los conocimientos compartidos por el hablante y el oyente en un contexto dado, claves prosódicas y de entonación, entre otras. Esto es, precisamente, lo que sucede con muchas UFF que funcionan como implicaturas convencionales (como lo veremos en el apartado 2.1.1.2.4.1.). Una evidencia de esto sería el hecho de que buena parte de las UFF registradas en los diccionarios están acompañadas no sólo de la información sobre su significado, sino también sobre el uso convencional que se les da, como hemos señalado ya. Para ilustrar este apartado consideremos el siguiente ejemplo:

—En todo caso, eso está, por allá, muy revuelto y muy fatal. ¡Quién fuera pajarito para volar hasta la Francia!

—¡Siempre verán a este Timoteo averiguando lo que no le importa! ¿A nosotros *qué nos va ni qué nos viene* con que los franceses quiten su Rey o lo dejen en su puesto? (Carrasquilla 1974: 499)

Estamos ante un caso particular, ya que además del contenido implícito de la locución "no importarle a uno algo" (DRAE), que lo hace un enunciado indirecto, toma la forma de una pregunta retórica, precisamente, una de las estrategias convencionalizadas para dar lugar a actos de habla indirectos.

1.4.2. El refrán como recurso desfocalizador

1.4.2.1. *El refrán como un enunciado para impersonalizar al hablante y al oyente*

En este punto trataremos de mostrar que el refrán posee características formales que lo habilitan para desfocalizar mediante la impersonalización. Recordemos que la desfocalización es una estrategia deíctica de referencia no específica que se define como: "una táctica de distanciamiento manejada por el hablante para reducir o minimizar su propio papel o el del oyente en lo descrito." (Haverkate 1994b: 131)

Considerado el refrán internamente, exhibe características formales que le permiten desfocalizar mediante la impersonalización. Así, en algunos refranes encontramos grupos nominales que se refieren a clases y no a individuos, como en *Parientes y trastos viejos, pocos y lejos*⁴⁵ en otros, la proposición de relativo sin antecedente empezando

⁴⁵ Para Grésillon y Maingueneau (1984: 113), quienes trabajan con base en los refranes franceses, ésta es una de las propiedades lingüísticas de los refranes que los habilitan como recursos polifónicos.

por *el que* o *quien*, como sujeto de la oración: *El que mucho habla, mucho yerra*; así como la forma verbal en infinitivo tan frecuente en refranes españoles *Más vale llegar a tiempo que rondar un año*; y están, además, los refranes con el verbo acompañado del pronombre impersonal *se*.

Veamos el ejemplo siguiente en el que, dirigiéndose al vendedor con un billete en la mano, el hablante le dice: "*El que paga lo que debe sabe lo que tiene*. Y el recibito, si me hacés el favor." (Transcripción de conversación)

Una reconstrucción aproximada de la situación comunicativa, prescindiendo del refrán, sería: *vengo a pagarle, como lo aconseja el refrán*; adicionalmente, podríamos aventurar un contenido implícito con la versión no desfocalizada de la referencia al agente: *yo pago y obro correctamente*. Para explicar el comportamiento del hablante podríamos invocar la máxima de modestia de Leech "*minimiza la autoalabanza*", que lleva al hablante a recurrir a la desfocalización.

A propósito de la función que el pronombre *se* puede desempeñar en los refranes, observan Grésillon y Maingueneau (1984: 113): que al usar un refrán el locutor se desdibuja detrás de la voz de un enunciador distinto, un *se* impersonal —*on*, dice en el texto francés— que excluye al oyente. Esta caracterización corresponde a la modalidad de referencia no específica que Haverkate (1994b: 131) denomina *se pseudorreflexivo*, usado para minimizar el papel de los interlocutores y cuya función específica de *desfocalizar al hablante o al oyente* se materializa de acuerdo con el acto de habla específico, pero de todas maneras procurando proteger la imagen de ambos. Analicemos un ejemplo de referencia indirecta, con una finalidad estratégica premeditada de desfocalizar, ya no al hablante sino al receptor:

En su airada carta de protesta a Ospina Pérez, López procedió a identificar la finca mencionada por doña Bertha. [...] De modo que no se entiende la reacción de López puesto que es evidente que la finca de que habla doña Berta era otra. Pero no: era la misma. Así lo daba a entender doña Berta preguntando entre risotadas triunfales: "*¿Qué culpa tiene la estaca si el sapo salta y se estaca?*", y diciendo: "*Al que le caiga el guante que se lo plante*." López, tembloroso de rabia, exigía la retractación pública de las alevés acusaciones. (*Alternativa* núm. 51, 14. IX. 1975, 8).

Estamos ante un caso típico en el cual el receptor objeto de la acusación, López, no está determinado de forma clara, es decir, hay una desviación de las máximas de modo y cantidad, explicable en tanto el acto en cuestión, una acusación, atenta contra la imagen positiva.

Finalmente, vale la pena anotar que no sólo en español los refranes tienen un conjunto de características que les dan forma de enunciados impersonales. Como lo expone Silverman-Weinreich (1994: 69) al analizar el caso de los refranes yiddish, dichas

características probablemente se encuentran en los refranes de otras lenguas europeas.

1.4.2.2. *El refrán como un enunciado para generalizar*

Según Greimas (1970: 313) la forma sintáctica arcaica, tan común en los refranes, les da la apariencia de enunciados fuera del tiempo y cuyo contenido tendría validez universal, en cualquier época. Así, el presente de indicativo, su tiempo verbal más frecuente,⁴⁶ se convierte en una suerte de tiempo ahistórico, en cuanto expresa, bajo la forma de simple constatación, las verdades eternas atribuidas a los refranes.

Silverman (1994: 72) plantea que el carácter del refrán como enunciado de reglas generales requiere que la proposición tenga una forma acorde con éste: un sujeto abstracto o genérico y la forma verbal en presente o futuro (*nomic-present or nomic-future*, dice la autora). En ese orden de ideas, vale la pena recordar que los refranes carecen de determinación temporal concreta (Cfr. 1.2.2.2.), por ejemplo, *Cuando el río suena, piedras lleva*, o están afectados por elisión verbal, como *Al pan, pan y al vino, vino*. Todo esto nos lleva a plantear que los refranes se presentan como enunciados de generalidades.⁴⁷

La manipulación de la categoría de persona también puede responder a la estrategia de generalizar;⁴⁸ así, la forma verbal con desinencia de la segunda persona del singular opera la referencia desfocalizadora, de la cual dice Haverkate (1987: 51):

[...] es una estrategia que adopta con frecuencia la forma de un proverbio para expresar cortesía negativa. La explicación natural de este fenómeno es que una de las funciones pragmáticas más importantes del proverbio consiste en elevar la discusión de un estado de cosas particular al plano objetivo de normas y valores generales aceptados por la sociedad.

Ejemplos de este tipo de refrán serían: *Haz bien y no mires a quién; Tanto vales cuanto tienes; Dime con quién andas y te diré quién eres.*

El pronombre impersonal *se*, o pseudorreflexivo, también presente en los refranes, igualmente puede sugerir que lo planteado corresponde a una verdad generalmente aceptada y no a un punto de vista personal, por cuanto desdibuja los límites de la zona

⁴⁶ Cabe anotar que si bien el presente de indicativo es el tiempo recurrente y canónico de los refranes, encontramos algunos que se actualizan en presente de subjuntivo, y otros que combinan el imperativo con el futuro, como *Ayúdate, que Dios te ayudará* (Véase el párrafo dedicado a los rasgos sintácticos de los refranes).

⁴⁷ Según Gross (1982: 151), el mayor grado de generalidad del refrán orienta la intuición del hablante para diferenciarlo de otras expresiones fijas como las locuciones.

⁴⁸ Fenómeno semejante encuentra Silverman-Weinreich (1994: 73) en los refranes yiddish de forma imperativa.

deíctica del hablante, como lo señala Haverkate (1994b: 131); el uso del *se* que expresa la fuerza y credibilidad otorgada a los refranes; el *se verdad* al que aluden Grésillon y Maingueneau (1984: 114):

[...] de ce fait, on comprend mieux à quoi tient le caractère remarquable du proverbe: le on du prédicat "on vrai" qui le fonde, au lieu de varier numériquement et qualitativement à l'infini, au gré des contextes énonciatifs, tend à coïncider avec l'ensemble des locuteurs de la langue, dont la compétence inclut un stock de proverbes. Énonçant un proverbe, le locuteur maximise la validité de son dire, la place au-delà de la diversité et de la relativité des "autorités".

La proposición de relativo sin antecedente comenzando por *el que* o *quien*, como sujeto genérico de la oración, presente en muchos refranes, puede igualmente lograr el efecto de generalización del que estamos hablando. Veamos un ejemplo del refrán *El que espera lo mucho, espera lo poco*, en este caso en un contexto argumentativo. (García Márquez 1979 : 51)

El abogado se desesperó.

—Además, si esos papeles salen ahora del ministerio tendrán que someterse a un nuevo turno para el escalafón.

—No importa —dijo el coronel.

—Será cuestión de siglos.

—No importa. *El que espera lo mucho espera lo poco.*

Por otra parte, el valor de máxima que, en general, se les suele atribuir a los refranes les permite presentar muchos actos que amenazan la imagen del interlocutor, no como tales sino como reglas generales, como parte del desarrollo normal de los acontecimientos.⁴⁹ A la vez que generaliza, el refrán permite actualizar el ejemplo particular, como lo afirma Meschonnic (1976: 427). Veamos el siguiente caso:

*[...] se le oía decir a mi mamá: Es mejor vestir santos que desvestir borrachos;*⁵⁰ le daba un vaso con agua y sales efervescentes, lo acomodaba para ponerle las cobijas y apagaba el foco para que mi papá durmiera tranquilo toda la noche [...] (Abad 1987: 81)

A modo de recapitulación, vale la pena observar una confluencia que puede conducir a las dos estrategias abordadas en este párrafo y en el precedente; así, impersonalizar es también una forma de plantear un hecho como regla general, para el caso del pronombre

⁴⁹ Para Silverman-Weinreich (1994: 70), la función básica del refrán consiste en señalar que la situación en la que se actualiza ilustra una regla con la cual el hablante ya está familiarizado.

⁵⁰ *Es mejor vestir santos que desvestir borrachos* ref. Enseña que es preferible quedarse solterona, una mujer, que casarse con un hombre vicioso: "¿Que si es verdad que me caso con ese tomatrigo? No, mija, es mejor vestir santos que desvestir borrachos". (García y Muñoz 1996: 253)

impersonal *se*. Como lo plantea Haverkate (1994b: 132), impersonalizar: “contribuye a sugerir que lo que se asevera no corresponde a un punto de vista personal del hablante, sino a una verdad generalmente aceptada o reconocida. La generalización, desde luego, tiene como fin aumentar la fuerza persuasiva de la aserción.”

Finalmente, podemos concluir que en los refranes encontramos diferentes modalidades de referencia no específica que se prestan para lograr uno u otro efecto —la impersonalización o la generalización— lo que los hace recursos apropiados para realizar estrategias que apuntan a desfocalizar a los interlocutores.

1.4.3. Uso característico del refrán como enunciado referido

En sentido general, el enunciado referido se define como aquel en el cual el locutor profiere palabras ajenas o, como lo plantea Searle (1983), aquel enunciado que sigue a la palabra *que* en contextos como “dijo que” o “se dice que”. Por ejemplo: “Galileo dice que la tierra se mueve.”

Grésillon y Maingueneau (1984: 112) consideran el refrán como el discurso referido por excelencia. Cram (1983: 54) plantea que, desde el punto de vista lingüístico, debe tomarse como un elemento lexical con estatus de cita (*quotational status*), lo cual se deriva del hecho de que los refranes se usan típicamente como una cita para ejecutar determinado acto de habla.

Al hacer una aserción, las palabras se usan para realizar un acto articulatorio, un acto proposicional y un acto ilocucionario, como: *la tierra se mueve*. Ahora bien, las mismas palabras, cuando están integradas en un discurso referido están representadas indexicalmente, se está hablando de ellas, por ejemplo: “Galileo dice que la tierra se mueve.” Quien integra el enunciado referido, repite el mismo acto articulatorio, el mismo acto proposicional, pero no el mismo acto ilocucionario (Searle 1983: 181-2). Trataremos de establecer en cuál de estos casos se puede ubicar el uso característico del refrán, si como enunciado referido o como no referido. Al usar el refrán se está repitiendo el acto de emisión original, el acto proposicional, pero no necesariamente el acto ilocucionario, es decir, el acto ilocucionario que la emisión sería y literal del refrán puede realizar; este acto es referido. Un caso de este tipo de uso integrado en un diálogo sería la interpretación exhortativa del refrán *La voz del pueblo es la voz de Dios*:

—Tú vales mucho ¡pero mucho! aunque no lo creas. Tú la mereces, y ¡te lo digo aunque sea imprudencia y montañerada! Aquí dicen todos que debes casarte con ella y ella contigo. Sí, Fernandito: os están casando, para que lo sepas. Y “*la voz del pueblo es la voz de Dios*”, dice uno de los estribillos de Timoteo. Cuasi tengo la seguridad de que la mereces. Y levántate y recostémonos afuera, que aquí hace mucho sofoco. (Carrasquilla 1974: 506)

Obsérvese que el uso del refrán está reforzado por tres referencias que atribuyen la aserción a otros, no al interlocutor que habla: "dicen todos"; "os están casando"; "dice uno de los estribillos de Timoteo."

Para efectos de la explicación tomemos unos ejemplos cortos: El refrán dice que *Sacristán que vende cera y no tiene colmenar, rapaverum rapaverum, rapavere del altar*. En este caso la fuerza asertiva del refrán se ha desplazado como efecto de la subordinación, uso que se ajusta al siguiente modelo: El refrán – no yo, quien habla– asevera X proposición –la del refrán en cuestión–. Como vemos, este uso tiene la forma de un enunciado referido, de discurso indirecto, tal como lo refleja su forma sintáctica: el texto del refrán aparece como cláusula integrada o bajo una oración subordinante, y con frecuencia encontramos los refranes precedidos de expresiones apropiadas para ello, algunas ya estereotipadas o convertidas en fórmulas, como: "Dicen que *sacristán que vende cera y no tiene colmenar ...*", "El refrán dice que *Sacristán que vende ...*", "Mi abuelo decía que *Sacristán que...*", "Todo el mundo sabe que...", "Eso se sabe que...", "Como dice el refrán...", "Como se dice vulgarmente..." y otras tantas.

En cualquiera de estos casos estamos en la situación típica de un enunciado referido, en el cual, como señala Searle, el locutor se compromete a expresar la misma proposición que hace el hablante original, pero no se compromete con su aserción, no asevera esa proposición (Searle 1983: 192). Para el caso de los refranes, se suelen atribuir a un locutor no especificado de forma concreta: al pueblo, a la sabiduría popular, a un pasado cultural; de paso, observemos que la atribución de los refranes a una instancia no individual, comunitaria, es un indicador de que hacen parte de los conocimientos generales compartidos.

1.4.4 El refrán presentado como enunciado no referido

Por otra parte, el refrán se puede usar asumiéndolo completamente; o sea, también es posible que el hablante, además de repetir el acto de emisión y el acto proposicional, asuma el acto ilocucionario; en este caso su fuerza ilocucionaria no está referida: no se le atribuye a otro locutor. Esta situación se da cuando el refrán no está integrado como cláusula de una oración subordinante con un verbo de acto de habla y la fuerza ilocucionaria es parte del significado del refrán, sin que ésta se haya desplazado como efecto de una subordinación; en este caso la fuerza ilocucionaria del refrán está determinada por los IFI (Indicadores de Fuerza Ilocucionaria) del enunciado (Searle 1983: 190). Veamos:

—¡Siempre verán a este Timoteo averiguando lo que no le importa! ¿A nosotros qué nos va ni qué nos viene con que los franceses quiten su Rey o lo dejen en su puesto?

—No, José María, y perdona que te contradiga. Eso le importa a todo el mundo, y a nosotros los españoles, nos importa bastante: España puede

sufrir con esos trastornos: *cuando la casa del vecino arde la nuestra está en peligro.*" (Carrasquilla 1974: 499)

En oposición al ejemplo del diálogo citado anteriormente, aquí el interlocutor asume como propia la aserción del refrán y la integra en la argumentación, para sustentar su punto de vista, como se puede confirmar en la continuación del mismo diálogo.

En este tipo de uso podríamos decir que el refrán está diseñado de antemano para que su emisión, seria y literal, sea la realización de un acto de habla específico. Así, un refrán tiene un contenido proposicional y unos indicadores de fuerza ilocucionaria que lo habilitan, bajo ciertas condiciones de enunciación —condición preparatoria, de sinceridad y condición esencial— para realizar un tipo de acto de habla específico. Según esto, al menos teóricamente, los refranes ilocucionariamente pueden servir para realizar actos de habla de diferente naturaleza y no sólo actos representativos. No obstante, buena parte de ellos se pueden incluir en esta categoría si tenemos en cuenta los (IFI), ya que en su mayoría son oraciones declarativas.

En suma, podríamos decir que el refrán es un enunciado referido, aun cuando no se presenta como tal. Primero, en cuanto expresa la misma proposición que el hablante original, el pueblo u otro enunciador no especificado; segundo, en cuanto en él se invocan los conocimientos generales compartidos: incluso cuando se usa sin ser citado como refrán, es reconocido como tal por el hablante, pues hace parte de los conocimientos generales compartidos y, en mayor o menos grado, de la competencia lingüística de los interlocutores.

¿A qué responde, entonces, que se cite o no un enunciado expresamente como refrán? Creemos que tiene una función pragmática específica: es un recurso muy útil para llevar a cabo determinadas estrategias de interacción —mitigadoras y de cortesía— en las cuales el locutor evade su responsabilidad como hablante; o sea, se opera un distanciamiento en segundo grado, pues al usarlo, primero, se invocan los conocimientos generales compartidos, y segundo, al citarlo como refrán, en cualquiera de sus variables, el locutor no asume la aserción del refrán. Se vale de él como una forma de evadir la responsabilidad de lo que dice, de diluirla en un pasado anónimo, en la tradición, en los demás: *como se dice, todo el mundo sabe que...* En consecuencia, una diferencia importante del refrán con otras modalidades de enunciados referidos consiste en que el refrán se refiere a la tradición, invoca la sabiduría tradicional de una comunidad, con la autoridad que conlleva. Veamos el siguiente ejemplo de *La Marquesa de Yolombó* (Carrasquilla 1974: 133):

—¡Madre mía del Pilar! Pero ¿de dónde has sacado tú tanta experiencia?

—¿Qué quiere, su Merced? Estoy entrada en los diez y siete años y, desde los diez o los ocho, estoy oyendo. ¿Qué culpa tengo yo, si he entendido algo? Por esto verá que, si las niñas blancas no estuviéramos de ociosas viendo y oyendo lo que no debemos ver ni oír, ni aun sabríamos de cosas

malas. ¿No será peor aprenderlas asina en un libro? Ya se irán persuadiendo que, si nos enseñaran algo, que nos interesa, si nos pusieran a trabajar, seríamos útiles y buenas, de verdad y no de mentiras, como hay tantas que se las dan de muy señoras. Pero tampoco hay que culparlas. Nadie puede estarse con los brazos cruzados: algo tiene que hacer. Y si no hace cosas buenas las hará malas. Eso es asina, su Merced. Y no es porque yo lo diga; lo dice Doña Gregoria: que *la ociosidad es la madre de todos los vicios*.

Estamos ante un acto típico que amenaza claramente la imagen de los interlocutores a los que se dirige el personaje: el padre y el cuñado de la Marquesa, y esto no sólo por el reproche que ella les hace, sino también por cuanto implícitamente se pone en duda la honra y el buen nombre de sus esposas e hijas. El personaje invoca el refrán como enunciado referido y, de este modo, a la vez que no asume la aserción como propia le sirve para justificar su crítica.

Ahora bien, cuando el refrán no se cita como tal, se da solamente un distanciamiento en primer grado, ya que el hablante no evade su responsabilidad con la aserción; incluso, en algunos casos parece que se intentara enfatizar el contenido del refrán a través de una especie de identificación con su contenido: cuando el hablante lo asume sin reserva o aun reforzando su adhesión con una expresión de fidelidad por el estilo de *yo creo en lo que dice el refrán* o como en la muestra que viene a continuación, en la cual el hablante introduce el refrán con la expresión *estoy convencida de que*:

[Entrevistador] Hay un bloque de congresistas y un sector del país que clama por su renuncia. ¿Qué opina usted?

[Entrevistado] Yo no lo vi tan grande. Cuando se es un funcionario público de cierto rango se está expuesto a eso. Tengo una hoja de vida de 20 años de servicios que se defiende sola.

Estoy convencida de que *sólo se le tiran piedras a los árboles que dan frutos...*" (Entrevista con Alma Beatriz Rengifo, Ministra de Justicia. *El Tiempo*, 14 de diciembre de 1997: 8a)

A modo de conclusión

En la caracterización de las UFF que hemos desarrollado en la primera parte del trabajo, hemos visto que éstas tienen rasgos formales que permiten diferenciarlas claramente de las frases de combinación libre y que poseen una forma *sui generis* de significar. Planteamos que la relación entre refranes y saber social no es homogénea y que no es posible sostener que los refranes sean enunciados verdaderos por definición, aunque se les suele atribuir valor de verdad; precisamente en esto se basan las estrategias semánticas de desviación que tratan de explotar dicho valor de verdad, ya sea validándolo u objetándolo.

Con base en los puntos desarrollado en la caracterización pragmática podemos establecer un puente con la temática de las funciones interaccionales, que se aborda en la segunda parte del trabajo: vimos que las UFF se pueden considerar convenciones de uso, punto que se relaciona directamente con la consideración de las UFF como implicaturas convencionales (2.1.1.2.4.1.); el uso característico del refrán como enunciado referido, nos remite a las estrategias de cortesía positiva, en tanto usar un refrán, frecuentemente, es una forma de apelar a los conocimientos generales compartidos con los interlocutores, y a su aprovechamiento en la argumentación; hemos visto que los refranes poseen características formales que los habilitan para llevar a cabo estrategias de referencia no específica o desfocalizadoras, lo que remite al uso de las UFF como estrategias de cortesía negativa; adicionalmente, esto nos muestra la relación entre propiedades formales de las UFF y funciones interaccionales que pueden desempeñar.

2. FUNCIONES INTERACCIONALES DE LAS UNIDADES FRASEOLÓGICAS FIJAS

2.1. UFF SOBRE EL LENGUAJE COMO FÓRMULAS METALINGÜÍSTICAS EN LENGUAJE CORRIENTE (FOMELCOS)

2.1.1. Marco teórico de referencia: máximas conversacionales de Grice

En el marco del texto *Logic and Conversation* (Grice 1975), la interacción o intercambio conversacional se define como un tipo de conducta racional. A este propósito Grice ([1975] 1989: 28) observa:

As one of my avowed aims is to see talking as a special case or variety of purposive, indeed rational, behavior, it may be worth noting that the specific expectations or presumptions connected with at least some of the foregoing maxims have their analogues in the sphere of transactions that are not talk exchanges.

Grice enfatiza que los intercambios conversacionales son esfuerzos cooperativos en los que los interlocutores reconocen un propósito común o una dirección mutuamente aceptada; en consecuencia, debe existir un principio general que se supone observan los interlocutores. Grice (1975) plantea el principio de cooperación en los siguientes términos: "*Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose of the talk exchange in which you are engaged.*"

Éste tiene rango de principio general o categoría fundamental, irreductible (Haverkate 1994b: 43); "condición de racionalidad básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido", plantea Escandell (1993: 93). De él se derivan cuatro máximas que, como anotan Levinson (1983: 101), y Horn (1988: 118), también son principios y conjuntamente son la expresión del principio general.

Cada una de las máximas está inspirada en las categorías kantianas: la de cantidad, la de calidad, la de relación y la de modo; de éstas, las tres primeras se refieren a lo que se dice, mientras que la máxima de modo se refiere al cómo se debe expresar, a lo dicho. Refirámonos específicamente a cada una de ellas:

Under the category of quality falls a supermaxim —try to make your

contribution one that is true — and two more specific maxims:

- 1. Do not say what you believe to be false.*
- 2. Do not say that for which you lack adequate evidence.*

The category of quantity relates to the quantity of information to be provided, and under it fall the following maxims:

- 1. Make your conversational contribution as informative as is required (for the current purposes of the exchange).*
- 2. Do not make your contribution more informative than is required.*

Under the category of relation I place a single maxim, namely, 'Be relevant'.

[...] under the category of manner, which I understand as relating not (like the previous categories) to what is said but, rather to how what is said is to be said, I include the supermaxim 'Be perspicuous' and various maxims such as:

- 1. Avoid obscurity of expression.*
- 2. Avoid ambiguity.*
- 3. Be brief (avoid unnecessary prolixity).*
- 4. Be orderly. (Grice 1975: 45-46)*

Si analizamos las máximas en conjunto, vemos que se refieren al contenido proposicional de las contribuciones conversacionales. Así, como observa Haverkate (1994b: 47), la máxima de calidad radica en la verdad o falsedad de la proposición, la máxima de cantidad regula la extensión de las proposiciones, la máxima de modo recomienda construir el mensaje claramente y la máxima de relación recomienda que las contribuciones sean pertinentes y se adapten de modo racional al contexto lingüístico. En síntesis, las máximas especifican lo que debe hacer el hablante que desee conversar de la forma más eficiente posible, racional y cooperando: hablar sinceramente, de forma clara y pertinente, mientras se suministra la información suficiente (Levinson 1983: 102).

Al plantear esto, Grice no quiere decir que normalmente los hablantes se rijan estrictamente por las máximas, al menos de forma aparente. Cuando en una conversación no se observa alguna de éstas, el oyente, sin embargo, supone que contrariamente a las apariencias las máximas se observan a un nivel más profundo, y le sirven de punto de “referencia” para interpretar lo dicho (Levinson 1983: 102).

Ahora bien, al ser las máximas normas de conducta, el hablante tiene la posibilidad de acogerse a ellas o no. Ante la segunda alternativa, el hablante puede en el transcurso de una conversación dejar de observar las máximas de diferentes maneras:

- 1. Violación encubierta.* El hablante viola una máxima de forma encubierta y voluntaria, lo que eventualmente puede despistar o inducir a error al interlocutor. El hablante

infractor es responsable del engaño a que pueda dar lugar la violación; éste sería el caso de quien miente.

2. *Negación expresa*. El hablante puede negarse expresamente a observar el principio de cooperación y las máximas; éste sería el caso de quien se niega a tomar parte en un intercambio conversacional, por ejemplo, declarándose impedido para hacerlo.

3. *Conflicto o incompatibilidad*. El hablante puede verse ante un conflicto cuando al observar una máxima puede estar violando otra, pues dadas las circunstancias es incompatible acatar ambas máximas simultáneamente; éste sería el caso, por ejemplo, de quien, en honor a la verdad – máxima de calidad– no proporciona toda la información requerida – máxima de cantidad– ya que carece de evidencias para darle crédito. Es interesante observar que en el repertorio de expresiones fijas o estereotipadas de una lengua existen algunas que tienen por función justamente permitirle al hablante excusarse en casos de incompatibilidad. "Omito otras consideraciones en gracia de brevedad", por ejemplo, se emplea como fórmula para excusarse por el incumplimiento de la máxima de cantidad cuando el hablante le da prelación a la máxima de modo "*sé breve*".

4. *Burla*.⁵¹ El hablante puede dejar de observar abiertamente una máxima pero ciñéndose a las demás, sin proponerse inducir a error, despistar ni engañar al interlocutor; es la situación característica que da lugar a una implicatura conversacional. Se dice, entonces, que se explota la máxima: aunque en el plano de lo dicho o expresado no se observa la máxima, el oyente debe suponer que ésta, o al menos el principio de cooperación, se observa en el plano de lo implícito (Grice [1975] 1989: 33). Casos típicos son las metáforas o expresiones metafóricas, como burla de la máxima de calidad; y las tautologías, como burla de la máxima de cantidad.

En suma, el hablante tiene tres alternativas frente a las máximas: las observa, las viola o las burla; en esta tercera alternativa, el hablante se propone decir algo más de lo que expresa literalmente. Así, simultáneamente se proporciona información en dos niveles diferentes: el nivel de lo dicho y el de lo implícito, siendo la información del segundo nivel inferida del primero.

De todas maneras, quien comparta los objetivos centrales del intercambio conversacional —tales como dar y recibir información, influir y ser influenciado por su interlocutor— lógicamente estará interesado en participar en intercambios conversacionales fructíferos; lo cual sólo se logra si se rigen por el principio de cooperación y las máximas conversacionales. Por ello, observar dicho principio, así como las máximas, no sólo es racional sino razonable (Grice [1975] 1989: 30). O, como sugiere Levinson (1983: 103) al referirse a las máximas: "éstas se derivan de consideraciones generales de racionalidad aplicables a todo tipo de intercambio

⁵¹ Para tipificar el incumplimiento de las máximas, hemos retomado la denominación de Escandell (1993: 96) para el caso de la violación encubierta; sin embargo, en la cuarta posibilidad nos parece conveniente conservar el término acuñado por Grice, "*burlar*" (*to flout*), en vez de "*incumplimiento o violación abierta*", ya que la diferencia entre violar una máxima y burlarla es clara y determinante en el marco de su teoría.

cooperativo".

A primera vista, el principio de cooperación y las máximas parecen de naturaleza prescriptiva únicamente. Como lo afirmamos anteriormente, son normas de conducta que normalmente seguimos en el intercambio conversacional y suponemos son observadas por los interlocutores: "el principio de cooperación es un principio general del uso del lenguaje", señala Renkema (1993: 9). Ahora bien, el principio de cooperación y las máximas también son principios descriptivos (Escandell 1993: 92) que permiten inferir —a partir de lo expresado literalmente en el enunciado y de factores situacionales y contextuales— aquello que está implícito en lo dicho de forma expresa, terreno en el que encontramos las implicaturas. Pasemos entonces a ese plano.

2.1.1.1. Implicaturas conversacionales

El término implicatura, en general, se refiere al contenido implícito, por oposición a lo dicho en el contenido proposicional del enunciado, entendido conceptualmente. La significación del enunciado, o lo que se comunica, se compone de estos dos tipos de contenido. Ahora, parte de dicha significación es convencional y parte no lo es. Es aquí donde Grice (1975) ubica las implicaturas conversacionales, como contenido implícito no convencional.

Levinson (1983: 97), siguiendo a Grice, define la implicatura conversacional como un tipo de inferencia pragmática que se origina a partir de principios generales para la interacción cooperativa —específicamente el principio de cooperación y las máximas conversacionales—, los cuales ejercen un efecto notorio que abarca toda la estructura del lenguaje.

Precisemos que las implicaturas son inferencias que van más allá del contenido semántico del enunciado y que se basan en (1) el contenido semántico de lo dicho y (2) en supuestos específicos sobre la naturaleza cooperativa de la interacción verbal cotidiana (Levinson, 1983:104).

Es necesario añadir que las implicaturas conversacionales son inferencias comunicativas, es decir, planteadas justamente para que se reconozcan como intencionales, o sea, como parte de lo que el hablante "quiso decir". A este propósito señalemos que no son las oraciones las que producen implicaturas, sino los hablantes al realizar enunciados en contextos específicos, o sea, ocurrencias espacio temporales.

2.1.1.1.1. Características

Cancelables

Decimos que una implicatura conversacional es cancelable o anulable, cuando la inferencia a que da lugar se puede anular agregando una cláusula que la invalide explícitamente. Ejemplo:

A: Qué tal si visitamos a Mario a las 8 de la mañana.

B: Está bien. A esa hora él está en sano juicio. Pero con esto no quiero decir que Mario es un beodo.

Implicatura anulada: Mario es un bebedor asiduo, un alcohólico o un drogadicto.

En relación con este punto, Levinson (1983: 115) observa que las implicaturas se pueden negar directa y abiertamente sin incurrir en contradicción; veamos un ejemplo de una implicatura derivada de la observación de la máxima de cantidad o implicatura estándar, según Levinson (1983), para las cuales funciona muy bien esta prueba:

John tiene tres vacas; de hecho tiene diez

John tiene tres vacas; y tal vez más

En ambos casos se comparte la misma implicatura, derivada del seguimiento de la máxima de cantidad, a saber: John tiene tres vacas, y sólo tres.

Por otra parte, la implicatura puede anularse cuando se le añade una cláusula condicional, veamos:

John tiene tres vacas, sino es más: la inferencia, John tiene tres vacas y sólo tres, se anula.

Una implicatura conversacional también puede anularse cuando por el contexto se evidencia que la inferencia no tenía cabida en la intención comunicativa del hablante. Ejemplo:

A: Qué tal si visitamos a Mario a las 8 de la mañana.

B: Está bien. A esa hora él está en sano juicio.

Situación o contexto no lingüístico: Mario fue sometido a una operación y se prevé que estará bajo los efectos de la anestesia hasta las 3 de la mañana del día que será visitado.

En suma, las implicaturas pueden anularse en determinados contextos lingüísticos y no lingüísticos (Levinson 1983: 117).

Siguiendo a Grice (1989: 44) podríamos sintetizar este planteamiento de la siguiente forma: "una inferencia p es cancelable, bien explícitamente, cuando admite añadir "pero

no p", o "no tengo la intención de implicar p"; o bien contextualmente, cuando la situación o contexto en el que se encuentra el enunciado no conlleva tal implicatura.

No separables

Las implicaturas no se pueden separar del enunciado en el que se generan, incluso si se recurre a otras expresiones sinónimas o equivalentes para decir lo mismo, por cuanto se originan a partir de lo dicho y no de la forma de la expresión (Grice 1989: 43), salvo algunos casos de implicaturas en que se explota la máxima de modo. En otros términos, se considera que una implicatura no es separable, ya que no es posible encontrar una forma diferente de decir lo mismo prescindiendo de la ella (Grice 1989: 43):

A: Qué tal si visitamos a Mario a las 8 de la mañana

B: Está bien. A esa hora él está en sano juicio.

C: Está bien. A esa hora él está en pleno uso de sus facultades mentales.

En C se recurre a una expresión sinónima y sin embargo la implicatura permanece. Observemos que si bien en el español estándar B y C implican lo mismo, en algunas variedades del español – la colombiana, por ejemplo– lo que implica B puede ser diferente, por cuanto la expresión "estar o no en sano juicio" se asocia específicamente con estar o no embriagado; estaríamos, pues, ante un caso de implicatura convencionalizada, que, como lo señala Grice ([1975] 1989: 39), se puede detectar a través de la prueba de "no separabilidad", recurriendo a expresiones sinónimas: si lo implicado es diferente, muy probablemente se trata de un caso de expresiones que arrastran implicaturas convencionalizadas, que abordaremos más adelante.

Calculables

Cada implicatura debe ser calculable, entendiendo por esto la posibilidad de reconstruir la argumentación que evidencie la forma en que —a partir del significado literal del enunciado, por un lado, y del principio de cooperación y las máximas, por otro lado— el receptor hace la inferencia en cuestión, manteniendo de este modo el supuesto de que se está observando el principio de cooperación (Levinson 1983: 117).

No convencionales

Las implicaturas conversacionales no son convencionales, esto es que las inferencias a que dan lugar no hacen parte del significado convencional de las expresiones que las generan.

Indeterminables

Como señala Escandell (1993:102), lo que se implica conversacionalmente posee un cierto grado de indeterminación. Una misma oración con un significado literal no

ambiguo puede dar lugar a diferentes implicaturas en situaciones diferentes, sin que éstas se puedan determinar con precisión (Levinson 1983: 118).

2.1.1.2. Otros tipos de implicaturas

Si bien corrientemente se supone que al hablar de implicatura nos estamos refiriendo a implicatura conversacional, es conveniente tener presente que Grice establece diferencias dentro de las implicaturas. Refirámonos brevemente a las más destacadas. Tomando como punto de "referencia" la observación o no de las máximas, se establece la diferencia entre implicaturas estándar e implicaturas particularizadas:

2.1.1.2.1. Implicaturas estándar

Con este término se denominan las implicaturas que surgen de la observación de las máximas. Una característica de este tipo de implicaturas es que la ampliación del contenido comunicado a que da lugar la inferencia es muy restringida. Así, como resultado de la observación de la máxima de calidad, el enunciado (X) "Juan ha concluido dos carreras" generalmente implica (Y) "creo que las ha concluido y tengo evidencias suficientes para creerlo"; o sea, esta implicatura no es más que una materialización de la implicatura generalizada —en circunstancias de intercambio cooperativo— "uno cree en lo que se afirma", derivada de las máximas de calidad "*No digas lo que creas que es falso*" y "*No digas aquello para lo cual careces de evidencias suficientes.*" Si la consideramos en el marco de la teoría de los actos de habla (Searle 1969), esta implicatura se deriva de la aplicación de la condición de sinceridad del acto de habla.

2.1.1.2.2. Implicaturas particularizadas

Esta denominación acuñada por Grice ([1975] 1989: 37) también se refiere a las implicaturas generadas por las máximas, pero en este caso no se trata de la observación sino de la burla de las máximas o, como prefiere Grice, de su explotación con fines comunicativos. Las inferencias a que dan lugar estas implicaturas dependen en gran medida del supuesto fundamental de que en la interacción conversacional hay cooperación entre los participantes, como observa Levinson (1983: 109). Estas implicaturas se generan en una circunstancia particular, en virtud de las características específicas del contexto y no porque la expresión empleada normalmente dé lugar a ella (Grice [1975] 1989: 37). Ejemplos típicos de éstas son la ironía, la metáfora, los tropos y en general el lenguaje figurado.

Podemos establecer otra oposición entre dos tipos de implicaturas, tomando como punto de "referencia" la función que desempeña el contexto: así, a las implicaturas particularizadas se les oponen las implicaturas generalizadas, y ello da lugar a una

sobreposición parcial, ya que las implicaturas particularizadas cabrían al mismo tiempo en dos clasificaciones.

2.1.1.2.3. *Implicaturas generalizadas*

En oposición a las anteriores, que se generan en contextos particulares, las implicaturas generalizadas no los requieren. Se trata más bien de expresiones que normalmente "arrastran" con el mismo contenido implícito, o del empleo de determinadas palabras o formas de palabra en un enunciado; así, por ejemplo, si en español decimos "entré a una casa" esto normalmente implica, en cualquier contexto, que la casa referida no es la casa del hablante.

2.1.1.2.4. *Implicaturas convencionales*

Se consideran opuestas a las implicaturas conversacionales, pues no se derivan de principios pragmáticos como las máximas conversacionales ni están basadas en las condiciones de verdad de los enunciados: implican simplemente por convención. Están, por decirlo así, adheridas a algunos lexemas o expresiones que implican en virtud de su significado convencional. Ejemplos claros ya presentados por Grice ([1975] 1989: 25) son algunas partículas como *therefore*, *but*, *even* y, al menos, algunas de sus correspondientes en español, como *pero*. Con todo, posteriormente esta categoría ha sido ampliada por autores como Horn (1988: 124), quien incluiría aquí implicaturas generadas por el tiempo verbal, por ciertos fenómenos suprasegmentales; y Levinson (1983: 129), quien introduce los pronombres personales de algunas lenguas, las formas de tratamiento y las expresiones honoríficas de idiomas como el coreano y el japonés.

A modo de ilustración, en español, francés y otras lenguas, tenemos los pronombres de segunda persona singular, que proporcionan formas diferentes para el tratamiento familiar (*tú*) —o *vos*, en algunos dialectos—⁵² y para el tratamiento de respeto (*usted*), todos ellos expresión de la deixis social. Así, el uso de una u otra forma implica determinada relación social, simétrica o asimétrica, entre los interlocutores.

Estas implicaturas no son calculables a partir de principios pragmáticos, pues están dadas por el uso; tampoco son cancelables, pero son separables, dado que dependen de términos lingüísticos específicos. Como plantea Levinson (1983: 128), estas tres propiedades las oponen claramente a las implicaturas conversacionales.

Tomemos el ilustrativo y conocido ejemplo "ella era pobre pero honrada" ("*she was poor but honest*"), en el que se supone la existencia de un cierto contraste entre la

⁵² El empleo de dicho pronombre en lugar de *tú* se conoce como *voseo*, generalizado en Argentina, en el Departamento de Antioquia, Colombia, y en algunas zonas de Centroamérica.

condición de pobre y la de honrado; inferencia que desaparece al darle otra forma al enunciado en la que no se modifiquen sus condiciones de verdad, como en "ella era pobre y honrada".

2.1.1.2.4.1. *Las UFF como implicaturas convencionales*

Si para el caso de las implicaturas conversacionales se dice que no son las oraciones las que implican, sino el hecho de enunciar algo en particular, en el caso de las implicaturas convencionales, ese significado implícito está en buena medida asociado por convención a un término, por ejemplo, a ciertas conjunciones *but (pero)*, *and (y)*, que además de coordinación pueden indicar sucesión o causalidad, a adverbios como *even (incluso)*, según planteó inicialmente Grice (1975); así como a ciertos pronombres personales de algunas lenguas, para Levinson (1983: 129); e, incluso, a fenómenos prosódicos suprasegmentales y de tiempo verbal, para Horn (1988: 124).

Algo semejante sucede con el contenido implícito de las UFF: se caracteriza justamente por ser convencional, de forma que quien no esté al tanto de la convención difícilmente lo capta. De hecho, el contenido implícito de las UFF suele estar registrado en el diccionario bajo la entrada lexical de uno de los términos que la constituyen; es fijo, o está estereotipado por el uso, es decir, que las UFF conservan un mayor o menor grado de independencia de la situación comunicativa en que aparecen. Lo anterior explica por qué se afirma (Pottier 1975: 25; Gross 1982: 172) que aun el hablante nativo debe aprenderlas como las demás unidades lexicales de la lengua: de memoria, si se quiere, como una expresión rara.

2.1.1.2.4.2. *Características de las implicaturas convencionales y UFF*

Con el fin de determinar si las UFF funcionan como implicaturas convencionales, abordaremos a continuación las características que se les atribuyen, por oposición a las implicaturas conversacionales y analizaremos en qué medida estas condiciones se cumplen en las UFF.

No cancelables

Las implicaturas convencionales no se pueden cancelar o anular porque no se basan en suposiciones derivadas de la naturaleza del contexto (Levinson 1983: 128). La prueba para anular una inferencia "p" consiste en añadir una cláusula del tipo "pero no p" o "no tengo la intención de implicar p", que la invalide sin que por ello dé lugar a contradicción y, sin embargo, anule la inferencia (Grice 1989: 44); veamos el caso con un refrán: *La ley es para los de ruana*, pero no creo que discrimine. Este enunciado resulta no sólo contradictorio, sino que no anula el contenido implícito: "Expresión con la que se da a entender que una medida o una ley, sólo se aplica, en la práctica, a las capas sociales menos privilegiadas" (NDCol).

Separables

Dado que la implicatura convencional depende de los elementos o términos lingüísticos específicos que se usen, si sustituimos por sinónimos los términos de la expresión que están implicando, o toda la expresión, desaparece la inferencia aunque el significado literal permanezca y, por decirlo así, se separa el contenido implícito del enunciado. Si en el refrán *La ley es para los de ruana* sustituimos el sintagma que activa la implicatura por una descripción sinónima, podríamos tener como resultado el siguiente enunciado: la ley se aplica a quienes usan prenda de abrigo, hecha de lana, en forma rectangular con una abertura en el centro, etc. Además de que este enunciado resulta irreconocible como refrán o variante del anterior, la inferencia ya mencionada del refrán original desaparece, si bien desde el punto de vista proposicional el segundo enunciado es, incluso, más explícito.

Ya Searle (1979: 41 [1975]), al tratar la temática de los actos de habla indirectos (AHI), se refiere a las expresiones idiomáticas estandarizadas que convencionalmente se emplean para realizar AHI y señala que sus equivalentes no idiomáticas o sinónimas carecen en general de la misma potencialidad como actos ilocucionarios indirectos; en términos de Grice, son separables. El contenido implícito de las UFF comparte o tiene el mismo tipo de convencionalidad que el de expresiones idiomáticas a las que alude Searle.

Determinables

El contenido implícito de las implicaturas convencionales está relativamente determinado, dado que son independientes de factores contextuales o situacionales (Escandell 1993: 95). Como consecuencia de que el contenido implícito de una UFF está determinado, incluso fuera de un contexto particular, normalmente lo que se da a entender con una UFF hace parte de la información que de ésta proporciona el diccionario, así: la locución *ser algo para los de ruana* aparece en el NDCoI como "[...] Expresión con la que se da a entender que una medida o una ley sólo se aplica, en la práctica, a las capas sociales menos privilegiadas."

A las características anteriores podríamos agregar otras que han sido propuestas por diferentes autores y sintetizadas por Horn (1988: 123), a saber:

Impredecibles

Según Horn, las implicaturas convencionales son impredecibles, en el sentido de que su significado, al menos en parte, es arbitrario, y debe ser aprendido *ad hoc*. Para el caso de las UFF, esta arbitrariedad en la forma de significar ya ha sido señalada por diferentes teóricos como una de sus características específicas, según lo reseñamos al abordar su modo de significar, en el apartado dedicado a la idiomaticidad.

Con capacidad de proyección

Con esto se refiere al hecho de que una parte del enunciado con contenido implícito, un término eventualmente, puede activar toda la implicatura. Esta capacidad es explotada con frecuencia en el discurso periodístico, valiéndose justamente de las UFF, cuando, por ejemplo, se usan como titulares de prensa citando solamente uno de sus términos, seguido de puntos suspensivos y, no obstante, se activa toda la UFF con su contenido implícito. Señalemos que éste es un comportamiento típico de las UFF derivado de su condición de formas del discurso repetido (Zuluaga 1975: 245). Veamos una muestra tomada de la prensa:

[titular de la noticia] "Botero Zea, un preso sin ruana"
[subtitular] Cocinera exclusiva, profesores de yoga, tenis y gimnasia, y hasta entrenador de perros visitan al ex ministro.
El ex ministro de Defensa Fernando Botero, recluso en la Escuela de Caballería del Ejército, es el ejemplo vivo del refrán que reza: *la ley es pa' los de ruana*. (el subrayado es nuestro) (*El Espectador*, 1 de mayo de 1996)

En este caso es suficiente tan sólo una alusión al refrán original "sin ruana" para que se active no sólo el refrán, sino lo que éste implica, como permite confirmarlo el texto de la noticia.

Para Grice (1975) la implicatura convencional se caracteriza por ser separable pero no cancelable, condiciones que se dan en el contenido implícito de las UFF. Con lo anterior, hemos querido plantear hasta qué punto el modelo de las implicaturas convencionales en el marco de la teoría de Grice puede considerarse como una alternativa para explicar la forma de significar de las UFF idiomáticas, las figuradas y, en menor grado, las formas de significar de las de sentido literal, pues también en éstas opera una delexicalización o gramaticalización (Corpas 1996: 120) que refuerza el carácter convencional.

Finalmente, y a título de ilustración, tratemos un tipo de UFF que implican juicios desfavorables sobre las personas o califican comportamientos censurables. Sin embargo, lo que nos llama la atención en buena parte de dichas UFF es que su significado literal o derivado de las condiciones de verdad del enunciado no presenta elementos que planteen la valoración negativa. Por lo tanto, podríamos decir que dicha valoración está implícita.

Desde nuestro punto de vista, estamos aquí en una situación semejante a la de las implicaturas convencionales, pues al igual que en éstas, el contenido implícito no se basa en el significado literal del enunciado —si bien es preciso confirmar o elicitarse la hipótesis con los hablantes—. Veamos algunos ejemplos:

1. *Pescar en río revuelto o Río revuelto, ganancia de pescadores*. "Aprovecharse uno de

alguna confusión o desorden en beneficio propio" (DRAE 1992: 1800). Ambas expresiones se emplean para emitir un juicio negativo sobre ciertas actitudes egoístas, o, en todo caso, sobre el oportunismo como una conducta censurable.

2. *Tener la frescura de* "Hacer algo que no debe hacerse, especialmente si es sin vergüenza. [...] suele usarse para desaprobare el comportamiento de una persona." (NDCol 1993: 63) *tener la desfachatez de* es una de sus variantes, y existe también una versión colombiana: *tener la cachaza de*.

3. *Sacar (algo) de la manga*. "fr. fig. fam. Decir o hacer algo sin tener fundamento para ello." (DRAE 1992: 1307).

4. *Mostrar (uno) el cobre*. loc. verb. hacer manifiesto el vicio o defecto que se tenía oculto.. (García 1991: 97)

5. *Ponerse (uno) de ruana (una cosa)*. loc. verb. adueñarse de ella en forma abusiva. (García 1991: 117)

2.1.2. Unidades fraseológicas fijas sobre el lenguaje y máximas conversacionales

La teoría de Grice basada en las máximas conversacionales, y el concepto de implicatura que se deriva de éstas, ha sido considerada por algunos autores (Levinson 1983: 101; Horn 1988: 118), básicamente, como una teoría sobre el uso del lenguaje. Así, la diferencia establecida por Grice entre lo dicho y lo implícito se puede considerar como una dicotomía que intenta explicar el lenguaje indirecto en el marco de las implicaturas; y que se puede tomar como otra versión al lado de las de Searle (1969): significado de la oración (*sentence meaning*) / lo que el hablante quiere decir con el enunciado (*speaker's utterance meaning*), y Levinson (1983): forma lingüística / función lingüística.

Grice plantea que la práctica o intercambio conversacional está regida por una serie de supuestos o principios orientadores de carácter general, para hacer uso eficiente del lenguaje, así como para alcanzar objetivos que requieren la cooperación mutua. Las máximas conversacionales pretenden ser la expresión de estos principios. Considerar el intercambio conversacional como un caso especial de conducta racional o como una modalidad de prácticas o conductas cooperativas (Grice [1975] 1989: 28) regidas por principios compartidos y que permite plantear un paralelismo entre ellas, es de gran interés y fecundidad para nuestro trabajo, por cuanto nos proporciona una explicación parcial, al menos, de por qué UFF relativas a actividades muy variadas pueden aplicarse a la interacción verbal.

Ahora bien, en el lenguaje corriente encontramos una serie de expresiones fijas que o claramente coinciden con lo planteado en las máximas sobre el uso del lenguaje o aluden a ellas de forma directa, como premisas. Esto nos lleva a plantear hasta qué punto podemos decir que dichos principios están implícitos, puesto que las expresiones en cuestión no hacen otra cosa que explicitarlos.

Una pregunta que habría que formularse, entonces, y procurar darle una respuesta satisfactoria, sería la de saber: ¿Por qué razón existe un repertorio de refranes y locuciones relativos al lenguaje, los cuales pueden considerarse paráfrasis, en el lenguaje corriente, de las máximas conversacionales y en general de los principios que rigen la interacción verbal? O habría que plantear esta relación a la inversa y decir, más bien, que las máximas conversacionales se pueden considerar como paráfrasis, en el lenguaje técnico de la lingüística, de las expresiones fijas y refranes alusivos al lenguaje. Así, por ejemplo, la locución *ir al grano* correspondería a la máxima de modo "sé breve". Independientemente de cómo planteemos la relación entre ellos, ambos se refieren explícitamente al uso del lenguaje y suponen una práctica conversacional que se desarrolla o se rige por unas "reglas del juego" a las que se deben atener los hablantes; en otros términos, podríamos decir que hacen explícito el conocimiento sobre el uso del lenguaje asimilado por los hablantes, y que se supone debe ser acatado por ellos.

2.1.2.1. Fórmulas metalingüísticas en lenguaje corriente (Fomelcos)

Quisiéramos empezar asignándole un nombre más específico al tipo de expresiones que nos ocupan. Ateniéndonos a sus características más sobresalientes, podríamos denominarlas fórmulas metalingüísticas en lenguaje corriente (Fomelcos).

En tanto Unidades Fraseológicas Fijas (UFF) estas expresiones son fórmulas cuyo rasgo constitutivo es la fijación morfosintáctica (Danlos 1990: 5; Zuluaga 1975: 226). Son de naturaleza metalingüística, pues a la vez que son expresiones lingüísticas, se refieren sobre todo al saber lingüístico de los usuarios de la lengua, y le sirven al hablante lego de pautas para interpretar la interacción verbal; y, además, lo hacen en lenguaje corriente, a diferencia de otros discursos, como el de la lingüística, que se valen para ello de un lenguaje técnico.

En las UFF, más que en otras entidades lingüísticas, es preciso mantener muy presente la distinción entre forma lingüística y función comunicativa, y que una forma lingüística puede desempeñar determinada función en la medida en que se cumplan ciertas condiciones (Renkema 1993: 24). Sabemos que la forma no determina siempre, ni necesariamente, la función, lo cual deja abiertas las posibilidades del lenguaje indirecto (Searle 1979); no obstante, entre ambas existen vínculos convencionales que le dan piso a la correspondencia, de manera que un tipo de oración, característicamente, se asocia con un tipo de acto de habla, por ejemplo: la oración interrogativa con el acto de habla de preguntar. Ahora bien, la cuestión en este punto sería determinar qué es lo que define las funciones comunicativas e interaccionales de este tipo de fomelcos.

En un primer momento, se nos ocurre que, a diferencia de lo que sucede normalmente para la determinación del tipo de acto ilocucionario, la función de una fomelco no siempre es el resultado del contenido proposicional —incluyendo los indicadores de

fuerza ilocucionaria—, por un lado, y del contexto de interacción o situación comunicativa, por otro lado. Este fenómeno está relacionado con la fijación pragmática y con la idiomatidad o peculiaridad semántica que recorre buena parte de las UFF, consistente en que el sentido de una expresión fija no puede establecerse a partir del significado de sus constituyentes ni del de su combinación (Zuluaga 1992: 127), como en la expresión *hay ropa tendida*, que es una advertencia que se hace al interlocutor para que se abstenga de hablar sobre cierto tópico ante un tercero.

Esta particularidad nos lleva a tener muy en cuenta la noción de convención de uso en las UFF. En otras palabras, hay UFF y enunciados que desempeñan una función específica como resultado de una convención de uso y no de su forma lingüística, lo que explicaría en buena parte la existencia de dichos y refranes con forma elíptica muy marcada y, no obstante, claramente comprensibles para el hablante, tanto semántica como pragmáticamente; como ejemplo podemos mencionar la fomelco *Al pan, pan y al vino, vino*, así como otras que, además de ser expresiones figuradas y no hacer "referencia" literal alguna al uso de la palabra, se emplean para referirse a este dominio o para interpretar la interacción verbal. Este fenómeno se puede considerar como una manifestación de la dicotomía propia del refrán en general, entre significado literal y condiciones de uso (Cram 1983).

Analizando el lenguaje indirecto, Mulder (1993: 186) observa que se da el caso en que el acto de habla indirecto se interpreta de forma relativamente independiente del contexto o de la situación, fenómeno que él denomina "*indirección convencionalizada o lexicalizada*". Esto ilustra hasta qué punto puede ser determinante la convencionalización en la función de un enunciado, lo cual se puede evidenciar en muchas UFF, máxime si tenemos en cuenta que hacen parte del discurso repetido.⁵³ tienen determinada función, significan, porque así se usan, son fruto de la convención.

En suma, para determinar las funciones de las fomelcos en la interacción verbal hay que considerarlas no solamente en términos de la correlación entre tipo de oración y tipo de acto de habla, sino también en términos de convenciones de uso. Desconocer este aspecto llevaría a considerar las fomelcos únicamente como actos de habla directos.

Lo que acabamos de plantear y el rastreo en diccionarios, refraneros u obras afines que se ocupan de explicar las UFF, así como la información recogida entre hablantes, nos permite plantear que existen fomelcos que tienen funciones características en la interacción verbal. En este momento se impone una pregunta: ¿Cuáles son los tipos de funciones de las fomelcos y qué diferencia los usos que se hacen de ellas? Nuestra hipótesis sería que hay tres tipos de fomelcos, las cuales se definen en relación con las reglas y principios que rigen la interacción verbal, aunque se refieren a ellas de forma diferente:

⁵³ En términos de Coseriu "Conjunto de todo aquello que en una tradición lingüística aparece de forma fija y cristalizada", como canciones infantiles, relatos, dichos, refranes, etc.

Las *fomelcos descriptivas de la interacción verbal*, que representan o describen una situación comunicativa típica de interacción verbal, cuyo enunciado modelo sería la aserción, y que desde el punto de vista ilocucionario habría que clasificar como asertivas, por ejemplo: *echar a rodar la bola, meter la pata, poner el grito en el cielo, leer entre líneas, no dar puntada sin dedal.*

Las *fomelcos instructivas o recomendaciones pragmáticas*, que serían como una enunciación estratégica derivada de los principios y normas que rigen la interacción verbal, cuyo enunciado modelo sería el consejo o la recomendación, e ilocucionariamente se clasificarían como exhortativas. Ejemplo de éstas serían: *En boca cerrada no entran moscas, Herradura que suena algún clavo le falta, El que calla otorga, A palabras necias, oídos sordos .*

Las *fomelcos regulativas de la interacción verbal*, que serían la realización regulativa de las reglas y principios que rigen la interacción verbal, cuyo enunciado modelo sería el reproche o "llamada de atención", ilocucionariamente se clasificarían como expresivas. Ejemplo de éstas serían: *No me voltié la hoja, No nos digamos mentiras, Dígamelo sin más latines, Un burro diciéndole a otro orejón, o A otro perro con ese hueso.*

2.1.2.2. Tipos de expresiones fijas sobre el lenguaje

2.1.2.2.1. Expresiones o fórmulas descriptivas de la interacción verbal

Son aquellas fórmulas que describen o tipifican situaciones de la interacción verbal, y en esa forma le proporcionan al hablante modelos para clasificarla o interpretarla. En estas expresiones se pone en obra una función que el hablante asigna al refrán en general y a otras UFF, pero en este caso el contenido de las expresiones tiene por referente el uso del lenguaje. Por ejemplo, la locución *meter la pata* tipifica o describe la falta de pertinencia de una intervención en el curso de una conversación; se utiliza también cuando la intervención de un locutor va en contra del objetivo, perlocucionario, propuesto en el intercambio comunicativo.

Aunque difícilmente podríamos definir unas condiciones de empleo específicas de este género de fomelcos, con frecuencia los encontramos desempeñando funciones textuales específicas: como apertura y cierre de tópico, sintetizando todo el texto, principalmente en escritos cortos, artículos de prensa, por ejemplo, aunque es una función que con frecuencia desempeñan las UFF en general (Véase Anexo 1). A continuación presentamos un caso de éstos con la expresión *estar fuera de tono* como titular del artículo. Primero procederemos a hacer el análisis semántico y pragmático de la fomelco y posteriormente dilucidaremos la función que desempeña en relación con todo el texto.

Estar fuera de tono

Análisis semántico

Esta locución verbal aparece registrada en el DUE, sin una explicación específica, bajo las entradas lexicales de *desacertar*, *inadecuado* e *inoportuno*; como punto de partida para el análisis tomamos el significado de *inoportuno*:

Falto de oportunidad: se aplica a la persona que, en cierto caso o por disposición natural, hace o dice cosas en ocasión en que no conviene, y causa con ellas disgusto o enfado a otros, así como a las cosas que se dicen o hacen con ese efecto y a las cosas que ocurren en momento inadecuado.

Varela y Kubart (1994) la registran como UFF, con el sentido de “*desacertado, inoportuno, propio de gente inculta y sin educación*”. (DFEM: 273). De las acepciones que toma el término *tono* en relación con el uso del lenguaje, en la locución se actualiza la que en el DEA (4344) se define como “*estilo general de un discurso*” así como la de “*intención o actitud con que alguien se manifiesta*”, la cual se ve más claramente en el texto que presentamos como ejemplo. En esta locución opera un significado traslaticio, pues se compara o asocia la forma de hacer uso de la palabra con la ejecución de una pieza musical, por lo cual la podemos clasificar como una UFF figurada.

Análisis pragmático

Primeramente, vale la pena destacar que el término *tono* se usa metafóricamente para referirse a la fuerza ilocucionaria que le da un carácter determinado al acto interpersonal. En ese sentido se habla de tono humorístico, informal, enfático, solemne, exclamativo, agrio, entre otros; o sea, que puede caracterizar un acto como cortés, no cortés o abiertamente descortés, sentido éste que actualizan en el ejemplo la locución *estar “fuera de tono”* y la expresión “*tono agrio y amenazante*”. Así, si confrontamos el uso de la fomelco en la muestra, vemos que se refiere a una serie de actos de habla que claramente atentan contra la imagen: críticas fuertes, ataques y amenazas, o sea, un trato abiertamente descortés, hostil y, en ese sentido lo podemos interpretar también como desacertado, no acorde con las circunstancias, precisamente, el sentido más general que tiene la locución. En síntesis, es una fomelco descriptiva que tipifica un ambiente en el acto interpersonal en el cual se rompe el equilibrio interaccional entre hablante y oyente o modo de interacción preferida, como sucede cuando se atenta contra la imagen positiva de los interlocutores.

Función textual

En el ejemplo en cuestión, la fomelco *estar fuera de tono* aparece en el texto en posición inicial, como titular del artículo y sintetizando el contenido. Así, la fomelco como titular, en relación con el tópico del artículo quedaría: la reacción del Ministro de justicia ante la sentencia de la Corte Constitucional *estuvo fuera de tono*. Con base en el significado de la expresión, a su vez, el titular se puede reconstruir como: las críticas del

Ministro contra la Corte Constitucional pasaron a ser amenazas, lo cual es desacertado, tanto por la investidura del Ministro, como por tratarse de una instancia tan respetable como la Corte.

Muestra: estar fuera de tono

[Título] *Fuera de tono*

El presidente de la Corte Constitucional, Alfredo Beltrán, se quedó corto al hablar de “las reacciones emocionales” del ministro de Justicia, Rómulo González, cuando se refirió ayer a la más reciente andanada de este último contra aquella corporación. El tono agrio y amenazante empleado por González para criticar el fallo de la Corte que tumbó varios artículos de la Ley de Conciliación superó el de sus ataques anteriores a la misma corporación y resultó no sólo impropio sino totalmente desusado en un personaje de tan elevada investidura.

Aunque estrictamente apegado a las normas de la Carta, el aludido fallo, como otros que ha proferido la Corte Constitucional en su primera década de existencia, puede generar reservas, como otros que aquí hemos criticado por sus consecuencias sociales o económicas. Pero de ahí a *poner en entredicho* a la corporación misma y amenazarla con su desaparición, como lo hizo el Ministro, hay una distancia que no es admisible recorrer. Más aún cuando el funcionario, por ser precisamente el jefe de la administración pública en el área de la Justicia, está llamado a enseñar con su ejemplo que los fallos judiciales son de obligatorio acatamiento. (*El Tiempo*, 28 de agosto de 2001: 14)

Anotemos que ésta es apenas una de las situaciones en las cuales las fomelcos desempeñan la función descriptiva, aunque, ciertamente, de una forma muy clara. Igualmente, en la interacción verbal las fomelcos son usadas para describir situaciones comunicativas específicas.

Unas palabras se nos ocurrirían en relación con las características del refrán que permitirían explicar esta función textual: en el discurso, los refranes, como enunciados genéricos que son (Greimas 1970: 313; Grésillon y Maingueneau 1984: 113), se emplean para establecer relaciones semánticas funcionales de generalización de otros enunciados, lo que se concreta en las funciones textuales específicas desempeñadas por las UFF acabadas de mencionar (Zuluaga, F. 1997).

El modelo ilocucionario de este tipo de fomelco sería la aserción o la descripción. Ahora bien, este tipo de fomelcos se emplea básicamente como enunciado referido con una finalidad retórica, eventualmente, aun si pueden ser la expresión de tópicos que se integran en una argumentación; es decir, no se limitan a ser la mera descripción de una situación comunicativa y suelen aparecer supeditadas o articuladas en una argumentación.

Analicemos con detenimiento las locuciones *echar a rodar la bola*, *al pie de la letra* y *poner el dedo en la llaga* con sus respectivas muestras en contexto.

Echar a rodar la bola

Análisis semántico

Locución verbal figurada usada para referirse al hecho de difundir o propagar información sin confirmar, y a la cual, se supone, o implica convencionalmente, no se le debe dar crédito. Refiriéndose al uso del lenguaje, el término *bola* corrientemente se toma como rumor; de hecho, esta acepción se registra en el DUE al lado de *embuste* y en el NDCol (1993) ya aparece definido como rumor callejero. Subyace en esta locución una motivación figurada en la cual la connotación aludida del término *bola* es fundamental así como su sentido literal de un objeto con movimiento propio pero sin control, que se echa a rodar.

Análisis pragmático

Esta fórmula describe la situación en la cual se pone a circular información de carácter reciente, desconocida por los destinatarios virtuales y muy probablemente sin confirmar. Por eso hoy el enunciado "está rodando la bola de que Napoleón se murió" causa risa. Adicionalmente, la locución en cuestión es una clara tipificación de la violación de la segunda máxima de calidad " *no digas aquello para lo cual careces de evidencias*".

Dos observaciones que permiten aclarar a qué tipo de incumplimiento de las máximas se refiere esta fomalco: primera, frecuentemente se supone que el responsable de la aserción, pues la mayoría son aserciones, está oculto intencionalmente; así, se dice de forma impersonal o sin sujeto gramatical *echar a rodar bolas* o *rueda la bola*, en el sentido de que se trata de información que está circulando, pero sin que se sepa su procedencia o quién es el responsable de ella; es decir, quién se compromete con la verdad de la proposición objeto de la aserción. Segunda, convencionalmente se supone además que el rumor propagado tiene el propósito de desorientar o, incluso, de engañar. Estos dos rasgos corresponden precisamente al primer tipo de incumplimiento de las máximas establecido por Grice (1989: 30) y que aquí denominamos *violación encubierta*.

En la muestra que viene a continuación, en *cursiva* señalamos términos y expresiones que evidencian claramente el uso de la expresión *echar a rodar bolas* para referirse a la violación encubierta de la segunda máxima de calidad. Por último, pero no menos importante, obsérvese que la fomalco en cuestión está desempeñando una función descriptiva:

Muestra: echar a rodar bolas

[Título] *Rumores*

[...] Las respuestas del general son rotundas y claras. No se prestan a

equivocos, como sí lo son las preguntas y los titulares de la entrevista a que nos referimos. Mal favor le hacen al Gobierno Nacional y a la institución armada, al igual que al régimen civilista que vivimos, "echar a rodar bolas" que no tienen fundamento alguno. El respaldo de las Fuerzas Armadas al Gobierno Nacional, con los generales de la República a la cabeza, es absoluto. Y los colombianos no deben dejarse despistar por titulares sensacionalistas y acomodados a respuestas totalmente contrarias al sentido de los encabezados. (*El Tiempo*, 10 de octubre de 1995: 4a)

Al pie de la letra

Análisis semántico

(seguir) *al pie de la letra* una instrucción, una indicación, una receta, un consejo, una orden, una recomendación. Locución adverbial registrada por el DRAE como: "*a la letra*. m. Adv. Literalmente, según la letra y significado natural de las palabras// 2. Enteramente y sin variación; sin añadir ni quitar nada. Copiar, insertar *a la letra*// 3. fig. Puntualmente; sin ampliación ni restricción alguna. Observar, cumplir *a la letra*". María Moliner (DUE) registra la acepción que se activa en la muestra adjunta: "III. Con *cumplir, ejecutar* o verbos semejantes sin variación ni restricción: cumplí a la letra lo que me había mandado."

En el significado idiomático de esta expresión hay una motivación cuya "referencia" es la escritura: la repetición de algo tal como está escrito, o la ejecución de un acto siendo fiel a las instrucciones consignadas por escrito, como sucede en decretos u otros textos jurídicos, donde a la palabra se le da valor de compromiso; de forma semejante, en ciertos casos de interacción, la palabra compromete a los interlocutores, comparación que permite hablar de significado traslaticio. En consecuencia, la expresión se clasifica como UFF figurada.

Análisis pragmático

Es una fomelco que indica el modo o la gradación, en este caso máxima, en la forma de realizar o cumplir un acto de habla; señala en particular, la forma de llevar a cabo lo especificado en el contenido proposicional por parte del hablante, para el tipo de actos de habla en los que la realidad, los hechos, deben ajustarse a lo dicho y no a la inversa, o sea, los actos directivos, compromisorios y parte de los declarativos. Obsérvese, sin embargo, que la expresión también se puede usar para referirse a los casos de repetición, por ejemplo, "*repitió al pie de la letra* lo que dice el autor" indicando fidelidad total al enunciado original, como realización de un enunciado referido. En la muestra adjunta se activa el sentido referente a los actos directivos: cumplir cabalmente las instrucciones de un superior; el embajador debe cumplir *al pie de la letra* las órdenes de su presidente.

Cuando se actualiza la acepción "según el sentido literal de las palabras, sin tener en cuenta lo que puede haber en ellas de exagerado o de sentido figurado" (DUE), se puede

clasificar como fomelco descriptiva referente a la supermáxima de calidad: *procura que tu contribución sea verdadera*. Si tenemos en cuenta la acepción “Enteramente y sin variación; sin añadir ni quitar nada” (DRAE) podemos decir que se refiere a la observación cabal de la máxima de cantidad: “*proporciona la cantidad de información requerida por el objetivo del intercambio verbal*”.

Por otro lado, la fomelco indica la relación característica entre el acto nuclear del acto de habla, en particular el subacto ilocucionario, y los efectos característicos buscados por los actos compromisorios y exhortativos, por ejemplo: cumplir cabalmente el compromiso expresado en el contenido proposicional del enunciado, si es compromisorio, o que el oyente siga las instrucciones expresadas en el contenido proposicional del enunciado, en los exhortativos, como el consejo. En otros términos, la expresión tipifica la consumación o perfeccionamiento de este tipo de actos de habla.

Muestra: *al pie de la letra*

El “golpe” reavivó crisis con los Estados Unidos. Frechette obedece *al pie de la letra* a su presidente. [...] Myles Frechette dio pistas para entender su relación con la Fiscalía y la Cancillería y dijo que para que un embajador sea destituido es necesario que “no siga las instrucciones del presidente *al pie de la letra*. (*El Espectador*, 25 de agosto de 1996: 1^a)

Poner el dedo en la llaga

Análisis semántico

En esta locución el funcionamiento del cuerpo se compara con el funcionamiento del discurso, con la práctica lingüística. Esta locución verbal se registra en el DUE como: “Aludir precisamente al punto delicado o que preocupa, o acertar con él” y en el DEA como “Acertar con el punto delicado o difícil de algo”. Tomada literalmente, la expresión *poner el dedo en la llaga* se puede parafrasear como tocar la parte más afectada, el punto que manifiesta la enfermedad; refiriéndose a la práctica lingüística se entiende como tocar el meollo del problema, acertar en el punto donde se manifiesta el error. Con base en esta asociación la podemos clasificar como UFF figurada o semiidiomática. Adicionalmente, al interpretar esta locución se sobreentiende que lo planteado en la crítica es verdadero y pertinente.

Análisis pragmático

Tanto por el significado que encontramos en los diccionarios, como por el empleo de la locución en las muestras, esta fomelco se refiere a las críticas acertadas o a las denuncias con plena validez, como en la segunda muestra anexa. Específicamente, se refiere al subacto proposicional del acto de criticar o denunciar para indicar que lo que se dice es acertado. En ese sentido, se ciñe a la máxima de relación y a la de calidad, es decir: lo que se plantea es pertinente y verdadero a juicio de quien usa la expresión. La muestra 1 es un ejemplo clarísimo de uso de una UFF como fomelco; el indicador

inequívoco es la expresión " *puso el dedo en la llaga* al decir que", o sea, *poner el dedo en la llaga* es hacer ese tipo de actos lingüísticos que reconocemos como crítica. Recordemos que Austin (1962) y Searle (1969) definen el acto ilocucionario, justamente como lo que se hace al decir algo. Podríamos pensar que esta locución, al igual que otras que admiten el predicado de verbo de acto de habla, es indicadora de actos ilocucionarios específicos; en este caso, la *fomelco* tiene por objeto describir el acto ilocucionario de criticar, cuestionar, en el sentido de señalar la causa o el punto difícil de la situación problemática, o aquello que más afecta a la persona de quien se habla.

Muestras: *poner el dedo en la llaga*

1. "Y luego *puso el dedo en la llaga* al decir que este escándalo tenía un ingrediente jurídico y político, pero también otro moral." (*El Tiempo*, 24 de enero de 1996: 5A)
2. "Sin quitarle méritos a Valdivieso, pues tuvo el valor de *meterle* en serio por primera vez *el dedo a la llaga* de la corrupción política, el país se tiene que sentir más tranquilo ahora." (*Semana* (825) p. 21)

2.1.2.2. Instrucciones o recomendaciones

Como su nombre lo indica, estas expresiones son usadas por el hablante como instrucciones, con el fin de lograr un mejor desempeño y beneficio en la interacción. Dan recomendaciones para el uso del lenguaje y, en cierto sentido, son la expresión de estrategias para la interacción verbal. Estos son algunos ejemplos:

El que calla, otorga, se puede tomar como una instrucción, que apunta a interpretar ciertos silencios estratégicos no como el mero abstenerse de hablar o no tener opinión, sino como una concesión velada; o sea, como un silencio por conveniencia. En cierta forma permite interpretar movimientos en los cuales estratégicamente no se acata la máxima de cantidad o la máxima de relación, por ejemplo, cuando de acuerdo con la índole del intercambio comunicativo en una situación determinada, siendo completamente pertinente expresar una opinión en relación con el tópico en cuestión, el interlocutor no lo hace por conveniencia.

A juzgar por su contenido proposicional podríamos decir que muchas de estas recomendaciones son la expresión de estrategias conversacionales. Buena parte de estas fórmulas parecen diseñadas para la toma de decisiones, para sopesar dos alternativas; plantean un cálculo para determinar cuál es más efectiva: *A es mejor que B*; *A vale más que B*; es decir que tienen valor estratégico, característica que puede emanar de la naturaleza heurística de buena parte de los refranes (Goldberg 1993: 106).

Por ejemplo, el refrán *Más vale un 'toma' que dos 'te daré'* es una instrucción pragmática, a saber: para quien hace una petición, es preferible o vale más lograr una concesión inmediata a la petición "toma" – acto presente– que dos promesas "te daré" – acto futuro-. En otros términos, más vale una concesión inmediata, aunque parcial, que una concesión íntegra pero postergada: una promesa.

Hemos hablado de opciones para realizar una acción y de la mejor forma para hacerlo, es decir, de la realización óptima; pues bien, ambas son características de las estrategias en general (van Dijk 1983: 381) y de las estrategias lingüísticas en particular (Haverkate 1984: 38). La posibilidad de optar constituye lo que Haverkate (1979 y 1984) denomina acto alocucionario, o sea, las posibilidades estratégicas a que se ve abocado el hablante, salvo casos en los cuales no hay alternativa, y que son concomitantes al acto de habla. Este hecho se deriva de la naturaleza del lenguaje como una actividad intencional que se propone objetivos, veamos:

Speaking in more general terms, actions which must be defined in terms of the distinction between intention and purpose cannot be performed without the actor choosing a certain strategy to perform them. This is due to the fact that in order to obtain a certain goal those involved choose from a set of options concerning the different ways the action in question can be carried out. (Haverkate 1984: 40)

Es necesario precisar que, en rigor, buena parte de las fomelcos en cuestión más que una estrategia, entendida como la realización óptima de las opciones disponibles para alcanzar las metas (van Dijk 1983: 379), son la expresión de movimientos estratégicos que se pueden integrar en un plan o secuencia de acciones con objetivos.

Si analizamos muchas de estas fórmulas instructivas o recomendaciones encontramos que apuntan precisamente a esto, de ahí que sea tan frecuente que compartan un esquema formal del tipo *A es mejor que B*, por lo demás, muy común en los refranes. *Más arriesga la pava que el que le tira*, por ejemplo, se puede tomar como una recomendación para el cálculo de la relación costo-beneficio; *La peor diligencia es la que no se hace* la podemos asociar con la anterior, ya que en ambas se plantea la disyuntiva entre realizar una acción o abstenerse de hacerlo; por el estilo de éstas podríamos mencionar, entre otras, *El que ríe de último ríe mejor*. Las dos primeras expresiones tienen la particularidad de que si bien tienen un campo de aplicación general, para cualquier tipo de acción, se utilizan también para referirse a la interacción verbal. Por eso las llamamos *fomelcos por extensión*.

Existen otras tantas fórmulas instructivas que no comparten ese esquema formal, pero que también son de carácter estratégico en cuanto especifican de qué manera, por cuáles medios, se pueden alcanzar ciertos objetivos comunicativos; en términos más generales: indican propiedades específicas de interacción conducentes a la realización o ejecución de planes discursivos; es decir, de estrategias conversacionales (van Dijk 1983: 383).

Veamos algunos ejemplos de este tipo de fórmulas: *decir (algo) con mantequilla* sería la expresión de una estrategia mitigadora; *meter agujita para sacar agujón*, lo sería de una pregunta indirecta o, en todo caso, de una estrategia en la cual, en vez de formular una pregunta directa, se proporciona información ya conocida con el fin de obtener más información del interlocutor; otros ejemplos podrían ser: *A palabras de borracho, oídos de cantinero*; *A un bagazo poco caso, a un cagajón poca atención*. En consecuencia, podríamos decir que la fomelco instructiva es la más consecuente con la naturaleza heurística de los refranes en general.

Además del esquema formal *A es mejor que B*, que comparten muchas de estas fórmulas, como rasgo formal indicador prototípico de la naturaleza de este tipo de fomelcos podemos señalar que las explicaciones que se dan de éstas en los diccionarios las presentan como recomendaciones o, en todo caso, que en ellas el verbo deóntico "*deber*" juega un papel fundamental, aun si no aparece por ninguna parte en el enunciado del refrán.

Como ejemplo, tomemos el refrán *La ropa sucia se lava en casa*: "1. Sbarbi lo registra y dice: 'aconseja que cuando se reprenda a alguien, especialmente a los domésticos, se haga sin escándalo ni ruido.' [...] 2. El refrán señala que no se *deben* divulgar ni hacer públicos los inconvenientes familiares." (Sierra 1990: 203, 249). Lo anterior no hace más que confirmar que el modelo ilocucionario de este tipo de expresiones es el consejo o la recomendación.

Las encontramos en textos de distinto tipo, incluso en el discurso referido y en la interacción verbal, pero al igual que las descriptivas difícilmente podríamos definir unas condiciones y contextos de empleo específicos de este género de fomelcos; con frecuencia también cumplen las funciones textuales de apertura y cierre de tópico, sintetizando todo el texto, sobre todo en escritos cortos, artículos de prensa.

Analicemos las fomelcos instructivas *La ropa sucia se lava en casa*, *En boca cerrada no entran moscas* y *El que calla otorga*, con sus respectivas muestras en contexto:

La ropa sucia se lava en casa

Análisis semántico

Refrán que encontramos registrado en el DUE y en el Refranero de Sbarbi, con el sentido idiomático de "no hacer públicos los inconvenientes familiares". En esta fomelco la *casa* se asocia con el campo de reserva personal, al cual pertenecen los tópicos privados; *ropa sucia* se toma como los temas personales censurables o aquellas circunstancias de interacción conflictivas en las cuales la imagen de los interlocutores se puede ver afectada, como querellas, discrepancias o peleas. La actividad doméstica de lavar ropa se asocia con la práctica discursiva de abordar discrepancias, tratar un conflicto entre allegados.

A la asociación explicada subyace nuevamente la imagen de persona como un contenedor que se extiende al ámbito de la interacción y, consecuentemente, marca los límites entre un adentro y un afuera, aun en el ámbito de la interacción y del espacio intencional, como podemos verlo en esta locución.

Análisis pragmático

Fomelco instructiva: recomienda que las quejas o disputas entre allegados se traten en privado, no en público; la instrucción se basa en que abordar dichos tópicos en público representa una amenaza para la imagen del interlocutor.

Los temas que representan una amenaza potencial para los interlocutores imponen unas restricciones en relación con el auditorio. Así, esta fomelco delimita una circunstancia comunicativa en la cual los principios de tipo social tienen prelación sobre los principios de tipo lógico estipulados en las máximas conversacionales. En otros términos, ser pertinente, decir la verdad o proporcionar la cantidad de información necesaria sobre el tópico en cuestión, se supeditan a lo que socialmente se considera aceptable; para el ejemplo que nos ocupa, se les da prioridad a la privacidad, a la honra y al buen nombre, como derechos que la sociedad les concede a los individuos. Por ello, los tópicos que pueden afectar estos derechos no deben ser del dominio público.

Muestra: La ropa sucia se lava en casa

[Entrevistador] “—¿La ropa sucia se lava en casa?”

[Entrevistado] —Pues sí, yo soy bastante prudente con mis cosas personales.”

(*El Tiempo*, 22 de mayo de 2000: 2-9)

En boca cerrada no entran moscas

Análisis semántico

Recomienda la mayor discreción posible al hablar. Con ese sentido se registra en el DRAE y María Moliner dice de éste: "Refrán que indica que lo que menos complicaciones trae es no hablar". De acuerdo con este refrán, por prudencia se debe guardar silencio – boca cerrada– o hablar poco, y de esa forma no hay una base para establecer compromiso alguno – no entran moscas-. La paráfrasis no metaforizada de este refrán sería: sea prudente, no hable para no comprometerse.

Análisis pragmático

Esta fomelco tipifica una estrategia para obviar la primera máxima de cantidad "*procura que tu contribución sea tan informativa como se requiera*", estrategia que se mueve entre la burla, pues guardar silencio puede tener la intención de dejar implícito que no hay lugar a compromiso alguno, y la negación expresa, ya que, en cierta forma, al guardar silencio no se está siguiendo el principio de cooperación. Es preciso observar que esta fomelco se interpreta, en menor grado, como una recomendación no tanto para

guardar silencio como para abstenerse de hablar al tratarse de ciertos tópicos comprometedores para el hablante, aunque pertinentes en la conversación; de esta forma la violación de la máxima de cantidad se deriva de la violación de la de relación "sé pertinente".

En el ejemplo adjunto, artículo de prensa que tiene el refrán como titular, el periodista constata que no se observó la recomendación indicada en el refrán, error que, a su juicio, tuvo las consecuencias allí señaladas. En este contexto, el refrán evocado puede tomarse como una moraleja o lección del incidente en el que se deja de observar la máxima de cantidad "*procura que tu contribución no sea más informativa de lo que se requiere*", hecho que confirma el carácter típicamente instructivo de esta fómelo. No sobra decir que este refrán, como enunciado sintetizador, sirve muy bien de titular del artículo. Veamos la muestra del refrán en contexto.

Muestra: *En boca cerrada no entran moscas*

[Título] *En boca cerrada...*

[...] Hablar más de la cuenta resulta sumamente peligroso por estos días. Y que lo diga Gerardo Bermúdez Sánchez, alias Francisco Galán, quien por cuenta de unas órdenes no muy bien explicadas acaba de entrar en desgracia con sus antiguos compañeros del Ejército de Liberación Nacional. (*Semana* (706) p. 50)

El que calla otorga

Análisis semántico

Aunque pocos diccionarios lo registran, obsérvese que hay rasgos que permiten reconocerlo claramente como un refrán: primero, el esquema sintáctico de oración cuyo sujeto es una proposición de relativo sin antecedente, como *El que no corre, vuela*, muy frecuente en refranes del español y otras lenguas romances como el francés y el italiano. Segundo, la interpretación convencional que se le da a este refrán, "acceder o admitir con el silencio" (cfr. DUE), no se refiere a todos los silencios, sino al que se da en circunstancias en las cuales el interlocutor es, en cierta forma, interpelado, como en las críticas. Ahora bien, esta interpretación no se deduce de forma clara a partir de su sentido literal, más bien podríamos decir que tiene un significado implícito convencional, es decir, que funciona como las implicaturas convencionales, propiedad semántica que comparten muchas UFF, como ya lo señalamos (cf. 2.1.1.2.4.1.). Adicionalmente, vale la pena observar que este refrán tiene su correspondiente en francés (*Qui ne dit mot consent*), italiano (*Chi tace, accossente*), holandés (*Wie zwijgt, stemt toe*), inglés (*Silence gives consent*) y que, como dice Taylor (1962: 93), hace parte del subconjunto de refranes jurídicos provenientes del latín (*Qui tacet, consentire videtur*) que pasó a otras lenguas.

Análisis pragmático

Fomelco que se debe tomar como una instrucción para interpretar la situación interaccional conflictiva en la cual un interlocutor al abstenerse de hablar, *el que calla*, puede estar realizando un acto interpersonal con valor ilocutivo implícito de aceptar o reconocer. Tipifica un caso de burla de la máxima de relación "*sé pertinente*", es decir, ya que el interlocutor se abstiene de hablar en una situación interaccional en la cual para él era completamente pertinente hacerlo, por ejemplo, al ser cuestionado, criticado en su presencia y por ello implícitamente interpelado, como nos lo ilustra la muestra anexa en la cual el personaje admite las recriminaciones, quedándose callado y en su monólogo invoca el refrán. Es como si se partiera del supuesto de que el interlocutor tiene derecho a objetar las críticas o recriminaciones que atentan contra su imagen, y de no hacerlo se supone que son válidas. En otros términos, si el interlocutor no rectifica, su silencio, por omisión, se toma como un "yo reconozco", "admito" que lo dicho es válido: "... tuve que callar, me dolía reconocerlo pero era cierto" dice el personaje de la novela citada en la muestra. Si el interlocutor objeta la acusación o la crítica puede acarrear un daño adicional a su propia imagen; al no poder argumentar contra la validez de la misma, preferir el silencio a negar la acusación puede ser una forma de evitar un daño mayor a la imagen ya deteriorada.

Muestra: El que calla otorga

[...] pero no fui yo sino alguien de mi familia quien acertó cuando se decidieron a *poner el tema sobre la mesa*.

—Tu adición no es a las drogas sino a la mierda —dijo ese alguien.

El que calla otorga, y yo tuve que callar. Me dolía reconocerlo pero era cierto. No tuve el coraje para preguntarles cómo se curaba uno de ese hábito, cuál era el tratamiento, dónde, quién me podría ayudar, y pensé que si no existía un lugar que ofreciera algún tipo de terapia, la humanidad *estaba en mora* de instaurarlo, porque de lo que sí estaba seguro es que yo no era el único, somos millones de comemierdas que tenemos que curarnos en silencio o, como ha ocurrido tantas veces, morimos de una sobredosis fecal. (Franco 1999: 144)

2.1.2.2.3. Expresiones o fórmulas regulativas de la interacción verbal

La función de estas expresiones es regular la interacción verbal. Desde este punto de vista se pueden considerar como la otra cara de las fórmulas instructivas, las cuales tienen carácter de recomendaciones o máximas.

Ahora, su característica principal son las condiciones de empleo: se usan en el transcurso de una conversación o intercambio comunicativo, para llamar la atención al

interlocutor en el momento en que éste infringe una(s) norma(s) derivada(s) de los principios del uso del lenguaje, desde el punto de vista interaccional. A este propósito es revelador el hecho de que en el discurso con frecuencia las encontramos precedidas de la negación, por ejemplo: "no me voltié la hoja". En cierta forma, esto se puede tomar como uno de los rasgos formales que permiten reconocerlas como expresiones regulativas, pues, desprovistas de la negación, algunas de ellas funcionan también como expresiones descriptivas y, descontextualizadas, pueden interpretarse como tales.

Se suelen emplear como réplicas: cuando en el transcurso de la conversación el interlocutor que venía desempeñando el rol de receptor considera que se ha infringido una regla del juego, replica, y por medio de la fomelco o fórmula que invoca el reglamento, no sólo llama la atención sobre el hecho en abstracto, sino que lo tipifica. Por ejemplo, la expresión "no me voltié la hoja" se usa para llamar al orden al interlocutor, indicándole, además, que hace una digresión que no viene al caso en la conversación; es decir, que a juicio de quien hace el reproche, no se atiene a la máxima de relación "*sé pertinente*".

El contenido proposicional de estas expresiones se puede tomar como una "referencia" a los principios del uso del lenguaje. Así, la expresión "vamos al grano" remite a las submáximas de modo "*sé breve*" y "*evita la ambigüedad*"; la expresión *hablar por meter la cucharada* tipifica una violación de la máxima de relación "*sé pertinente*". No está por demás recordar aquí que el contenido proposicional de estas expresiones, como el de buena parte de las fomelcos, se suele presentar de forma figurada, aunque existen otras que son completamente literales y explícitas.

Estas expresiones, al igual que ciertos exhortativos y que los performativos, deben satisfacer condiciones lingüísticas, como las que señala Haverkate (1994b: 155-156) para los ruegos, y que acá retomamos pues son igualmente válidas para las fomelcos regulativas:

- I) el sujeto debe referirse obligatoriamente al interlocutor. Así, por ejemplo, *¿Quiere ella aparcar su coche?* no tiene fuerza ilocutiva de ruego;
- II) el tiempo actualizado no debe referirse a un punto de "referencia" futuro o pasado: *¿Quiso usted aparcar su coche?*, por ejemplo, es tan sólo una interrogación informativa, que no se utiliza para expresar ruego;
- III) el predicado básico debe ser seleccionado entre la categoría de los predicados que denotan una acción. Así, pues, *¿Quiere usted ser feliz?* no es un ruego, sino una interrogación solamente.

En el caso de las fomelcos regulativas las condiciones I) y II) se explican en función de la condición de empleo que las caracteriza, a saber: se usan en el transcurso de un conversación, generalmente como réplicas que se hacen al interlocutor. Así, de acuerdo con la condición I), la expresión "no me voltié la hoja" es una regulativa, a diferencia de *ella voltea la hoja*, que puede tener carácter de descriptiva; de acuerdo con la condición

II), "no nos llamemos a engaños" también es regulativa, a diferencia de "no nos llamábamos a engaños", que eventualmente puede ser una fomelco descriptiva. La condición III) es aplicable sólo a las fomelcos que no recurren al lenguaje figurado y cuyo predicado básico debe ser seleccionado entre los que denotan una práctica lingüística. Esta condición que les da carácter de "referencia" metalingüística es distintiva de toda fomelco; en el caso de las expresiones figuradas, nuevamente habría que decir que son metalingüísticas en virtud de una implicatura convencional, o sea, por convención se sobrentiende que se refieren al lenguaje.

Ahora bien, vale la pena señalar que con frecuencia estas expresiones se presentan bajo la forma del pronombre de primera persona plural o mediante la forma flexiva verbal correspondiente, por ejemplo, "vamos al grano", "no nos vamos por las ramas", "no nos llamemos a engaños", y son objeto de una "referencia" pseudoinclusiva, lo cual es perfectamente coherente con el carácter regulativo del acto, una objeción o una crítica, puesto que se está realizando un acto de habla típicamente no cortés: la objeción se ejecuta de una forma más efectiva y atenuada recurriendo a la estrategia desfocalizadora, ya que con la objeción se está atentando contra la imagen positiva del interlocutor.

Si para las fomelcos instructivas los modelos ilocucionarios eran el consejo y la recomendación, para éstas los modelos serían el reproche y la llamada de atención. Por la forma en que se usan, este tipo de expresiones se asemeja a las tarjetas amarillas o rojas de que disponen los árbitros de fútbol para llamar al orden a los jugadores en el momento en que cometen una infracción al reglamento; de modo similar, las expresiones regulativas remiten al código. Por ejemplo, la locución "eso es harina de otro costal" se suele usar como una llamada de atención cuando en el curso de una conversación uno de los interlocutores introduce un tópico que se desvía del tema o que no viene al caso; o sea, como una fórmula que se utiliza para llamar al orden cuando se infringe la máxima de relación "*sé pertinente*".

Tomemos las fomelcos regulativas *A otro perro con ese hueso*; *Decir (algo) sin más latines*; y *Cada loco con su tema*, con sus respectivas muestras en contexto.

A otro perro con ese hueso

Análisis semántico

Esta fomelco se puede clasificar como fórmula pragmática (cfr. apartado, 1.1.4.), o sea, como el tipo de enunciado fraseológico que se caracteriza por la función específica que desempeña en la interacción: "*Fórmula con que se rechaza algo por increíble.*" (DEA: 3496), de ahí que se las denomine *fórmulas*. Por su modo de significación corresponde a las UFF figuradas: subyace en este enunciado una motivación figurada en la cual el término *hueso* se toma como señuelo o engaño, algo no creíble, y por la "referencia" al perro el interpelado o quien replica siente que ha sido considerado torpe al verse comparado con un animal.

Análisis pragmático

Obsérvese que a diferencia de otras fomalcos que no tienen función regulativa, *a otro perro con ese hueso* está fijada en la forma en que se usa para replicar, lo cual es un indicador más de su función regulativa. Esta función subyace en las definiciones de María Moliner (DUE:) y Seco, quienes coinciden en describirla como “*Fórmula con que se rechaza algo por increíble.*” (DEA: 3496). Por su parte, Corpas (1996: 133) la clasifica como una fórmula recusatoria, cuya fuerza ilocucionaria es “negar”, “rechazar” (195). Podríamos decir que en tanto regulativa se usa como réplica con la cual el hablante interpela al interlocutor por considerar que lo dicho es desproporcionado o no corresponde a la verdad, es decir, deja de observar la máxima de calidad y muy probablemente con la intención de engañar, como lo señala el *Diccionario Práctico de Locuciones Larousse*: “*Réplica que se da a quien propone algo difícilmente aceptable o engañoso.*” (LDPL) Esta intención de engañar que se quiere desenmascarar al usar la fomalco está clara en la muestra anexa: el hablante le replica al cura, pues cree que con sus visitas religiosas encubre otra intención *non sancta*.

Muestra: A otro perro con ese hueso

- ¡Vaya que si lo son! No quisiera yo toparme con ellos por esos caminos.
- Tenga cuidado pues. Usted es tan amigo de andar registrando ranchos por esos montes.
- Cumpliendo el deber, don Lisandro: Visitando enfermos, confesando moribundos —replicó el cura, entre hipócrita y socarrón.
- A otro perro con ese hueso*, pae Jaramillo. Buscando muchachas bonitas.
- ¡Válgame Cristo, don Lisandro! ¡Las cosas tuyas!— Y soltó una carcajada.” (Calatrava 1987: 30)

Decir (algo) sin más latines

Análisis semántico

Locución verbal. Decir algo en términos sencillos y comprensibles. Por medio de la “referencia” al latín como lengua erudita e incomprensible para el hablante lego se establece una asociación con el tipo de expresión confusa o prolija, como opuesta a la claridad.

Análisis pragmático

Esta locución se puede considerar una paráfrasis de la submáxima de modo “*sé claro*” y, al menos en relación con la máxima de modo, corresponde a la estrategia de realización directa, de forma escueta o a secas de ciertos actos que amenazan la imagen del oyente (“*on-record without redressive action*”, en términos de Brown y Levinson 1987). Como se puede constatar en el contexto del diálogo, en la muestra adjunta, este es un uso típico de fórmula regulativa. Se emplea en el transcurso de una conversación para

llamar la atención al interlocutor cuando se considera que ha violado la máxima de modo por prolijidad y falta de claridad, como lo podemos constatar en las palabras del narrador.

Muestra: *Dígame sin más latines*

El marqués la recibió de mala gana, de pie en el zaguán, y demoró en entender lo que quería, pues era una mujer de gran parsimonia y circunloquios enrevesados. Dio tantas vueltas y revueltas para llegar al asunto, que el marqués perdió la paciencia.

—Sea lo que sea, *dígame sin más latines*— le dijo.” (García Márquez 1994: 23)

Cada loco con su tema

Análisis semántico

Si observamos la información que nos dan los diccionarios sobre esta expresión, se refiere más que otra cosa a sus condiciones de uso: “comentario que se hace *cuando* alguien insiste sobre la misma cosa”; es decir, que la expresión tiene un contexto de uso determinado, lo cual, precisamente, caracteriza las fórmulas pragmáticas (cf. 1.1.4.); obsérvese, además, que el DEA (2872) la define como fórmula; por ello la clasificamos como enunciado formulístico.

La primera parte de la expresión, *cada loco*, invoca metafóricamente el derecho de toda persona a definir sus intereses particulares por extraños que puedan ser, idea que refuerza la segunda parte con el posesivo en *su tema*. La muestra que adjuntamos nos permite definirla con más precisión como fomelco regulativa que replica ante la invasión del espacio intencional del hablante.

Análisis pragmático

Si bien esta fomelco aparece como enunciado referido en un relato, podemos ver que se usa como réplica del interlocutor ante un consejo que invade de forma indebida su ámbito intencional, atentando contra su imagen negativa, como lo señala el aconsejado al replicar sutilmente por medio de los posesivos en: “*su tema* y yo con el *mío*”. Es decir, desempeña claramente la función de fomelco regulativa: es una réplica ante la infracción de una de las reglas básicas que orientan la interacción. En otros términos, al desconocer las máximas que representan estrategias típicas del hablante exhortativo —“(I) No impongas tu voluntad al interlocutor, (II) Indica opciones” (Haverkate 1994b: 16)— su enunciado se asimila a un acto directivo impositivo, lo cual da lugar a la reacción del interlocutor ya que, no obstante la relación de amistad y camaradería entre hablante y oyente – factor D: estrecha relación de solidaridad-, el aconsejado no está en

condiciones de aceptar una instrucción o consejo que invade de tal forma su espacio intencional: cambiar su modo de vida, abandonando el estudio y habituándose al consumo de sustancias alucinógenas. El efecto perlocucionario buscado con el refrán en este caso consiste en mitigar la amenaza a la imagen del interlocutor exhortativo (el Chivo), que se produce al rechazarle el consejo.

Muestra: Cada loco con su tema

Fueron creciendo el Mono y el Chivo, y todavía eran parceritos. Ya tenían como 17 años los dos: al Chivo le gustaba trabarse, él le decía al Mono que se trabara y se saliera de estudiar que el estudio era para los bobos; y el Mono le contestaba "*cada loco con su tema* y yo con el mío"... ahora el Chivo está encanado de 19 años y arrepentido de todo lo que hizo. (Castañeda y Henao 1994: 17-18)

Junto a las expresiones regulativas podríamos incluir un subgrupo de expresiones que se prestan para un uso especial, pues a la vez que se asemejan a las regulativas, ya que se usan cuando se infringe una norma, no funcionan como réplicas sino como excusas que presenta el hablante en relación con su discurso, no el del interlocutor. Son como una suerte de recursos para negociar la aplicación de principios del uso del lenguaje, es decir, justificaciones o explicaciones para hacer una excepción de la norma o indicar la forma específica de seguir o dejar de observar los principios y normas que rigen la interacción verbal.

Algunas de estas expresiones son fommelcos, por ejemplo, *eso es harina de otro costal*; otras, apenas son expresiones estereotipadas pero desempeñan la misma función, por ejemplo, *omito otras consideraciones en gracia de brevedad* se usa como fórmula para excusarse al omitir información, es decir, un incumplimiento de la máxima de cantidad, o de relación, por darle prelación a la submáxima de modo "*sé breve*". Hasta el presente hemos observado que este tipo de expresiones son muy usadas por el hablante para excusarse cuando se enfrenta a casos de conflicto de incompatibilidad – como el último que presentamos– cuando por observar una máxima conversacional se viola otra máxima conversacional, o de tipo diferente, la de modestia, por ejemplo, caso en el cual el enunciado que infringe la máxima está precedido o seguido de la fórmula excusatoria *modestia aparte*.

Es interesante observar que las expresiones estereotipadas excusatorias comparten rasgos característicos de las excusas. Para ello sigamos la síntesis que de éstas presenta Haverkate (1994b: 97), a saber: "1. el objeto ilocutivo es dar a conocer al interlocutor que se ha violado cierta norma social" – una norma que rige la interacción verbal es, obviamente, una norma que rige la práctica social por excelencia: hablar-, "y que el hablante se considera, al menos parcialmente, responsable de haber ocasionado dicha violación." 2. Haverkate observa, siguiendo a Goffman (1971: 113), que "la disculpa

contiene la expresión o implicación de que el hablante ha dejado de actuar conforme a las normas sociales vigentes en la comunidad de la que forma parte"; como observábamos, las excusatorias tienen, precisamente, la función de dar justificaciones por infringir la norma.

"En el plano perlocutivo, la reacción del oyente que el hablante intenta provocar es el perdón", lo cual se puede ilustrar con la fórmula excusatoria "perdóneme que meta la cucharada", con la cual se pide disculpas por violar el principio elemental de la interacción conversacional: el respeto del orden de turnos. A juzgar por la cantidad de fórmulas excusatorias que tenemos en las muestras, podríamos incluso catalogarlas como disculpas autónomas, o sea, ofrecidas por el hablante sin ser reclamadas por el interlocutor (Haverkate 1994b: 99).

Sintetizando, al igual que las regulativas estas fórmulas excusatorias tienen la función de regular la interacción verbal, pero las condiciones de empleo son diferentes: mientras que las regulativas se usan en el intercambio verbal o conversación como una réplica al interlocutor por infringir la norma o los principios del uso del lenguaje, en las segundas el hablante, de alguna manera, justifica su infracción; así, podríamos decir que son autorregulativas. Si para las anteriores el modelo ilocucionario era la llamada de atención o la crítica, en las segundas el modelo sería la excusa, por lo que sería apropiado llamarlas excusatorias; y finalmente, si a las anteriores las comparábamos con las tarjetas amarillas o rojas de que disponen los árbitros de fútbol, a las segundas las podemos comparar con una especie de "recursos de excepción" de que se dispone en los reglamentos y códigos en general.

Quisiéramos añadir una observación relativa a determinadas expresiones muy empleadas en posición inicial de una oración como "si no me engaño", "a no ser que me equivoque", "puede ser que me equivoque", las cuales por su contenido se asemejan o aproximan a las excusatorias y suelen referirse, o mejor, explotan alguna máxima conversacional. Podríamos llamarlas *pseudoexcusatorias* pues, contra lo que aparentan, no pretenden tanto excusarse por no observar una máxima o norma del uso del lenguaje, como mitigar la fuerza de una aserción —reducir ciertos efectos desfavorables que un acto de habla determinado puede acarrearle al oyente (Fraser 1980)—, y de esta forma servir a una estrategia de cortesía positiva. Fraser (1980: 347) las denomina, rectificaciones previas (*initial disclaimers*) y las considera como un tipo de recursos para matizar la fuerza de ciertas expresiones, especialmente reclamos, juicios, diagnósticos, críticas, prohibiciones, dándoles la apariencia de declarativas, pero que, en todo caso, acarrear un efecto desfavorable para el interlocutor. Fraser describe lo que se propone el hablante con dichas expresiones, en los siguientes términos: "*the speaker prefaces his main thought with the possibility that he may be incorrect in what follows.*" (347) Este apunte nos permite afirmar que las rectificaciones explotan la máxima de calidad "*no digas aquello para lo cual careces de evidencias,*" o que, al menos, se definen en relación con ésta.

Las expresiones que hemos mencionado aquí son, literalmente, muy sinceras con el interlocutor al expresarle que no garantizan el cumplimiento cabal de las máximas de calidad, "*procura que tu contribución sea verdadera*" y "*no digas aquello para lo cual careces de evidencias.*" Otra semejanza que comparten con las excusatorias genuinas es que hacen una "referencia" al hablante (Haverkate 1994b: 129), a diferencia de las regulativas que suelen referirse al oyente.

A modo de conclusión

Después de tener una visión global de los tres tipos de fomelcos: descriptivas, instructivas y regulativas, probablemente sería preferible hablar de expresiones que tienen una función prototípica, más que una fuerza ilocucionaria propia de cada una de ellas, aunque algunas sean interpretadas o explicadas por los diccionarios, al margen de cualquier contexto, como consejos u otros actos ilocucionarios.

De todas maneras, es revelador que existan ciertos modos posibles de enunciación típicos de las fomelcos y que sean relativamente precisos, como podemos apreciarlo si analizamos el fenómeno a la luz de la teoría de los actos de habla. Así, hemos observado que recurrentemente las fomelcos descriptivas toman la forma de una aserción; las instructivas, la de un consejo o instrucción; las regulativas, la de una crítica o llamada de atención, o la de una excusa, en los casos de las autorregulativas.

Al fin de cuentas, parece que el mecanismo fuera semejante al de la enunciación de cualquier otro acto de habla: un contenido proposicional al que se le aplica una fuerza ilocucionaria, en un contexto determinado. La diferencia radica en que, en el caso de las fomelcos, las posibilidades de la fuerza ilocucionaria que se explotan parecen menos amplias, aunque más definidas; los recursos indicadores de fuerza ilocucionaria no están expresos en muchas fomelcos afectadas por una forma elíptica muy marcada, como *Al pan, pan y al vino, vino*; y el contenido proposicional está planteado frecuentemente de forma figurada, sin hacer "referencia" literal alguna al uso del lenguaje. ¿Cómo es posible, entonces, que el hablante las interprete clara y adecuadamente, tanto semántica como pragmáticamente?, ¿cómo es posible que los hablantes las empleen para referirse al dominio del uso del lenguaje y que funcionen efectivamente en la interacción verbal? Muy probablemente habría que pensar en una explicación de las UFF y de las fomelcos, en particular, desde la óptica de las implicaturas convencionales, como fórmulas que activan implicaturas de este tipo.

Podríamos, pues, plantear la siguiente hipótesis: las fórmulas metalingüísticas en lenguaje corriente, que denominamos fomelcos —refranes, dichos, locuciones (UFF) sobre el lenguaje— se pueden considerar como un registro de la competencia del hablante, de ese conocimiento que él posee y toma de la comunidad lingüística, o sea, ese conocimiento que concierne a la racionalidad que rige las relaciones de uso del lenguaje.

2.2. LAS UFF COMO ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

2.2.1. Marco teórico de referencia: la teoría de la cortesía

Antes de definir el concepto de cortesía, quisiéramos llamar la atención sobre la dimensión de la cortesía como un comportamiento que regula la interacción humana, y de esta manera destacar la importancia de su estudio. Desde una perspectiva etológica, según Brown y Levinson (1987: 1), podemos decir que un problema general para cualquier grupo social es controlar su agresión interna, procurando al mismo tiempo canalizar el potencial agresivo como un instrumento para el control interno y, especialmente, como fuerza de la que se sirve en las relaciones competitivas con otros grupos. En esta perspectiva, añaden los autores, la cortesía, la deferencia y el tacto tienen una significación sociológica que va más allá de los libros de etiqueta y buenos modales. En otros términos, la cortesía se ha visto como un mecanismo de salvaguardia que establecen todas las sociedades para que la agresividad de sus miembros no se vuelva contra ellos mismos (Escandell 1993: 161).

Por su parte, Gumperz (en: Prefacio a Brown y Levinson 1987: xiii) señala que la cortesía es básica para alcanzar el orden social, y una condición previa para la cooperación humana, de tal manera que cualquier teoría que plantee la comprensión de este fenómeno está abordando, al mismo tiempo, los fundamentos de la vida en sociedad.

Otra relación que revela la dimensión de la cortesía es la que se establece directamente con el protocolo diplomático que, al igual que la cortesía en general, pretende desarmar el poder agresivo que ambas formas de cortesía presuponen, propiciando de esta forma la comunicación entre partes potencialmente agresivas.⁵⁴

No está por demás insistir sobre la necesidad de desvirtuar la idea que se tiene de la cortesía como un conjunto de recomendaciones limitadas a lo puramente formal del "ceremonial de los estilos, usos y costumbres que se deben observar en actos públicos solemnes" (DRAE), y que se conoce como etiqueta o glamour.

Más que una disyuntiva ante la cual se ve el teórico al estudiar el fenómeno de la

⁵⁴ Chilton (1990) *Politeness, Politics and Diplomacy*, valiéndose del modelo de análisis de Brown y Levinson (1987), diseñado para explicar la comunicación interpersonal diádica, muestra cómo se actualizan las estrategias de cortesía en los discursos protocolarios de presidentes, por medio de los cuales se establece la comunicación entre los estados. En particular, observa que en el plano político, la imagen positiva se asocia con la identidad y el consenso; y la imagen negativa con la seguridad territorial, la libertad de acción y la privacidad.

cortesía, la diferencia entre conjunto de normas sociales que establecen cómo deben interactuar los individuos, por un lado, y la consideración global de la cortesía como estrategia conversacional,⁵⁵ por otro, estamos ante una doble dimensión inherente al concepto en cuestión. Así, efectivamente, la cortesía es manifestación de un conjunto de normas sociales, y tiene su realización o expresión lingüística en diferentes planos: fonético-articulatorio, ilocucionario, predicativo y referencial, como lo plantea detalladamente Haverkate (1994b). La existencia de lo que se ha dado en denominar la etiqueta conversacional y los pronombres de tratamiento cortés, por oposición a los pronombres de solidaridad o tratamiento de confianza (*usted/tú*) en español y otras lenguas, son un ejemplo muy ilustrativo de esta doble dimensión.

2.2.1.1. *Propiedades y relaciones fundamentales de la cortesía*

2.2.1.1.1. *La cortesía: comportamiento racional*

Si algo podemos apreciar al abordar las diferentes aproximaciones o teorías sobre la cortesía es que les subyace la concepción de que es un tipo de comportamiento racional.

Empecemos haciendo una precisión en relación con el sentido de *racional* en el marco de las relaciones interaccionales. Nos basaremos aquí en el planteamiento de Brown y Levinson (1987: 64), quienes consideran la racionalidad como una de las propiedades de los interactantes. Estos autores la toman como la aplicación de una forma particular de razonamiento práctico (en términos de Aristóteles) que, a partir de los fines u objetivos, permite inferir con seguridad cuáles son los medios que satisfacen dichos fines.

En *The Logic of Politeness*, Lakoff (1973: 296), para explicar el comportamiento cortés, extiende el concepto de regla de la gramática —entendida como la adecuación discursiva— al terreno de la pragmática, y propone la categoría de regla de competencia pragmática. De esta forma no hace otra cosa que reconocer la naturaleza racional de la cortesía. Glosemos brevemente este planteamiento. Según Lakoff, una oración puede evaluarse sintácticamente, es decir, establecerse si está bien construida, o no; pero además, puede evaluarse como adecuada o no a la situación comunicativa u otro tipo de factores contextuales o pragmáticos, y es sólo en función de éstos que se puede definir si una oración es aceptable o no. En consecuencia, además de la ambigüedad sintáctica y la semántica, existe también la ambigüedad o inadecuación generada en las condiciones pragmáticas, lo cual indica que el componente pragmático es tan pertinente como cualquier otro y se articula con la sintaxis y la semántica. Veamos un caso de este tipo de inadecuación: cuando al nombrar a un grupo de personas del cual hace parte el

⁵⁵ Aludimos a esta dicotomía por cuanto es frecuente que en las síntesis o visiones panorámicas sobre las diferentes aproximaciones a la cortesía se presente en estos términos. Escandell (1993) y Fraser (1990) traen dos apartados en los que se da cuenta de aproximaciones que corresponderían a dichas perspectivas diferentes.

hablante, éste se menciona a sí mismo en primer lugar, como en: *Yo, Mario y Alvaro fuimos los mejores*, se considera que es de mala educación, vale decir: es un enunciado inadecuado pragmáticamente aunque correcto gramaticalmente. Este tipo de enunciado es frecuente en boca de los niños hispano hablantes, pero cuando es un mayor el que lo dice, se le suele replicar con la expresión *El burro adelante pateo*, con el objeto de llamarle la atención por infringir una norma elemental de interacción verbal.⁵⁶ Por lo visto, esta expresión se puede clasificar claramente como fórmula regulativa o fomelco - para retomar la denominación acuñada anteriormente- con las condiciones de uso que acabamos de describir. La inadecuación radica en que es el hablante mismo quien se pone en el centro, o sea, una focalización egocéntrica en detrimento de la imagen de los interlocutores potenciales, lo cual interaccionalmente corresponde a un comportamiento no preferido, en suma, un comportamiento descortés.

En la misma óptica que venimos exponiendo se ubica el modelo de Fraser (1980), quien caracteriza la cortesía como la observación de las reglas establecidas en el contrato conversacional; es decir, como un comportamiento que se rige por reglas, que no es arbitrario.

La conversación es una conducta racional y eficiente, regida por el principio de cooperación y las máximas que lo desarrollan. Este es el postulado fundamental del planteamiento de Grice, que da lugar al supuesto esencial según el cual el hablante no debe desviarse de la eficacia racional que describen las máximas, a no ser que exista una razón para ello. A este propósito, Brown y Levinson (1987: 95) señalan que la cortesía es una razón fundamental para desviarse de las máximas conversacionales y, por ende, de la eficacia racional que ellas describen. Pero aun en estos casos de desviación, las máximas subyacen en un nivel más profundo. Precisamente, apoyados en la racionalidad, los interlocutores pueden hacer las inferencias que se generan a partir de las máximas. Mencionemos también que para Leech (1983: 80) el planteamiento de la cortesía está en estrecha relación con el principio de cooperación de Grice, de quien adopta su marco teórico en líneas generales.

Por su parte, Haverkate (1994b: 35) plantea que "la racionalidad constituye la base de la cortesía en general y de la cortesía lingüística en especial." Precisa que la racionalidad inherente a la cortesía se manifiesta por medio de (1) la justificación del acto de habla y (2) la valoración del balance costo-beneficio, punto que desarrollaremos en el siguiente apartado. Con lo primero nos referimos a las justificaciones que de sus enunciados hace el hablante, lo cual es una constante en los actos exhortativos, consecuencia lógica de una característica de este tipo de acto, a saber, que con ellos se invade frecuentemente la esfera intencional del interlocutor. Es muy revelador observar que los actos de habla indirectos recurren al mismo procedimiento sistemático, como bien lo ha mostrado Searle (1979: 30-57).

⁵⁶ Argos (1996: 94) y García y Muñoz (1996: 36) coinciden en señalar el tono de censura con que se emplea esta fórmula, al parecer, propia del español hablado en Colombia, como permite confirmarlo también el *Lexicón de Colombianismos* de Alario di Filippo (1983: 104).

No está por demás remitirnos a las definiciones que de la cortesía se formula en algunos diccionarios y manuales, para darnos cuenta de que también en este tipo de apreciaciones no teóricas está presente la racionalidad inherente al comportamiento cortés.

En el *Diccionario de Uso del Español*, María Moliner la define en los siguientes términos: “[...] conjunto de reglas mantenidas en el trato social, con las que las personas se muestran entre sí consideración y respeto.” En el *Manual de urbanidad y buenas maneras* de Manuel Carreño (1927: 5), muy difundido hasta hace algunas décadas en los países hispanoamericanos, se definía la urbanidad -con una concepción de la cortesía muy inclinada hacia los buenos modales- como: “el conjunto de reglas que tenemos que observar para comunicar dignidad, decoro y elegancia a nuestras acciones y palabras, y para manifestar a los demás la benevolencia, atención y respeto que les son debidos.”

Obsérvese que al igual que las caracterizaciones hechas por lingüistas, está claro que la cortesía no es un comportamiento arbitrario, sino tendiente a lograr un fin y que responde a una normatividad.

Para cerrar este párrafo, y teniendo en cuenta el uso indiferenciado de los términos *regla* y *norma*, dependiendo del autor, valdría la pena precisar que la cortesía, y por ende la cortesía verbal, es un conjunto de reglas de tipo regulativo, no constitutivo. Así, las reglas de cortesía suponen una actividad que ellas regulan, la interacción social, a diferencia de las reglas gramaticales que son típicamente constitutivas, como indica Searle (1969), por cuanto hacen posible la construcción de los mensajes y, en consecuencia, la comunicación.

2.2.1.1.2. *La cortesía: relación costo-beneficio*

Como los términos lo sugieren, esta tematización proviene de la economía, pero en la teoría de la cortesía y en la relativa al uso del lenguaje el costo se refiere a la energía verbal o a la estrategia de cortesía que, de acuerdo con las condiciones, se calcula que sirve mejor para lograr el objetivo propuesto en términos de beneficio interactivo.

El balance costo-beneficio, subyacente en las estrategias de cortesía y que tiene por objetivo la maximización del beneficio, es una manifestación de una propiedad de la conducta racional, a saber: la habilidad de sopesar diferentes medios para alcanzar un fin y escoger el que más satisface el objetivo deseado, o sea, el cálculo del costo mínimo al elegir los medios para un fin, como lo plantean Brown y Levinson (1987: 65): un razonamiento práctico. A título de ilustración, no es racional, por decir lo menos, recurrir a un insulto para conseguir un favor.

El hablante racional busca un equilibrio entre costo verbal y beneficio interactivo

(Haverkate 1994b: 39). Para ello se ha diseñado una fórmula que sirve de guía para calcular el riesgo potencial de los actos que amenazan la imagen de los interlocutores y elegir las estrategias de cortesía; en ella se conjugan las variables D (H. O.), la distancia social entre el hablante y el oyente; P (O. H.), el poder que tiene el oyente sobre el hablante; R, el grado de imposición que implica el acto de habla -el tipo de petición, por ejemplo-; W, el peso del acto de habla en cuanto amenaza la imagen del interlocutor.

La fórmula sería: $W = D (O.H) + P (O.H.) + R$. Los autores plantean las variables en los siguientes términos:

D, la *distancia (horizontal social distance)*, como prefieren Brown y Gilman (1989: 162)) o solidaridad es una dimensión social simétrica de semejanzas y diferencias. La frecuencia de la interacción entre hablante y oyente, y la clase de bienes -materiales o inmateriales- que se intercambian entre ellos, son factores importantes para evaluar esta variable.

P, el *poder (vertical social distance)*, Brown y Gilman (1989: 162)) se caracteriza como una dimensión social asimétrica que mide el poder relativo que tiene el oyente sobre el hablante. Así, P (o. h.) se toma como el grado en que el oyente puede imponer sus planes y su propia evaluación, a expensas de los planes y la evaluación del hablante (Brown y Levinson 1987: 77).

R, el *grado de imposición*, se refiere a esta categoría definida cultural y situacionalmente, según el grado en que un acto interfiera con los deseos de autodeterminación, imagen negativa, o de aprobación, imagen positiva.

Si retomamos la fórmula en cuestión, se leería de la siguiente forma: el peso (W) o riesgo de una acción que atenta contra la imagen del interlocutor es una función de la distancia social (D) existente entre hablante y destinatario, más el poder (P) del destinatario sobre el hablante, más el grado de imposición (R) intrínseco atribuido a la acción de acuerdo con los parámetros culturales en juego.

Dos precisiones más que es necesario tener en cuenta. Primera, las variables en cuestión no se consideran tanto como medidas sociológicas del poder real o la distancia social, sino como un supuesto mutuo de los interlocutores, es decir: ellos suponen que P, D y R son determinantes para escoger la estrategia de cortesía indicada. Así, no se trata tanto de un conocimiento del grado de poder real que ostenta el interlocutor, como del supuesto mutuo de que ambos interlocutores están al tanto de estas variables. Segunda, Brown y Levinson plantean estos tres factores interaccionales como los decisivos para determinar el grado de cortesía de un hablante hacia el oyente, los cuales, aunque universales, están integrados por elementos culturales específicos, y se calculan de forma diferente según la cultura.⁵⁷ Los autores, en su reconsideración del planteamiento

⁵⁷ La importancia concedida a P, D, R y la escala para evaluarlas varía en función de especificidades

(1987: 15-16), dan cabida a factores residuales no incluidos en la formulación inicial, como la empatía (*liking*), la presencia de un auditorio -como variables contextuales de W, P, D- y el carácter formal, o no, de la situación.

Siguiendo a Brown y Levinson (1987), Haverkate (1994b: 40) precisa que las correlaciones vigentes para la realización del acto de habla cortés serían:

I) la cortesía se aumenta en la medida en que sea mayor la distancia entre hablante y oyente; II) la cortesía se aumenta en la medida en que sea mayor el poder del oyente sobre el hablante; III) la cortesía se aumenta en la medida en que sea mayor el grado de imposición. En el ejemplo que sigue se pueden ver estas correlaciones:

Prelado y Secretario celebráronle la respuesta, y Milagros dice luego:

— Su Señoría quiere atajarme, para que no pida; pero vengo resuelta a pedir. Hace un momento, al recibir a Dios, le he pedido que hable a mi alma, y... creo que ha hablado. Me ha dicho que vuelva donde Su Señoría; que le hable con franqueza; que se lo cuente todo; que le implore justicia para un sacerdote inocente. ¿Por qué no ha de pedir por un Ministro de Jesucristo una pobre vieja? Le suplico a Su Señoría me oiga un instante. (Carrasquilla 1958: 172)

El alto grado de cortesía que expresa el hablante al realizar la petición, se explica porque I) la distancia entre la feligresa y el obispo (H, O) es grande; II) el poder del obispo sobre la feligresa (O, H) es grande; III) el grado de imposición del acto también es grande, ya que le pide al obispo que levante la sanción impuesta a un cura subalterno por el cual ella está intercediendo. El alto grado de cortesía se expresa, por ejemplo, en el uso reiterado del vocativo honorífico *Su Señoría* para dirigirse al obispo, vocativo que marca el poder del oyente sobre el hablante y la distancia entre ellos. De esta forma se expresa cortesía ceremoniosa orientada hacia el oyente, cuyo propósito es enaltecerlo y rebajar al hablante, la cual se refleja en la oposición *Su Señoría -oyente- / pobre vieja -hablante-*.

Leech (1983) llega a plantear que podemos establecer una escala con base en la cual se calcula el costo o beneficio de una acción para el hablante o para el oyente, denominada *la escala costo-beneficio*. Esta escala se invierte según se esté en posición de hablante u oyente; los actos de habla directivos nos presentan el caso típico: en ellos la posición conveniente o favorable para el hablante implica la posición desfavorable para el oyente. En una petición, por ejemplo, mientras el costo lo asume el oyente, el hablante se beneficia del acto realizado por aquél.

culturales (Brown y Levinson 1987: 248). Señalan los autores que en la India la distancia (D) aparenta ser menor que la variable poder (P), es decir, tiene valores promedios más bajos, mientras que en Estados Unidos normalmente el poder (P) es insignificante en relación con la distancia (D).

Esta escala mide la *cortesía absoluta*, o cortesía entendida como una característica propia de algunos actos. Así, se describe en términos de una escala, o un conjunto de escalas, con polos positivos y negativos; hay actos de habla inherentemente corteses —los ofrecimientos—, y otros inherentemente descorteses —los reproches—. La cortesía absoluta se mide en términos de costo y beneficio: cuanto mayor sea el costo para el oyente y menor el beneficio reportado, más descortés será el acto; y a la inversa, cuanto mayor el beneficio para el destinatario y menor el costo, como en el caso de una felicitación, el acto se considera más cortés.

La escala costo-beneficio, por consiguiente, trae consigo un balance implícito de la posición relativa del hablante y el oyente, y presupone que lo deseable es mantener el equilibrio entre los interlocutores (Leech 1983: 125). A este propósito, el objetivo de actos de habla como agradecer y disculparse es muy ilustrativo por cuanto ellos apuntan a restaurar el equilibrio o, al menos, a reducir el desequilibrio entre hablante y oyente, creado por una acción anterior de uno de ellos.

Refiriéndose al paralelo entre transacciones comerciales e interacción verbal, plantea Leech (1983: 124-125) que no se trata de una mera comparación didáctica. De hecho, podemos decir que distintos tipos de actos de habla implican un intercambio de servicios entre los interlocutores. Así, los impositivos implican una transferencia de servicios de oyente a hablante; los comisivos, de hablante a oyente; en los expresivos se presupone una transferencia de servicios anteriores de oyente a hablante (*transfer of goods and services*). Las disculpas, por ejemplo, son la expresión de arrepentimiento del hablante por algo que él hizo y le causó algún perjuicio al oyente; implican una transacción al procurar restaurar la armonía o equilibrio entre hablante y oyente. Si la disculpa surte efecto, logrará que el afectado se sienta resarcido y el hablante será perdonado por la ofensa.

Ciertos usos del lenguaje son muy representativos a este respecto. Se dice, por ejemplo, "*le debo una excusa a alguien por la ofensa*"; en cierto sentido, la excusa se puede ver como una forma de hacer penitencia; el refrán *El que se excusa, se acusa* ilustra muy bien el reconocimiento implícito del desequilibrio que el hablante causó y pretende restaurar al excusarse. Verbos como *perdonar* implican la cancelación de una deuda, a diferencia de otros como *rogar, pedir, implorar*, todos relacionados con *solicitar*, que suponen que el hablante adquirirá una deuda con el oyente en caso de que se le conceda lo pedido.

Para ampliar un poco el paralelo que se establece entre transacciones comerciales e interacción, ilustrado con casos de la cultura occidental por Leech (1983), podemos remitirnos a la normatividad consuetudinaria que rige la comunidad indígena wayüu,⁵⁸

⁵⁸ La comunidad indígena wayüu habita la península más septentrional de Suramérica, conocida como Península de la Guajira, en lo que corresponde a parte del Departamento de la Guajira, en Colombia, y parte del territorio venezolano.

donde la noción de reciprocidad juega un papel fundamental. Los indígenas wayüu son muy celosos en mantener el equilibrio entre las relaciones de sus miembros y entre las de los grupos, organizados en castas, estableciendo para ello una tasación muy precisa que indica cómo indemnizar al afectado por una ofensa que rompe el equilibrio y de esa manera restaurarlo. Citemos el principio general que regula estas situaciones y lo que se estipula para el caso particular de la ofensa:

Indemnización por perjuicios físicos y morales

El jefe de familia (cacique) pondrá un valor al caso, o sea que la parte afectada exigirá a los agresores un precio que será discutido por la contraparte. Dicha cuantía se le presenta en forma verbal al palabrero⁵⁹ en un consejo de familias y éste a su vez la lleva a la parte agresora. Si cumple con lo exigido, se conservará la paz, pero si no cumplen se irán a la guerra. (Vizcaino s.f.: 22)

A renglón seguido, el autor indica cómo se hace efectiva la indemnización de acuerdo con el tipo de perjuicio:

Aplicabilidad de la indemnización

a. Por ofensa

La ofensa tendrá un precio de menor cuantía que será pagado con animales.

Para cerrar este apartado señalemos que "Formulado más detalladamente, la racionalidad inherente al comportamiento cortés crea un sistema de normas que deben aplicarse para conseguir determinados objetivos comunicativos" (Haverkate 1994b: 43). Veamos cómo se plantea esta situación.

2.2.1.1.3. Reglas que rigen la cortesía

Grice observó que no sólo las máximas conversacionales rigen la conversación, sino que también existe otro tipo de normas: como ejemplo menciona la máxima "*sé cortés*". Pues bien, las normas de cortesía harían parte, así como otras normas específicas de una cultura o comunidad,⁶⁰ de este conjunto de normas de naturaleza social.

No es, pues, gratuito que otros autores (Lakoff 1973; Fraser 1980; y Leech 1983) se refieran a la tensión entre dos tipos de reglas: las que apuntan al contenido lógico de la conversación y las que se refieren a los aspectos sociales de interacción. A este propósito vale la pena retomar la diferenciación establecida (Haverkate 1994b: 43) entre

⁵⁹ Palabrero es el personaje que hace las veces de mediador en caso de conflicto entre castas. Como su nombre lo indica, su función es procurar resolver el conflicto a través de la palabra o discusión entre las partes.

⁶⁰ Los tabúes lingüísticos son muy ilustrativos a este propósito, pues son restricciones que remiten a concepciones específicas de una cultura sobre un dominio particular y se manifiestan también en el uso de la palabra.

normas comunicativas globales, a las cuales pertenecerían las máximas conversacionales de Grice, y las normas comunicativas específicas, a las cuales pertenecerían las máximas de cortesía formuladas por Leech (1983). De las primeras dimos cuenta en un capítulo anterior; detengámonos ahora en la propuesta de Lakoff y Leech.

Para la formulación de las reglas, Lakoff diferencia aquellas que apuntan a la claridad del contenido denotativo del acto de habla de las que están dirigidas al mantenimiento de las relaciones interpersonales; al primer tipo pertenece la regla "*sé claro*", al segundo, la regla "*sé cortés*". Observa, además, que al conversar, el interés difícilmente se centra en el contenido informativo exclusivamente, y es habitual que el hablante busque también crear un ambiente agradable para el oyente, reducir las tensiones entre los interlocutores. Es aquí donde las reglas de cortesía juegan un papel importante. Lakoff las formula en los siguientes términos: "1. *Don't impose*, 2. *Give options*, 3. *Make [addressee] feel good —be friendly.*"

Otro aspecto de la propuesta de Lakoff que vale la pena mencionar en el marco de este apartado es el relativo a la forma de seguir las reglas: su observación, violación, el conflicto real o aparente entre las reglas, el refuerzo y la coexistencia entre los dos tipos de ellas -lógicas: "*sé claro*", y de adecuación pragmática: "*sé cortés*". A nuestro modo de ver, el conflicto entre reglas de tipo lógico y reglas de adecuación pragmática no hace más que revelar el problema que permanentemente se afronta al abordar esta temática: conflicto entre las máximas conversacionales, contenido lógico de la comunicación, y las de cortesía, las implicaciones de las reglas de interacción social. A este propósito concluye Lakoff que las reglas de cortesía pueden variar en su aplicación, pero su forma básica es, en esencia, la misma y universal; por otra parte, las reglas en cuestión son aplicables a toda actividad de transacción cooperativa.

Para Leech (1983: 80) el planteamiento de la cortesía está en estrecha relación con el principio de cooperación de Grice y él adopta su marco teórico en líneas generales. Sin embargo, el *principio de cortesía* que propone no se puede tomar simplemente como otro principio que se añade al de cooperación, sino como un complemento necesario que ayuda a resolver serias limitaciones a las que se enfrenta; así, violaciones aparentes del principio de cooperación se deben, con frecuencia, a razones de cortesía, al intento de mantener el principio de cortesía.⁶¹ La cortesía, dirá él, es un eslabón fundamental para articular el principio de cooperación con el problema de la relación existente entre fuerza y sentido (104).

Leech formula su *principio de cortesía* en términos negativos: "*Minimize (other things*

⁶¹ En el lenguaje corriente tenemos la expresión *mentira piadosa*, empleada para referirnos a los casos en los que faltamos a la verdad por razones de cortesía, como lo señala Haverkate: la máxima de calidad se incumple por motivos de cortesía si decir la verdad encierra una evidente amenaza de la imagen positiva del oyente. La estrategia correspondiente es la que normalmente se indica con la expresión *mentira piadosa*. (1994b: 44)

being equal) the expression of impolite beliefs"; aunque formula también una versión positiva: "*Maximize (other things being equal) the expression of polite beliefs.*" (81) Que el enunciado sea favorable o no al oyente o a un tercero es el criterio para considerarlo como cortés o descortés.

Mientras que el principio de cooperación regula lo que se dice —el contenido proposicional— o sea, apunta a un objetivo discursivo, ilocucionario, el principio de cortesía apunta a un objetivo social: mantener el equilibrio de las relaciones sociales, lo que permite asumir que su papel regulativo es de más alto nivel, pues gracias a él podemos suponer en primera instancia que los interlocutores cooperan (82). Ahora bien, dado que los principios son de diferente naturaleza es probable que el hablante en determinadas situaciones comunicativas se vea ante la disyuntiva de optar por uno u otro, generándose un conflicto. En términos generales, podemos decir que en algunas situaciones, cuando sólo hay intercambio transaccional -al indicar la dirección a un transeúnte desorientado, por ejemplo- predomina el principio de cooperación; y en otras, cuando se da un intercambio interaccional -en un primer contacto amistoso entre dos interlocutores que acaban de ser presentados, por ejemplo- predomina el principio de cortesía.

Máximas de cortesía de Leech

Como mencionamos, semejante al procedimiento de Grice, Leech (1983) plantea una serie de máximas y submáximas que desarrollan su principio de cortesía. Su justificación es el hecho de que la cortesía es esencialmente asimétrica; así, lo que es cortés en relación con el hablante, es descortés en relación con el oyente y viceversa (107). Esta característica atraviesa todas sus máximas y ellas, a su vez, la explican, lo que ha dado lugar a hablar de dos normas complementarias basadas en factores minimizadores y maximizadores que encierra cada máxima (Haverkate 1994b: 48). Empecemos por la máxima de tacto, que juega un papel central y es válida para los actos de habla directivos y comisivos. Dice así:

1. "*There are two sides to the Tact Maxim, a negative side 'Minimize the cost to h (hearer)', and a positive side 'Maximize the benefit to h'. The second is less important, but is a natural corollary of the first.*" (109)

Parafraseando las demás, tenemos:

2. Máxima de generosidad: minimice su propio beneficio, maximice el beneficio para el oyente -actos de habla directivos y comisivos-.
3. Máxima de aprobación: minimice el desprecio hacia el oyente, maximice el aprecio hacia el oyente -actos de habla asertivos y expresivos-.
4. Máxima de modestia: minimice el aprecio hacia sí mismo, maximice el desprecio hacia sí mismo -actos de habla asertivos y expresivos-.
5. Máxima de simpatía: minimice la antipatía existente entre usted y los demás, y

maximice la simpatía -actos de habla asertivos y expresivos-.

6. Máxima de unanimidad: minimice el desacuerdo entre usted y los demás; y maximice el acuerdo entre usted y los demás -actos de habla asertivos-.

Para concluir, una diferencia que consideramos pertinente en relación con las prescripciones de los manuales de cortesía y buenos modales: tanto las reglas de Lakoff como las máximas de Leech son formulaciones generales de tipo descriptivo que no se refieren a una sociedad en particular, o como lo dice Haverkate (1994b: 16) a propósito de las reglas de Lakoff, "describen las estrategias verbales básicas de las que se vale el hablante cortés".

2.2.1.2. El concepto de imagen

El concepto de imagen (*face*) ha sido clave en la teoría de la cortesía después de su incorporación por parte de Brown y Levinson (1987), en cuya obra juega un papel fundamental. Señalan los autores (1987: 61) que toman el concepto de imagen de la teorización que sobre la personalidad elaboró Erving Goffman (1967), y de las acepciones del término *face* (cara) del inglés coloquial, que lo asocian con sentimientos o conductas que atentan contra la persona, tales como la humillación, la pérdida de imagen, la vergüenza.

Es revelador observar que en español encontramos también dicha asociación. Así, existen calificativos derivados de *cara* o cuyo lexema de base es *cara*, y que se emplean para describir o referirse al sentimiento motivado por actos o comportamientos que atentan contra la imagen, como en *caérsele a uno la cara de vergüenza*, o también para censurar a quien tiene comportamientos que atentan contra su propia imagen o la de alguien que se ve afectado por la acción, como en *tener cara para hacer una cosa*.⁶² *Poner [dar] la cara y salir con la cara en alto*, son dos ejemplos en los cuales no se hace referencia a una conducta censurable; por el contrario, describen dos comportamientos encomiables socialmente: el primero se refiere a afrontar una situación generalmente difícil, y el segundo a salir dignamente en caso de acusación injustificada, a no admitir humillación alguna. Por lo visto, podríamos decir que estas expresiones describen dos acciones en las que el hablante mejora su imagen positiva.

⁶² En el español de uso general tenemos *descarado*, *caradura*; la expresión *escupir en la cara* a uno. fr. fig. y fam. Burlarse de él *cara a cara*, despreciándolo mucho." [...] *tener cara para hacer una cosa*. fr. Tener atrevimiento para hacerla" DRAE; es muy ilustrativo observar que la expresión negativa *no tener cara para hacerle* algo a alguien se suele presentar como una justificación para negarse a realizar una acción cuyo riesgo o capacidad de amenaza de la imagen del otro es tan alto que atenta incluso contra la imagen del mismo hablante. En el español de uso en Colombia, además de las mencionadas, el NDCol registra "*carón* [...] Que se comporta con desfachatez, que obra en provecho propio sin importarle perjudicar a otros [...] *caripelado*, *cariduro*". Alario di Filippo (1983) también registra "*carón*, na. [...] Desvergonzado, cínico.", "*caronería* [...] desfachatez, descaró, cinismo.", "*Pelar la cara*. Rebajarse, perder la vergüenza o humillarse ante una persona de quien se solicita alguna cosa."

Asociaciones semejantes a ésta se establecen también en otras lenguas.⁶³ Entre los igbo de Nigeria, por ejemplo, la imagen tiene una gama variada de interpretaciones, como lo testimonia un autor nigeriano en esta cita:

The general notion of face, iru, which refers to the entire psychological area above the neck and up to the hairline in front, is used metaphorically for shame, negative or positive dispositions towards others, honor, good and bad fortune, and so forth. The face is the gateway to a person's personality.
(Nwoye 1992: 314)

La imagen es una de las dos características que para Brown y Levinson definen al hablante, la otra es la racionalidad. Recordemos que ésta la definen como una forma particular de razonamiento práctico que a partir de los fines u objetivos propuestos lleva a inferir cuales medios permiten alcanzarlos. Se manifiesta, en especial, en la búsqueda del balance entre costo verbal y beneficio interactivo, que guía el comportamiento del hablante cortés, como se desarrolló anteriormente (cf. 2.2.1.1.2.).

Para retomar el concepto de imagen, digamos que éste se entiende como la imagen pública que cada individuo reclama para sí, y que está constituida por dos aspectos complementarios denominados *imagen negativa* e *imagen positiva*, definidos en términos de deseos básicos conocidos por cada interlocutor y cuya satisfacción, aun parcial, beneficia a ambos. Según los autores, más que de normas o valores se trata de deseos, así definidos: "*negative face: the want of every 'competent adult member' that his actions be unimpeded by others [...] positive face: the want of every member that his wants be desirable to at least some others.*" (Brown y Levinson 1987: 62)

En cuanto a las características del concepto de imagen cabe señalar: (1) su valor emocional, en el sentido de que se puede mantener, mejorar o perder, y constituye el foco de atención en la interacción. (2) Su vulnerabilidad, por cuanto al interactuar, la imagen de los interlocutores se expone a amenazas potenciales; por eso los hablantes regularmente evitan atentar contra la imagen del otro, ya que a todos los interactantes los beneficia preservarla; se puede llegar, incluso, a sacrificar la verdad en beneficio de la imagen del interlocutor o, como lo señalan Brown y Levinson (1987), en términos más generales, una de las razones para desviarse de las máximas que rigen el contenido lógico de la conversación es, justamente, la cortesía. (3) Su universalidad, o sea, aunque su contenido varía según la cultura, el conocimiento mutuo de la imagen por parte de los interlocutores y la necesidad social de orientar la interacción hacia ella son universales. Algunos de estos aspectos los podemos encontrar en el siguiente fragmento del testimonio de una médica sobre su condición de mujer y profesional:

Y yo tengo que entrar en ese rol, porque yo vivo en esto y no puedo vivir

⁶³ Brown y Levinson (1987: 13) mencionan también el testimonio de Yang (1945: 167-172) sobre el uso de la metáfora facial en una localidad china y el de Mauss (1966: 38) para la lengua kwakiutl; ambos casos fueron tenidos en cuenta por Goffman (1967) para la formulación del concepto de imagen.

en otra parte imaginariamente, yo vivo aquí y debo entrar en ese grupo. Yo como médico no puedo ir a trabajar así como estoy, *no está bien visto*, el paciente se *siente incómodo*, ¿qué va a pensar?: “vea ese médico, vea que desarreglo”, entonces, tú tienes que jugarle ese rol; o sea, en el caso de nosotros, el médico es una persona que *debe presentarse* así, debe mostrar una figura agradable al paciente para que le *dé confianza*, sí, para que no le choque. (Harter 1993: 87. La cursiva es nuestra)

El comportamiento que describe la médica responde a necesidades de imagen positiva, o mejor, al deseo de ser apreciada, reconocida por sus pacientes y por el entorno del trabajo, en tanto desempeña un rol determinado por su condición de personaje público: la médica; es decir, que la imagen es pública. Ella describe la forma de cuidar su imagen pública, y como al interactuar también debe tener en cuenta la imagen del interlocutor, o sea, lo que debe hacer *para que el paciente no se sienta incómodo*, como dice ella: *darle confianza*. Se evidencia, pues, de qué forma la imagen constituye el foco de atención en la interacción.

Finalmente, es fundamental señalar que el concepto de imagen está sometido a especificaciones culturales de diverso orden (Brown y Levinson 1987: 13), ya sea sobre el tipo de actos que amenazan la imagen o sobre el modelo de persona que más se aprecia; pero a su vez el concepto de imagen se asocia naturalmente a las ideas más caras de una cultura sobre la persona: el honor, la virtud y las ideas religiosas.

2.2.1.2.1. *Imagen positiva y cortesía positiva*

Plantean Brown y Levinson (1987: 64) que el rasgo más sobresaliente de la personalidad es el deseo de ser querido, ratificado, comprendido, admirado y aprobado por los demás; el individuo aspira a que sus metas u objetivos -acciones, adquisiciones o valores que son el resultado de éstos- sean deseables para los demás: en esto consiste la imagen positiva. Obviamente, tales deseos están determinados culturalmente, según los grupos sociales -de clase o profesionales- o según la idiosincrasia, aunque existen aspiraciones comunes a todos los individuos de una sociedad, que se pueden ubicar en áreas específicas, como el deseo de gozar de buena salud, por ejemplo. A partir del concepto de imagen positiva se define la cortesía positiva: “*Positive politeness is redress directed to the addressee's positive face [...] Redress consists in partially satisfying that desire by communicating that one's own wants (or some of them) are in some respects similar to the addressee's wants*”. (101)

Este tipo de cortesía se manifiesta expresando simpatía y aprecio por el interlocutor y sus deseos, enfatizando la similitud de gustos o intereses de ambos, exagerando el interés hacia él, con lo cual se da a entender al oyente que es digno de admiración, uno de los deseos que constituyen la imagen positiva.

Brown y Levinson (1987: 102) elaboran una clasificación de estrategias de cortesía positiva, con sus correspondientes realizaciones lingüísticas. La clasificación parte de tres mecanismos fundamentales o estrategias que comprenden las demás, a saber: (1) el deseo de afianzar o reivindicar una base común al hablante y al oyente (*claim common ground*), (2) dar a entender que hablante y oyente se cooperan y (3) el deseo de satisfacer los deseos del oyente.

Del primer mecanismo se derivan tres estrategias: dar a entender que el oyente es admirable e interesante; reclamar la pertenencia al mismo grupo del oyente; y afirmar opiniones, puntos de vista, actitudes y conocimiento comunes con el oyente, así como empatía con él.

De la segunda, dar a entender que hablante y oyente se cooperan, se derivan tres estrategias: dejar ver que el hablante conoce los deseos del oyente y los tiene en cuenta; la estrategia de reflexividad, si el oyente quiere *x* el hablante también lo quiere; y la de afirmación de reciprocidad.

El tercer mecanismo, el deseo de satisfacer los deseos del oyente, se concreta con acciones como mostrar una actitud generosa que incluye bienes, simpatía y consideración. Se satisface directamente.

De lo anterior se sigue que las estrategias de cortesía positiva son expresión de solidaridad, informalidad y familiaridad, que se realizan a través de recursos lingüísticos como el empleo de expresiones que son marcas de identidad social, o de grupo, características del destinatario -un dialecto o una jerga, por ejemplo-; las charlas y bromas que pueden aproximar a los interlocutores y reforzar los conocimientos compartidos; y el tratamiento de confianza al interlocutor, ya sea con su nombre o con un pronombre de familiaridad.

Afirman Brown y Levinson (1987: 103) que es precisamente la asociación con el uso del lenguaje íntimo lo que le da fuerza compensatoria a la cortesía positiva:

Positive-politeness utterances are used as a kind of metaphorical extension of intimacy, to imply common ground or sharing of wants to a limited extent even between strangers who perceive themselves, for the purpose of the interaction, as somehow similar.

A este propósito es muy ilustrativo el uso de expresiones que se reconocen como autóctonas o idiosincrásicas de una comunidad, tales como dichos, refranes y otras paremias, en cuanto son expresión de los conocimientos generales compartidos (como se expuso en un capítulo precedente). Así, al citar este tipo de expresiones se suele aludir a su procedencia, por ejemplo, "Como decimos los mejicanos: *Eso me hace lo*

que el viento a Juárez”;⁶⁴ incluso algunas de ellas se conservan en la lengua en la que originalmente fueron acuñadas, “Como decimos los franceses: *c’est le ton qui fait la musique*”, y en otras se hace referencia al nivel sociocultural o dialectal al que pertenecen, “Como decimos los pobres: *La misma perra con distinta guasca*. Obsérvese que en ellas se suele emplear el pronombre de primera persona plural *nosotros* o la forma flexiva correspondiente, que implica solidaridad grupal, con lo cual se aplica la estrategia de cortesía positiva.

Entre los actos de habla hay algunos que refuerzan la imagen positiva del interlocutor, lo cual es característico de actos expresivos como el cumplido, la felicitación, el saludo, la invitación.

En el macronivel del discurso, y tomando como punto de partida el macroacto argumentativo, Haverkate (1994b: 29) plantea una serie de estrategias para expresar cortesía positiva, a saber: manifestar acuerdo con la opinión del interlocutor, lo cual es muy frecuente entre los hablantes hispanos; usar expresiones que se proponen atenuar la divergencia, por medio de la incertidumbre, como: “*sí, pero...*”, “*si no me engaño*”, “*no sé*”; acentuar la modestia del hablante fingiendo ignorancia, con expresiones como: “*dicen los que saben del tema que...*”, “*según leí en un informe...*”, “*en mi modesta opinión*”, entre otras; mitigar la opinión para atenuar el disentimiento, pudiéndose incluir acá estrategias más específicas, como las indicadas por Pomerantz (1984: 620), a saber: expresar incertidumbre al formular la divergencia, presentar un desacuerdo como un acuerdo parcial, plantear la divergencia como una posición impersonal, o simplemente abstenerse de expresar la divergencia. En resumen: “En el macroacto argumentativo la finalidad primaria de respetar la imagen positiva del oyente es establecer la impresión de que se le considera como una persona competente, capaz de pensar y actuar racionalmente.” (Haverkate 1994b: 30)

Otras estrategias de cortesía, en este caso metalingüísticas, que apuntan a proteger la imagen positiva del interlocutor, y por ello constituyen estrategias de cortesía positiva, son, por una parte, la que Haverkate denomina *profiláctica*, consistente en evitar temas embarazosos para el interlocutor o que puedan dar lugar a divergencias de opiniones entre ambos, y que se tipifica muy bien con el refrán *En casa de ahorcado no se mienta sogá*. La otra es la *alterocéntrica*, cuyo objetivo general es manifestar acuerdo con el interlocutor y consistente en abordar temas de interés común o de interés para el oyente, que pueden ser muy generales, como una conversación sobre el estado del tiempo, el trabajo u otros por el estilo.

Recapitulando lo anteriormente expuesto, podemos afirmar que de la cortesía positiva se derivan también efectos perlocucionarios como “reforzar o proteger la imagen social del interlocutor y manifestarle, por otra parte, que el hablante le considera digno de formar

⁶⁴ Refrán usado para indicar que algo nos deja indiferentes. Al parecer su sentido idiomático se originó en un huracán que tuvo lugar en Oaxaca, que arrasó toda la población pero dejó intacta, en la plaza Mayor, la estatua de don Benito Juárez (García Márquez 1991: 303).

parte del grupo o clase social a la que él mismo pertenece" (Haverkate 1994b: 34). Es decir, fortalecer la solidaridad de grupo.

Al empezar este párrafo dijimos que la cortesía positiva se manifiesta expresando simpatía y aprecio por el interlocutor y sus deseos, enfatizando la similitud de gustos o intereses de ambos, exagerando el interés hacia él. A continuación presentamos un fragmento de conversación que nos permite ilustrar el planteamiento; lo citamos en extenso, ya que muestra diferentes niveles de realización de la cortesía positiva y por ello ofrece una visión global de ésta. Veamos:

(1)-Bueno, Orellana: no vengas a pulirle a la Chata, con tratamientos y ceremonias cortesananas: por más Marquesa que sea es tan sencillota y tan montañera como Rosalita.

(2)-Sí, señor Don Fernando: trátame como si fuéramos muy conocidos. Aquí, en Yolombó, no sabemos de etiquetas ni nos hacen falta.

(3)-Mejor que todas las etiquetas es la confianza. En confianza me han acogido todos y es lo que más les estimo y agradezco. Tanta me han inspirado que, al día siguiente de mi llegada, le pedí a este señor y a Don Chepe que me trataran de tú por tú y me han complacido, a trueque de que yo les devuelva el tratamiento. Eso hemos hecho.

(4)-¡El trabajo que nos habrá costado, sobre todo al Sevillano!

(5)-Ya lo he visto, y es lo que más me huelga. Pues bueno, Marquesa: venga esa confianza, tan agradable y tan cordial. Pero usía tiene que darme el ejemplo: me suprime el "Don" y el "Señor": llámeme "Orellana" o "Fernando".

(6)-¡Convenido! Pero usted no se queda atrás: llámeme "Bárbara". "Barbarita", no, como me dicen aquí; porque no me pega; no soy menuda de cuerpo ni joven ni bonita.

(7)-No me extraña esa salida: ya me había hablado Don Chepe de su carácter tan franco y tan sincero. La trataré de usted y le diré "Marquesa", como si fuera su nombre. ¿No quedará bien, Don Pedro?

(8)-¡Muy bien, hombre!

(9)-Y me tiene que perdonar mis preguntas. Cuando uno trata, por primera vez, a una persona, a quien desea conocer, tiene mucho que preguntar. ¿Me perdona, Marquesa?

(10)-Perdonarle no, Orellana: no hay qué. ¡Eso es muy natural! Pregunte usted lo que quiera. No habrá de ser cosa que yo no deba contestársela.

(11)-¡Desde luego! Yo tengo ya muchos datos sobre usted, porque Don Chepe me ha contado algo de su vida y de su modo de ser. Y esto ha aumentado el deseo de conocerla.

(12)-Tendré que darle las gracias, por ese deseo. Lo malo es que va a encontrar tan poco que conocer.

(13)-Y su arrojo en los trabajos de minas y sus escuelas y su amor al Rey y a los esclavos y a la ciencia; y su caridad y su indulgencia con las faltas

ajenas, y su corazón y su inteligencia, ¿le parece que son de todo el mundo y que todos los días se ven?

(14)-¡Válgame Dios, Orellana! Acabamos de convenir en que hemos de tratarnos sin floreos; y ya me sale con ésas. (Carrasquilla 1974: 513-515)

Para empezar la conversación (1, 2, 3) los interlocutores acuerdan dejar a un lado el protocolo y tratarse en un ambiente de confianza y familiaridad, lo que es típico de la interacción regida por la cortesía positiva.

Acorde con esto pasan a negociar la forma de tratamiento que más conviene a la confianza y familiaridad que desean: *de tú a tú* (3), omitir el trato con vocativos ceremoniosos (5), tratarse por los nombres propios (5, 6), o el pronombre *usted* (7). Si La Marquesa elude el trato de Barbarita (6), se debe más al valor afectivo que puede imprimirle el diminutivo y que no se le debe conceder aún a Orellana por su condición de pretendiente forastero, pues no estaría bien visto, ya que es trato reservado para sus más allegados e íntimos, como ella permite concluir: "como me dicen aquí". El trato con el pronombre de distanciamiento *usted*, que Orellana (7) se impone para dirigirse a La Marquesa, indica cortesía unilateral: el hablante se pone en un estatus inferior con relación al interlocutor, no obstante, también comunica cortesía positiva en tanto refuerza la dignidad de éste (Haverkate 1994b: 217).

A nivel predicativo, la expresión irónica o de significado literal negativo en (4), con la que el hablante apunta a minimizar el costo de la petición ya concedida por él, equivalente a *nada nos ha costado*, y *menos al Sevillano*, también expresa cortesía positiva, en tanto para interpretar adecuadamente el enunciado se apela al conocimiento común de la situación por parte de los interlocutores.

En el nivel del acto ilocucionario encontramos que hay preferencia notoria por la realización directa del acto de habla, en vez del estilo indirecto, que estaría más acorde para expresar cortesía negativa. Obsérvese también que hay actos que característicamente comunican cortesía positiva, en particular, los cumplidos que Orellana (11, 13) dirige a la Marquesa, para reforzar la imagen positiva de ella y por esto son expresión de cortesía positiva.

En el macronivel del discurso hay una tendencia marcada a mostrar conformidad con la opinión emitida por el interlocutor, lo que constituye una estrategia general de cortesía positiva (Haverkate 1994b: 28). En particular, encontramos la realización de estrategias señaladas en el esquema de Brown y Levinson (1987: 102) para la cortesía positiva, como manifestar interés hacia el interlocutor (11) y exagerar la aprobación, simpatía e interés hacia éste (13).

2.2.1.2.2. Imagen negativa y cortesía negativa

Recordemos que las acciones que tienen por objetivo preservar la estabilidad entre los interlocutores, sin atentar contra su imagen, son manifestaciones o estrategias de cortesía positiva y cortesía negativa, según se propongan respectivamente reforzar la imagen positiva del interlocutor o prevenir que su imagen negativa se vea afectada.

Plantean Brown y Levinson (1987: 24), como idea central o meollo de la teoría de la cortesía, que algunos actos amenazan intrínsecamente la imagen, por lo cual requieren ser matizados o suavizados (*softening*). En esto consiste la función de la cortesía negativa: reducir la amenaza potencial o imposición que representan ciertos actos. Para ello, el hablante debe hacer un esfuerzo, *repair work* lo denomina Goffman; si el esfuerzo está dirigido a la imagen negativa, al deseo de no verse impedido en sus actos, será cortesía negativa o cortesía de la no imposición. En ese sentido se la define como: "[...] *Negative politeness is redressive action addressed to the addressee's negative face.*" (Brown y Levinson 1987: 129)

Esta es la cortesía adecuada a situaciones donde no hay familiaridad o igualdad entre los interlocutores, sino tratamiento de respeto, que es lo que comúnmente se entiende por cortesía. De hecho, como lo afirman Brown y Levinson, es el tipo de cortesía predominante en las culturas occidentales y de la que se ocupan los manuales de etiqueta. Se la caracteriza como expresión de moderación, coerción, formalidad y distanciamiento. Para materializar este tipo de cortesía las lenguas disponen de un repertorio de fórmulas convencionales, llamadas, justamente, fórmulas de cortesía. En suma, como dice Escandell (1993: 179): "con ésta se quiere expresar que el acto por realizar no pretende limitar la libertad de acción del destinatario". La fórmula "*perdóneme que lo moleste*", usada para introducir peticiones, ilustra muy bien dicho objetivo general.

Los actos de habla exhortativos impositivos, como la petición y el ruego, son el prototipo de actos que amenazan la imagen negativa del oyente y por ello los locutores directivos suelen recurrir a estrategias de cortesía, en cuanto, de una u otra forma, con ellos hay una intromisión en el espacio intencional del interlocutor (Haverkate 1994b: 21) o, como dice Goffman (1971: 112) al definir el ruego: "[...] *asking license of a potentially offended person to engage in what could be considered a violation of his rights.*" En el ejemplo que sigue, la excusa del hablante responde a esta actitud y por ello la consideramos una estrategia de cortesía negativa:

A las siete de la mañana, después de enjaular los perros, el marqués fue a casa de Abrenuncio. El médico le abrió en persona, pues no tenía esclavos ni sirvientes. El marqués se hizo a sí mismo el reproche que creía merecer.

-Estas no son horas de visita, dijo. (García Márquez 1994: 40)

Siguiendo el modelo de Brown y Levinson (1987: 131), enunciemos las cuatro estrategias básicas sobre las cuales diseñan su clasificación, a saber: (1) no suponer que el oyente está dispuesto a realizarla acción, (2) no forzar u obligar al oyente a realizarla, (3) expresarle el deseo de no invadir su espacio intencional y (4) compensar otros deseos del oyente que se deriven de la imagen negativa.

De la primera, no suponer que el oyente está dispuesto a realizar la acción, se deriva una estrategia: suponer lo menos posible sobre los deseos del oyente y lo que es relevante para él. De la segunda, no forzar u obligar al oyente a realizar la acción, se desprenden dos estrategias: dejar al oyente en libertad para realizar o no la acción, en consecuencia, ser indirecto, no suponer que el oyente es capaz de realizar el acto en cuestión o que así lo desea; minimizar la amenaza que implica el acto que se va a realizar. De la tercera, expresarle al oyente el deseo de no invadir su espacio intencional, se deriva la estrategia de disociar al hablante o al oyente del acto por realizar, cuando éste amenaza la imagen. La cuarta estrategia, compensar otros deseos del oyente que se deriven de la imagen negativa, se materializa en una actitud deferente o servicial. Mencionemos que las estrategias enunciadas tienen sus correspondientes realizaciones lingüísticas.

Así, con frecuencia se recurre a los actos de habla indirectos con la finalidad de no imponerse al interlocutor y dejarle opción para realizar o no la acción; a las insinuaciones y preguntas para dar por supuesto lo menos posible qué es lo que desea el interlocutor; a tratarlo con deferencia con el fin de minimizar la amenaza potencial que pueda representar el acto, en el caso de una solicitud, por ejemplo; a presentar excusas como forma de expresarle al oyente la intención de no invadir su espacio intencional; a usar formas impersonales o nominalizar, como forma de disociar a los interlocutores de la violación o imposición que pueda representar la interacción (Brown y Levinson 1987: 131). Tomemos un ejemplo en el que podamos apreciar algunas de estas estrategias:

—Te alabamos tus intenciones; pero no podemos, por ahora, concederte lo que nos pides. Muy dolorosa nos ha sido la suspensión de Casafús; pero estábamos en el deber de decretarla. La miseria de él y su familia son consecuencia de la falta. Esto puede remediarse: la suspensión si no podemos levantarla, mientras él no haga un acto público de desagravio y abjure de sus errores.

—Y si él no cree, Su Señoría, haber sostenido errores —se atreve a replicar doña Milagros— ¿sí estará, en conciencia, obligado a retractarse? (Carrasquilla 1958: 171)

En el segundo turno, encontramos una conjugación de estrategias de cortesía negativa: primero, una objeción implícita se presenta bajo la forma de una pregunta explícita, procedimiento convencional para expresarse de forma indirecta en este tipo de actos de habla; segundo, el argumento con que se objeta al interlocutor, en la presecuencia, está formulado como una situación hipotética precedido de la conjunción condicional *si*, que contribuye a atenuar la fuerza ilocutiva de la objeción; adicionalmente, el uso del

vocativo honorífico *Su Señoría* para dirigirse al obispo, marca la distancia entre ellos y le manifiesta deferencia, que es otra forma de comunicar cortesía negativa.

Como se puede ver, estas realizaciones lingüísticas responden a estrategias típicas de cortesía negativa y a los deseos que las generan, derivados de la imagen negativa o "el deseo de no ser impedido o coartado en sus acciones". (Brown y Levinson 1987: 131)

2.2.1.3. Principales modalidades de realización de las estrategias de cortesía

Se considera que una estrategia se realiza de forma abierta o directa (*on-record*) cuando la intención del acto que se va a realizar se declara expresamente al interlocutor. El agente procede de forma directa al realizar un acto si para los participantes está claro cuál es la intención comunicativa que lleva al agente a realizar la acción; en este caso hay una sola intención comunicativa reconocible sin ambigüedades por los interlocutores (Brown y Levinson, 1987: 68). Ahora bien, el hablante, a la vez que expresa claramente su intención, puede procurar compensar al interlocutor por la amenaza que el acto represente para su imagen (*on-record with redressive action*), y para ello puede optar por estrategias que apunten a la imagen positiva o negativa del interlocutor; en dichos casos, decimos que se recurre a estrategias de cortesía positiva o cortesía negativa, respectivamente.

Si el hablante quiere lograr una comunicación más eficiente, es decir, proporcionando la información suficiente, sincera, pertinente, clara, no ambigua y concisa, procede ciñéndose a las máximas conversacionales, sin intentar evitar o atenuar la amenaza que el acto represente para la imagen del interlocutor. A esta modalidad de realización la denominan los autores *directa y sin compensación (bald on-record)*, es decir, sin mostrar cortesía. El refrán *Al pan, pan y al vino, vino* tipifica esta modalidad de realización del acto y se suele usar como fomalco regulativa cuando el hablante considera que el interlocutor es prolijo o da rodeos innecesarios, como es el caso en la siguiente muestra:

—Usted sí sabe, don Guillermo. Déjese de disimulaciones conmigo - replicó Balbino, decidido-. En la hora y punto en que estoy y con la clase de hombre con quien estoy hablando, *al pan, pan y al vino, vino*. Yo no he venido a ofrecerle mautes sino plumas de garza. Dos arrobas completas y de primera. Póngase en proporción y son suyas. No serán las primeras plumas manoteadas que usted ha comprado. (Calatrava 1987: 29)

Un acto comunicativo se realiza de forma indirecta o encubierta (*off-record*), cuando se lleva a cabo de forma tal que no es posible atribuirle una intención comunicativa clara y, en consecuencia, el acto que se realiza no se reconoce como tal (Renkema 1993: 15). Así, si un hablante quiere realizar un acto que representa una amenaza potencial para la

imagen del interlocutor y desea evadir su responsabilidad por la amenaza, procede a realizarlo de forma implícita, dejando en libertad al interlocutor para que decida cómo interpretarlo (Brown y Levinson 1987: 211). En realidad, en esta modalidad de realización, al agente se le puede atribuir más de una intención comunicativa, como en el ejemplo siguiente:

El médico no renunciaba a la ilusión de despedirse de ella, pero Lorenzo Daza no lo propuso. Añoró la inocencia de su pulso, su lengua de gata, sus amígdalas tiernas, pero lo desalentó la idea de que ella no quería verlo jamás ni había de permitir que él lo intentara. Cuando Lorenzo Daza entró en el zaguán, los cuervos despiertos bajo las sábanas lanzaron un chillido fúnebre. “*Te sacarán los ojos*”, dijo el médico en voz alta, pensando en ella, y Lorenzo Daza se volvió para preguntarle qué había dicho.

—No fui yo— dijo él—. Fue el anís.

Lorenzo Daza lo acompañó hasta el coche tratando de que recibiera el peso oro de la segunda visita, pero él no lo aceptó. (García Márquez 1985: 168)

La intención del hablante parece oscilar entre hacer una broma bajo el efecto del alcohol y una advertencia encubierta. Ahora bien, los elementos para inferirla están presentes en el texto: el motivo que tiene el médico para hacer la advertencia a Lorenzo Daza, a saber: la actitud desagradecida de la hija de éste; el anuncio de las consecuencias que se pueden esperar de dicho comportamiento: la parte del refrán usado por el hablante —*Cria cuervos y te sacarán los ojos*— se refiere a éstas de forma hiperbólica — “*Te sacarán los ojos*, dijo el médico en voz alta pensando en ella” —. La realización indirecta de la advertencia como una simple alusión graciosa y la falta de referencia explícita al padre como destinatario se explican por razones de cortesía, por cuanto indicarle que debe tener precaución en relación con el comportamiento reprochable de su hija es interferir en el derecho del individuo de actuar autónomamente, un acto que claramente amenaza la imagen negativa del padre.

Hasta aquí hemos presentado las modalidades básicas de realización de las estrategias de cortesía en la interacción, en el modelo propuesto por Brown y Levinson (1987: 69) y adoptado en este trabajo. Para la especificación de las estrategias correspondientes a la cortesía negativa y a la cortesía positiva, nos podemos remitir a los dos apartados precedentes (cfr. 2.2.1.2.1 y 2.2.1.2.2); dichas estrategias serán objeto de análisis más adelante (cfr. 2.2.2.2.1 y 2.2.2.2.2), donde presentaremos ejemplos específicos.

2.2.2. Las UFF como estrategias de cortesía directas

2.2.2.1. Las UFF como estrategias directas (on-record) sin compensación: los refranes literales y sentenciosos

Uno de los casos que presentan Brown y Levinson (1987: 98) para la realización de un acto sin compensación o minimización de la amenaza que éste pueda representar para el oyente, es aquél en el cual la acción que se va a realizar beneficia en primera instancia al oyente; en particular, nos referiremos al caso de los consejos reconfortantes. Esta situación se presenta con frecuencia en la interacción verbal, y para ello se suele recurrir a un tipo de refrán muy expandido. Nos referimos a los refranes de naturaleza sentenciosa, tan abundantes en la lengua que con frecuencia se supone que todos los refranes son de este tipo y, de hecho, dicha propiedad se toma como uno de sus rasgos definitorios (García y Muñoz 1996: xv, xviii). Algunos ejemplos serían: *El que no oye consejos no llega a viejo*; *El que mucho habla mucho yerra*; *En casa de ahorcado no se mienta sogá*; *En boca cerrada no entran moscas*; *Quien los labios se muerde más gana que pierde*; *Al buen callar llaman Sancho*, que aconseja ser prudente al hablar, y del cual presentamos un ejemplo en contexto:

"Victoria Guanipa, poco ducha en geografía, cree que Hamburgo y New York están en el mismo país, y su abuela le corrige el disparate:
Victoria rompió a reír.

-¡Buena la iba haciendo yo! Creía que todo eso era la misma cosa. ¡Dígame! Si se me ocurre soltarlo delante de Nicolás; me luzco.

-Por eso que *al buen callar llaman Sancho* y que *en boca cerrada no entran moscas* y tantas otras sentencias que recomiendan hablar poco. De modo que si no quieres lucirte ya sabes a que atenerte. (Calatrava 1987: 25)

2.2.2. Estrategias directas (on-record) con compensación

2.2.2.2.1. Las UFF como recurso de cortesía positiva

Las UFF como marcas de identidad de grupo

Las UFF significantes, en tanto expresiones autóctonas de una comunidad, son parte de los conocimientos generales compartidos (Véase infra: 1.3.4.). Zuluaga (1997: 633) ha planteado que las UFF con marcas diasistemáticas tienen también una función característica de connotación, de manera que al ser empleadas fuera de su medio propio -una región, un nivel sociocultural- lo evocan; podríamos añadir que dicha función permite asociarlas directamente a grupos de hablantes específicos y, a su vez, le ofrece al hablante la posibilidad de usarlas como recurso para, de alguna manera, identificarse

con su(s) grupo(s). No es, pues, gratuito que, partiendo de una visión global, socioculturalmente a las expresiones proverbiales se las asocie con tanta frecuencia con el lenguaje popular, si bien no son exclusivas de este nivel de lengua. Corpas (1996: 166) afirma que, en cuanto a las connotaciones estilísticas se refiere, en el español gran parte de las paremias se asocian con niveles culturales bajos y con inferioridad social.

En textos prescriptivos cuyo modelo de interacción es la cortesía formal, o negativa, no es raro desaconsejar el uso del refrán aduciendo que es señal de pobreza expresiva, cuando no que le da un matiz vulgar al estilo.⁶⁵ Veamos el concepto que a este respecto nos ofrece el *Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English* (1974: xxvii):

You should note that proverbs are seldom used in ordinary speech or writing. Although the native speaker knows the meaning of most English proverbs, he will actually use one rarely, and then only when he is wanting to be humorous, or by referring to the proverbs in an indirect way (for example by quoting only half of it), or by introducing it by saying something like 'You know what they said,...' or 'As the old saying goes, ...' [...] They [the proverbs] are thought of as the sort of remark that would be made by someone who is rather dull, someone who cannot express in his own words what he thinks or feels, but who has to borrow a proverb from the language to do this. A proverb, a cliché, a truism, a hackneyed phrase, and a trite remark are all the sort of expressions that someone who wants to express himself clearly, carefully and honestly will try to avoid."

Dicha asociación del uso del refrán con limitación expresiva, y de paso con el lenguaje popular, es comprensible si tenemos en cuenta el uso del refrán como un recurso polifónico (Grésillon y Maingueneau 1984); es decir, como una forma en que el hablante abandona su voz y se vale de la voz del otro, la opinión común, el saber popular, lo que constituye, típicamente, una estrategia de cortesía positiva, que en las sociedades complejas parece ser característica de la interacción entre el pueblo o *ethos*, como la denominan Brown y Levinson (1987: 245-246). Para ilustrar esta hipótesis podríamos mencionar el estilo conversacional de Sancho Panza, el clásico personaje de Cervantes, que se define justamente por el uso desmedido de refranes, motivo por el cual Don Quijote lo censura, como se ve en el siguiente pasaje:

“También, Sancho, no has de mezclar en tus pláticas la muchedumbre de refranes que sueles; que puesto que los refranes son sentencias breves, muchas veces *los traes tan por los cabellos*, que más parecen disparates que sentencias.” (Cervantes 2000: 302, II parte, cap. XLIII)

⁶⁵ Corpas (1996: 166) trae la siguiente anotación histórica para el caso de los refranes españoles: “Ya en el siglo XVI se detecta cierta reticencia a usar refranes “vulgares” por influencia del pensamiento humanista. La crítica abierta al uso de refranes comienza en el siglo XVII con Baltasar Gracián y se agudiza en el XVIII, con el padre Feijoo. Durante el siglo XIX se produce cierta revitalización por influencia del Romanticismo y el interés de los folkloristas.”

En esta estrategia cabe mencionar también el caso de la elisión, que es considerada como una estrategia de cortesía positiva, pues solamente en la medida en que se comparten conocimientos se pueden comprender los enunciados elididos. Las UFF comparten también este rasgo, de hecho, la elisión verbal es un rasgo formal frecuente en los refranes, como en *Al pan, pan y al vino, vino*; también al integrarlos al discurso es muy común citarlos o invocarlos de forma elidida, seguidos de puntos suspensivos en muchas circunstancias, o incluso en algunos casos apenas a través de una breve alusión y, no obstante, se activa el refrán completo. Dado que el uso ya ha definido que *Al pan, pan y al vino, vino* se refiere al uso de la palabra, no hace falta una explicación adicional. Veamos un ejemplo de uso del refrán elidido:

[...] y en verdad que le *hacen roncha* algunas cosillas; pero piensa que ni es evangélico ni le conviene demasiado malquistarse con esos chapetones tan empingorotados y en tanto predicamento con su amo y señor el Rey, de quien él dependía. El curato no era rico, y, en dejando de ayudarle con la congrua, muy mal habría de pasarlo el hijo de su madre. Con que *tate, tate*, Juan Antonio, que *en boca cerrada...* Pudiera ser que alguno de estos señores tan desparpajados y formalotes, lo *llevara en colas* en alguna minita. (Carrasquilla 1974: 214)

El autor pone en boca de su personaje dos expresiones muy particulares: *tate, tate*, que alude a la voz de alerta *¡tate quieto!*, propia del español hablado en Antioquia -tierra del autor- y forma coloquial del imperativo *¡estate quieto!*;⁶⁶ y *en boca cerrada...*, refrán elidido que describe la actitud permisiva del párroco ante la conducta relajada de sus feligreses y bien sintetizada en el refrán invocado: *En boca cerrada no entran moscas*. A través de estas dos expresiones se invoca un conocimiento común con el lector y, por ende, se indica pertenencia al grupo sociocultural paisa, la comunidad de Antioquia, que es la región de Colombia a la cual pertenece el autor.

En suma, el uso del refrán como marca de identidad de grupo es manifestación de la estrategia de cortesía positiva que consiste en reclamar la pertenencia de los interlocutores a la misma comunidad o grupo.

Expresar opiniones, puntos de vista, actitudes, empatía y conocimientos comunes con el oyente

En la interacción verbal en general y en cierto tipo de discursos, en los que la argumentación juega un papel importante, es frecuente recurrir a los refranes para concretar los objetivos mencionados en el titular en estrategias específicas, como *buscar el acuerdo y evitar el desacuerdo*. Antes de ilustrar estas dos estrategias, retomemos dos

⁶⁶ Existe también el sustantivo, colombianismo, *tatequieto*: "Cualquier medida con que se le pone freno a una persona, de manera que modere o cambie su comportamiento." (f "expresiones" NDCol: 386)

aspectos que nos muestran el potencial argumentativo del refrán: el primero, en razón de su pertenencia a los conocimientos generales compartidos; y el segundo, por las propiedades que permiten hablar de su función cognoscitiva. Recapitulemos brevemente lo que ya desarrollamos a este respecto en el apartado *UFF y conocimientos generales compartidos*.

Dijimos allí que la relación entre los refranes y los conocimientos generales compartidos no es homogénea. Así, tenemos refranes que son la expresión de distintos componentes del saber social: algunos son la suma de conocimientos acumulados a través de la experiencia, y se suelen considerar como fuente de conocimiento en dominios muy variados, podríamos decir que tienen naturaleza epistémica, como *Abril, aguas mil*, *En octubre el cielo de aguas se cubre*, que dan cuenta de las condiciones climáticas durante dichos meses. Otros refranes son de naturaleza claramente doxástica, o sea, consignan opiniones y valoraciones de un grupo respecto a otro grupo social, son la expresión de actitudes hacia los congéneres, como *Negro que no la hace a la entrada, la hace a la salida*. Finalmente, existen también refranes que son la expresión de valores de una sociedad determinada, como *La constancia vence lo que la dicha no alcanza*.

Dado su carácter de fórmulas, los refranes y otras UFF pueden desempeñar la función cognoscitiva de servir de modelo de interpretación de un hecho, una situación o un fenómeno. Se puede, pues, establecer un paralelismo interesante entre lo cognoscitivo y lo lingüístico: a nivel cognitivo, se elaboran esquemas de hechos, situaciones o eventos, entendidos como conjuntos organizados de conocimientos acerca de un elemento específico en el mundo, a los cuales se integran los nuevos conocimientos (Renkema 1993: 163); y a nivel lingüístico tenemos fórmulas que desempeñan una función semejante, como se aprecia en el Anexo 1.

En este punto es conveniente mencionar la conclusión a la que llegaron Goodwin y Wenzel (1979: 302); a saber: que los refranes representan una tipología implícita de patrones de razonamiento y argumentación de lo que ellos denominan la *lógica social (socio-logic)*, conjunto de reglas de razonamiento correcto que funcionan como formas de conocimiento social confirmadas a través de acciones recurrentes, las cuales sirven de guía a la gente del común en sus razonamientos y argumentaciones sobre los asuntos cotidianos (290).

Como lo planteamos en el apartado referente a los conocimientos generales compartidos, los refranes gozan de la confianza del hablante, quien les atribuye valor de verdad y al enunciarlos invoca una autoridad que está más allá de sí mismo. Pero realmente su valor de estrategias de cortesía positiva, desde el punto de vista argumentativo, radica en que, como expresión de dichos conocimientos generales compartidos, son una suerte de invocación al consenso. Veámoslo desde el punto de vista de lo que se entiende por razonabilidad en la argumentación:

Rhetoricians favouring an anthropological outlook equate reasonableness

with the standards prevailing in a certain community and consider an argument acceptable if it meets with the approval of the audience. Because of this linking of the ideal of reasonableness to particular people in a certain place and time, the rhetorical approach can be characterized as anthropo-relativistic. (van Eemeren 1994: 4)

El concepto de razonabilidad entendido en estos términos colinda con lo que se toma como conocimientos generales compartidos o, al menos, los considera como algo dado, como un supuesto válido. De hecho, al integrarse al discurso los refranes suelen estar precedidos o seguidos de expresiones estereotipadas, o incluso de fórmulas, por el estilo de como “*según decimos*”, “*como es de todos sabido*”, que además de revelar su *institucionalización*, como la denomina Zuluaga (1997: 632)⁶⁷ o *currency*, como prefiere Arora (1995),⁶⁸ en contextos argumentativos tienen la función de apelar al consenso, la aceptación común. Así, para Goodwin y Wenzel (1979: 298) buena parte de estas expresiones estereotipadas son indicadores de que los refranes se usan como argumentos de autoridad.

Burindant y Suard (1984: 3) les conceden el estatus de argumento supremo y decisivo de autoridad, lo que lleva a utilizarlos en todo tipo de discurso –en el cotidiano, el político, el científico– como soporte demostrativo y didáctico, como incitación o presión sobre el interlocutor a través de la *vox populi*. Apenas es lógico, entonces, que se les asigne una posición privilegiada, clave, estratégica en el discurso: ya sea al principio como la ‘*ratio*’ del comentario, ya sea al final como el elemento conclusivo que sintetiza y produce un efecto de globalización temática (Burindant y Suard 1984: 3).

Veamos, pues, la manera de realizar a través de refranes, y en contextos argumentativos, las dos estrategias de cortesía que nos ocupan en este parágrafo, a saber: buscar el acuerdo y evitar el disenso.

Buscar el acuerdo

Cuando hay diferencias entre las partes en discusión y se busca la conciliación, el refrán se suele emplear como un argumento, por cuanto goza de una autoridad indiscutida, conferida por el peso de la tradición. Veamos los siguientes ejemplos.⁶⁹

—Aunque asina fuera, hija. En el caso tuyo, no hay que pensar en libra más

⁶⁷ En relación con este punto, Zuluaga (1997: 632) observa que el uso de las UFF, sobre todo los refranes, con fines argumentativos y apoyándose en el saber colectivo se deriva del rasgo definitorio de las UFF que él denomina *institucionalización*, entendida como fijación en la norma lingüística social.

⁶⁸ En su interesante estudio sobre el reconocimiento de la proverbialidad, Arora (1995: 3) afirma que el consenso (*currency*) es una de las propiedades indicadoras que ayudan al hablante a reconocer un enunciado como refrán. Coincide en esto con Zuluaga (1997). Véase nota precedente.

⁶⁹ Buena parte de los ejemplos del uso de las UFF en la argumentación los tomaremos de discusiones entre los personajes de novelas, ya que, como lo plantea Renkema (1993: 128), éstas constituyen uno de los ejemplos más claros del discurso argumentativo.

ni en libra menos: estás aporcada en oro, estás poderosa. Sea que te cases o que te quedes solterona, te sobra oro para dejarle a medio Yolombó, aunque lo tires por la ventana. Ni tú misma sabes lo que tienes. Y, ya que te gustan tanto los refranes, acuérdate que hay varios que apoyan lo que digo: *la codicia rompe el saco; seguro mató a confianza*, y qué sé yo cuántos más. (Carrasquilla 1974: 321)

En el ejemplo que viene a continuación, se evidencia otro aspecto particular de la misma estrategia, que consiste en centrar la discusión en aquellos aspectos del tópico sobre los cuales es posible ponerse de acuerdo con el interlocutor (Brown y Levinson 1987: 112):

Viendo Filomena la pachorra que Augusto gastaba para el matrimonio, le dijo un día:

—Cómo es: vos no pensás casate?

Augusto alzó a mirarla, como se miraría a una persona que diera señales de locura.

—¡Mirá que hay mujeres muy ricas! —añadió ella—. Y si te dejás envejecer más!...

—Envejecer?... Ya se quisieran esas ricachonas cogeme a yo!... ¡Plata... tenemos mucha!

—Pues por lo mismo! *La plata busca la plata.*" (Carrasquilla 1958: 22)

En el ejemplo, Filomena le plantea a su hermano que ya debe casarse, tópico sobre el cual surge el desacuerdo. Entonces ella focaliza la discusión en un aspecto del tópico sobre el cual sabe que sí se pueden poner de acuerdo: el matrimonio como medio para enriquecerse, y le indica la posibilidad de conseguirse una pareja adinerada; idea que él rechaza por considerar que ya tiene mucha plata, en vista de lo cual Filomena introduce el refrán para recalcarle a su hermano que los ricos se casan entre ellos -*La plata busca la plata*- y hacerle ver que en el matrimonio entre ricos los dos miembros de la pareja se lucran. Como vemos, el refrán permite buscar el acuerdo para procurar que Augusto siga el consejo y se case.

Al margen de contextos argumentativos, los refranes también se emplean para llevar a cabo la estrategia en cuestión, en cuanto son enunciados a los que se les atribuye sabiduría. Vale la pena retomar la diferencia que establecen Grésillon y Maingueneau (1984) entre *enunciados no contingentes* y *enunciados profanos*. Afirman que los refranes pertenecen al primer tipo, en cuanto se consideran la sabiduría de los pueblos, y por ello son diferenciables de los demás enunciados de la lengua, que los autores denominan profanos. Decíamos que los refranes son una suerte de verdad con la cual, suponemos, todo interlocutor razonable está, o debe estar, de acuerdo. De ahí que su empleo nos ofrezca, por anticipado, más probabilidades de llegar a un acuerdo que otros

enunciados, aun si desconocemos las opiniones del interlocutor.⁷⁰ Además, se emplean como un puente para manifestar que compartimos el mismo punto de vista. Por ejemplo, en la novela *Don Quijote*, Sancho repite refranes escuchados a su amo, con el propósito de identificarse con él y, de paso, buscar la aprobación de su comportamiento al tomar la palabra:

—¿Quién, señor? —Respondió Sancho—. Yo me meto, que puedo meterme, como escudero que ha aprendido los términos de la cortesía en la escuela de vuesa merced, que es el más cortés y bien criado caballero que hay en toda la cortesanía; y en estas cosas, según he oído decir a vuesa merced, tanto se pierde *por la carta de más como por la de menos; y al buen entendedor, pocas palabras*. (Cervantes 2000: 268, II parte, cap. XXXVII)

Evitar el disentimiento

Veamos dos ejemplos en los cuales el refrán actualiza estrategias diferentes pero ambos con la misma finalidad de evitar el desacuerdo. El primero presenta el desacuerdo como un acuerdo parcial, y en el segundo el refrán es vehículo para una rectificación aparente, tendiente a minimizar la divergencia entre los interlocutores:

—¡Pero niña! —protesta Teodosia—. ¿Cómo iba Pedro a hacer fijar en pared, con marco y vidrio, una mentira?

—¿Taita Caballero? Por la Chata, jura hasta en falso. Hasta será algún emplasto, compuesto por él y Don Jerónimo, o por los tres juntos. A ellos ¿qué se les da embotellar a todo Yolombó? Y venido a ver el tal marco: un mugre que tenía la vieja Rosalía, por ahí botado.

—No, niña: eso sí no lo diga —opone Luciana—. El sello de su Majestad no pueden fingirlo. Por eso es sello.

—¡No le digo! ¡Ustedes están todavía por conquistar! [...]

—Pero el lavamanos y el paño sí los enviaron —asegura Teodosia.

—Eso se dice. Pero *del dicho al hecho hay mucho trecho*. De acuerdo con el viejo y el Antolínez, lo habrán derretido los alicantinos y esos canarios, que son tan uñones y tan logreros. Ojalá fuera asina. (Carrasquilla 1974: 423)

En este fragmento cada uno de los dos interlocutores tiene su función argumentativa: quien argumenta los hechos, protagonista, y quien los pone en duda o refuta, antagonista; este último atenúa el desacuerdo, recurriendo hábilmente a la referencia desfocalizadora del pronombre *se* pseudorreflexivo (como lo tipifica Haverkate 1994b:

⁷⁰ Grésillon y Maingueneau (1984: 114) observan que la autoridad o valor de verdad que se concede a los refranes no está restringida a ciertos contextos, como, por ejemplo, las frases célebres y consignas marxistas entre los militantes de un partido comunista, sino que tienden a coincidir con el conjunto de los hablantes de una lengua y una comunidad, pues todo individuo posee un repertorio de refranes como parte de su competencia lingüística y cultural.

131) en "*eso se dice*" y al refrán *Del dicho al hecho hay mucho trecho*, precedido de la adversativa *pero*; o sea, una estrategia típica para atenuar el desacuerdo en contextos argumentativos, consistente en expresar incertidumbre al formular la divergencia (Haverkate 1994b: 29), y a continuación recurre al refrán como argumento para justificar su opinión o, por lo menos, para presentar el desacuerdo como un acuerdo parcial, ambas estrategias apuntan a minimizar el desacuerdo con el interlocutor y tienden a proteger su imagen positiva.

Veamos el segundo ejemplo:

"-Es que vos no querés harto a la Milagros- le dijo el párroco con socarronería.

-No debiera quererla, padre; pero a mí la sangre me tira, y ella es mi prima segunda. Pero *amor no quita conocimiento*. Yo la conozco y le sé todas sus mañas; ella es la que tiene así al padre Casafús. Estoy persuadida, está persuadido Efrencito, y todo el pueblo, aunque usted no lo crea. Vea, padre: Milagros es una zorra, y con su hipocresía y su mielejeja, y echándole gracias y ocurrencias a las viejitas Casafuses, que ya están chochas, *se ha metido* al padre *en el bolsillo*, y los dos se han entendido en el rojismo, y se burlan escondido de nosotros los conservadores, y se han pactado para *no decir esta boca es mía* en cosas de nuestra política, nada más que por mostrarnos el desprecio con que nos miran. En ella no lo extraño: es por *darme en qué morder* a mí. ¡Si viera el modo como ha visto la cosa de la bandera! Ni siquiera vino a verla acabada con lo curiosa que es. Y lo mismo fue con el banquete. He averiguado que *dobla la hoja* apenas le mientan esos asuntos. Ella es así: ¡Envidiosa como ella sola! Le parece que es la única que puede *llevar la voz* en el pueblo y supeditar en todo, y cree que yo le *hago sombra*; pero se equivoca tristemente: mal puede una vieja como yo *hacerle sombra* a una sabia como ella." (Carrasquilla 1958: 148)

En esta muestra el desacuerdo entre los interlocutores gira en torno a la afirmación del cura "no querés harto a la Milagros", que en el contexto se debe tomar como una litote de "no quieres a tu prima", dada la actitud hostil de la interlocutora hacia su prima Milagros, manifiesta en las críticas y acusaciones contra ella. En la réplica a que da lugar, la interlocutora intenta proteger su imagen sin entrar en desacuerdo abierto con el cura; esto puede explicar la aserción en subjuntivo con valor concesivo "No debiera quererla, padre", con lo que hipotéticamente le concede la razón y sugiere un acuerdo parcial. El refrán *Amor no quita conocimiento*, antecedido por la adversativa *pero*, es una rectificación aparente, pues con éste no hace más que introducir una serie de motivos razonables –críticas y acusaciones– para no quererla, lo que la aproxima más a la opinión del cura y por ello decimos que minimiza el disentimiento. En consecuencia, su opinión resulta ambivalente, algo así como: quiero a mi prima aunque tengo motivos razonables para no quererla.

Suponer, plantear, afirmar una base en común con el interlocutor

Algunos refranes, y otras UFF, son una especie de invocación de una base común en un dominio de conocimiento específico o en un quehacer común, por ejemplo, cuando se dice: "*Entre los médicos tenemos el adagio: Donde no entra el sol no sale el médico*"; o "*Entre los negociantes tenemos un dicho: Con la plata se hace plata.*"

En suma, el hecho de que los refranes estén tan íntimamente vinculados a los conocimientos generales compartidos de una comunidad lingüística determinada los hace recursos ideales para realizar lingüísticamente estrategias de cortesía positiva, ya que ésta se caracteriza por una interacción en la que predomina la proximidad entre los interlocutores, que implica una base o plataforma común y lingüísticamente se realiza al expresar valores e intereses compartidos (Brown y Levinson 1987: 101).

2.2.2.2.2 Las UFF como recursos de cortesía negativa

El refrán en los actos de habla exhortativos

Hemos optado por analizar el funcionamiento del refrán en los actos exhortativos, por cuanto en éstos se evidencia de manera característica cómo funciona la cortesía negativa. Como sabemos, el acto exhortativo es el acto prototípico que amenaza intrínsecamente la imagen negativa del interlocutor, entendida como ese deseo del individuo de no ser impedido en su libertad de acción, de que se le respete su espacio intencional propio. Los actos exhortativos amenazan la imagen negativa, ya que su objeto ilocutivo consiste, precisamente, en "influir en el comportamiento intencional del interlocutor de forma que éste lleve a cabo la acción descrita por el contenido proposicional de la locución." (Haverkate 1994b: 148).

2.2.2.2.2.1. El refrán en el micronivel del acto de habla: fórmula exhortativa convencional

En el micronivel del acto de habla, buena parte de los refranes funcionan como fórmulas exhortativas convencionales; es decir, son enunciados que característicamente el hablante toma como consejos, recomendaciones o advertencias. Como punto de partida, analicemos los refranes desde el punto de vista de las condiciones de validez de los exhortativos, para ver hasta qué punto los satisfacen y si los podemos considerar como tales.

Desde el punto de vista de la *condición esencial*, u objeto ilocutivo, los exhortativos -o directivos, como los denomina Searle (1979: 13)- son un intento del hablante para que el oyente realice un acto futuro. Dado que los refranes se suelen emplear como consejos, recomendaciones o advertencias, o sea, como exhortativos no impositivos -siguiendo la

diferencia establecida por Haverkate (1994b: 148)-, habría que precisar que en ellos la acción que se va a realizar beneficia primeramente al oyente; a diferencia de los exhortativos impositivos como la solicitud, la orden y el ruego, en los que es el hablante quien primeramente se beneficia de la acción.

En el repertorio de refranes de una lengua encontramos *campos nocionales* alusivos a dominios muy variados de las actividades del individuo y la sociedad -la amistad, el trabajo, las relaciones afectivas, la alimentación, la comunicación, la vida doméstica, entre otros⁷¹- que indican normas de comportamiento para diferentes circunstancias. Como decía Taylor: "*As a guide to life problems, the proverb summarizes a situation, passes a judgement, or offers a course of action.*" (1965: 7)

En el uso, independientemente de sus características formales, predomina también la tendencia a emplear el refrán con la intención de exhortar: como consejo, recomendación o advertencia. Numerosas definiciones del refrán dan testimonio de este hecho, tal como lo ilustra Corpas (1996: 149-150), de quien reproducimos la siguiente definición elaborada por Combet: "El refrán es una frase independiente, anónima y popular que, en forma elíptica, directa o preferentemente figurada, expresa, poéticamente, una enseñanza, un consejo moral, o un consejo práctico." (1971: 58)

En ese sentido, los refranes sirven como fórmulas para concretar el objeto ilocutivo de actos exhortativos como el consejo y la recomendación. Se trata de la condición de contenido proposicional, o sea, el acto futuro que se pretende que el oyente realice, el cual se concreta en función de cada actualización del refrán, con la restricción propia de los exhortativos: que el oyente esté en condiciones de realizar el acto. En el fragmento siguiente, tomado de una conversación entre dos amigos, estamos ante una advertencia que B le hace al compañero (A) que le está refiriendo su descontento:

—A: Uy, parece,⁷² estoy todo aburrido, guevón

—B: ¡Ah! ¿Por qué, viejo?

—A: No. Es que todos los compinches están tirando vicio,⁷³ parece.

—B: Ojo, parcerero que: *el que anda entre la miel algo se le pega.*

(Transcripción de conversación)

En el ejemplo, el refrán es la fórmula metafórica que lleva a inferir el *contenido proposicional*, e indica que a fuerza de frecuentar una compañía, en mayor o menor grado, se aprenden sus hábitos, en este caso el consumo de drogas alucinógenas; circunstancia riesgosa a la que se puede ver abocado el interlocutor advertido y por lo cual se justifica la advertencia. En consecuencia, la fuerza ilocucionaria implícita sería

⁷¹ Como se aprecia en las tablas de contenido de diccionarios de refranes, donde se ven las divisiones en campos nocionales, como el *Dictionnaire de proverbes et dictons*, de Montreynaud et al. (1989).

⁷² Vocativo del léxico jergal de la variedad del español regional hablado en Antioquia, Colombia: "parce m. Amigo fiel, camarada: [...] // [...] Variantes. Parcerero, parme." (García y Muñoz 1993: 278)

⁷³ *tirar* (uno) *vicio*. *Loc ver* consumir droga [...] (García 1991: 139).

estar alerta y distanciarse de los amigos viciosos para evitar el riesgo de caer en el vicio de consumir droga.

Una de las *modalidades de enunciación ilocucionaria* típica de los refranes es la exhortación;⁷⁴ incluso, en muchos de ellos la estructura sintáctica de las oraciones lo confirma, como señala Corpas (1996: 161):

[...] en imperativo, como instrucción o recomendación atemporal (*No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy*); en futuro, con sentido exhortativo atemporal (*Más dura será la caída*), en calidad de advertencia (*Arrieros somos y en el camino nos encontraremos*).

La condición de los refranes como enunciados de carácter tradicional (Arora 1997: 77; Arnaud 1991: 22) y la autoridad implícita supraindividual, o *vox populi*, (Corpas 1996: 225) que se les concede, en muchas circunstancias parecen suplir la *condición preparatoria de autoridad* o ascendencia del hablante sobre el oyente, que suponen los exhortativos como el consejo, la recomendación y la advertencia. Como diría Arora:

El oyente sabe que el refrán que está usando el hablante no fue inventado por él, es un refrán del pasado cultural, cuya voz dice la verdad en términos tradicionales. El que guía es el "uno", "los mayores" o el "ellos" de "dicen". Quien está usando el refrán es un mero instrumento a través del cual el refrán habla a los oyentes. (1997: 79)

Como se ha observado ya, los refranes se usan preferiblemente como enunciados referidos, acompañados en muchos casos de fórmulas introductorias que le atribuyen el enunciado a otra persona o a otra instancia diferente del hablante que los profiere, como la sabiduría tradicional de una comunidad (punto planteado en el apartado 1.4.). Veamos el siguiente ejemplo: "Eso es asina, su Merced. Y no es porque yo lo diga; lo dice Doña Gregoria: que *la ociosidad es la madre de todos los vicios*." (Carrasquilla 1974: 133)

Corpas (1996: 225) señala que los refranes tienen *carácter didáctico de enseñanza o moraleja* y se convierten en una especie de reglas de convivencia social. Por otra parte, diacrónicamente ha habido una relación estrecha entre refranes y ciertos textos con una clara finalidad exhortativa que se proponen aconsejar, dejar una enseñanza. Es el caso típico de las fábulas; así, en el repertorio de refranes de una lengua, una parte de ellos provienen de relatos como las fábulas, son como el remanente o su moraleja, es decir, su macroproposición expresada en forma de exhortación.

Para confirmar este hecho diacrónico, podemos remitirnos a Goldberg (1993: 114),

⁷⁴ Modalidad de enunciación que no excluye otras, como lo podemos observar en las diferentes definiciones de refrán que cita Corpas (1996: 148).

quien, sobre una base documental amplia, en su artículo *The Judeo-Spanish Proverb and its Narrative Context*, rastrea la procedencia de refranes de textos narrativos como las fábulas, y muestra que dicha relación no es accidental sino intrínseca y cita una serie de refranes que característicamente aparecen como sentencias moralizadoras, al empezar el relato, como frase de apertura, o como conclusión de dichos textos.

Un ejemplo que ilustra el vínculo en cuestión lo tenemos en la expresión *Matar la gallina de los huevos de oro* que Goldberg (1993: 108) rastrea en el refranero judeo-español como *Si la gayina mete un huevo de oro de danio lo faze todo*, que permanece también en el inglés contemporáneo como *If a hen lays a golden egg, killing her will not give you more golden eggs*. Sobre esta expresión, Candón y Bonnet (1994) dicen que “se emplea para simbolizar que una persona ha hecho desaparecer su fuente de riqueza o de continuos beneficios.” Le atribuyen su origen en una fábula de Esopo, cuya moraleja sintetizan en los siguientes términos: “Enseña esta fábula que debemos contentarnos con lo que tenemos y evitar la codicia insaciable.” (1994: 238).

Taylor (1962: 28) también permite confirmar la relación aludida entre refranes y relatos como las fábulas:

There may perhaps be certain classes of stories which yield proverbs more readily than others. The Aesopic fable, for example, stands godfather to a many proverbs: Sour grapes; A dog in the manger; Don't kill the goose that lays the golden eggs; Don't count your chickens before they are hatched (which belongs in the modern Aesopic tradition, although it is not part of the original stock of fables).

Como lo muestran los autores (Taylor 1962: 30; Goldberg 1993: 106), de tiempo atrás ha habido una relación estrecha en ambas direcciones entre el refrán y la fábula: hay fábulas que dan origen a un refrán, ya sea como una alusión *Río revuelto ganancia de pescadores*,⁷⁵ *La miel no se hizo para los burros*, ya sea como la moraleja de todo el texto; así como hay refranes que se convierten en fábulas.⁷⁶

Si bien caracterizamos los refranes como fórmulas exhortativas convencionales, es necesario hacer varias precisiones:

1. Aunque buena parte de los refranes son exhortaciones, los hay que, también por

⁷⁵ Como lo ilustra Sierra (1990: 209) en la sección *Refranes literarios*, Esopo popularizó el refrán *Río revuelto ganancia de pescadores*, al cual alude también la locución verbal *pescar en río revuelto*.

⁷⁶ Sobre este particular Taylor trae la siguiente información: “*Odo of Cheriton, who versified Latin fables in twelfth-century England, turned Do not throw pearls before swine (Neque mittatis margaritas vestras ante porcos, Matt. Vii) into a dull story, and also The cat would eat fish but will not wet her feet.*” (1962: 30) Para el caso del español, Goldberg (1993: 108), siguiendo a Samuel Armisted, menciona la locución proverbial española *Dame tus tripas para mi gato*, que inspiró a Don Juan Manuel (1282- 1349) para componer su relato sobre una petición indebida del hígado de un paciente para alimentar un gato.

convención, tienen una función ilocucionaria diferente, como reprender: "*Gallo [pollo] pelón peletas, donde no te llamen [quepas] no te metas* ref. despect. Reprende a las personas entrometidas" (García y Muñoz 1996: 116); insultar: "*A un bagazo, poco caso; a un cagajón, poca atención.*", frase con que indicamos el desprecio que nos merece una persona." (Argos 1996: 9); o replicar en circunstancias muy específicas: "*Desde que se inventaron las disculpas los gatos no comen queso.* ref. reprende al que se excusa de alguna falta" o "*Gracias por la flor, aunque marchita.* Respuesta de quien ha recibido un elogio que no le agrada." (García y Muñoz 1996: 111)

2. Dentro de la categoría de los refranes exhortativos cabe distinguir grados de exhortatividad, de modo que la naturaleza exhortativa es más clara en unos que en otros. Como punto de referencia para ver la diferencia podemos tomar el modelo de clasificación propuesto por Blum-Kulka et al. (1989: 17), para establecer una escala entre los exhortativos directivos, basada en el proceso inferencial que sigue el oyente para interpretarlo.

De acuerdo con este modelo, podríamos decir que buena parte de los refranes clasifican como estrategias convencionales precisamente por ser fórmulas exhortativas convencionales. Al caracterizarlos como convencionales estamos refiriéndonos a ese rasgo que, como hemos mencionado, se deriva de una de las características propias de las UFF: la institucionalización o fijación en la norma lingüística social; a saber: que determinado enunciado, además de tener ciertas características formales que le dan apariencia de refrán, tiene una interpretación típica ya establecida en la comunidad lingüística y muy probablemente se usa, convencionalmente, en determinadas circunstancias, lo cual es del dominio colectivo entre la comunidad hablante. (Zuluaga 1997: 632)

Tomemos el caso de los refranes figurados: aunque no expresan el contenido proposicional de forma explícita, precisamente por ser figurados, no podemos decir que su componente sea implícito completamente, sino, más bien, que tienen una interpretación estándar en el sentido que la plantea Corpas (1996: 163), cuyo conocimiento hace parte de la competencia lingüística del hablante, interpretación que, además, se debe registrar en los diccionarios de UFF o refranes, pues no se deduce del significado de los componentes del refrán ni de la relación entre ellos.

En el ejemplo que introducimos, el hablante por medio de la metáfora *El que entre la miel anda algo se le pega*, expresa el motivo que tiene para hacer la advertencia, o sea, la condición de razonabilidad, lo que corresponde a una estrategia convencionalmente indirecta para los exhortativos: referirse a la condición preparatoria del acto. (Blum-Kulka 1989: 17)

No obstante la condición predominante de los refranes como expresiones convencionales indirectas, hay refranes que por sus características formales se pueden emplear como estrategias directas, como es el caso de los refranes de sentido literal.

Veamos: en los refranes *No dejes para mañana lo que puedes hacer hoy* y *A la tierra que fueres, haz lo que vieres* el modo verbal indica la ilocución.

Adicionalmente, observemos que determinadas características formales comunes en los refranes (ya señaladas y ejemplificadas en *la caracterización pragmática: 1.4.*) permiten usarlos como fórmulas exhortativas para realizar estrategias de cortesía negativa: la estrategia de impersonalizar al hablante y al oyente, dada la condición de expresiones impersonales de tantos refranes (cf. 1.4.2.1); la de plantear el acto que amenaza la imagen como una regla general, por cuanto "los refranes se ubican en un plano objetivo de normas y valores generales" (Haverkate 1987: 51) (cf. 1.4.2.2).

En suma, en el micronivel del acto de habla, los refranes son como fórmulas exhortativas convencionales con características formales que se prestan para buscar un efecto de distanciamiento del emisor y son inherentemente desfocalizadores. Por ello sirven para realizar actos exhortativos con la finalidad de atenuar la amenaza de la imagen negativa que conllevan actos como el consejo, la recomendación y la advertencia.

2.2.2.2.2. El refrán en el macronivel del discurso: justificación del acto exhortativo

Como regla general, en el macronivel del discurso, los exhortativos constan de dos partes: el núcleo y la periferia. El núcleo exhortativo o enunciado principal cumple la función de exhortar y, eventualmente, puede existir independientemente, es decir, puede encontrarse sin elementos periféricos (Sifianou 1992: 99). En el macronivel del discurso podemos distinguir claramente el núcleo exhortativo y las cláusulas u oraciones que hacen de elementos periféricos, que explican o justifican la solicitud, el consejo u otro acto exhortativo, que le dan estructura de macroacto de habla.

De las tres estrategias que Haverkate (1994b: 50) plantea como fundamentales en el acto exhortativo, a saber, (1) justificar la exhortación, (2) minimizar el costo para el interlocutor y (3) maximizar el beneficio para el interlocutor, los refranes suelen emplearse para la primera.

Considerando la situación en el macronivel del discurso, para el caso de los actos exhortativos, en los diferentes patrones de organización -bipartito o tripartito- el refrán desempeña una función característica consistente en justificar el núcleo del acto exhortativo, lo que coincide con la función que algunos autores le asignan en las peticiones a los *grounders* o cláusulas que preceden o siguen a la petición y dan razones que la justifican (Sifianou 1992: 185), y que son consideradas como un tipo de modificadores externos de las peticiones. Veamos el siguiente ejemplo:

Pero en realidad el coronel había decidido vender el gallo esa misma tarde. Pensó en don Sabas, solo en su oficina, preparándose al ventilador eléctrico para la inyección diaria. Tenía prevista sus respuestas.

—Lleva el gallo —le recomendó su mujer al salir—. *La cara del santo hace el milagro.*" (García Márquez 1979: 91)

Aquí podemos ver claramente las dos partes del macroacto: el acto exhortativo central *Lleva el gallo*, y la postsecuencia, el refrán *La cara del santo hace el milagro*, justificando el núcleo exhortativo. Como típico exhortativo, el objeto ilocutivo es intentar influir en el comportamiento intencional del interlocutor, para que lleve a cabo la acción expresada por el contenido proposicional de la locución (Haverkate 1994b: 148).

El efecto perlocucionario específico buscado con el refrán sería persuadir al interlocutor de que la acción exhortada, *llevar el gallo*, reiterada por medio de una paráfrasis figurada en el refrán, le permite lograr más fácil su objetivo, *vender el animal*.

Desde el punto de vista interaccional, el efecto buscado al justificar la intromisión en el espacio intencional del interlocutor es atenuar la amenaza a su imagen negativa.

Veamos ahora el análisis detallado de los siguientes ejemplos:

Muestra 1

—¡Madre mía del Pilar! Pero ¿de dónde has sacado tú tanta experiencia?
—¿Qué quiere, su Merced? Estoy entrada en los diez y siete años y, desde los diez o los ocho, estoy oyendo. ¿Qué culpa tengo yo, si he entendido algo? Por esto verá que, si las niñas blancas no estuviéramos de ociosas viendo y oyendo lo que no debemos ver ni oír, ni aun sabríamos de cosas malas. ¿No será peor aprenderlas asina en un libro? Ya se irán persuadiendo que, si nos enseñaran algo, que nos interesara, si nos pusieran a trabajar, seríamos útiles y buenas, de verdad y no de mentiras, como hay tantas que se las dan de muy señoras. Pero tampoco hay que culparlas. Nadie puede estarse con los brazos cruzados: algo tiene que hacer. Y si no hace cosas buenas las hará malas. Eso es asina, su Merced. Y no es porque yo lo diga; lo dice Doña Gregoria: que *la ociosidad es la madre de todos los vicios*. (Carrasquilla 1974: 133)

1. *Tipo de acto de habla*. En la primera parte del diálogo, el primer turno, tenemos un acto de habla con doble objeto ilocucionario: el explícito, en el que se pide información, una pregunta, "¿de dónde has sacado tú tanta experiencia?"; y el implícito, que objeta al interlocutor, un reproche.

2. *Estructura del macroacto*. En la segunda parte, el turno de la Marquesa, más que responder la pregunta está refutando, descargándose por el reproche. Este segundo miembro del par adyacente es el que permite confirmar que más que hacerle una pregunta a la hija, el padre le hizo un reproche que podríamos parafrasear así: ¿Dónde

has aprendido tú tantas cosas que no son convenientes a tu edad?. Por otra parte, formalmente, una pregunta precedida de la conjunción adversativa *pero*⁷⁷ suele tener valor de objeción, y, consecuentemente, con ella se pide explicación por el comportamiento reprochado, que se supone indebido.

Segundo turno: Al responder, la Marquesa responsabiliza a su padre por la conducta que él mismo le reprocha, de manera que la respuesta se convierte en una crítica, o sea, en un acto que atenta contra la imagen del interlocutor.

3. *Función del refrán en el macroacto.* En la muestra, la crítica se acoge al modelo de macroactos de habla bipartitos, en este caso el refrán se ubica en la postsecuencia como un argumento que justifica el núcleo de la crítica: "Ya se irán persuadiendo que, si nos enseñaran algo, que nos interesara, si nos pusieran a trabajar, seríamos útiles y buenas, de verdad y no de mentiras [...]" Desde el punto de vista argumentativo, en este contexto la crítica es una refutación al punto de vista del padre, planteado apenas parcialmente, es decir, una parte de él se infiere o se reconstruye a partir de la respuesta de la Marquesa. Obsérvese además que la Marquesa invoca el refrán no como un enunciado propio, sino referido, evadiendo de esta forma la responsabilidad de la aserción que justifica la crítica.

4. *Efecto interaccional.* A nuestro modo de ver, como hemos dicho ya, integrar el refrán como un argumento que justifica la crítica e invocarlo como enunciado referido buscan el efecto interaccional de atenuar la amenaza a la imagen que la crítica representa para el interlocutor.

Muestra 2

—Tú vales mucho ¡pero mucho! aunque no lo creas. Tú la mereces, y ¡te lo digo aunque sea imprudencia y montañerada! Aquí dicen todos que debes casarte con ella y ella contigo. Sí, Fernandito: os están casando, para que lo sepas. Y "*la voz del pueblo es la voz de Dios*", dice uno de los estribillos de Timoteo. Cuasi tengo la seguridad de que la mereces. Y levántate y recostémonos afuera, que aquí hace mucho sofoco. (Carrasquilla 1974: 506).

1. *Tipo de acto de habla.* Estamos ante un consejo, típico acto exhortativo que invade el espacio intencional del interlocutor y, por ende, amenaza su imagen.

2. *Estructura del macroacto.* El consejo tiene estructura de macroacto de habla tripartito, en el que podemos diferenciar la presecuencia del núcleo exhortativo, donde el hablante reconoce que el acto invade el espacio intencional del interlocutor "*te lo digo aunque sea imprudencia...*"; el núcleo exhortativo "*Aquí dicen todos que debes*

⁷⁷ Obsérvese que en español existe la locución *poner peros*, que tiene precisamente el significado de objetar, "ponerle reparos a alguien/algo" (Cf. DFEM).

casarte con ella y ella contigo"; y la postsecuencia, en la que se reitera el contenido proposicional del consejo y se integra el refrán.

3. *Función del refrán en el macroacto*. El refrán hace de argumento para justificar la conveniencia de la exhortación. El hablante lo integra en la conversación como enunciado referido y lo refuerza con referencias que atribuyen lo que dice el consejo a otros, no al hablante que lo profiere: "...dicen todos...", "os están casando...", o sea, se trata de impersonalizar el consejo, que es el acto que, una vez más, invade el espacio intencional del interlocutor.

4. *Efecto interaccional*. Impersonalizar el enunciado o, en términos de Brown y Levinson (1987: 190), disociar al hablante del acto que atenta contra la imagen del interlocutor, y justificar la exhortación son estrategias típicas de cortesía negativa, que buscan el efecto interaccional de atenuar la amenaza intrínseca que representa el acto exhortativo.

Muestra 3

—¡Ojalá esa boca dijera la verdad!

—La dice, Cuñita. ¡Pero eso sí!: en estas californias tan desiertas, no tienes riesgo de pescar ni tan siquiera un negro jetón, porque a todos los casamos en agüita.

—Por eso no se afane, Cuña: la que ha de pescar marido lo saca de la tinaja o de la olla aguamasa. *Matrimonio y mortaja del cielo bajan*. (Carrasquilla 1974: 134)

1. *Tipo de acto de habla*. Estamos ante una advertencia en la que, aunque no se emplea una fórmula performativa explícita para advertir, el hablante utiliza la expresión "¡Pero eso sí!" que convencionalmente precede al anuncio de las consecuencias negativas que el oyente afrontará en caso de no obrar como lo sugiere el hablante.

2. *Estructura del macroacto*. La advertencia provoca una reacción no preferida en el destinatario, quien repone que no tiene fundamento, ya que el lugar en que permanezca una mujer es sólo una circunstancia y no lo decisivo para que consiga marido.

No acatar o invalidar una advertencia atenta contra la imagen de quien advierte, ya que una advertencia se hace pensando en favorecer al interlocutor, es decir, por el beneficio del oyente, por oposición a la amenaza que anuncia consecuencias que lo perjudican. De ahí que la reacción esperada y preferida (Brown y Levinson 1987: 38) ante una advertencia sea acatarla.

3. *Función del refrán en el macroacto*. Consiste en justificar la reacción no preferida, es decir, se integra como argumento para explicar por qué no se atiende la advertencia. Obsérvese que el refrán refuerza el sentido determinista ya expresado por la Marquesa

al objetar las consecuencias negativas anunciadas. Frente a la circunstancia de permanecer en una mina, en la que el hablante fundamenta la advertencia de que puede quedarse soltera, la Marquesa opone un argumento que ubica la discusión en el plano de normas y valores generales, mediante un refrán en que invoca la voluntad divina en lo que respecta al matrimonio.

4. *Efecto interaccional*. El que se busca con el refrán, como argumento para invalidar la advertencia, sería mitigar la amenaza potencial que representa para la imagen del interlocutor desoír la advertencia, o sea, la reacción no preferida.

Muestra 4

—No, hija, no. No es eso. No te explicó o no entendiste. Podemos seguirlo *hasta que San Juan agache el dedo*. Lo que no quiero yo, ni quiere ésta, es que vuelvas allá, o, por lo menos, que no te estés por tiempo largo. Ya tienes la salud algo averiada, y, al fin, la pierdes por completo. Tu presencia allá no es necesaria: Vieira y los muchachos te administran y vigilan eso, perfectamente.

—Eso parece; pero su Merced sabe que *ojos de los extraños no alcanzan a ver los daños*. (Carrasquilla 1974: 321)

1. *Tipo de acto*. Estamos ante un acto exhortativo, una petición, que le hacen los padres a la Marquesa.

2. *Estructura del macroacto*. En el primer turno del macroacto se puede diferenciar la presecuencia, que aclara un malentendido; el núcleo exhortativo: “*Lo que no quiero yo, ni quiere ésta, es que vuelvas allá, o, por lo menos, que no te estés por tiempo largo*”; y la postsecuencia, que justifica la petición, y presenta una solución ante las posibles objeciones a la petición.

En el segundo miembro del par adyacente, o el turno de La Marquesa, ella, en vez de conceder la petición directamente, responde con una aserción mitigada seguida de la razón para no acceder a la petición.

3. *Función del refrán en el macroacto*. En este macroacto exhortativo se da un proceso argumentativo para justificar la petición, o núcleo exhortativo; observemos que la respuesta a la petición no es directa, sino que apunta a uno de los argumentos que la justifican: “*Tu presencia allá [en la mina] no es necesaria*”, argumento que refuta con el refrán *Ojos de los extraños no alcanzan a ver los daños*. Esta respuesta es una reacción no preferida a la petición y el refrán justifica la reacción que representa una amenaza a la imagen del interlocutor.

4. *Efecto interaccional*. Que a través de la justificación el oyente acepte la negativa a la petición y con ello se atenúa la amenaza a la imagen que la negativa le genera al

interlocutor.

Vale la pena observar que el refrán no es el único recurso que se emplea para lograr el efecto mencionado, también está la estrategia de concesión aparente que se expresa al empezar la respuesta con la cláusula *eso parece*, seguida de la conjunción adversativa *pero* y la oración "*su Merced sabe que*" que introduce el refrán, la cual se puede ver como la típica estrategia de cortesía positiva consistente en invocar una base común a los interlocutores (Brown y Levinson 1987: 102). Este trabajo de reparación de imagen se explica si tenemos en cuenta el peso (W) que representa el acto en cuestión, o sea, el alto grado en que atenta contra la imagen de los padres que su hija les niegue una petición.

Muestra 5

"Les aconsejo que se vuelvan para sus tierras. Ustedes, con esa lengua que tienen no son para vivir en tierra extraña. Y sepan y entiendan que *las paredes tienen oídos*." (Carrasquilla 1974: 397)

1. *Tipo de acto de habla*. Estamos ante un acto exhortativo, un consejo, en este caso realizado de forma performativa explícita.

2. *Estructura del macroacto*. En este macroacto bipartito, podemos distinguir el núcleo exhortativo "Les aconsejo que se vuelvan para sus tierras" y la postsecuencia.

3. *Función del refrán en el macroacto*. Nos encontramos también con un acto argumentativo, es decir: el consejo, como núcleo exhortativo, está justificado en la postsecuencia por dos argumentos: la aserción "*Ustedes con esa lengua que tienen, no son para vivir en tierra extraña*", y la advertencia, en la que el refrán aporta el contenido proposicional, precedido de la expresión "*Y sepan y entiendan que*", usada como fórmula para advertir.

4. *Efecto interaccional*. Nuevamente la cortesía negativa radica en la justificación de la exhortación, buscando el efecto interaccional de atenuar la amenaza a la imagen del interlocutor.

Recapitulación del análisis de las muestras

Centraremos este apartado en los puntos del análisis *función del refrán en el macroacto* y el *efecto interaccional*. Haverkate (1994b: 176) plantea que en los exhortativos "El hablante muestra cortesía negativa ofreciendo al oyente la oportunidad de juzgar la razonabilidad de la exhortación." Como lo hemos visto en las muestras analizadas, desde esta perspectiva podemos abordar la función que suele desempeñar el refrán como estrategia de cortesía negativa en los macroactos exhortativos. Esta función del refrán

está muy clara en los macroactos exhortativos, cuando el hablante lo integra para justificar el núcleo exhortativo, muestras 2 y 5. Ahora bien, en las muestras 3 y 4 el refrán justifica la reacción no preferida, -en la 3 invalida la advertencia y en la 4 justifica la negativa del hablante a seguir el consejo del interlocutor; en la 1 justifica el núcleo de la crítica. Con base en lo anterior es posible pensar en una función pragmática del refrán en la interacción verbal, que va más allá de la cortesía negativa, a saber, expresar la condición de razonabilidad del acto de habla, punto que desarrollaremos brevemente en el siguiente apartado.

En relación con el efecto buscado por el acto de habla en las muestras, hacemos una diferencia entre el efecto perlocucionario del acto de habla específico, por ejemplo, persuadir al interlocutor para que siga un consejo, y el efecto desde el punto de vista interaccional, en relación con la imagen de los interlocutores.

El hecho de que en todas las muestras hayamos encontrado el mismo efecto interaccional -atenuar la amenaza a la imagen del interlocutor- es explicable porque estamos ante actos exhortativos, en los cuales predomina la cortesía negativa, cuya función en la interacción es muy específica, a saber: minimizar la imposición particular que inevitablemente produce el acto que atenta contra la imagen; a diferencia de lo que sucede con la cortesía positiva, cuyo campo de compensación apunta a las necesidades permanentes de ser apreciado, reconocido y admirado (Brown y Levinson 1987: 101).

No obstante establecer esta diferencia entre efecto perlocucionario específico del acto de habla y efecto interaccional, tenemos presente que de la gran variedad de los primeros⁷⁸ buena parte puede clasificarse en función de la imagen, según estén orientados a la imagen positiva o a la imagen negativa del interlocutor. Así, por ejemplo, halagar busca típicamente un efecto orientado hacia la imagen positiva del interlocutor, en tanto se propone reforzarla; mientras que disuadir está orientado hacia la imagen negativa, ya que es una forma de interferir en el espacio intencional del interlocutor.

La necesidad de establecer la diferencia entre los dos tipos de efectos puede constatarse en los casos de actos exhortativos que se formulan buscando únicamente el efecto inmediato específico de la petición: que ésta le sea concedida al hablante, por ejemplo: "te pido que me prestes tu libro", caso en el que el hablante se desentiende del efecto interaccional que la petición puede producir en el interlocutor. Con esto no afirmamos que no se produce un efecto interaccional, sino que sería un efecto interaccional diferente del que característicamente se busca, por ejemplo, cuando se justifica la exhortación, a saber: atenuar la amenaza a la imagen del oyente.

En suma, comparando los dos casos, se ve la necesidad de distinguir entre los dos tipos

⁷⁸ Según Levinson (1983: 241), la cantidad y el tipo de efectos perlocucionarios son ilimitados, a diferencia del tipo de actos ilocucionarios que, probablemente, son finitos.

de efectos: a diferencia del ejemplo anterior, "Te pido que me prestes tu libro", en "si eres tan amable, me podrías prestar el libro, pues necesito preparar el examen" se es cortés, ya que además de buscar que se conceda la petición, efecto perlocucionario típico de los exhortativos, se tienen en cuenta los sentimientos del interlocutor, se propone lograr un efecto adicional: atenuar la amenaza a la imagen del interlocutor, que es a lo que apunta el trabajo de compensación.

Finalmente, observemos que en las muestras analizadas los refranes comunican cortesía negativa no solamente en tanto contribuyen a justificar la exhortación, sino también en virtud de sus características como refranes:

1. En las muestras 1 y 2 encontramos los refranes empleados como enunciados referidos, lo que constituye una forma de disociar al hablante y al oyente del acto que atenta contra la imagen, procedimiento que se puede asimilar a la estrategia de impersonalizar al hablante y al oyente (Brown y Levinson 1987: 190).

2. En la muestra 3 encontramos que el refrán integrado a la refutación ubica estratégicamente la discusión en el plano de normas y valores generales. Por ende, el acto que amenaza la imagen del interlocutor responde a una regla general⁷⁹, que en este caso emana de la voluntad divina.

A modo de conclusión

Vimos que las UFF se pueden emplear para comunicar tanto cortesía positiva como cortesía negativa. Se usan para expresar cortesía positiva por ser marcas de pertenencia de grupo y expresión de los conocimientos generales compartidos, ambas formas para apelar a una base común con el interlocutor, que es una típica estrategia de cortesía positiva o de solidaridad. Se usan para comunicar cortesía negativa o de distanciamiento, por ser recursos convencionales para expresarse de forma indirecta y por su carácter inherentemente desfocalizador. En el micronivel del acto de habla, buena parte de los refranes se toman como fórmulas exhortativas convencionales; en el macronivel del discurso se emplean frecuentemente en los exhortativos como argumento que justifica el núcleo de la exhortación, buscando el efecto de atenuar la amenaza a la imagen del interlocutor generada por el acto. Esto nos dio pie para plantear que una función pragmática del refrán en la interacción verbal consiste en expresar la condición de razonabilidad del acto de habla, punto que desarrollaremos en el siguiente apartado.

⁷⁹ Corresponde a la 8ª estrategia de cortesía negativa en el modelo de Brown y Levinson (1987: 206).

2.3. FUNCIÓN PRAGMÁTICA DEL REFRÁN COMO EXPRESIÓN DE LA CONDICIÓN DE RAZONABILIDAD DEL ACTO DE HABLA

Como lo observamos en las muestras, recurrentemente los refranes cumplen la función de justificar el núcleo de la exhortación. Ahora bien, eso significa hacer explícitos los motivos o razones del hablante para llevar a cabo el acto, como hacer la solicitud, dar el consejo, u otro; es decir, expresar la condición de razonabilidad. De ahí se desprende que una de las funciones pragmáticas del refrán en el discurso es expresar la condición de razonabilidad del acto de habla, como dijimos. Esta condición se deriva de la regla de razonabilidad del acto de habla, que consiste en suponer que el hablante es capaz de motivar su acto de habla (Haverkate 1979: 113) y que subyace a la realización exitosa de los actos asertivos, exhortativos y comisivos (Haverkate, 1984: 33): "Dentro del marco de la teoría de los actos de habla, el factor crucial es la presuposición de que cada hablante es capaz de explicar por qué realiza un determinado acto de habla." (Haverkate 1994b: 175)

Aunque suponemos que la razonabilidad está —expresa o tácitamente— en todo acto de habla, ella se integra de forma diferente según el tipo de acto de habla: en los *asertivos*, se integra en la condición preparatoria, "el hablante tiene evidencias o razones para creer que la aserción es verdadera"; en los *comisivos*, se integra también como una de las condiciones previas del acto de habla, según la define Haverkate (1994b: 108): "los motivos que tiene el hablante para realizar el acto"; en los *exhortativos*, se refiere a los motivos del hablante para hacer la exhortación.

Brown y Levinson (1987: 5) han mostrado que el principio de cooperación de Grice define un marco para la comunicación socialmente neutro, o "no marcado", que los hablantes dan por supuesto; por otra parte, también han señalado cómo no nos desviamos de la búsqueda de la eficiencia racional que aseguran el principio de cooperación y las máximas derivadas de éste, sin que exista una razón para ello. En muchas ocasiones, hacer explícita la condición de razonabilidad en el discurso —que lleva a decir más o menos de lo necesario—, justamente, amerita desviarse de las máximas. En los exhortativos cuenta como una estrategia de cortesía negativa en tanto justifica la petición: en condiciones normales de interacción, no se pide algo a secas, por ejemplo, "préstame el libro", sino que se prefiere, por lo menos, exponer la razón que tiene el hablante para ello: "por favor, préstame tu libro, pues debo preparar un examen para mañana."

2.3.1. Principio de cooperación, condición de razonabilidad y segunda máxima de calidad

Según van Eemeren y Grootendorst (1993: 8), la condición de razonabilidad está implícita también en los principios de tipo lógico proposicional que rigen el uso del lenguaje, expresados en las máximas conversacionales de Grice. Así, en la máxima de

calidad encontramos dos componentes, uno que recomienda o prescribe ser honesto “*no digas lo que sabes que es falso*” y otro que se refiere a la razonabilidad “*no digas aquello para lo cual careces de evidencias*”. De acuerdo con esta máxima, al aseverar algo debemos tener razones que, eventualmente, lo sustenten (aserciones); o motivos para querer lo que solicitamos y para creer que el interlocutor está en condiciones de acceder a la petición (exhortativos); o motivos para comprometernos con el interlocutor (compromisorios).

En el texto y la conversación el hablante suele recurrir al refrán precisamente para explicitar las razones que tiene para creer lo que se asevera y justificar su validez, como es el caso en los actos *asertivos*:

A cada momento pareciera confirmarse la expresión popular que Colombia es el país más rico del mundo, hasta tal punto que los colombianos no hemos podido acabar con él. Sin embargo, tanta belleza no podrá ser eterna porque como también lo señala la sabiduría común, *de donde se saca y no se echa se acaba la cosecha*. (*El Colombiano*, 1º de junio de 2000: 4A)

Fenómeno semejante se da en los actos exhortativos cuando el hablante expone los motivos que tiene para recomendar una acción determinada, como vimos en la muestra 2.

2.3.2. Fundamentos de la relación entre el refrán y la condición de razonabilidad del acto de habla

Abordaremos este punto a partir de tres posibilidades que, de una u otra forma, tienen que ver con el hecho de que los refranes conforman un subconjunto de los conocimientos generales compartidos, y constituyen una suerte de saber paremiológico compartido -como lo denomina Anscombe (1996: 46)-, al cual el hablante recurre en la argumentación cotidiana, y por ello el autor lo considera como una de las bases del razonamiento discursivo. La primera posibilidad para establecer la relación entre refrán y la condición de razonabilidad se fundamenta en que el refrán abarca diferentes ámbitos de la vida; la segunda, en las características formales y sintácticas de algunos refranes, en particular su estructura comparativa de superioridad; y la tercera, en el hecho de que ellos suelen expresar diferentes tipos de argumentos, lo que los convierten en recursos argumentativos muy conocidos.

2.3.2.1. Refranes sobre diferentes ámbitos de la vida

El vínculo entre el refrán y la condición de razonabilidad del acto de habla se puede establecer, primeramente, a través del saber paremiológico compartido, en tanto el contenido de los refranes versa sobre diferentes ámbitos de la vida del individuo y de

una cultura: la amistad, *El que entre la miel anda algo se le pega.*; las relaciones afectivas, *Donde hubo fuego hay cenizas*; los negocios, *Nadie vende por lo que pide, ni nadie compra por lo que ofrece*; el mundo del trabajo y los oficios, *Zapatero, a tus zapatos*, entre otros; y, desde luego, sobre la interacción verbal. Así, el refrán se suele emplear para explicar el desarrollo de los acontecimientos o justificar el comportamiento del individuo, y en el ámbito de la interacción verbal es básico: en función de la temática tratada en la conversación o en el texto se invoca el refrán pertinente, como una frase hecha de antemano para circunstancias específicas. Veamos un par de ejemplos: “[...] a Galli le gustaba yo cien mil veces más que Julia, pero a los hombres *nunca os falta un roto para un descosido*⁸⁰ y, como diría la pobre mamá, *a falta de pan buenas son tortas*.”⁸¹ (CHCM 139) Corpas (1996: 230).

Como vemos, la protagonista recurre a los dos refranes para explicar por qué Galli se casó con Julia y no con ella, la protagonista, aunque Julia no era su preferida.

En el ejemplo que sigue, un refrán que invoca la voluntad divina se emplea para explicar un acontecimiento imprevisto y trágico:

[...] “A poco todo estuvo hecho, y como se acercase la fiesta de la Virgen de los Dolores, de quien la señá Mónica era muy devota, pensó estrenar el ajuar en esa solemnidad.

Mas por algo se dijo que *el hombre propone y Dios dispone*: la víspera del gran día, por la tarde, cayó Mónica, como herida por el rayo, con un ataque cerebral.” (Carrasquilla 1958: 13)

2.3.2.2. Refranes y cálculo de alternativas

Por otra parte, existen refranes cuyo contenido proposicional es un cálculo de dos alternativas que presenta una de ella como la más indicada; por ejemplo, el refrán *Más vale pájaro en mano que ciento volando* le sirve al hablante cuando se ve ante dos opciones, una de ellas segura y otra hipotética, aunque mucho mejor. Podemos decir que el hablante suele integrar los refranes en ese proceso que consiste en sopesar los medios que mejor sirven para lograr el objetivo propuesto y tomar la decisión, o sea, el razonamiento práctico, uno de los rasgos que definen al hablante (Brown y Levinson 1987).

Vale la pena resaltar el hecho de que en el repertorio fraseológico del español existe un

⁸⁰ *Nunca falta un roto para un descosido.* “Da a entender que los pobres y desvalidos suelen hallar alivio y consuelo entre los que igualmente lo son. Lo suele decir, como un desquite, la persona que por su escaso haber o poco mérito se ve desdeñada. Aplícase también cuando se unen dos personas que son tal para cual” Corpas (1996: 229).

⁸¹ *A falta de pan buenas son tortas* “Dice que careciendo de lo mejor se debe uno conformar con lo que haya” (Corpas 1996): 229

subconjunto de refranes con el esquema formal de oración comparativa de superioridad con los cuantificadores *más, mejor y peor que*, esquema que sirve de soporte para expresar el cálculo de alternativas al que venimos refiriéndonos, como en *Más vale tarde que nunca*,⁸² *Más arriesga la pava que el que le tira*, *Es mejor vestir santos que desvestir borrachos*, *Es peor el zumbido que el picotazo*.⁸³ Este fenómeno de fijación fraseológica es importante por cuanto indica la frecuencia de uso de este tipo de refrán y, sobre todo, su empleo como recurso de razonamiento práctico o de la función cognoscitiva que puede desempeñar para el hablante lego. En ese sentido, este tipo de refranes se podría considerar como fórmulas institucionalizadas del razonamiento práctico, que sirven para la toma de decisiones en ámbitos específicos de la vida. Veamos en el ejemplo siguiente cómo la narradora evoca un comentario permanente de su madre para sustentar por qué es mejor quedarse soltera que casarse con un hombre vicioso. Obsérvese que el comentario se sintetiza en el refrán:

"[...] se le oía decir a mi mamá: *es mejor vestir santos que desvestir borrachos*;⁸⁴ le daba un vaso con agua y sales efervescentes, lo acomodaba para ponerle las cobijas y apagaba el foco para que mi papá durmiera tranquilo toda la noche [...]" (Abad 1987: 81)

Sin embargo, observemos que también hay refranes que sin compartir dicho esquema formal presentan también un cálculo de dos alternativas como *No dejes lo seguro por lo probable*, con su correspondiente en inglés *We lose the certain things while we seek the uncertain ones* y en latín, *Certa amittimus, dum incerta petimus*, del cual probablemente provengan las versiones anteriores (Taylor 1962: 28).

Otro caso sería el de los refranes que formalmente no presentan un cálculo de alternativas, pero lo suponen o que se emplean para decidir si se realiza o no una acción, como el caso que consideramos a continuación con el refrán *En boca cerrada no entran moscas*:

[...] y en verdad que le *hacen roncha* algunas cosillas; pero piensa que ni es evangélico ni le conviene demasiado malquistarse con esos

⁸² Fenómeno semejante se da en otras lenguas con el correspondiente corpus de refranes, para ilustrarlo se puede consultar el clásico *The Proverb* (Taylor 1962: 10ss. Index), del cual tomamos algunos de los siguientes ejemplos: en latín, entre otros, tenemos el equivalente al ejemplo citado en español *Una avis in laqueo plus valet octo vagit*; igualmente en inglés, *A bird in the hand is worth two in the bush*, *Actions speak louder than words*, *An ounce of prevention is worth a pound of cure* (*Más vale prevenir que curar*), *Two eyes can see more than one* (*Cuatro ojos ven más que dos*); en francés, una muestra, entre otras, podría ser *Mieux vaut bon fuir que mauvaise attente* (Montreynaud et al 1989).

⁸³ *Es peor el zumbido que el picotazo* ref. Indica que en ocasiones cansan más las palabras que los hechos: "Yo prefiero que me peguen de una vez y me evito la cantaleta, porque es peor el zumbido que el picotazo". (García y Muñoz 1996: 292).

⁸⁴ *Es mejor vestir santos que desvestir borrachos* ref. Enseña que es preferible quedarse solterona, una mujer, que casarse con un hombre vicioso: "¿Que si es verdad que me caso con ese tomatrigo? No, mija, *es mejor vestir santos que desvestir borrachos*". (García y Muñoz 1996: 253)

chapetones tan empingorotados y en tanto predicamento con su amo y señor el Rey, de quien él dependía. El curato no era rico, y, en dejando de ayudarlo con la congrua, muy mal habría de pasarlo el hijo de su madre. Con que *tate, tate*, Juan Antonio, que *en boca cerrada...* Pudiera ser que alguno de estos señores tan desparajados y formalotes, lo *llevara en colas* en alguna minita. (Carrasquilla 1974: 214)

El cura Juan Antonio se encuentra ante una situación preocupante en su nueva parroquia por la conducta relajada de sus feligreses, la cual lo pone a considerar las dos alternativas: llamarles la atención o hacerse el desentendido y no hablar en absoluto de la situación; el cura sopesa las dos alternativas y consulta el refrán para tomar la decisión de guardar silencio por conveniencia, que es precisamente la instrucción que encierra esta fomelco: *En boca cerrada no entran moscas*.

Aquí también podemos incluir los refranes cuyas proposiciones están organizadas de forma que le permiten al hablante valerse de ellos como silogismos simples o que tienen la forma de un silogismo. Un ejemplo sería *El que nada debe, nada teme*, cuyo esquema formal sería: *si A -si nada debo- luego B -luego nada temo- o si nada debo, no hay razón para temer*. Veamos el ejemplo:

[Entrevistador] ¿Cómo recibe la decisión del Consejo de Estado?

[Entrevistado] Es una decisión muy respetable del honorable Consejo de Estado, vamos a esperar el contenido de la sentencia, para mirar con mi abogado qué es lo que sigue frente a este proceso.

[Entrevistador] ¿Se arrepiente de algo?

[Entrevistado] No tengo nada de qué arrepentirme, *el que nada debe nada teme* y este es un juicio que lo veo más político que en derecho. Hasta el último momento aspiré a que me hicieran un juicio en derecho. (*El Tiempo*, 31 de mayo del 2000: 1-8)

2.3.2.3. Refranes que expresan diferentes tipos de argumentos

Además, como lo muestran Goodwin y Wenzel (1979) para el inglés, en el repertorio de refranes de una lengua encontramos refranes que son la expresión de diferente tipo de argumentos sustantivos, lo que lleva a los autores a plantear que, para el hablante común, dicho repertorio funciona como una especie de lógica social. En el presente apartado nos proponemos confrontar dicho planteamiento en la lengua y la cultura española y determinar si en éstas se da una situación semejante. Con este fin expondremos los principales argumentos sustantivos acompañados del refrán que le sirve de expresión y, en nota de pie de página, su correspondiente en inglés o, en caso de que no exista, un equivalente⁸⁵:

⁸⁵ Con el término *correspondiente* nos referimos sobre todo a unidades de la lengua, mientras que con

Argumentos sustantivos

El signo

Dime con quién andas y te diré quién eres

Aristóteles creía que todo argumento retórico se basaba en probabilidades y signos. Cuando se toman apariencias externas como signos de otra cosa y se sacan conclusiones, se está razonando desde los signos. Son abundantes los refranes que explicitan este principio de razonamiento, por ejemplo: Cuando el río *suen*a, *pedras lleva*, *Por el hilo se saca el ovillo* y *Dime con quién andas y te diré quién eres*.⁸⁶ Tomemos un buen espécimen de esta clase en contexto:

Quien vaya a la sede de mi campaña no encontrará allí a los personajes de siempre. No tengo a nadie que deba esconder una fotografía. Pues creo en aquel proverbio popular: "*Dime con quién andas y te diré quién eres*. (*El Tiempo*, 22 de mayo de 1998: 5A)

Este refrán es uno de los más explotados en el discurso periodístico –artículos y anuncios publicitarios, especialmente-. Se suele usar desviado de su versión original para adaptarlo al tópico específico de que se trata, pero aprovechando el esquema expresado en el sentido idiomático del refrán original; lo que constituye una estrategia de desviación militante, como expusimos en la caracterización semántica (cf. 1.3.5.3.1). Veamos el caso de un anuncio publicitario con una clara finalidad persuasiva:

[titular del anuncio] *Dime qué fumas y te diré quién eres*.

[cuerpo del anuncio] Nada supera la emoción que usted siente en el casino cuando en el bacará o la ruleta las apuestas se inclinan a su favor.

No se conforme con cualquier cosa.... usted es de los que sólo aceptan el superlujoso sabor de Pall Mall con filtro.

Muchos refranes que se clasifican en esta modalidad de razonamiento previenen contra las falacias⁸⁷ que podríamos sintetizar en la expresión *las apariencias engañan*,⁸⁸ los

equivalente lo hacemos a unidades de texto (Zuluaga 1999: 204). Cuando una unidad fraseológica del español coincide de forma sustancial en los componentes, la estructura y el contenido, con una del inglés, decimos que son correspondientes, como *Más vale un pájaro en mano que cien volando* y *A bird in the hand is worth two in the bush*. Cuando a la unidad fraseológica del español no le encontramos una correspondiente inglesa, así sea parcial –en el contenido o el valor semántico- se busca una frase del inglés cuyo significado sea equivalente al sentido idiomático de la primera.

⁸⁶ En inglés existe el refrán correspondiente *A man is known by the company he keeps*, y podríamos citar otro parcialmente correspondiente, pues tiene el mismo sentido idiomático: *The bird is known by its note*.

⁸⁷ Las falacias las tomamos en un sentido amplio, como errores en los argumentos o infracciones a las reglas de los buenos argumentos (Weston 1994: 123).

⁸⁸ Además de su correspondiente en inglés *In appearances place no trust*, encontramos *You can't judge a horse by its harness*, que se puede tomar como correspondiente parcial.

hay también que previenen contra este tipo de razonamiento cuando se usa para juzgar la calidad de la persona, como *El hábito no hace al monje*.⁸⁹

Causa.

Muerto el ahijado acabado el compadrazgo

La consideración sobre el razonamiento basado en signos inevitablemente conduce a relaciones de causa a efecto, por cuanto muchas cosas tomadas como signos suelen considerarse efectos de aquello que significan. Se llega a una inferencia sin analizar la naturaleza de la relación; ahora bien, en el argumento de causa se debe establecer un vínculo de causa-efecto entre los fenómenos en cuestión (Goodwin y Wenzel 1979: 294). Expresión de este tipo de argumento serían: *El que juega, pierde y el que bebe, se emborracha, Por el polvo se conoce por dónde sopla el viento* -usados en Colombia y Panamá, respectivamente- (Soto 1997: 62),⁹⁰ *Muerto el perro se acabó la rabia, y Muerto el ahijado acabado el compadrazgo*.⁹¹ La explicación que da Soto (1997: 62) de este refrán ilustra el tipo de argumento de causa: "da a entender que una vez cesa la causa, cesan con ella sus efectos." Para este argumento también existe la variable que expresa la relación efecto-cause, como *Donde hay humo hay fuego*.⁹² Tomemos un ejemplo en el cual el refrán hace de macroproposición de los dos párrafos que une:

Castigo o premio, este acabe no es ningún arcano. Vetas, aluviones y medios para explotarlos se fueron agotando; el oro fue bajando hasta valer menos que la plata; Cancán, que por entonces florecía, y Remedios, que estaba en su apogeo supeditaron luego a la villa de San Lorenzo. Aquellas gentes, según los principios económicos de la época, solo tenían por riqueza oro, plata y prendería: los demás tesoros de la madre tierra, que en esta región abundan, nada eran para el más sutil y entendido.

Muerto el ahijado, acabado el compadrazgo; unos tomaron soleta hacia el valle de Corpus-Christi; otros hacia el centro de la provincia, algunos fueron a parar a Ocaña, al Socorro y a Santa Fe de Bogotá. (Carrasquilla 1974: 103)

Comparativamente, son pocos los refranes que previenen contra las falacias de razonamiento causal; sin embargo, podríamos mencionar *Lo que gratuitamente se afirma gratuitamente se niega*,⁹³ que en un sentido general se puede tomar como advertencia contra la falacia de falsa causa o ignorancia de la causa, por cuanto una

⁸⁹ *The hood makes not the monk* es el correspondiente en inglés.

⁹⁰ Damos únicamente las referencias de los refranes que son de uso restringido a algunas regiones del mundo hispano, como los dos ejemplos precedentes.

⁹¹ Ejemplos en inglés de este modelo de razonamiento expresado en refranes son: *He who lies down with dogs, will rise with fleas, Change of pasture makes fat calves.*

⁹² El correspondiente es *Where there is smoke, there must be fire*, y un correspondiente por el sentido idiomático sería *Where bees are there is honey*.

⁹³ Se considera un aforismo jurídico procedente del latín: *Quod gratis affirmatur, gratis negatur* (Soto 1991: 317).

afirmación se considera gratuita, infundada, precisamente por carecer de razón o causa que la justifique.⁹⁴ El refrán *Muchas veces no está el huevo donde cacarea la gallina*, usado en Chile, lo podemos tomar como una precaución contra la falacia de falsa causa, si nos atenemos a su explicación: “da a entender, irónicamente, que la causa de algo suele estar lejos de donde las probabilidades nos lo señala” (Soto 1997: 63).

Argumentación paralela

Hijo de tigre sale pintado

Este tipo de argumento se puede caracterizar de la siguiente forma: el caso A tiene el rasgo x, el caso B es similar al caso A en aspectos esenciales; por consiguiente el caso B igualmente debe tener el rasgo x. Aristóteles llamaba esta modalidad de argumento *razonamiento por ejemplo*, o sea, comparación directa de dos casos, situaciones, eventos o entidades. *De tal palo tal astilla*, *De padre cojo hijo renco* e *Hijo de tigre sale pintado*⁹⁵ (García y Muñoz 1996:132) son ejemplos de este tipo de razonamiento que tienen la particularidad de invocar el vínculo familiar como base de la comparación. Los elementos comparados se toman como individuos de una misma clase, de modo que se puedan comparar apropiadamente. Para Goodwin y Wenzel (1979: 295) el correlato moral de este modelo es la regla de justicia formal, explicada por Perelman como: aquellos que tienen una esencia similar deben ser tratados de forma semejante. Veamos un ejemplo:

Me parece la tal República un embeleco del diablo. Dios eligió a las familias que deben mandar en el mundo, como eligió a los israelitas para revelarles la verdadera religión. Asina es que todos los mandatarios reales, que no vengan de esas familias, y de padres a hijos, no me parece que valgan. A la gentuza que no sabe escoger ni un triste cabildante, no tienen porque meterla en esta escogencia de mandatarios. Pero en estos americanos, de ralea inglesa, nada debe extrañarnos: *hijo de tigre sale pintado*. Los ingleses no pueden ser buenos porque son herejes y desconocen al Papa y son piratas y contrabandistas. (Carrasquilla 1974: 538)

Existen también refranes que previenen contra las trampas o peligros de este tipo de argumentos: unos previenen contra paralelismos mal fundados como *Las comparaciones son odiosas*, mientras que otros, como *La mona aunque se vista de seda mona se queda*,⁹⁶ recomiendan centrarse en las características esenciales en vez de las apariencias, como una forma de establecer paralelismos bien fundados, lo que nos lleva nuevamente al razonamiento basado en los signos.

⁹⁴ En inglés se puede citar un refrán cuyo contenido advierte más específicamente sobre la falacia en cuestión, sería *It does not follow that the archer aimed because the arrow hit*.

⁹⁵ Un correspondiente por el sentido idiomático sería *Like father like son; like mother like daughter*.

⁹⁶ *The fox changes his fur, but not his nature* es el correspondiente en inglés.

Analogía

Un matrimonio sin hijos es como un jardín sin flores

Por su misma naturaleza los refranes suponen el razonamiento analógico, de ahí que si no se capta o intuye la lógica de la analogía no se pueda entender ni aplicar un refrán, debido al modelo de inferencia implícito en la mayoría de ellos. Este tipo de razonamiento se basa en relaciones establecidas sobre cuatro semejanzas parciales: A es a B como C es a D. Son relativamente pocos los refranes que expresan este tipo de razonamiento, mencionemos: *Amor sin beso es como chocolate sin queso*, *El hombre por la palabra y el buey por el cacho* (García y Muñoz 1996: 134) y *Un matrimonio sin hijos es como un jardín sin flores*.⁹⁷ Veamos un ejemplo en el siguiente diálogo:

—Buenos días, Teresa ¿Cómo está?

—Bien, gracias a Dios.

—Le presento a mi esposa.

—Muchas gracias ¿Y tienen hijos?

—No.

—Pero *un matrimonio sin hijos es como un jardín sin flores*.
(Transcripción de conversación)

Además de la precauciones generales sobre las comparaciones, no encontramos refranes que se refieran de forma puntual a las falacias de razonamiento analógico.

Generalización

Vaca ladrona no olvida el portillo

Este tipo de razonamiento parte de la observación de una serie de ocurrencias para llegar a una conclusión que se aplica a la clase a la que pertenece la ocurrencia. Como ejemplo podemos mencionar: *Árbol que nace torcido nunca su rama endereza*, *El que ama el peligro, en él perece* y *Vaca ladrona no olvida el portillo*⁹⁸ (García y Muñoz 1996: 281). Veamos este refrán integrado en una alocución presidencial:

Tenemos autoridad moral para pedir cooperación internacional porque estamos comprometidos con el respeto a los derechos humanos, porque la nuestra es una democracia regida por el orden jurídico y no por el capricho del gobernante. No queremos saber de la presencia de terroristas de Colombia en ningún albergue democrático. Estamos dispuestos a traerlos. Nuestros vecinos deben saber que los terroristas al comienzo se comportan bien en el territorio ajeno pero finalmente cometen allí las

⁹⁷ Como correspondiente parcial podemos citar: *Grace is to the body what judgment is to the mind* y *A great man and a great river are often ill neighbours*.

⁹⁸ Entre los refranes que expresan este modelo de razonamiento en inglés, tenemos: *The burnt child dreads the fire*, *Once bitten twice shy* y *False in one thing false in all*.

mismas atrocidades que aprendieron en casa. *Vaca ladrona no olvida el portillo*. Los países que reciben terroristas terminan convertidos en sus víctimas. (Discurso del presidente de Colombia, Alvaro Uribe Vélez, febrero 9 de 2003: www.presidencia.gov.co)

Entre los refranes que previenen contra las falacias relacionadas con este tipo de razonamiento tenemos *Una golondrina no hace verano*⁹⁹ y *Una lluvia no hace invierno* (Soto 1991:309).

Clasificación

Cuando Dios no quiere, los santos y el diablo nada pueden

Este tipo de argumento plantea que lo que es verdad para la clase lo es también para sus miembros o individuos. En el refrán *Cuando Dios no quiere, los santos y el diablo nada pueden* (García y Muñoz 1996: 93) está implícito este argumento.

San Antonio y la gran santa de su nombre, a quienes siempre había pedido compañero adecuado, no querían escucharle. *Cuando Dios no quería, los santos y el Diablo nada podían*. La cosa en lo humano no tenía lado. Estaba quedada: vieja y todo, no podía conformarse con cualquier ordinario cinchado de éstos de por acá. ¡Ni riesgo! Hartos había desdeñado de jovencita, para salir, a las diez últimas, con estas conformidades tan risibles. Pues no señor: Bárbara Caballero y Alzate se armaba con un español de verdad o vestía santos: bien casada o bien quedada. (Carrasquilla 1974: 308)

Hay un aspecto en el que la designación se suele considerar una forma determinante de clasificar, ya que la denominación que se le dan a las personas puede incidir sobre la actitud de los demás hacia éstas e incluso en algunos casos se convierte en una especie de señalamiento, por ejemplo, cuando se tilda a alguien con algún remoque despectivo o que conlleva una censura, como *la gata* –a una mujer-, *el perezoso* u otros por el estilo.

A propósito de las falacias para esta categoría podemos citar aquellos refranes que advierten contra las clasificaciones a la ligera como *No todo lo que brilla es oro*.¹⁰⁰

Acabamos de ver que en el repertorio de refranes del español hay refranes para expresar cada tipo de argumento sustantivo, adicionalmente encontramos una correspondencia, en unos casos más clara que en otros, con refranes del inglés, lo que nos da pie para plantear que las conclusiones a las que llegaron Goodwin y Wenzel inicialmente para la

⁹⁹ Su correspondiente exacto en inglés es *One swallow doesn't make a summer*.

¹⁰⁰ *All that glitters is not gold* es su correspondiente en inglés.

cultura angloamericana son válidas en este aspecto para la cultura hispana, a saber, que los refranes:

1. Reflejan una tipología implícita de modelos de razonamiento o argumentación.
2. Ilustran y comentan modelos legítimos de inferencia
3. Previenen contra las falacias generales y específicas

A modo de conclusión

En consecuencia, es válido plantear que los refranes funcionan como *fórmulas de razonamiento práctico* a las cuales recurre el hablante lego para argumentar en la práctica cotidiana de deliberar, como una práctica concomitante con la interacción verbal, en la perspectiva que la plantean van Eemeren y Grootendorst (1993), según la cual el acto de argumentar siempre se desarrolla dentro de otro acto de habla. Dicha condición de fórmulas de razonamiento de los refranes contribuye a explicar por qué el hablante los emplea para expresar la condición de razonabilidad del acto de habla.

Tomados como un compendio de sabiduría convencional, los refranes sirven a la gente común y corriente en la misma forma que los textos de lógica o argumentación sirven a los especialistas: ofrecen un conjunto de estrategias racionales, igualmente lógicas, para deliberar sobre los problemas cotidianos (Goodwin y Wenzel 1979: 158).

CONCLUSIONES

Si damos una mirada panorámica a la caracterización de las UFF, podríamos concluir que son como puntos en los que confluyen diferentes tipos de fenómenos lingüísticos particulares. Tenemos allí fenómenos sintácticos, por cuanto la fijación fraseológica las convierte en un tipo de sintagma especial, lo que da lugar a la oposición entre frases fijas y frases de combinación libre; fenómenos semánticos, puesto que su forma *sui generis* de significar no puede tomarse como la simple sumatoria del significado de sus componentes; fenómenos pragmáticos, ya que buena parte de ellas son enunciados con valor de fórmulas, que funcionan como convenciones de uso; y también fenómenos discursivos, en tanto los refranes son objeto de usos especiales desde el punto de vista textual, cognitivo, retórico y argumentativo. Así, para mencionar una sola posibilidad, pueden desempeñar la función cognoscitiva de servir de modelo de interpretación de un fenómeno o una situación (donde se los toma como síntesis o esquema prefabricado). Esa función se actualiza en la conversación cotidiana y en el texto, donde actúan como expresión de macroproposición o desempeñan las funciones textuales de apertura o cierre de tópico, todo lo cual nos lleva a afirmar que las UFF son un recurso para racionalizar el uso de la palabra.

Hemos planteado que la pertenencia de las UFF a los conocimientos generales compartidos hace parte de sus rasgos constitutivos, lo que explica el hecho de que para actualizar un refrán no hace falta más que invocarlo, citándolo fragmentariamente (Véase anexo 1). Explorar cuál es el tipo de relación que se establece entre las UFF y el saber colectivo o los conocimientos generales compartidos nos permitió plantear de forma consistente la discusión relativa al valor de verdad que tantas definiciones le atribuyen al refrán y mostrar que, en principio, dicha relación no es homogénea. Por tanto, no se puede afirmar que, de suyo, los refranes sean enunciados verdaderos o de contenido sentencioso. Como lo pudimos constatar en el repertorio de refranes del español, existen refranes que expresan creencias fácticas; los hay que revelan creencias valorativas; y los hay que expresan valores de una sociedad.

A modo de conclusión, quisiéramos subrayar una serie de aspectos destacados desde el punto de vista pragmático. En las UFF encontramos una paradoja entre sus rasgos formales, por una parte, y el uso característico que los hablantes hacen de ellas, por otra. Así, se formulan en un lenguaje marcadamente figurado, algunas son expresiones elípticas y otras generalizan en exceso; no obstante, sirven como un recurso lingüístico eficiente, pues no ofrecen mayores dificultades de comprensión a los hablantes, debido en buena parte a la fijación, su rasgo constitutivo.

Como hemos visto, sobre las UFF en general, y los refranes en particular, recaen convenciones de uso que les asignan valores y funciones pragmáticas; es decir, existen refranes que convencionalmente se emplean para realizar actos de habla específicos, como lo señalamos en el apartado 1.4.1 o ciertas estrategias interaccionales.

Dado que las UFF tienen un contenido implícito convencional y estereotipado por el uso en una comunidad lingüística, conservan un mayor o menor grado de independencia de la situación comunicativa en que aparecen, propiedad característica de las implicaturas convencionales, denominada *determinación* (Escandell 1993: 95). En ese sentido, su contenido implícito es claro o al menos no ambiguo, aunque burlen las máximas conversacionales. Podríamos asociarlas con los recursos que Brown y Levinson (1987: 212) denominan *on-record off-recordness* o estrategias clásicas usadas para proceder de forma indirecta, que llegan a convertirse en estrategias directas debido a que las claves para interpretarlas llevan a una sola interpretación viable.

Desde el punto de vista de la interacción, la fijación puede revelar fenómenos interesantes del funcionamiento de las UFF: ayuda a explicar por qué, no obstante burlar las máximas conversacionales, logran una comunicación eficiente de forma que sean consideradas recursos expresivos directos. Así, una parte de las UFF son una suerte de fórmulas que se emplean para realizar un acto comunicativo ritualizado, tienen un contexto fijo: se usan en una situación de la vida social o evento de interacción específico, estableciendo una relación de solidaridad entre la fórmula y el contexto fijo. Es el caso de los saludos, en donde la presencia del enunciado, *buenas tardes*, por ejemplo, presupone el contexto o lo evoca —a saber, que los interlocutores se acaban de encontrar, que el encuentro tiene lugar en las horas de la tarde, que entre hablante y oyente no hay una relación de intimidad y difícilmente sea de solidaridad—. Dicho acoplamiento puede explicar la frecuencia con que encontramos UFF elididas, semejante a lo que sucede con los enunciados performativos; el hecho de que los enunciados estén fijados a una situación puede explicar que el verbo resulte prescindible, pues, en cierta forma, en el contexto ya se interpretan como la realización del acto convencionalizado o ritualizado, por cuanto se infiere claramente cuál es el acto que se realiza. Por esto, al encontrarnos por primera vez con un conocido por la mañana y enunciar la fórmula *buenos días*, constituye un saludo sin necesidad de emplear un verbo que explicita el acto de saludar.

Otra peculiaridad que se presenta con el refrán, consiste en que por una parte, es un enunciado que tiene unas condiciones de uso muy particulares y, por otra, la comunidad le atribuye valor de verdad, de donde deriva buena parte de su fuerza argumentativa. De un refrán podemos decir que ante todo tiene condiciones de uso: es para emplearlo en circunstancias particulares, y en función de éstas podemos decir que se usa adecuadamente o no; de ellos podemos decir que tienen validez, por ejemplo, el refrán *Más vale llegar a tiempo que ser convidado* se emplea cuando, por casualidad, se llega a ciertos eventos como fiestas o agasajos sin haber sido invitado; quien llega lo emplea como una excusa jocosa por su oportunismo no intencionado. Ahora bien, es preciso anotar que el uso adecuado de un refrán es diferente del valor de verdad que pueda

tener, mejor, que de hecho normalmente le atribuye la comunidad a este tipo de enunciado.

Una de las diferencias más importantes del refrán con las demás UFF, es el uso característico que se hace de él como enunciado referido. Este empleo con frecuencia responde a estrategias específicas de interacción, en particular, en los actos de habla en los que la imagen negativa del interlocutor se puede ver amenazada -como los consejos o advertencias, entre otros-, entonces, el locutor por medio del refrán evade su responsabilidad como hablante, diluyéndola en un pasado anónimo, en los conocimientos generales compartidos; otro caso puede ser cuando se emplea como un recurso argumentativo, al usarlo como enunciado referido se invoca el consenso o una autoridad no discutida. Ahora bien, en el caso de los consejos y advertencias, podemos decir que el refrán funciona como una estrategia de cortesía negativa; mientras que en el caso de la argumentación discursiva lo hace como una estrategia de cortesía positiva, en tanto se usan para invocar los conocimientos generales compartidos.

Analizar las UFF en interacción explorando la manera en que se integran en el discurso, nos ha permitido captar, por decirlo así, el valor agregado que comportan y le pueden imprimir al texto o a la conversación: como la función cognitiva que pueden desempeñar los refranes en el texto cuando hacen de macroproposiciones, dado su carácter de fórmula; las funciones interaccionales como recurso para expresar cortesía positiva o de solidaridad, por su pertenencia a los conocimientos generales compartidos que le permite crear un ambiente de confianza entre los interlocutores; o para comunicar cortesía negativa, dada la condición de fórmulas exhortativas convencionales de muchos refranes, así como su empleo recurrente para justificar las exhortaciones. Estos aspectos del valor agregado, difícilmente se captan cuando las UFF se toman como meras unidades de la lengua e independientes de los contextos en que aparecen, lo que con tanta frecuencia ha llevado a definir los refranes como enunciados de valor general o de contenido sentencioso, sin considerar las funciones que desempeñan en la interacción.

En relación con el marco teórico que nos sirvió de guía en este trabajo, vale la pena mencionar la necesidad de recurrir a teorías como la de los actos de habla, la de las máximas conversacionales y la de la cortesía, para investigar aspectos específicos del funcionamiento de las UFF en la interacción, por cuanto aportan una perspectiva complementaria que le da solidez a este tipo de estudios que se ubican en la frontera entre la fraseología y otras disciplinas.

Finalmente, quisiéramos mencionar algunos puntos que podrían complementar esta investigación y cuyo desarrollo sería muy revelador para la temática que nos ocupó, a saber, un análisis específico del refrán como expresión de la condición de razonabilidad del acto de habla, discriminado por tipo de acto, que en este trabajo se hizo solamente para los actos exhortativos. Otra posibilidad, más general, sería un estudio comparativo de las funciones pragmáticas de las UFF en español con las de lenguas y culturas diferentes, sobre lo cual apenas hicimos un intento al confrontar refranes que son

expresión de diferentes argumentos sustantivos en español y en inglés. En dicho estudio cabría también una comparación de las *fórmulas metalingüísticas en lenguaje corriente* del español con las de otras lenguas, para detectar si también se puede mantener la diferencia entre fórmulas descriptivas, instructivas y regulativas; confrontar si tienen funciones semejantes a las que desempeñan en español y de qué forma se distribuyen en las diferentes máximas conversacionales y de cortesía o sobre qué aspectos de la interacción verbal se suelen focalizar preferiblemente.

SAMENVATTING IN HET NEDERLANDS

Pragmalinguïstische analyse van gebonden fraseologische uitdrukkingen in het Spaans met bijzondere aandacht voor het spreekwoord

Dit onderzoek is gericht op de pragmalinguïstische analyse van wat gewoonlijk genoemd worden 'gezegdes', 'zegswijzen', 'gebonden uitdrukkingen', 'proverbiale uitdrukkingen', 'spreekwoorden' en 'beleefdheidsformules', die met een technische term kunnen worden aangeduid als *Gebonden fraseologische uitdrukkingen* (GFU) of *Fraseologismen*.

Als uitgangspunt voor het onderzoek wordt gekozen voor een kader waarin de fundamentele niveau's van analyse zijn geïntegreerd, te weten, de syntaxis, de semantiek en de pragmatiek. Het zwaartepunt vormt echter de pragmatiek, een terrein waarop, met betrekking tot het Spaans, weinig onderzoek is verricht, hetgeen paradoxaal lijkt gezien het feit dat GFU in hoge mate juist door hun uitzonderlijke gebruikscondities worden gekenmerkt.

Ten einde een goed inzicht te verkrijgen in het type strategieën dat door GFU tot uitdrukking wordt gebracht en tevens om de weg te effenen voor de pragmalinguïstische analyse ervan, is het eerste deel van het proefschrift gewijd aan de karakterisering van de GFU vanuit verschillende gezichtspunten. Zo worden ze beschouwd als taalbouwsels die gedefinieerd zijn door de combinatie van syntactische, semantische en pragmatische kenmerken. In de eerst hoofdstukken (1.1 en 1.2) komt naar voren dat GFU formele distinctieven hebben die het mogelijk maken ze duidelijk af te bakenen ten opzichte van niet-gebonden uitdrukkingen; voorts wordt een onderscheid aangebracht tussen verschillende typen GFU: zegswijzen en fraseologische uitdrukkingen.

Bij de semantische karakterisering (1.3) wordt uitgegaan van de specifieke betekenisgenererende vorm van de GFU, waarbij idiomatische en connotatieve kenmerken in het geding zijn. Tevens wordt een klassificering van deze kenmerken gepresenteerd op basis van hun semantische structuur. In hetzelfde hoofdstuk wordt de nadruk gelegd op de relevantie van de GFU ten aanzien van algemeen gedeelde kennis. Deze relevantie wordt voorts gezien als de grondslag van de constituerende kenmerken van de GFU, hetgeen een verklaring biedt voor het feit dat het voor het actualiseren van een spreekwoord voldoende is het op te roepen door slechts een fragment ervan te citeren. Het onderzoek naar het soort relatie dat gesticht wordt tussen de GFU en het collectieve weten of de algemeen gedeelde kennis van de leden van de taalgemeenschap

maakt het mogelijk op consistente wijze een discussie te voeren over de status van de waarheidswaarde die in zoveel bestaande definities wordt toegekend aan het spreekwoord. Tezelfdertijd kan inzichtelijk gemaakt worden dat, in principe, de genoemde relatie niet homogeen is. Men kan derhalve niet stellen dat spreekwoorden op zich ware uitspraken vertegenwoordigen of een moraliserende inhoud hebben. Zoals uit de inventaris van Spaanse spreekwoorden is gebleken, zijn er spreekwoorden die oordelen over werkelijke standen van zaken uitdrukken; andere bevatten waardeoordelen, en tenslotte zijn er die oordelen van maatschappelijke signatuur tot uitdrukking brengen.

In hoofdstuk 1.4 worden de eigenschappen van de GFU die betrekking hebben op een specifieke pragmatische functie centraal gesteld: enerzijds gaat het om die eigenschappen die typerend zijn voor gebonden uitdrukkingen en die van spreekwoorden een soort gebruiksconventie maken. Anderzijds, gaat het, gegeven het feit dat spreekwoorden de vorm van generische uitspraken hebben, om die formele kenmerken die ze geschikt maken voor het ontwikkelen van defocalizerende strategieën. Vervolgens wordt een analyse verricht van het typische gebruik dat de spreker van het spreekwoord maakt als uiting van de weergegeven rede. Hierbij dient de taalhandelingstheorie van Searle (1969, 1983) als referentiekader.

Het tweede gedeelte bevat het kernonderzoek van het proefschrift: de interactionele functies van de GFU. Eerst worden in detail besproken de kenmerkende functies met betrekking tot het taalgebruik in verbale interactie (2.1); deze functies zijn fundamenteel en komen het meest frequent voor. Vervolgens wordt bekeken hoe de GFU als beleefdheidsstrategieën in algemene zin functioneren (2.2). Als aanvulling hierop wordt een analyse gegeven van de pragmatische functie van het spreekwoord als uitdrukking van de redelijkheidsvoorwaarde van de taalhandeling (2.3). Voor de analyse van de GFU die betrekking hebben op het taalgebruik, ofwel preciezer uitgedrukt, de metalinguïstische formules die in gangbaar taalgebruik voorkomen (*fomelcos*) wordt als uitgangspunt aangehouden de theorie van Grice (1975) over het samenwerkingsprincipe en de conversationele maxims. Voor de analyse van beleefdheid wordt gebruik gemaakt van het model van Brown en Levinson (1987), dat gebaseerd is op het postulaat dat beleefdheid een universeel interactieprincipe vertegenwoordigt dat zich op prototypische wijze in het taalgebruik manifesteert.

In hoofdstuk 2.1 wordt vastgesteld dat *fomelcos* - spreekwoorden, zegswijzen en gezegdes over taal - op verschillende manieren tot uitdrukking kunnen worden gebracht; *fomelcos* kunnen betrekkelijk nauwkeurig worden gedefinieerd binnen het kader van de taalhandelingstheorie. Zo nemen de beschrijvende *fomelcos* geregeld de vorm aan van een bewering: 'de hele wereld bij elkaar schreeuwen'; evenzo hebben directieve *fomelcos* de functie van een advies of instructie: 'Spreeken is zilver, zwijgen is goud' en regulerende de functie van een aanmerking: 'Maak dat je grootje wijs' of ook wel de functie van een excuus. In het laatste geval reguleert de spreker zijn eigen gedrag: 'in alle bescheidenheid gezegd'.

Om kort te gaan, het lijkt erop alsof het mechanisme van de *fomelcos* overeenkomt met dat van het verrichten van elke willekeurige taalhandeling: het presenteren van een propositionele inhoud waaraan in een bepaalde context een illocutieve kracht wordt toegekend. Het verschil bestaat hierin dat, in het geval van de *fomelcos*, de mogelijkheden om een bepaalde illocutieve kracht te exploiteren beperkter zijn. Veel *fomelcos* die een uitgesproken elliptische vorm hebben: *Al pan, pan y al vino, vino*, bevatten geen formele aanduidingen van de betreffende illocutieve kracht. Verder wordt de propositionele inhoud herhaaldelijk met figuurlijke middelen tot uiting gebracht zonder dat er sprake is van een "letterlijke" verwijzing naar het taalgebruik.

Hoe komt het dan dat de spreker ze zowel semantisch als pragmatisch moeiteloos en adequaat interpreteert? Hoe is het mogelijk dat sprekers ze gebruiken om te refereren aan het domein van het taalgebruik en dat ze daadwerkelijk in verbale interactie functioneren? Naar alle waarschijnlijkheid zou men voor de GFU in het algemeen en de *fomelcos* in het bijzonder moeten denken aan een verklaring vanuit het perspectief van de conventionele implicaturen; ze zouden dan fungeren als formules die implicaturen van dit type activeren.

We kunnen derhalve de volgende hypothese opstellen: de metalinguïstische formules die in gangbaar taalgebruik voorkomen - en die we *fomelcos* hebben genoemd - kunnen beschouwd worden als een register van de competentie van de spreker, van de kennis die deze bezit en die hij ontleend heeft aan de taalgemeenschap, ofwel de kennis die betrokken is op de rationaliteit die een overheersende invloed uitoefent op de relaties die door taalgebruikssituaties bepaald worden.

In het hoofdstuk gewijd aan het onderzoek van de GFU als beleefdheidsstrategieën zien we dat GFU kunnen worden gehanteerd om zowel positieve als negatieve beleefdheid over te dragen. Ze worden gebruikt om positieve beleefdheid uit te drukken omdat ze in-group relaties markeren en algemeen gedeelde kennis overdragen; in beide gevallen wordt geappelleerd aan een gemeenschappelijke band tussen spreker en hoorder, dusdanig dat er sprake is van een typische positieve of solidaire beleefdheidsstrategie. GFU worden gebruikt om negatieve of distantiebeleefdheid uit te drukken wanneer ze dienen als conventionele middelen voor de expressie van indirectheid, waaraan ook hun inherent defocaliserende karakter bijdraagt. Op het microniveau van de taalhandeling wordt een groot deel van de spreekwoorden geïnterpreteerd in termen van directieve formules van conventionele aard; op het macroniveau van het gesprek fungeren spreekwoorden vaak als argument om de kern van de directieve taalhandeling te rechtvaardigen. Aldus tracht de spreker te bewerkstelligen dat de gezichtsbedreiging van de gesprekspartner, als gevolg van het verrichten van de handeling, wordt afgezwakt. Om deze reden kan men stellen dat het uitdrukken van de redelijkheidsvoorwaarde van de taalhandeling een pragmatische functie van het spreekwoord vervult in het proces van de verbale interactie. Dientengevolge, kan terecht worden beweerd dat spreekwoorden fungeren als formules voor praktisch redeneren

waartoe de spreker zijn toevlucht neemt als hij argumenten zoekt voor het maken van afwegingen in de praktijk van alledag. Het gaat hier om een praktijk die de verbale interactie begeleidt, gezien in het licht van het door van Eemeren en Grootendorst (1993) ontwikkelde perspectief; binnen dit perspectief vindt de argumentatiehandeling altijd plaats in de context van een andere taalhandeling. De voorwaarde die ten grondslag ligt aan het gebruik van spreekwoorden als formules om een redenering uit te drukken draagt ertoe bij dat we kunnen verklaren waarom de spreker ze hanteert bij het weergeven van de redelijkheidsvoorwaarde van de taalhandeling.

Enkele opmerkingen tot slot: de analyse van GFU in verbale interactie waarbij wordt onderzocht op welke wijze ze in het gesprek worden geïntegreerd heeft het mogelijk gemaakt de toegevoegde waarde die ze bevatten voor het voetlicht te brengen. Deze waarde, die een integrerend onderdeel van de tekst of conversatie kan uitmaken, manifesteert zich op verschillende manieren: als cognitieve functie die het spreekwoord, krachtens zijn formele karakter, in de tekst kan vervullen wanneer het dienst doet als macropropositie; verder, als interactionele strategie om positieve of solidaire beleefdheid over te dragen, hetgeen mogelijk wordt gemaakt doordat de toegevoegde waarde deel uitmaakt van de algemeen gedeelde kennis. Op grond hiervan kan het spreekwoord een sfeer van vertrouwen scheppen tussen de gesprekspartners. Voorts kan ook negatieve beleefdheid tot uitdrukking worden gebracht vanwege het feit dat veel spreekwoorden niet alleen fungeren als conventionele formules van directieve aard, maar ook bij herhaling gebruikt worden om directieve taalhandelingen te rechtvaardigen. Deze aspecten van toegevoegde waarde kan men moeilijk aan het licht brengen wanneer men GFU opvat louter als taalbouwsels, onafhankelijk van de context waarin ze voorkomen. Dit heeft er al dikwijls toe geleid dat spreekwoorden worden gedefiniëerd als uitspraken die een algemeen belang hebben of een evaluatieve inhoud bevatten, zonder dat men daarbij oog heeft voor hun interactionele functies.

De voorbeelden zijn afkomstig uit artikelen van Colombiaanse kranten en het literaire werk van vooraanstaande Colombiaanse schrijvers, als Tomás Carrasquillo en Gabriel García Márquez.

SUMMARY IN ENGLISH

The pragmalinguistic analysis of bound phraseological units in Spanish, with special attention to proverbs

This thesis is concerned with the pragmalinguistic analysis of what are usually called 'proverbs', 'sayings', or 'fixed expressions'. The technical term that is used here is bound phraseological units (BPU). The point of departure for the research that this thesis reports upon is a theoretical framework in which the basic levels of linguistic analysis, i.e. syntax, semantics, and pragmatics, are integrated. Pride of place is given, however, to pragmatics, an area that has received little attention so far, at least as far as the analysis of Spanish is concerned, which seems paradoxical when taking into account that BPUs are characterized by having highly specific conditions of use.

In order to grasp the kind of strategies that are expressed through the use of BPUs, and to pave the way for the pragmalinguistic analysis of these expressions, the first part of the thesis is dedicated to the characterization of BPUs from various perspectives. BPUs are considered as constructions that are defined by a combination of syntactic, semantic, and pragmatic characteristics. In the first section of chapter 1 (1.1 and 1.2) it is shown that BPUs have formal features that set them off from non-bound phraseological expressions. Furthermore a distinction is made between different types of BPU: proverbs and phraseological expressions.

The semantic characterization in 1.3 takes as its point of departure the specific meaning-generating form of the BPU, taking into account its idiomatic and connotational characteristics. Furthermore a classification of these characteristics is presented on the basis of their semantic structure. In the same section the relevance of the BPU with respect to the shared general knowledge of speaker and addressee is stressed. This relevance is furthermore seen as the key to the basic properties of the BPU, which offers an explanation for the fact that in order to invoke a proverb it is sufficient to cite a fragment of it. Establishing the nature of the relation between the BPU and the general knowledge of members of the speech community enables us to consistently discuss the status of the truth value generally assigned to proverbs in existing approaches. At the same time it allows us to show that, in principle, the aforementioned relation is not homogeneous. Therefore one could say that proverbs in themselves represent statements of a moralizing nature. As becomes clear from an inventarisation of Spanish proverbs, there are proverbs that express opinions about real states of affairs; others express moral judgements; and yet others express social judgements.

Section 1.4 discusses the properties of BPUs that have to do with their pragmatic function: on the one hand this concerns the properties that are typical of bound expressions and that have to do with the use of proverbs in conventionalized strategies. On the other hand, this concerns the formal properties that enhance the use of proverbs in defocalizing expression, given their generic nature. Subsequently, an analysis of the typical use of proverbs by a speaker in representing direct speech is discussed. Searle's (1969, 1983) speech act theory serves as the point of departure for this analysis.

The second chapter is the core of this thesis: it is concerned with the interactional functions of the BPU. First the characteristic functions of BPUs commenting on language use in verbal interaction are discussed (2.1); these functions are fundamental and are most frequent. After that the question of how BPUs function as general politeness strategies is studied (2.2). In addition to this, an analysis of the pragmatic function of the proverb as an expression of the reasonableness condition of the speech act (2.3). For the analysis of BPUs that concern the choice of linguistic strategies, or, more precisely, the metalinguistic formulas (fomelcos) that occur in spontaneous language, Grice's (1975) theory on the cooperation principle and conversational maxims is taken as the point of departure. For the analysis of politeness phenomena Brown and Levinson's (1987) model is used. This model is based on the assumption that politeness is a universal principle of interaction that manifests itself in language in a prototypical way.

Section 2.1 shows that fomelcos - proverbs and sayings concerning language - can be expressed in different ways; fomelcos can be defined rather precisely within the framework of speech act theory. Thus, descriptive fomelcos often take the form of a statement. Similarly, directive fomelcos often take the form of an advice or an instruction. Regulating fomelcos, finally, often take the form of a reproach or an excuse. In the latter case the speaker regulates his own behaviour.

In brief, it seems as if the mechanism of fomelcos coincide with the function of any type of speech act: presenting a propositional content that receives an illocutionary value in a specific context. The difference is that, in the case of fomelcos, the possibilities to exploit certain illocutionary values are more restricted. Many fomelcos that take an elliptical form do not contain formal illocutionary force indicating devices. Furthermore, their propositional content is often expressed in a figurative sense, without there being an explicit reference to language and language use.

How is it that the speaker is capable of interpreting fomelcos semantically and pragmatically without problems? How is it possible that speakers use them to refer to the domain of language use and that they actually have a function in verbal interaction? Probably one would have to consider an explanation from the perspective of conventional implicatures; in this interpretation fomelcos function as formulas that activate this kind of implicature.

We may therefore formulate the following hypothesis: the metalinguistic formulas that occur in everyday language use - and that we have called *fomelcos* - can be considered to constitute a register of the competence of the speaker, of the knowledge he possesses and that he derives from the speech community, that is the knowledge that concerns the rationality that exercises an all-encompassing influence on the relations defined by language use.

In the chapter dedicated to the investigation of BPU as politeness strategies it is shown that BPUs can be used to express both positive and negative politeness. They are used to express positive politeness since they encode in-group relations and transmit shared knowledge; in both cases they invoke a bond between speaker and addressee, to the extent that they encode a typical positive politeness strategy or solidarity. BPUs are used to express negative politeness when they are used as conventional means to express indirectness, which is enhanced by their intrinsically defocalizing nature. At the micro level of the speech act a large number of proverbs is interpreted as directive formulas of a conventional nature; at the macro level of the conversation proverbs function as an argument in support of a directive speech act. In this way the speaker tries to reduce loss of face of his interlocutor as a result of the nature of his speech act. For this reason one could say that a pragmatic function of a proverb is to express the reasonableness condition of the speech act. Consequently, there is reason to assume that proverbs function as formulas used in practical reasoning that the speaker uses when he is looking for arguments to arrive at conclusions in everyday life. Everyday life provides the context for verbal interaction, in the sense of the framework developed by van Eemeren & Grootendorst (1993). Within this framework the argumentative speech act always takes place in the context of another speech act. The condition governing the use of proverbs as formulas to express a line of argumentation provides a means to explain why the speaker uses them in expressing the reasonableness condition of the speech act.

Some final remarks: the analysis of BPUs in verbal interaction, which focuses on the way in which they are integrated into the conversation, has made it possible to stress their added value. This value, which may constitute an integral part of the text or conversation, manifests itself in different ways: as a cognitive function which the proverb, in view of its formal constitution, may fulfil within the text when it functions as a macro proposition; secondly, as an interactional strategy to express positive politeness or solidarity, a function which it may have as a result of the fact that it expresses shared knowledge. On the basis of this the proverb may enhance familiarity among interlocutors. Furthermore, negative politeness may be expressed as a result of the fact that many proverbs not only function as conventional formulas of a directive nature, but are also used frequently to justify directive speech acts. These added values of BPUs do not show up when they are considered exclusively from a formal perspective, irrespective of the contexts in which they are used. This has led all too

often to a definition of proverbs as statements of a general or evaluative nature, without attention for their interactional functions.

The examples cited in this thesis are taken from articles from colombian newspapers and novels of famous colombian novelists such as Tomás Carrasquillo and Gabriel García Márquez.

BIBLIOGRAFÍA

Anscombre, Jean-Claude

1997 Reflexiones críticas sobre la naturaleza y el funcionamiento de las paremias.
Paremia 6: 43-54.

Argos (Cadavid, Roberto)

1996 *Refranes y dichos*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Arnaud, P. J.

1991 Réflexions sur le proverbe. *Cahiers de lexicologie* 59: 5-27.

Arora, Shirley

1995 "The perception of proverbiality." *De Proverbio* (An Electronic Journal of International Proverb Studies)

Austin, John L.

1975 [1970] *Ensayos filosóficos*. Madrid: Revista de Occidente.

1962 *How to Do Things with Words*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Bally

1951 *Traité de stylistique française vol. I*. Paris: Librerie Klincksieck.

Bartlett, F.C.

1932 *Remembering*. Cambridge: Cambridge University Press.

Benveniste, Émile

1966 *Problèmes de linguistique générale*. TI. Paris: Gallimard.

Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G.

1989 "Investigating cross-cultural pragmatics: an introductory overview." En *Cross-cultural pragmatics: request and apologies*. Blum-Kulka, et. al. (eds). Norwood, NJ: Ablex. 1-34.

Brown, Roger y Gilman, Albert

1989 "Politeness Theory and Shakespeare's Four Major Tragedies." *Language in Society* 18: 159-212

- Brown, Penelope y Levinson, Stephen C.
1987 *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Burindant, Claude y Suard, Françoise
1984 *La richesse du proverb*. Lille: Université de Lille.
- Candón, Margarita y Bonnet, Elena
1994 [1993] *A buen entendedor... Diccionario de frases hechas de la lengua castellana*, 5ª ed. . Madrid: Anaya/Mario Muchnic
- Carneado, Zoila
1985 "Algunas consideraciones sobre el caudal fraseológico del español hablado en Cuba." En Carneado, Zoila y Tristá, Antonia Ma. 7-38.
- Carneado, Zoila y Tristá, Antonia Ma.
1985 *Estudios de fraseología*. La Habana: Academia de Ciencias de Cuba. Instituto de Literatura y Lingüística.
- Carreño, Manuel
1927 *Manual de urbanidad y buenas maneras*. Paris: Garnier Hermanos.
- Carter, R.
1989b [1987] *Vocabulary: Applied Linguistic Perspectives*. Londres: Allen and Unwin
- Casares, Julio
1950 *Introducción a la lexicografía moderna*. Madrid: C.S.I.C.
- Chantreau, S. y Rey, A.
1989 *Dictionnaire des expressions et locutions*. Paris: Dictionnaires Le Robert.
- Chilton
1990 "Politenes, Politics and Diplomacy". *Discourse & society* 1(2): 201-224.
- Combet, L.
1971 *Recherches sur le «Refranero» Castillian*. Bibliothèque de la Faculté de Lettres de Lyon. Fascicule XXIX. Paris: Societé d'Édition Les Belles Lettres.
- Conenna, M.
1990 "Sur un lexique-grammaire comparée de proverbes." *Langages* 88. 99-116.
- Corpas Pastor, Gloria
1996 *Manual de fraseología española*. Madrid: Gredos.

- Coseriu, Eugenio
1986 [1977] *Principios de semántica estructural*. Madrid: Gredos.
- Cowie, A. et al.
1993 *Oxford Dictionary of English Idioms*. Oxford: Oxford University Press
1998 (ed.) *Phraseology. Theory, Analysis, and Applications*. Oxford: Clarendon Press.
- Cram, David
1983 "The Linguistic Status of the Proverb." *Cahiers de Lexicologie* 43. 53-71.
- Danlos, L.
1990 "Les expressions figées." *Langages* 88.
- Di Filippo, Alario
1983 *Lexicón de colombianismos*. Bogotá: Banco de la República.
- Dik, Simon C.
1989 *The Theory of Functional Grammar*. Dordrecht: Foris.
- Dobrovols'kij, Dmitrij
1988 *Phraseologie als Objekt Universalienlinguistik*. Leipzig: Enzyklopädie.
- Ducrot, Oswald
1990 *Polifonía y Argumentación. Conferencias del Seminario Teoría de la Argumentación y Análisis del Discurso*. Cali: Universidad del Valle.
- Ducrot, O. y Todorov, T.
1970 *Diccionario enciclopédico de las ciencias del lenguaje*. Madrid: Siglo XXI
- Escandell Vidal, María V.
1993 *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Anthropos-Uned.
- Fraser, Bruce
1980 "Conversational Mitigation." *Journal of Pragmatics* 4 (4): 341-350.
1990 "Perspectives on Politeness." *Journal of Pragmatics* (14): 219-236.
- García, Carlos
1991 *Diccionario de Locuciones del habla de Antioquia*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- García, Carlos y Muñoz, César
1993 *Diccionario de las hablas populares de Antioquia*. Medellín: Universidad de

Antioquia.

1996 *Refranero Antioqueño. Diccionario Fraseológico del Habla Antioqueña.* Medellín: Universidad de Antioquia

Goffman, Erwin.

1967 *Interactional Ritual: Essays on Face-to-face Behavior.* New Yor: Double day.

1971 *Relations in Public: Microstudies of the Public Order.* New York: Basic Books.

Goldberg, Harriet

1993 "The Judeo-Spanish Proverb and its Narrative Context." *Publications of Modern Language Association (PMLA)* 108 (1): 106-120.

Goodwin, Paul y Wenzel, Joseph W.

1979 "Proverbs and Practical Reasoning: A Study in Socio-logic." *Quarterly Journal of Speech* (65) 289-302

Greimas, A.

1970 [1960] "Les proverbes et les dictons." En *Du sens.* Paris: Seuil.

Grésillon, A. y D. Maingueneau

1984 "Poliphonie, proverbe et détournement ou un proverbe peut en cacher un autre." *Langages* 73:112-25.

Grice, H. Paul

1975 "Logic and Conversation." En: *Syntax and Semantics 3: Speech Acts.* New York, Academic Press.

1989 *Studies in the Ways of Words.* Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Gross, Maurice

1982 "Une classification des phrases figées du français." En *De la syntaxe à la pragmatique,* Attal, Pl et Cl. Muller (eds.). Amsterdam: Benjamin.

Guiraud, Pierre

1978 *La semiología.* México: Siglo XXI.

Gundel, J. y J. Hinds

1985 "Introduction: Special Issue on 'Shared Knowledge'." *Journal of Pragmatics* 9 (1): 5-6

Haensch et al.

1982 *La lexicografía: de la lingüística teórica a la lexicografía práctica.* Madrid:

Gredos.

Haverkate, Henk

1979 *Impositive sentences in Spanish. Theory and Description in Linguistic pragmatics.* Amsterdam: North-Holland.

1984 *Speech Acts, Speakers and Hearers. Reference and Referencial Strategies in Spanish.* Amsterdam: Benjamins.

1985 "La ironía verbal: un análisis pragmalingüístico." *Revista Española de Lingüística* XV-2: 343-391.

1987 "La cortesía como estrategia conversacional." *Diálogos Hispánicos* (6): 27-63.

1994a "Forma y estilo de la interacción verbal en La Celestina: la retoricidad de la pregunta retórica." *Foro Hispánico* 8: 41-53.

1994b *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico.* Madrid: Gredos.

1994c "The Dialogues of Don Quixote de la Mancha: A Pragmalinguistic Analysis within the Framework of Gricean Maxims, Speech Act Theory, and Politeness Theory." *Poetics* 22: 219-241.

Hjelmslev, Louis

1971 *El lenguaje.* Madrid: Gredos.

Holbek, Bengt

1970 "Proverb style". *Proverbium* 15: 470-472.

Horn, Laurence R.

1988 "Pragmatic Theory". En *Linguistics: The Cambridge Survey, volume 1. Linguistic Theory: Foundations.* Newmeyer, Frederick (ed.). Cambridge University Press.

Instituto Caro y Cuervo

1993 *Nuevo Diccionario de Colombianismos* (NDcol), Santafé de Bogotá: Instituto Caro y Cuervo.

Jakobson, Roman

1967 *Fundamentos del lenguaje.* Madrid: Ayuso.

Lakoff, George y Johnson, Mark

1980 *Metaphors We Live by.* Chicago: Chicago University Press.

Lakoff, Robin

1973 "The Logic of Politeness; or Minding Your P's and Q's." *Chicago Linguistics Society* 9: 292-305.

Laszlo, J. et al. (eds.)

1990 *Congressus Septimus Internationalis Fenno-Ugristarum, Sessiones Sectionum Dissertationes, Lingüística*. Debrecen: CIFU.

Leech, Geoffrey

1983 *Principles of Pragmatics*. Londres: Longman.

Lerott, Jacques

1983 *Abrégé de linguistique générale II*. Louvain -L.N-: Cabay.

Levinson, Stephen

1983 *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lupson, P. y Pelissier, M.

1986 *Everyday French Idioms*. London: Stanley Thornes Publishers.

Lyons, John

1968 *Introduction to Theoretical Linguistics*. Cambridge: Cambridge University Press

1973 *Introducción a la lingüística teórica*. Barcelona: Teide.

1980 *La semántica*. Barcelona: Teidé.

Maus, M.

1966 [1925] *The Gift*. Londres: Cunningham.

Meier, A. J.

1995 "Passages of Politeness." *Journal of Pragmatics* 24: 381-392.

Meschonic, H.

1976 "Les proverbs, actes de discourse". *Revue des Sciences Humaines*, XLI, 163: 419-430

Mieder, Wolfgang

1995 "The Grass is Always Greener on the Other Side of the Fence": An American Proverb of Discontent." *De Proverbio* (An Electronic Journal of International Proverb Studies) 1.

2000 (ed.) *Strategies of Wisdom. Anglo-American and German Proverb Studies*. Essen: Scheneider Verlag Hohengehren gmbh.

- Mieder, W., Kingsbury, S. y Harder, K. (eds)
1992 *A dictionary of American Proverbs*. New York: Oxford University Press.
- Mieder, W. y Tothné Litovkina, A.
1999 *Twisted Wisdom: Modern Anti-proverb*. Burlington, Vermont: The University of Vermont
- Moliner, María
1966 *Diccionario de uso del español (DUE)* 2 vols. Madrid: Gredos.
- Molotkov, A., I.
1991-1992 "Consideraciones preliminares al diccionario fraseológico de la lengua rusa." *Lingüística y Literatura* 19/20: 54-76.
- Montreynaud, F., Pierrot, A. y Suzonni, F.
1989 *Dictionnaire de proverbes et dictons*. Paris: Dictionnaires Le Robert.
- Mortureux, M. F.
1997 *La lexicologie entre langue et discours*. Paris: Editions Sedes.
- Moya, I.
1944 *Refranero: refranes, adagios, frases proverbiales, modismos refranescos, giros y otras formas paremiológicas tradicionales en la República Argentina*. Buenos Aires: Imprenta de la Universidad.
- Mulder, Gijs
1993 "¿Por qué no coges el teléfono?: acerca de los actos de habla indirectos." *Diálogos Hispánicos* 12: 181-207.
- Negreanu, C.
1988 "La convergence des procédés stylistiques dans les proverbes roumains." *Proverbium* 5: 129-136.
- Nwachukwu-Agbada, J. O.J.
1990 "Origin, Meaning and Value of Igbo Historical Proverbs." *Proverbium* 7: 185-206.
- Nwoye, O.
1992 "Linguistic Politeness and the Socio-cultural Variations of Face." *Journal of Pragmatics* 18: 309-328.
- Ogolotsev V. M.
1979 *Ustoichivye sravnenija v sisteme russkoj frazeologii*. Leningrad.

Paul, Hermann

1970 [1880] *Prinzipien der Sprachgeschichte*. Tübingen: Niemeyer.

Permyakov

1988 "O javlenijah paremiologičeskoj omonimii i sinonimii". En *Osnovy strukturnoj paremiologii*. Moskava: Nauka.

Pomerantz, Anita

1984 "Giving a Source or Basis: The Practice in Conversation of Telling 'How I Know'." *Journal of Pragmatics* 8: 607-625

Posada, Consuelo

1998 "Cultura y música: señalamientos contra la costa Caribe." *Estudios de Literatura Colombiana* 3: 32-39.

Pottier, Bernard

1975 *Gramática del español*. Madrid: Alcalá.

Real Academia Española

1992 [1956] *Diccionario de la lengua española (DRAE)*. Madrid: Espasa Calpe.

Renkema, Jan

1993 *Discourse Studies*. Amsterdam: Benjamins.

Saussure, Ferdinand

1916 *Cours de Linguistique Générale*. Paris-Geneve: Payot

Searle, John R.

1969 *Speech Acts: an Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.

1979 *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.

1983 *Intentionality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Seco, M., Olimpia, A. y Ramos, Gabino

1999 *Diccionario del Español Actual (DEA)* 2 vols. Madrid: Aguilar.

Seitel, P.

1969 "Proverbs: A Social Use of Metaphor." *Genre* 2: 143-161.

Sierra García, Jaime

1990 *El refrán antioqueño en los clásicos* (Autores Antioqueños, vol. 56). Medellín: Impresos El Día.

1994 *El refrán antioqueño*. Medellín: Fondo Editorial Cooperativo.

Sifianou, M.

1992 *Politeness Phenomena in England and Greece. A Cross-Cultural Perspective*. Oxford: Clarendon Press.

Silverman-Weinreich, B.

1994 "Towards A Structural Analysis In Yiddish Proverbs. En *The Wisdom of Many: Essays on the Proverb*. Mieder, Wolfgang y Dundes, A. (Ed), 65-85, Wisconsin: The University of Wisconsin Press.

Soto Posada, Gonzalo

1991 *Filosofía de los refranes populares*. Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.

1997 *La sabiduría criolla. Refranero hispanoamericano*. Barcelona: Verón

Taylor, Archer

1962 [1931] *The Proverb*. Cambridge. Mass.: Harvard University Press.

1965 "The Study of Proverbs". *Proverbium* 1: 7.

Thun, H.

1978 *Probleme der Phraseologie. Untersuchungen zur wiederholten Rede mit Beispielen aus der Französischen, Italienischen, Spanischen und Romänischen*. Tubinga: Max Niemeyer.

Tóthné Litovkina, Anna

1990 "Zvukovye osobennosti vengerskikh poslovits." En Laszlo, K., et al. (eds) 325-330.

1996 "A Few Aspects of Semiotic Approach To Proverbs, With Special Reference To Two Important American Publications." *Semiotica* 108: 307-380

Tristá, Antonia Ma.

1985 "La metáfora: sus grados de revelación en las unidades fraseológicas". En Carneado, Zoila y Tristá, Antonia Ma., 1985: 47-65.

Van Dijk, Teun A.

1983 "Cognitive and Conversational Strategies in the Expression of Ethnic Prejudice." *Text* 3 (4): 375-404

1990a "Social Cognition and Discourse." En *Handbook of language and Social Psychology*. H. Giles y W. P. Robinson (eds.) Chichester: Wiley.

- 1990b *La noticia como discurso*. Barcelona: Paidós.
- 1992 "Discourse and Cognition in Society." En *Communication theory today*. D. Crowley y D. Mitchell. Oxford: Blackwell.
- 1993 "Discourse Structures and Ideological Structures." Paper for the International AILA Congress. Amsterdam.
- 1994 "Conferencias de Teun A. Van Dijk." *Cuadernos de la Maestría en Lingüística 2*. Universidad del Valle: Escuela de Ciencias del Lenguaje y Literaturas
- 1998 *Ideology*. London: Sage.
- 1999 *Ideología*. Barcelona: Gedisa.
- van Eemeren, Frans H.
1994 "The Study of Argumentation as Normative Pragmatics." En *Studies in Pragmatic-Dialectics*. van Eemeren, F. y R., Grootendorst (eds.) Amsterdam: Sic Sat. 3-8.
- van Eemeren, F., Grootendorst, R. Jackson, S. y Jacob, S.
1993 *Reconstructing Argumentative Discourse*. Alabama: Alabama University Press.
- Varela, F.-Kubarth, H.
1994 *Diccionario fraseológico del español moderno (DFEM)*. Madrid: Gredos.
- Vizcaino, Eden
1992? *Origen del derecho wayuu. Normas consuetudinarias del indígena guajiro*. Riohacha: (s.e.)
- Vox
1987 *Diccionario general ilustrado de la lengua española (DGILE)*. Barcelona: Vox.
- Weston, Anthony
1994 *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel.
- Wills, W.
1990 "Verbal Sterotypes." *Meta* XXXV (2): 378-389.
- Yang, M. C.
1945 *A Chinese Village*. Nueva York.
- Zuluaga, Alberto
1975 "La fijación fraseológica." *Thesaurus*. Bogotá: Instituto Caro y Cuervo 30 (2):

- 1980 *Introducción al estudio de las expresiones fijas*. Berna: Peter Lang.
- 1992 "Spanische Phraseologie." *Lexikon der Romanistischen Linguistik*. Hrsg. Von G. Holtus et al, Band VI, 1. 125-131, Tübingen: Niemeyer
- 1997 "Sobre las funciones de los fraseologismos en textos literarios." *Paremia* 6: 631-640.
- 1998-1999 "Análisis y traducción de unidades fraseológicas desautomatizadas." *Lingüística y Literatura*. 34/35: 203-220.
- Zuluaga, Francisco
- 1997 "Funciones textuales de los refranes y conocimientos generales compartidos." En *Discurso, proceso y significación*, Martínez, Ma. C. (ed.). Cali: Univalle. 45-55.

BIBLIOGRAFÍA CITADA PARA LOS EJEMPLOS

Abad, M.

1987 *Cocli cocli, el que lo vi lo vi*. Pereira: Gráficas Olímpica.

Calatrava, Alonso

1987 *Los refranes en la obra de Rómulo Gallego*. Caracas : Celarg .

Carrasquilla, Tomás

1958 *Obras completas*. 2 vols. Medellín: Bedout.

1974 *La Marquesa de Yolombó*. Bogotá: Instituto Caro y Cuervo.

Castañeda y Henao

1994 "¿Por qué surge el parlache?". *Lingüística y Literatura* 26: 7-19.

Cervantes Saavedra, Miguel de,

2000 [1605] *Don Quijote de la Mancha*. 2 Vols. Bogotá: Editorial Sol 90.

Franco, Jorge

1999 *Rosario Tijeras*. Barcelona: Plaza & Janes.

Fuentes, Carlos

1972 *La región más transparente*. México: Fondo de Cultura Económica.

García Márquez, Gabriel

1979 *El coronel no tiene quién le escriba*. Barcelona: Plaza & Janes.

1985 *El amor en los tiempos del cólera*. Bogotá: Oveja Negra.

1991 *Notas de prensa 1980-1984*. Madrid: Mondaroni.

1994 *Del amor y otros demonios*. Bogotá: Norma.

1996 *Noticia de un secuestro*. Bogotá: Norma.

Harter

1993 *Matrimonio y mortaja del cielo bajan: Entrevistas con dieciséis mujeres de Medellín*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Villegas, Nestor

1986 *Apuntaciones sobre el habla antioqueña en Carrasquilla*. Manizales, Biblioteca de Escritores Caldenses.

ANEXOS

ANEXO 1

Candidatos en río revuelto

El Espectador, 3 de septiembre de 1995

Más por la fuerza de las suspicacias que por la tozudez de las circunstancias, el término "conspiración" ha ingresado por estos días al vocabulario político de Colombia. Detrás de ella estarían, según algunos, las figuras políticas que tienen puestos los ojos para suceder al presidente Ernesto Samper en las elecciones de 1998, los cuales estarían actuando además en alianza con sectores indispuestos todavía con los estrechos resultados electorales que mantienen polarizada a la opinión pública.

Con dicho soporte, teórico por supuesto, la tesis acerca de la existencia de una conspiración contra la institución presidencial será inexorable. Más aún, si se tiene en cuenta que en Colombia las crisis no tienen otro efecto que anticipar campañas electorales, con la subsiguiente consecuencia de dar sitio a posibles interferencias políticas que orbitan sobre procesos de estricta índole judicial.

Tal postulado puede explicar la moda que invade por estos días a los presidenciables de tomar distancia frente al Gobierno, en razón de los efectos nocivos que implica estar del lado de una administración sospechosa de haber aceptado dineros del narcotráfico en su campaña electoral.

Contra todo vaticinio, el contenido de las voces que reclaman claridad y transparencia ha dado paso al despegue de una carrera presidencial, en la que éstas tratarán de hacer realidad la hoy cuestionada ecuación de que la oposición conduce al Gobierno.

Aclarado el alcance de la palabra conspiración a la luz del momento actual, Andrés Pastrana fue el primero en hablar. Lo hizo ante las cámaras de televisión. Insistiendo en que el cuatrienio actual es patrimonio del liberalismo y defendiendo en consecuencia el acceso temporal del vicepresidente, esgrimió la tesis de la licencia presidencial, pero una semana después, en Neiva, cambió de opinión para objetar un hipotético juramento de Humberto de la Calle para el ejercicio transitorio de la jefatura del Estado. Para ello, ha argumentado la ilegitimidad que, según él, tendrían los integrantes de la fórmula liberal triunfante en 1994 para seguir gobernando en caso de que la justicia llegue a alguna conclusión que les comprometa a ambos.

En el caso de Noemí Sanín, la otra carta conservadora, o multipartidista como ella lo refuta constantemente, no hay todavía una respuesta distinta de que el país apoye resueltamente a la justicia. Pero tal vez, la opinión que la hizo merecedora de entrar a la lista de los conspiradores hecha por los suspicaces, es su advertencia sobre la

inconveniencia de que la dirigencia del país interfiera políticamente sobre el proceso 8.000.

Lo dicho por los posibles precandidatos conservadores contrasta con la actitud asumida por ese partido, fiel al Gobierno, y curiosamente, el primero en hablar de conspiración, cuando el presidente de su Directorio Nacional, Jaime Arias culpó de ello al liberalismo.

Por los lados de ese partido, las voces en ese sentido han tenido que ser apagadas dos veces por el vicepresidente.

ANEXO 2

Matar tres pájaros de un tiro
El Tiempo, 31 de diciembre de 1995

El hecho de que no seamos generosos no debiera impedirnos que, al menos, dejemos de comportarnos irracionalmente.

Carlos Alberto Montaner

El ex presidente Oscar Arias le ha puesto un sayo a su país que le sirve a toda América Latina. La idea es tan sencilla que se puede reformular en un par de oraciones: privatizar una buena parte de las empresas en manos del Estado para reducir la enorme deuda pública, pero hacerlo con el objeto de emplear los recursos que se liberen en mejorar la cantidad y la calidad de la educación que reciben los jóvenes. Es decir: poner el peso de la inversión fiscal en el perfeccionamiento de lo que ahora se llama "capital humano", con la ilusión de abandonar algún día la miseria atroz en la que vive la mitad de nuestro continente.

No es la primera vez que se plantea algo tan razonable. Rafael Hernández Colón, el ex gobernador de Puerto Rico, creo que sin mucho éxito, alguna vez propuso una idea parecida: privatizar la compañía telefónica de su isla —que en aquellos tiempos funcionaba con una torpeza rayana en el sadismo— y dedicar el producto de esa venta (calculada en unos dos mil millones de dólares) a crear un permanente endowment-dote, en buen castellano al servicio de la educación superior.

Lo inteligente de estos planteamientos es que mata tres pájaros con el mismo tiro, hazaña que no se le ocurrió que fuera posible ni al que acuñó el refrán. El primero, el primer pájaro, es que hay que privatizar porque las empresas estatales nos arrastran al fondo del abismo. Son un foco permanente de corrupción, distorsionan el mercado, cuestan bastante más de lo que producen, y suelen servir para mantener el clientelismo de los partidos de gobierno. Es en esos puestos de trabajo "paraestatales" donde acaba devengando un salario improductivo la querida del senador, el pequeño muñidor electoral o el primo bobo de un gobernador rodeado de parientes ansiosos de enquistarse en alguna nómina ingenuamente desprotegida.

El segundo pájaro muerto es el déficit fiscal. Hay que reducir la deuda, porque su servicio —esa sangría constante de capital e intereses que crece acromegálicamente, sin tregua ni pausa— no sólo nos empobrece cada vez más, e impide el desarrollo económico, sino porque contribuye a aumentar las desigualdades sociales sin que aumente la producción de bienes disponibles. No son los pobres, víctimas inmediatas de la inflación, los beneficiarios del déficit fiscal, como suponen obtusamente los sindicalistas de rompe y rasga, sino los poderosos. Los únicos ciudadanos que se benefician de la anomalía de que un Estado gaste mucho más de lo que recauda son los poseedores de bonos de la nación y otros instrumentos de deuda pública, o sea, los más ricos. Argumento que debería tener en cuenta ese legendario idiota latinoamericano que se clasifica como “populista”, “progre” o —si es incurablemente solemne— “hombre de izquierda”, gente que, si tuviera el más mínimo sentido común, saldría a la calle a pedir a gritos el equilibrio fiscal, precisamente para proteger de la miseria y la desesperanza a los homínidos más desvalidos de este valle de lágrimas que el buen señor Keynes, sin proponérselo, casi nos convierte en un pantano insondable.

El tercer pájaro es la creación de “capital humano”. Poner el acento fiscal en educar, instruir, formar gentes aptas, laboriosas, emprendedoras, respetuosas de la ley. Esto es, aumentar sustancialmente la masa de ciudadanos capaces de producir riqueza, porque ese es el principal elemento que explica el desarrollo de los pueblos. El segundo son las instituciones que esos ciudadanos consiguen crear para el mantenimiento de sus transacciones, pero incluso ese —las instituciones— va a estar condicionado por la calidad de las personas que le dan vida. Mientras más sepan, y mientras mejor entiendan la naturaleza profunda de la urdimbre social, mejores instituciones van a generar y menos errores van a cometer en la solución de los inevitables conflictos que surgen en todas las comunidades.

Tal vez la clase dirigente latinoamericana —por llamarle de alguna manera a quienes tienen el poder político y económico— actuaría de otra manera más solidaria si entendiera que, al margen de cualquier consideración ética, nos perjudica en nuestros bolsillos que las tres cuartas partes de nuestros niños y jóvenes ni siquiera comiencen estudios de nivel secundario. ¿Se imaginan el fabricante de trajes en Caracas, el hotelero de Cartagena, el ebanista de Quito o el editor en Buenos Aires el volumen de su negocio si los grupos sociales medios, en lugar de ocupar el 20 o 30 por ciento del censo, alcanzaran el 80 como en Estados Unidos o el norte de Europa occidental? ¿Sabe esa clase dirigente que existe una relación estrechísima entre educación y grado de prosperidad individual y colectiva?

Si no nos alcanza la bondad —la benevolencia que Cristo y Confucio tanto predicaron sin demasiado éxito— para rescatar de la ignorancia y la miseria a estas decenas de millones de niños y jóvenes ¿no tiene sentido apelar a la ambición y a la codicia personales de los más pudientes? ¿No es obvio que la pobreza del otro me perjudica porque limita tremendamente la cantidad de intercambios que podemos realizar, fuente básica de enriquecimiento? Es una triste realidad saber que la compasión no abunda entre nosotros, pero el hecho de que no seamos generosos no debiera impedirnos que, al menos, dejemos de comportarnos irracionalmente. Y para esos fines el escopetazo de Arias y los tres pájaros derribados me parece acertado.

ÍNDICE DE AUTORES

A

Anscombe, 135
Argos 1996, 94, 125
Aristóteles, 93
Arnaud 1991, 123
Arora 1995, 9, 12, 16, 17, 29, 43, 46, 117
Arora 1997, 123
Austin 1962, 79

B

Bajtin, 41
Bally 1951, 21
Bartlett 1932, 37
Blum-Kulka 1989, 125
Brown y Gilman 1989, 96
Brown y Levinson, 113
Brown y Levinson 1987, 49, 87, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 102, 103, 104, 105, 108, 109,
110, 111, 112, 114, 118, 129, 131, 132, 133, 134, 136, 146
Burindant y Suard 1984, 117

C

Candón y Bonnet 1994, 24, 124
Carneado 1985, 2, 4, 15, 21, 22, 24, 25
Carneado y Tristá 1985, 1
Carreño 1927, 95
Carter 1989b, 10, 27, 28
Casares 1950, 2, 4, 6, 10, 20, 21, 25
CHCM, 136
Chilton 1990, 92
Combet 1971, 122
Conenna 1988, 9, 10, 11, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 43
Corpas 1996, 1, 2, 6, 7, 9, 11, 21, 22, 24, 25, 27, 28, 35, 69, 87, 114, 122, 123, 125, 136
Coseriu, 72
Coseriu 1986 [1977], 1
Cowie 1988, i

Cowie 1993, 22, 27, 28
Cram 1982, 32
Cram 1983, 1, 2, 9, 12, 19, 20, 32, 48, 54, 72

D

Danlos 1990, 4, 14, 15, 19, 71
DEA, 74, 78, 86, 87, 88
DFEM, 10, 74, 128
di Filippo 1983, 94, 102
Dobrovols'kij 1988, i
DRAE, 28, 48, 50, 70, 77, 78, 82, 92, 102, 136
Ducrot 1970, 24
Ducrot 1990, 42
DUE, 74, 76, 77, 78, 81, 83, 87, 95

E

Escandell 1993, 59, 61, 62, 64, 68, 92, 93, 109, 146

F

Fraser 1980, 90, 94, 99
Fraser 1990, 93

G

García 1991, 25, 28, 70, 122
García Márquez 1991, 106
García y Muñoz, 94, 137
García y Muñoz 1993, 8, 49, 122
García y Muñoz 1996, 7, 24, 34, 35, 38, 47, 113, 125, 137, 141, 142, 143
Goffman, 109
Goffman 1967, 102
Goffman 1971, 90
Goldberg 1993, 40, 79, 123, 124
Goodwin y Wenzel, 143
Goodwin y Wenzel 1979, 116, 117, 138, 140, 141, 144
Greimas 1970, 8, 10, 12, 15, 16, 17, 20, 24, 32, 42, 52, 75
Grésillon y Maingueneau 1984, ii, 19, 32, 42, 43, 44, 45, 47, 50, 51, 52, 54, 75, 114, 118, 119
Grice, 61, 94, 100, 101, 134
Grice [1975] 1989, 59, 61, 65, 66, 70
Grice 1975, ii, iii, 49, 59, 60, 62, 67, 69
Grice 1989, 63, 64, 76
Gross 1982, 1, 2, 4, 5, 8, 10, 12, 14, 15, 16, 21, 22, 52
Guiraud 1978, 27

Gumperz, iii, 92
Gundel y Hinds 1985, 25, 29

H

Haensch et al. 1982, 4
Haverkate 1979, ii, 80, 134
Haverkate 1984, 80, 134
Haverkate 1987, 43, 52, 126
Haverkate 1994a, 44, 50, 108, 127, 134
Haverkate 1994b, 51, 52, 53, 59, 60, 85, 88, 89, 90, 91, 93, 94, 96, 97, 99, 100, 101, 102, 106, 107, 109, 119, 120, 121, 122, 126, 131, 134
Holbek 1970, 16
Horn 1988, 59, 67, 68, 70

J

Jakobson 1967, 1, 14, 21

L

Lakoff, 102
Lakoff 1973, 93, 99, 100
Leech, 51, 102
Leech 1983, 94, 97, 98, 99, 100, 101
Lerot 1983, 3, 8, 24
Levinson 1983, 37, 49, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 70, 132
Lyons 1968, 1
Lyons 1980, 20

M

Meschonnic 1976, 53
Mieder 1982, 34
Mieder 1992, 10
Mieder 2000, i
Moliner, 77, 82, 87
Mortureux 1997, 22, 23
Mountreynaud Pierrot y Suzzoni 1989, 36, 122, 137
Moya 1944, 9
Mulder 1993, 48, 49, 72

N

NDCol, 26, 67, 68, 70, 76, 102, 115
Nwachukwo Agbada 1990, 18
Nwoye 1992, 103

O

OALDCE, 114
Ogolotsev 1979, 21

P

Paul 1970 [1880], 21
Perelman, 141
Permyakov 1988, 23
Pomerantz 1984, 106
Posada 1998, 34
Pottier 1975, 9, 20, 67

R

Renkema 1993, 24, 29, 37, 38, 62, 71, 111, 116, 117
Rey y Chantreau 1989, 26

S

Saussure 1916, 1
Sbarbi, 81
Searle, 54
Searle 1969, ii, 65, 70, 79, 95
Searle 1979, 23, 48, 68, 71, 95, 121
Searle 1983, 54, 55
Seco, 87
Sierra 1990, 81, 124
Sierra 1994, 18
Sifianou 1992, 126
Silverman-Weinreich 1994, 16, 51, 52, 53
Soto 1991, 13, 140, 143
Soto 1997, 35, 140, 141

T

Taylor 1962, 10, 11, 12, 14, 16, 17, 29, 32, 33, 34, 36, 43, 83, 124, 137
Taylor 1965, 122
Thun 1978, 6
Tóthné Litovkina 1990, 18
Tóthné Litovkina 1996, 10, 23
Tristá 1985, 20, 21

V

van Dijk 1983, 80
van Dijk 1990a, 38

van Dijk 1990b, 39
van Dijk 1992, 30
van Dijk 1993, 30
van Dijk 1994, 29, 30
van Dijk 1998, 30, 31, 33, 36
van Dijk 1999, 31, 41
van Eemeren 1994, 117
van Eemeren y Grootendorst 1993, 134, 135, 144
Varela y Kubart 1994, 74
Vinogradov 1947, i
Vizcaino, 99

W

Weinreich, 21
Weston 1994, 139

Z

Zuluaga 1975, ii, 1, 3, 4, 12, 19, 20, 39, 43, 69, 71
Zuluaga 1980, 2, 5, 7, 8, 21, 22, 27, 28
Zuluaga 1992, 1, 5, 6, 10, 21, 27, 28, 47, 72
Zuluaga 1997, 1, 26, 35, 38, 113, 117, 125
Zuluaga 1998-1999, 139
Zuluaga, F. 1997, 75

ÍNDICE DE AUTORES CITADOS EN LOS EJEMPLOS

A

Abad 1987, 53, 137

C

Calatrava 1987, 87, 111, 113

Carlos Fuentes 1958-1968, 45

Carrasquilla 1958, 97, 110, 118, 120, 136

Carrasquilla 1974, 44, 50, 54, 56, 108, 115, 118, 119, 123, 127, 128, 129, 130, 131, 138,
140, 141, 143

Castañeda y Henao 1994, 89

Cervantes, 114, 119

F

Franco 1999, 84

G

García Márquez 1979, 48, 53, 127

García Márquez 1985, 112

García Márquez 1994, 88, 109

García Márquez 1996, 7, 8

H

Harter 1993, 104

ÍNDICE DE UNIDADES FRASEOLÓGICAS

A

- A bird in the hand is worth two in the bush*, 137, 139
A black day, 26
A boca llena, 10
A buenas horas, mangas verdes, 23
A caballo regalado no se le mira el diente, 45
A caballo regalado se le averigua a quién se lo robaron*¹⁰¹, 45
A cal y canto, 11
A calzón quitao, 2
A close [narrow] shave, 28
A diestra y siniestra, 5, 11
A Dios lo que es de Dios y al César lo que es del César, 36
A falta de pan buenas son tortas, 35, 136
A great man and a great river are often ill neighbours, 142
A la letra, 77
A la tierra que fueres, haz lo que vieres, 5, 126
A la topa tolondra, 1, 4
A man is known by the company he keeps, 139
A morir, 3
A otro perro con ese hueso, 73, 86, 87
A palabras de borracho, oídos de cantinero, 81
A palabras necias, oídos sordos, 28, 73
A través de, 2
A un bagazo poco caso, a un cagajón poca atención, 49, 81, 125
A un buen entendedor pocas palabras [bastan], 10, 119
Abril, aguas mil, 26, 33, 116
Absence makes the heart grow fonder, 9, 12, 19
Actions speak louder than words, 137
Agua que no has de beber déjala correr, 35
Ahogarse en un vaso de agua, 49
Ajá!, 2
Al buen callar llaman Sancho, 36, 113
Al comer de las morcillas, ríen las madres y las hijas; y al pagar, todas a llorar, 20

¹⁰¹ Con asterisco señalamos las UFFs que se citan desviadas de su forma original, así como algunas expresiones estereotipadas o fórmulas para introducir las UFFs en el discurso.

Al matar de los puercos, placeres y juegos; al comer de las morcillas, placeres y risas,
20

Al pan, pan y al vino, vino, 17, 49, 52, 72, 91, 111, 115

Al pie de la letra, 76, 77, 78

Al que le caiga el guante que se lo plante, 51

Al que madruga Dios le ayuda, 33

All that glitters is not gold, 143

Als het regent en de zon schijnt, dan is het kermis in de hel, 33

Amor no quita conocimiento, 120

Amor sin beso es como chocolate sin queso, 142

An ounce of prevention is worth a pound of cure, 137

Apurer en compte, 4

Árbol que nace torcido nunca su rama endereza, 142

Arrieros somos y en el camino nos encontraremos, 123

Así no vamos a ningún Pereiral!, 25

Aun a sabiendas de que, 8

Avoir marre de, 4

Ayúdate que Dios te ayudará, 17, 52

B

Blow the gaff, 28

Buenas tardes, 6

Buenos días, 2

C

Cachaco, paloma y gato, tres animales ingratos, 26, 33

Cada loco con su tema, 86, 88, 89

Caérsele (a uno) la cara de vergüenza, 102

Carta blanca, 5

Certa amittimus, dum incerta petimus, 137

C'est le ton qui fait la musique, 106

C'est ma bete noire, 26

Change of pasture makes fat calves, 140

Chi ama teme, 18

Chi cerca rognà, rognà trova, 11, 16

Chi semina vento reccoglie tempesta, 3

Chi tace, accossente, 83

Como decimos los franceses...*, 106

Como decimos los mejicanos...*, 106

Como dice el refrán...*, 12

Como dice el refrán...*, 55

Como es el indio es el golpe, 31

Cómo no moñito!, 7

Como se dice vulgarmente...*, 12, 55
Como se dice...*, 56
Con amigos así, para qué enemigos, 49
Con el corazón en la mano, 10
Con la plata se hace plata, 121
Con pulso firme, 7
Con tal que, 2
Cría cuervos y te sacarán los ojos, 112
Cual la madre tal la hija, 18
Cuando Dios no quiere, los santos y el diablo nada pueden, 143
Cuando el río suena se tragó una orquesta*, 45
Cuando el río suena, piedras lleva, 9, 42, 45, 52, 139
Cuando la casa del vecino arde, la nuestra está en peligro, 56
Cuatro ojos ven más que dos, 137

D

Dar (uno, a alguien) en qué morder, 120
De alto vuelo, 2, 7, 23
De día beata y de noche gata, 24
De dientes pa'fuera, 6
De gente bien nacida es ser agradecida, 36
De padre cojo, hijo rengo, 33, 141
De pura cepa, 6
De tal palo, tal astilla, 10, 18, 33, 42, 141
Decir (algo) con mantequilla, 81
Decir (algo) sin más latines, 73, 86, 87
Decir sin más latines, 88
Decir sin más vueltas, 7, 8
Declaro abierta la sesión, 6
Del dicho al hecho hay mucho trecho, 119, 120
Desde que se inventaron [hicieron] las excusas [disculpas], los gatos [los ratones] no comen carne [queso], 47, 49, 125
Después de ojo sacado, no vale Santa Lucía, 17
Dice Salomón, da vino a los que tienen amargo el corazón, 7
Dicen que...*, 55
Dicho y hecho, 10, 11
Dime con quién andas y te diré quién eres, 17, 33, 46, 52, 139
Dime qué fumas y te diré quién eres*, 46, 139
Do not throw pearls before swine, 124
Doblar la hoja, 120
Don't count your chickens before they are hatched, 124
Don't kill the goose that lays golden eggs, 124
Donde hay humo hay fuego, 140
Donde hubo fuego hay cenizas, 136

Donde no entra el sol no sale el médico, 121

E

Echar a rodar la bola [bolas], 73, 76, 77

Échese una piedra en la manga, 48

El acomedido come de lo que está escondido, 16

El burro adelante pateo, 94

El gato escaldado del agua fría huye, 33, 35

El hábito no hace al monje, 140

El hombre por la palabra y el buey por el caño, 142

El hombre propone y Dios dispone, 8, 17, 136

El indio al final da la patada, 31, 35

El mejor de los negros fue San Benito, y eso que se cagó en las velas, 34

El muerto a la tumba y el vivo a la rumba*, 9

El muerto al hoyo y el vivo al bollo, 9

El que [quien] a hierro mata, a hierro muere, 16

El que [quien] calla otorga, 18, 73, 79, 81, 83, 84

El que [quien] entre la miel anda, algo se le pega., 23, 122, 125, 136

El que [quien] tenga rabo de paja no se arrime a la candela, 18

El que afloja tiene de indio, 31

El que ama el peligro, en él perece, 142

El que canta, sus penas espanta, 11, 16, 46

El que compra lo que no ha menester pronto ha de empobrecer, 16

El que espera lo mucho, espera lo poco, 18, 53

El que juega, pierde y el que bebe, se emborracha, 140

El que más y el que menos, 2

El que mucho habla, mucho yerra, 17, 51, 113

El que nace para leer, del cielo le caen los libros*, 46

El que nació pa' tamal, del cielo le caen hojas, 46

El que nada debe, nada teme, 138

El que no corre, vuela, 83

El que no oye consejos no llega a viejo, 113

El que paga lo que debe sabe lo que tiene, 51

El que parte y reparte lleva la mejor parte, 10

El que persevera alcanza, 36

El que ríe de último ríe mejor, 80

El que se excusa, se acusa, 98

El que se queja, faltas tiene*, 46

El que siembra vientos, cosecha tempestades, 3

El que va con indio va solo, 31

El refrán dice que...*, 55

En boca cerrada no entran moscas, 73, 81, 82, 83, 113, 115, 138

En boca cerrada...*, 115, 138

En calzas prietas, 1

En casa de ahorcado no *se* mienta soga, 42, 106, 113
En cojera de perro y llanto de mujer no hay que creer, 13
En Domingo de Ramos quien no estrena no tiene manos, 35
En gracia de brevedad, 61, 89
En octubre el cielo de aguas se cubre, 33, 116
En todo mal y querella averigua quién es ella, 35
En torno a, 6, 8
En vilo, 2
Es mejor prevenir que curar, 36
Es mejor vestir santos que desvestir borrachos, 53, 137
Es peor el zumbido que el picotazo, 137
Eso es harina de otro costal, 86, 89
Eso me hace lo que el viento a Juárez, 106
Eso se sabe que...*, 55
Estar de jíquera, 26
Estar entre la espada y la pared, 3, 5, 25
Estar fuera de tono, 73, 74
Estar la caña a tres trozos, 25
Estirar la pata, 5

F

False in one thing false in all, 142

G

Gallo [pollo] pelón peletas, donde no te llamen [quepas] no te metas, 125
Grace is to the body what judgment is to the mind, 142
Gracias por la flor aunque marchita, 125

H

Hablar en plata blanca, 28
Hablar por meter la cucharada, 85
Habló el buey y dijo mú, 7
Hacer roncha., 137
Hacer sombra, 120
Hasta que San Juan agache el dedo, 130
Hay ropa tendida, 72
Haz bien y no mires a quién, 2, 52
He who lies down with dogs, will rise with fleas, 140
Herradura que suena algún clavo le falta, 73
Hijo de cabra, mucho salta*, 9
Hijo de cabra, tira al monte, 9
Hijo de tigre sale pintado, 141

I

- If a hen lays a golden egg, killing her will not give you more golden eggs*, 124
Importar (algo) un bledo, 27
Importar (algo) un chorizo, 26
Importarle (a uno, algo) un carajo, 25
Importarle (a uno, algo) un culo, 25
In appearances place no trust, 139
Indio comido, indio ido [jodido], 31, 49
Ir al grano, 71, 85
Irse por las ramas, 86
It does not follow that the archer aimed because the arrow hit, 141

L

- La cara del santo hace el milagro, 48, 127
La Casa Blanca, 2
La codicia rompe el saco, 118
La constancia vence lo que la dicha no alcanza, 36, 44, 116
La diligencia es madre de la buena ventura, 26, 36
La ley es para ['pa] los de ruana, 67, 68, 69
La lista negra, 26
La luna de miel, 7
La mayor parte de su saber lo aprendió el diablo de la mujer, 35
La miel no se hizo para los burros, 124
La misma perra con distinta guasca, 106
La mona aunque se vista de seda mona se queda, 141
La mujer en casa y con la pata rota, 35
La ocasión hace al ladrón, 35
La ociosidad es la madre de todos los vicios, 57, 123, 127
La oveja negra de la familia, 26
La peor diligencia es la que no se hace, 80
La pereza es la madre de todos los males, 36
La regla de oro, 7
La ropa sucia se lava en casa, 81, 82
La suerte está echada, 10
La voz del pueblo es la voz de Dios, 54, 128
Las apariencias engañan, 139
Las comparaciones son odiosas, 141
Las paredes tienen oídos, 131
Leer entre líneas, 73
Les carottes sont cuites, 12
Like father like son, like mother like daughter, 141
Llevar en colas, 138
Llevar la voz, 120

Lloviendo y haciendo sol, son las gracias del Señor, 33
Lo cortés no quita lo caliente*, 9, 45, 46
Lo cortés no quita lo valiente, 9, 39, 46
Lo perfecto es enemigo de lo bueno, 17
Lo que gratuitamente se afirma gratuitamente se niega, 140
Lo que por agua viene por el puente pasa, 45
Lo que por agua viene, por agua se va, 45

M

Mal de muchos, consuelo de tontos, 3, 5
Mamar gallo, 2, 5, 6
Más arriesga la pava que el que le tira, 80, 137
Más dura será la caída, 123
Más vale llegar a tiempo que rondar un año, 51
Más vale pájaro en mano que ciento volando, 136, 139
Más vale perder que volver a encontrar*, 46
Más vale perder un minuto en la vida que la vida en un minuto, 46
Más vale prevenir que curar, 137
Más vale tarde que nunca, 137
Más vale un 'toma' que dos 'te daré', 28, 80
Matar dos pájaros de un tiro, 39, 40
Matar la gallina de los huevos de oro, 124
Matrimonio y mortaja, del cielo bajan, 16, 129
*Mens sana in corpore insano**, 45
Mens sana in corpore sano, 45
Mentir y comer pescado requieren mucho cuidado, 6
Meter agujita para sacar agujón, 81
Meter la pata, 73
Meterse (uno, a alguien) en el bolsillo, 120
Mi abuelo decía que...*, 55
Mieux va bon fuir que mauvaise attente, 137
Modestia aparte, 89
Mostrar (uno) el cobre, 70
Muchas veces no está el huevo donde cacarea la gallina, 141
Muerto el ahijado, acabado el compadrazgo, 20, 38, 140
Muerto el perro se acabó la rabia, 140
Mujer y mula, la que no patea reula, 35
Mula, mujer y gato son animales ingratos, 35

N

Nadie vende por lo que pide, ni nadie compra por lo que ofrece, 136
Negro con cargo, se pierde el cargo y se pierde el negro, 34
Negro con saco, se pierde el negro y se pierde el saco, 34, 35

Negro que no la hace a la entrada, la hace a la salida, 33, 116
Negro, ni de cachaco, 34
Negro, ni el buey porque se pierde al amanecer, 34
Negro, ni el teléfono, 34
Negro, ni la cogedera, 34
Negro, ni mi caballo, decía Bolívar, 34
Ni fu ni fa, 11
No cargar agua en la boca, 28
No dar puntada sin dedal., 73
No decir esta boca es mía, 5, 120
No dejes lo seguro por lo probable, 17, 137
No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy, 17, 36, 123, 126
No hay bonita sin su pero ni fea sin su gracia, 46
No hay campana sin badajo ni sopa buena sin ajo*, 46
No hay mal que por bien no venga ni cuerpo que lo resista*, 45
No hay peor aprendiz que el que no quiere saber*, 46
No hay peor ciego que el que no quiere ver, 46
No llamarse a engaños, 86
No me voltié la hoja, 73, 85
No nos digamos mentiras, 73
No tiene la culpa el indio sino el que lo hace compadre, 9
No tiene la culpa el ladrón sino el que da la ocasión, 9
No todo lo que brilla es oro, 143
No vencía la constancia lo que la dicha no alcanzaba*, 44
Nunca falta un roto para un descosido, 136

O

Oiga!, 2
Ojos de los extraños no alcanzan a ver los daños, 130
Ojos que no ven, corazón que no siente, 5, 33
Once bitten twice shy, 142
One swallow doesn't make a summer, 143

P

Pagar los platos rotos, 5
Palabra de grueso calibre, 2, 6
Para los de ruana (ser algo), 68
Parietes y trastos viejos, pocos y lejos, 17, 42, 49, 50
Perdóneme que meta la cucharada*, 90
Pescar en río revuelto, 37, 69, 124
Pez gordo, 4, 8
Piedra movediza nunca moho la cobija, 10
Piedra que rodaba no criaba lama*, 8

Poner [dar] la cara, 102
Poner el dedo en la llaga, 76, 78, 79
Poner el grito en el cielo, 73
Poner el tema sobre la mesa, 84
Poner en entredicho, 75
Ponerse (uno) de ruana (una cosa)., 70
Por carta de más como por carta de menos, 119
Por el hilo se saca el ovillo, 139
Por el polvo se conoce por dónde sopla el viento, 140
Por favor!, 2
Pousser au noir, 26
Prudentes como las serpientes, sencillos como las palomas, 36

Q

Qualis homo, talis sermo, 18
Qué culpa tiene la estaca si el sapo salta y se estaca?, 51
Qué nos va ni qué nos viene, 50, 55
Qué se va a hacer cuando el almuerzo es yucas? —Comerlas aunque estén malucas, 7
Qui bene amat bene castigat, 18
Qui dort dine, 18
Qui ne dit mot consent, 83
Qui seme le vent récolte la tempête, 3
Qui tacet, consentire videtur, 18, 83
Qui terre a, guerre a, 11, 16
Quien con lobos anda a aullar se enseña, 23
Quien los labios se muerde más gana que pierde, 113
Quod gratis affirmatur, gratis negatur, 140

R

Raimundo y todo el mundo, 11
Río revuelto, ganancia de pescadores, 37, 69, 124

S

Sacar (algo) de la manga, 70
Sacristán que vende cera y no tiene colmenar, rapaverum rapaverum, rapavere del altar,
55
Salir con la cara en alto, 102
Santo y seña, 5
Se casser la tête, 23
Se casser le cul, 23
Seguro mató a confianza, 118
Ser [un hombre] perro, 26
Ser gallina, 26

Si la gayina mete un huevo de oro de danio lo faze todo, 124
Si no oímos consejos jamás llegaremos a viejos*, 8
Siempre y cuando, 6, 8
Silence gives consent, 83
Sin ruana*, 69
Sólo se le tiran piedras a los árboles que dan frutos, 57
Songo sorongo, 11, 28

T

Tal para cual, 4
Tanto vales cuánto tienes, 52
Tate quieto!, 115
Tate, tate*, 115, 138
Tener [no tener] cara para hacer una cosa, 102
Tener cara para hacer una cosa, 102
Tener la cachaza de, 70
Tener la desfachatez de, 70
Tener la frescura de, 70
The bird is kown by its note, 139
The black list, 26
The black ox hath not trod on her foot, 16
The black sheep of the family, 26
The buck stops here, 22
The burnt child dreads the fire, 142
The cat would eat fish but would not wet her feet, 124
The early bird catches the worm, 28
The fox changes his fur, but not his nature, 141
The hood makes not the monk, 140
Todo el mundo sabe que...*, 55, 56
Todos los caminos conducían a Roma*, 8
Toutes les chemins menent a Rome, 12
Traer (uno, algo) por los cabellos, 114
Two eyes can see more than one, 137

U

Ubi timor, ibi pudor, 18
Un burro diciéndole a otro orejón, 73
Un día negro, 26
Un matrimonio sin hijos es como un jardín sin flores, 142
Una avis in laqueo plus valet octo vagit, 137
Una golondrina no hace verano, 143
Una lluvia no hace invierno, 143

V

Vaca ladrona no olvida el portillo, 142
Vamos al grano*, 85, 86
Víspera de mucho, día de nada, 17

W

We lose the certain things while we seek the uncertain ones, 137
When it rains and the sun shines, the devil is beating his grandmother [wife], 33
Where bees are there is honey, 140
Where there is smoke, there must be fire, 140
Wie zwijgt, stemt toe, 83
Wo der Teufel nicht hinkommen kann, schickt er ein altes Weib, 33

Y

Ya no hay Pirineos, 6
You can't judge a horse by it's harness, 139
Young saint, old devil, 17

Z

Zapatero, a tus zapatos, 136

ÍNDICE ANALÍTICO

A

- Actitudes evaluativas, 33. *Véase también:* Esquema de actitudes sociales, 30
- Acto articulatorio, 54
 - ilocucionario, 54, 55, 71, 79
 - proposicional, 54
- Acto de habla, 98
 - asertivo, 101-2, 134
 - comisivo, 98, 101-2, 134
 - directivo, 101-2
 - exhortativo, 94, 121, 134
 - exhortativo impositivo, 109, 121
 - exhortativo no impositivo, 121
 - expresivo, 98, 101-2
 - Grado de imposición del __, 96
 - impositivo, 98
 - indirecto, 48, 49, 50, 68, 72, 110
- Alemán, i, 16, 33
- Aliteración, 10, 11
- Apertura de tópico, 37, 38. *Véase también:* Cierre de tópico
- Argumentación paralela, 141
- Argumento de causa, 140
 - de signo, 139-40
 - por analogía, 142
 - por clasificación, 143
 - por generalización, 142-43
- Argumentos sustantivos, 138, 139-44. *Véase también:* Argumento de causa, de signo,
- Aspecto modal valorativo, 25

B

- Balance costo-beneficio, 95
- Bald on-record. Véase:* Acto de habla directo
- Beneficio interactivo, 96
- Burla de las máximas. *Véase:* explotación de las máximas

C

- Campos nocionales, 122

- Cierre de tópico, 37, 38
- Cognición social, 29, 30–32
- Condición de razonabilidad, 116, 117
 - de sinceridad, 56. *Véase también:* Condiciones de enunciación esencial, 56. *Véase también:* Condiciones de enunciación preparatoria, 56, 123. *Véase también:* Condiciones de enunciación
- Condiciones de enunciación, 56
 - de uso de los refranes, 32, 72, 88
 - de verdad de los enunciados, 66
- Connotación, 24, 27
 - estilística, 24, 25
 - expresiva, 25
 - geográfico social, 25
 - histórico cultural, 25
- Conocimiento epistémico, 33
 - sociocultural, 30. *Véase también:* Saber social, Cognición social
- Contenido proposicional del enunciado, 62, 91
 - implícito de las implicaturas, 62, 66, 68
 - implícito de las UFF, 25, 67, 68
- Contrato conversacional, 94
- Convenciones de significado, 48
 - de uso, 48
- Cortesía absoluta, 98
- Creencia evaluativa, 31, 33, 36
 - fáctica, 31, 33

D

- Danés, 16
- Deícticos temporales, 42
- Desfocalización, 50, 126
- Dialogismos, 7
- Disculpas autónomas, 90
- Discurso indirecto
 - referido. *Véase:* Enunciado referido
- Distancia. *Véase:* Solidaridad

E

- Efecto interaccional, 132
 - perlocucionario, 132
- Enunciado indirecto
 - no contingente, 118
 - profano, 118
 - referido, 12, 42, 56

Epimythia, 40. *Véase también*: Cierre de tópico
 Escala costo-beneficio, 97, 98
 Espacio intencional, 121
 Especialización semántica. *Véase*: Lexicalización
 Esquema de actitud, 30. *Véase también*: Esquema mental
 mental, 37. *Véase también*: *Ready-made schemata*
 Estrategia perlocucionaria, 106
 Estrategias conversacionales. *Véase*: Estrategias lingüísticas
 de cortesía, 95, 96, 114, 115, 131
 deícticas de referencia no específica. *Véase*: desfocalización
 desfocalizadoras, 58
 directas, 49
 lingüísticas, 80
 Estructura rítmica binaria, 11, 17, 18
 temática, 39. *Véase también*: Macroestructura, Significados globales
 Etiqueta, 92, 109
 conversacional, 93
 Excusas, 89, 98
 Explotación de las máximas, 65
 Expresiones de significado transparente. *Véase*: UFF de significado transparente,
Véase: UFF de sentido literal
 semánticamente opacas. *Véase*: UFF semánticamente opacas, *Véase*: UFF
 idiomáticas

F

Face. *Véase*: Imagen pública
 Falacias, 139, 142, 143
 de falsa causa, 140
 de ignorancia de causa, 140
Figurative idioms. *Véase* UFF figuradas
 Fijación, 2, 4, 14, 21
 Gradación de la __, 4, 14–15
 pasemática, 6
 pragmática, 72
 transformativa, 5
 Fórmulas de cortesía, 2, 7. *Véase también*: Fórmulas pragmáticas
 de razonamiento práctico, 137, 144
 excusatorias, 90. *Véase también*: Fórmulas pragmáticas
 pragmáticas, 6, 7
 pseudoexcusatorias, 90. *Véase también*: Fórmulas pragmáticas
 Francés, i, 3, 4, 8, 11, 12, 14, 16, 18, 26, 42
 Frase exclamativa, 7
 proverbial, 6, 10, 29, 39
 Función connotativa de las UFF, 26

fraseológica básica, 38
textual de las UFF, 73. *Véase también:* Apertura de tópico, Cierre de tópico

G

Grounders, 126

H

Head-tail principle, 38
Horizontal social distance. *Véase:* Solidaridad
Húngaro, 18

I

Identidad de grupo, 113
Ideología, 30, 31
Igbo, 18
Imagen pública, 102–4
 universalidad de la __, 103
 vulnerabilidad de la __, 103
Indicadores de Fuerza Illocucionaria (IFI), 47, 56. *Véase también:* Acto ilocucionario
Inferencia pragmática. *Véase:* Burla de las máximas
Inglés, i, 12, 16, 27, 28, 83, 102, 124, 137, 138, 143
Initial disclaimers. *Véase:* Rectificaciones previas
Insinuaciones, 110
Instrucción pragmática, 79–80
Italiano, 3, 11, 16, 18

L

Lenguaje indirecto, 49, 70, 72. *Véase también:* Acto de habla indirecto
Lexema fraseológico, 20
Lexías complejas estables, 20
Lexicalización, 21, 22
Locución, 7
 adjetival, 6, 7
 adverbial, 6, 7
 conexiva, 8
 conjuntiva, 6, 8
 exclamativa, 7
 nominal, 6, 7
 preposicional, 6, 8
 verbal, 7
Lógica social, 116

M

Macroacto de habla, 126, 128

bipartito, 128

postsecuencia del __, 129

presecuencia del __, 128

Macroestructura, 39

Macroproposición, 20, 39. *Véase también:* Significado global

Macrorregla de generalización, 39

de reducción, 39

Macrosintaxis, 39

Marca de identidad de grupo, 105

social, 105

Marcas diafásicas, 26

diasistemáticas, 26

diatráticas, 26

diatópicas, 26

Máximas

burla de las __, 61

conflicto o incompatibilidad de las __, 61, 89

de aprobación, 101

de generosidad, 101

de modestia, 102

de simpatía, 102

de tacto, 101

de unanimidad, 102

incumplimiento de las __. *Véase* Burla de las máximas

negación expresa de las __, 61

violación encubierta de las __, 60

Mental frame-work. Véase: Esquema mental. *Véase también:* *Ready-made schemata*

Metaforización, 25

N

Normas comunicativas específicas, 100

globales, 100

Núcleo exhortativo, 126, 128

O

Off-record. Véase: Acto de habla indirecto. *Véase también:* Lenguaje indirecto

On-record, 111

with redressive action, 111

Opacidad semántica, 22

P

- Paralelismo de estructura, 17
- Parecias, 6, 22
- Performativos, 85
- Peso o riesgo de una acción, 96
- Petición, 98, 109, 132
- Poder, 96. *Véase también: Vertical social distance*
- Preguntas, 110
- Principio de composicionalidad, hipótesis de __, 4
 - de cooperación, 59
 - de cortesía, 100–101
 - del uso del lenguaje, 61–62
 - pragmáticos __. *Véase: Principio del uso del lenguaje*
- Promythia*, 40. *Véase también: Apertura de tópico*
- Pronombre de respeto, 66
 - de solidaridad, 93
 - de tratamiento familiar, 66
 - de tratamiento cortés, 93
 - se* pseudorreflexivo, 51
 - se* pseudorreflexivo, 42, 52, 53
- Pure idioms*. *Véase* UFF semánticamente opacas, *véase* UFF idiomáticas

R

- Racionalidad, 93–95, 99, 103
- Rasgo connotativo, 25
- Razonamiento analógico, 142
- Reacción no preferida, 129, 130
 - preferida, 129
- Ready-made schemata, 38. *Véase también* Esquema mental
- Rectificaciones previas, 90
- Refranes de naturaleza axiológica, 26
 - de naturaleza doxástica, 26, 33–35
 - de naturaleza epistémica, 26, 33
 - interpretación estándar de los __, 125
- Regla constitutiva, 95
 - de adecuación pragmática, 100
 - de competencia pragmática, 93
 - de razonabilidad, 134
 - de tipo lógico, 100
 - regulativa, 95
- Relación de contraste, 17
- Repair work, 109
- Restricted collocations*. *Véase* expresiones semitransparentes, *véase* UFF mixtas



Ruego, 109
Rumano, 18

S

Saber

paremiológico compartido, 135
social. *Véase*: Cognición social. *Véase también* Conocimientos socioculturales
Semi-idioms. *Véase* expresiones semitransparentes, *véase* UFF mixtas
Sentido idiomático, 22
Shared Knowledge, 29
Significado global, 39. *Véase también*: Macroproposición
traslaticio, 28. *Véase también*: UFF figuradas
Similicadencia, 11
Socio-logic. *Véase*: Lógica social
Solidaridad, 96

T

Tact maxim. *Véase*: Máxima de tacto
Texto repetido, 1
Unidades de __, 3
Topic closing quality. *Véase*: Conclusión de tópico. *Véase también*: *Head-tail principle*
Topic opening quality. *Véase*: Apertura de tópico. *Véase también*: *Head-tail principle*
Transfer of goods and services. *Véase*: Transferencia de servicios
Transferencia de servicios, 98

U

UFF de sentido literal, 28
figuradas, 22, 28
idiomáticas, 22, 27
mixtas, 22, 28

V

Vertical social distance. *Véase*: Poder

W

Wellerismos, 6

Y

Yiddish, 16, 51, 52

