Los refranes y las locuciones de polaridad: algunos puntos en común

SILVIA PALMA

París (Francia)

INTRODUCCIÓN

Comenzaremos por definir brevemente lo que entendemos por expresión de polaridad: existen en la lengua ciertos elementos (palabras aisladas o construcciones) que solamente pueden aparecer en contextos sintácticos muy específicos. Por ejemplo: algunos están siempre dentro del alcance (*scope*) de una negación, y otros no pueden entrar nunca en este tipo de contexto. Dentro de los primeros encontramos palabras aisladas, como los pronombres y adverbios negativos en posición postverbal. *nadie, ninguno, nada*; conjunciones: *ni, sino*, y expresiones idiomáticas del tipo de *(no) tener la menor idea, (no) tener pelos en la lengua, (no) dar su brazo a torcer*[1]. En el segundo grupo aparecen: *también, todavía* (con verbos de estado), y locuciones del tipo *estar como (un) pez en el agua, comer como lima nueva, ser más viejo que Matusalén*.

C.L. Baker (1970) propone llamar a este tipo de elementos "polarity sensitive terms", denominación que ha sido adoptada por todos los autores que han tratado posteriormente este fenómeno. Los enfoques propuestos han sido sumamente variados, pero la terminología se ha conservado.

Los estudios acerca de los términos de polaridad se concentraron principalmente en los problemas sintácticos de distribución y, por otra parte, intentaron asimilar las locuciones a los términos independientes, dejando así de lado, en la mayor parte de los casos, todo lo relativo al contenido de estas expresiones y a la orientación que éstas dan al discurso en el que intervienen.

Por nuestra parte, proponemos (Palma, 1993) un análisis de las locuciones de polaridad negativa en español dentro del marco teórico de la teoría de la argumentación en la lengua;

[1] Ponemos *no* entre paréntesis porque el adverbio no forma realmente parte de la locución, sino del contexto en el que está aparece.

teoría que Jean-Claude Anscombre y Oswald Ducrot desarrollan desde hace varios años. este enfoque nos ha permitido establecer una clasificación de las locuciones de polaridad negativa en dos grandes grupos: los *reforzadores* y los *modificadores de grado débil*, que se dividen a su vez en varios subgrupos con características específicas. Nosotros hemos amplaido la utilización de estos criterios para establecer una clasificación de las locuciones de polaridad positiva.

No retomaremos aquí en detalle esos estudios sino que nos limitaremos a explicar los puntos que resulten esenciales para probar la hipótesis siguiente: la estructura argumentativa de las locuciones de polaridad (tanto positiva como negativa) tiene puntos importantes en común con la de lo refranes.

Tomamos aquí como definición de refrán la propuesta por Casares (1950: 192): "Es una frase completa e independiente que, en sentido directo o alegórico, y por lo general en forma sentenciosa y elíptica, expresa un pensamiento -hecho de experiencia, enseñanza, admonición, etc.- a manera de juicio, en el que se relacionan por lo menos dos ideas".

LA CLASIFICACIÓN DE LAS LOCUCIONES DE POLARIDAD

Basándonos en nociones procedentes de la teoría de la argumentación en la lengua y de la teoría de la polifonía, hemos utilizado los elementos siguientes:

- **La posibilidad de que en un enunciado intervengan diferentes puntos de vista**, a cada uno de los cuales se asocia un enunciador. El locutor (el responsable real del enunciado) se identifica con uno de ellos.
- **La intervención de predicadores escalares.** El predicado de un enunciado pone en juego una noción escalar, dentro de la cual el (los) enunciador(es) ubica(n) a la persona o a la situación a la que se aplica el predicado en cuestión. Resulta esencial comprender que no se trata aquí de una escala cuantitativa (en la cual cada elemento representaría una cantidad invariable y objetiva) sino de una escala de evaluaciones, cuya estructura es compartida por los hablantes de una lengua.

Un ejemplo permitirá ver más claramente esta distinción: si el locutor X dice que María es muy bonita, lo que hace es atribuirle una cierta posición en la escala de belleza, que probablemente no coincidirá con la que le atribuiría otro locutor, Y. No se trata de una cantidad "medible" de belleza sino de la apreciación que cada uno de los locutores hace de una misma persona desde la perspectiva de esa noción. Aunque ambos locutores no ubiquen a María en la misma posición, estarán de acuerdo en que el predicado "muy bonita" está por encima de "bonita" y de "no muy bonita" en la escala que utilizan.

- **La existencia de modificadores que sirven para reforzar o para debilitar el contenido del elemento al cual modifican.** La idea que subyace al sustantivo es retomada por el adjetivo que lo acompaña, que pondrá esta idea aún más de manifiesto, o tenderá a debilitarla. Por ejemplo: diremos que "una fortuna colosal" es más fortuna que "una fortuna" y que "una recompensa inmerecida" es menos recompensa que una que es merecida.

A partir de estos tres ejes, hemos establecido la siguientes clasificación de las locuciones de polaridad:

a) Los modificadores *reforzadores*: en ellos, un enunciador (E1) propone utilizar una noción escalar para considerar a una persona o situación y le atribuye a ésta una cierta posición dentro de la escala. Esta escala abarca todos los grados relativos: débil, mediano, fuerte.

Otro enunciador (E2), por su parte, considera que esa noción escalar no es suficiente para caracterizar a la persona/situación porque esta última alcanza un grado extremo de la propiedad. En definitiva, habrá que ampliar la escala para poder caracterizarla.

Esta es la estructura que aparece cuando intervienen dos enunciadores, y corresponde a las locuciones de polaridad positiva del tipo de *hablar (hasta) por los codos, estar más loco que*

una cabra, costar un ojo de la cara, etc. y a las locuciones de polaridad negativa cuya estrctura queda en parte implícita[2]. Por ejemplo: *(no) dejar títere con cabeza, (no) dejar ni a sol ni a sombra, (no) perder pisada,* que pueden parafrasearsse por "no sólo x sino que y (que es más fuerte)".

Un caso algo más complejo se presenta cuando intervienen más de dos enunciadores y la estructura es la siguiente: E1 propone una escala, E2 la rechaza, E3 indica que hay que tomar la escala opuesta, y E4 indica que sobre esa escala opuesta se alcanza un grado extremo. Es el caso de las LPN cuya estructura aparece completa.

Veamos el caso de *Pedro no tiene la menor idea de este asunto.* La estructura subyacente tiene dos segmentos: la negación (no) y la negación unida a la locución (no+LPN), es decir: "*Pedro no conoce*", "*Pedro no tiene la menor idea*". En el primer segmento, E1 propone la escala del conocimiento para considerar a Pedro, y E2 la rechaza; en el segundo segmento, el punto de vista de E2 es retomado por E3, quien concluye que es necesario tomar la escala opuesta: la de la ignorancia. E4 indicará luego que sobre esta segunda escala Pedro alcanza un grado extremo, es decir que no conoce nada. Otros ejemplos del mismo funcionamiento: *(no) mover un dedo, (no) valer ni un centavo, (no) beber una gota, (no) probar bocado.*

b) Los *modificadores de grado débil*, que presentan tres casos diferentes:
- E1 propone una escala y E2 la rechaza,hay un cambio de escala y se pasa a la opuesta. E3 señala sobre ésta un grado extremo y E4 lo refuta, indicando que hay que cosniderar la escala en sus grados normales (es decir, relativos). Ejemplos: *(no) es la muerte de nadie, (no) es nada del otro mundo, (no) es para tanto.*
- E1 propone una escala y E2 la rechaza porque el grado alcanzado por la persona o situación considerada es tan bajo que no se llega a entrar en la escala. Es el caso de *comer a regañadientes* (que no es realmente comer), *avanzar a paso de hormiga* (que no es realmente avanzar), etc.
- E1 propone una escala y E2 indica que para caracterizar a la persona o situación no se puede tomar esta escala separada, sino que hay que considerarla en relación con otra. Por ejemplo: *tener en la punta de la lengua* dice que la persona tiene toda la disposición para encontrar la palabra/ la respuesta que busca, pero si considera solamente esta escala, se deducirá que encontró efectivamente la respuesta, lo que no forma parte del contenido de la locución. Junto con la escala de las intenciones, de la disposición hay que considerar la del resultado obtenido para poder dar cuenta del valor exacto de la locución.

LOS REFRANES

Luego de este desvío por los distintos tipos de locuciones de polaridad, pasaremos ahora al análisis de los refranes.

Al consultar recopilaciones y estudios sobre éstos, nos ha llamado la atención la cantidad de refranes que ponen en juego indicadores de grado, ya sea para afirmar ya sea para desmentir

---

[2] Sostenemos que las locuciones de polaridad tienen una estructura bipartita que corresponde a:

afirmación + afirmación que interviene en la locución de polaridad positiva (LPP)
negación + negación que interviene en la locución de polaridad negativa

Esta estructura puede aparecer completa o quedar en parte implícita. Para una descripción detallada, ver Palma (1993) y (en prensa).

que ese grado haya sido alcanzado. El mecanismo que interviene en los refranes es similar al de las locuciones de polaridad que acaba de ser presentado.

El corpus que utilizaremos (que sin pretender ser exhaustivo nos parece, sin embargo, suficientemente representativo para el fin que nos hemos propuesto) está compuesto por la lista de refranes recopilados por Juana Campos y Ana Barella en el *Diccionario de refranes* (Espasa Calpe, 1993). Dentro de esta lista hemos seleccionado aquellos que hacen intervenir indicaciones escalares[3]. Estudiaremos estos ejemplos para ver si responden a los criterios antes propuestos: intervención de un alto grado, de diferentes enunciadores, transmisión de una valoración subjetiva, etc.

Primer caso: *Tras cornudo, apaleado y mándanle bailar* (1.060). Diremos que:
- E1 propone la noción escalar de humillación para considerar un cierto punto, el que corresponde a "ser cornudo".
- E2 refuta este punto de vista porque considera que se alcanza un punto mucho más alto en la humillación, lo que lleva a la necesidad de ampliar la escala para poder caracterizar a la persona.

Este juego de refutación se produce dos veces en el refrán, haciendo intervenir tres grados de humillación:
- ser cornudo (humillación psicológica)
- ser apaleado (humillación física)
- mandar a paseo (menosprecio)

El locutor del enunciado se identifica con el enunciador que afirma el grado extremo y su posición podría parafrearse por "No sólo es cornudo, sino que además lo apalean y encima de todo le mandan bailar".

Un análisis semejante, aunque con una sola etapa de refutación, dará cuenta de: *Éramos pocos y parió mi abuela (17), Tras poca cosecha, ruin trigo (1.095), No cabíamos al fuego y entró nuestro abuelo (1.592).*

Todos estos refranes presentan un primer elemento que indica un cierto grado de una noción (incomodidad, contratiempo, etc.) y un segundo elemento que representa un grado extremo de esa misma noción.

Segundo caso: *Muchos componedores descomponen la novia* (1.017). Diremos que:
- E1 propone una noción "clásica" de ayuda, en la cual la participación, la colaboración de otras personas constituye el medio para lograr un mejor resultado (cuantos más colaboran, mejor es el resultado).
- E2 la rechaza y se ubica en una noción de ayuda a la cual asocia una escala diferente: en ella, los elementos están ordenados de manera opuesta, es decir que la colaboración de unos pocos es más eficaz que la colaboración de muchos.

El rechazo de la escala que hace E2 es mucho más fuerte que en el caso anterior: aquí no se agranda la escala propuesta para que llegue a abarcar el grado extremo sino que se toma una diferente: si bien se sigue hablando de ayuda, lo que se dice acerca de ella es lo opuesto. El locutor se identifica con el enunciador que utiliza la versión atípica de la noción.

Este tipo de estructura se encuentra también en *Aceituna, una es de oro; dos, plata, y la tercera, mata (28), Muchos ajos en un mortero, mal los maja el majadero (97), Cada día gallina, amarga la cocina (1.261), El poco hablar es oro y el mucho (o el mucho hablar) es*

[3] Mencionamos también en cada caso el número que identifica al refrán en el *Diccionario* de Campos y Barella para una más fácil ubicación.

lodo (1.711), El poco mal espanta, y el mucho amansa (2.108), No se ha de exprimir tanto la naranja que amargue el zumo (2.447), Lo poco agrada y lo mucho, enfada (2.866), en los que se indica que el grado fuerte tiene menos resultado (o un resultado menos ventajoso) que el grado débil.

Puede suceder también que sea E1 el que pone en juego la noción "atípica" (lo poco vale más que lo mucho) y que E2 la rechace para volver a la noción habitual (cuanto más, mejor). es el caso de *Por mucho pan, nunca mal año (2.684), Nunca amarga el manjar por mucha azúcar echar.*

Aquí, el locutor se identifica con el punto de vista expresado por E2: hay que utilizar la versión habitual de la noción.

Tercer caso: *No hay bien ni mal que cien años dure (429).*
- Para caracterizar la situación X, E1 propone la escala de la duración en su dimensión habitual (es decir, que abarca todos los grados relativos) y ubica a x en esa escala.
- E2 rechaza esta caracterización e indica la necesidad de tomar la escala extendida: para él, la situación x dura demasiado, y para caracterizarla se necesita el grado máximo de la noción.
- E3 lo refuta, indicando que hay que considerar la escala en sus grados habituales y que la situación x sólo alcanza un grado relativo en la escala: x no dura tanto, puesto que nada dura tanto. Reanuda así con la visión de E1.

El locutor se identifica con el punto de vista expresado por E3. Este tipo de estructura, que hace intervenir un rechazo parcial de la escala, aparece también en: *Bueno es el culantro, pero no tanto (1.156), Rogar a Dios por santos, mas no por tantos (1.398), No es tan bravo el león como lo pintan (2.020), No todo el monte es orégano (2.318), Más fuerte era Sansón y le venció el amor (3.105).*

Cuarto caso: *Un sólo golpe no derriba un roble (1.666)*
Intervienen:
- E1 propone una escala basada en los efectos producidos por ciertos hechos y ubica al hecho x dentro de ella, es decir que para él, x produce un determinado efecto (en otras palabras, x alcanza un cierto grado, relativo, dentro de la escala considerada).
- E2 rechaza esta caracterización porque para él, el efecto producido por x es tan débil (o nulo) que no justifica ubicar al hecho x dentro de la escala. El locutor se identifica con E2. Dentro del mismo esquema, que hace intervenir un rechazo parcial de la escala, encontramos: *Una ánima sola, ni canta ni llora (220), Una ave sola, ni bien canta ni bien llora (361), Quien dispara sin bala, nunca mata (376), Una golondrina no hace verano (1662)*[4], *En una hora no se ganó Zamora (1.912), No temas mancha que sale con agua (2.147), La olla sin cebolla es boda sin tamborín (2.555), Para ese viaje no se necesitan alforjas (3.396).*

Quinto caso: *El hábito no hace al monje (1.709)*. En este tipo de expresión aparecen:
- E1, que pone en juego una escala: aquí, la de la apariencia y ubica en ella a la persona o situación que quiere caracterizar.
- E2 indica que esa escala no alcanza por sí sola para caracterizar la situación y que hay que tomar en cuenta al mismo tiempo otra escala: la de la esencia. El locutor se identifica con él. Se trata, nuevamente, de un rechazo parcial de la escala (no se pasa a otra sino que se modifica la propuesta por E1).

---

[4] "Una golondrina" debe entenderse como **una sola** golondrina y no en sentido genérico.

La consideración simultánea de las dos nociones escalares es lo que permitirá transmitir el valor completo del refrán: una cosa es parecer x y otra es serlo. Podría parafrasearse por: "no sólo es importante que aparezca x, también tiene que existir y".

Varios refranes ponen en juego la idea de que es necesario considerar conjuntamente dos escalas. estas escalas son, sin embargo, diferentes en cada caso:

Quien mucho abarca, poco aprieta (8): ocuparse de algo/ tener buenos resultados.
Quien a muchos amos sirve, a algunos ha de hacer falta (198): estar a cargo de algo/ cumplir con sus obligaciones.
Canes que ladran, ni muerden ni toman caza (683): amenazar/ actuar.
No son todos los que traen capilla frailes (745): apariencia/ esencia.
Del dicho al hecho hay gran trecho (1.296): decir/ hacer.
Más vale a quien Dios ayuda, que quien mucho madruga (1.386): ayuda externa/ esfuerzo propio.
No por mucho madrugar amanece más temprano (2.089): esfera individual/ mundo exterior.
Aunque la mona se vista de seda, mona se queda (2.314), No es oro todo lo que reluce (2.576): apariencia/ esencia.
No todo es vero lo que suena el pandero (2.689): reputación/ esencia.
Perro ladrador, poco mordedor (2.802): amenazar/ actuar.
Quien sirve a muchos, no sirve a ninguno (3.160): tener una misión/ llevarla a cabo.
Sol que mucho madruga, poco dura 83.1779: aparición/ duración.

En algunos casos, la necesidad de tomar en cuenta la segunda escala está indicada a través de los complementos: *Vale más una migaja de pan **con paz** que toda la casa llena de viandas **con rencilla** (2.295), Más vale pájaro **en mano** que ciento **volando** (2.632), Más vale pan **con amor**, que gallina **con dolor** (2.672).*

A modo de recapitulación, presentamos a continuación un cuadro que retoma los diversos casos de refranes considerados:

REFORZADORES

LOS QUE AGRANDAN LA ESCALA	LOS QUE HACEN PASAR A UNA ESCALA DIFERENTE
Rechazo parcial de la escala: se la extiende para abarcar el grado extremo. Ejemplo: *Tras cornudo, apaleado, y mándanle bailar.*	Rechazo fuerte de la escala: se pasa a utilizar otra, en la que la posición de los elementos es la inversa. Ejemplo: *Muchos componedores descomponen la novia.*

MODIFICADORES DE GRADO DÉBIL

LOS QUE HACEN VOLVER A LA ESCALA DE GRADOS HABITUALES	LOS QUE INDICAN UN GRADO DEMASIADO DÉBIL PARA ENTRAR EN LA ESCALA	LOS QUE HACEN CONSIDERAR MAS DE UNA ESCALA POR VEZ
Se rechaza que se haya alcanzado un grado extremo y se vuelve a la escala habitual. Ejemplo: *No hay bien ni mal que cien años dure.*	Se rechaza que se haya alcanzado el mínimo necesario para entrar en la escala. Ejemplo: *Un solo golpe no derriba un roble.*	Se rechza la consideración de la noción escalar de manera independiente: hay que tomarla en relación con otra. Ejemplo: *El hábito no hace al monje.*

CONCLUSIONES

A través del análisis de los refranes considerados, vemos que la estrcutura arguementativa de éstos presenta muchos puntos en común con la de las locuciones de polaridad: ambos orientan argumentativamente el discurso en el cual aparecen, sirven para reforzar o debilitar la posición dentro de una noción escalar dada, hacen intervenir diferentes puntos de vista, que se atribuyen a enunciadores y el locutor real del enunciado se identifica con uno de éstos.

Tanto en los refranes como en las locuciones de polaridad existen dos grandes grupos: los reforzadores y los modificadores de grado débil y el mecanismo que interviene en ellos es común a las locuciones y a los refranes. A su vez, los diferentes subgrupos de reforzadores y de modificadores de grado débil pueden ponerse en paralelo, como mostramos en los siguientes cuadros.

REFORZADORES

LOCUCIONES	REFRANES
- Se extiende la escala. Ejemplos: *(No) dejar títere con cabeza (LPN),* *Hablar hasta por los codos (LPP).* - Se rechaza la escala y se pasa a otra. Ejemplo: *(No) tener la menor idea (LPN).*	- Se extiende la escala. Ejemplo: *Tras cornudo, apaleado, y mándale bailar.* - Se rechaza la escala y se pasa a otra. Ejemplo: *Muchos componedores descomponen la novia.*

MODIFICADORES DE GRADO DÉBIL

LOCUCIONES	REFRANES
- Se vuelve a la escala de grados habituales. Ejemplo: *(No) ser nada del otro mundo.*	- Se vuelve a la escala de grados habituales. Ejemplo: *No hay bien ni mal que cien años dure.*
- No se llega a entrar en la escala. Ejemplo: *Avanzar a paso de hormiga.*	- No se llega a entrar en la escena. Ejemplo: *Un solo golpe no derriba un roble.*
- Hay que considerar más de una escala al mismo tiempo. Ejemplo: *Tener en la punta de la lengua.*	- Hay que considerar más de una escala al mismo tiempo. Ejemplo: *El hábito no hace al monje.*

Creemos que un análisis de tipo polifónico-argumentativo permite ver a los refranes desde una perspectiva diferente, no basada en la estructura gramatical aparente (descrita por la lógica, por ejemplo) sino en los fenómenos relacionados con la escalaridad y en los puntos de vista que se construyen y se refutan en este tipo de expresiones.

Como hemos dicho en la introducción, la lista de los refranes estudiados aquí es limitada, pero queda advierto el camino para la ampliación de este tipo de enfoque a un corpus exhaustivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANSCOMBRE, J.C.; DUCROT, O. (1983): *L'argumentation dans la langue*. Liège: Mardaga.
BAKER, C.L. (1970): "Double negatives", *Linguistic Inquiry*, I,2, pp. 169-196.
CAMPOS, J., BARELLA, A. (1993): *Diccionario de refranes*. Madrid: Espasa-Calpe.
CASARES, J. (1950): *Introducción a la lexicografía moderna*. Madrid.
DUCROT, O. (1984): *Le dire et le dit*. Paris: Minuit
-- (à paraître dans *Journal of Pragmatics*): "Les modificateurs déréalisants".
PALMA, S. (1993): *Les locutions à polarité négative enespagnol*, Thèse de Doctorat, E.H.E.S.S., Paris.
-- (à paraître dans *Théorie des topoï*. Paris: Kimé): "La scalarité dans les expressions figées: le cas des locutions à polarité".