

Lakoff, George y Mark Johnson. 1995.  
*Metáforas de la vida cotidiana.*  
Capítulos 1 a 6.

## 1

## Los conceptos mediante los que vivimos

Para la mayoría de la gente, la metáfora es un recurso de la imaginación poética, y los ademanes retóricos, una cuestión de lenguaje extraordinario más que ordinario. Es más, la metáfora se contempla característicamente como un rasgo sólo del lenguaje, cosa de palabras más que de pensamiento o acción. Por esta razón, la mayoría de la gente piensa que pueden arreglárselas perfectamente sin metáforas. Nosotros hemos llegado a la conclusión de que la metáfora, por el contrario, impregna la vida cotidiana, no solamente el lenguaje, sino también el pensamiento y la acción. Nuestro sistema conceptual ordinario, en términos del cual pensamos y actuamos, es fundamentalmente de naturaleza metafórica.

Los conceptos que rigen nuestro pensamiento no son simplemente asunto del intelecto. Rigen también nuestro funcionamiento cotidiano, hasta los detalles más mundanos. Nuestros conceptos estructuran lo que percibimos, cómo nos movemos en el mundo, la manera en que nos relacionamos con otras personas. Así que nuestro sistema conceptual desempeña un papel central en la definición de nuestras realidades cotidianas. Si estamos en lo cierto al sugerir que nuestro sistema conceptual es en gran medida metafórico, la manera en que pensamos, lo que experimentamos y lo que hacemos cada día también es en gran medida cosa de metáforas.

Pero nuestro sistema conceptual no es algo de lo que seamos conscientes normalmente. En la mayor parte de las pequeñas cosas que hacemos todos los días, sencillamente pensamos y actuamos más o menos automáticamente de acuerdo con ciertas pautas. Precisamente en absoluto es algo obvio lo que son esas pautas. Una manera de enterarse es mirar al lenguaje. Puesto que la comunicación se basa en el mismo sistema conceptual que usamos al pensar y actuar, el lenguaje es una importante fuente de evidencias acerca de cómo es ese sistema.

Sobre la base de la evidencia lingüística ante todo, hemos descubierto que la mayor parte de nuestro sistema conceptual ordinario es de naturaleza metafórica. Y hemos encontrado una forma de empezar a identificar detalladamente qué son exactamente las metáforas que estructuran la manera en que percibimos, pensamos y actuamos.

Para dar una idea de lo que podría significar que un concepto es metafórico y que ese concepto estructura nuestra actividad cotidiana, comencemos con el concepto DISCUSIÓN (/ARGUMENTO<sup>1</sup>) y la metáfora conceptual UNA DISCUSIÓN ES UNA GUERRA. Esta metáfora se refleja en nuestro lenguaje cotidiano en una amplia variedad de expresiones:

#### UNA DISCUSIÓN ES UNA GUERRA

Tus afirmaciones son *indejendibles*.  
*Atacó todos los puntos débiles* de mi argumento.  
 Sus críticas dieron *justo en el blanco*.  
*Destruí* su argumento.  
 Nunca le *he vencido* en una discusión.  
 ¿No estás de acuerdo? Vale, *idíspara!*  
 Si usas esa *estrategia*, te *aniquilará*.

Es importante ver que no es que nos limitemos a *hablar* de discusiones (/argumentos) en términos bélicos. Podemos,

<sup>1</sup> El inglés *argument* tiene tanto el sentido de un discurso construido para apoyar una posición, como el de un proceso de razonar, debatir o discutir. Por tanto, cuando se alude a la metáfora ARGUMENT IS WAR hay que considerar ese doble sentido. Generalmente en español diríamos *discusión*, pero en capítulos posteriores, donde se habla de *rational argument*, hay que entender también «argumento».

realmente, ganar o perder en las discusiones. Vemos a la persona con la que discutimos como un oponente. Atacamos sus posiciones y defendemos las nuestras. Ganamos y perdemos terreno. Planeamos y usamos estrategias. Si encontramos que una posición es indefendible, la abandonamos y adoptamos una nueva línea de ataque. Muchas de las cosas que *hacemos* al discutir están estructuradas parcialmente por el concepto de guerra. Aunque no hay una batalla física, se da una batalla verbal, y la estructura de una discusión —ataque, defensa, contraataque, etc.— lo refleja. En este sentido, la metáfora UNA DISCUSIÓN ES UNA GUERRA es algo de lo que vivimos en nuestra cultura, estructura las acciones que ejecutamos al discutir.

Tratemos de imaginar una cultura en la que las discusiones no se vieran en términos bélicos, en la que nadie perdiera ni ganara, donde no existiera el sentido de atacar o defender, ganar o perder terreno. Imaginemos una cultura en la que una discusión fuera visualizada como una danza, los participantes como bailarines, y en la cual el fin fuera ejecutarla de una manera equilibrada y estéticamente agradable. En esta cultura, la gente consideraría las discusiones de una manera diferente, las experimentaría de una manera distinta, las llevaría a cabo de otro modo y hablaría acerca de ellas de otra manera. Pero *nosotros* seguramente no consideraríamos que estaban discutiendo en absoluto, pensaríamos que hacían algo distinto simplemente. Incluso parecería extraño llamar «discutir» a su actividad. Quizá la manera más neutral de describir la diferencia entre su cultura y la nuestra sería decir que nosotros tenemos una forma de discusión estructurada en términos bélicos y ellos tienen otra, estructurada en términos de danza.

Este es un ejemplo de lo que significa que un concepto metafórico, por ejemplo UNA DISCUSIÓN ES UNA GUERRA, estructura (al menos en parte) lo que hacemos y la manera en que entendemos lo que hacemos cuando discutimos. *La esencia de la metáfora es entender y experimentar un tipo de cosa en términos de otra*. No es que las discusiones sean subespecies de guerras. Las discusiones y la guerra son dos cosas de diferente tipo —discursos verbales y conflictos armados respectivamente— y las acciones ejecutadas son diferentes tipos de acciones. Pero una discusión se estructura parcialmente, se piensa en ella, se ejecuta y se describe en términos bélicos. El concepto se estruc-

tura metafóricamente, la actividad se estructura metafóricamente, y, en consecuencia, el lenguaje se estructura metafóricamente.

Por otra parte, esta es la manera *ordinaria* en la que mantenemos una discusión y hablamos de ella. La forma normal en que hablamos de atacar una posición es usar las palabras «atacar una posición». Nuestras formas convencionales de hablar sobre discusiones presuponen una metáfora de la que raramente somos conscientes. La metáfora no está meramente en las palabras que usamos —está en nuestro concepto mismo de discusión. El lenguaje de la discusión no es poético, imaginativo o retórico; es literal. Hablamos de discusiones de esa manera porque las concebimos de esa manera— y actuamos según la forma en que concebimos las cosas.

La afirmación más importante que hemos hecho hasta ahora es que la metáfora no es solamente una cuestión del lenguaje, es decir, de palabras meramente. Sostenemos que, por el contrario, los procesos del pensamiento humano son en gran medida metafóricos. Esto es lo que queremos decir cuando afirmamos que el sistema conceptual humano está estructurado y se define de una manera metafórica. Las metáforas como expresiones lingüísticas son posibles, precisamente, porque son metáforas en el sistema conceptual de una persona. Así pues, cuando en este libro hablamos de metáforas, tales como UNA DISCUSIÓN ES UNA GUERRA, debe entenderse que *metáfora* significa *concepto metafórico*.

## 2

## La sistematicidad de los conceptos metafóricos

Las discusiones normalmente siguen modelos; es decir, hay ciertas cosas que hacemos y no hacemos característicamente en una discusión. El hecho de que en parte conceptualicemos las discusiones como batallas influye sistemáticamente en la forma que adoptan las discusiones y la manera en que hablamos acerca de lo que hacemos al discutir. Puesto que el concepto metafórico es sistemático, el lenguaje que usamos para hablar sobre ese aspecto del concepto es también sistemático.

Vimos en la metáfora UNA DISCUSIÓN ES UNA GUERRA que ciertas expresiones del vocabulario de la guerra, por ejemplo *atacar una posición, indefendible, estrategia, nueva línea de ataque, vencer, ganar terreno*, etc., constituyen una manera sistemática de hablar sobre los aspectos bélicos de la discusión. No es un accidente que estas expresiones signifiquen lo que significan cuando las usamos para hablar de discusiones. Una parte de la red conceptual de la batalla caracteriza parcialmente el concepto de discusión, y el lenguaje le sigue la corriente. Puesto que las expresiones metafóricas de nuestro lenguaje se encuentran enlazadas con conceptos metafóricos de una manera sistemática, podemos usar expresiones lingüísticas metafóricas para estudiar la naturaleza de los conceptos metafóricos y alcanzar una comprensión de la naturaleza metafórica de nuestras actividades.

Para hacernos una idea de cuál es la forma en que las expresiones metafóricas de nuestro lenguaje cotidiano nos pueden indicar la naturaleza metafórica de los conceptos que estructuran nuestras actividades cotidianas, consideremos el concepto metafórico EL TIEMPO ES DINERO, tal como se refleja en nuestra lengua.

#### EL TIEMPO ES DINERO

Me estás haciendo *perder* el tiempo.  
Este artilugio te *ahorrrará* horas.  
No *tengo* tiempo para *dedicártelo*<sup>2</sup>.  
¿En qué *gastas* el tiempo estos días?  
Esa rueda deshinchada me *ha costado* una hora.  
*He invertido* mucho tiempo en ella.  
*No dispongo* de tiempo *suficiente* para eso.  
Estás *terminando con* tu tiempo.  
Tienes que *calcular* el tiempo.  
*Reserva* algo de tiempo para el ping pong.  
¿*Vale* la pena gastar ese tiempo?  
¿Te *sobra* mucho tiempo?  
Vive de tiempo *prestado*.  
No *utilizas* tu tiempo *con provecho*.  
*Perdí* mucho tiempo cuando caí enfermo.  
*Gracias por* tu tiempo.

En nuestra cultura, el tiempo es una cosa valiosa. Es un recurso limitado que utilizamos para alcanzar nuestros objetivos. Debido a que en la forma en que ha evolucionado en la cultura occidental moderna el concepto de trabajo va característicamente asociado con el tiempo que lleva realizarlo, y el tiempo se cuantifica con precisión, se ha convertido en una costumbre pagar a la gente por horas, semanas o años. En nuestra cultura EL TIEMPO ES DINERO de muchas maneras: las unidades de las llamadas telefónicas, los salarios por horas, los precios de las habitaciones de hotel, los presupuestos anuales, los intereses en los préstamos, y el pago de las deudas a la sociedad por medio de servicios temporales. Estas prácticas son relativamente nuevas en la historia de la raza humana, y en absoluto existen

<sup>2</sup> En inglés se usa el verbo *give*, literalmente «dar». En español existen además expresiones como «¿Tienes un minuto?».

en todas las culturas. Han aparecido en las sociedades industriales modernas y estructuran nuestras actividades básicas cotidianas de manera muy profunda. De manera análoga al hecho de que *actuamos* como si el tiempo fuera una cosa valiosa —un recurso limitado, dinero incluso— *concebimos* el tiempo de esa manera. Es decir, entendemos y experimentamos el tiempo como el tipo de objeto que puede ser gastado, desperdiciado, calculado, invertido acertada o desacertadamente, ahorrado y despilfarrado. Tanto EL TIEMPO ES DINERO, como EL TIEMPO ES UN RECURSO LIMITADO y EL TIEMPO ES UN OBJETO VALIOSO son conceptos metafóricos. Son metafóricos desde el momento en que estamos usando nuestras experiencias cotidianas con el dinero, los recursos limitados y las cosas valiosas para conceptualizar el tiempo. No existe ninguna necesidad por la cual el ser humano deba conceptualizar el tiempo de esta manera; está ligada a nuestra cultura. Existen otras culturas en las que el tiempo no es ninguna de estas cosas.

Los conceptos metafóricos EL TIEMPO ES DINERO, EL TIEMPO ES UN RECURSO LIMITADO, y EL TIEMPO ES UN OBJETO VALIOSO constituyen un sistema único basado en la subcategorización, ya que en nuestra sociedad el dinero es un recurso limitado y los recursos limitados son cosas valiosas. Estas relaciones de subcategorización caracterizan ciertos vínculos entre las metáforas. Que EL TIEMPO ES DINERO implica que EL TIEMPO ES UN RECURSO LIMITADO, lo cual a su vez implica que EL TIEMPO ES UNA COSA VALIOSA.

Estamos adoptando la práctica de usar el concepto metafórico más específico, en este caso EL TIEMPO ES DINERO, para caracterizar el sistema entero. De las expresiones anotadas bajo la metáfora EL TIEMPO ES DINERO, algunas se refieren específicamente al dinero (*gastar, invertir, calcular, provecho, costar*), otras a recursos limitados (*usar, agotar tener suficiente, terminar*), y otras a cosas valiosas (*tener, dar, perder, agradecer*). Este es un ejemplo de la forma en que las implicaciones metafóricas pueden caracterizar un sistema coherente de conceptos metafóricos y un sistema coherente correspondiente de expresiones metafóricas de esos conceptos.

### 3

## Sistematicidad metafórica: destacar y ocultar

La misma sistematicidad que nos permite comprender un aspecto de un concepto en términos de otro (por ejemplo, comprender un aspecto de la discusión en términos de una batalla) necesariamente ha de ocultar otros aspectos del concepto en cuestión. Al permitirnos concentrarnos en un aspecto del concepto (por ejemplo, los aspectos bélicos de una discusión), un concepto metafórico puede impedir que nos concentremos en otros aspectos del concepto que son inconsistentes con esa metáfora. Por ejemplo, en medio de una discusión acalorada, cuando estamos obcecados en el ataque de las posiciones de nuestro oponente y la defensa de las nuestras, podemos perder de vista los aspectos cooperativos de la discusión. Puede considerarse que alguien que está discutiendo con otro está dedicándole su tiempo, una cosa valiosa, en un esfuerzo común de mutuo entendimiento. Pero cuando estamos preocupados por los aspectos bélicos, a menudo perdemos de vista los aspectos cooperativos.

Un caso mucho más sutil de la manera en que un concepto metafórico puede ocultar un aspecto de nuestra experiencia puede observarse en lo que Michael Reddy ha denominado la «metáfora del canal». Reddy observa que nuestro lenguaje sobre el lenguaje está estructurado de una manera general por medio de la siguiente metáfora compleja:

LAS IDEAS (O SIGNIFICADOS) SON OBJETOS.  
LAS EXPRESIONES LINGÜÍSTICAS SON RECIPIENTES.  
LA COMUNICACIÓN CONSISTE EN UN ENVÍO.

El hablante pone ideas (objetos) en las palabras (recipientes) y las envía (a través de un canal) o un oyente que extrae las ideas-objetos de sus recipientes. Reddy lo documenta con más de cien tipos de expresiones en inglés, que él estima que dan cuenta de al menos el 70% de las expresiones que usamos para hablar sobre el lenguaje. Veamos algunos ejemplos:

### La metáfora del CANAL

Es difícil *hacerle llegar* esa idea.  
Yo te *di* esa idea.  
*Nos alcanzaron* tus razones.  
Es difícil *poner* mis ideas *en palabras*.  
Cuando tengas una buena idea trata de *capturarla* inmediatamente *en palabras*.  
Trata de *poner* más pensamiento *en* menos palabras.  
No se puede simplemente *llenar de* ideas una oración.  
El significado está ahí mismo *en* las palabras.  
Sus palabras *tienen* poco significado.  
La Introducción *tiene* una gran cantidad de *contenido*.  
Tus palabras *parecen huecas*.  
La oración *no tiene* significado.  
Las ideas están *enterradas en* párrafos terriblemente difíciles.

En ejemplos como éstos es mucho más difícil ver que hay algo oculto por la metáfora, o incluso que hay una metáfora. En tan gran medida es esta la manera convencional de pensar sobre el lenguaje que, a veces, es difícil imaginar que podría no ajustarse a la realidad. Pero si atendemos a lo que supone la metáfora del CANAL, podemos ver algunas de las formas en que enmascara aspectos del proceso de la comunicación.

En primer lugar, ese aspecto de la metáfora del CANAL que se puede formular como LAS EXPRESIONES LINGÜÍSTICAS SON RECIPIENTES PARA LOS SIGNIFICADOS, supone que las palabras y las sentencias tienen significados en sí mismas, independientemente de cualquier contexto o hablante. La parte de la metáfora que se formula como LOS SIGNIFICADOS SON OBJETOS, por ejemplo, supone que los significados tienen una existencia in-

dependiente de la gente y los contextos. La parte de la metáfora que dice que LAS EXPRESIONES LINGÜÍSTICAS SON RECIPIENTES PARA SIGNIFICADOS supone que las palabras (y las sentencias) tienen significados, de nuevo independientes de los conceptos y los hablantes. Estas metáforas son apropiadas en muchas situaciones —aquéllas en que las diferencias de contexto no tienen importancia y en las que todos los participantes en la conversación entienden las expresiones de la misma manera. Estas dos implicaciones quedan ejemplificadas en oraciones como:

El significado *está ahí mismo* en las palabras

que, de acuerdo con la metáfora del CANAL, podría decirse de cualquier oración. Pero hay muchos casos en que el contexto importa. He aquí un caso famoso, registrado en una conversación real, por Pamela Downing:

Por favor, siéntate en el asiento del zumo de manzana.

Esta oración, aislada, no tiene significado alguno, ya que la expresión «el asiento del zumo de manzana» no es una forma convencional de referirse a ninguna clase de objeto. Pero la oración tiene sentido perfecto en el contexto en que fue proferida. Un invitado de la noche anterior vino a desayunar. Había cuatro sitios, tres con zumo de naranja y uno con zumo de manzana. Era claro que era «el asiento del zumo de manzana». Incluso a la mañana siguiente, cuando ya no había zumo de manzana, todavía era claro qué sitio era «el asiento del zumo de manzana». Además de oraciones que no tienen significado fuera de contexto, hay casos en que una sola oración significa cosas diferentes para gente distinta. Consideremos:

Necesitamos fuentes de energía alternativas

significa algo muy diferente para el presidente de Mobil Oil y para el presidente de Amigos de la Tierra. El significado no está en la oración misma —tiene mucha importancia quién está diciendo o escuchando la sentencia, y cuáles son sus actitudes políticas y sociales. La metáfora del CANAL no se ajusta a

casos en los que es necesario el contexto para determinar si la oración tiene significado y, si es así, cuál es ese significado.

Estos ejemplos muestran que los conceptos metafóricos que hemos examinado nos proporcionan una comprensión parcial de lo que son la comunicación, la discusión y el tiempo, y que, haciéndolo, ocultan otros aspectos de estos conceptos. Es importante ver que la estructuración metafórica que se implica aquí es parcial, no total. Si fuera total, un concepto *sería* en realidad el otro, no sería meramente entendido en términos del otro. Por ejemplo, el tiempo no es realmente dinero. Si uno *gasta su tiempo* tratando de hacer algo y no le sale bien, nadie le devuelve su tiempo. No hay bancos para el tiempo. Yo puedo *dedicarte* mucho tiempo, pero tú no puedes devolverme el mismo tiempo, aunque puedes *devolverme la misma cantidad de tiempo*. Y así sucesivamente. Así pues, parte de un concepto metafórico no se ajusta ni puede ajustarse a la realidad.

Por otra parte, los conceptos metafóricos pueden extenderse más allá del rango de las formas literales ordinarias de pensar y hablar, hasta el rango de lo que se denomina pensamiento y lenguaje figurativo, poético, colorista, o imaginativo. Así, si las ideas son objetos, podemos *vestirlas con ropas caprichosas, jugar con ellas, alinearlas de una manera agradable y ordenada*, etc. Por consiguiente, cuando decimos que un concepto está estructurado por una metáfora, queremos decir que está parcialmente estructurado y que puede ser extendido de ciertas maneras pero no de otras.

## Metáforas orientacionales

Hasta este momento, hemos examinado lo que llamaremos *metáforas estructurales*, casos en los que un concepto está estructurado metafóricamente en términos de otro. Pero hay otro tipo de concepto metafórico, que no estructura un concepto en términos de otro, sino que organiza un sistema global de conceptos con relación a otro. Llamaremos a estas *metáforas orientacionales*, ya que la mayoría de ellas tiene que ver con la orientación espacial: arriba-abajo, dentro-fuera, delante-detrás, profundo-superficial, central-periférico. Estas orientaciones espaciales surgen del hecho de que tenemos cuerpos de un tipo determinado y que funcionan como funcionan en nuestro medio físico. Las metáforas orientacionales dan a un concepto una orientación espacial: por ejemplo FELIZ ES ARRIBA. El hecho de que el concepto FELIZ esté orientado ARRIBA lleva a expresiones como «Hoy me siento alto»<sup>3</sup>.

Estas orientaciones metafóricas no son arbitrarias, tienen una base en nuestra experiencia física y cultural. Aunque las oposiciones polares arriba-abajo, dentro-fuera, etc., son de naturaleza física, las metáforas orientacionales basadas en ellas

<sup>3</sup> En español propiamente se habla de «estar alto de moral» o «bajo de moral»; no obstante, abundan más las expresiones referidas a la metáfora TRISTE ES ABAJO: «Estoy por los suelos», «Estoy hundido (en la miseria)», etc.

pueden variar de una cultura a otra. Por ejemplo, en algunas culturas el futuro está delante de nosotros, mientras que en otras está detrás. Vamos a examinar como ilustración las metáforas de espacialización arriba-abajo, que han sido intensivamente estudiadas por William Nagy (1974). En cada caso, daremos una breve indicación sobre la forma en que cada concepto metafórico puede haber surgido de nuestra experiencia física y cultural. Estas explicaciones pretenden ser sugerentes y plausibles, no definitivas.

### FELIZ ES ARRIBA; TRISTE ES ABAJO

Me siento *alto*. Eso me *levantó* el ánimo. Se *me levantó* la moral. Estás *saltando* de gozo. Pensar en ella siempre me ayuda a *levantarme*. Me siento *bajo*. Estoy *deprimido*<sup>4</sup>. Está verdaderamente bajo estos días. *Cai* en una depresión. Mi moral *cayó* por los suelos. [Se encuentra *abatido*, espero que pronto se *remonte*.]

Base física: una postura inclinada acompaña característicamente a la tristeza y la depresión, una postura erguida acompaña a un estado emocional positivo.

### LO CONSCIENTE ES ARRIBA; LO INCONSCIENTE ES ABAJO

*Levanta*. Despierta<sup>5</sup>. Ya estoy *levantado*. *Amaneció* (se *levantó*) pronto por la mañana<sup>6</sup>. *Cayó* dormido. [Se *hundió* en un *profundo* sueño.] Está *bajo* hipnosis. *Cayó* en coma<sup>7</sup>.

Base física: los humanos y la mayoría de los otros mamíferos duermen echados y se mantienen de pie cuando están dormidos.

### SALUD Y VIDA SON ARRIBA; LA ENFERMEDAD Y LA MUERTE SON ABAJO

Está en la *cima* de la salud. Lázaro se *levantó* de entre los muertos.

<sup>4</sup> Literalmente, «deprimido» es hundido o abatido, puesto que «depresión» tiene un sentido físico claro.

<sup>5</sup> En inglés se utiliza un verbo preposicional con *up*; pero nótese que en español puede usarse simplemente «¡Arriba!» como interjección, con el mismo sentido exactamente que «Wake up!».

<sup>6</sup> En inglés se utiliza el mismo verbo, *raise*, para referirse a la acción de levantarse y a la de salir el sol. Es lo equivalente del español «amanecer» aplicado a la acción de levantarse.

<sup>7</sup> El inglés «to sink into a coma» es literalmente «sumergirse», «hundirse».

En cuanto a su salud, va *hacia arriba*. Cayó enfermo. Está *decayen-*  
*do*. Se vino *abajo* con la gripe. Su salud está *declinando*. Cayó  
muerto.

\* Base física: las enfermedades graves nos obligan a yacer físicamente. Cuando alguien está muerto, físicamente está tendido.

TENER CONTROL O FUERZA ES ARRIBA; ESTAR SUJETO A CONTROL O FUERZA ES ABAJO

Tengo control *sobre* ella. Estoy *por encima* de la situación. Está en una posición *superior*. Está en la *cumbre* de su poder. Está en el *alto* mando. Está en el escalón *más alto*. *Creció* su poder. Es *superior* a mí en fuerza. Está *bajo* mi control. *Cayó* del poder. Su poder está en *declive*. Es socialmente *inferior* a mí.

Base física: la talla física se correlaciona característicamente con la fuerza física, y el vencedor de una lucha está característicamente arriba.

MÁS ES ARRIBA; MENOS ES ABAJO

El número de libros impresos cada año sigue *en alza*. Su número es *alto*. Mis ingresos *se elevaron* el año pasado. La actividad artística en este estado *decaió* el año pasado. El número de errores que comete es increíblemente *bajo*. Sus ingresos *disminuyeron* el año pasado. Es *menor* de edad<sup>8</sup>. Si tienes demasiado calor, *baja* la calefacción.

Base física: si se añade una cantidad mayor de una sustancia o de un objeto físicos a un recipiente o pila, se eleva el nivel.

LOS ACONTECIMIENTOS FUTUROS PREVISIBLES ESTÁN ARRIBA (Y ADELANTE)

Todas las actividades que va *a haber* están anotadas en el papel. ¿Qué va a *pasar* esta semana? Tengo miedo de lo que pueda *pasarnos más adelante*, ¿Qué *hay*?

<sup>8</sup> En inglés «menor de edad» es literalmente *underage*, «por debajo de la edad (adulto)».

<sup>9</sup> En inglés se usa un verbo preposicional con *up* para referirse a lo que va a pasar. En español parece que la orientación de los acontecimientos futuros no

Base física: normalmente nuestros ojos miran en la dirección en que característicamente nos movemos (adelante, hacia adelante). Cuando un objeto se aproxima a una persona (o una persona se aproxima a un objeto) el objeto parece más grande. Puesto que el suelo se percibe como fijo, la parte superior del objeto parece moverse hacia la parte superior del campo visual de la persona.

UN STATUS ELEVADO ES ARRIBA; UN STATUS BAJO ES ABAJO

Tiene una *elevada* posición. *Subirá* hasta *lo más alto*. Está *en la cumbre* de su carrera. Está *subiendo* la escalera<sup>10</sup>. Tiene poca movilidad *hacia arriba*. Está en *lo más bajo* de la jerarquía social. *Bajó* de posición.

Bases sociales y físicas: el status está relacionado con el poder (social), y el poder (físico) es arriba.

LO BUENO ES ARRIBA; LO MALO ES ABAJO

Las cosas van *mejorando*<sup>11</sup>. El año pasado alcanzamos *un pico*, pero hemos ido *cuesta abajo* desde entonces. Las cosas están en el punto *más bajo*. Hace trabajo de *alta* calidad.

Bases físicas para el bienestar personal: felicidad, salud, vida y control —las cosas que caracterizan principalmente lo que es bueno para una persona— son todas ARRIBA.

LA VIRTUD ES ARRIBA; EL VICIO ES ABAJO

Es altruista (tiene *elevados* pensamientos). Tiene valores *altos*. Es honrada<sup>12</sup>. Es una buena ciudadana. Eso fue una mala pasada (un truco *bajo*). No seas turbio<sup>13</sup>. Yo no *me rebajaría* a eso. Eso

es tanto ARRIBA como ADELANTE. En el original: All *up* coming events are listed in the paper. What's coming *up* this week? I'm afraid of what's *up ahead* of us. What is *up*?

<sup>10</sup> No tiene sentido en español, pero nótese que en nuestra lengua se «escalan puestos», y se puede ser un «arribista».

<sup>11</sup> En inglés *look up* es argot por *improve*, «mejorar».

<sup>12</sup> El inglés *upright* es equivalente al español «recto», igual que *upstanding* en el ejemplo siguiente.

<sup>13</sup> En inglés *underhanded*; nótese que aunque no exista en español un adjetivo literalmente equivalente, sí está la expresión «hacer algo bajo mano», que es precisamente lo opuesto a «hacer algo claramente».



sería indigno de mí<sup>14</sup>. *Cayó* en el *abismo* del vicio. Eso fue una cosa vil<sup>15</sup>.

Bases físicas y sociales: la metáfora LO BUENO ES ARRIBA para una persona (base física) junto con una metáfora que discutiremos más adelante, LA SOCIEDAD ES UNA PERSONA (en la versión en que uno *no* está identificándose con su sociedad). Ser virtuoso es actuar de acuerdo con las normas establecidas por una sociedad/persona para mantener su bienestar. LA VIRTUD ES ARRIBA porque las acciones virtuosas se correlacionan con el bienestar social desde el punto de vista de la sociedad/persona. Puesto que las metáforas fundamentadas socialmente forman parte de la cultura, lo que cuenta es el punto de vista de la sociedad/persona.

LO RACIONAL ES ARRIBA; LO EMOCIONAL ES ABAJO

La discusión *cayó* en un nivel *emocional*, pero la *levanté* otra vez al plano *racional*. Dejamos nuestros *sentimientos* a un lado y mantuvimos una discusión de *alto nivel intelectual* sobre el tema. No pudo *sobreponerse* a sus *emociones*.

Bases físicas y culturales: en nuestra cultura, la gente considera que tiene control sobre los animales; las plantas y su medio físico, y lo que coloca al hombre por encima de los animales y le da control sobre ellos es su capacidad exclusiva de razonar. EL CONTROL ES ARRIBA, así, proporciona una base para (la metáfora) el HOMBRE ES ARRIBA, y, en consecuencia, para (la metáfora) LO RACIONAL ES ARRIBA.

## Conclusiones

Sobre la base de estos ejemplos, sugerimos las siguientes conclusiones sobre el fundamento experiencial, la coherencia y la sistematicidad de los conceptos metafóricos:

<sup>14</sup> En inglés, literalmente, *beneath me* es «por debajo de mí».

<sup>15</sup> Literalmente *low-down thing*; es un enfático (U.S.A.) para referirse a algo degradado o abyecto.

- La mayoría de nuestros conceptos fundamentales están organizados en términos de una o más metáforas especializadoras.
- Hay una sistematicidad interna en cada metáfora especializado. Por ejemplo, FELIZ ES ARRIBA define un sistema coherente, más que un número de casos aislados y arbitrarios (un ejemplo de un sistema incoherente sería uno en el que, digamos, «Me siento alto» significara «Me siento feliz», pero «Se me levantó la moral» significara «Me siento más triste»).
- Hay una sistematicidad global entre las diferentes metáforas espacializadoras, que define la coherencia entre ellas. Así, LO BUENO ES ARRIBA da una orientación hacia arriba al bienestar en general, y esta orientación es coherente con casos especiales como FELIZ ES ARRIBA, SALUD ES ARRIBA, VIVO ES ARRIBA, CONTROL ES ARRIBA; STATUS ES ARRIBA es coherente con CONTROL ES ARRIBA.
- Las metáforas espacializadoras tienen sus raíces en la experiencia física y cultural; no son asignadas de manera arbitraria. Una metáfora puede servir como vehículo para entender un concepto solamente en virtud de sus bases experienciales (algunas de las complejidades de la base experiencial de la metáfora se discuten en la sección siguiente).
- Hay muchas posibles bases físicas y sociales para la metáfora. La coherencia dentro del sistema global parece ser parte de la razón por la que se elige una en vez de otra. Por ejemplo, la felicidad también tiende a correlacionarse físicamente con la sonrisa y un sentimiento general de expansividad. En principio esto podría constituir la base para una metáfora FELIZ ES ANCHO; TRISTE ES ESTRECHO<sup>16</sup>. Y de hecho existen expresiones metafóricas menores, como «Me siento *expansivo*» que seleccionan un aspecto de la felicidad distinto del que selecciona «Me siento *alto*». Pero la metáfora principal en nuestra cultura es FELIZ ES ARRIBA; hay una razón por la que hablamos de la altura del éxtasis y no de la anchura del éxtasis. FELIZ ES ARRIBA es coherente con BUENO ES ARRIBA, SANO ES ARRIBA, etc.
- En algunos casos, la espacialización es una parte tan esencial de un concepto que es difícil imaginar una metáfora alternativa que pudiera estructurarla. En nuestra sociedad «status alto» es uno de esos conceptos. Otros casos, como felicidad, no son tan claros. El concepto de felicidad es independiente de la metáfo-

<sup>16</sup> En español existe la expresión «estrecho, -a», que aplicada a personas tiene el sentido de «mezquino», que es precisamente lo opuesto a la expansividad.

ra FELIZ ES ARRIBA, o la espacialización arriba-abajo de la felicidad es parte del concepto? Creemos que es una parte del concepto dentro de un sistema conceptual dado. La metáfora FELIZ ES ARRIBA sitúa a la felicidad dentro de un sistema metafórico coherente y parte de su significado deriva de su papel en ese sistema.

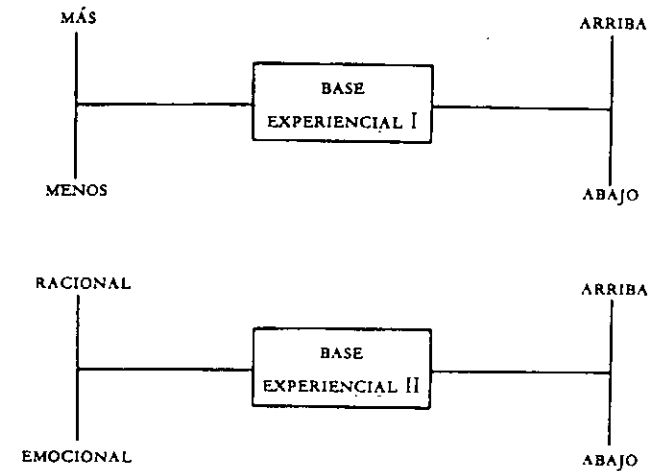
- Los denominados conceptos puramente intelectuales, por ejemplo los conceptos de una teoría científica, están a menudo —quizá siempre— basados en metáforas que tienen un fundamento físico y/o cultural. *Altas* en «partículas de altas energías» se basa en MÁS ES ARRIBA. *Alto* en «funciones de alto nivel», como en la psicología fisiológica, se basa en LO RACIONAL ES ARRIBA. *Bajo* en «fonología de bajo nivel» (que se refiere a aspectos fonéticos detallados de los sistemas sonoros de los lenguajes) se basa en LA REALIDAD MUNDANA ES ABAJO (como en «con los pies en la tierra»). La capacidad de atracción intuitiva de una teoría científica tiene que ver con el acierto con que sus metáforas se ajusten a la experiencia personal.
- Nuestra experiencia física y cultural proporciona muchos fundamentos posibles para metáforas espacializadoras. Cuáles son los elegidos y cuáles se convierten en los principales puede variar de una cultura a otra.
- Es difícil distinguir las bases físicas de las culturales en una metáfora, ya que la elección de una base física entre muchas otras posibles tiene que ver con la coherencia cultural.

#### *Los fundamentos experienciales de las metáforas*

No sabemos mucho sobre los fundamentos experienciales de las metáforas. Debido a nuestra ignorancia en esta materia hemos descrito las metáforas separadamente, y sólo después hemos añadido unas notas especulativas sobre sus posibles fundamentos experienciales. Adoptamos esta práctica no por principio, sino por ignorancia. *En realidad creemos que ninguna metáfora se puede entender, ni siquiera representar, adecuadamente independientemente de su fundamento en la experiencia.* Por ejemplo MÁS ES ARRIBA tiene un tipo de base en la experiencia muy diferente de FELIZ ES ARRIBA o RACIONAL ES ARRIBA. Aunque el concepto ARRIBA es el mismo en todas las metáforas, las experiencias en las que estas metáforas ARRIBA se basan son muy

diferentes. No es que haya muchos ARRIBA distintos; más bien se trata de que la verticalidad participa en nuestra experiencia de muchas maneras distintas, y así da lugar a muchas metáforas diferentes.

Una manera de enfatizar la inseparabilidad de las metáforas de su base experiencial sería incorporar la base experiencial dentro de la representación misma. Así, en vez de escribir MÁS ES ARRIBA, y RACIONAL ES ARRIBA, podríamos hacer visible una relación más compleja en el diagrama:



Una representación como ésta enfatizaría que las dos partes de cada metáfora únicamente están unidas por una base experiencial, y que sólo por medio de estas bases experienciales pueden servirnos las metáforas para entendernos. No usaremos estas representaciones, pero exclusivamente porque sabemos muy poco acerca de las bases experienciales de las metáforas. Continuaremos utilizando la palabra «es» al formular metáforas como MÁS ES ARRIBA, pero este «es» debe ser considerado como una abreviatura de un conjunto de experiencias en el que se basa la metáfora y en cuyos términos la entendemos.

El papel del fundamento experiencial es importante en la comprensión del funcionamiento de metáforas que no se ajustan entre sí, porque se basan en tipos de experiencias diferentes. Tomemos por ejemplo una metáfora como LO DESCONOCIDO ES ARRIBA; LO CONOCIDO ES ABAJO. Ejemplos de ella son

«Eso está *en el aire*» y «El asunto está *decidido*»<sup>17</sup>. Esta metáfora tiene una base experiencial muy parecida a ENTENDER ES CAPTURAR, como en «No *cogí* su explicación». Cuando se trata de objetos físicos, si uno puede coger algo y tenerlo en la mano, puede mirarlo cuidadosamente y alcanzar una comprensión razonablemente buena del mismo. Es más fácil coger algo y mirarlo cuidadosamente si está en el suelo en un sitio determinado, que si está flotando en el aire (como una hoja o un trozo de papel). Así pues, LO DESCONOCIDO ES ARRIBA; LO CONOCIDO ES ABAJO es coherente con ENTENDER ES CAPTURAR (COGER).

Pero DESCONOCIDO ES ARRIBA no es coherente con metáforas como BUENO ES ARRIBA y LO TERMINADO ES ARRIBA (como en «estoy terminando»)<sup>18</sup>. Podría esperarse que TERMINADO estuviese emparejado con CONOCIDO y NO TERMINADO con DESCONOCIDO. Pero en lo que concierne a las metáforas de la verticalidad no es ese el caso. La razón es que DESCONOCIDO ES ARRIBA tiene una base experiencial muy distinta de TERMINADO ES ARRIBA.

<sup>17</sup> Literalmente: «That's *up in the air*», «The matter is *settled*».

<sup>18</sup> «I am finishing *up*»

## Metáfora y coherencia cultural

Los valores más fundamentales en una cultura serán coherentes con la estructura metafórica de los conceptos fundamentales en la misma. Por ejemplo, consideremos algunos de los valores culturales de nuestra sociedad que son coherentes con nuestras metáforas espacializadoras ARRIBA-ABAJO y cuyos opuestos no serían coherentes.

«Más es mejor» es coherente con MÁS ES ARRIBA y BUENO ES ARRIBA.

«Menos es mejor» no es coherente con ellas.

«Más grande es mejor» es coherente con MÁS ES ARRIBA y BUENO ES ARRIBA.

«Más pequeño es mejor» no es coherente con ellas.

«El futuro será mejor» es coherente con EL FUTURO ES ARRIBA y BUENO ES ARRIBA.

«El futuro será peor» no lo es.

«Habrá más en el futuro» es coherente con MÁS ES ARRIBA y EL FUTURO ES ARRIBA.

«Su situación será más elevada en el futuro» es coherente con SITUACIÓN ELEVADA ES ARRIBA y EL FUTURO ES ARRIBA.

Son estos valores profundamente arraigados en nuestra cultura. «El futuro será mejor» es una formulación del concepto

de progreso. «Habrà más en el futuro» presenta como casos especiales la acumulación de bienes y la inflación de los salarios. «Tu situación será más elevada en el futuro» es una declaración de ambición. Son coherentes con nuestras metáforas espacializadoras actuales; sus opuestos no lo serían. Así que parece que nuestros valores no son independientes, sino que deben formar un sistema coherente con los conceptos metafóricos de los que vivimos. No estamos afirmando que todos los valores culturales coherentes con un sistema metafórico existan en realidad, solamente que aquellos que existen y están profundamente establecidos son consistentes con el sistema metafórico.

Los valores indicados más arriba se mantienen de manera generalizada en nuestra cultura si las circunstancias se mantienen. Pero debido a que normalmente las circunstancias cambian, a menudo hay conflictos entre estos valores, y por lo tanto hay conflictos entre las metáforas asociadas con ellos. Para explicar estos conflictos entre valores (y sus metáforas) debemos descubrir qué prioridades otorga a los valores y metáforas en cuestión la subcultura que los usa. Por ejemplo MÁS ES ARRIBA, siempre parece poseer la más alta prioridad puesto que tiene el fundamento físico más claro. La prioridad de MÁS ES ARRIBA sobre BUENO ES ARRIBA puede observarse en ejemplos como «La inflación está en alza» y «La tasa de criminalidad asciende». Dado que la inflación y la tasa de criminalidad son malas, estas sentencias significan lo que significan porque MÁS ES ARRIBA tiene siempre la más alta prioridad.

En general, la elección de los valores a los que se concede prioridad es cosa de la subcultura en la que se vive, y parcialmente también de los valores personales. Las diversas subculturas de una cultura principal comparten valores básicos, pero les conceden prioridades distintas. Por ejemplo MÁS GRANDE ES MEJOR puede entrar en conflicto con HABRÀ MÁS EN EL FUTURO cuando se plantea si es preferible comprar un coche grande ahora y pagar plazos durante mucho tiempo, plazos que se comerán futuros salarios, o si es preferible comprar un coche pequeño y barato. Existen subculturas americanas en las que uno compra el coche grande y no se preocupa por el futuro, y existen otras en las que el futuro se pone en primer lugar y uno compra el coche pequeño. Hubo un tiempo (antes de la infla-

ción y la crisis de la energía) en que tener un coche pequeño estaba muy bien considerado dentro de la subcultura en la que LA VIRTUD ES ARRIBA y AHORRAR ES VIRTUOSO tenían prioridad sobre MÁS GRANDE ES MEJOR. En nuestros días el número de poseedores de coches pequeños se ha elevado drásticamente porque existe una gran subcultura en la que AHORRAR DINERO ES MEJOR tiene prioridad sobre MÁS GRANDE ES MEJOR.

Además de subculturas, existen grupos cuya característica definitoria es que comparten ciertos valores importantes que están en conflicto con los de la corriente cultural principal. Pero de formas menos obvias mantienen otros valores de la corriente cultural principal. Tomemos las Ordenes monásticas, como los trapenses. Allí MENOS ES MEJOR y MÁS PEQUEÑO ES MEJOR son verdad con respecto a posesiones materiales, que se consideran algo que dificulta lo importante, es decir, servir a Dios. Los trapenses comparten con la cultura principal el valor LA VIRTUD ES ARRIBA, aunque le dan la prioridad absoluta y una definición muy diferente. MÁS es todavía MEJOR, aunque se aplica a la virtud; y el status todavía es ARRIBA, aunque no se trata de un status en este mundo sino en otro superior, el reino de Dios. Aun más EL FUTURO SERÁ MEJOR es verdad en términos de crecimiento espiritual (ARRIBA) y, finalmente, de la salvación (realmente ARRIBA). Esto es típico de grupos que están fuera de la corriente cultural principal. La virtud, la bondad y el status pueden ser radicalmente redefinidos, pero siguen siendo ARRIBA. Sigue siendo mejor tener MÁS de lo que es importante, EL FUTURO SERÁ MEJOR con respecto a lo que es importante, y así sucesivamente. En relación con lo que es importante para un grupo monástico, el sistema de valores es internamente coherente, y respecto a lo que es importante para el grupo es coherente con las metáforas orientacionales más importantes de la corriente cultural principal.

Los individuos, como los grupos, varían en sus prioridades y en las maneras de definir lo que es bueno y virtuoso para ellos. En este sentido, existen subgrupos de sólo un individuo. En relación con lo que es importante para ellos, sus sistemas de valores individuales son coherentes con las metáforas orientacionales principales de la corriente cultural en la que se inscriben.

No todas las culturas conceden prioridad a la orientación

arriba-abajo como hacemos nosotros. Existen culturas donde el equilibrio o la centralidad desempeñan un papel mucho más importante que en nuestra cultura. Consideremos por ejemplo, la orientación no espacial activo-pasivo. Para nosotros ACTIVO ES ARRIBA y PASIVO ES ABAJO en la mayor parte de las cuestiones. Pero existen culturas en las que la pasividad se valora más que la actividad. En general, las orientaciones principales arriba-abajo, dentro-fuera, central-periférico, activo-pasivo etc., parecen recorrer todas las culturas; lo que varía de una a otra es la manera de orientar los diferentes conceptos y la importancia concedida a las orientaciones.

## 6

## Metáforas ontológicas

### Metáforas de sustancia y entidad

Las orientaciones espaciales, como arriba-abajo, delante-detrás, centro-periferia, y cerca-lejos, proporcionan un fundamento extraordinariamente rico para entender conceptos en términos orientacionales. Pero no se puede ir mucho más lejos en lo que respecta a los términos orientacionales. Nuestra experiencia de los objetos físicos y de las sustancias proporciona una base adicional para la comprensión más allá de la mera orientación. Entender nuestras experiencias en términos de objetos y sustancias nos permite elegir partes de nuestra experiencia y tratarlas como entidades discretas o sustancias de un tipo uniforme. Una vez que hemos identificado nuestras experiencias como objetos o sustancias podemos referirnos a ellas, categorizarlas, agruparlas y cuantificarlas —y, de esta manera, razonar sobre ellas.

Cuando las cosas no son claramente discretas o limitadas seguimos categorizándolas como si lo fueran, por ejemplo montañas, esquinas en la calle, cercas, etc. Esta forma de contemplar los fenómenos físicos es necesaria para cumplir algunos de nuestros propósitos: situar montañas, encontrarnos en esquinas de la calle, podar setos. Los proyectos humanos, característicamente requieren que imponamos límites artificiales

que conviertan en discretos a los fenómenos físicos, igual que lo somos nosotros: entidades limitadas por una superficie.

De la misma manera que las experiencias básicas de la orientación espacial humana dan lugar a metáforas orientacionales, nuestras experiencias con objetos físicos (especialmente nuestros propios cuerpos) proporcionan la base para una variedad extraordinariamente amplia de metáforas ontológicas, es decir, formas de considerar acontecimientos, actividades, emociones, ideas, etc., como entidades y sustancias.

Las *metáforas ontológicas* sirven a efectos diversos, y los diferentes tipos de metáforas reflejan los tipos de fines para los que sirven. Tomemos la experiencia de la subida de precio, que puede visualizarse metafóricamente como una entidad por medio del nombre inflación. Esto nos proporciona una manera de referirnos a esa experiencia:

#### LA INFLACIÓN ES UNA ENTIDAD

*La inflación está bajando* nuestro nivel de vida.

Si hay *mucha más inflación* no sobreviviremos.

Hay que *combatir la inflación*.

*La inflación nos está poniendo entre la espada y la pared*.

*La inflación* se hace notar en las cajas de los hoteles y en las gasolineras.

Comprar tierra es la mejor manera de *hacer frente a la inflación*.

*La inflación me pone enfermo*.

En estos casos, ver la inflación como una entidad nos permite referirnos a ella, cuantificarla, identificar un aspecto particular, verla como-causa, actuar al respecto, y quizá incluso creer que la entendemos. Las metáforas ontológicas como ésta son necesarias incluso para tratar de enfrentarnos de manera racional con nuestras experiencias.

La gama de metáforas ontológicas que usamos para esos propósitos es muy amplia. La lista siguiente nos da una idea de los tipos de fines a los que sirven, junto con ejemplos representativos de metáforas ontológicas para cada uno.

#### Referirse

Mi *miedo a los insectos* está volviendo loca a mi mujer.

Esa fue una *buena pesca* (partido).

Trabajamos por la *pa*z.

La *clase media* es una *fuerza silenciosa con poder en la política americana*.

El *honor de nuestro país* está en juego en esta guerra.

#### Cuantificar

Será necesaria *mucha paciencia* para terminar este libro.

Hay *tanto odio* en el mundo.

Dupont tiene un *gran poder político* en Delaware.

Hay *demasiada hostilidad* dentro de ti.

Pete Rose tiene *mucha experiencia y habilidad en el baseball*.

#### Identificar aspectos

El *lado violento de su personalidad* sale a relucir cuando se le presiona.

La *brutalidad de la guerra* nos deshumaniza a todos.

No puedo mantenerme al *ritmo de la vida moderna*.

Su *estado emocional* se ha deteriorado últimamente.

Nunca llegamos a tener una *sensación de victoria* en Vietnam.

#### Identificar causas

La *presión de las responsabilidades* fue la causa de su crisis.

Lo hizo movido por la *cólera*.

Nuestra influencia en el mundo ha declinado, debido a la *ausencia de fibra ética*.

Las *discordias internas* les costó el campeonato.

#### Establecer metas y motivaciones

Vino a Nueva York *en busca de fama y fortuna*.

Esto es lo que tiene que hacer para *asegurarse una protección financiera*.

Voy a cambiar mi forma de vida, para *encontrar la verdadera felicidad*.

El FBI actuará deprisa ante una *amenaza contra la seguridad nacional*. Considero que casarse era la *solución de sus problemas*.

Como en el caso de las metáforas orientacionales la mayoría de estas expresiones no son reconocidas como metafóricas. Una razón es que las metáforas ontológicas, como las orientacionales, sirven a una gama limitada de propósitos —referirse, cuantificar, etc. Simplemente, el hecho de visualizar una cosa no física como una entidad o sustancia no nos permite enten-

der muchas cosas sobre ella. Pero las metáforas ontológicas se pueden elaborar mucho más. He aquí dos ejemplos de cómo la metáfora ontológica LA MENTE ES UNA ENTIDAD es elaborada en nuestra cultura.

#### LA MENTE ES UNA MÁQUINA

Voy a *perder el control*.  
Mi cerebro no *funciona* hoy.  
Chico, ahora *giran las ruedas*.  
Hoy estoy un *poco oxidado*.  
Llevamos trabajado en este problema todo el día y ahora nos estamos *quedando sin vapor*.  
[Te *patinan* las neuronas.]  
[Le *falta un tornillo*.]

#### LA MENTE ES UN OBJETO FRÁGIL

Su ego es muy *frágil*.  
Hay que *manejarlo con cuidado* desde la muerte de su mujer.  
Se *derrumbó* en el interrogatorio.  
Se la *aplasta con facilidad*.  
La experiencia *lo hizo podazos*.  
Su cerebro *estalló*.

Estas metáforas especifican diferentes tipos de objetos. Nos proporcionan diferentes modelos metafóricos de la mente, y, así, nos permiten centrarnos en aspectos distintos de la experiencia mental. La metáfora de la máquina nos hace concebir la mente como si tuviera un estado de funcionamiento y otro de no funcionamiento, un nivel de eficiencia, una capacidad productiva, un mecanismo interno, una fuente de energía, y una condición de operatividad. La metáfora del objeto frágil no es ni mucho menos tan rica. Nos permite sólo hablar de la fuerza psicológica. Sin embargo, hay una gama de experiencias mentales que se pueden concebir en términos de cualquiera de las dos metáforas. Los ejemplos que se nos ocurren son éstos:

Sufrió un colapso (se averió...) (LA MENTE ES UNA MÁQUINA).  
Estalló (LA MENTE ES UN OBJETO FRÁGIL).

Pero estas dos metáforas no se centran exactamente en el mismo aspecto de la experiencia mental. Cuando una máquina

se avería, simplemente deja de funcionar. Cuando un objeto frágil se hace pedazos, los trozos se desperdigan con consecuencias tal vez peligrosas. Así por ejemplo, cuando alguien se vuelve loco y se convierte en salvaje o violento, sería apropiado decir «Estalló». Por otra parte, si alguien se aletarga y es incapaz de funcionar por razones psicológicas sería más apropiado decir «Se averió...».

Las metáforas ontológicas como éstas son tan naturales e impregnan tanto nuestro pensamiento que normalmente se consideran descripciones directas y autoevidentes de fenómenos mentales. A la mayoría de nosotros nunca se nos ocurre pensar que son metafóricas. Aserciones como «Estaba bajo presión» se consideran directamente como verdaderas o falsas. En efecto, esta expresión fue usada por varios periodistas para explicar por qué Dan White llevó una pistola al ayuntamiento de San Francisco y disparó y mató al alcalde George Moscone. A la mayoría de nosotros este tipo de explicaciones nos parecen perfectamente naturales. La razón es que metáforas como LA MENTE ES UN OBJETO FRÁGIL son parte integrante del modelo de mente que poseemos en esta cultura; se trata del modelo en términos del que la mayoría de nosotros pensamos y actuamos.

### Metáforas de recipiente

#### *Extensiones de tierra*

Somos seres físicos, limitados y separados del resto del mundo por la superficie de nuestra piel, y experimentamos el resto del mundo como algo fuera de nosotros. Cada uno de nosotros es un recipiente con una superficie limitada y una orientación dentro-fuera. Proyectamos nuestra propia orientación dentro-fuera sobre otros objetos físicos que están limitados por superficies. Así pues, los consideramos también recipientes con un interior y un exterior. Las habitaciones y las casas son obvios recipientes. Ir de una habitación a otra es ir de un recipiente a otro, es decir, *salir de* una habitación y *entrar en* otra. Incluso a los objetos sólidos les asignamos esta orientación, como cuando taladramos una roca para ver qué hay en el

interior. Imponemos también esta orientación en nuestro ambiente natural. Se considera que un claro del bosque tiene una superficie que lo limita y nosotros nos vemos *en* el claro o *fuera del* claro, *en* el bosque y *fuera del* bosque. Un claro del bosque tiene algo que percibimos como una frontera natural, el área borrosa donde más o menos desaparecen los árboles y empieza más o menos el claro. Pero incluso donde no existe una frontera natural física, que se pueda considerar como la definitoria de un recipiente, imponemos límites, señalando territorios de manera que tengan un interior y una superficie que los limite: un muro, una cerca, una línea o un plano abstractos. Hay pocos instintos humanos más básicos que la territorialidad. Y definir un territorio, poner una frontera alrededor, es un acto de cuantificación. Los objetos limitados, sean seres humanos, rocas o extensiones de tierra, tienen tamaño. Eso los hace susceptibles de ser cuantificados en términos de la cantidad de sustancia que contienen. Por ejemplo Kansas es una extensión limitada, un recipiente, y por eso podemos decir «Hay mucha tierra en Kansas».

Las sustancias se pueden ver como recipientes. Tomemos una tina de agua por ejemplo. Cuando uno se introduce en la tina, se introduce en el agua. Tanto la tina como el agua se consideran recipientes, pero de diferente tipo. La tina es un OBJETO RECIPIENTE, mientras que el agua es una SUSTANCIA RECIPIENTE.

### *El campo visual*

Conceptualizamos nuestro campo visual como un recipiente, y conceptualizamos lo que vemos como algo en su interior. Incluso el término «campo visual» lo sugiere. Se trata de una metáfora natural, que resulta del hecho de que cuando uno mira hacia algún territorio (tierra, suelo etc.), su campo visual define una frontera, es decir, la parte que uno puede ver. Dado que un espacio físico limitado es un recipiente y que nuestro campo visual se correlaciona con ese espacio físico limitado, el concepto metafórico LOS CAMPOS VISUALES SON RECIPIENTES surge de manera natural. Así pues, podemos decir:

Lo tengo *a la vista*.

Ahora está *fuera* de mi vista.  
No puedo verlo, hay un árbol *en* medio.  
[*Sal* de mi vista ahora mismo!]  
Eso está *en el centro de mi campo visual*.  
No hay *nada* a la vista.  
No puedo tener *a la vista* todos los barcos a la vez.

### *Acontecimientos, acciones, actividades y estados*

Utilizamos metáforas ontológicas para entender acontecimientos, acciones, actividades y estados. Los acontecimientos y las acciones se conceptualizan metafóricamente como objetos; las actividades como sustancias; los estados como recipientes. Una carrera, por ejemplo, es un acontecimiento que se considera como una entidad discreta. La carrera existe en el espacio y en el tiempo y tiene fronteras bien definidas. Por tanto la vemos como un OBJETO RECIPIENTE que contiene participantes (que son objetos), acontecimientos como el principio y el final (que son objetos metafóricos), y la actividad de correr (que es una sustancia metafórica). Así, podemos decir de una carrera:

¿Estarás *en* la carrera del domingo? (carrera como OBJETO RECIPIENTE).  
¿Vas a ir *a* la carrera? (carrera como OBJETO).  
¿Viste la carrera? (carrera como OBJETO).  
El *final* de la carrera fue realmente emocionante (final como OBJETO ACONTECIMIENTO dentro de un OBJETO RECIPIENTE).  
Hubo *mucho buen correr* en la carrera (correr como SUSTANCIA en un RECIPIENTE).  
No pude hacer *un esprint* hasta el final (*esprint* como SUSTANCIA).  
*En la mitad* de la carrera me quedé sin fuerzas (carrera como OBJETO RECIPIENTE).  
Ahora está *fuera* de la carrera (carrera como OBJETO RECIPIENTE).

Las actividades en general se contemplan metafóricamente como SUSTANCIAS y, en consecuencia, como RECIPIENTES:

*Al lavar la ventana salpiqué de agua todo el suelo*<sup>19</sup>.  
¿Cómo *se libró* Jerry de lavar las ventanas?<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> «In washing...»

<sup>20</sup> «get out of washing».



*Fuera de lavar los cristales, ¿qué más hiciste?*  
*¿Cuánta limpieza de cristales hiciste?*  
*¿Cómo te metiste en la limpieza de cristales como profesión?*  
*Está sumergido en la limpieza de cristales ahora.*

Así pues, las actividades se ven como recipientes para acciones y otras actividades que las llenan. También se consideran recipientes para la energía y los materiales necesarios para ellas y sus derivados, que se pueden considerar *dentro* de ellas o también algo que *sale* de ellos:

*Puse mucha energía en la limpieza de los cristales.*  
*Saqué mucha satisfacción de la limpieza de los cristales.*  
*Encuentro una gran satisfacción en limpiar cristales.*

Diversos tipos de estados se pueden también conceptualizar como recipientes. Hay ejemplos como los que siguen:

*Está enamorado*<sup>21</sup>.  
[*Está en un error.*]  
*Ahora estamos fuera de apuros.*  
*Está saliendo del coma.*  
*Lentamente voy poniéndome en forma.*  
*Entró en un estado de euforia.*  
*Cayó en una depresión.*  
*Finalmente salió del estado catatónico en el que había estado desde el final de la semana de los exámenes.*

<sup>21</sup> Nótese que, aunque en español se trate de un compuesto, el prefijo *en-* es equivalente a la preposición *in* que se usa en inglés («he's *in* love»).

## Personificación

Acaso las metáforas ontológicas más obvias son aquellas en las que el objeto físico se especifica como una persona. Esto nos permite comprender una amplia diversidad de experiencias con entidades no humanas en términos de motivaciones, características y actividades humanas. He aquí algunos ejemplos:

*Su teoría me explicó* el comportamiento de los pollos criados en fábricas.  
*Este hecho habla* en contra de las teorías al uso.  
*La vida me ha estafado.*  
*La inflación se está comiendo* nuestras ganancias.  
*Su religión le dice* que no puede beber vinos franceses.  
*El experimento de Michelson Morley alumbró* una nueva teoría física.  
*Finalmente el cáncer lo alcanzó.*

En cada uno de estos casos consideramos algo que no es humano como humano. Pero la personificación no es un proceso único general y unificado. Cada personificación es distinta según los aspectos de la gente que son escogidos. Considérense estos ejemplos:

*La inflación ha atacado* las bases de nuestra economía.  
*La inflación nos ha puesto contra la pared.*