

## Aspectos sociopragmáticos del uso del término *dinero* en el refranero egipcio y el español

Sallam Sayed Abdelkawy El Sayed\*

[salamsyed2003@yahoo.com](mailto:salamsyed2003@yahoo.com)

### Resumen

Los refranes son uno de los campos lingüísticos que se hereda de una generación a otra y que depende de nuestras experiencias adquiridas a través de los años. Su estudio se ha centrado antes en sus aspectos puramente lingüísticos sin hacer ninguna alusión a sus connotaciones pragmáticas dentro del ambiente en el que se desarrollan. En este trabajo arrojaremos luz sobre los refranes egipcios y los españoles para saber las diferencias y las similitudes entre ambas culturas en cuanto a su uso en las distintas situaciones comunicativas de la vida cotidiana y fijar los valores pragmáticos que rigen el desarrollo de estas frases hechas en el cauce de los actos de habla. En cuanto a la metodología, seguimos las pautas de la metodología analítico-descriptiva para demostrar las propiedades socioculturales y pragmáticas del uso del término *dinero* en los refranes tanto en la lengua árabe como en la española.

**Palabras clave:** lingüística, pragmática, cultura, dinero, refranes.

---

\* Catedrático adjunto de lingüística española, Departamento de Filología Hispánica, Facultad de Letras, Universidad de Helwan

## 0- Introducción

El lenguaje es un medio de comunicación entre los seres humanos y se utiliza para transmitir ideas con el fin de adquirir nuevos conocimientos. Las prácticas sociales y la interacción comunicativa diaria de los usuarios de la lengua son factores innovadores que permiten al lenguaje sufrir constantes cambios denotativos y connotativos. Es decir, en cualquier acto comunicativo hay nuevos conocimientos que se intercambian entre los interlocutores y nuevas estrategias de transmisión de ideas que permiten hacer llegar la información al receptor con facilidad y sin confusiones. La formación de estos conocimientos depende de las experiencias de los hablantes acumuladas a través de los años que les ayudan a reaccionar adecuadamente en los distintos actos de habla.

Este trabajo se centra en el análisis del concepto de la palabra dinero tanto en los refranes egipcios como en los españoles para demostrar sus connotaciones socioculturales en ambos países. La elección de este término como objeto de estudio se debe al lugar privilegiado que ocupa entre los valores socioeconómicos que mantienen las sociedades humanas. Se considera una parte integrante de la vida de los miembros de cualquier comunidad de hablantes. La novedad de este tema reside en que varios aspectos de las propiedades semánticas y de las especificaciones socioculturales de los refranes relacionados con el término dinero todavía no se han estudiado con profundidad dentro del marco contextual en el que se desarrollan. Nuestras actitudes relativas al valor del dinero cambian a medida que cambie la sociedad en la que vivimos. Esta naturaleza variable del concepto de dinero llevó a los

lingüistas a estudiarlo y analizar la actuación lingüística de los usuarios de la lengua cuando lo utilizan en las distintas situaciones comunicativas.

### **- Objetivos**

Los refranes son uno de los campos lingüísticos que se hereda de una generación a otra y que depende de nuestras experiencias adquiridas a través de los años. Su estudio se ha centrado antes en sus aspectos puramente lingüísticos sin hacer ninguna alusión a sus connotaciones pragmáticas dentro del ambiente en el que se desarrollan. En este trabajo arrojaremos luz sobre los refranes españoles y los egipcios para saber las diferencias y las similitudes entre ambas culturas en cuanto al uso de estos refranes en las distintas situaciones comunicativas de la vida cotidiana y fijar los valores pragmáticos que rigen el desarrollo de estas frases hechas en el cauce de los actos de habla.

### **- Metodología**

En este trabajo seguimos las pautas de la metodología analítico-descriptiva para demostrar las propiedades socioculturales y pragmáticas del uso del término dinero en los refranes tanto en la lengua árabe como en la española. Se describe el corpus objeto de estudio y se analiza teniendo en cuenta los distintos actos de habla propuestos por John Langshaw Austin (1962), esto es, el acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo. Empezamos con el análisis de los refranes egipcios citándolos, transcribiéndolos con letras latinas y traduciéndolos al español, y luego tratamos los españoles con

explicaciones aclaratorias de la situación comunicativa en la que se dicen.

## **- Corpus**

Todo el corpus que será objeto de estudio en este trabajo está relacionado con el término dinero y con todas sus variantes utilizadas en la vida cotidiana de los egipcios en cuanto a los refranes árabes y en la de los españoles en lo relacionado con los refranes españoles. Se extrae de los medios de comunicación españoles y egipcios como la prensa, la radio, la televisión, las redes sociales, etc.

## **1- La pragmática y su relación con los actos de habla**

Leech (2014) define la pragmática como el estudio del significado en relación con la situación comunicativa. Así, la pragmática está relacionada con cómo transmitimos y entendemos los mensajes producidos durante nuestras interacciones comunicativas diarias. Esta disciplina no solo implica el estudio del significado literal de los enunciados, sino que cómo estos enunciados revelan las verdaderas intenciones de los interlocutores y cómo demuestran las estrategias utilizadas para lograr transmitir e interpretar estas intenciones. Cuando usamos el lenguaje, nos guían algunos indicadores tanto lingüísticos como extralingüísticos para determinar la situación en la que se producen algunos enunciados, y si estos son significativos y adecuados a dicha situación o no. Como consecuencia, hay una estrecha relación entre lo que decimos y el contexto comunicativo en el que se produce. De esta manera, el foco de interés de la pragmática reside en el estudio sistemático de la relación entre el uso del lenguaje y el contexto

situacional en el que se desarrolla el acto comunicativo a través de utilizar algunos mecanismos discursivos como la deixis, la inferencia, la presuposición, las implicaturas conversacionales, las máximas del principio de cooperación de Grice, etc.

En el presente trabajo, nos apoyamos en los distintos actos de habla para investigar la funcionalidad y la interpretación de las connotaciones pragmáticas de los refranes españoles y egipcios atendiendo principalmente al acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo según la clasificación propuesta por John Austin (1962: 145-146). De acuerdo con este filósofo, los hablantes utilizan el lenguaje para llevar a cabo determinadas acciones y no solo para pronunciar meras oraciones y proposiciones correctas desde el punto de vista gramatical. Estas acciones pueden manifestar una pregunta, una orden, una promesa, una amenaza, una advertencia, una petición, un acuerdo, un desacuerdo, etc. Estos enunciados pueden ser expresados explícita o implícitamente para demostrar el contenido del mensaje que se quiere transmitir. La fuerza ilocutiva del enunciado no solo se determina por el lenguaje utilizado por el emisor en el acto comunicativo, sino que por los efectos perlocutivos que se producen en el receptor y que se plasman en forma de acciones realizadas por este último. Es decir, el sentido literal del enunciado que pronuncia el hablante (acto locutivo), no apunta directamente al mensaje que se quiere transmitir por el mismo (acto ilocutivo) y que se interpreta por el oyente en forma de acciones (acto perlocutivo). Por ejemplo, en muchos casos los enunciados imperativos no indican un mandato ni los interrogativos una pregunta, sino que a veces aluden a una advertencia, una petición, un reproche, etc.

El estudio de los refranes españoles y egipcios seleccionados en este trabajo atendiendo a los distintos actos de habla clasificados por John Austin, nos permite analizar el significado literal del enunciado, la intención del hablante y las consecuencias o los efectos producidos en el oyente. El corpus con el que contamos está relacionado con los refranes que se refieren al uso de la palabra dinero para demostrar sus implicaciones pragmáticas en la cultura egipcia y la española.

## 2- Definición del concepto de dinero

Según el DRAE (2001) el término dinero se define como “Moneda corriente, hacienda, fortuna”. Debido a la importancia de este término en nuestra vida cotidiana, se refiere al concepto de dinero con distintas denominaciones tanto en el árabe egipcio como en el mundo hispánico. En el árabe egipcio las palabras comúnmente utilizadas para designar al dinero son *فلوس* (Flūs), *أرنب*, *باكو*, *خميرة*, *مال*, *قرش*, *قرش*, *فلوس* etc. y en español dinero, pasta, perras, duros, guita, parné, pavos, plata, pelás, pesos, canario, lana, etc. Los anteriores términos se usan en los distintos países hispanohablantes. Como se ve, este término ha recibido muchas denominaciones en la geografía hispana. Ahora bien, en este trabajo optamos por usar el término *قرش* (Qirš), *فلوس* (Flūs) o *مال* (Māl) en el árabe egipcio y dinero en el español debido a su frecuente repetición en los refranes árabes de Egipto y en los españoles. Descartamos los demás por su poco uso y escasa aparición en el corpus con el que contamos.

### 3- Definición del concepto de refrán

Tanto el Diccionario de la Lengua Española (Real Academia Española, 2001) como el Diccionario Actual de la Lengua Española, (Alvar Ezquerro, 1992) coinciden en definir el término refrán como “Dicho agudo y sentencioso de uso común”. Mientras que el Diccionario Planeta de la Lengua Española Usual (Planeta, 1990) lo identifica como “Sentencia de carácter didáctico o moral que se transmite oralmente a través de los siglos”. La primera definición no demuestra las propiedades pragmáticas de los refranes mientras que la segunda afirma su carácter oral, moral y didáctico.

Los refranes siempre se estudian dentro del marco de la paremiología que ha crecido notablemente en los últimos años. La paremiología se ha tratado desde el punto de vista de la lingüística estructural, la funcional, la antropológica, la cognitiva, la pragmática, la psicolingüística y la sociocultural. Todas estas ramas de las ciencias humanas han ofrecido una definición de los refranes atendiendo a perspectivas diferentes según el foco de interés de cada una. De ahí, es muy difícil dar una definición unánime y satisfactoria del término refrán. Por lo tanto, se aconseja definir los refranes tomando en consideración sus características y propiedades específicas en vez de ofrecer una definición inadecuada y que no demuestra lo que realmente son. Detallamos en los siguientes puntos los rasgos más distintivos de los refranes:

- Fragmentos y dichos que reflejan la sabiduría humana.

- Sabiduría popular experimentada y trasladada de una generación a otra.
- Formas fijas, breves, concisas y de contenido didáctico.
- Valores y virtudes que demuestran la cultura de la sociedad

#### **4- Funciones pragmáticas de los refranes**

Los refranes se utilizan en distintas situaciones comunicativas para llevar a cabo muchas funciones pragmáticas que están en estrecha relación con la intención del hablante. Son mecanismos muy operativos para facilitar la comunicación entre los usuarios de la lengua. Se recurre a ellos cuando hay una dificultad en transmitir el mensaje requerido por el emisor. Así se usan como herramientas lingüísticas aclaratorias entre los interlocutores en los distintos actos de habla. Su naturaleza empírica y sus prácticas comunicativas nos demuestran que ayudan a identificar el significado intencional del hablante en una determinada situación. Durante la interacción comunicativa el emisor codifica el mensaje eligiendo el refrán adecuado que se utiliza como mediador o mensajero para que lo descodifique el receptor según el contexto en el que se lleva a cabo. De esta manera, los refranes se utilizan como estrategia a través de la cual los hablantes hacen llegar el mensaje a los oyentes con facilidad. En resumidas cuentas, los refranes se usan para:

- Mitigar el conflicto entre los usuarios de la lengua.
- Transmitir las morales de los mayores a los menores.
- Estudiar la cultura de una nación.
- Promover las buenas virtudes y condenar las malas prácticas.



- Explicar y describir los eventos y las experiencias de la sociedad.

## **5- Relación de la lengua con la cultura y los refranes**

De acuerdo con Monroy Casas y Hernández Campoy (1995: 47), hay una estrecha relación entre la lengua y la cultura. Esta relación se manifiesta en que la lengua es parte de la cultura de cualquier país y la herramienta por la cual se propaga. La cultura se refleja en la manera de vivir de cualquier comunidad humana y se demuestra en las morales, la religión, la manera de vestirse, los tipos de comida, las fiestas, la moneda, las costumbres, etc. Todas las anteriores manifestaciones culturales se expresan por la lengua. En cuanto a la relación de los refranes con la lengua, esta última es el medio por el cual se expresan los primeros. Se usa normalmente el registro lingüístico coloquial porque es el más apropiado a la cultura de todos los hablantes de una lengua. Según Bravo y Briz (2004: 18) la cultura es un esquema que se transmite a través de la historia. De ahí nace la relación entre la cultura y los refranes, tanto el uno como el otro se traslada de una generación a otra y se representa por símbolos o palabras a través de los cuales se produce la comunicación humana. Los refranes siempre abarcan las distintas facetas de la cultura de cualquier sociedad. Se ven refranes que muestran la manera de vivir de la gente, la comida, las costumbres, la moneda, etc. Así, los refranes son parte fundamental de la cultura de cualquier país. Todas las culturas se pueden reflejar en los refranes a través de la lengua que habla la comunidad.

## **6- La metáfora y los refranes**

Los refranes se caracterizan por una carga cultural muy elevada debido a su naturaleza metafórica. Las metáforas son representaciones mentales muy específicas de la cultura de cualquier nación y no son meras piezas lingüísticas. Son el mejor reflejo de la manera de pensar, razonar e imaginar de la gente. No solo se originan debido a las semejanzas entre dos personas o cosas, sino que también nacen de la situación comunicativa, cultural e histórica que conduce a los usuarios de la lengua crear experiencias relacionadas con su vida cotidiana. De acuerdo con Lakoff y Johnson (1995: 59), “Los valores más fundamentales en una cultura serán coherentes con la estructura metafórica de los conceptos fundamentales en la misma”. Así, el estudio de la relación de los refranes con la metáfora permite saber cómo los hablantes nativos conceptualizan sus experiencias, objetos y acontecimientos a través de la lengua. Los refranes metafóricos son culturalmente orientados porque emanan de la experiencia de los miembros de la sociedad. Como hemos dicho antes, los refranes reflejan los aspectos culturales, las costumbres y el estilo de vida de la comunidad hablante de una lengua. Son el espejo de la identidad de cualquier nación que refleja sus valores, creencias, mentalidad, experiencias, pensamiento, conocimiento, sufrimiento, alegría, vida cotidiana, etc.

## **7- Los refranes y los actos de habla indirectos**

La naturaleza indirecta de los refranes es uno de los factores que les permite ser útiles y prácticas expresiones en nuestra diaria interacción

comunicativa. Para captar el significado intencional y el mensaje que se sobrentiende cuando se usan los refranes, el receptor supone que el significado literal y el acto de habla directo son adecuados a la situación comunicativa. Si no es así, se da cuenta de que necesita hacer otras suposiciones indirectas para ayudarlo a entender el mensaje requerido por el emisor. De ahí, los refranes se consideran actos de habla indirectos porque requieren que el oyente busque el significado implícito y lo descodifique para comprender la intención del hablante. Según Thomas (1995: 120) los usos indirectos de los refranes son costosos y arriesgados. Son costosos porque le cuesta al emisor producirlos o codificarlos y arriesgados porque le cuesta al receptor entenderlos y descodificarlos. Ahora bien, cuando el emisor expresa su opinión y experiencias personales a través del uso de los refranes, intenta esconder sus sentimientos detrás de la opinión pública aceptada y aprobada por la sociedad donde vive. En este caso, el receptor no ve al emisor como la fuente principal del mensaje transmitido, sobre todo, si es un consejo o un mandato. Los consejos y los mandatos no se aceptan fácilmente entre las personas de la misma edad y categoría. Así, uno de los motivos del uso de los refranes en los actos de habla indirectos es proteger la imagen positiva del receptor a través de poner en práctica uno de los mecanismos de la cortesía verbal propuesta por Brown y Levinson (1987: 13-14).

## **8- Los refranes y las máximas de Grice**

Cuando se estudian los refranes desde el punto de vista pragmático, se debe hablar de su relación con las cuatro máximas de Grice. Estas cuatro máximas se denominan según Grice (1975: 45-46) como la

máxima de calidad, cantidad, manera y relación. En cuanto a la máxima de calidad que implica la sinceridad de lo que se dice, su relación con los refranes reside en que los refranes siempre reflejan la sabiduría, las experiencias y las verdaderas creencias de la comunidad. Como construcciones lingüísticas informativas muy resumidas, los refranes cumplen los requisitos de la máxima de cantidad que exige a los interlocutores utilizar la mínima cantidad de palabras para transmitir la información requerida. La máxima de manera exige que el interlocutor sea claro y conciso cuando habla, esta norma se nota cuando se usan los refranes para aclarar una duda o una situación comunicativa ambigua para el receptor. Finalmente, la máxima de relación aconseja al interlocutor transmitir información relevante y de interés para el receptor. La relevancia e importancia de la información transmitida al receptor se debe a que la mayoría de los refranes son consejos dirigidos de un hablante a un oyente.

## 9- Análisis de los actos de habla en los refranes egipcios

En esta parte del trabajo se analizan los refranes egipcios según la teoría de los actos de habla propuesta por John Langshaw Austin (1962) para demostrar la variedad de situaciones comunicativas en las cuales se dicen estos refranes.

١- يا خبر النهاردة بفلوس بكرة يبقي ببلاش

(Ya khabar elniharda biflūs bukra yebqa bibalaš)

(Las noticias que pueden comprarse hoy por dinero, mañana serán gratis)

Este refrán se refiere a que cualquier cosa se puede comprar por dinero. Se dice a las personas curiosas que siempre les gusta saber las noticias pronto y no pueden esperar hasta que la noticia se propague y la sepa todo el mundo sin dinero ni esfuerzo. La curiosidad es una de las propiedades muy características de la sociedad egipcia. Hay mucha gente que le gusta meterse en los asuntos de los demás y saber los mínimos detalles de su vida. Su ambiciosidad llega a los extremos cuando están en una situación en la que quieren saber algo relacionado con algún conocido. El emisor le aconseja ser paciente y esperar hasta que la noticia se haga público. Este consejo se expresa utilizando este refrán muy conciso, claro, sincero y relevante que respeta las cuatro máximas de Grice.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que indica mandato indirecto
- Acto ilocutivo: El emisor aquí realiza un mandato indirecto para que el receptor espere la difusión de las noticias sin pagar dinero ni hacer esfuerzo
- Acto perlocutivo: El receptor entiende que con la paciencia todo se consigue gratis y sin ningún esfuerzo

## 2- هين قرشك ولا تهنش نفسك

(Hin qiršak wala tihinš nafsak)

(Gasta dinero y no te gastes a ti mismo)

Aquí se aconseja gasta dinero para protegernos de los riesgos de los trabajos duros e inadecuados y estar siempre a salvo. Algunas veces,

hay quien lleva a cabo algunos encargos inadecuados a su edad o a su estado social como subir o bajar cosas de su casa en lugar de contratar a personas dedicadas a hacer esto, coger transportes públicos en malas condiciones en vez de coger un taxi, ir a algún lugar a pie en vez de coger un taxi o un medio de transporte adecuado. El emisor se dirige en esta situación al receptor diciéndole este refrán que se expresa en forma de un mandato atenuado que indica consejo.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que expresa mandato directo
- Acto ilocutivo: Es un mandato directo realizado por el emisor, afirmativo en la primera proposición y negativo en la segunda, para proteger la imagen y la salud del receptor y no hacerle llevar a cabo trabajos duros, y en lugar de ello se recomienda contratar o buscar a quien lo haga por dinero.
- Acto perlocutivo: El receptor aquí se convence de que el dinero es un medio para hacerle feliz y estar más cómodo.

### ٣- المال السايب يعلم السرقة

(Al māl al sayb yalim al sarika)

(El dinero sin control, invita al ladrón)

Es un refrán muy conocido que se usa cuando aconsejamos a alguien hacer las cuentas de sus negocios por sí mismo para que no dé la oportunidad a los empleados a robarle. Aquí el emisor aconseja al receptor ser prudente y atento y no dejar a los demás encargarse de las cuentas y las obligaciones de su trabajo.

- Acto locutivo: Es una oración asertiva que expresa consejo.
- Acto ilocutivo: El emisor aquí aconseja al receptor tener cuidado con las cuentas de sus negocios
- Acto perlocutivo: El receptor se da cuenta de que uno debe ajustar las cuentas de sus negocios y propiedades por sí mismo y vigilar bien a todos los empleados para que no abusen de sus puestos en el trabajo.

#### ٤- القرش الأبيض ينفق في اليوم الأسود

(Al qirš al abyad ynfa fī al yawm al aswad)

(El centavo blanco sirve en los días negros)

En este refrán se aconseja ahorrar dinero en la vida normal para que sirva en los días nefastos o cuando pasa algo mal inesperado. Si no se necesita el dinero hoy, al mejor mañana se necesita cuando ocurre una catástrofe o algo mal. En la cultura egipcia es preferible ahorrar dinero si es posible y guardarlo para los momentos críticos en la vida y para no prestar dinero de los demás. Aquí hay una metáfora que se demuestra en el contraste entre los colores *abyad* (blanco) y *aswad* (negros) cuando describen las palabras *qirš* (centavo) y *yawm* (días) respectivamente. El uso de esta metáfora manifiesta el valor de ahorrar y guardar dinero para los momentos difíciles en la vida.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta enunciativa que se refiere a un consejo
- Acto ilocutivo: Aquí el emisor expresa un mandato indirecto en el que aconseja al receptor ahorrar dinero para utilizarlo en caso de necesidad.

- Acto perlocutivo: El receptor se convence de que los ahorros son muy útiles porque le pueden sacar de los apuros sin pedir ayuda a nadie.

٥- الفلوس تخلي العجوز ننوس

(Al flūs tikhalī al agūz nanūs)

(El dinero hace al viejo joven)

Este refrán se dice cuando un viejo quiere casarse con una chica joven y la lleva con muchos años. Se intenta convencer a la chica de que la diferencia de edad no importa si el marido es rico porque su dinero la puede recompensar. Algunas veces en la sociedad egipcia es posible que una mujer joven acepte casarse con un viejo rico por el mucho dinero que tiene. Aunque son pocos estos casos, se pueden ver sobre todo en la clase social baja.

- Acto locutivo: En árabe, es una oración compuesta que indica aserción

- Acto ilocutivo: El emisor intenta demostrar el valor el dinero en hacer lo imposible posible.

- Acto perlocutivo: El receptor se convence de que la felicidad se puede comprar por dinero.

٦- اللي معاه قرش يساوى قرش

( 'lī miaah qirš ysawī qirš)

(Quien tiene un centavo, vale un centavo)



La gente se aprecia y se valora por la cantidad de dinero que tiene. El que tiene más dinero se respeta y se aprecia más que el que tiene menos o el que no tiene nada. Según este refrán, en muchos casos la gente se respeta por sus riquezas y no por su buen carácter en la sociedad egipcia. La repetición de la palabra *qirš* (centavo) demuestra el valor del dinero en la vida de los egipcios.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que expresa aserción valorativa.
- Acto ilocutivo: El emisor manifiesta que las personas que tienen más dinero valen más en la sociedad y se respetan más por la gente.
- Acto perlocutivo: El receptor entiende que debe trabajar duramente para ganar mucho dinero y ser más apreciado en la sociedad

٧- يا واخذة القرد على ماله بكرة يروح المال ويفضل القرد على حاله

(Ya wakhid Al qird ala māluh bukrah yruh al māl wi yfđal al qird ala ḥaluh)

(La que se casa por dinero, un día el dinero se perderá y se quedará el marido como el mono)

Se repite este refrán con frecuencia cuando se casa una chica con un hombre rico sin tener en cuenta sus rasgos físicos y su carácter. Con el paso del tiempo, el dinero puede perderse y se quedan sus feos rasgos y malas costumbres. Así, la chica no acierta en elegir al marido adecuado y pasa mala vida.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta y se refiere a un consejo.

- Acto ilocutivo: El emisor da un consejo al receptor e intenta convencerle de que no se case con quien no le conviene.
- Acto perlocutivo: El receptor busca a la persona adecuada cuando se casa y no aprecia al marido por su dinero

#### ٨- المال الحرام ما بيدومش

(Al māl al ḥaram mabiydumš)

(El dinero ilegalmente ganado no dura mucho)

Este refrán es un intento de invitar a la gente a ganar dinero de manera legal y se dice en las situaciones comunicativas en las que las personas ganan dinero sin tener en cuenta si es legal o no. Los egipcios son religiosos y creen en la vida del más allá. Están totalmente convencidos de que el dinero ganado de manera ilícita no tardará en perderse inútilmente.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que indica un consejo.
- Acto ilocutivo: El emisor aconseja al receptor ganar dinero de manera lícita y legal.
- Acto perlocutivo: El receptor sabe que es muy lógico ganar dinero de manera legal para que dure más y que tenga más frutos.

#### ٩- بفلوسك بنت السلطان عروسك

(biflūsak bint al Sultān arūsak)

(Por tu dinero, la hija de El Sultán podría ser tu novia)

El contenido de este refrán se refiere a que algunas veces las hijas de la clase alta pueden renunciar a su clase social y casarse con un hombre de una categoría más baja por el mucho dinero que tiene. Aquí el valor del dinero se aprecia más que las costumbres y las tradiciones sociales en el caso de las futuras relaciones familiares en la sociedad egipcia. En la palabra *Al-Sultán* hay una metáfora que se refiere a la hija de cualquier persona rica o que tiene un cargo importante.

- Acto locutivo: Es una oración simple que indica aserción
- Acto ilocutivo: El emisor quiere decir que cualquier cosa se puede conseguir por dinero
- Acto perlocutivo: El receptor se convence de que tener mucho dinero puede hacer lo imposible en la vida.

#### ١٠- اللى معاه قرش محيره يشتري حمام و يطيره

(lī miaah qirš mihayaruh yštirī hamām wi yṭayaruh)

(El que tiene dinero y no sabe cómo gastarlo, puede comprar palomas y las hace volar)

Este refrán se dice cuando la gente gasta mucho dinero sin necesidad comprando cosas que no son de importancia ni le sirve de nada. Es decir, gasta dinero por gastar sin más. Es un refrán muy conciso, pero tiene mucho sentido en lo relacionado con la manera de vivir de algunos egipcios. Aquí se cumplen las cuatro máximas de Grice porque el contenido de este refrán es muy condensado y relevante.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que se refiere a una aserción.
- Acto ilocutivo: El emisor intenta decir al receptor que no se debe gastar dinero sin necesidad.
- Acto perlocutivo: El receptor entiende que el dinero se debe gastar en lo útil y no perderlo en lo trivial.

## **10- Análisis de los actos de habla en los refranes españoles**

Hemos analizado en el apartado anterior algunos refranes árabes que se dicen en la sociedad egipcia para saber sus funciones pragmadiscursivas que reflejan la cultura y la mentalidad de los egipcios. En este apartado intentaremos arrojar luz sobre otros refranes que se repiten en la sociedad española para saber sus connotaciones pragmáticas que repercuten los rasgos socioculturales en aquel país europeo.

### **1- A dinero en mano, el monte se hace llano.**

Se intensifica mucho el valor del dinero en este refrán porque se refiere a que por dinero podemos conseguir todo lo que queremos en la vida. Se considera el factor principal para convertir nuestras ilusiones en realidad debido a que su poder puede transformar el monte con sus sólidas rocas en un llano habitable.

- Acto locutivo: Es una oración compleja en la que se suple el verbo haber o tener en la proposición subordinada. Es un enunciado asertivo.

- Acto ilocutivo: El emisor demuestra la importancia del dinero en la vida.

- Acto perlocutivo: El receptor se da cuenta de que tener mucho dinero es importante para conseguir lo que quiere con facilidad

## **2- A la fea, el dinero la hermosa.**

Se dice este refrán cuando uno se casa con una mujer fea, pero rica. En estas ocasiones el marido tiene que renunciar a la belleza porque la recompensa la riqueza. Al igual que pasa en la sociedad egipcia, en la española también el dinero se utiliza como medio para que se casen los novios aunque no sean de la misma categoría o el mismo nivel de belleza.

- Acto locutivo: Es una oración simple con sujeto, verbo y complemento directo. Indica un consejo

- Acto ilocutivo: El emisor quiere convencer al receptor de que el dinero puede hacer a la fea hermosa.

- Acto perlocutivo: El receptor sabe que puede casarse con la fea si es rica y tiene mucho dinero.

## **3- Con dinero del juego nunca hizo el jugador nada bueno.**

Este refrán se dice en las situaciones comunicativas en las que no se aconseja ganar dinero de manera ilícita. Jugar a las cartas o a las barajas en las casas nocturnas destinadas a estas actividades para conseguir dinero de manera fácil e ilegal lleva al jugador a perder el dinero ganado en trivialidades que no dan frutos. Este refrán cumple con los

requisitos de las máximas de Grice. Se expresa brevemente con sinceridad y la información es muy relevante para el receptor.

- Acto locutivo: Es una oración simple con sujeto, verbo y dos complementos (directo y circunstancial). Es un enunciado asertivo.

- Acto ilocutivo: La intención del emisor aquí es advertir al receptor de no ganar dinero ilegal

- Acto perlocutivo: El receptor se da cuenta de que el dinero ilegal nunca sirve de nada, con lo cual se debe buscar los recursos legales para conseguirlo.

#### **4- Con el dinero sudado, se compra mejor mercado.**

Este refrán es contrario al anterior porque demuestra el valor del trabajo duro y serio a través del cual se gana dinero con esfuerzo. El trabajo que cuesta sudor siempre da buenos frutos con los cuales se puede comprar todo lo que hay en el mercado.

- Acto locutivo: Es una oración simple con sujeto paciente, verbo en voz pasiva y un complemento circunstancial

- Acto ilocutivo: El emisor aquí aconseja al receptor trabajar duramente y con honradez para ganar dinero blanco y legal

- Acto perlocutivo: El receptor se convence de que el trabajo serio y duro es el mejor camino para ganar dinero.

#### **5- Amigos, hasta de aquí a la mar; pero de prestarle dinero, ni hablar.**

Este refrán manifiesta que el dinero puede afectar la relación de amistad y que los amigos no deben prestarse unos a otros dinero para que se lleven bien.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que indica aserción

- Acto ilocutivo: El emisor aconseja al receptor que los amigos no deben prestarse dinero unos a otros

- Acto perlocutivo: El receptor se convence de que el dinero no se presta a los amigos para que dure su amistad.

#### **6- Dinero que volando vino, se va por igual camino.**

Este refrán se refiere a que las cosas que se ganan sin esfuerzo y en muy poco tiempo, se pierden pronto y con facilidad. La gente tiene que trabajar mucho para conseguir lo que quiere con honradez porque el dinero que se obtiene de manera ilegal se gasta comprando cosas inútiles y sin importancia. Aquí hay una metáfora en la que se asemeja el dinero con las aves que vuelan rápido a su destino y vuelven al lugar de origen pronto.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que indica consejo o advertencia

- Acto ilocutivo: El emisor advierte al receptor de que el dinero ganado sin esfuerzo se pierde pronto.

- Acto perlocutivo: El receptor sabe que hay que tener paciencia y trabajar mucho para alcanzar sus objetivos.

## **7- Más vale dinero en mano que ilusiones de verano.**

Cuando tenemos algo en mano, hay que apreciarlo bien y no buscar ilusiones que no pueden realizarse. Con lo que tenemos realmente en mano podemos hacer muchas cosas y no con lo está por venir. Las máximas de Grice se ven cumplidas en este refrán porque se caracteriza por su brevedad, sinceridad, claridad y relevancia para el receptor.

- Acto locutivo: Es una oración compuesta que indica consejo
- Acto ilocutivo: El emisor aconseja al receptor invertir lo que realmente se tiene y no buscar ilusiones
- Acto perlocutivo: El receptor sabe que es preferible apreciar y valorar lo que tiene y no pensar mucho en lo irrealizable.

## **8- Compra con tu dinero y no con el ajeno.**

Este refrán demuestra que es mejor comprar con el dinero ganado por el sudor y el esfuerzo propio que con el prestado de los demás. También se puede decir en las situaciones comunicativas en las que uno debe contarse consigo mismo y no con los demás.

- Acto locutivo: Es una oración coordinada copulativa con el verbo de la segunda proposición elidido. Indica un mandato.
- Acto ilocutivo: El emisor recomienda al receptor gastar el dinero que gana y no el prestado de los demás. Es decir, trabajar él mismo y no contar con el esfuerzo ajeno.
- Acto perlocutivo: El receptor sabe que debe contarse consigo mismo y no con los demás.



### **9- De tu dinero, no hagas a nadie cajero.**

En este refrán el emisor aconseja al receptor guardar bien sus propias pertenencias y no dejarlas a nadie para que las guarde por él. Todo lo que nos pertenece es mejor tenerlo nosotros mismos guardado por nuestro bien y no se debe dejar a los demás porque no se sabe si son honestos o no.

- Acto locutivo: Es una oración imperativa negativa que indica mandato.

- Acto ilocutivo: El emisor manda al receptor aconsejándole cuidarse él mismo de todo lo que le pertenece y no dejarlo a los demás.

- Acto perlocutivo: El receptor entiende que lo suyo debe guardarlo él mismo y no confiarse en nadie.

### **10- Bolsa sin dinero, la llamo cuero**

Aquí se entiende que el valor de las cosas se aprecia por lo que tienen dentro y no por lo que son por fuera igual que pasa con la cartera llena o no con dinero.

- Acto locutivo: Es una oración simple asertiva

- Acto ilocutivo: El emisor intenta demostrar al receptor que el valor de los objetos es por lo que tienen por dentro y no por lo que son por fuera.

- Acto perlocutivo: El receptor se convence de que no hay que juzgar las cosas por fuera, porque su valor se aprecia por lo que tienen dentro.

## 11- Conclusiones

Este trabajo es una aproximación sociopragmática a la cultura egipcia y la española a través del estudio y el análisis de algunos refranes relacionados con el término dinero que se dicen en ambas sociedades. Este análisis se ha realizado teniendo en cuenta la clasificación de los actos de habla propuesta por John Austin, esto es, los actos locutivos, ilocutivos y perlocutivos para manifestar la verdadera intención del emisor y el efecto producido en el receptor cuando escucha los refranes elegidos. Hemos contado algunas veces con las cuatro máximas de Grice (cantidad, calidad, manera y relación) para demostrar la brevedad, sinceridad, claridad y relevancia de los refranes objeto de estudio en ambas lenguas. Después de analizar estos dichos estereotipados en las dos lenguas hemos llegado a las siguientes conclusiones:

- 1- La palabra dinero ha aparecido con tres acepciones diferentes en los refranes egipcios: قرش (Qirš) فلوس (Flūs) o مال (Māl), a cambio de un solo término en español: dinero
- 2- La mayoría de los refranes egipcios se han configurado con oraciones compuestas, mientras que casi todos los españoles se han visto proyectados con oraciones simples.
- 3- Los refranes de las dos lenguas se forman con oraciones imperativas o asertivas.
- 4- La función pragmática predominantes en los refranes de ambas lenguas es el consejo.

5- Algunas veces vemos refranes que expresan mandato directo tanto en los refranes egipcios como en los españoles.

6- Se aprecia el uso de los actos de habla indirectos para expresar mandatos indirectos en las dos lenguas con el fin de salvar la imagen positiva del receptor.

7- En cuanto a los aspectos socioculturales, se atisba en los refranes egipcios la curiosidad de saber las noticias, la no importancia del dinero a cambio de la comodidad, la prudencia, el valor de ahorrar dinero, el dinero como recompensa de la edad al casarse, el valor del dinero ganado de manera legal y los gastos innecesarios del dinero.

8- Los refranes españoles comparten algunos aspectos socioculturales con los refranes egipcios como la importancia del dinero en la vida, el valor del dinero al casarse, la no fructividad del dinero ganado de manera ilegal, el valor del dinero ganado con el esfuerzo propio, pero difieren en que no se debe prestar dinero a los amigos.

## - Bibliografía

- Alvar Ezquerro, M. (director) (1992), *Diccionario Actual de la Lengua Española*, Barcelona, Biblograf.
- Austin, John Langshaw (1962), *How to do things with words*, Oxford, Oxford University Press.
- Bravo, Diana y Antonio Briz (eds.) (2004), *Pragmática sociocultural, estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona, Ariel.
- Brown, Penelope y Stephen Levinson (1987), *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge, CUP, 1987, Originalmente publicado como: "Universals in language usage, politeness phenomenon", Esther Goody (eds.), *Questions and Politeness strategies in Social Interaction*, Nueva York, CUP, 1978.
- Grice, H. Paul., (1975), "Logic and conversation", en P. Cole y J. L. Morgan (eds), *Syntax and Semantics, 3: Speech Acts*, Nueva York, Academic Press, págs, 41-58.
- Lakoff, George y Mark Johnson (1995), *Metáforas de la vida cotidiana*, Madrid, Cátedra, Traducción de Carmen González Marín, Título original *Metaphors we live*, Chicago, University of Chicago, 1980.

- Leech, Geoffrey (2014), *The Pragmatics of Politeness*, Oxford, Oxford University press.
- Monroy Casas, Rafael y J. M. Hernández Campoy (1995), “A Sociolinguistic Approach to the study of Idioms: Some Anthropological sketches” en *CUADERNOS DE FILOLOGÍA IGLESA*, vol. 4, págs. 43-61.
- Planeta (1990), *Diccionario Planeta de la Lengua Española Usual*, Barcelona, Planeta.
- Real Academia Española (2001), *Diccionario de la Lengua Española*, 22ª edición, Madrid, Espasa Calpe.
- Thomas, Jenny A. (1995), *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*, London,

## المظاهر الاجتماعية و التداولية لإستخدام مصطلح النقود

### في الأمثال المصرية والإسبانية

#### ملخص

الأمثال هي أحد المجالات اللغوية الموروثة من جيل إلى آخر والتي تعتمد على خبراتنا المكتسبة عبر السنين، ركزت الدراسات السابقة على الجوانب اللغوية البحتة للأمثال دون الإشارة إلى دلالاتهم التداولية داخل المواقف التي قيلت فيها، في هذا البحث سوف نلقي الضوء على الأمثال الإسبانية والمصرية لمعرفة الاختلاف والتشابه بين الثقافتين من حيث استخدام هذه الأمثال في المواقف التواصلية المختلفة للحياة اليومية وترسيخ القيم التداولية التي تحكم استخدام هذه العبارات.

نتبع في هذا البحث المنهج الوصفي التحليلي لبيان الخصائص الاجتماعية والثقافية والتداولية لاستخدام مصطلح النقود في الأمثال باللغتين العربية والإسبانية، يتم وصف وتحليل المجموعة قيد الدراسة مع الأخذ في الإعتبار تصنيف جون أوستن للمواقف الحوارية المختلفة و التي تعتمد على بنية الجملة و قصد المتحدث ثم الاثر الذي يتركه في المتلقى، فقد تم تحليل الأمثال المصرية و ذلك بذكرها ونسخها بأحرف لاتينية وترجمتها إلى الإسبانية، ثم نتناول الأمثال الإسبانية بتفسير الموقف الحوارى الذي تقال فيه لبيان دلالاتها المختلفة.

**الكلمات المفتاحية:** علم اللغويات، علم التداول، الثقافة، النقود، الأمثال.