

## ESTRATEGIAS COMUNICATIVAS. LA PREGUNTA RETÓRICA EN ESPAÑOL

DOLORES ANUNCIACIÓN IGUALADA BELCHÍ  
Universidad de Murcia

### 1. *La interacción comunicativa.*

Para Searle, hablar es participar en una conducta regida por reglas. Esta concepción, impecable desde cierto punto de vista, tiene la ventaja de que equipara la actividad lingüística a cualquier otra actividad que se desarrolle en el seno de una sociedad organizada. Pero también tiene el inconveniente de que su excesiva generalidad elimina lo que, desde mi punto de vista, constituye una de las características esenciales del lenguaje: su naturaleza *interactiva, a un tiempo personal e interpersonal*. Pues el lenguaje está «hecho» en la conversación y para la conversación; éste es, en mi opinión, el uso primario del lenguaje, del que derivan todos los demás. Hablar es conversar, y conversar es intercambiar ideas, sentimientos, impresiones. Hablar es emplear una facultad específicamente humana para conseguir determinados fines: transmitir y pedir información; pedir que se lleve a cabo una acción no lingüística; persuadir o realizar un acto ritual, y para ello se dispone de diversos mecanismos lingüísticos. Pero, por encima de todas las reglas, está la voluntad suprema del hombre, que moldea el lenguaje recibido en herencia y lo convierte en una característica personal; que juega con las reglas y trampea con ellas para alcanzar sus fines, desde los más nobles hasta los más inconfesables.

*Revista Española de Lingüística*, 24, 2, 1994, págs. 329-344.

## 2. *Conceptos previos.*

El análisis de la lengua se puede enfocar desde distintos puntos de vista. Se puede optar por tomarla como objeto de estudio con independencia de los factores extralingüísticos y analizar los mecanismos fonológicos, morfológicos o sintácticos. Se puede establecer una relación entre la lengua y el mundo y estudiar sus particularidades semánticas. O bien se puede adoptar como perspectiva el uso que el hablante hace de su lengua. La Pragmática es una disciplina con una historia no excesivamente larga pero muy productiva que ha ampliado considerablemente el horizonte de los estudios lingüísticos. La observación de la lengua tal como se usa en la práctica arroja una nueva luz que ayuda a entender ciertas particularidades difíciles de entender con los instrumentos tradicionales.

Pero si importante es la aportación de la Pragmática, no lo es menos el concurso de otra disciplina más joven, la Etnometodología, definida como «la búsqueda empírica de los métodos empleados por los individuos para dar sentido y, al mismo tiempo, realizar sus acciones de todos los días: tomar decisiones, comunicarse, razonar» (Coulon, 1988, pág. 32), de cuyo desarrollo surgió lo que se conoce como análisis de la conversación, es decir, el estudio de las estructuras y propiedades formales del lenguaje tal como se utiliza en el intercambio comunicativo, así como ciertos conceptos muy difundidos actualmente, como el de «par de adyacencia», entendido como una secuencia mínima constituida por dos enunciados pronunciados por enunciadores diferentes y entre los cuales existe una relación de causalidad (Schegloff y Sacks, 1973). Aun sin ser una disciplina lingüística, la etnometodología es perfectamente aplicable a la investigación lingüística.

A Erving Goffman (1979, 1987) se debe la incorporación al análisis de la interacción de los conceptos de «rito positivo» y «rito negativo», elaborados por Durkheim en su estudio sobre las religiones primitivas<sup>1</sup> y de los que proceden, a su vez, los de «cara positiva» y «cara negativa», ampliamente utilizados por Brown y Levinson en su análisis de la cortesía (1978, 1987) y de enorme importancia en cualquier estudio sobre la interacción comunicativa.

---

<sup>1</sup> Los ritos positivos comportan actos propiciatorios y ofrendas, es decir, un acercamiento a la divinidad, mientras que los ritos negativos comportan prohibiciones, es decir, un alejamiento de la misma (Durkheim, 1982).

El concepto de estrategia ha sido ampliamente desarrollado en los últimos veinte años. Para A. Weyser (1975) el habla siempre es estratégica, en el sentido de que implica que el hablante elija entre acciones alternativas, en función de los que pretende conseguir. Se trata, pues, de un concepto muy general que se puede describir como la adopción de una determinada conducta comunicativa. Por otra parte, distingue Weyser entre «recursos comunicativos» —que son los medios empleados por un hablante para que el oyente reconozca sus propósitos al emitir un enunciado (actos de habla, directos e indirectos, e implicaturas conversatorias)— y «estratagemas comunicativas», encaminadas a lograr un determinado propósito mediante un enunciado sin que el oyente reconozca tal propósito. Se trata, pues, de una forma de ocultamiento. A pesar de la evidente diferencia entre los significados de «estrategia» y «estratagema», en algún momento la autora los utiliza indistintamente. Otro autor, D. Levy (1979) concibe una estrategia comunicativa como el proceso mental por el cual un hablante realiza un fin comunicativo como una expresión lingüística. Con el paso del tiempo se va concretando el concepto de estrategia, lo que no significa que se restrinja su alcance. Haverkate, por ejemplo, afirma que los hablantes se ocupan constantemente de desarrollar estrategias a fin de asegurar el éxito de sus actos de habla (1983, pág. 639). Esas estrategias, en principio, son de dos tipos: unas, las que se aplican casi automáticamente (por ejemplo, en los actos de habla rituales, como los saludos); otras, las que requieren un cuidadoso plan por parte del hablante; por ejemplo, cuando se trata de hacer una petición delicada o un reproche serio (a lo que yo añadiría: cuando se trata de dar ciertas informaciones). En otro sentido, distingue Haverkate entre estrategias «globales» y «locales». Las primeras están determinadas por el propósito total de la interacción: según se trate de una conversación social, un debate político, una entrevista, etc. Las segundas dependen del desarrollo de la interacción y están determinadas por las reacciones del oyente ante los actos de habla realizados por el hablante. En cualquier caso, y teniendo en cuenta que, junto al propósito primario del hablante, hay unos propósitos secundarios (generalmente, causar una buena impresión en el oyente), éste hará uso de estrategias tanto globales como locales. Estas estrategias están sometidas a un doble condicionamiento: el deseo de ofrecer una imagen favorable de sí mismo y el tipo de acto de habla realizado.

El concepto de estrategia se ha ido haciendo cada vez más común en los estudios sobre la interacción, pero indudablemente uno de los tratamientos más exhaustivos es el de Brown y Levinson (1978, 1987), quie-

nes lo ponen en relación con el de cortesía, considerada como un factor determinante en las relaciones interpersonales. En el curso de la interacción social todo individuo necesita «salvar la cara»; esto no constituye un fin en sí mismo, sino una condición indispensable para que dicha interacción se desarrolle sin problemas, hasta el punto de que el individuo se preocupa de salvar su cara tanto como de respetar la del otro. Se distingue, además, entre una «cara negativa» (la necesidad de proteger el territorio privado, la intimidad) y una «cara positiva» (la necesidad de ser reconocido y apreciado por el otro). Y es aquí donde puede surgir el conflicto, pues el intento de un individuo de preservar, por ejemplo, la cara negativa puede chocar con el deseo del otro de salvar su cara positiva. Dicho de otra forma: la defensa del propio territorio por parte del individuo A entra en conflicto con el deseo de entablar relaciones del individuo B. Partiendo de esta base es fácil llegar a la conclusión de que toda interacción es esencialmente conflictiva, aunque afortunadamente no lo es siempre en el mismo grado.

Brown y Levinson consideran que ciertos actos son especialmente amenazadores para la cara (y, por tanto, para el éxito de la interacción); por ejemplo: una orden. Y, puesto que a veces no se puede evitar tener que realizar uno de estos actos, a menos que las circunstancias dispongan otra cosa lo más adecuado es recurrir a alguna estrategia que minimice el riesgo de hacer perder la cara al interlocutor (con el riesgo consiguiente de perder la propia cara). La elección de la estrategia adecuada depende de las circunstancias en que se desarrolla la interacción, así como del tipo de acto que se deba o se quiera realizar. Brown y Levinson establecen una escala de estrategias, de mayor a menor grado, determinadas por el grado de riesgo que comporta la realización del acto. El empleo de estrategias específicas (en función de cuál sea la cara amenazada: la positiva o la negativa) está vinculado a determinantes sociales (especialmente la relación entre el hablante y el oyente) y a la potencial amenaza del contenido del mensaje. Por otra parte, al tratar de los actos del habla, consideran que algunos de ellos son especialmente amenazadores para la cara. Aunque en lo esencial estoy de acuerdo con los autores, discrepo, sin embargo, en algunos puntos. En mi opinión, ningún acto es más amenazador que otro; lo que no significa que ninguno lo sea, sino justamente todo lo contrario: todos son especialmente amenazadores, dependiendo de factores tales como la situación, la relación entre los participantes y el contenido proposicional del acto en cuestión. Es decir, que no se puede juzgar la «agresividad» de un acto ilocutivo *a priori*,

sin tener en cuenta una cantidad de elementos que, por su misma naturaleza, sólo pueden integrarse en una teoría pragmática a título indicativo.

Sobre esta base, y dando por supuesto que los participantes en la interacción comunicativa son conscientes de la potencial amenaza de sus actos ilocutivos, propongo definir la estrategia como el recurso empleado por el enunciador en un intercambio conversatorio con el fin de lograr determinados fines comunicativos sin perturbar el desarrollo del mismo; es decir: sin poner en peligro la cara del enunciatario o la suya propia. El mecanismo consiste en reforzar o atenuar la fuerza ilocutiva del acto realizado (teniendo en cuenta que ésta se trasmite al enunciado resultante y contribuye a configurarlo en todos sus aspectos; todo enunciado obedece a un modelo sintáctico y entonativo característico, que podríamos llamar prototípico, por lo que toda realización que de alguna forma se aparte de dicho modelo se interpretará como una modificación, ya sea un aumento o una disminución, de dicha fuerza ilocutiva). El empleo de una estrategia no es totalmente premeditado, por lo que no cabe entenderla como un plan, sino como una conducta interactiva condicionada.

Desde el punto de vista de su realización lingüística, la estrategia puede operar en cualquiera de los niveles del enunciado: desde el fónico hasta el semántico, manifestándose mediante lo que Meyer-Hermann llama «operadores de atenuación y de intensificación» (1988, pág. 281). Es importante observar que una misma forma lingüística puede ser resultado tanto de una estrategia de refuerzo como atenuante, en función de la situación comunicativa y del tipo de interacción. Según Meyer-Hermann:

El hecho de que «atenuación» e «intensificación» son procesos interactivos implica que las formas que funcionan como operadores de atenuación o intensificación sólo lo hacen en determinados contextos... una forma que puede funcionar como operador de atenuación a veces no lo puede en otro contexto (1988, pág. 281).

Más aún: una forma que a veces resulta del empleo de una estrategia de refuerzo, otras veces aparece como resultado de una estrategia atenuante.

Así pues, y simplificando mucho, las distintas estrategias empleadas por los participantes en el intercambio conversatorio se dividen en dos grupos: «de refuerzo» y «atenuantes». La forma específica que adoptan varía en función del acto ilocutivo realizado, de manera que la empleada en un directivo será distinta a la empleada en un interrogativo o un representativo. La elección de estructura terminal del enunciado obedece muchas veces

a una de esas estrategias. Por ejemplo, una orden se puede reforzar o atenuar empleando un enunciado de estructura terminal declarativa o interrogativa respectivamente.

### 3. *La pregunta retórica.*

Consideradas durante mucho tiempo como materia reservada a la retórica y la perceptiva literaria, las preguntas retóricas se vienen definiendo de una manera bastante vaga como aquellas que no esperan respuesta. Este concepto, sin embargo, entra en contradicción con la esencia misma de la pregunta (la petición de respuesta) y justifica posturas extremas como la de Bally, para quien la pregunta retórica no sólo no es una pregunta, sino que ni siquiera es retórica.

Une interrogation rhétorique n'est pas une interrogation et n'a rien de rhétorique: c'est un moyen indirect d'expression qui permet de symboliser un groupe plus ou moins déterminé de sentiments par une inflexion de voix (...) disons que l'interrogation qui n'interroge pas appartient au langage dit exclamatif, quitte à donner à ce terme un sens tout à fait général (1951, pág. 269).

Más recientemente otros autores diferencian netamente las preguntas retóricas de las «preguntas normales, genuinas o verdaderas», que son las que se emplean normalmente para solicitar una información. Según Schmidt-Radefelt (1977), no se trata de que las preguntas retóricas no sean preguntas genuinas porque no esperan respuesta, sino todo lo contrario: no esperan respuesta porque no son preguntas genuinas.

Esta postura no es, desde luego, la más frecuente. Por lo general los distintos autores optan por considerar que las preguntas retóricas constituyen un subconjunto dentro del conjunto total de las preguntas. Lyons, por ejemplo, admite que la condición de cumplimiento de las preguntas es que el hablante no debe conocer la respuesta<sup>2</sup>. Por otra parte, considera que el hecho de esperar una respuesta no es esencial para la naturaleza de las pre-

---

<sup>2</sup> Condición que no deja de ser discutible, si consideramos la situación en que un interrogador, conociendo previamente la respuesta, hace una pregunta al interrogado, con el fin de obtener una información que no tiene que estar relacionada necesariamente con el contenido de la pregunta. Es el caso, sin ir más lejos, de la pregunta de examen.

guntas<sup>3</sup>. Esto le da pie para establecer una distinción entre formular una pregunta y plantearla. Plantear una pregunta es simplemente expresar una duda, mientras que formularla es añadir a dicha expresión la indicación de que se espera una respuesta, indicación que es ajena a la pregunta en sí. De esta manera, según Lyons, se evitan los problemas derivados de considerar las preguntas como una clase de órdenes (sobre todo, el de tener que hacer un apartado especial con ciertas clases de preguntas, como las retóricas) (Lyons, 1980, pág. 687).

Otros autores se mantienen en un punto indefinido entre la consideración de las preguntas retóricas como un tipo especial de preguntas con características propias y la negación de su estatus interrogativo. Sin llegar a negarlo del todo, se las ha caracterizado en ocasiones como falsas preguntas. Para D. Zaefferer, las preguntas constituyen un tipo de ilocuciones<sup>4</sup> integrado por tres tipos bien definidos: ilocuciones erotéticas, de examen y retóricas. Con las primeras, el hablante quiere conocer un contenido; con las segundas, cree conocerlo y quiere saber si el receptor lo conoce; con las últimas, el receptor conoce el contenido, sin querer afirmarlo él mismo (Zaefferer, 1981, pág. 56). Este último es denominado por Zaefferer «tipo de ilocución pseudoerotético». Como se puede ver, el prefijo *pseudo-* es bastante indicativo del concepto que Zaefferer, como otros muchos autores, tiene de las preguntas retóricas.

En cuanto a la estructura adoptada por las preguntas retóricas, no existe diferencia con respecto a la de otros tipos de pregunta. Sí se diferencian, en cambio, en la función comunicativa que desempeñan. La pregunta retórica no solicita una información, pero éste no es un criterio válido para negar su carácter interrogativo: tampoco lo hace una pregunta *¿Sabes que a Juan le ha tocado la lotería?*, y no por ello se dice que ésta no es una auténtica pregunta. Como afirma M.<sup>a</sup> V. Escandell:

---

<sup>3</sup> Supuesto cuya aceptación tampoco deja de plantear problemas. En mi opinión -que no es, desde luego, la única ni la más autorizada- lo que caracteriza a una pregunta es precisamente el hecho de suscitar una respuesta del interlocutor.

<sup>4</sup> El tipo de ilocución es la función comunicativa desempeñada por la oración. Zaefferer pone en relación el tipo de ilocución con el tipo oracional, entendido como las características de una clase de oraciones de un idioma dado que, independientemente de sus contenidos, tienen un denominador común: el tipo de función comunicativa que cumplen. Los tipos de ilocución pueden ser centrales -es decir, indispensables para la comunicación- y marginales. Son centrales los tipos aseverativo, directivo y erotético o interrogativo; entre los marginales se encuentra el pseudoerotético.

Aunque la interrogación retórica sea, desde el punto de vista argumentativo, una afirmación, sin embargo, ello no quiere decir que pierda su carácter formalmente interrogativo (1984, pág. 36).

En cuanto al argumento, supuestamente definitivo, que sirve a otros autores para negar el carácter interrogativo a la pregunta retórica, la no exigencia de respuesta, habría que recordar la opinión de Ducrot al respecto:

Me parece que lo propio de una pregunta es, por ejemplo, conferir (pretender conferir) al destinatario la obligación de responder, es decir, de elegir entre un abanico de enunciados como posibles respuestas. Me parece que el hecho de que la pregunta manifiesta a menudo una incertidumbre y un deseo de saber es un «efecto de sentido», explicable a partir del valor jurídico fundamental, teniendo en cuenta la situación de enunciación. Admitir esto permite, al mismo tiempo, que la pregunta de examen y la pregunta retórica no se consideren ya como fenómenos marginales (Ducrot, 1982, pág. 251).

La pregunta, por su propia naturaleza, está encaminada a obtener una respuesta del interlocutor. Pero, y esto es lo importante, esa respuesta no tiene que cubrir necesariamente una laguna informativa del enunciador. Es más, ni siquiera tiene que ser una respuesta verbal (coger el salero y dárselo a quien ha preguntado *¿Me da la sal?* es una respuesta adecuada). En cuanto al destinatario de la respuesta, tampoco tiene que ser necesariamente el autor de la pregunta (piénsese, por ejemplo, en una situación en la que la madre le pregunta a su hijo, al que acaban de hacer un regalo *¿Qué se dice?*, y éste responde *Gracias*).

Cuando se trata de una pregunta retórica, ésta tiene, la mayoría de las veces, una respuesta que, o bien es evidente para los dos participantes del intercambio, o bien lo es únicamente para el que la ha enunciado. En el primer caso la finalidad de la pregunta sería poner de relieve esa evidencia; o, como afirma Escandell:

La respuesta es conocida por ambos porque se sitúa en una parcela de conocimiento compartido. Y lo que se pretende con la formulación interrogativa es traerlo a la memoria del interlocutor (1984, pág. 36).

En el segundo caso, la finalidad es la de afirmar algo que el enunciador considera verdadero pero que no es evidente para el enunciatario, haciendo que sea este último quien descubra la verdad en la respuesta posible a dicha



pregunta. Se puede considerar, como hace Escandell, como «un intento de imponer al interlocutor un modo peculiar de ver las cosas» (1984, pag. 36), de tal manera que la respuesta del mismo, desde el punto de vista informativo, es innecesaria por evidente. Según Ducrot:

Si la pregunta retórica pretende forzar al destinatario a reconocer, *explícitamente o no*, lo que el locutor considera verdadero, es porque le impone la necesidad de responder cuando la respuesta es evidente. De ahí el carácter «restrictivo», «vehemente», que le atribuyen, a menudo, los manuales de retórica (1982, pág. 251; cursiva mía).

En cualquiera de los dos casos la pregunta retórica pone en marcha un mecanismo de «puesta en relieve» mediante el recurso de silenciar precisamente aquello que se quiere decir, dando al mismo tiempo las indicaciones necesarias para que el enunciatario pueda descubrirlo por sí mismo.

No se debe ver una contradicción (aunque aparentemente lo sea) en el hecho de que para unos autores la pregunta retórica sea aquella que se hace sin esperar una respuesta, mientras que otros hablan de la «respuesta esperada» (por ejemplo, Emily Pope, 1976). Y, por otra parte, no se debe confundir «no esperar respuesta» con «no tener respuesta»: donde hay una pregunta hay también una respuesta, incluso cuando ésta es desconocida para enunciador y enunciatario en el momento de formularla.

El aspecto quizás más llamativo de las preguntas retóricas es lo que se ha llamado «inversión de la polaridad», es decir, el hecho de que cuando son totales y se enuncian en forma negativa «esperen» o admitan una respuesta afirmativa, y viceversa. No se trata, sin embargo, de un fenómeno exclusivo de las preguntas retóricas, ya que se ha observado también en las preguntas totales no retóricas. Judith Milner lo asocia, por una parte, al empleo argumentativo de la lengua y, por otra, a la existencia de un enunciado implícito que en ocasiones, pero no siempre, se verbaliza y que es al que en realidad se responde (cuando la pregunta es de las que «esperan respuesta»). Según Milner el fenómeno de la argumentación, de enorme importancia en el intercambio de preguntas y respuestas, no sería posible si no se supiera que los dos participantes se refieren a lo mismo; no sólo al contenido proposicional de la pregunta, sino al enunciado implícito en la misma (1973b). En cuanto a la argumentación, la concibe como el tipo de argumentación real que se puede observar en el uso de la lengua que reposa en la evocación de un enunciado implícito contrario al enunciado de superficie (y contrario al que el oyente interrogado está dispuesto a defender), de

manera que en el caso de una pregunta negativa vendría a afirmar el enunciado positivo correspondiente (1973b, pág. 36). Por ejemplo, una pregunta como *¿No has dicho que ibas a venir temprano?* vendría a significar *Has dicho que ibas a venir temprano*.

El análisis de Milner no se refiere a las preguntas retóricas, pero es perfectamente aplicable a ellas, al menos cuando son negativas (y esto sería un argumento para no separar como fenómenos esencialmente diferentes las preguntas retóricas y las no retóricas). El asunto, sin embargo, no es tan claro en el caso de las preguntas afirmativas, ya que, por lo que se refiere a las no retóricas, pueden ser absolutamente neutras o, con ayuda de los elementos suprasegmentales, pueden indicar la expectativa de una respuesta afirmativa o negativa, mientras que en las retóricas la expectativa parece quedar reducida a una respuesta negativa (Pope, 1976, págs. 37-38).

Consideradas en conjunto, las preguntas totales retóricas se diferencian de las no retóricas en dos aspectos: en primer lugar, por la presencia en estas últimas de un elemento de duda del que carecen las primeras; en segundo lugar, por el carácter de la presuposición del hablante al formular su pregunta, que en el caso de las preguntas retóricas es siempre de polaridad inversa, mientras que en las no retóricas varía: cuando son negativas la presuposición es de signo contrario, y cuando son positivas no hay (o puede no haber) presuposición (Pope, 1976 pág. 40). El siguiente cuadro muestra los elementos caracterizadores de estas cuatro variedades de preguntas, tal como los presenta Pope en su estudio:

Pregunta Rasgos	Retórica positiva	Retórica negativa	No retórica positiva	No retórica negativa
Presuposición: aserción	-	+	+/-	+
Presuposición: negación	+	-	+/-	-
Elemento de duda	-	-	+	+
Respuesta Sí	-	+	+/-	+
Respuesta No	+	-	+/-	-

El diferente comportamiento de las preguntas retóricas positivas y negativas por lo que respecta a la presuposición y la respuesta posible resulta

más llamativo si se tiene en cuenta que en el uso no retórico tanto las preguntas positivas como las negativas se comportan del mismo modo en un cincuenta por ciento de los casos, al menos en teoría: a una pregunta positiva se le puede atribuir una presuposición positiva, y también puede esperar una respuesta afirmativa.

A. Borillo considera que la pregunta retórica es el resultado de una implicación pragmática ligada a la modalidad interrogativa, y cree que se puede explicar por los principios conversatorios que subyacen al intercambio de preguntas y respuestas. Partiendo del supuesto de que la interrogación es una petición de información<sup>5</sup>, afirma la autora que una pregunta no se origina exclusivamente en la ignorancia total o parcial, sino también en otros factores, como la duda, la incertidumbre o la vacilación en el juicio, por lo que se puede interpretar como una manifestación bien de ignorancia, bien de duda sobre el contenido proposicional. Sobre la base de las convenciones que regulan las estrategias discursivas, y a partir de una actitud interrogativa, Borillo establece las siguientes implicaciones pragmáticas, ligadas a las creencias del hablante sobre la verdad de la proposición contenida en su pregunta:

Pregunto si P => pongo en duda la verdad de P  
 Pregunto si no-P => pongo en duda la no-verdad de P,

que hay que interpretar, respectivamente, como:

¿P? => tiendo a creer no-P  
 ¿no-P? => tiendo a creer P (Borillo, 1981, págs. 5-6).

Esta implicación, que no es obligatoria en las preguntas no retóricas, sí parece ser habitual en las retóricas, y es sin duda lo que justifica la afirmación de un autor como A. Gresillon de que éstas disponen de un potencial asertivo considerable; es decir, que en determinadas circunstancias pueden servir a la finalidad de transmitir una información, o bien de poner de relieve un aspecto ya conocido de la realidad. En este sentido habría que considerar que su empleo obedece a una estrategia encaminada a atenuar la potencial agresividad de una aserción, pues, como afirma Gresillon:

---

<sup>5</sup> Supuesto parcial, ya que no toda pregunta está motivada por la necesidad o el deseo de saber.

La stratégie discursive propre à assurer le bon fonctionnement du dialogue préconise un usage modéré de l'assertion qui peut s'interpréter comme une manifestation d'autorité et produire un effet de blocage. Mieux vaut avoir recours à l'interrogation qui conserve l'apparence formelle d'une sollicitation, d'un appel à autrui, donc d'une dépendance à son égard (1981, pág. 62).

#### 4. *La pregunta retórica como estrategia comunicativa.*

4.1. Desde el punto de vista de la interacción todo acto ilocutivo supone una amenaza potencial para la cara positiva o negativa del enunciatario. Esta amenaza, que es especialmente evidente en los actos directivos e interrogativos, está quizá más difusa en los representativos, lo que no significa que esté más alejada, pues si bien se puede considerar que el hecho de transmitir una información supone en cierto modo el reconocimiento, por parte del enunciador, de la cara positiva del enunciatario (es decir, puede manifestar un deseo de acercamiento o, lo que es lo mismo, aprecio hacia el otro), también se puede interpretar como una intromisión en su territorio privado (por ejemplo, ofreciéndole, una información no deseada; el contenido proposicional y la situación son determinantes en este caso) y, por lo tanto, como una agresión. La elección de la forma interrogativa se podría interpretar, como hace Borillo, como una estrategia comunicativa encaminada a mostrar una cierta dependencia con respecto al enunciatario, pero también como la obediencia a la primera de las reglas de cortesía enunciadas por R. Lakoff: la que aconseja no imponerse, no entrometerse en los asuntos de los demás (y quizás también la segunda, según la cual se debe dar opciones al contrario) (R. Lakoff, 1973, pags. 298-300). Es cierto que sólo circunstancias muy específicas permitirían considerar una pregunta retórica como una manifestación de cortesía; es más, una de las características que suelen señalar en este tipo de preguntas es su fuerte emotividad, que si bien no es incompatible con la cortesía, sí parece mala compañera del distanciamiento necesario para no inmiscuirse en los asuntos ajenos. Pero si se amplía la perspectiva veremos que en situaciones en las que el enunciador no quiere amenazar la cara negativa del enunciatario haciendo una aserción que podría ser mal recibida, el recurso a la forma interrogativa puede ser una buena solución para alejar el peligro, sobre todo si la pregunta no exige una respuesta; entonces la cara del enunciatario queda a salvo.

Se le permite, en apariencia al menos, elegir su propia opción, aunque sea de forma ilusoria, pues la respuesta, en cualquier caso, es obvia. La emotividad de la pregunta retórica impregna el discurso, al mismo tiempo que confiere a la aserción implícita en ella una mayor vehemencia, como se afirma en las preceptivas decimonónicas:

Por medio de la interrogación preguntamos, no para manifestar nuestras dudas ó nuestra ignorancia de alguna cosa, sino para expresar la afirmación con mayor vehemencia, suponiendo implícitamente que los demás no pueden menos de tener nuestra misma opinión (Coll y Vehí, 1862, §74),

pero al no presentarse como una información ofrecida y, en cierto modo, impuesta al enunciatario, sino como el desencadenante de un proceso que desembocará en la asunción por parte de este último de dicha información, libera al enunciador de responsabilidad y, en consecuencia, mantiene alejada e inactiva su potencial amenaza.

Frente a esta interpretación se puede objetar que el efecto de una pregunta retórica no es distanciamiento sino, al contrario, una mayor implicación del enunciatario, puesto que ante la evidencia, como dice Coll y Vehí, no puede menos de coincidir con el enunciador.

Para otros autores la pregunta retórica supone una restricción de la comunicación, puesto que ni el enunciador espera una respuesta ni el enunciatario se siente obligado a darla; aquél pretende obtener la conformidad de éste en un determinado asunto, pero en realidad cuenta de antemano con la que tiene. Por otra parte, la misma libertad que aparentemente se concede al enunciatario para no responder las puede convertir en un instrumento de la mayor eficacia para impedir una contradicción; no son, pues, preguntas inocentes; de ahí que se considere que son lo que podríamos llamar «preguntas tendenciosas», esto es: preguntas planteadas de tal manera que se puede conseguir la respuesta deseada o prevista por el enunciador (Heringer, 1978, pág. 166). En este sentido se puede decir que el empleo de una pregunta retórica constituye una estrategia comunicativa, no atenuante, como en el caso anterior, sino de refuerzo de la aserción, que lleva aparejado el incremento de la potencial amenaza a cualquiera de las caras -positiva o negativa- del enunciatario, privándole además de la posibilidad de defenderse mediante una respuesta adecuada (que en realidad sería superflua, dada su obviedad).

Estas dos interpretaciones no son mutuamente excluyentes, siendo la situación comunicativa determinante a la hora de decidir cuál es la más apropiada en cada caso.

4.2. Hasta el momento he hablado exclusivamente de las preguntas que se realizan en una situación dialógica simétrica, es decir: las que aparecen intercaladas en un intercambio conversatorio en el que cada uno de los participantes desempeña alternativamente los roles de enunciador y enunciatario. Pero no hay que olvidar otras situaciones caracterizadas porque un enunciador único se dirige a un enunciatario -individual o colectivo- cuyo papel es esencialmente receptivo, por lo que la interacción es asimétrica, en el sentido de que mientras que uno de los participantes, el enunciador, puede utilizar intencionalmente todos los medios a su alcance para comunicar, el otro está privado, por la naturaleza misma de la situación, del uso de la palabra y únicamente, y esto de forma muy restringida, otros medios de comunicación interpersonal pueden servir como indicadores (no siempre intencionales) del modo en que se produce la recepción; miradas, gestos o bostezos más o menos disimulados indican al enunciador si su discurso es bien o mal recibido, si debe mantener el mismo tono o si por el contrario debe cambiar de táctica para interesar más a su público, para provocar un determinado estado de ánimo o para inducir la reacción deseada; en suma: para manipularlo. Conferencias científicas o divulgativas, arengas políticas, homilias o discursos forenses son casos representativos de situaciones comunicativas asimétricas. Se trata, pues, del ámbito propio de la oratoria, de donde proceden las más clásicas caracterizaciones de las preguntas retóricas. En estas situaciones hay que considerar que el empleo de estas preguntas obedece a una estrategia del enunciador encaminada a reforzar su discurso. El enunciatario se ve implicado en un diálogo ficticio, con preguntas de respuesta evidente (o que el enunciador considera evidente), de tal manera que la aserción, no enunciada sino aludida, conserva intacta su potencialidad adquiriendo así un relieve especial, y es el enunciatario quien, al filtrarla a través de su experiencia y asumirla como propia, la dota de significación.

4.3. Una última situación en la que pueden aparecer las preguntas retóricas es aquella en la que un enunciador enfrentado a una circunstancia especialmente emotiva da salida a sus sentimientos mediante una pregunta que no tiene destinatario y de la que, en consecuencia, se puede decir con toda propiedad que no espera respuesta, pues ésta no sólo es evidente para el enunciador, sino que en la mayoría de los casos ni siquiera existe, y sólo

un ser superior y omnisciente podría darla. Se trata de preguntas que se plantean en discursos monológicos, aunque pueden estar incluidas en una situación dialógica más amplia e incluso tener un destinatario aparente, pero la situación y, sobre todo, el contenido proposicional de la pregunta hacen ver que lo único evidente es que no hay respuesta. Cuando preguntamos si las cosas podrían haber sucedido de otra manera, si alguna vez habrá paz en el mundo o si un ausente piensa en nosotros, no lo hacemos esperando una respuesta que, a buen seguro, nadie puede darnos. En estos casos no se puede hablar de estrategia comunicativa propiamente dicha, puesto que no hay un enunciatario a quien se pretenda manipular de un modo u otro, o cuya cara se pretenda preservar, sino de expresividad.

##### 5. *Para terminar.*

Para resumir brevemente lo expuesto hasta el momento: la interacción comunicativa es esencialmente conflictiva; la condición indispensable para que se desarrolle sin problemas es que los participantes preserven la cara de su interlocutor manteniendo un equilibrio entre el deseo de acercamiento y el respeto a la intimidad del otro. Cuando las circunstancias exigen la realización de ciertos actos especialmente amenazantes es necesario emplear ciertas estrategias comunicativas, que básicamente son de dos tipos: de refuerzo y atenuantes. La pregunta retórica puede ser un recurso adecuado tanto para reforzar como para atenuar una aserción cuya realización explícita podría constituir un riesgo para la cara del enunciatario, así como para implicarlo más fuertemente en las opiniones, ideas y creencias manifestadas por el enunciador en su discurso, y esto tanto si la interacción se produce en una situación dialógica (simétrica o asimétrica) como si es monológica.

#### REFERENCIAS

- Bally, Ch. (1951): *Traité de stylistique française* [1909], París, Klincksieck.  
Borillo, A. (1981): «Quelques aspects de la question réthorique en français», *DRLAV*, 25, págs. 1-34.  
Brown, E. y Levinson, S. (1978): «Universals in language usage. Politeness phenomena», en E. Goody (ed.): *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*, Cambridge, Cambridge University Press.

- (1987): *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Coll y Vehí, J. (1862): *Compendio de Retórica y Poética*, Barcelona, Imprenta del Diario de Barcelona.
- Coulon, A. (1988): *La etnometodología* [1987], Barcelona, Cátedra.
- Ducrot, O. (1982): *Decir y no decir. Principios de semántica lingüística* [1972], Barcelona, Anagrama.
- Durkheim, E. (1982): *Las formas elementales de la vida religiosa* [1912], Madrid, Akal.
- Escandell Vidal, M.<sup>a</sup> V. (1984): «La interrogación retórica», *Dicenda* 3, págs 9-37.
- Gofmann, E. (1979): *Relaciones en público* [1971], Madrid, Alianza.
- (1987): *La presentación de la persona en la vida cotidiana* [1959], Madrid, Amorrórtu-Murguía.
- Gresillon, A. (1981): «Interrogation et interlocution», *DRLAV* 25, págs. 61-75.
- Haverkate, H. (1983): «Strategies in linguistic action», *Journal of Pragmatics*, 7, págs. 637-656.
- Heringer, H.J. (1978): *Practical Semantics*, La Haya, Mouton.
- Lakoff, R. (1973): «The logic of Politeness; or: Minding your P's and Q's», *Chicago Linguistic Society*, 9, págs. 292-305.
- Levy, D. M. (1979): «Communicative Goals and Strategies: Between Discourse and Syntax», en T. Givón (ed.), *Syntax and Semantics*, 12. *Discourse and Syntax*, New York, Academic Press, págs. 183-210.
- Lyons, J. (1980): *Semántica* [1977], Barcelona, Teide.
- Meyer-Hermann, R. (1988): «Atenuación e intensificación (Análisis pragmático de sus formas y funciones en español)», *Anuario de Estudios Filológicos*, 11, págs. 275-290.
- Milner, J. (1973a): «Analyse de la relation question-réponse en allemand», *Semiotica*, 9, 3, págs. 219-240.
- (1973b): «Eléments pour une théorie de l'interrogation», *Communications*, 20, págs. 19-39.
- Pope, E. (1976): *Questions and Answers in English*, La Haya, Mouton.
- Schegloff, E. A. y Sacks, H. (1973): «Opening up Closings», *Journal of Pragmatics*, 1, págs. 375-392.
- Weyser, A. (1975): «How not to Answer a Question: Purposive Devices in Conversational Strategy», *Chicago Linguistic Society*, 11, págs. 649-658.
- Zaefferer, D. (1981): «Fragesätze und andere Formulierungen von Fragen», en: D. Krallmann y G. Stickel (eds.): *Zur Theorie der Frage*, Tubinga, Gunter Narr Verlag, págs. 46-68.