

LAS PREGUNTAS RETÓRICAS EN EL ENTORNO PARLAMENTARIO: UNA PROPUESTA DE ANÁLISIS SOCIAL-COGNITIVO

Isabel M^a Íñigo Mora
(Universidad de Sevilla)

1. INTRODUCCIÓN

El principal objetivo de este trabajo es descubrir y explicar el funcionamiento de las denominadas preguntas retóricas en el ámbito parlamentario (Cámara de los Comunes del Parlamento Británico). En concreto, se seleccionaron cinco sesiones que transcurrieron entre el 1 de diciembre de 1987 y el 19 de abril de 1988 y que tuvieron como objeto de discusión la aprobación de la Ley de 1988 sobre la Reforma Educativa. Puesto que casi todos los comportamientos lingüísticos que tienen lugar en la arena parlamentaria casi siempre han sido previamente preparados con sumo cuidado, la naturalidad del lenguaje espontáneo que tiene lugar en una conversación cualquiera se suele perder en este entorno. Es por este motivo que este estudio se centró en las denominadas Preguntas Orales. A pesar de que las preguntas a los representantes ministeriales tienen que ser presentadas por escrito a la Mesa con unos días de anticipación¹, si algún diputado de la Cámara no queda satisfecho con la respuesta ofrecida, éste siempre podrá realizar una pregunta suplementaria. A partir de ese momento, todo es imprevisible y la audacia y el ingenio son las únicas armas para vencer al adversario.

Además, este estudio va tener un doble enfoque que mostrará las consecuencias a las que nos llevaría un análisis únicamente social y, por otra parte, otro integrador donde también se tienen en cuenta aspectos cognitivos.

2. LAS PREGUNTAS RETÓRICAS

Dada la paradoja interna de las preguntas retóricas, éstas han sido en muchas ocasiones objeto de estudio. Según Brown y Levinson (1987:132), las preguntas retóricas son un acto de habla indirecto; es decir, enunciados que realizan actos ilocutivos diferentes del que su forma lingüística prevé. Al igual que, por ejemplo, no todas las oraciones imperativas realizan el acto ilocutivo de mandar, tampoco todas las oraciones interrogativas se usan para preguntar. Así, una oración interrogativa puede utilizarse para realizar una petición o hacer una declaración y no para solicitar información alguna. Brown y Levinson sostienen que, al igual

¹ Y por tanto, tener tiempo suficiente para preparar una respuesta perfectamente elaborada.

que ocurre con determinadas partículas que normalmente acompañan a las peticiones para mitigar este AAIP (i.e. Acción que Amenaza la Imagen Pública o “Face Threatening Act”), estas oraciones interrogativas utilizadas para tal fin también actúan como mitigadores, puesto que este individuo no estaría asumiendo que su interlocutor es capaz o está deseoso de realizar el acto que él está solicitando. Por este motivo, él pregunta en vez de afirmar y con ello muestra su atención a la imagen negativa de su interlocutor. De hecho, Brown y Levinson (1987:132) incluyen dentro de las estrategias dirigidas a la imagen negativa el 'ser convencionalmente indirectos'; es decir: “. . . [using] phrases and sentences that have contextually unambiguous meanings (by virtue of the fact of conventionalization) which are different from their literal meanings”. Además, así también quedaría explicado el desemparejamiento producido entre forma gramatical y acto ilocutivo ocasionado por estos actos de habla indirectos.

El funcionamiento de todo AAIP realizado de manera indirecta sería el siguiente (Brown y Levinson, 1987:213):

“If a speaker wants to do an FTA, and chooses to do it indirectly, he must give H some hints and hope that H picks up on them and thereby interprets what S really means (intends) to say. The basic way to do this is to invite conversational implicatures by violating, in some way, the Gricean Maxims of efficient communication. H is left to ask himself ‘why did S say that that way?’ and to hit upon an interpretation that makes the violation understandable.”

En el caso de las preguntas retóricas, la máxima de Grice violada sería la de la sinceridad, puesto que un individuo estaría preguntando sin intención de recibir respuesta. El uso de las preguntas retóricas está ligado a su función mitigadora en tanto en cuanto minimizan los riesgos para la imagen al realizar un AAIP de manera indirecta. Tal y como indican Brown y Levinson (1987:223-4) pueden utilizarse para proferir excusas o críticas.

Sin embargo, tal y como se apuntó anteriormente -y además es admitido de manera generalizada en un gran número de estudios realizados en el área de la retórica (Anzilotti (1982), Capioppo y Petty (1982) y Petty *et alii* (1981) entre otros)- los efectos persuasores de las preguntas retóricas son mayores que los de una simple declaración. De ahí que Frank (1990:726) añada que “. . . one of the most valuable functions that RQ’s perform is that they

enable speakers to make stronger statements, with greater implications, than would be possible if they had made straightforward assertions”.

Por tanto, según Frank (1990), esta función de las preguntas retóricas - fundamentalmente presentada en Anzilotti (1982)- entra, en cierto modo, en conflicto con la defendida por Brown y Levinson. Mientras que estos últimos apelan a una función mitigadora o debilitadora, Anzilotti (1982) resalta su uso para reforzar ciertas afirmaciones.

Frank (1990:738) resuelve este dilema de una manera muy astuta, y que además apoyaría el análisis integrador que aquí se defiende, proponiendo una doble función de las preguntas retóricas:

“It may well be that the value of RQ’s lies in their capacity to serve a dual role; by strengthening assertions and mitigating potential threats to face, they enable people to win an argument (short term), while not jeopardizing a relationship (long term)”.

Obviamente, la comunicación de la cortesía no tiene por qué perseguir sólo y exclusivamente la mejora (o deterioro) de unas relaciones sociales, sino que pueden ser el camino hacia posteriores intenciones ligadas a la persuasión. De esta manera, habría que distinguir entre objetivos a corto y a largo plazo.

Según Bennett (1982), la utilización de preguntas sí/no es especialmente valiosa cuando uno desea vencer a su oponente en un argumento, puesto que éstas presionan para que el individuo se comprometa a una posición determinada. Una vez su contrincante se ha comprometido, el individuo persuasor puede beneficiarse de tal compromiso, ya que siempre podrá utilizarlo como antecedente de la conclusión a la que desea llegar. Así, este oponente, obedeciendo a las reglas de una inferencia lógica, nunca podrá negar las consecuencias que el individuo persuasor ha señalado a partir de la aceptación de una posición determinada por parte del oponente.

En concreto, Bennett (1982:99-100) enumera hasta tres posibles ventajas en el uso de preguntas sí/no:

“First . . . the asking of a question creates the expectation of a reply such that not replying may be seen to have consequences. Secondly a yes-no question puts fairly strong constraints on the acceptability of the answer. In general an appropriate answer to a yes-no question either explicitly affirms or denies the propositional content of the question. This fact, plus the Gricean maxim of relevance places fairly strong limitations on what constitutes relevant propositional content in the reply. That is, the answerer cannot disregard the question and he cannot just talk about anything either . . . A third advantage of using yes-no questions in this context is that questions not only

can be used to select a next speaker but have the further property that upon completion of a reply the rights to take the floor again can legitimately go back to the asker of the question and are even likely to do so.”

En definitiva, estas propiedades de las preguntas sí/no ponen en manos del individuo una serie de usos discursivos tales como:

(1) Centrar la atención del receptor: Este tipo de preguntas ayuda al emisor a dividir la información entre conocida vs. nueva; tema vs. rema, etc.: “Do you remember the film we went to watch last week?”

(2) Como elemento preliminar a una petición: Una pregunta sí/no ayuda al emisor a asegurarse de que finalmente obtendrá lo que pide:

X: “Did you buy a new car?”

Y: “Yeah”

X: “Then how about going to London this weekend?”

(3) Como una petición cortés: Una pregunta sí/no proporciona al emisor una herramienta gracias a la cual puede evitar una imposición a su interlocutor al presuponer que éste está dispuesto a realizar una acción determinada: “Do you have any sugar?”

(4) Como elemento preliminar a una sugerencia: Una pregunta sí/no ayuda al emisor a determinar si la sugerencia será bien recibida:

X: “Do you like chocolate?”

Y: “Yeah”

X: “Then let’s buy some”

(5) Como elemento preliminar a una oferta: “Do you need any blanket?”

Análisis

Estas preguntas adquieren una importancia especial por dos motivos fundamentales y a la vez contradictorios: en primer lugar, porque están expresamente prohibidas en el Reglamento de las Preguntas Orales de la Cámara de los Comunes, y en segundo lugar porque, a pesar de ello, son las más numerosas.

En primer lugar se buscaron todas las preguntas retóricas, es decir, todas aquellas preguntas que, aunque estructuralmente son interrogativas, tienen la fuerza ilocutiva de una fuerte aserción y generalmente no esperan respuesta alguna. Normalmente, en este tipo de pregunta, la contestación -a falta de su confirmación o aceptación- está incluida en la pregunta. No obstante, tras un análisis detallado de todas las preguntas retóricas encontradas, se consideró conveniente puntualizar un par de aspectos importantes. En primer lugar, no podría contener un verbo como *to undertake to arrange, to pay close attention to, to tell, to care to speak, to redouble efforts* o *to consider* en tiempo futuro, puesto que solicitan una acción o compromiso de su interlocutor y, por tanto, el sujeto agente de la oración y la persona que emite la proposición deberían coincidir. Ejemplo (primera sesión):

[3.c] **Mr. Haselhurst** [Con.]: *Will my hon. Friend pay close attention to the problems of transport? It is a real difficulty if genuine choice is to be maintained. The choice may be between schools that are four miles or seven miles away. Parents feel strongly about that and I hope that my hon. Friend will give the House an assurance that he will look carefully at the problem.*

En este caso, la pregunta 3.c no puede ser parafraseada por una fuerte aserción porque cambiaría el significado: "My hon. Friend will pay close attention to the problems of transport". Esta oración interrogativa se convertiría en una imperativa con la fuerza ilocutiva de una orden. En ningún momento podría ser una aserción porque: (1) al no coincidir la identidad del emisor con la del sujeto agente de la oración, es imposible que Mr. Haselhurst pueda asegurar algo así; (2) al utilizar *will*, la ejecución de esta acción está proyectada a un futuro y se convierte en algo aún más irreal o hipotético.

En segundo lugar, tampoco podría contener verbos como *to assure, to give an assurance that, to ensure* porque exigen una actuación por parte del receptor y no se puede parafrasear por una fuerte aserción del tipo *I (re)assure that*, puesto que: (1) habría un cambio de sujetos; y (2) el emisor no está en las condiciones de poder necesarias para asegurar nada (tan sólo el Ministro tiene el poder necesario para realizar una afirmación de este tipo). Ejemplo (primera sesión):

[8.a] **Mr. Archer** [Lab.]: *I am grateful to the Minister for his kindness. As the proposed criteria for the Polytechnics and Colleges Funding Council funding include a requirement that at least 55 per cent. of a college's students should be in the advanced further education category, and since many major mixed economy colleges will not qualify because of policies which they have deliberately pursued and have been encouraged to pursue, [A] can the Minister assure the House that they will continue to receive adequate local authority funding,*

[B] or does he intend that higher education should be hived off and become academically isolated and privatised?

En la pregunta 8.a(A), Mr. Archer estaría expresando su voluntad: que el Ministro asegure a la Cámara que los Politécnicos y *Colleges* van a seguir recibiendo subvenciones de las Autoridades Locales. En ejemplos como éste, el diputado que formula la pregunta tan sólo puede expresar su deseo pero nunca afirmar algo así porque no es en él en quién recae la responsabilidad de llevar a cabo esta acción.

3. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Siguiendo un enfoque únicamente social

Una vez obtenidos los resultados, las principales conclusiones fueron:

1. Las preguntas retóricas representan más de la mitad (un 53'8%: 226 / 420) de todas las preguntas realizadas en las cinco sesiones analizadas. Además, la mayoría de estas preguntas retóricas (un 59'7%: 135 / 226) están orientadas a buscar el (des)acuerdo.
2. Curiosamente, tanto en las preguntas retóricas orientadas a buscar el (des)acuerdo como en las que no tienen esta orientación, siempre son los Diputados de la Oposición² los que las utilizan mayoritariamente. Mientras que en el primer caso es por una ligera ventaja (2'5 puntos) en el segundo es por una gran ventaja (13'8 puntos). Esto sugiere que no sólo son los DOs los que más utilizan las preguntas retóricas, sino que además lo hacen mayoritariamente para realizar una fuerte aserción sin pretender con ello que su receptor exprese un (des)acuerdo.
3. Por otra parte, la respuesta ofrecida mayoritariamente ha sido la no contestación (52'7%: 48 / 91). En contraste, tan sólo un 11% (10 / 91) de ellas fueron contestadas, el 36'3% (33 / 91) restante está repartido entre las respuestas por implicación (14'3%: 13 / 91), las respuestas parciales (18'7%: 17 / 91), y las contestaciones interrumpidas (3'3%: 3 / 91). También es interesante señalar que el 70% (7 / 10) de las contestaciones realizadas fueron efectuadas cuando la pregunta provenía de un colega del partido del Gobierno. Sin embargo, el 81'2% (39 / 48) de las no contestaciones se efectuaron cuando la pregunta fue presentada por un DO. Por tanto, los representantes ministeriales tan sólo dejaron sin

² De ahora en adelante DO.

contestar (i.e. no contestación) un 33'3% (9 / 27) de las preguntas procedentes de sus colegas del partido, sin embargo, dejaron sin contestar el 60'9% (39 / 64) de las preguntas efectuadas desde la Oposición.

4. También en este segundo tipo de preguntas retóricas, se reveló que tan sólo un 7'7% (7 / 91) de ellas son negativas. Y curiosamente, el 100% (7 / 7) de ellas fueron efectuadas por DOs. Los Diputados pertenecientes al partido del Gobierno³ no efectuaron ni una sola pregunta retórica -que no buscara (des)acuerdo- negativa.

Cuando Brown y Levinson (1987:142) hablan de los actos de habla indirectos -y con ello de las preguntas retóricas- señalan que su primera razón de ser era la comunicación de la cortesía. Tal y como señalan estos autores, son formas convencionales de ser indirectos y por tanto, estrategias de cortesía negativa. La estrategia número 10 dice así: "Use rhetorical questions" y aclaran que "To ask a question with no intention of obtaining an answer is to break a sincerity condition on questions -namely, that S wants H to provide him with the indicated information." A diferencia de los comportamientos estratégicos anteriores, este AAIP se lleva a cabo de manera encubierta (*off record*) y no abierta (*on record*), es decir, tal y como Brown y Levinson (1987:211) explican:

"A communicative act is done off record if it is done in such a way that it is not possible to attribute only one clear communicative intention to the act. In other words, the actor leaves himself 'out' by providing himself with a number of defensible interpretations; he cannot be held to have committed himself to just one particular interpretation of his act."

Como se recordará, quienes utilizan mayoritariamente las preguntas retóricas son los DOs. Y a la vez, son quienes han utilizado las únicas preguntas retóricas -que no buscan (des)acuerdo- negativas. Por tanto, ¿querría esto decir que son los individuos que más atención prestan a la imagen? ¿sería éste un comportamiento estratégicamente cortés? ¿estarían usando al mismo tiempo un acto de habla indirecto -orientado a la imagen negativa- y un caso de "7. Presuppose / raise / assert / common ground" -orientado a la imagen positiva? Habrá que esperar a una nueva re-interpretación de los datos para poder contestar a estas preguntas.

3.2. Siguiendo un enfoque integrador

Aunque explícitamente prohibidas, lo cierto es que las preguntas retóricas representan el 53'8% de todas las realizadas. Como se pudo comprobar anteriormente, más de la mitad de éstas (59'7%) estaban orientadas a buscar el (des)acuerdo. Sin embargo, por motivos de espacio me centraré en el 40'3% restante.

Tal y como señala Zillman (1972), los efectos persuasores de una pregunta retórica son mayores que los de una simple declaración. También Cockcroft y Cockcroft (1992:157) señalan que una pregunta retórica es: “A question to which the answer is by implication obvious. Its effects may be various, e.g. shaking the confidence of an audience opposed to the persuader's view, or reinforcing an opinion already formed or forming.”

Así, este tipo de preguntas harían manifiesto (o más manifiesto) al receptor la postura del emisor sobre un determinado asunto, y no de una manera pasiva, sino activa, al verse obligado a proporcionar una respuesta -aunque sea interior. Lo importante es que estas preguntas harían al receptor más consciente de su postura y, de esta manera, esta reflexión le conduciría a una serie de preguntas internas que pondrían en tela de juicio lo acertado de su posición. Ricarte (1998) apunta que una condición indispensable en la persuasión es la generación de ideas⁴ y los tres medios más productivos eran: (1) plantear preguntas⁵, (2) crear relaciones, y (3) buscar asociaciones. Además, por medio de estas preguntas retóricas, el individuo persuasor (1) lograría centrar la atención del auditorio en un aspecto específico⁶ y (2) presentaría la idea de forma directa y simplificada⁷ y así cumpliría una de las seis reglas generales de la persuasión (Roiz, 1994:57): la simplificación.

Quienes utilizan mayoritariamente este tipo de pregunta son los DOs (un 70'3%: 64 / 91), quienes también utilizan el 100% (7 / 7) de las preguntas negativas. Además, (1) el 82'8% (53 / 64) tiene orientación perjudicial para el receptor, (2) reciben como respuesta una no contestación un 60'9% (39 / 64) de las preguntas, (3) y tan sólo reciben tres contestaciones explícitas (4'7%: 3 / 64) de las preguntas formuladas.

³ De ahora en adelante DPG.

⁴ También Echeverría (1995) señala como elemento indispensable del mensaje persuasivo el ser capaz de estimular la capacidad creativa del receptor.

⁵ También Cockcroft y Cockcroft (1992) incluyen *questioning* en su enumeración del repertorio estilístico del individuo persuasor.

⁶ Como Roiz (1994) señala, todos los procedimientos persuasivos van orientados a: (1) disminuir las resistencias psicológicas de los receptores; (2) verificar la correcta transmisión del mensaje; y (3) captar la atención del auditorio.

⁷ En el sentido de que una pregunta retórica equivale a una fuerte aserción, clara y evidente.

Un ejemplo de una pregunta con orientación perjudicial para el receptor es el siguiente (cuarta sesión):

[5.d] Mr. Flannery [Lab.]: [A] Does the Minister realise that, despite what he has said about an increase, which is totally insufficient, there are not enough books in the primary sector? Schools are using dog-eared books. When the members of the Select Committee went to the plushy, leafy areas in the south they found that parents could treble the capitation allowance by adding their own money to it. Rate-capped councils in downtown areas of east Sheffield could not possibly do that. [B] Why does the Minister not admit the truth -that there is insufficient money to educate our children properly in the primary sector?

Mr. Dunn [Con.]: I thought that the hon. Gentleman was becoming moderate as time went on, but clearly that is not the case. He ought to know that how local authorities spend their money is for them to decide. They have to compare the priorities that they have to meet.

Las preguntas 5d(A,B) tienen las fuerzas ilocutivas de dos fuertes declaraciones: (A) "Despite what he has said about an increase, which is totally insufficient, there are not enough books in the primary sector"; y (B) "The Minister is not admitting the truth: that there is insufficient money to educate our children properly in the primary sector". Mr. Flannery no sólo estaría culpando directamente al Gobierno de las condiciones precarias por las que está pasando la Educación Primaria, sino que además le está acusando de ocultar la verdad. Ante estas recriminaciones, la respuesta de Mr. Dunn fue catalogada como "no-contestación" por razones que saltan a la vista: ni confirma ni desmiente lo que Mr. Flannery acaba de decir, simplemente se limita a decir que eso no es asunto del Gobierno, sino de las Autoridades Locales.

Las tres contestaciones explícitas encontradas fueron las siguientes:

[11.c] Mr. Fatchett [Lab.]: [A] Does the Minister recall the DES document that launched the CTC initiative, which said that the promoters would meet all or a substantial part of capital costs? [B] Why, then, in the case of Nottingham is there such a shift in policy? [C] Why are the Government meeting 85 per cent. of capital costs?

Mrs. Rumbold [Con.]: Sadly, it is because the local authority refused point blank to be co-operative in the matter of a building. In those local authorities where there has been co-operation in the matter of a building for the technology college, it has been perfectly possible for the Secretary of State to adhere to the original proposals.

[12.d] Mr. Win Griffiths [Lab.]: [A] Is the Secretary of State aware that in foreign language teaching -and in craft design and technology- there is likely to be a shortfall of teachers? [B] Does he propose to increase funding in those areas to make sure that we have not just

teachers, but suitably trained teachers, to make sure that these very difficult subjects are taught adequately to our children?

Mr. Baker [*Con.*]: Courses are also available for student teachers in craft and design technology. *I am also concerned with the potential shortfall in foreign language teachers.* Over the next two or three years we shall be using education support grants, together with our in-service training grants, to deal with some of these problems.

En el caso de las preguntas 11c(B,C), es evidente el motivo por el que Mrs. Rumbold se ha decidido a contestar la pregunta: en Nottinghamshire, la composición en concejales era⁸:

Partido Laborista: 47,

Partido Conservador: 37,

Liberales/Alianza SDP: 4

Esto quiere decir que Mr. Fatchett, de manera poco acertada, le ha brindado a Mrs. Rumbold la posibilidad de: (1) poner en evidencia las gestiones que lleva a cabo la Oposición en aquellas circunscripciones donde la mayoría no es conservadora, y (2) constatar la no culpabilidad del Gobierno en tareas que no concluyen con éxito. Puesto que una ocasión como esta no se tiene todos los días, Mrs. Rumbold incluso se ha recreado en la respuesta con un intensificador: *Sadly*. Finalmente, la pregunta 11c(A) se clasificó como "no-contestación". En realidad, esta pregunta sí pone sobre la mesa un tema bastante problemático: el sistema de financiación de los Institutos de Tecnologías (CTCs ó *City Technology Colleges*) que introducía la Reforma no estaba consiguiendo sus objetivos. John McLeon -de la Asociación de Autoridades Metropolitanas- comentó en 1988: "This was an initiative which local authorities did not need to frustrate: it frustrated itself through its own poor conception and inadequate preparation" (en Clough, Lee, Menter, Trodd y Whitty, 1989:42). En conclusión, es curioso observar cómo contesta explícitamente a las dos últimas preguntas pero no contesta a la primera.

En cuanto a la pregunta 12d(A), Mr. Baker reconoce la falta de profesorado especializado, pero añade que se están emprendiendo importantes acciones para solucionar el

⁸ Estas cifras han sido proporcionadas por Mr. C. Pond (*HOC Library*) en comunicación personal.

problema. Lo interesante en esta pregunta es que no hay ningún elemento de acusación directa al Gobierno. En realidad, el motivo de esta escasez está en el cambio de las asignaturas fundamentales que introduciría la Reforma. Sin embargo, puesto que este factor no se menciona en la pregunta, las causas pueden deberse a otras razones y por tanto el Gobierno se ve liberado de la acusación.

Por contra, los DPGs:

- (1) utilizaron este tipo de preguntas en menor grado (el 29'7% restante: 27 / 91),
- (2) el 55'6% (15 / 27) de ellas tuvieron orientación de beneficio y el 44'4% (12 / 27) no perjudicial para el receptor,
- (3) tan sólo un 33'3% (9 / 27) recibió como respuesta una no contestación,
- (4) y el 25'9% (7 / 27) fueron contestaciones explícitas (i.e. casi seis veces más que en el caso de las presentadas por la Oposición).

Respecto a esas nueve preguntas que recibieron como respuesta una no-contestación, es interesante señalar que 8 de ellas (88'9%: 8 / 9) tenían como tema los problemas y preocupaciones de sus circunscripciones. Por ejemplo las preguntas 15a(B,C,D) de la primera sesión y la 1d(A) de la quinta:

[15.a] Mr. Knox [Con.]: [A] Does my hon. Friend think it right that some schools should be under almost continuous threat of closure? [B] Is he aware that Waterhouses and Warslow middle schools in my constituency, both of which were opened a mere seven years ago, are under threat of closure for the second time? [C] Is that fair? [D] What chance have those schools ever had?

Mr. Dunn [Con.]: How a local education authority reacts to a situation in which it may have to take schools out of use is a matter for the local education authority. My hon. Friend can make his point during the objection process to proposals that affect the future of a school or schools.

[1.d] Mr. Batiste [Con.]: On the subject of the fabric of schools, *[A] does my hon. Friend recall the concern that I expressed in Committee on the Education Reform Bill about the incompetence of the Leeds education authority? [B] Has he had a chance to read the letter from Councillor John Illingworth that I gave him this week? [C] Does that letter not confirm my fears, [D] and will my hon. Friend ask the schools inspectorate to launch an efficiency audit into the running of the authority?*

Mr. Dunn [Con.]: I am sure that my hon. Friend's point will be noted by the schools inspectorate. I have received a copy of the letter sent by Councillor John Illingworth to his colleague, another Labour councillor, Councillor B. Walker. Councillor Illingworth had this to say:

“Faced with this situation -that is, school repairs and refurbishment- “the Group seems to have three stock responses:

1. Blame Mrs. Thatcher.
2. Blame the Officers.
3. Blame George Mudie.

I am not sure in which order! I would like to suggest a fourth alternative: that the Group and the Party as a whole are collectively responsible for a situation which, even if it cannot be completely cured, could at least be made substantially better than it is at the moment.”

The councillor goes on to say:

“I do not believe” –[*Interruption.*]

Mr. Speaker: Order. I appeal for brief questions and briefer answers today.

En cuanto a las preguntas 15a(B,C,D), Mr. Knox está claramente defendiendo los intereses de los ciudadanos de su circunscripción (Staffordshire). Lo realmente interesante es que ésta era mayoritariamente laborista y por tanto Mr. Dunn debería haber contestado clara y explícitamente atacando a las autoridades de Staffordshire. Sin embargo, puesto que era bien sabido que el motivo por el que las Autoridades Educativas Locales tuvieron que comenzar a cerrar colegios fue la introducción de la Reforma, Mr. Dunn no pudo (1) ni ser muy duro con las críticas a los laboristas de Staffordshire; (2) ni ofrecer garantías de que este cierre no se iba a llevar a cabo. Por tanto, se limitó a no contestar: pasar las responsabilidades a las AELs (i.e. las Autoridades Educativas Locales ó *Local Education Authorities*).

En cuanto a 1d(A), Mr. Batiste está atacando clara y descaradamente el sistema de gestión de las AELs de Leeds (mayoritariamente laborista). En esta ocasión, sin embargo, el motivo de la no contestación hay que buscarlo en el cambio de foco: mientras que la pregunta de Mr. Batiste se centra en los comentarios que éste le había hecho a Mr. Dunn, la respuesta de Mr. Dunn se centra en las reacciones de los concejales laboristas de Leeds. Muy al contrario de pretender una evasión por medio de esta no contestación, lo que Mr. Dunn ha perseguido con esta respuesta es centrar la atención del oyente completamente en un sólo tema: la reacción insensata, irresponsable y hasta grosera de los concejales laboristas. La pregunta de Mr. Batiste pasaría a ser un simple "instigador" para lo que Mr. Dunn quería decir.

Una conclusión evidente de todo esto es que el diputado de la Oposición no espera una contestación de su contrincante, no formuló la pregunta con ese fin. Por tanto, la segunda parte preferida y esperada del par sería el que le corresponde a una pregunta retórica por definición: la no contestación. Lo que realmente le interesa es que el mensaje llegue de la forma más impactante posible a su receptor y haga temblar el contenido de sus esquemas referenciales.

Sin embargo, el DPG sí espera en cierta medida una contestación. Es decir, éste le estaría brindando a su receptor la oportunidad de desarrollar un tema que haga propaganda política al Gobierno. Por tanto, queda muy lejos la posibilidad de pensar que la pregunta vaya orientada a cambiar los esquemas de su receptor. Más bien estaría enfocada a hacer públicos unos logros del Gobierno y de esta forma poder llegar a introducir algún cambio favorable en los esquemas de la audiencia.

Se podría resumir diciendo que, aunque tanto las preguntas retóricas orientadas a buscar el (des)acuerdo como las que carecían de esta finalidad han demostrado ser comportamientos claramente estratégicos, tanto la finalidad inmediata de estas estrategias (i.e. cortesía vs. persuasión), como su dirección (i.e. a quién van dirigidas) vendrían determinadas tanto por las características concretas del contexto situacional como por las intenciones de su emisor. Así, aunque se ha demostrado que en el entorno parlamentario, el fin inmediato no es otro sino el de la persuasión, no podemos dejar sin especificar a quién va dirigida esta estrategia. Si dejáramos de hacerlo y tan sólo nos centráramos en el receptor inmediato, pasarían como estrategias sin éxito en el caso de las producidas por la Oposición o como casos de reforzamiento de ideas en el de los DPGs. Sin embargo, si tenemos en cuenta al resto de la audiencia (i.e. los ciudadanos británicos, los habitantes de la circunscripción de un diputado, los representantes de la prensa, y en menor medida el resto de la comunidad parlamentaria), las posibilidades de éxito aumentan considerablemente.

4. CONCLUSIONES

En primer lugar, gracias al sistema de análisis comparativo que aquí se ha seguido se ha demostrado que un estudio basado en tan sólo un enfoque nos puede llevar a conclusiones no sólo poco convincentes sino incluso esquizofrénicas.

En segundo lugar, también se ha probado que el lenguaje no es una caja de herramientas donde cada uno de sus componentes tiene una función prescrita previamente asignada. Por el contrario, tanto la selección que cada individuo hace cuando pretende

comunicar algún mensaje como su interpretación, siempre estará determinada por el conjunto de supuestos sobre el contexto situacional. Es decir, por todos los componentes que hacen que una determinada situación comunicativa sea única: un emisor concreto en un lugar concreto y con un receptor concreto. Según el momento y el lugar en el que se encuentre un individuo, así éste (1) hará una selección y no otra a la hora de "confeccionar su mensaje" (i.e. producción), y (2) dará mayor o menor importancia a determinados constituyentes del mensaje que está recibiendo (i.e. interpretación). De esta manera, un mismo comportamiento puede considerarse un comportamiento estratégico o no estratégico o puede que concluya con éxito o fracaso según su situación de emisión. De hecho, en el corpus concreto que aquí se ha estudiado se pudo comprobar que las denominadas "estrategias de cortesía" no tenían como finalidad inmediata la comunicación de la cortesía⁹. Si nos limitásemos a atribuirles esta única función social, las conclusiones nos llevarían a situaciones incomprensibles. Las necesidades inmediatas de los individuos que han centrado este estudio (i.e. diputados parlamentarios) han hecho que la función de sus comportamientos lingüísticos esté orientada a la persuasión. Por tanto, la función estratégica de cualquier comportamiento lingüístico siempre vendrá determinada por (1) las intenciones del emisor, (2) las características de su/s receptor/es, y (3) la singularidad de su entorno de emisión.

Y en tercer lugar, se ha confirmado que la cognición y la percepción humana ocupan un lugar singular en el procesamiento e interpretación del lenguaje. Gracias a la consideración de estos factores se han logrado comprender comportamientos que de otra manera hubieran permanecido sin explicar. Con todo esto no quiero caer en el mismo error que aquí se ha censurado y ofrecer una visión sesgada del ser humano. Un individuo no es un ordenador que produce y recibe mensajes y tampoco una marioneta que tan sólo vive para mejorar (o incluso deteriorar) su relación social con el resto de la comunidad. El hombre dirigirá su comportamiento de acuerdo con todas sus necesidades inmediatas y será su sistema cognitivo y el de la percepción quienes controlen su funcionamiento.

⁹ Por tanto, con esto no quiero decir que no lo sean en otras situaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Anzilotti, G. I. (1982) "The Rhetorical Question as an Indirect Speech Device in English and Italian". En *Canadian Modern Language Review*, 38:290-302.
- Bennett, A. (1982) "Strategies and Counterstrategies in the Use of Yes-No Questions in Discourse" en J. J. Gumperz (ed.), pp. 95-107.
- Brown, P. y S. C. Levinson (1978) "Universals in Language Use: Politeness Phenomena". En E. Goody (ed.) *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge: CUP, pp. 56-311.
- (1987) *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge: CUP.
- Capioppo, J. T. y R. E. Petty (1982) "Language Variables, Attitudes, and Persuasion". En E. B. Ryan y H. Giles (eds.).
- Cockcroft, R. y S. M. Cockcroft (1992) *Persuading People: An Introduction to Rhetoric*. London: MacMillan Press Ltd.
- Echeverría, M. A. (1995) *Creatividad y Comunicación. Una Mecánica Operativa para la Creación de Ideas de Transmisión en los Procesos de Comunicación Persuasiva*. Madrid: GTE editoria.
- Frank, J. (1990) "You Call that a Rhetorical Question?: Forms and Functions of Rhetorical Questions in Conversation". En *Journal of Pragmatics*, 14:5, pp. 723-738.
- Petty, R. E.; J. T. Capioppo y M. Heesacker (1981) "Effects of Rhetorical Questions on Persuasion: A Cognitive Response Analysis". En *Journal of Personality and Social Psychology*, 40:432-440.
- Ricarte, J. M. (1998). *Barcelona Creatividad y Comunicación Persuasiva*. Servicio de Publicaciones de la Universidad Autónoma de Barcelona, Aldea Global; 4.
- Roiz, M. (1994) *Técnicas Modernas de Persuasión*. Madrid: Eudema.
- Zillman, D. (1972) "Rhetorical Elicitation of Agreement in Persuasion". En *Journal of Personality and Social Psychology*, 21:2, pp. 159-165.