

## LAS PREGUNTAS RETÓRICAS EN *CATILINARIA I* DE CICERÓN

EMILCE MORENO MOSQUERA<sup>1</sup>

**RESUMEN:** El presente artículo se enmarca en el proyecto de investigación “Estrategias retóricas y pragmáticas empleadas en algunos discursos de Cicerón” del grupo “Lingüística y Educación” de la Universidad Nacional de Colombia. El objetivo de este estudio es analizar las estrategias retóricas y pragmáticas empleadas por Cicerón en algunos de sus discursos. Específicamente, en esta oportunidad se presenta parte del análisis de la manera en que Cicerón usa las preguntas retóricas en la primera *Catilinaria (Catil. I)*<sup>2</sup>, como estrategia discursiva para darle fuerza argumentativa a su discurso. El análisis pretende articular la explicación pragmática y retórica de este tipo de preguntas retóricas. Ha de tenerse en cuenta que las preguntas retóricas realizan de una forma aparente el acto de preguntar, dado que su función principal consiste, justamente, en la realización de aserciones modalizadas.

El artículo se ha dividido en tres secciones. En la primera, se presentan el contexto general del tema abordado, atendiendo a la problemática abordada y la caracterización del tipo de discurso desde un punto de vista lingüístico y retórico. En la segunda, se encuentra un análisis general. Finalmente, están algunas conclusiones.

**Palabras clave:** Preguntas retóricas, discurso, estrategias retóricas y pragmáticas, argumentación.

**ABSTRACT:** This article presents the research project "Rhetorical and Pragmatic Strategies Used by Cicero in Some Speeches" written by the Universidad Nacional de Colombia's research group "Lingüística y educación" (linguistics and education). The aim of this study is to analyze the rhetorical and pragmatic strategies employed by Cicero in some of his speeches, specifically; the way in which Cicero uses rhetorical questions in

---

<sup>1</sup> Pontificia Universidad Javeriana. E-mail: [moreno-e@javeriana.edu.co](mailto:moreno-e@javeriana.edu.co)

Fecha de recepción: 4/8/2013; fecha de aceptación: 20/8/2013

<sup>2</sup>En adelante, me refiero al discurso estudiado como *Catil.*, de acuerdo con la abreviatura convencional del *Oxford Latin Dictionary*

*The First Catilinarian (Catil. I)*, as discursive strategies, to provide with argumentative force his speech. The analysis articulates the pragmatic and rhetorical explanation of this kind of rhetorical questions. It is necessary to take into account that rhetorical questions perform the act of asking apparently, since their main role is to make modalized assertions.

The paper is divided into three sections. The first one presents the general context of the topic, based on the issues and the characterization of the type of discourse from a linguistic and rhetorical perspective. The second presents the general analysis. And finally, there are some conclusions of the study.

**Keywords:** Rhetorical questions, speech, rhetorical and pragmatic strategies, argumentation.

*The First Catilinarian is the most famous prose work in classical Latin literatura; Its vehement opening words have even served as a badge of shared culture between people who have no other language in common. That said, this speech is so famous not because of its oratorical perfection, but because it has served generation as an engaging school text, short (thirty-three sections) and dramatic*  
(Dominik y Hall, 2007)

## **1. CONTEXTUALIZACIÓN GENERAL: UNA APROXIMACIÓN A LOS DISCURSOS DE CICERÓN DESDE UN PUNTO DE VISTA PRAGMÁTICO Y RETÓRICO**

Para analizar este discurso en particular debe tenerse en cuenta que su objetivo general no solo es convencer, sino también persuadir, en ese sentido no solo se procura ganar la adhesión de los interlocutores a la tesis que se plantea, sino que se generan acciones en ellos. Efectivamente, como lo señala Cattani y Alcolea (2011, 452), la diferenciación entre la convicción y la persuasión radica en:

*Stylos*. 2014; 23(23); pp. 204-226; ISSN: 0327-8859

- La persuasión se refiere más a la esfera de la acción, mientras que la convicción tiende a la esfera del *pensamiento*.

- La persuasión presenta un envoltorio de naturaleza *manipuladora* que no se encuentra en la convicción.

- Persuadir parece un acto que busca apoyo en la emotividad, apoyo del cual se prescinde a la hora de convencer. La convicción remite a un acto que apela a la lógica, a la razón, al *lógos*, mientras que la persuasión apela a la autoridad de quien habla o a su habilidad para cambiar afectos y emociones, o sea aquellas fuentes que tradicionalmente caen bajo el nombre de *ethos* y *pathos*. Quien nos persuade, puede disuadirnos, pero quien nos convence no puede hacernos dudar.

- El convencimiento o convicción es mucho más fuerte que la persuasión: “mi convencimiento”, “tengo la convicción”, “me he convencido”, “he llegado a convencerme”. En la raíz y en la etimología, el *vincere* (*vencer*) lleva la mejor parte sobre el *suadere* (*suadir*).

- Convencer, a diferencia de persuadir, también admite como sinónimos, en diccionarios y repertorios de diferentes lenguas, *demostrar*, *probar*, *documentar*, *concluir*.

- La persuasión, a diferencia de la convicción se puede calificar de *sofística*.

- Persuadir se centra más en el *hablante*, en su voluntad y capacidad de modificar estados mentales, opiniones, valores o comportamientos; convencer se centra en el *destinatario*, en su capacidad para hacerse o dejarse convencer, para evaluar racionalmente la cosa. En un proceso de convicción, el destinatario resulta *más activo*, dotado de una iniciativa mayor de la que pueda poseer el sujeto de la persuasión.

En las *Catilinarias* Cicerón denuncia ante el senado las intenciones de Catilina de orquestar levantamientos en diferentes lugares de Italia y atentar contra la República, intenciones políticas que Cicerón señala desde el principio de su discurso *Nunc iam aperte rem publicam universam petis, templa deorum immortalium, tecta urbis, vitam omnium civium, Italiam [denique] totam ad exitium et vastitatem vocas. Quare, quoniam id, quod est*

*primum, et quod huius imperii disciplinaeque maiorum proprium est, facere nondum audeo, faciam id, quod est ad severitatem lenius et ad communem salute utilius.* (“Pero ya atacas a toda la república, ya pides la muerte para todos los ciudadanos, y la ruina y devastación para los templos de los dioses inmortales, para las casas de la ciudad, para Italia entera; por lo cual, aunque no me atrevo a ejecutar lo que es privativo de mi cargo y autoriza la práctica de nuestros mayores, tomaré una determinación menos severa y más útil al bien común” (*Catil. I, 12*). La argumentación que estaría más dada desde el terreno de la persuasión se orienta en mostrar la amenaza que representa Catilina para la República, dado su afán de entregar a Roma al hierro y al fuego (*vobis atque huic urbi ferro flammaque minitantem. Catil. II,1*). Para ello elabora una argumentación eficaz, donde usa diferentes recursos oratorios para persuadir a sus interlocutores, así como lo plantea Fontán Pérez (2001, 27).

Bajo la apariencia de una enumeración objetiva de datos, introduce un progresivo enjuiciamiento de personas, de actos y situaciones por la doble vía de la digresión y de la selección del léxico, que concluyen ambas, naturalmente, en una calificación moral del sujeto del que está hablando o de los hechos mismos que describe.

Efectivamente por ser un discurso político de tipo deliberativo, tiene como objetivo principal persuadir a los interlocutores, y, para ello, el orador usa diferentes estrategias oratorias y discursivas que le permitan lograr dicho propósito. De acuerdo a los lineamientos de la retórica aristotélica este discurso político es “pronunciado ante la asamblea popular o el senado, en el que el orador recomienda una acción futura o la desaconseja” (Lausberg, 1975: I, 203). En términos de Vega (2011, 178), es un discurso que “apunta al futuro: versa sobre algo venidero, sea para aconsejarlo, sea para prevenirlo”. Esto es precisamente lo que acontece en *Catilinarias*.

Los discursos de Cicerón como piezas oratorias ofrecen la posibilidad de analizar desde diferentes perspectivas la genialidad con la cual este autor clásico construía y pronunciaba sus discursos. Por ser Cicerón el represen-

tante más importante de la retórica en Roma y ser, sin lugar a dudas, uno de los mejores oradores de la historia, su obra y más específicamente sus discursos se constituyen en base fundamental de estudio de la retórica, como “una praxis, una acción, un comportamiento, una práctica que se puede definir globalmente como la propia del arte de persuadir” (López Eire, 2002, 25). De ahí que la retórica moderna esté ligada a la pragmática social, dado que a través de los discursos retóricos no solo se dice algo, se argumenta en torno a algo o se producen actos de habla, sino también se actúa, así como lo explica López Eire:

El discurso retórico, como también la mayor parte de los actos de habla que producimos, tiende a modificar la realidad mediante el *lógos*, que es pensamiento y palabra y, por tanto, acción. Y toda acción tiene unos presupuestos o motivos de la acción, tiene una intención del agente y tiene un resultado o situación final de la acción, por tanto, es inimaginable sin situación o contexto. Y, como hablar es hablar con alguien o a alguien y, por tanto, es una acción de intercambio y de influencias recíprocas, inimaginable sin situación o contexto, o sea, una interacción (*speaking is interacting*, Gumperz, 1982), el discurso retórico es un proceso de interacción comunicativa con su contexto o situación y todas sus fases y elementos requeridos, que se puede estudiar perfectamente dentro de una teoría general de la acción.

En ese sentido, en la comprensión de los discursos de Cicerón será fundamental entender el contexto de la enunciación y el contexto de la situación retórica. El orador se ubica en un contexto social, cultural e histórico que determina su intencionalidad discursiva, sus estrategias argumentativas, su repertorio lingüístico y oratorio, así como lo plantea López Eire (2000, 148):

Y el discurso retórico mantiene, efectivamente, esa condición primordial del acto de habla, de ser acción y resultado de una acción, más concretamente, de ser una interacción, pues el orador no habla pa-

ra las paredes y para sí mismo, sino que se dirige a sus oyentes para que los argumentos que expone y las apelaciones a los sentimientos (*páthos*) y la exhibición de su carácter (*éthos*) y los embellecimientos del estilo (*léxis*) sean compartidos por ellos. De modo que en la ejecución de un discurso retórico hay un orador, un texto que se pronuncia, una situación de comunicación, unos oyentes y un contexto común, o sea, unos presupuestos previos comunes al orador y a sus oyentes, que hacen oportuna (*kairós*) y posible la interacción.

Así mismo, el discurso retórico evidencia un acto comunicativo argumentativo en donde la parte emotiva y cognitiva de los interlocutores juega un papel importante en la toma de decisión del orador, relacionada con las estrategias retóricas, lingüísticas y argumentativas seleccionadas, así como lo plantea Perelman (1989, 50): “para argumentar, es preciso, en efecto, atribuir un valor a la adhesión del interlocutor, a su consentimiento, a su concurso mental. (...) El orador admite que debe persuadir al interlocutor, pensar en los argumentos que pueden influir en él, preocuparse por él, interesarse por su estado de ánimo”.

En lo referido a los actores de la argumentación, siguiendo a Plantin (1998, 43), estos son:

- El locutor e interlocutor: Los enunciados de las argumentaciones son producidos por un locutor para un interlocutor. En retórica, se emplea el término orador, el cual es quien se dirige a un público o a un auditorio.

-Proponente, oponente y terceros: para describir los intercambios argumentativos organizados en un debate se distingue entre el (o los) proponente(s), que mantienen el discurso y el (los) oponente(s), que sostienen el contra-discurso. En la medida en que lo que está en juego en el intercambio argumentativo supera a los participantes directamente implicados, se llamará terceros a todos los miembros del público que son testigos interesados en el intercambio.

Lo Cascio (1991), por su parte, plantea los siguientes aspectos para considerar si estamos frente a un discurso argumentativo:

*Stylos*. 2014; 23(23); pp. 204-226; ISSN: 0327-8859

- Tiene un tema para ser discutido.
- Presenta un protagonista, el sujeto que argumenta y que quiere persuadir a su interlocutor de la validez de su tesis, y un antagonista, real o aparente que debe ser convencido.
- Presenta un razonamiento para convencer de la validez del planteamiento defendido, formado por al menos una opinión o tesis, unos argumentos y una conclusión.
- Presenta unas fases intermedias, en las que las opiniones cambian o se consolidan, dependiendo de los argumentos aducidos por uno u otro.

De acuerdo con lo anterior tenemos que los discursos de Cicerón son dirigidos a un auditorio (los jueces, el senado, la asamblea.). Estos poseen unas características especiales, como lo señala Kroon (1995, 109): “Cicerón tiene diálogos y monólogos, pero, por el tipo de texto, también sus monólogos (los discursos, algunas obras retóricas y filosóficas y las cartas) tienen un carácter dialógico, dado que Cicerón simula en ellos una conversación entre él mismo y un interlocutor real o ficticio, haciéndose eco de dos voces u opiniones distintas, argumentando, contraargumentando, autocorrigiéndose, etc.”

Los discursos o defensas pronunciadas por Cicerón presentan unas secciones o etapas retóricas comunes, las cuales desde la Antigüedad han sido explicadas, éstas son:

- La invención (*inventio*)<sup>3</sup>
- La disposición (*dispositio*)
- La elocución (*elocutio*)

---

<sup>3</sup> Estas cinco secciones del arte del decir están listadas en la *Rhetorica ad Herennium* como “habilidades” que el orador ha de poseer. La *inventio* es la capacidad de encontrar argumentos verdaderos o verosímiles que hagan convincente la causa. La *dispositio* es la ordenación y la distribución de los argumentos; indica el lugar que cada uno de ellos debe ocupar. La *elocutio* es el uso de las palabras y de las frases oportunas de manera que se adapten a la invención. La *memoria* es la presencia duradera de los argumentos en la mente, así como de las palabras y de su disposición. La *pronuntatio* es la capacidad de regular de manera agradable la voz, el aspecto y el gesto.

- La memoria (*memoria*)
- La declamación (*pronuntatio*)

En la *dispositio* es donde se plantea la manera en que se va a organizar y estructurar el discurso. Las partes que constituyen un discurso bien estructurado son:

- Exordio o introducción
- Narración o relato de los hechos
- Prueba de los hechos
- Argumentación
- Refutación
- Conclusiones o epílogo

El *exordio* es la parte introductoria del discurso, que prepara al oyente para escucharlo. El fin del exordio es hacer que el juez o el público sean benévolo, atentos, dóciles, para ello se procura atraer la atención del público y explicar el contenido del discurso. En la *narración* se narran y se describen los hechos. “En el género judicial ésta era la parte destinada a exponer los términos de la cuestión sobre la que se debía pronunciar el juez.” (Mortara, 1988, 76). La *prueba de los hechos* está relacionada con la argumentación, pues en esta parte se presentan las pruebas. En la oratoria forense romana, las pruebas son de dos tipos: técnicas, es decir, producidas mediante la aplicación de arte retórica, y no técnicas, es decir, exteriores e independientes del arte. En los sistemas jurídicos modernos, las pruebas son medios técnicos mediante los cuales se logra la verificación de los hechos sometidos a juicio (Mortara, 1988, 84). La *argumentación* es el centro del discurso persuasivo. Como se dijo anteriormente, “consiste en la presentación de las pruebas pertinentes a la utilidad de la causa, esto es, favorables desde la perspectiva de la posición del orador y también en la destrucción de las pruebas de la parte contraria” (Albadalejo, 1991, 91). De esta manera, tenemos que la argumentación se subdivide en *probatio* y *refutatio*. En la primera se presentan los argumentos propios del emisor. En la segunda se refutan los argumentos del adversario. En ese sentido, la *refutación* es otra parte esencial de la argumentación, pues se centra en el ataque a las tesis del ad-

versario. Finalmente, está el *epílogo* o conclusión del discurso, el cual debe ser contundente, emotivo y acorde con cada una de las partes del discurso para que ofrezca unidad temática (Cano, 2005, 315).

De otra parte, los argumentos como elementos fundamentales de la argumentación tienen como fin darle credibilidad a las tesis que se defiende y mostrar conocimiento y habilidades oratorias, de manera que se logre la aceptación del interlocutor. Para crear en el auditorio la percepción de que se posee conocimiento y pericia argumentativa es necesario que el discurso o defensa sea coherente y use diferentes estrategias retóricas que favorezcan la adhesión de los interlocutores y la comprensión del objeto tratado, de ahí la importancia de las diferentes estrategias discursivas, entre las cuales se encuentran las preguntas retóricas, de las cuales nos ocupamos en este artículo.

Ya desde un punto de vista más pragmático, las *Catilinarias* se ubican en el tipo de discurso monológico/diafónico (Kroon 1998, 103). De acuerdo con Kroon el tipo de discurso se determina con base en dos parámetros interrelacionados, el primero hace referencia a la distinción entre discursos *monologales* y *dialogales*, el segundo a los discursos *monológicos* y *dialógicos*. El primer parámetro se basa en el número de participantes de un discurso realmente involucrados en la expresión de un texto. Por ejemplo, un texto monologal es expresado y producido por un solo hablante o escritor quien tiene total control temático y estructural; por su parte, un texto dialogal es expresado por lo menos por dos hablantes quienes comparten el control estructural y temático. Una parte considerable de los textos latinos tiene una forma predominantemente monologal, es decir, tienen un hablante central que expresa el texto, usualmente coincide con el autor. No obstante, se consideran excepciones a esto, textos como la comedia latina, las cartas de Séneca y los diálogos de Cicerón, pues tienen una forma inherentemente dialogal.

El segundo parámetro tiene que ver con el estatus del segmento de un texto en la amplia estructura del discurso, y es situado en términos de la oposición monológico/dialógico. Un segmento de discurso monológico no está

compuesto de movimientos<sup>4</sup> iniciativos independientes y sus movimientos reactivos correspondientes, sino que consiste en un solo movimiento complejo, con una función más retórica que interactiva. Un segmento de discurso dialógico consiste en movimientos alternativos de distintos participantes del discurso, los cuales constituyen un intercambio interaccional. La interacción de los dos parámetros da lugar a cuatro clases diferentes de discurso, como lo podemos ver en el siguiente cuadro:

Parámetro 1	Parámetro 2
(1) dialogal	Dialógico
(2) dialogal	Monológico
(3) monologal	Dialógico
(4) monologal	Monológico

Cuadro 1. Resumen de los dos parámetros que dan lugar a los tipos de discursos, planteados por Kroon (1998)

<sup>4</sup> Cuando Kroon se refiere a los movimientos retoma los planteamientos de Roulet *et al.* (1985) sobre las unidades temáticas o comunicativas: movimiento, acto, intercambio e interacción. Cada interacción entre los interlocutores puede constar de uno o más intercambios comunicativos. El intercambio es la unidad mínima de la conversación. A su vez, cada intercambio puede ser analizado en un número restringido de movimientos (iniciativo y reactivo). Cada movimiento se compone de uno o más actos, que pueden ser centrales o subsidiarios con respecto a la intención comunicativa del hablante. A continuación se ilustran estas unidades:

(1)A: ¿Por qué no vas a mofarte de la cabra de tu mujer?

B: Deja en paz a esa pobre infeliz, que bastante tiene ya con sus vástagos. (Moreno-Durán, 1997)

(2) X: ¿Y qué sacas con echarte a la pena?

Y: No me echo a ninguna pena. Me duele reflexionar sobre semejante lío. (Moreno-Durán, 1997)

(1) y (2) son ejemplos de intercambio. En (1) se muestra una interacción lingüística que consta de un intercambio que se establece entre un primer interlocutor, que es (A), quien hace una pregunta de una manera irónica, y un segundo interlocutor (B), que responde. En (1) por tanto, se dan dos movimientos que corresponden a la participación de cada interlocutor. En lo que refiere a (2), tenemos que la interacción consta de un intercambio con dos movimientos: el iniciativo que realiza X y el reactivo que realiza Y.

Los tipos de discurso dialogal dialógico (1) y monologal monológico (4) son más o menos autoexplicables, ellos representan los diálogos y monólogos, en el sentido convencional de la palabra. Sin embargo, cuando un texto es expresado por un relator (en un discurso escrito: el escritor), pero simula o reporta un intercambio comunicativo, podríamos hablar de un discurso monologal dialógico (3). El tipo de discurso (2), dialogal monológico de acuerdo con Kroon, es relativamente raro, se da cuando el participante de una conversación restringe sus intervenciones a mínimas respuestas, es decir, ningún intercambio real se da entonces.

De otra parte, Kroon (1998,103) considera que los cuatro tipos no son suficientes y plantea que el discurso monológico puede contener “voces incrustadas”, que dan origen a la distinción entre discurso diafónico/monofónico (varias voces/una sola voz). La diafonía se da cuando un emisor expresa dos voces u opiniones, no formalmente separadas como en el tipo de discurso dialógico, sino habitando en el mismo uso o movimiento. Este fenómeno fue denominado polifonía por Bajtín (1984), y desarrollado posteriormente por Anscombe y Ducrot (1990) con el fin de tratar aquellos enunciados en los cuales bajo el discurso de un mismo emisor se perciben distintas voces. Ducrot distingue una forma de polifonía, más teórica y compleja, según la cual el locutor, responsable del enunciado, da existencia, por medio de éste, a unos enunciadorees cuyos puntos de vista y actitudes él organiza.<sup>5</sup> Kroon, por su parte, denomina a este fenómeno diafonía. Los rasgos típicos de un discurso monológico/diafónico:

i. La presencia (en la unidad receptora o en el contexto inmediato) de pronombres de primera y segunda persona y formas verbales en primera y segunda persona.

ii. El uso de formas verbales en tiempo presente en un pasaje que de otra forma sería presentado en tiempo pasado.

---

<sup>5</sup> De acuerdo con Ducrot (1990:16) “(.) el autor de un enunciado no se expresa nunca directamente, sino que pone en escena en el mismo enunciado un cierto número de personajes. El sentido del enunciado nace de la confrontación de esos diferentes sujetos: el sentido del enunciado no es más que el resultado de las diferentes voces que allí aparecen”.

iii. La presencia de expresiones metadiscursivas, por ejemplo reflexiones asociadas con el discurso: performativos (*te digo que... te pido que*), metadirectivos (*dime, recuerda que... créeme*) y expresiones evaluativas del tipo *tengo que admitir, como dije anteriormente, se debe hacer énfasis en*. Expresiones en latín como *mihi crede* (“créeme”), *dicendum est saepius* (“he de decir con frecuencia”), *dicam* (“diré”), *sicut nosti* (“como sabéis”), *ut supra demonstratum est* (“como ha sido demostrado”), *nolite putare* (“no pienses que”).

iv. La presencia inmediata de verbos de evaluación subjetiva como *arbitror, opinor, credo, puto, mihi videor* (opino, pienso, creo), y otras expresiones en modo subjetivo.

v. El uso de preguntas (tanto retóricas como no retóricas) en el contexto inmediato, donde se presupone la participación de un interlocutor en el evento de habla.

vi. la presencia de elementos interaccionales/extraoracionales, tales como las interjecciones, los juramentos y los vocativos.

En este artículo especialmente se abordará lo referido al rasgo v. relacionado con el uso de las preguntas retóricas en la argumentación de Cicerón en *Catil. I*.

## 2. LAS PREGUNTAS RETÓRICAS EN *CATIL. I*

Las preguntas retóricas si bien se ha considerado que son interrogativas en la forma, tienen la fuerza ilocutiva de las aserciones, por lo cual no esperan respuesta alguna. No obstante, frente a ello, Schmidt-Radefeldt (1977, 381) explica la doble naturaleza de las preguntas retóricas, haciendo énfasis en el hecho de que "desde el punto de vista pragmático, puede depender del interlocutor si acepta la pregunta retórica como una forma de aserción (tal como es la intención del hablante) o bien, al contrario de lo que espera el hablante, usa el elemento interrogativo de la pregunta retórica como una oportunidad para intervenir". En ese sentido, no cancelan la posibilidad de una réplica por parte del interlocutor.

A nivel pragmático se explica que estas construcciones corresponden a actos de habla indirectos, en donde la forma de la expresión no corresponde a la función comunicativa, en el caso de las preguntas retóricas, en lugar de preguntar, afirman o niegan.

Ha de tenerse en cuenta también que las "las preguntas retóricas se pueden usar como respuestas a las preguntas genuinas porque son pseudo-asepciones" (Schmidt-Radefeldt, 1977, 387). El empleo de ésta se justifica dado que el hablante quiere además atacar la validez misma de la pregunta, como lo plantea (Schmidt-Radefeldt, 1977, 389): "Desde el punto de vista formal, contestar a una pregunta genuina con una pregunta retórica ha de verse como una forma de contra-ataque dirigido hacia aquella pregunta; en tales enunciados retóricos, se 'abusa' de la forma interrogativa y se le relaciona con un significado asertivo o casi asertivo". Al tiempo, señala tres razones para justificar el empleo de la interrogación retórica, en lugar de la asección, dado que posibilita: "1. dar más énfasis a la afirmación; 2. Considerar que el contenido proposicional es bien conocido y 3. Tener cierta reserva sobre la veracidad de la asección implícita pero querer presentarla como si se tuviera absoluta seguridad".

En lo referido a los indicadores ilocutivos de retoricidad, Escandell (1984, 21) señala ciertos rasgos gramaticales que funcionarían como índices para "poner sobre aviso al interlocutor, en el sentido de que se halla ante un enunciado *transparentemente insincero*<sup>6</sup>". Estos se relacionan con: i. el valor de la negación en la interrogación retórica y ii. Adverbios y locuciones. Así

---

<sup>6</sup> Los enunciados insinceros se dan al producirse construcciones, donde emisor e interlocutores conocen la respuesta o identifican la verdadera entidad del mensaje, a nivel pragmático se explica que hay una violación de las «condiciones de sinceridad» establecidas por Grice (1975). Este autor incluyó la sinceridad en una de las máximas del principio de cooperación, la máxima de calidad, cuya supermáxima es: "Trate de que su contribución sea verdadera", especificada en las submáximas: "No diga usted lo que crea que es falso" y "No diga algo de lo que no tiene pruebas suficientes". En relación con las preguntas retóricas no se está preguntando algo desconocido para el locutor, no se está realizando un acto verbal interrogativo, se trata de otro tipo de acto verbal.

mismo, la autora enfatiza en que la presencia de dichos indicadores no es imprescindible para la retoricidad del enunciado, aunque sí funcionan como refuerzo.

El primer indicador se refiere al hecho de que en la interpretación retórica interviene la inversión de la polaridad, la interrogación de forma afirmativa adquiere un significado negativo y la de forma negativa adquiere un significado afirmativo. Por ejemplo en los siguientes casos:

(1) *Quid proxima, quid superiore nocte egeris, ubi fueris, quos convocaveris, quid consilii ceperis, quem nostrum ignorare arbitraris?* (“¿Imaginas que alguno de nosotros ignora lo que has hecho anoche y antes de anoche; dónde estuviste; a quiénes convocaste y qué resolviste?” *Catil. I, 1*)

(2) *Patere tua consilia non sentis, constrictam iam horum omnium scientia teneri coniurationem tuam non vides?* (“¿No comprendes que tus designios están descubiertos? ¿No ves tu conjuración fracasada por conocerla ya todos?” *Catil. I, 1*)

(3) *An, cum bello vastabitur Italia, vestabuntur urbes, tecta ardebunt tum te non existumas invidiae incendio conflagraturum?* (“Cuando la guerra devaste Italia y aflija a las poblaciones; cuando ardan las casas, ¿crees que no te alcanzará el incendio de la indignación pública?” *Catil. I, 1*)

Desde el inicio de su discurso, Cicerón instiga y acusa a Catilina acerca de sus intenciones de conspiración contra la República, para ello usa preguntas retóricas. En (1) encontramos un uso en donde Cicerón en lugar de afirmar, niega el hecho de que se ignoren las acciones y resoluciones de Catilina: “Ninguno de nosotros ignora lo que has hecho anoche y antes de anoche”. Mientras en (2), en lugar de negar, afirma “Comprende que tus designios están descubiertos”. En cambio en (3), afirma “el incendio de la indignación pública te alcanzará”.

Evidentemente el hecho de que Cicerón inicie su hostigamiento contra Catilina a través del uso repetitivo de preguntas evidencia el uso del argumento *ad hominem* de tipo *circunstancial*, dado que se atacan sus acciones:

*Quo usque tandem abutere, Catilina, patientia nostra? quam diu etiam furor iste tuus nos eludet? quem ad finem sese effrenata iactabit audacia? Nihilne te nocturnum praesidium Palati, nihil urbis vigiliae, nihil timor populi, nihil concursus bonorum omnium, nihil hic munitissimus habendi senatus locus, nihil horum ora voltusque moverunt? Patere tua consilia non sentis, constrictam iam horum omnium scientia teneri coniurationem tuam non vides? Quid proxima, quid superiore nocte egeris, ubi fueris, quos convocaveris, quid consilii ceperis, quem nostrum ignorare arbitraris?* (“¿Hasta cuándo has de abusar de nuestra paciencia, Catilina? ¿Cuándo nos veremos libres de tus sediciosos intentos? ¿A qué extremos se arrojará tu desenfrenada audacia? ¿No te arredran ni la nocturna guardia del Palatino, ni la vigilancia en la ciudad, ni la alarma del pueblo, ni el acuerdo de todos los hombres honrados, ni este protegidísimo lugar donde el Senado se reúne, ni las miradas y semblantes de todos los senadores? ¿No comprendes que tus designios están descubiertos? ¿No ves tu conjuración fracasada por conocerla ya todos? ¿Imaginas que alguno de nosotros ignora lo que has hecho anoche y antes de anoche; dónde estuviste; a quiénes convocaste y qué resolviste?” *Catil. I, 1*)

Asimismo, focaliza las características negativas de las acciones de su adversario, lo cual podría interpretarse como un uso que le daría cierta carga emotiva a su planteamiento, en la medida en que Cicerón no sólo pretende poner al descubierto a Catilina ante los senadores, sino a su vez persuadir a estos últimos a tomar una decisión política. También le advierte a Catilina que su conjuración está reprimida (*constrictam coniurationem*), que su acción de revolución y de traición al Estado Romano ya era conocida por todos, lo cual frustra dicha pretensión.

El hecho de que Cicerón use formas pronominales que se refieran a primera y segunda persona (*patientia nostra, furor tuus, coniurationem tuam*, etc.) formas verbales de segunda persona (*vides, egeris, fueris*,

*vocaveris*), así como el vocativo (*Catilina, patres conscripti*) se presentan como indicios de estructura monológica diafónica. El uso del vocativo y de las formas pronominales contribuye a dar la impresión de un intercambio real entre dos participantes del discurso, en el cual las palabras del interlocutor implícito parecen ser citadas. Debe tenerse en cuenta que el vocativo tiene función apelativa, es decir que esta forma lingüística está orientada hacia el interlocutor y es utilizada cuando se quiere obtener una respuesta, una modificación en su comportamiento, una acción<sup>7</sup>. Por otro lado, el uso de vocativos le permite al orador establecer contacto, en este caso, con el acusado y con los interlocutores (*patres conscripti*).

De otra parte, hay básicamente dos tipos de interrogación: la total y la parcial. De acuerdo con Baños (2009, 77), “con la primera el hablante busca información sobre todo el contenido completo de la predicación por la que pregunta, mientras que con la segunda manifiesta conocer todo el contenido excepto el del constituyente por el que interroga, que está reflejado en la pregunta parcial”. En este punto es importante señalar que en las preguntas parciales la inversión de la polaridad, mencionada líneas atrás, se ve afectada por el uso de adverbios interrogativos con un sentido lógico-semántico específico, incluso algunas partículas lingüísticas relacionadas estrechamente con la negación (*non solum, non modo, nemo*, etc).

Las preguntas parciales (o preguntas *qu-*) son preguntas que contienen un pronombre, adjetivo o adverbio interrogativo (*quis, uter, qualis, ubi*). En la interrogación parcial puede darse que la inversión de la polaridad dependa de un mecanismo lingüístico que “absorbe” la negación y por ello no afecta a toda la proposición (Escandell, 1984, 25) como en los siguientes casos:

- (4) *quid taces?* (“¿por qué callas?” *Catil. I, 4*)  
(No hay ninguna razón para que calles ≠ No te calles)

---

<sup>7</sup> En este caso se refiere a las funciones del lenguaje presentadas por Roman Jakobson (1960). En el caso particular de la función apelativa, el hablante desea influir en la conducta o comportamiento del receptor.

(5) *Quo usque tandem abutere, Catilina, patientia nostra? quam diu etiam furor iste tuus nos eludet? (“¿Hasta cuándo has de abusar de nuestra paciencia, Catilina? ¿Cuándo nos veremos libres de tus sediciosos intentos?” Catil. I, 1)*

(No existe ningún momento en que no abuses de nuestra paciencia ≠ has abusado siempre\*, constantemente\* de nuestra paciencia) / No existe ningún momento para vernos libres de tus sediciosos intentos ≠ nos vemos libres de tus sediciosos intentos siempre).

En los ejemplos (4) y (5) aparecen mecanismos lingüísticos que influyen en la interrogación; este tipo de mecanismos pueden ser los mismos pronombres interrogativos *quid, quo, quis, quare, cur, quomodo*, etc. que tienen determinado matiz semántico, ya sea que indaguen por la causa, por el tiempo, el lugar, el fin, etc. y esto efectivamente afecta este principio de la inversión de la polaridad.

De otra parte, hay partículas discursivas que funcionan como indicadores ilocutivos de la retoricidad de estas preguntas. Ha de tenerse en cuenta que partículas discursivas se entienden como “palabras invariables que tienen en común su capacidad de situar la unidad que las alberga (no necesariamente la oración) en una perspectiva más amplia, sea el contexto verbal circundante y sus implicaciones, sea la situación comunicativa en la que el texto se integra” (Kroon 1995, 35). Entre las partículas que acompañan la formulación de preguntas retóricas están *-ne, num, an, nonne*. Especialmente encontramos en *Catil. I* *-ne* y *num*, éstas introducen preguntas cuya fuerza ilocutiva es asertiva; a continuación se ejemplifica esto:

(6) *Num infitiri potes te illo ipso die meis praesidiis, mea diligentia circumclusum commovere te contra rem publicam non potuisse, cum tu discessu ceterorum nostra tamen, qui remansissemus, caede te contentum esse dicebas? (“¿Negarás acaso que aquel mismo día, cercado por las guardias que mi diligencia te había puesto, ningún movimiento pudiste hacer contra la república y decías que, aun cuando los demás se habían ido, con matarme a mí, que había quedado, te dabas por satisfecho?” Catil. I, 7).*

(7) *Quid tandem te impedit? mosne maiorum?* (“¿Quién te lo impide? ¿Las costumbres de nuestros mayores?” *Catil. I, 11*)

(8) *An invidiam posteritatis times?* (“¿Temes acaso la censura de la posteridad?” *Catil. I, 11*)

Efectivamente estas partículas refuerzan la fuerza ilocutiva asertiva de las preguntas. De hecho, en las traducciones se suelen traducir por “acaso” “acaso no”. En ese sentido, formalmente estas partículas aseguran la retoricidad de la interrogación. Esto puede provocar que “muchas veces sean utilizados, de manera insincera, para intentar hacer pasar por conocimiento compartido o verdad indiscutible algo que no es más que una opción” (Escandell, 1987, 525).

En el caso de (6) y (7) la presencia de estas partículas le permite a Cicerón enfatizar en sus conjeturas; él continúa la elaboración de su acusación. El contexto de (6) es el siguiente:

*M.Tulli, quid agis? Tunc eum, quem esse hostem comperisti, quem ducem belli futurum vides, quem expectari imperatorem in castris hostium sentis, auctorem sceleris, principem coniurationis, evocatorem servorum et civium perditorum, exire patiere, ut abs te non emissus ex urbe, sed immissus in urbem esse videatur? Nonne hunc in vincla duci, non ad mortem rapi, non summo supplicio mactari imperabis? Quid tandem te impedit? mosne maiorum? At persaepe etiam privati in hac re publica perniciosos cives morte multarunt.* (“Marco Tulio, ¿qué haces? ¿Permitirás salir de la ciudad al que has demostrado que es enemigo, al que ves que va a ser general de los sublevados, al que sabes aguardan estos en su campamento para que los acaudille, al autor de las maldades y cabeza de la conjuración, al que ha puesto en armas a los esclavos y a los ciudadanos perdidos, de manera que parezca, no que le has echado de Roma, sino que le has traído a ella? ¿Por qué no mandas prenderle, por qué no ordenas matarle? ¿Por qué no dispones que se le aplique el mayor suplicio? ¿Quién te lo impide? ¿Las costumbres de nuestros mayores?” *Catil. I, 11*).

Cicerón apela a sí mismo y se cuestiona el hecho de que permita huir a Catilina, autor del crimen (*autorem sceleris*), también controvierte el hecho de expulsarlo o hacerlo salir de Roma, arrastrarlo a la muerte o sacrificarlo (*exire/ rapi ad mortem/ mactari*). Precisamente esta serie de preguntas, pese a que se las formula a sí mismo, las está planteando también a los senadores, quienes son los que deciden la situación a saber. A través de actos indirectos, Cicerón influencia la acción de los interlocutores, los persuade a que tomen una decisión severa contra Catilina. De ahí que finalmente decidan expulsarlo. Aunque el orador emite estas preguntas, lo que está de base es una implicatura con una orientación argumentativa contraria a lo que se enuncia explícitamente, lo que Cicerón pone de manifiesto es concretar su intención suasoria. Igualmente, como se ha expresado anteriormente estos ejemplos evidencian una violación a las condiciones de sinceridad establecidas por Grice, dado que se presenta como una verdad indiscutible algo que no es más que un deseo o una intención del emisor.

En lo que refiere a (8) Cicerón continúa su argumentación, explicándole a su adversario que quienes se habían rebelado contra la República, nunca conservaron el derecho a la ciudadanía (*At numquam in hac urbe, qui a re publica defecerunt, civium iura tenuerunt*) y luego introduce esta pregunta que se constituye en un argumento *ad baculum* en la medida que pretende coaccionar a Catilina para que actúe o deje de actuar de determinado modo.

Finalmente, es importante señalar que desde la retórica la figura de la *interrogatio* es un recurso persuasivo, hábilmente incorporado en el discurso. Para Dominik y Hall (2007, 491), ésta es “the examination of a witness in a forensic trial; as a rhetorical device, the use of rhetorical question”. Quintiliano explica el carácter estilístico de ésta, asimismo señala que, a través de las preguntas, se manifiesta claramente la intencionalidad de quien las emite, ya sea para, a través de ellas, preguntar directamente, ya sea para, a través de ellas, desarrollar diferentes actos comunicativos (afirmaciones, imprecaciones, exhortar, pedir, etc.). Así lo plantea:

La pregunta, hecha de un modo sencillo, es así: ¿pero vosotros quién sois al cabo?, ¿o de qué riberas llegasteis?, pero en cuanto figura, todas las veces que se emplea no se hace por deseo de averiguar una cosa, sino para acosar. (...) Preguntarnos también por algo que no puede negarse (...), o cuando es difícil dar una respuesta razonable, según solemos decir en la conversación diaria: ¿cómo? ¿cómo puede ser eso?; o para provocar aborrecimiento, (...) o para inspirar compasión, (...) o para quitar la máscara del disimulo (...). Esta forma de pregunta está toda llena de posibles variaciones; pues se adapta también al sentimiento de indignación (...) y de asombro (...). A veces se usa como una forma enérgica de mando (...) (Quintiliano, *Inst. Orat.* IX, 2, 7-22, citado por Burguera Serra, 2009).

En ese sentido, se explica que por medio de la pregunta no sólo se busque información, en el caso de las preguntas directas, sino que muchas veces no se exija una información desconocida en el interlocutor, y, en ese sentido, posibilita actos de habla expresivos, exhortativos, asertivos, etc.

De otra parte, Burguera Serra (2009, 85) analiza que el valor retórico de los enunciados interrogativos se justifica por:

- a) La formalización o descalificación de algún razonamiento lógico subyacente, ya sea éste un silogismo, ya sea un entimema.
- b) La disociación, excepciones aparte, de la correspondencia entre el enunciado interrogativo y el acto de habla de pregunta.
- c) La inserción de la(s) figura(s) retórica(s) para simular contextos falazmente o solo esporádicamente interactivos.
- d) La multifuncionalidad comunicativa que como estructura resultante puede activar o, dicho en otras palabras, la posibilidad de incorporar actos de habla que van desde el ataque ofensivo al contrincante dialéctico hasta la exposición del asombro del propio orador, pasando por la incitación al tedio del discurso ajeno.
- e) La coparticipación del enunciado interrogativo en un conjunto de parámetros de base estilística –a saber, factores prosódicos, semánticos,

sintácticos, etc.- encaminados a seducir, desde una vertiente exclusivamente formal, al destinatario.

De acuerdo con lo anterior, el uso retórico de las preguntas tiene también un valor a nivel argumentativo, dado que a través de la incorporación de éstas en razonamientos lógicos o en falacias el emisor puede descalificar, simular una interacción con su contrincante, asimismo, realizar actos de habla no propiamente interrogativos.

## CONCLUSIONES

Las preguntas retóricas se emplean en la argumentación, en el caso de *Catil. I* de Cicerón, como estrategia persuasiva, al dar por hecho un conocimiento o una creencia que se supone común. Es claro que para los interlocutores de las *Catilinarias* e incluido el mismo Catilina, la referencia a información compartida a través de la formulación de preguntas retóricas le permite a Cicerón la estructuración de un discurso en donde es constante el ataque y el planteamiento de una imagen totalmente negativa de Catilina. De hecho, las diferentes estrategias persuasivas empleadas por Cicerón funcionaron, pues su adversario confundido y atemorizado debió abandonar Roma.

La utilización de preguntas retóricas en discursos persuasivos se constituye en una estrategia relevante en la configuración de un hecho retórico, con un gran valor estilístico, como lo señaló Quintiliano. No obstante, este valor no es lo único destacable de los usos de esta figura, pues efectivamente su funcionalidad desborda el proceso de coherencia y cohesión textual en discursos de tipo persuasivo, así como sus posibilidades retóricas y argumentativas, visibilizadas no sólo en la incorporación de actos de habla indirectos de diferente índole y en la violación de la condición de sinceridad de los enunciados en este caso interrogativos, sino en el uso de la figura de *interrogatio* en contextos en donde se argumenta a través de falacias, en donde se puede atacar a la persona, se puede apelar a la emoción o se puede coaccionar a alguien para que actúe de determinada manera.

Para entender el funcionamiento de este tipo de estrategias discursivas se hace necesario atender al contexto gramatical y pragmático donde aparecen, articulado obviamente lo retórico, de modo que ello posibilite un marco explicativo más amplio de los discursos.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBADALEJO, TOMÁS. 1991. *Retórica*. Madrid: Síntesis.
- BAÑOS BAÑOS, J. M. (Coord.). 2009. *Sintaxis del latín clásico*, Madrid: Liceus.
- BURGUERA SERRA, JOAN. *Gramática y pragmática de la interrogación retórica en español. Una aplicación al debate parlamentario*. Tesis Doctoral de la Universidad de Barcelona, [www.tesisenred.net /bitstream/handle/10803/1705](http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/1705) (Recuperado el 6 de marzo de 2011).
- CANO, CARLOS ARTURO. 2005. *Oralidad, debate y argumentación: oratoria forense, estructura de los alegatos*. Bogotá: Grupo Editorial Ibáñez.
- CATTANI, ADELINO Y ALCOLEA, JESÚS. 2011. Persuasión/convicción. En *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, eds. Luis Vega Reñon y Paula Olmos Gómez, 450-453. Madrid: Editorial Trotta.
- CICERÓN, MARCO TULLIO, *Catilinarias*. Traducción de Bautista Calvo, Juan. 1994. Barcelona: Planeta.
- DOMINIK, WILLIAM Y HALL, JON. 2007. The Catilinarians. En *A Companion to Roman Rhetoric*, eds. W. Dominik- J. Hall. 274-276. Oxford: Blackwell Publishing.
- DUCROT, OSWALD. 1990. *Polifonía y argumentación*. Cali: Universidad del Valle.
- GRICE, H. P. 1975. Lógica y conversación. En *La búsqueda del significado*, ed. Valdés Villanueva, L. M. 1991, 511-530. Madrid: Tecnos.
- ESCANDELL, MARÍA VICTORIA. 1984. La interrogación retórica. *Revista Dicenda* 3:9-37.
- ESCANDELL, MARÍA VICTORIA. 1986. *La interrogación en español: semántica y pragmática*, Tesis Doctoral Universidad Complutense de Ma-
- Stylos*. 2014; 23(23); pp. 204-226; ISSN: 0327-8859

drid, [www.eprints.ucm.es/8139/1/T13987.pdf](http://www.eprints.ucm.es/8139/1/T13987.pdf) (Recuperado el 10 de febrero de 2011).

KROON, CAROLINE. 1995. *Discourse Particles in Latin: a study of nam, enim, autem, vero and at*. Amsterdam: J.C. Gieben Publishe.

KROON, CAROLINE. 1998. A framework for the description of Latin discourse markers. *Journal of Pragmatics* 30, 2: 205-223.

LAUSBERG, HEINRICH (1975): *Manual de retórica literaria: Fundamentos de una Ciencia de la Literatura* (3vols.) Madrid: Gredos.

LEWIS, CH.-SHORT, CH. (1962): *Latin Dictionary*, Oxford.

LO CASCIO, V. 1991 *Gramática de la Argumentación*. Madrid: Alianza Editorial.

LÓPEZ EIRE, ANTONIO. 2000. *Esencia y objeto de la retórica*. Salamanca: Universidad de Salamanca.

LÓPEZ EIRE, ANTONIO. 2002. Retórica y lenguaje. En *El abismo del lenguaje*, ed. Helena Beristain. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

MORTARAGARAVELLI, BICE. 1991. *Manual de retórica*. Madrid: Cátedra.

PERELMAN, C., & OLBRECHTS-TYTECA, L. 1989. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.

PLANTIN, CHRISTIAN. 1998. *La argumentación*. Barcelona: Ariel.

SCHMIDT-RADEFELDT, JÜRGEN. 1977. On so-Called 'Rhetorical' Questions. *Journal of pragmatics* 1: 375-392.

VEGA REÑON, LUIS. 2011. Deliberación. En *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, eds. Luis Vega Reñon y Paula Olmos Gómez, 450-453. Madrid: Editorial Trotta.

CD PHI5.3 (Packard Humanities Institute)