

¿Qué es una pregunta? Fundamentos pragmalingüísticos para la democratización de los géneros administrativo y judicial

What is a question? Pragmatics basis for the democratization of the administrative and legal genres

Javier Martínez Villarroya
Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)
México

Fecha de recepción: 21/10/2015 | De aceptación: 30/05/2016 | De publicación: 22/06/2016

RESUMEN

Los documentos jurídicos y administrativos son difíciles de entender. ¿Hay forma de corregirlos? Una de las técnicas principales en aras de la claridad es la de hacer preguntas. La fundamentación de nuestra tesis la encontramos en las teorías más relevantes de la pragmalingüística, en algunos textos clásicos y en bibliografía reciente sobre lenguaje claro y *literacidad* en español. Es posible y necesario fundamentar las propuestas del lenguaje claro en función de los efectos cognitivos que producen en el receptor del mensaje. Aquí, pues, dotamos de bases científicas al movimiento y contribuimos a atacar el escepticismo con el que se recibe.

PALABRAS CLAVE

Pregunta, Pragmática, Lenguaje claro, Lenguaje administrativo y judicial, Filosofía del lenguaje

ABSTRACT

Legal and administrative documents are difficult to understand; Is there a proper way to correct them? One of the main techniques for the sake of clarity is to ask questions. The basis of our thesis is found in the most relevant theories of the pragmatics, in some classic texts and in recent bibliography about plain language and literacy. It is possible to defend the use of plain language in terms of the cognitive effects. We will endow the scientific bases of plain language and, therefore, we will contribute to attack the scepticism with which it is received.

KEY WORDS

Question, Pragmatics, Plain Language, Administrative and juridical language, Philosophy of language

Sumario. Introducción. ¿Por qué preguntamos sobre preguntas?; 1. ¿Qué dice el lenguaje claro sobre las preguntas?; 2. ¿Es una pregunta un acto de habla predominantemente locutivo o ilocutivo?; 3. ¿Qué tipo de acto ilocutivo es una pregunta?; 4. ¿Cuál es la función lingüística predominante en una pregunta?; 5. ¿Los encabezados interrogativos respetan el principio de cooperación de H. P. Grice?; 6. ¿Preguntar hace más ‘relevante’ un mensaje?; 7. ¿Es factible cambiar el género jurídico-administrativo?; Conclusiones; Referencias bibliográficas

Es más fácil juzgar el talento de un hombre por sus preguntas que por sus respuestas (Duque de Lévis).

Esto es lo que define a los héroes [...], el que eran sabios y hábiles oradores y dialécticos, capaces de *preguntar* (Platón, *Crátilo*, 398 d).

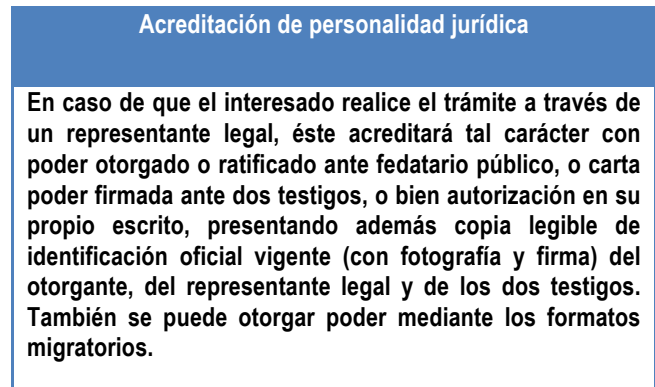
INTRODUCCIÓN. ¿POR QUÉ PREGUNTAMOS SOBRE PREGUNTAS?

Hace poco impartimos un curso de *Lenguaje claro* en la *Sala Superior del Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación*, en la Ciudad de México. En el transcurso del mismo, se nos ocurrió plantear que los encabezados de las diferentes secciones de una sentencia deberían ser preguntas claras, en lugar de enunciados barrocos. Ante la propuesta, los asistentes se dividieron y comenzó una ferviente batalla dialéctica. ¿Por qué

lancé tal sugerencia? ¿Por qué generó tan rabioso debate?

En México, los documentos jurídicos y administrativos son, en muchas ocasiones, indecifrables. Veamos, por ejemplo, la explicación que aparece en los documentos oficiales sobre lo que debe hacerse en caso de que queramos que alguien tramite por nosotros determinado documento. Tal explicación aparece en multitud de documentos oficiales, por ejemplo, solicitudes para tramitar el permiso de residencia, una adopción, el matrimonio de un extranjero con un ciudadano mexicano, etc.¹

FIGURA 1: DOCUMENTO ORIGINAL DEL INSTITUTO NACIONAL DE MIGRACIÓN DE MÉXICO



Nuestros cursos de lenguaje claro (para estudiantes, licenciados e incluso doctores en derecho) los empezamos con un texto semejante a este (Martínez Villarroya, 2013 b), y evidenciamos que está mal escrito. Para el

¹ Véanse ejemplos en la web oficial del Instituto Nacional de Migración [en línea]. Disponible en:

http://www.inm.gob.mx/index.php/page/Permisos_y_Certificacion_es.

ejemplo podríamos preguntar lo siguiente: ¿en qué caso hay que presentar copia legible de identificación oficial vigente (con fotografía y firma) del otorgante, del representante legal y de los dos testigos? ¿Quién debe presentar tal documentación? Le sugerimos al lector que se tome cinco minutos para releer el texto e intentar responder nuestras preguntas.

Lo que sucede en nuestros cursos es que los asistentes, como les sucederá a los lectores de este artículo, no logran ponerse de acuerdo en la respuesta. La razón es simple: el texto es equívoco. Lo peor del caso es que los participantes de nuestros cursos son abogados y mexicanos. ¿Cómo va a entender tal texto, entonces, un extranjero que habla español con dificultades? Por ejemplo, ¿un ruso que llega a México para dar clases de ballet? La pregunta no es inadecuada, dado que el concepto de acreditación jurídica aparece en multitud de trámites que, como mencionamos más arriba, deben realizar los extranjeros residentes en México. Para entender el documento, recurrimos al servicio de asesoría jurídica que ofrecen los estudiantes de últimos semestres de Derecho de nuestra universidad (ITAM). Ellos, como están acostumbrados a realizar estos trámites, tenían clara la interpretación. Con base en ella elaboramos la siguiente propuesta.

FIGURA 2: REFORMULACIÓN DEL DOCUMENTO DE LA FIGURA 1 EN LENGUAJE CLARO

Trámite a través de un representante

El interesado debe **justificar el carácter legal de su representante** mediante **UNO** de los siguientes documentos:

- A. poder otorgado o ratificado ante **fedatario público**
- B. **carta poder** firmada ante dos testigos; **SOLO** en este caso, debe anexar copia de identificación oficial vigente que incluya fotografía y firma
 - del otorgante
 - del representante
 - de los dos testigos
- C. autorización en su **propio escrito**
- D. los **formatos migratorios**

Nuestra propuesta es unívoca, pero, como observará el lector, no puede derivarse del texto original. ¿Cómo puede ser que el estado mexicano escriba y reproduzca hasta la saciedad un texto que ni los propios abogados mexicanos interpretan de igual forma?

“En sentido estricto se denomina interpretación jurídica a la atribución de significado a los enunciados jurídicos en caso de duda [...]. En una acepción amplia, se habla de interpretación jurídica para designar la atribución de significado a los enunciados jurídicos, partiendo de que no puede establecerse una distinción tajante entre enunciados claros y oscuros, y que la claridad (u oscuridad) de un enunciado jurídico es siempre relativa al momento, lugar y sujeto que realiza la interpretación, así como a los casos individuales a los que se aplica (Iturralde, 2012: 316)”.

La redacción del documento original provoca tantas dudas que nos obliga a recurrir a la figura de la interpretación jurídica en un caso muy sencillo, cuando el derecho debería reservar tal figura para dilucidar el significado de cuestiones relativas al derecho, y no malgastarla por culpa de una pésima redacción. Al respecto, Conte y Alarcón (Alarcón, 2000: 294) distinguen entre validez sintáctica (dependiente de la sintaxis, del enunciado), validez semántica (dependiente de las proposiciones jurídicas, del sentido) y de la validez pragmática (dependiente de la norma en tanto que acto jurídico). Si tomamos esta distinción, cabe preguntarse si una norma puede tener validez pragmática cuando no tiene validez sintáctica (es decir, si genera obligación cuando su sintaxis es inválida). Además, con palabras se cometen delitos, dado que amenazar, acusar injustamente, etc., son delitos (Polaino, 2014; Ruiz Antón, 1998):

“The theory of speech acts has applications to philosophy in general [...]. In ethics, for example, it has been supposed that sentences containing words like 'good' and 'right' are used not to describe but to commend, hence that such sentences are not used to make statements and that questions of value and morals are not matters of fact” (Bach, 2014).

Algo parecido a lo que sucede con las palabras ‘bueno’ y ‘malo’ pasa con otras como

‘legal’, ‘delito’ o ‘crimen’. ¿Hasta qué punto describen la realidad? En consecuencia, cabe preguntarse hasta qué punto escribir normas, leyes, sentencias y demás textos jurídicos con sentidos innecesariamente equívocos no es, también, un delito reprobable al menos moralmente.

1. ¿Qué dice el lenguaje claro sobre las preguntas?

Como sabemos, la ignorancia no exime de culpa. Sin embargo, ¿de quién es la culpa de que no sepamos una ley? En algunos casos, desgraciadamente, el responsable principal de que los ciudadanos no entendamos una norma o una ley (y, por lo tanto, de que no la conozcamos) es el propio Estado. En ese contexto, el lenguaje claro, ciudadano o llano (*plain language* en inglés) es un movimiento político y lingüístico que reivindica el ‘derecho a entender’. De hecho, simplemente insiste en recordar en función de qué y de quién debería estar escrito el lenguaje jurídico: “el llenguatge jurídic és la llengua d’especialitat que constitueix el mitjà de comunicació entre els professionals del món del dret [...] i entre aquests i els ciutadans sobre el quals s’aplica el dret” (Generalitat de Catalunya, 2008: 11).

Tal movimiento tiene cierta historia en países como Suecia (Ehrenberg-Sundin, 2004) o Estados Unidos (Cassany & García Del Toro, 2000: 107; Locke, 2004). En el primer caso, las leyes aprobadas políticamente deben pasar un ‘control de calidad lingüístico’. En el segundo, el gobierno de Carter recomendó su uso para la comunicación de disposiciones oficiales en 1978, pero no fue hasta 1998 cuando se volvió obligatorio para comunicados a los ciudadanos. Además, especialmente en Estados Unidos, el lenguaje claro es primordial para evitar demandas. Si las instrucciones de un juguete se prestan a equívocos, un niño puede lastimarse, y sus padres pueden denunciar a la empresa. En los países en los que el español es la lengua oficial, sin embargo, esta tradición tiene menos vida. En España el lenguaje llano se empezó a utilizar en los años ochenta y, sobre todo, en los noventa, adaptando las directrices propias del inglés a las lenguas peninsulares (Gelpí, 2006). En México el gobierno de Felipe Calderón comenzó a extenderlo desde la Dirección General de la Simplificación Regulatoria de la Secretaría de la Función Pública en 2004 (Secretaría de la Función Pública, 2007) y, actualmente, algún ministro (por ejemplo, José Ramón Cossío) lo promueve. Es menester identificar uno de los principales supuestos de este movimiento porque presupone una determinada concepción jurídica: a

saber, la “linguisticidad” de las normas (de otro modo: que toda norma, para ser tal, debe ser expresable) (Alarcón, 2000: 291).²

La mayoría de los manuales que persiguen enseñar a escribir con claridad utilizan preguntas en sus encabezados: “¿Quién va a leer el documento?”, “¿Cuál es su intención?”, “¿Qué temas debe cubrir el documento?” (Comisión Europea, 2010); “Comment mettre en page ?”, “Comment bâtir une véritable communication avec l’usager ?” (Centre de Linguistique Appliquée De Besançon, s/f); “What is the issue?”, “What position are we supposed to hold?” (Erskine, 2003: 118); etc. Tales manuales dan por sentado que una pregunta es mucho más clara que una afirmación, pero no presentan ninguna justificación teórica: ¿por qué usar preguntas? Por otro lado, tampoco los manuales de lenguaje jurídico mejor elaborados (Generalitat de Catalunya, 2008) reservan un apartado especial en su índice para títulos y encabezados. Desde el lenguaje claro se defiende que las preguntas y los buenos títulos le dan mayor claridad al documento, pero no se explica por qué. Ese es el objetivo de este escrito: justificar por qué las preguntas contribuyen a darle claridad a los encabezados de un documento. No nos adentramos, sin embargo, en el análisis de los

² Aunque este es el supuesto habitual de en la filosofía del lenguaje normativo, desde la sociología jurídica Theodor Geiger defiende que las normas son “regularidades de comportamiento extralingüísticas” (Alarcón, 2000: 291).

modelos que propone la lógica formal deóntica (Von Wright, 1951; Sánchez, 1978).

2. ¿Es una pregunta un acto de habla predominantemente locutivo o ilocutivo?

J. L. Austin (1982), en su análisis de lo que es un enunciado, distinguió entre actos predominantemente locutivos (también llamados locucionarios) y actos fundamentalmente ilocutivos (también llamados ilocucionarios). La tradición filosófica era consciente de que ciertos enunciados, en realidad, no lo eran en sentido estricto; sin embargo, no los había tematizado. Se considera que un enunciado ‘describe’ un estado de cosas y que, por lo tanto, es verdadero o falso (según si corresponde o no a ‘la realidad’). Pero, ¿qué sucede cuando expresamos un deseo? ¿Y cuando damos una orden? Es evidente que en tales ocasiones hacemos algo más que describir la realidad: la conformamos. Si formulo una promesa y la digo de todo corazón, cambio el estado de cosas. Si un cura declara casados a un hombre y a una mujer católicos, mayores de edad, solteros y con su consentimiento mutuo, cambia la realidad. Si doy una orden a un subordinado, más que ‘describir’, ‘prescribo’. Es, por lo tanto, necesario ser consciente de que las palabras que emanan de las instituciones encargadas de

impartir justicia ‘cambian la realidad’. Por ejemplo, si la ley X prohíbe la acción Y, y la redacción de la ley X no es precisa, en lugar de conformar claramente una situación, la ley la está desdibujando (sobre el verbo ‘prohibir’ y similares véase lo que dice Erler (2010)). Nace, entonces, el esperpéntico simulacro.

De algún modo, en el acto de habla locutivo la referencia del mensaje no tiene que ver con nuestra voluntad, mientras que en el ilocutivo la referencia es, entre otras cosas, también nuestra voluntad (un deseo, una orden, una emoción, etc.). En el caso de leyes, normativas jurídicas, etc., la voluntad que debería expresar el acto ilocutivo es la de la legalidad. Cuando decimos ‘aquí hay cuatro sillas’, lo relevante está en si hay o no cuatro sillas. Cuando decimos ‘prometo amarte’, lo relevante es, sobre todo, la relación entre lo que yo digo y lo que realmente pienso. Es decir, mientras que ‘aquí hay cuatro sillas’ es verdadero o falso independientemente de la voluntad del hablante, ‘prometo amarte’ es verdadero o falso según la voluntad del hablante al decirlo. Austin cita a Eurípides para explicar en qué casos los actos de habla ilocutivos fracasan: “mi lengua lo juró, pero no lo juró mi corazón” (Austin, 1982, conferencia 1).³

Aunque esta división entre actos locutivos e ilocutivos merece muchas más explicaciones,

³ Eurípides, *Hipólito*, 1. 612.

para lo que aquí nos concierne no es necesario: ¿son o no las preguntas actos locutivos? Evidentemente, aunque toda pregunta se refiere a un estado de cosas, la pregunta no es verdadera o falsa por su relación con el estado de cosas al que alude. Por ejemplo, si yo articulo ‘¿Son las tres de la tarde?’, estoy aludiendo a la realidad, y serán o no las tres de la tarde, pero eso no hará verdadera o falsa la pregunta. Parece que, cuando preguntamos, damos por sentado que no sabemos cuál es la relación entre nuestras palabras y el mundo (por eso preguntamos). Por lo tanto, si partimos de la teoría de los Actos de Habla de J. L. Austin, debemos concluir que una pregunta común, en principio, es un acto de habla predominantemente ilocutivo.

FIGURA 3: ACTO DE HABLA LOCUTIVO VS. ACTO DE HABLA ILOCUTIVO

Acto de habla locutivo	Decir algo de algo (la referencia del mensaje no tiene que ver con nuestra voluntad)
Acto de habla ilocutivo	Hacer algo al decir algo (la referencia del mensaje también tiene que ver con nuestra voluntad).

3. ¿Qué tipo de acto ilocutivo es una pregunta?

J. R. Searle, en “Qué es un Acto de Habla” afirma que la unidad de comunicación lingüística no es, como generalmente se ha supuesto, ni el símbolo ni la palabra ni la oración, ni tan siquiera

la instancia del símbolo, palabra u oración, sino más bien lo que constituye la unidad básica de la comunicación lingüística es la producción de la instancia⁴ en la realización del acto de habla. Para establecer más precisamente este punto: la producción de la oración instancia bajo ciertas condiciones es el acto ilocucionario, y el acto ilocucionario es la unidad mínima de la comunicación lingüística (Searle, 1965).

De las palabras de Searle se infiere que no puede haber algo así como un mensaje sin circunstancias. Parafraseando la célebre sentencia de Ortega y Gasset (de *Meditaciones del Quijote*) de “yo soy yo y mi circunstancia y si no la salvo a ella no me salvo yo”, podemos afirmar que, para Searle, un mensaje es el mensaje y su circunstancia; es decir, el mensaje no puede separarse de sus condiciones de producción. En un acto comunicativo, por lo tanto, la intención es lo primordial y origen del mismo. En consecuencia, es imprescindible que al analizar un mensaje analicemos sus condiciones (o lo que es lo mismo, su fuerza ilocutiva).

Searle (1975) distingue entre cinco tipos de habla: asertivos o representativos, en los que el hablante trata de convencer de la veracidad de la proposición (p ej., ‘hay cuatro alumnos); directivos, en los cuales el hablante trata de que el

⁴ En lógica proposicional, instancia es el valor que toma una variable lógica. Por ejemplo, si x es la variable “ciudades de México”, Guanajuato es una instancia de ella.

oyente haga (p. ej., ‘estudia más’); compromisorios, en los cuales el hablante queda comprometido a hacer algo en el futuro (p. ej., ‘prometo estudiar más’); expresivos, en los cuales el hablante expresa su estado anímico o actitud (p. ej., ‘me da miedo estudiar’); representativos, en los cuales el hablante cambia la realidad de acuerdo con la propuesta de la declaración (p. ej., ‘estás reprobado —el hablante es el profesor del oyente—’). ¿A qué tipo de acto de habla pertenecen las preguntas?

En ‘¿Qué hora es?’, el hablante ni afirma, ni se compromete, ni expresa, ni cambia el estado de cosas. ‘¿Qué hora es?’ parece, más bien, lo mismo que ‘Dime la hora que es’. Aunque la intensidad de una y otra proposición son diferentes, es evidente que la intención es la misma: ambas pretenden que el oyente realice una acción, en concreto, formular un acto de habla (la respuesta); en este caso, decir la hora que es. Por eso mismo Searle (1975: 356, nota 6) considera las preguntas actos directivos.

Sin embargo, es interesante destacar que algunas preguntas, aunque formalmente también son órdenes, en realidad no buscan que el oyente responda a la pregunta, sino que buscan que realice una acción de otro tipo (sobre las diferentes intenciones que puede tener un preguntador, véase Walton, 1992: 90): p. ej., en ‘¿Puedes pasarme el lápiz?’, la mayoría de

hablantes no espera que el oyente le dé una respuesta sobre su capacidad o no para hacerlo, sino que, más bien, espera que, efectivamente, les acerque el lapicero.

No obstante, no todas las preguntas que no esperan respuesta son órdenes. Pensemos en el siguiente ejemplo: ‘Oh, Dios mío, ¿por qué me tenía que pasar esto a mí?’. En tal proposición, el hablante no espera que Dios le responda, ni tampoco que realice una acción de otro tipo. Más bien, expresa tristeza ante determinada situación. En tal caso, la pregunta no es un acto de habla directivo; es un acto de habla expresivo.

Otro tipo de pregunta de difícil clasificación es la interrogación retórica, que puede definirse como una “figura de pensamiento por la que el emisor finge preguntar al receptor, consultándolo y dando por hecho que hallará en él coincidencia de criterio; en realidad no espera respuesta y sirve para reafirmar lo que se dice” (Beristáin, 2001). Por ejemplo, en el célebre discurso que Joseph Goebbels pronunció el 18 de febrero de 1943 en el Palacio de los Deportes de Berlín, el ministro de propaganda de la Alemania nacionalsocialista dice:

“¿Quieren ustedes la guerra total? Si fuera necesario, ¿quieren ustedes una guerra más total y más radical que lo que hoy no podríamos ni siquiera imaginar? Los ingleses afirman que el pueblo alemán ha perdido la fe en el Führer. Yo

les pregunto: ¿es la confianza de ustedes en el Führer más grande, más fiel e inquebrantable que nunca?, ¿están ustedes completa y absolutamente listos para seguirlo donde quiera que él vaya y hacer todo lo que sea necesario para llevar la guerra a un victorioso final?” (Goebbels, 1943)

Goebbels, preguntando, ordena a sus interlocutores que le respondan, pero ‘ya sabe’ lo que le van a responder. En ese sentido, tales interrogaciones parecen actos directivos, aunque la intención del hablante es notablemente diferente a la de un hablante que pregunta ‘sinceramente’. En preguntas como las de Goebbels, el hablante ordena al oyente que le responda, pero también ‘lo que’ debe responder. En definitiva, el hablante, más que preguntar, reafirma.

Si buscamos quisquillosamente, hallamos preguntas que no se corresponden estructuralmente con la mayoría.

FIGURA 4: UNA MISMA PREGUNTA FORMULADA EN CONTEXTOS DIFERENTES IMPLICA ACTOS DE HABLA DISTINTOS

Acto de habla	Contexto
“¿Cómo podría yo robarles a ustedes?” (Directivo)	El hablante sinceramente “pregunta” (el hablante y oyentes están jugando a un juego en el que el hablante debe robarles al resto pero no sabe las reglas del juego).
“¿Cómo podría yo robarles a ustedes?” (Representativo)	El hablante espera que los oyentes le respondan algo como “de ninguna manera”. La pregunta es retórica. En este caso, el hablante afirma con la pregunta algo equivalente a “no puedo robarles”.

“¿Cómo podría yo robarles a ustedes?” (Expresivo)	El hablante expresa su enfado por una falsa acusación y la pregunta equivale a algo como “no puedo creer que hayan dudado de mí”.
“¿Cómo podría yo robarles a ustedes?” (Compromisario)	El hablante se está comprometiendo con el oyente a hacer algo y, por lo tanto, su pregunta equivale a algo como “yo no podría robarles porque mi moral no me lo permite y, en consecuencia, no lo haré”.

Por lo visto, concluimos que las preguntas son mayoritariamente actos de habla directivos, aunque hay excepciones. En consecuencia, los ciudadanos le prestarán mayor atención a una orden (una pregunta, un acto de habla directivo) que a una explicación (un encabezado afirmativo, un acto de habla referencial). En el caso de enunciados vinculados al ámbito del derecho, debemos tener en cuenta que “las normas son razones para la acción. Son pautas normativas — reglas y principios— que se deben seguir o a las que se deben ajustar las conductas, tareas, actividades, etc.” (Corredor, 2012: 427). Por lo tanto, es lógico pensar que los actos de habla directivos son los más adecuados para comunicar normas, ya que tanto una norma como un acto de habla directivo pretenden explícitamente ordenar al oyente cómo comportarse, y “la norma es una entidad lingüística “directiva”, en concreto un “contenido significativo”, dice Ross, que posee siempre las mismas características semánticas (que contiene siempre la cláusula implícita “¡Así debe ser!”) (Alarcón, 2000: 296).

4. ¿Cuál es la función lingüística predominante en una pregunta?

Roman Jakobson defendía que, dado que una de las funciones del lenguaje es la poética, todo lingüista que se precie debe estudiar poesía, y todo historiador de la literatura, lingüística. Para ello propuso la clasificación de las funciones del lenguaje que más éxito ha tenido (Jakobson, 1988). A pesar de las críticas recibidas, su teoría continúa siendo referente obligatorio. Nuestra investigación sobre la pertinencia o no de encabezar documentos administrativos con preguntas debe analizarse también bajo la luz del marco teórico propuesto por Jakobson:

“En cualquier acto de comunicación verbal, El HABLANTE envía un MENSAJE al OYENTE. Para que sea operativo, ese mensaje requiere un CONTEXTO al que referirse (“referente”, según una nomenclatura más ambigua), susceptible de ser captado por el oyente y con capacidad verbal o de ser verbalizado; un CÓDIGO común al hablante y oyente, si no total, al menos parcialmente (o lo que es lo mismo, un codificador y un descifrador del mensaje); y, por último, un CONTACTO, un canal de transmisión y una conexión psicológica entre hablante y

oyente, que permita a ambos entrar y permanecer en comunicación” (Jakobson, 1988: 32).

En cualquier mensaje encontramos todos estos elementos y las funciones lingüísticas que dependen de ellos. En ciertas ocasiones la estructura de la comunicación enfatiza uno de ellos (y, por lo tanto, hace que predomine una función en específico), mientras que en otras el énfasis está en otro elemento (y, en consecuencia, la función que predomina es otra). Cuando el mensaje se centra sobre todo en aquello de lo que habla (el contexto), como sucede en la mayoría de los casos, la función que predomina es la referencial; cuando se centra en el hablante, la función que predomina es la expresiva; cuando se centra en el destinatario, prevalece la conativa, etc.

Si somos capaces de identificar el elemento que predomina en los mensajes que están estructurados en forma de pregunta, podremos identificar la función lingüística que predomina en ellos y, por lo tanto, seremos competentes para evaluar si las preguntas son más aptas que las afirmaciones en documentos administrativos. Según Jakobson, “la función conativa encuentra su más pura expresión gramatical en el vocativo y el imperativo, que desde el punto de vista sintáctico, morfológico y, a menudo incluso, fonológico, se desvían de otras categorías nominales y verbales. Las oraciones de imperativo difieren, de manera fundamental, de

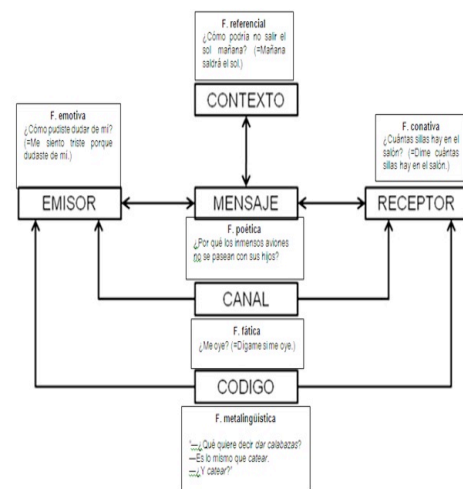
las enunciativas en que éstas están expuestas a una prueba de verdad” (Jakobson, 1988: 35).

En el apartado anterior identificamos diferentes tipos de preguntas. Confirmamos, sin embargo, que la mayoría eran del mismo tipo: imperativos. A la luz de las palabras del propio Jakobson, es evidente que en la mayoría de preguntas (las que son imperativos velados) la función que predomina es la conativa, aunque hay entonces que analizar lo que sucede en esas extrañas preguntas que identificamos antes y cuya tipología no se corresponde con las imperativas. En estas preguntas ‘no sinceras’, a diferencia de en las preguntas ‘sinceras’, la validez del mensaje puede ser puesta a prueba (es decir, podemos preguntarnos si el mensaje es verdad o no). Retomemos la pregunta ‘¿Cómo podría yo robarles a ustedes?’. Si el que pregunta lo hace ‘sinceramente’ (en el supuesto en el que está jugando a un juego que consiste en robar), no podemos decir ni que el mensaje sea verdadero ni que sea falso. En tal caso, el hablante pregunta ‘sinceramente’, y una pregunta no puede ser ni verdadera ni falsa porque no afirma (para que un enunciado sea verdadero o falso, debe afirmar). Como hemos visto, en otros contextos, tal pregunta podría significar otras cosas: ‘no puedo robarles’, ‘no puedo creer que hayan dudado de mí’ o ‘no podría robarles porque mi moral no me lo permite y, en consecuencia, no lo haré’. La

primera oración (‘yo no podría robarles a ustedes’) tiene valor de verdad, es verdadera o falsa según se corresponda o no a los hechos. Las otras dos (‘no puedo creer que hayan dudado de mí’; ‘no podría robarles porque mi moral no me lo permite y, en consecuencia, no lo haré’), sin embargo, son actos de habla realizativos, es decir, que su veracidad depende de algo más que de los hechos; depende también de la intención del emisor al decirlas.

Si bien es evidente que la mayoría de preguntas son ‘sinceras’ y en ellas predomina la función conativa, en el caso de las preguntas ‘insinceras’, ¿qué función predomina? Es posible ejemplificar las diferentes funciones lingüísticas exclusivamente con preguntas. Véase la siguiente relación.

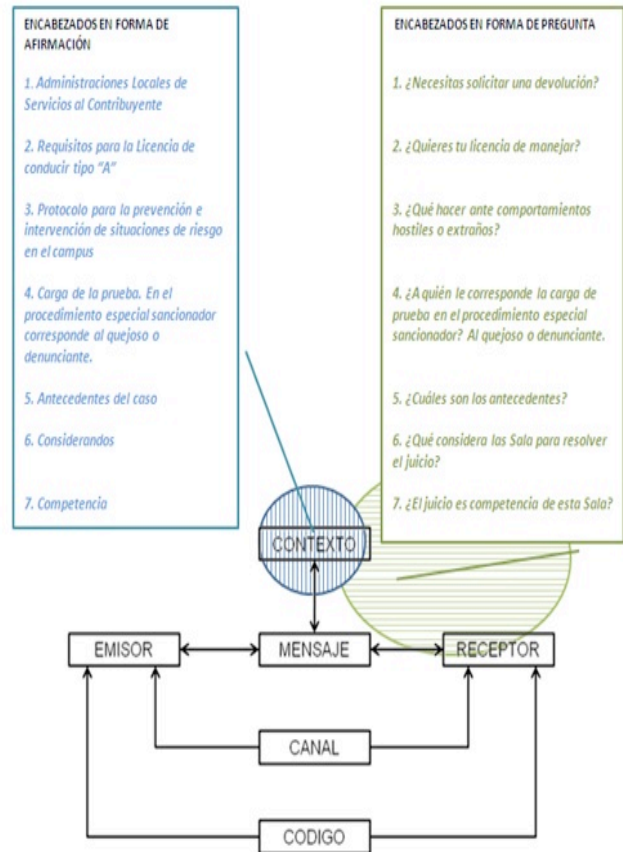
FIGURA 5: EJEMPLOS DE PREGUNTAS DE DIFERENTES TIPOS EN RELACIÓN CON LA FUNCIÓN LINGÜÍSTICA QUE EN ELAS PREVALECE.



La principal crítica al modelo de Jakobson es la de Catherine Kerbrat-Orecchioni (1997: 20-26). Apunta que el concepto de código que

presenta Jakobson no es real, porque el hablante y el oyente nunca tienen la misma educación, el mismo léxico, el mismo pasado, etc. En ese sentido, recalca que el código no es homogéneo (emisor y receptor tienen códigos distintos) y que, además, tanto emisores como receptores tienen dos códigos, el que manejan para producir y el que manejan para interpretar. Sin embargo, esta crítica no afecta nuestro estudio sobre la relación entre preguntas ‘sinceras’ e ‘insinceras’ y funciones lingüísticas. Al respecto, confirmamos que las preguntas ‘sinceras’ se centran primordialmente en el receptor, y las afirmaciones, aunque pueden ser muy variadas, en general se centran en el contexto o referente. En consecuencia, el uso de preguntas ‘sinceras’ como encabezados en documentos administrativos y no de afirmaciones llama más la atención al lector, porque las preguntas ‘sinceras’ son imperativos, y los imperativos ponen el énfasis en el oyente (la función que en ellos domina es la conativa).

FIGURA 6: LOS ENCABEZADOS EN FORMA DE PREGUNTA, EN COMPARACIÓN CON LOS AFIRMATIVOS, INFLUYEN DE FORMA DIFERENTE EN LOS ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN



5. ¿Los encabezados interrogativos respetan el principio de cooperación de H. P. Grice?

Además de analizar los mensajes por el acto o acción que son (una orden, una afirmación, un deseo, una emoción, una declaración, etc.) y por el elemento que prevalece en ellos (el hablante, el oyente, el contexto, etc.), debemos estudiar lo que ‘implican’. En un acto de comunicación encontramos diversos elementos, y

todo acto de comunicación es una acción, pero, además, en toda conversación hay supuestos sin los cuales el diálogo no tendría sentido. Por ejemplo, si alguien me ofrece un producto para que lo compre, doy por supuesto que me lo ofrece francamente, es decir, que realmente lo vende (y no que es una broma y que no está en venta).

H. P. Grice propuso el término ‘implicatura’ para analizar todo eso que hay detrás de una conversación y que es necesario para conversar, inspirado en G. Frege. En algunas ocasiones aparecen más pensamientos que oraciones. Es decir, una oración no solo dice algo, sino que también ‘sugiere’ algo. En tales casos, el valor de verdad de lo sugerido no tiene por qué coincidir con lo dicho (Romero, 2012). Al respecto Grice formuló un principio básico que todos los participantes en un diálogo deben respetar para que haya conversación: “Haga usted su contribución a la conversación tal y como lo exige, en el estadio en el que tenga lugar, el propósito o la dirección del intercambio que usted sostenga” (Grice, 1991: 516). A este principio Grice lo bautizó con el nombre de Principio Cooperativo. Una conversación, como cualquier otra colaboración humana, exige que los participantes sigan ciertas normas (la mayoría de las cuales, casi siempre, no se explicitan). Por ejemplo, si yo le ayudo a un alumno a estudiar, tanto él como yo damos por sentado que él quiere

aprender y que yo le quiero enseñar. Si una de estas dos condiciones falla, entonces nuestra colaboración no es fructífera y, en último término, ni tan siquiera es colaboración. El mismo principio rige las conversaciones humanas. En palabras de Grice, “Nuestras conversaciones no son habitualmente sucesiones de observaciones inconexas, y no sería racional que así fuese. Hasta cierto punto, son esfuerzos cooperativos de forma característica” (Grice, 1991: 515).

Grice afirma que, si es legítimo aceptar un principio general como el de Cooperación, entonces pueden distinguirse cuatro categorías con sus respectivas máximas.

FIGURA 7: PRINCIPIO DE COOPERACIÓN Y MÁXIMAS DE H. P. GRICE

Principio de Cooperación	“Haga usted su contribución a la conversación tal y como lo exige, en el estadio en el que tenga lugar, el propósito o la dirección del intercambio que usted sostenga”.
Máximas de Cantidad	1) “Haga usted que su contribución sea tan informativa como sea necesario”. 2) “No haga usted que su contribución resulte más informativa de lo necesario”.
Máximas de Cualidad	0) “Trate usted de que su contribución sea verdadera”. [Supermáxima] 1) “No diga usted lo que crea falso”. 2) “No diga usted aquello de lo cual carezca de pruebas adecuadas”.
Máxima de Relación (de relevancia)	1) “Vaya usted al grano”.

Máximas de Modo	0) "Sea usted claro". [Supermáxima] 1) "Evite ser oscuro al expresarse". 2) "Evite ser ambiguo al expresarse". 3) "Sea escueto (y evite ser innecesariamente prolijo)". 4) "Proceda con orden".
------------------------	---

¿Qué encabezados en documentos administrativos son más fieles a estas máximas, las preguntas o las afirmaciones? Analicemos una por una cada una de las máximas.

“Haga usted que su contribución sea tan informativa como sea necesario”. Una pregunta determina la respuesta. En consecuencia, no puede dejar de formular información imprescindible. Por ejemplo, podemos escribir ‘Competencia’ y ello nos sirve para encabezar determinado párrafo. Sin embargo, difícilmente podemos encabezarlo con ‘¿Competencia?’. Si queremos usar la pregunta, deberíamos escribir ‘¿El juicio es competencia de esta Sala?’. La pregunta admite peor que la afirmación las lagunas informativas. Además, una pregunta da más información sobre lo que el lector debe hacer que una afirmación. Por ejemplo, ‘Administraciones Locales de Servicios al Contribuyente’ dice mucho menos de lo que debe hacer el lector que ‘¿Necesitas solicitar una devolución?’.

“No haga usted que su contribución resulte más informativa de lo necesario”. Las preguntas ayudan a focalizar el tema del que se habla. Son, por decirlo de algún modo, el ángulo de visión desde el que miramos. Cuanto mayor precisión logremos en la pregunta, más enfocada estará la respuesta. Si nos encontramos en la inmensidad de la noche y miramos el cielo desde una ventana, la pregunta es la ventana desde la que miramos; nos permite una respuesta limitada. Por lo tanto, en un texto una pregunta nos informa de cómo ‘leer’ lo que sigue a continuación (a diferencia de una afirmación, que, si lo hace, lo hace mucho peor). Por ejemplo, “¿Quieres tu licencia de manejar?” nos orienta mucho mejor en la lectura del texto que “Requisitos para la licencia de manejar tipo A”.

“No diga usted lo que crea falso”. Las preguntas sinceras, dado que no afirman ni niegan nada, no pueden decir falsedades.

“No diga aquello de lo cual carezca de pruebas adecuadas”. En este caso funciona el mismo razonamiento que en el anterior.

“Vaya usted al grano”. Un encabezado en forma de pregunta nos obliga a ir al grano: debemos responder lo que se nos pregunta, y si no lo hacemos evidenciamos nuestra incoherencia. Nietzsche dijo que “Solo comprendemos aquellas preguntas que podemos responder”. Démosle la vuelta a la frase: si somos capaces de responder con claridad, entonces es que entendimos la

pregunta. La conclusión es la de siempre: utilicemos preguntas claras como encabezados. Compárense los dos siguientes enunciados: 1) “¿A quién le corresponde la carga de prueba en el procedimiento especial sancionador? Al quejoso o denunciante”; 2) “Carga de la prueba. En el procedimiento especial sancionador corresponde al quejoso o denunciante”.

“**Evite ser oscuro al expresarse**”. Las preguntas son órdenes claras pero educadas. Por ejemplo, compárese ‘Deme la hora’, ‘¿Qué hora es?’ y ‘No sé qué hora debe de ser’. Los tres enunciados persiguen un mismo objetivo, pero claramente los dos primeros son menos oscuros que el tercero, con la diferencia de que la pregunta nos parece más respetuosa que la oración de imperativo.

“**Evite ser ambiguo al expresarse**”. Una pregunta, al ser una orden, acostumbra a ser unívoca y, a la inversa, las órdenes que son ambiguas acostumbran a ser afirmaciones. Compárense los dos siguiente ejemplos: 1) ‘Me gustaría que hubieses empezado a escribir el artículo que te pedí’; 2) ‘¿Has empezado a escribir el artículo que te pedí?’. Ambas oraciones pueden querer decir exactamente lo mismo, que responda si he empezado a escribir el artículo o no, pero la segunda es unívoca, mientras que la primera no lo es. A otro nivel, algo parecido sucede cuando comparamos “Antecedentes del

caso” con “¿Cuáles son los antecedentes del caso?”. Las preguntas dejan siempre más clara la intención del hablante y, en consecuencia, lo que se le pide al oyente.

“**Sea escueto (y evite ser innecesariamente prolijo)**”. En los ejemplos que hemos ido utilizando, a menudo los enunciados en forma de preguntas son más largos que los afirmativos. Sin embargo, los encabezados interrogativos exigen que el cuerpo del texto sea escueto, y el resultado final es que los textos que incluyen preguntas son más breves. Por ejemplo, ante el encabezado “¿El juicio es competencia de esta sala?” respondemos con un simple ‘Sí’. Ante ‘Competencia’, sin embargo, necesitamos escribir algo mucho más largo similar a ‘Esta Sala es competente para conocer y resolver el presente juicio’.

“**Proceda con orden**”. Las preguntas son órdenes. Formularlas obliga a ordenar el discurso en función de ellas. Por ejemplo, si encabezamos un documento con “Procuradora del Estudiante. Decanato Asociado de Asuntos Estudiantiles. Exposición de la situación”, el mensaje no nos invita a seguir un orden preestablecido. Sin embargo, si encabezamos el mismo documento con “Estudiante, ¿tienes un problema? ¿Cuál es tu problema? ¿Qué deseas que hagamos al respecto?” es evidente que estamos proponiendo una secuencia en la respuesta.

Por lo visto, podemos concluir que en la mayoría de ocasiones los encabezados en forma de pregunta respetan las máximas de Grice mejor que los encabezados afirmativos. La conclusión no debería sorprendernos: la comunicación es diálogo, y la dinámica del diálogo es la de pregunta-respuesta.

6. ¿Preguntar hace más ‘relevante’ un mensaje?

El modelo de Grice difiere de otros anteriores porque considera la expresión y reconocimiento de intenciones. En el modelo clásico del código, un hablante emite un sonido en determinado código que el oyente descodifica. El presupuesto básico es que ambos comparten un mismo código. Para la pragmática, sin embargo, la comprensión del mensaje no es deductiva, sino, más bien, inductiva: el hablante comunica evidencias, de las cuales el oyente trata de inferir lo que se le pretende decir. Por eso es determinante el enunciado que escogemos para expresar determinada proposición, pues, como vio Bobbio, “una misma proposición puede expresarse a través de diversos enunciados (Alarcón, 2000: 293)” (“Está prohibido fumar”, “Fumar está prohibido”, “No fumar”, etc. son enunciados diferentes con una identidad

significativa). Para Grice, los participantes en todo acto comunicativo tienen ciertas expectativas (las llamadas máximas de calidad, cantidad, relación y modo): si creen que aquella persona con la que están hablando quiere comunicarse, esperan que hable lo necesario (ni más ni menos), diga la verdad, vaya al grano y sea clara. No obstante, hay casos en los que parece que las máximas de Grice no funcionan. Por ejemplo, yo puedo decirle a un amigo tras un examen de matemáticas lo siguiente: ‘eres un genio’. Si mi amigo obtuvo un diez, estoy siendo honesto, porque lo que le quiero decir es que tiene un intelecto especialmente dotado para las matemáticas. Si, por el contrario, mi amigo obtuvo un cero, lo que le estoy transmitiendo es algo como “mejor dedícate a otra cosa, las matemáticas no son lo tuyo; eres lo opuesto a un genio en números”. Como vemos, en este segundo caso mi enunciado es plenamente comunicativo y mi amigo me entiende sin problemas. En este caso, aunque la comunicación ha sido completa y yo en ningún momento he tratado de contravenir el principio de Cooperación, me he saltado una de las máximas de Grice, aquella que dice “No diga usted lo que crea falso”.

Para resolver cuestiones como la de la ironía, Deidre Wilson y Dan Sperber desarrollaron la teoría de Grice cuestionando algunos de sus aspectos fundamentales pero

retomando la idea principal: “La teoría de la relevancia puede entenderse como el intento de profundizar en una de las tesis fundamentales de Grice: que una característica esencial de la mayor parte de la comunicación humana es la expresión y el reconocimiento de intenciones” (Wilson & Sperber, 2004, pp. 237-238). Según la teoría de la relevancia, un *input* es relevante cuando produce el efecto deseado en el receptor del mensaje, es decir, cuando logra cambiar su representación mental del mundo, por ejemplo, haciéndole llegar a una conclusión verdadera. Al tipo más importante de efecto cognitivo producido por el mensaje Wilson y Sperber lo llaman ‘implicatura contextual’. Los *inputs* no son simplemente relevantes o irrelevantes. Son gradualmente relevantes, dependiendo de con qué otros *inputs* los comparemos (la relevancia es una cuestión de grados). Supongamos, por lo tanto, los encabezados siguientes:

1. No es imposible que sea necesario que los gobernantes aprueben nuevas leyes.
2. Posiblemente el gobierno necesita legislar.

Para calcular cuál de las dos oraciones es más relevante, basta aplicar la fórmula que Wilson y Sperber proponen para calcular qué *input* es más relevante en una conversación:

FIGURA 8: RELEVANCIA DE UN MENSAJE SEGÚN WILSON Y SPERBER

$$\text{RELEVANCIA DE UN INPUT} = \frac{\text{EFECTOS COGNITIVOS POSITIVOS EN EL RECEPTOR}}{\text{ESFUERZO PARA ENTENDER Y PROCESAR DEL RECEPTOR}}$$

Si entendemos bien las dos oraciones, el efecto cognitivo es el mismo, porque quieren decir lo mismo. Sin embargo, la segunda oración es más relevante que la primera porque entenderla exige menos esfuerzo. Se trataría, por lo tanto, de analizar si las interrogaciones son más relevantes que las afirmaciones en encabezados administrativos. Para ello bastaría con elaborar ejemplares dobles de documentos administrativos (uno con títulos en forma de pregunta y otro con títulos en forma de afirmación) y contabilizar cuáles prefieren los ciudadanos. Habitualmente, hago un experimento similar con otros textos entre mis estudiantes y una amplia mayoría de ellos escoge el que contiene preguntas. Dado que los seres humanos tendemos a maximizar la relevancia, para comprobar si un *input* es más relevante que otro debemos compararlos: “Si yo soy consciente de que usted tiene tendencia a escoger los estímulos más relevantes entre aquellos de los que dispone en su entorno y a procesarlos de tal modo que se maximice su relevancia, estoy entonces capacitado para producir un estímulo que con toda probabilidad

atraerá su atención” (Wilson & Sperber, 2004: 244).

Wilson y Sperber distinguen entre la intención informativa de un mensaje y la comunicativa. Para ello, prefieren utilizar el nombre de comunicación ostensivo-inferencial en lugar del de comunicación inferencial, ya que consideran que en todo acto comunicativo, además de la intención de informar de algo, está la intención de informar de que estamos informando. Esta última intención la expresamos con un ‘estímulo ostentativo’. En lo que a nuestra investigación se refiere, nos parece claro que los ejemplos interrogativos son un estímulo ostentativo más potente que los afirmativos (dejan de forma más clara la intención de informarte de algo).

7. ¿Es factible cambiar el género jurídico-administrativo?

Actualmente entre los académicos que se dedican al estudio de la escritura, predominan los que entienden que un género, más que una categoría de discurso, es una práctica social (Russell, 2002; Bazerman, 2005; Carlino, 2005; Cassany, 2008; Parodi, 2014). Vale la pena recordar lo que dice Miller, una de las pioneras de esta visión:

“genre study is valuable not because it might permit the creation of some kind of taxonomy, but because it emphasizes some social and historical aspects of rhetoric (...) a rhetorically sound definition of genre must be centred not on the substance or the form of discourse but on the action it is used to accomplish” (Miller, 1984: 151).

Algo semejante dice Bakhtin:

“All three of these aspects —thematic content, style, and compositional structure— are inseparably linked to the whole of the utterance and are equally determined by the specific nature of the particular sphere or communication. Each separate utterance is individual, of course, but each sphere in which language is used develops its own relatively stable types of these utterances. These we may call speech genres” (Bakhtin, 1986: 60).

En este sentido, no es que solo el discurso esté en función de la comunidad al que va dirigido, sino que las palabras en sí mismas son herramientas con una utilidad muy concreta: la de influir en el mundo (Russell, 2010: 355). Por eso todo escrito contiene, consciente o inconscientemente, contenido e ideología política (Cassany & Castellà, 2010: 369).

Definir los géneros desde la pragmática es algo muy viejo. En el *Fedro* de Platón (261 b) hallamos una de las primeras referencias. El

personaje de Sócrates defiende que los recursos técnicos para persuadir los encontramos en todo tipo de controversias, mientras que el personaje de Fedro defiende lo contrario, que “es, sobre todo, en los juicios, donde se utiliza ese arte de hablar y escribir, y también en las arengas al pueblo”. Según Aristóteles (*Retórica* 3.1), “Tres son en número las especies de la retórica, dado que otras tantas son las clases de oyentes de discursos que existen”. También dice que, si apareciese un nuevo tipo de oyente, aparecería un nuevo tipo de discurso. Si retomamos esta antigua y revitalizada postura y tratamos de analizar el género jurídico y el administrativo, nos topamos con un problema. Las prácticas retóricas de un determinado género, como bien decía Aristóteles y dice la pragmática actual, están definidas por el oyente/lector al que están destinadas. El problema radica en que, en algunos casos, no está nada claro cuál es el destinatario de nuestro mensaje; a veces, el mensaje incluso incluye a destinatarios de diferente tipo, y esa, parece ser, es nuestra situación.

Imaginemos a un joven estudiante de derecho que, en sus prácticas en el Tribunal Electoral, debe redactar parte de una sentencia. En tal contexto comunicativo, ¿en quién piensa el estudiante al elaborar el documento? ¿Cuál es su ‘audiencia meta’? Por encima de todo, con su redacción el estudiante busca la aprobación del

magistrado que tiene como supervisor, y no la de los ciudadanos que, sin embargo, deberían ser los destinatarios finales (al menos todos aquellos ciudadanos que deseen enterarse de la resolución de la sentencia y, por ende, asegurarse de que el sistema jurídico garantiza sus derechos). Si el magistrado ‘se debe’ a la ciudadanía y lucha porque sus resoluciones las entienda el máximo de población, quizás el estudiante logre escribir algo entendible para los ‘destinatarios finales’. Pero si el magistrado se encuentra inmerso en las tendencias decimonónicas de su género, como sucede a menudo, el joven estudiante acabará entregando un escrito digno de los tiempos de Napoleón. En el ámbito administrativo y, especialmente, en el jurídico, es evidente que los destinatarios finales reales no son los ciudadanos. En otras palabras: las sentencias no están escritas para que las entendamos nosotros. La conclusión es grave y contundente: si los textos administrativos y judiciales no se escriben para que los entiendan los ciudadanos, ¿para qué se escriben? ¿Para quién se escriben? ¿Qué pretenden comunicar? Las administraciones deben esforzarse en la escritura para que el ciudadano no necesite esforzarse en su lectura, esa debería ser la máxima, y para seguirla sería muy útil tener en mente la distinción entre ‘lenguaje legal’ (el del texto jurídico) y el ‘lenguaje de los juristas’ (el metalenguaje que versa sobre el lenguaje legal, y que es el que se

utiliza para comentar, analizar o interpretar las normas jurídicas) (Alarcón, 2000: 297). George Orwell, célebre por su tenaz crítica a los autoritarismos (1984, *Rebelión en la granja...*), respondió hace mucho tiempo a estas preguntas en su también clásico ensayo de 1946 titulado “La política y el idioma inglés”:

“El actual caos político está ligado a la decadencia del idioma [...]. Si usted simplifica su inglés, se libera de las peores tonterías de la ortodoxia. No puede hablar ninguno de los dialectos necesarios, y cuando haga un comentario estúpido su estupidez se tornará obvia, aun para usted mismo. El lenguaje político [...] se construye para lograr que las mentiras parezcan verdades y el asesinato respetable, y para dar una apariencia de solidez al mero viento. Uno no puede cambiar esto en un instante, pero puede cambiar los hábitos personales y [...] lanzar alguna frase trillada e inútil [...] a la basura, al lugar a donde pertenece” (Orwell, 2004: 17).

Debemos recuperar este hermoso mensaje y reclamar que los géneros políticos, jurídicos y administrativos están corrompidos; o no se dirigen a nosotros o, si lo hacen, lo hacen para confundirnos. Olvidan que, con Wittgenstein, deben buscar la ‘comprensión’ del oyente, y no la ‘explicación’ del emisor: “la proposición *muestra* la forma lógica de la realidad. La ostenta”

(Wittgenstein, 1997: 67). Aunque la enseñanza de la escritura prescriptiva no está de moda, debemos prescribir que la audiencia meta de los textos políticos, jurídicos y administrativos somos nosotros, los ciudadanos. Es nuestro derecho y es innegociable. Las leyes están a nuestro servicio, y no nosotros al servicio de una incomprensible ley. Aunque será difícil, es posible y necesario cambiar el género jurídico-administrativo.

CONCLUSIONES

En este escrito hemos demostrado por qué los encabezados interrogativos ayudan a que el mensaje sea claro, preciso y adecuado a la audiencia. Jakobson defendió que en las preguntas, generalmente, la función que predomina es la conativa y que, por lo tanto, el peso del mensaje está en el oyente o lector. Austin demostró que lo que nosotros hemos llamado preguntas ‘sinceras’ son, en realidad, órdenes, lo que explica que le hagamos más caso a una pregunta que a una afirmación. Analizando a Grice concluimos que las preguntas contribuyen al Principio de Cooperación porque, fundamentalmente, toda cooperación es diálogo, y la pregunta es uno de los pilares del diálogo. A partir de Wilson y Sperber, comprobamos que la relevancia de un encabezado interrogativo es mayor que la de uno afirmativo, dado que, si bien los efectos cognitivos positivos en el receptor

pueden ser los mismos, el esfuerzo por entender lo que nos exige una pregunta clara es casi siempre menor que el que nos exige una explicación clara. Finalmente, estudiando el concepto de género en la escritura (Orwell, Bakhtin, Miller, Russell, Bazerman, Carlino, Cassany), concluimos que el lenguaje jurídico y administrativo no es claro porque olvida que su audiencia meta es el ciudadano, y no una audiencia restringida a jueces, abogados y demás trabajadores de la administración (Alarcón). Así pues, consideramos haber demostrado que los consejos del *plain language* tienen una justificación teórica fundamentada en los principales investigaciones de la Pragmática, y que, por lo mismo, seguirlos nos ayudará a ejecutar la directriz fundamental legada por Wittgenstein: clarificar nuestro lenguaje; combatir las confusiones lingüísticas. Para avanzar moralmente, escuchemos las voces de los sabios, no dejemos de preguntar. Una somera y lúdica navegación por internet arroja frescas frases que resumen lo aquí expuesto: “La persona que empieza con preguntas acaba con certidumbres; la que empieza con certidumbres acaba con preguntas”, dice una voz anónima; “La pregunta llega muchas veces terriblemente más tarde que la respuesta”, susurra Oscar Wilde; “Solo comprendemos aquellas preguntas que podemos

responder”, añade Nietzsche; “lo importante es no dejar de hacerse preguntas”, cierra Einstein.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARISTÓTELES; *Retórica*, Madrid, Gredos, 1999
- ALARCÓN CABRERA, C.; “Filosofía analítica y lógica jurídica”, *Persona y derecho: Revista de fundamentación de las Instituciones Jurídicas y de Derechos Humanos*, 43, 2000, 277-302
- AUSTIN, J. L.; *Cómo hacer cosas con palabras: palabras y acciones*, Barcelona, Paidós, 1982
- BAKHTIN, M.; “The Problem Of Speech Genres”, en Bakhtin, M. (1986), *Speech Genres and Other Late Essays* (pp. 60-102), Austin, Caryl Emerson and Michael Holquist, University of Texas, 1986.
- CORREDOR, C.; “Norma”, en Vega, L. y Olmos, P. (Eds.) (2002), *Compendio de lógica, argumentación y retórica* (pp. 427-428), Madrid, Trotta, 2002
- WALTON, D. N.; “Questionable Questions in Question Period: Prospects for an Informal Logic of Parliamentary Discourse”, en *Logic and Political Culture* (pp. 87-95), Amsterdam, E. M. Barth & E. C. W. Krabbe, 1992
- BACH, K.; “Speech Acts” en *Routledge Encyclopedia of Philosophy on line* [en línea], 2014. Disponible en: <http://online.sfsu.edu/kbach/spchacts.html> .
- BAZERMAN, C. *et al*; *Reference guide to writing across the curriculum*, Indiana, Parlor Press LLC, 2005
- BERISTÁIN, H.; *Diccionario de retórica y poética*, México, Porrúa, 2001
- ERLER, B.; *The speech act of forbidding and its realizations: A linguistic analysis*, Saarbrücken, VDM Verlag, 2010
- CARLINO, P.; *Escribir, leer y aprender en la universidad. Una introducción a la alfabetización académica*, Argentina, FCE, 2005
- CASSANY, D. & CASTELLÀ, J. M.; “Aproximación a la literacidad crítica”, *Perspectiva*, Florianópolis (28, 2), pp. 353-374, 2010
- CASSANY, D. & García del Toro, A.; *Recetas para escribir*, Puerto Rico, Plaza Mayor, 2000
- CASSANY, D.; *Prácticas letradas contemporáneas*, México, Ríos de tinta, 2008
- CENTRE DE LINGUISTIQUE APPLIQUEE DE BESANÇON ; *Guide pratique de la rédaction administrative*, France, Ministère de la fonction publique et de la reforme de l’Etat [en línea], s/f. Disponible en: http://www.aclimoges.fr/IMG/pdf/Guide_de_la_rédaction_administrative.pdf
- COMISIÓN EUROPEA, DIRECCIÓN GENERAL DE TRADUCCIÓN (2010). *Cómo escribir con claridad*. Comisión Europea, Dirección General de Traducción [en línea]. Disponible en: <http://ec.europa.eu/translation>
- CONTE, A., “Validez atética”, en *Doxa* (17-18), 1995, pp. 343-356
- EHRENBERG-SUNDIN, B.; Plain language in Sweden, the results after 30 years. En *Congreso Lenguaje ciudadano, México*, 2004 [en línea]. Disponible en: <http://www.plainlanguage.gov/usingPL/world/world-sweden.cfm>
- ERSKINE, J. A. *et. Al.*; *Teaching with cases*. Canada, The University of Western Ontario, 2003
- GELPÍ, C.; Plain Language in Spain. *Clarity* (55), 2006, pp- 23-26.
- GENERALITAT DE CATALUNYA, DEPARTAMENT DE JUSTÍCIA; *Curs de llenguatge jurídic*, 2a edició, Barcelona: Generalitat de Catalunya, 2008 [en línea]. Disponible en: http://www20.gencat.cat/docs/Justicia/Documents/ARXIUS/ellj_2a_ed.pdf

GOEBBELS, J.; *Guerra total* 1943, [en línea].
Disponible en: <http://www.retoricas.com/>

GRICE, H. P.; “Lógica y conversación”. En
VALDÉS VILLANUEVA, L., (eds.) *La búsqueda del
significado. Lecturas de filosofía del lenguaje*,
Madrid, Tecnos, 1991

ITURRALDE, V.; “Interpretación jurídica”, en
VEGA, L. y OLMOS, P. (eds.) (2002), *Compendio
de lógica, argumentación y retórica*, Madrid,
Trotta, 2002, pp. 316-318

JAKOBSON, R.; *Lingüística y poética*, Madrid,
Cátedra, 1998

KERBRAT-ORECCHIONI, C.; *La enunciación. De la
subjetividad en el lenguaje*, Argentina, Edicial,
1997

LOCKE, J.; “A History of Plain Language in the
United States Government”, 2004 [en línea].
Disponible en:
<http://www.plainlanguage.gov/whatisPL/history/locke.cfm>

MARTÍNEZ VILLARROYA, JAVIER; *Justicia y
Lengua* [en línea], 2013 a. Disponible en:
<http://carle.itam.mx/moodle/Justicia>, 2 de mayo
de 2014

MARTÍNEZ VILLARROYA, JAVIER; “Clearer words,
clearer justice. Teaching plain language to future
Mexican lawyers”, en *Clarity, Journal of the
international association promoting plain legal
language*, No. 70, diciembre de 2013, 2013 b, pp.
60-64

MILLER, C. R.; “Genre as social action”, en
Quarterly Journal of Speech, 70, 1984, 151-167.

OLMOS, P.; “Géneros discursivos”, en En Vega,
L. y Olmos, P. (eds.), *Compendio de lógica,
argumentación y retórica*, Madrid, Trotta, 2002,
pp. 267-270

ORWELL, G.; “La política y el idioma inglés”, en
Letras libres, junio de 2004, pp. 12-17

PARODI, G.; “¿Cómo escribir un buen resumen?”,
en Montolío, E. (dir.), *Manual de escritura
académica y profesional (vol. II). Estrategias
discursivas*, Barcelona, Ariel, 2014, pp. 93-119

PLATÓN; *Diálogos II*, Madrid, Gredos, 2000

PLATÓN; *Diálogos III*, Madrid, Gredos, 1997

POLAINO NAVARRETE, M.; *Cometer delitos con
palabras: teoría de los actos de habla y
funcionalismo jurídico-penal*, Madrid, Dykinson,
2014

ROMERO, E.; Implicatura convencional
/implicatura conversacional, en Vega, L. y Olmos,
P. (eds.), *Compendio de lógica, argumentación y
retórica*, Madrid, Trotta, 2002, p. 284

RUIZ ANTÓN, L. F.; “La acción como elemento
del delito y la teoría de los actos de habla:
cometer delitos con palabras”, *Anuario de
Derecho penal y Ciencias penales*, 51, 1998, pp.
5-34.

RUSSEL, D. R.; “Writing in Multiple Contexts:
Vygotskian CHAT Meets the Phenomenology of
Genre”, en BAZERMAN, C. *et al.* (Eds.), *Traditions
of Writing Research*, New York, Routledge, 2010,
pp. 353-364

RUSSELL, D. R.; *Writing in the Academic
Disciplines: A Curricular History*. Carbondale,
Southern Illinois University Press, 2002

SÁNCHEZ-MAZAS, M.; “Modelos aritméticos para
la informática jurídica (introducción)”, *Teorema*,
Revista Internacional de Filosofía, 8, 1, 1978, pp.
19-27

SEARLE, J. R.; “What is a Speech Act”, en
Philosophy in America, Londres, Allen & Unwin,
1965, pp. 221-239. Traducción extraída de “Qué
es un acto de habla”. *Teorema* [en línea].
Disponible en:

<http://www.upv.es/sma/teoria/sma/speech/Que%20es%20un%20acto%20de%20habla.pdf> .

SEARLE, J. R.; “A Taxonomy of Illocutionary Acts”, en Gùderson, K. (ed.), *Language, Mind & Knowledge (Minnesota studies in the Philosophy of Science*, 7, University of Minnesota, 1975, pp. 344-369 [en línea]. Disponible en: <http://www.mcps.umn.edu/philosophy/vol7.html> .

SECRETARÍA DE LA FUNCIÓN PÚBLICA; *Lenguaje claro, manual*, México, Secretaría De La Función Pública, 2007 [en línea]. Disponible en: http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/SEGOB/Resource/148/1/images/Manual_lenguaje_c_iudadano.pdf .

VON WRIGHT ; Deontic Logic. *Mind, New Series* 60, 237, 1951, pp. 1-15

WILSON, D. & Sperber, D. ; “La teoría de la relevancia”, *Revista de investigación lingüística*, 7, 2004, pp. 237-286.

WITTGENSTEIN, L.; *Tractatus Logico-Philosophicus*, Madrid, Alianza Universidad, 1997