

1.1.1. Las tonalidades y las valoraciones

Encontramos también en la SE, *las tonalidades* que darían cuenta de la manera como se manifiestan discursivamente las relaciones sociales, en términos de la valoración del punto de vista y del peso jerárquico que el locutor adjudica a uno de los participantes. Las tonalidades se manifiestan por medio de actos de habla que mostrarán los tipos de regulación social que se construyen en el enunciado:

- (i) **la tonalidad apreciativa** corresponde a la ‘mirada evaluadora’ que el locutor como enunciador dirige hacia el tercero, hacia la voz ajena y se manifiesta a través de actos de habla de aprecio, de respeto, de sumisión, de crítica, podemos encontrar desde actos que manifiesten congratulación o alegría hasta actos de amonestación, reclamo o llamadas de atención. Los procedimientos discursivos más utilizados son el discurso referido, la ironía, la negación, etc.;
- (ii) **la tonalidad predictiva** corresponde a la manera como se establece la relación de cercanía y de orientación social del locutor/enunciador hacia el segundo, el enunciatario, en relación con la anticipación de su respuesta –aliado, testigo, oponente–. Se utilizan actos de habla directivos –recomienda, aconseja, sugiere, solicita, etc.– o apelativos –amenaza, crítica, refuta, fastidia, provoca, atemoriza–
- (iii) **la tonalidad intencional** corresponde a actos de habla que estarían evidenciando la manera como el locutor contempla al enunciador o a los enunciadores; esta tonalidad muestra la construcción de imagen de autoridad o de credibilidad del enunciador, los actos de habla utilizados responden a esta orientación de búsqueda de reforzamiento de su imagen, según el tipo de contrato social en el que esté inscrito. A través de esta tonalidad se busca convencer, informar, persuadir por medio de actos de habla de tipo asertivo, comisivo o declarativo (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Las tonalidades y los actos de habla en la dinámica social enunciativa

Las Tonalidades y la orientación social de los actos de habla		
TONALIDAD INTENCIONAL	TONALIDAD PREDICTIVA	TONALIDAD APRECIATIVA
Locutor en Relación con Enunciador	Locutor- Enunciador en Relación con Enunciatario	Locutor –Enunciador en Relación con el Tercero o la voz ajena
<p><i>Orientación (+)</i></p> <p>Asertivos: Afirma, Declara, Plantea, Propone, Supone, Reivindica, Asevera, Constata, Informa</p> <p>Comisivos o compromisorios : Promete, Acepta, Acuerda (se compromete a cumplir)</p> <p>Declarativos (institucionales): Proclama, anuncia Declarativos de uso: Explica, Define, Precisa, Amplía (Proposiciones descriptivas) Reclama, Cuestiona, Advierte, Evalúa, Exige, Rechaza</p>	<p>Orientación (+)</p> <p>Directivos: Recomienda, Aconseja, Sugiere, Solicita, Pregunta, Ordena, Interpela, Aprueba, Autoriza, le Propone</p> <p>(Empujan al otro (Pathos) a defender su punto de vista)</p> <p>(Proposiciones incitativas)</p>	<p><i>Orientación (+)</i></p> <p>Expresivos positivos : Congratulación, Condolencia.</p> <p><i>Manifiestación de alegría:</i> Opinar acerca de algo o alguien Apreciar, con respeto, con acogimiento</p> <p><i>A través del discurso Referido:</i> Ensalza, Engrandece, Respeta, Aprecia, Acaricia, Cuida, Acoge</p> <p>(Proposiciones Apreciativas)</p>
Orientación (-)	Orientación (-)	Orientación (-)

Se confiesa, Se excusa	Apelativos: Amenaza, Crítica, Insulta; le Advierte, Refuta, Regaña a, Amonesta, Fastidia, Provoca, Atemoriza, Rebaja, Denuncia, Invoca	Expresivos: Amonesta, Reclama, Insta, Llama la atención, Denuncia, Ironiza, Burla, Rebaja, Minimiza. A través del Discurso referido: Minimiza, Fastidia, Provoca, Atemoriza, Amonesta, Denuncia
------------------------	--	--

Observemos que en cada una de las tonalidades podemos encontrar actos de habla que refuerzan la imagen positiva y, otros actos que al contrario refuerzan la imagen negativa.

La identificación de una tonalidad predominante daría cuenta del *tono social fundamental* del discurso u orientación social de la enunciación. Todas las tonalidades responden al uso de actos de habla en interacción según las relaciones jerárquicas que se construyen entre los sujetos discursivos del enunciado. Los actos de habla utilizados pueden intensificar una tonalidad y reforzar las relaciones de poder o relaciones de fuerza social legitimadas en la SC o al contrario, atenuarlas, es el caso de los actos de habla indirectos. Las manifestaciones de cortesía ayudarían en este proceso de regulación social.

La DSE está en íntima relación con la doble orientación social enunciativa que acontece en el enunciado: *el valor de jerarquía y el grado de intimidación* (Bakhtine/Volochinov, 1981 [1926]: 213). Esta doble orientación se presenta en relación con los tres componentes de la SE y son las que determinan o evidencian la orientación social que toman las formas de manifestación del enunciado: (i) La valoración de la distancia jerárquica social del enunciador con el tercero (héroe) o del acontecimiento que representa el enunciado (jerarquización +/-J): ¿más autoridad, menos autoridad, clase social alta o baja?); (ii) El grado de confianza entre el tercero y el enunciador (distanciamiento +/-D): ¿aliado?, ¿oponente? ¿testigo?) (iii) El papel del enunciatario y su interrelación con el enunciador y con el tercero, en términos igualmente de relación jerárquica social (+/-J) y de grado de intimidad (+/-D).

Con base en estos parámetros, en la DSE de un discurso podemos encontrar gran diversidad de relaciones sociales entre lo sujetos:

- a. Un distanciamiento débil (-D) entre el enunciador y el enunciatario indicaría una *alianza entre los dos* y por el contrario un distanciamiento fuerte (+D) con el tercero, el cual se postula como oponente. Esta relación la marcaríamos así: Enunciador-Enunciatario (-D)>>aliados; Enunciador-Tercero (+D) >> oponentes.
- b. Un distanciamiento fuerte (+D) del enunciador con el tercero y por el contrario una aproximación fuerte o distanciamiento débil (-D) del enunciatario con el Tercero indicaría una polémica en la que el enunciador satiriza y ridiculiza al tercero e incluye en la ridiculización del tercero al enunciatario: Enunciador-Tercero(+D); EnunciatarioTercero(-D) >> Se trata de una polémica y las imágenes corresponderían a oponentes ridiculizados, a una sátira que incluye al enunciatario; Puede ocurrir que en este distanciamiento fuerte (+D) del enunciador con el tercero (Enunciador-Tercero (+D)) se excluya de la polémica al enunciatario (Enunciador-Enunciatario (-D)), (Enunciatario-Tercero (+D) y se le dé el papel de aliado indeciso. Pero la orientación sigue siendo polémica.
- c. Un distanciamiento débil entre un enunciador y el tercero (Enunciador-Tercero (-D) en la que aparecen los dos como aliados en contra del enunciatario: Enunciador-Tercero(-D), EnunciadorEnunciatario (+D).

Los actos de habla utilizados van a evidenciar el tipo de interacciones sociales entre los sujetos discursivos y la multiplicidad de orientaciones y de entonaciones que en él se construyen.

Así pues, el locutor realiza simultáneamente varias acciones: (i) cuando expresa un punto de vista construye una imagen de sí mismo en tanto que enunciador o construye igualmente los puntos de vista de otros enunciadores; (ii) evalúa y responde a enunciados anteriores objetándolos o apoyándolos –voz ajena– o evalúa un acontecimiento; y, (iii) se anticipa a los posibles enunciados de su interlocutor en busca de un acuerdo o desacuerdo, construye una imagen de este interlocutor de una cierta manera y lo presenta como un enunciatario.

En una interacción verbal cotidiana, el oyente por su parte, al percibir y comprender enunciados que el hablante emite, *adopta –como locutor– una postura activa de respuesta*: en relación con la imagen de él construida –como enunciatario– por el locutor del enunciado anterior, si está de acuerdo acepta los enunciados o los completa, si no, los impugna: se reconstruye y se crea otra imagen, esta vez, de enunciador.

Tomado de: MARTÍNEZ SOLÍS M. C (2013). Los géneros desde una perspectiva socio-enunciativa. La noción de contexto integrado. Revista Latinoamericana de Estudios del Discurso volumen 13 número 2 2013 p.p. 21-40. www.comunidadaled.org/descarga/13-2.pdf