

3. La dinámica social enunciativa: tonalidades y dimensiones

3.1. Valor de jerarquía y grado de intimidad

Desde la mirada bajtiniana, los sujetos discursivos se construyen en el enunciado en relación con una doble orientación social enunciativa (Todorov 1981[1926]: 213): el valor de jerarquía y el grado de intimidad entre los sujetos discursivos. El modelo de Dinámica Social Enunciativa se apoya en esta doble orientación social para ofrecer una explicación:

- 1) del valor de jerarquía en la Situación de Comunicación a través de las valoraciones que se evidencian entre las voces o roles socio-institucionales que éstas asumen en el enunciado dando cuenta así del distanciamiento jerárquico entre ellas (+/- autoridad), de la legitimidad de la Voz responsable del enunciado, el Locutor, de la identificación de la voz co-responsable representada en el Interlocutor y del Tema privilegiado por el enunciado. La identificación del propósito del Locutor con respecto al Interlocutor y de su intención con respecto al Tema permite clarificar el tipo de contrato social de habla y el género discursivo particular que delimita los enunciados (remito a Martínez 2013); El valor de jerarquía se prolonga hacia la Situación de Enunciación por medio de los actos de discurso –de habla– que en el modelo están agrupados en Tonalidades: intencional, predictiva y apreciativa, que retomaremos someramente en el siguiente apartado.
- 2) del grado de intimidad y de confianza construido en la Situación de Enunciación a través, esta vez, de las valoraciones basadas en el grado de distanciamiento amistoso entre los sujetos (+/- cercano) lo que se traduce en una imagen construida del otro, del Enunciatario o del Tercero, como Aliado, Oponente o Testigo y, de sí mismo, como un sujeto digno de ser creído. Se trata aquí entonces de la construcción complementaria del Ethos discursivo ya no en términos jerárquicos para dar cuenta de la legitimidad en el discurso sino en términos de confianza para dar cuenta de la credibilidad a través de procedimientos discursivos, de actos discursivos, de argumentos, de consejos y valoraciones que hacen de ese Ethos digno de ser escuchado o leído. En la búsqueda de la credibilidad del Ethos discursivo se despliegan procedimientos discursivos, modos de razonamiento y valoraciones que ofrecen una construcción discursiva del sujeto en términos de dimensiones: Ética –Axiológica–, Emotiva y Racional.

Tanto la situación de comunicación como la situación de enunciación son internas al enunciado y muestran la gran diversidad y complejidad enunciativas en el discurso. El reconocimiento de las diversas voces o sujetos discursivos que buscan la adhesión, la

convicción o la incitación como efectos de discurso es el objeto del estudio del discurso como evidencia de prácticas sociales y culturales históricamente situadas.

Es precisamente en la *Situación de Enunciación* donde se construyen los efectos de discurso basados tanto en las relaciones jerárquicas que se establecen entre las voces socio-institucionales de la SC como, y sobre todo, en los grados de cercanía y lejanía, de familiaridad y de formalidad que se construyen discursivamente entre ellas. La situación de enunciación dará cuenta de la gran dinámica y complejidad de relaciones entre los sujetos. Las imágenes de Aliados, Oponentes o Testigos se construirán a través de Tonalidades discursivas evidenciadas por los diversos actos de discurso (o de habla) construidos en el enunciado escrito u oral. Los tres tipos de *Tonalidades* (Martínez 2013) –*intencional, predictiva y apreciativa*– permiten analizar la imagen discursiva construida y determinar cuál es la dominante privilegiada, es decir, cuál es el tono social fundamental del discurso, el acento del discurso y cuáles son las variedades en las formas de manifestación típicas del enunciado. *La tonalidad intencional* evidenciará la valoración que el locutor realiza sobre sí mismo y se presenta con una imagen particular de Enunciador o presenta varios Enunciadores, se trata de la búsqueda de presentación de sí mismo en términos de legitimidad y de autoridad: los actos de discurso (o de habla) utilizados serán de tipo asertivo, comisivo o declarativo. *La tonalidad predictiva* evidenciará la valoración que el locutor realiza del Interlocutor en términos de Enunciario: los actos de habla utilizados serán de tipo directivo –recomienda, aconseja– o apelativo –amenaza, provoca, critica. *La tonalidad apreciativa* evidenciará la valoración que el locutor realiza del Tercero o Voz ajena, del acontecimiento: los actos de habla utilizados serán de tipo apreciativo que muestran consideración o aprecio o bien distanciamiento, llamadas de atención.

Los actos de habla o de discurso utilizados en el discurso refuerzan el *Ethos* del Locutor en términos de legitimidad y autoridad pero pueden igualmente servir para disminuir las distancias jerárquicas entre los sujetos.

Las tonalidades que se construyen en el discurso a través de los actos de habla permiten evidenciar las valoraciones realizadas por el locutor en relación con los Sujetos discursivos y dan cuenta del acento predominante en el discurso lo que evidencia la relación entre los sujetos discursivos. Reconocemos discursos con acento irónico, humorístico, de indignación, de burla, de protesta, de rebeldía.

Los recursos discursivos son diversos y variados. Además de los actos de habla, de las cadenas semánticas –léxico–, de los epítetos y modalidades, tenemos los argumentos. Así, los usos de la argumentación estarían ligados a las relaciones de fuerza social, las tonalidades y las dimensiones enunciativas que se construyen como efectos de discurso entre los sujetos.

3.2. *Las dimensiones del sujeto: valores, razones y emociones*

En el apartado sobre las pruebas aristotélicas destacamos por un lado la importancia de la naturaleza discursiva del *ethos* y su construcción integral a través de las tres pruebas o

fuerzas de la persuasión: ethos, pathos y logos, todas ellas vistas como efectos de discurso; por otro, dada la perspectiva discursiva en la que nos ubicamos y la noción de enunciado como escenario discursivo, cuestionamos el logos como una de las pruebas y propusimos retomar la razón como tercera prueba, la que daría cuenta de los procedimientos de razonamiento en el discurso.

Así, no sólo el grado de intimidad entre los sujetos sino también la confianza, la credibilidad, se identifican en la Situación de Enunciación, como efectos de discurso, a través del análisis de procedimientos discursivos que darían cuenta de las tres dimensiones del sujeto discursivo, del *ethos*:

LA DINAMICA SOCIAL ENUNCIATIVA EN EL DISCURSO		
LA ORIENTACIÓN SOCIAL DE LA ARGUMENTACIÓN: LAS DIMENSIONES		
LA PERSUASIÓN SE BASA EN LA CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DISCURSIVO		
LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA - LA CREDIBILIDAD		
ETHOS CONFIABLE >>> DE VALORES	ETHOS SENSIBLE >>>DE EMOCIONES	ETHOS RACIONAL >>>DE RAZÓN
<i>Los procedimientos discursivos, los argumentos y consejos resaltan un sujeto:</i>	<i>Los procedimientos discursivos, los argumentos y consejos buscan despertar emociones y resaltan un sujeto:</i>	<i>Los procedimientos discursivos, los argumentos y consejos resaltan un sujeto:</i>
SINCERO HONESTO JUSTO-EQUITATIVO RAZONABLE SABIO- PRUDENTE	SOLIDARIO AMISTOSO AGRADABLE >>> UN ALIADO UN SUJETO QUE GENERA: ODIO RECHAZO INCOMODIDAD >>> UN Oponente	COMPETENTE RACIONAL DELIBERADO DE LÓGICA RAZONADA Procedimientos discursivos: ENTINEMA EJEMPLOS ALIADOS OPONENTES TESTIGOS
UN SUJETO DIGNO DE FÉ	UN SUJETO GENEROSO	UN SUJETO COMPETENTE
DIMENSIÓN ÉTICA	DIMENSIÓN EMOTIVA	DIMENSIÓN RACIONAL
LA CONSTRUCCION INTEGRAL DEL SUJETO – DEL ETHOS-		

Cuadro 1: Las Dimensiones en la Dinámica social enunciativa. Inspirado en Aristóteles

1) *La dimensión ética* daría cuenta de la construcción de un *ethos confiable* que se mostraría a través de estrategias discursivas y valoraciones que destacan el sujeto sincero, honesto; justo, equitativo; sabio, prudente; razonable. Un sujeto ponderado que se presenta como efecto de discurso a través de procedimientos discursivos, de argumentos y consejos que resaltan los valores.

2) *La dimensión emotiva* daría cuenta de la construcción de un *ethos sensible* que se mostraría a través de estrategias discursivas y valoraciones que destacan el sujeto solidario, amistoso y agradable, que se comporta como aliado y busca aliados; o por el contrario, en el caso de una polémica o disputa, un sujeto que se construye o construye al otro como oponente. Un sujeto emotivo se presenta como efecto de discurso a través de procedimientos discursivos, de argumentos y consejos que resaltan las emociones, las pasiones.

3) *La dimensión racional* daría cuenta de la construcción de un *ethos racional* que se mostraría a través de estrategias discursivas que resaltan el sujeto competente, analítico y deliberado. Un sujeto racional, que se deja ver desde su competencia, su saber y su experiencia. Un sujeto analítico que se presenta como efecto de discurso a través de procedimientos discursivos, de argumentos silogísticos y de ejemplos que enfatizan las razones, la justificación, las causas.