

**LA DINAMICA SOCIAL ENUNCIATIVA EN EL DISCURSO**

**LA ORIENTACIÓN SOCIAL DE LA ENUNCIACIÓN: LAS TONALIDADES**

<p align="center"><b>TONALIDAD INTENCIONAL</b></p> <p align="center">Desde la perspectiva del YO hacia sí mismo</p>	<p align="center"><b>TONALIDAD PREDICTIVA</b></p> <p align="center">Desde la perspectiva del YO hacia el TU</p>	<p align="center"><b>TONALIDAD APRECIATIVA</b></p> <p align="center">Desde la perspectiva del YO hacia el Tema -</p>
<p>Orientación (+)</p> <p>Asertivos:</p> <p>Afirma, Declara, Plantea, Propone, Supone, Reivindica, Asevera, Constata, Informa</p> <p>Comisivos o compromisorios :</p> <p>Promete, Acepta, Acuerda (se compromete a cumplir)</p> <p>Declarativos (institucionales):</p> <p>Proclama, anuncia</p> <p>Declarativos de uso:</p> <p>Explica, Define, Precisa, Amplía (Proposiciones descriptivas)</p> <p>Reclama, Cuestiona, Advierte, Evalúa, Exige, Rechaza</p>	<p><b>Orientación (+)</b></p> <p><b>Directivos:</b></p> <p>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>Orientación (+)</p> <p><b>Expresivos:</b></p> <p>Congratulación, Condolencia, Manifiesta alegría, enfado, cólera, arrepentimiento.</p> <p>Opina acerca de algo o alguien:</p> <p>Aprecia, Respeta, Acoge</p> <p><b>A través del discurso Referido:</b></p> <p>Ensalza, Engrandece, Respeta, Aprecia, Acaricia, Cuida, Acoge</p> <p>(Proposiciones Apreciativas)</p>
<p>Orientación (-)</p> <p>Se confiesa, Se excusa</p>	<p><b>Orientación (-)</b></p> <p><b>Apelativos:</b></p> <p>Amenaza, Critica, Insulta; le Advierte, Refuta, Regaña a, Amonesta, Fastidia, Provoca, Atemoriza, Rebaja, Denuncia, Invoca</p>	<p><b>Orientación (-)</b></p> <p><b>Expresivos:</b></p> <p>Amonesta, Reclama, Insta, Llama la atención, Denuncia, Ironiza, Burla, Rebaja, Minimiza.</p> <p><b>A través del Discurso referido:</b></p> <p>Minimiza, Fastidia, Provoca, Atemoriza, Amonesta, Denuncia</p>

Fuente: Tomado de Martínez (2015)

<b>LA DINAMICA SOCIAL ENUNCIATIVA EN EL DISCURSO</b>		
<b>LA ORIENTACIÓN SOCIAL DE LA ARGUMENTACIÓN: LAS DIMENSIONES</b>		
<b>LA PERSUASIÓN SE BASA EN LA CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DISCURSIVO</b>		
<b>LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA - LA CREDIBILIDAD</b>		
<b>ETHOS CONFIABLE</b> >>> DE VALORES	<b>ETHOS SENSIBLE</b> >>>DE EMOCIONES	<b>ETHOS RACIONAL</b> >>>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  <b>&gt;&gt; UN ALIADO</b>  UN SUJETO QUE GENERA:  ODIO RECHAZO INCOMODIDAD  <b>&gt;&gt; UN Oponente</b>	COMPETENTE RACIONAL DELIBERADO DE LÓGICA RAZONADA  Procedimientos discursivos:  ENTINEMA EJEMPLOS  ALIADOS OPONENTES TESTIGOS
<b>UN SUJETO DIGNO DE FÉ</b>	<b>UN SUJETO GENEROSO</b>	<b>UN SUJETO COMPETENTE</b>
<b>DIMENSIÓN ÉTICA</b>	<b>DIMENSIÓN EMOTIVA</b>	<b>DIMENSIÓN RACIONAL</b>
<b>LA CONSTRUCCION INTEGRAL DEL SUJETO – DEL ETHOS-</b>		

Fuente: Tomado de Martínez (2015)