

TONO O PERSPECTIVA DISCURSIVA DEL EMISOR.

NOMBRE: _____ CURSO: _____

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE MANEJAR ESTOS CONCEPTOS A LA HORA DE RESPONDER PREGUNTAS DE LECTURA?

Este tipo de pregunta es compleja pues mide la capacidad de **evaluar información implícita** del texto o fragmento, por lo tanto, es una habilidad que tiene relación con la COMPETENCIA N°3.

Es compleja, además, porque muchas veces el tono utilizado por el emisor no se da en forma "pura", sino que el texto puede presentar más de un tono, por ejemplo, un fragmento puede tener el tono crítico e irónico a la vez. De ahí la complejidad en este tipo de preguntas, pues generalmente, **debes evaluar cuál es el tono que predomina**.

¿QUÉ ELEMENTOS DEBES CONSIDERAR PARA ABORDAR EL TONO O PERSPECTIVA DISCURSIVA EMPLEADO POR EL EMISOR?

- Leer el fragmento **de principio a fin** para captar lo que quiere transmitir el emisor (el contenido).
- Identificar y reconocer el **propósito comunicativo** del emisor del texto o fragmento. El propósito varía de acuerdo al tema y a los objetivos, puede ser: informar, argumentar, instruir, persuadir, etc.(RECUERDA LA ESTRATEGIA N°5 APRENDIDA Y EJERCITADA).
- Identificar el **lenguaje** que usa el emisor: **objetivo** (hechos), **subjetivo** (opinión).
- Presencia o no de **juicios valorativos, apreciativos, despectivos o peyorativos, críticos, etc.**, con respecto a lo sostenido por el emisor.
- Analizar el empleo que da el emisor a las palabras **connotativas** es fundamental, porque de acuerdo con el lenguaje que el autor utilice también se podrá **evaluar su posición**, que se refleja en el texto, **desde dónde** y **desde qué postura** escribe.

EN SÍNTESIS, RECONOCER EL TONO TE PERMITE IDENTIFICAR LOS SENTIMIENTOS, IDEOLOGÍA, POSTURA Y CREENCIAS DEL EMISOR RESPECTO AL TEMA QUE TRATA.

Los **tonos** más frecuentes utilizados en los textos de uso cotidiano son:

a)	TONO IRÓNICO: hace referencia a una burla fina, sin mala intención.
b)	TONO SARCÁSTICO: hace referencia a una burla hiriente; punzante, a diferencia del tono irónico, el sarcástico es con mala intención.
c)	TONO DISPLICENTE: cuando el emisor del texto no se compromete afectivamente con lo que escribe, displicente es sinónimo de indiferente, apático.
d)	TONO CONCILIADOR: una actitud conciliadora es aquella que trata de equilibrar dos posturas antagónicas para llegar a un acuerdo.
e)	TONO ESPERANZADOR: el emisor adopta una actitud positiva frente a lo que escribe.
f)	TONO CRÍTICO: hace referencia a la manifestación de la defensa de un punto de vista personal atacando al contrincante o a una postura poco tolerante.
g)	TONO REFLEXIVO: el emisor asume una actitud de análisis de los hechos.
h)	TONO PROBLEMATIZADOR: el emisor destaca, principalmente, los contras o los aspectos negativos de lo que le interesa plantear.
i)	TONO OBJETIVO: el emisor se limita a plantear los hechos y no manifiesta ningún grado de compromiso con lo escrito, mantiene una postura imparcial, neutra.

j) **TONO SUBJETIVO:** el emisor se compromete con lo escrito, dando su visión personal, opinión o punto de vista particular acerca de lo que escribe, mantiene una postura parcial.

k)	TONO AGRESIVO: hace referencia a una mirada de los hechos en forma violenta, propugna la confrontación más que el consenso.
l)	TONO POLÉMICO: a diferencia del tono agresivo, el polémico, si bien es cierto propugna la controversia, no lo hace en forma violenta.
m)	TONO COLOQUIAL: el emisor expresa su visión de los hechos desde la informalidad del lenguaje, por lo que no es raro que aparezca un léxico jergal.
n)	TONO ESCÉPTICO: el emisor asume una mirada incrédula, desconfiada, recelosa, acerca del tema que trata.
o)	TONO PESIMISTA: hace referencia a una visión poco alentadora de los hechos que cuenta, más bien, su discurso se estructura a partir de la desesperanza.
p)	TONO UTÓPICO O SOÑADOR: predomina una visión idealizada o quimérica de los hechos.
q)	TONO PERSUASIVO: el emisor pretende convencer al receptor para que adopte su visión de los hechos, desde lo emocional, por ende sus argumentos se elaboran sobre la base de las emociones o sentimientos.
r)	TONO DISUASIVO: a diferencia del persuasivo que intenta influir en el receptor para que adopte su punto de vista, el tono disuasivo intenta inducir o mover a alguien con razones a mudar de dictamen o a desistir de un propósito.

EJERCICIO RESUELTO. Revisa los pasos.

PROCEDIMIENTO PARA EVALUAR EL TONO O PERSPECTIVA DISCURSIVA DEL EMISOR

<p>META DE APRENDIZAJE: Los alumn@s aprenderán a evaluar el tono de un texto o fragmento considerando el propósito comunicativo, el lenguaje objetivo o subjetivo del emisor, los juicios valorativos que realiza y el uso de palabras connotativas, a través de la pregunta: ¿qué pretende el emisor con su discurso?</p>	<p>"La magnífica organización de su empresa no cesa de asombrarme. Su eficiencia es tanta que nada ni nadie logra detenerla. Antes de salir de vacaciones, por tres meses, le dejé dicho a su repartidor que no entregara la revista hasta nueva orden. Pero hoy, al regresar, he encontrado doce números amontonados en el jardín a la vista de todos. ¡Cuánta inteligencia desperdiciada! Comprendo que el repartidor tendría que ser un genio para darse cuenta que no hay nadie en casa o para ponerse a pensar que el verlas allí, pudiera atraer a algún ladrón. Renuncio a este tesoro, señor Rodríguez. Puede usted pasar a recogerlo el día que guste y agregarlo a su preciosa colección de obras maestras." http://www.cca.org.mx/cca/cursos/escritura/html/modulo4/peescritura/contenido_defprop.htm</p> <p>El tono predominante en la selección leída es</p> <p>a) utópico b) reflexivo c) polémico d) sarcástico e) coloquial</p>
<p>PROCEDIMIENTOS QUE FACILITAN DETERMINAR EL TONO.</p>	<p>PROCESOS IMPLICADOS</p>
<p>1.- Leer el fragmento de principio a fin para captar lo que quiere transmitir el emisor (el contenido) a través de la pregunta ¿de qué se habla?</p>	<p>¿De qué se habla? El emisor cuestiona la eficiencia de una empresa repartidora de revistas.</p> <hr/>
<p>2.- Identificar propósito comunicativo. Uno de los aspectos que nos sirven para identificar el tono es saber para qué finalidad se escribió el texto. Los textos</p>	<p>Propósito comunicativo: Quejarse por la inoperancia de la empresa repartidora de la revista.</p> <hr/>

<p>expositivos tienden a informar de manera más “objetiva” que los argumentativos, que manifiestan un punto de vista más personal.</p>	
<p>3.-Evaluemos: lenguaje objetivo (hechos) o subjetivo (opinión)</p>	<p>Uso de lenguaje subjetivo, pues entrega, a partir de su experiencia con la empresa, una opinión que se manifiesta a través de determinadas palabras: "magnífica", "es tanta", "¡Cuánta", etc.</p>
<p>4.- Presencia o no de juicios valorativos, apreciativos, despectivos o peyorativos, críticos, etc., con respecto a lo sostenido por el emisor. Los juicios valorativos se definen como aquellos términos que califican lo correcto o errado de algo. Hacemos juicios de valor cada vez que calificamos acciones o cosas. Pueden ser morales, éticos, políticos, religiosos, etc. Los juicios de valor demuestran nuestros gustos, ideologías y preferencias.</p>	<p>En el fragmento seleccionado, el emisor califica a la empresa como una institución de organización deficiente pues el cliente instruyó que no se entregara la revista por vacaciones e igualmente se la lanzaron al antejardín con los peligros delictuales que ello conlleva.</p>
<p>5.- Empleo de un lenguaje connotativo.</p>	<p>La calificación que realiza el emisor de la empresa repartidora no es directa o explícita sino que utiliza el sarcasmo. (burla hiriente)</p> <p>"La magnífica organización de su empresa no cesa de asombrarme"</p> <p>"El repartidor tendría que ser un genio para darse cuenta que no hay nadie"</p> <p>"Su eficiencia es tanta que nada ni nadie logra detenerla"</p>
<p>6.- Determinar el tono del emisor.</p>	<p>Sarcástico pues se burla de la ineficiencia de la empresa repartidora de revistas.</p>

ACTIVIDAD PARA EL ALUMNO



DE ACUERDO CON LO APRENDIDO, REALIZA EL PROCEDIMIENTO PARA EVALUAR EL TONO O PERSPECTIVA DISCURSIVA DEL EMISOR, COMPLETANDO EL SIGUIENTE ESQUEMA.

<p>DESAFÍO: Aprenderás a evaluar el tono de un texto o fragmento considerando el propósito comunicativo, el lenguaje objetivo o subjetivo del emisor, los juicios valorativos que realiza y el uso de palabras connotativas, a través de la pregunta: ¿qué pretende el emisor con su discurso?</p>	<p>“Nuestro mundo se está expandiendo a un ritmo alarmante. Mientras las grandes corporaciones continúan creciendo, su avaricia nos influye, de manera que consumimos más y más. Una auténtica vida libre ya no es posible. ¿Por qué? Porque un continuo mensaje está entretelado en la estructura de nuestras vidas. El consumismo es una mentira para venderte una ilusión de felicidad y seguridad(iiiGarantizada!!!). Por eso pasamos nuestras vidas en deudas para comprar cosas que ni siquiera necesitamos. Pero, ¿por qué siempre compramos lo que es nuevo? Porque la televisión nos dice que necesitamos uno. Cada casa, cada coche, cada zapato, cada producto está diseñado de manera que lo quieras (iiiSolo durante una temporada limitada!!!). Nuestro planeta está en autodestrucción, y el consumismo casi ha llegado a su fin. Un cambio social es necesario para eliminar las necesidades materiales”.</p> <p>http://bloqnum.com/posts/%C2%BFque-es-el-consumismo/ El tono predominante del fragmento leído es</p> <p>a) crítico b) pesimista c) conciliador d) escéptico e) irónico</p>
PROCEDIMIENTOS QUE FACILITAN DETERMINAR EL TONO	PROCESOS IMPLICADOS
<p>1.-Leer el fragmento de principio a fin para captar lo que quiere transmitir el emisor (el contenido) a través de la pregunta ¿de qué se habla?</p>	<p>a) ¿De qué se habla?</p> <hr/> <hr/>
<p>2.-Identificar propósito comunicativo. Uno de los aspectos que nos sirven para identificar el tono es saber para qué finalidad se escribió el texto. Los textos expositivos tienden a informar de manera más “objetiva” que los argumentativos, que manifiestan un punto de vista más personal.</p>	<p>El propósito comunicativo es:</p> <hr/> <hr/>
<p>3.-Evaluemos: lenguaje objetivo (hechos) o subjetivo(opinión).</p>	<p>El tipo de lenguaje presente en el texto es:</p> <hr/> <hr/>
<p>4.- Presencia o no de juicios valorativos,críticos, apreciativos, despectivos o peyorativos, etc., con respecto a lo sostenido por</p>	<p>¿Hay presencia o no de juicios de valor? Sí o no y ¿por qué?</p> <hr/>

<p>el emisor. Los juicios valorativos se definen como aquellos términos que califican lo correcto o errado de algo. Hacemos juicios de valor cada vez que calificamos acciones o cosas. Pueden ser morales, éticos, políticos, religiosos, etc. Los juicios de valor demuestran nuestros gustos, ideologías y preferencias.</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>5.-Empleo de un lenguaje connotativo.</p>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>6.-Determinar el tono del emisor.</p>	<p>El tono del emisor o perspectiva discursiva es:</p> <hr/> <hr/> <hr/>

LAS PREGUNTAS METACOGNITIVAS QUE ME AYUDARÁN A CLARIFICAR CÓMO ESTABLECER EL TONO DEL EMISOR

- ¿Sé qué es el **tono** o **perspectiva**?
- ¿Sé lo que es la **posición** o **punto de vista**?
- ¿Cómo sé cuál es el **modo** con que el emisor trata el tema?
- ¿Sé **qué pretende** el emisor?
- ¿Sé **cómo** presenta las ideas?
- ¿Comprendo que la **intención comunicativa** está relacionada con el **tono** o punto de vista del emisor?