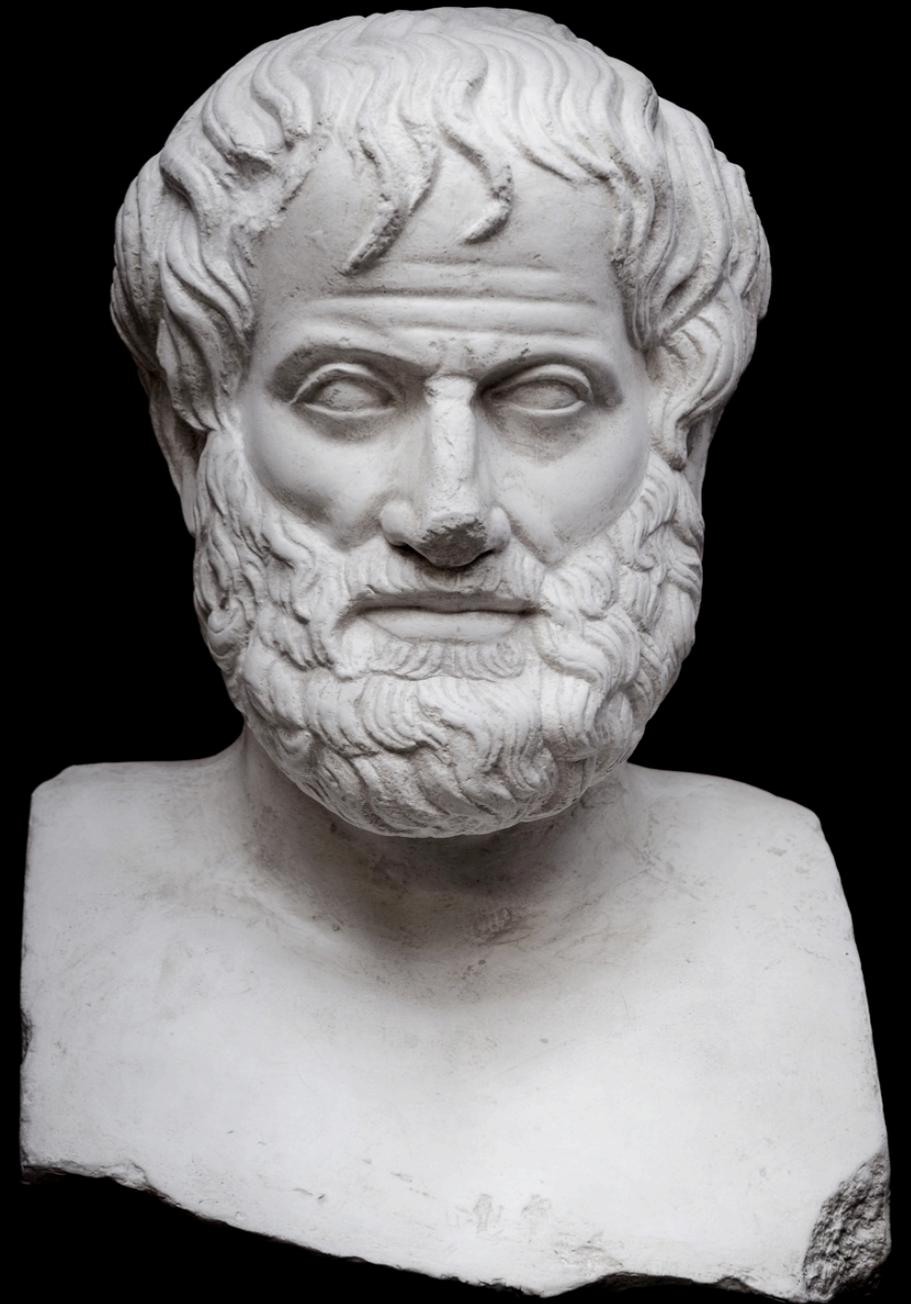


LA RETÓRICA DE ARISTÓTELES

Psicología



“La retórica (obra de la que se obtiene el modelo comunicativo de Aristóteles) es un fenómeno enteramente occidental (...) que se ocupó de analizar las maneras en que los seres humanos se comunican entre sí. (...) Retomando los datos anteriores, se puede aseverar que Aristóteles, mediante su obra La retórica, es el primero en teorizar por escrito las aportaciones de los sofistas y las de Platón, las bases de la comunicación humana mediante tratados analíticos expositivos (...) las ideas que aportó sirvieron como base para explicar el proceso de la comunicación en general”.



La retórica es:

La disciplina que se encarga de estudiar la forma y las propiedades de un discurso.

Es un conjunto de reglas o conjuntos que se refieren al arte de hablar o escribir de forma elegante con el fin de conmover o persuadir.



Objetivos de la Retórica:

Servir como herramienta para la persuasión en los discursos en los que el orador sea competente.

Servir como herramienta para detectar los errores en un discurso.

PROCESO RETÓRICO

Aristóteles lo divide en

5 OPERACIONES:

Inventio: Encontrar qué decir, los argumentos.

Dispositio: Ordenar esos argumentos.

Elocutio: Adorno de las palabras (estilo del orador).

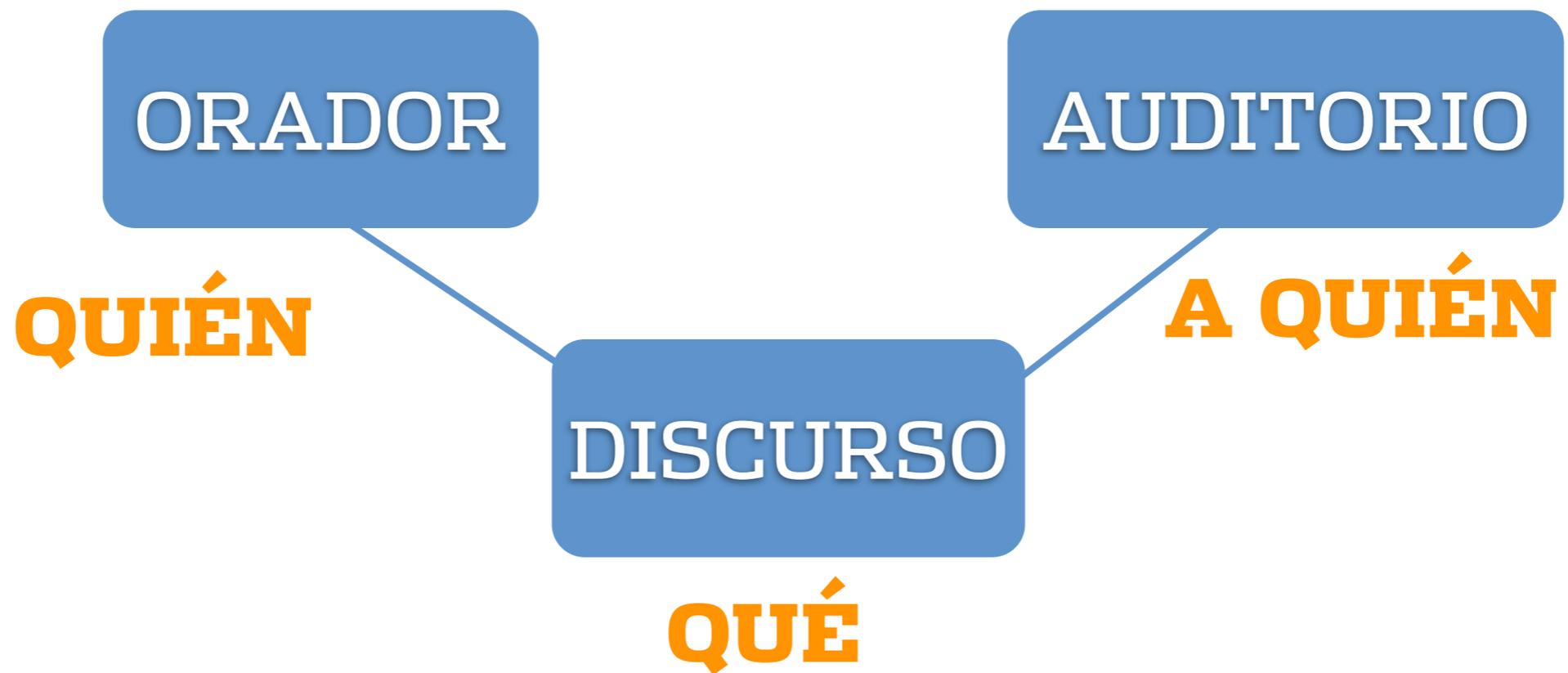
Memoria: Memorización del discurso.

Actio: Representación del discurso frente al auditorio.



Aristóteles, en su "Retórica" dijo que tenemos que considerar tres componentes en la comunicación: el orador, el discurso y el auditorio. La mayoría de modelos de comunicación no se apartan demasiado de lo que nos dijo Aristóteles ya que definió el estudio de la comunicación como la búsqueda de todos los medios de persuasión que tenemos a nuestro alcance, e incluso analizó las posibilidades de los demás propósitos que puede tener un orador. Dejando claramente asentado que la meta principal de la comunicación es la persuasión, es decir, el intento que hace el orador de llevar a los demás a tener su mismo punto de vista.

COMPONENTES DE LA RETÓRICA



Aristóteles asentó que la meta principal de la comunicación es la persuasión; es decir, el intento que hace el orador de llevar a los demás a tener su mismo punto de vista (Castro y Moreno 2006).

UN EJEMPLO CLARO DEL MODELO DE COMUNICACIÓN DE ARISTÓTELES:

Un político (orador) brinda un discurso para obtener los votos de los ciudadanos (auditorio) en época de elecciones . Ante ello, el ciudadano solo votará si se identifica o se ve influenciado por aquello que el político afirma en su discurso, por lo cual el contenido debe ser muy impactante para impresionar a las masas.

De acuerdo con Aristóteles, hay tres elementos que todo buen comunicador debe trabajar para ser efectivo en su discurso. Estos se relacionan unos con otros y se refuerzan a sí mismos.

ETHOS

Se define como la característica que te hace creíble o confiable frente a tu audiencia. Si no hay credibilidad, el receptor no te creerá y no podrás persuadirlo. El hecho de tener altos grados académicos, una buena expertisse o una alta posición dan credibilidad a las personas.

Por ejemplo, las masas ignorarán las promesas de un político corrupto, pero si este político es conocido por sus grandes obras y proyectos, hay una alta probabilidad de que sea escuchado.

ELEMENTOS CRÍTICOS DE UN BUEN COMUNICADOR, SEGÚN ARISTÓTELES



Referencias

Castro I., & Moreno Z. (2006). El modelo comunicativo: teóricos y teorías relevantes. México: Trillas.