

A ARTE DA COMUNICAÇÃO E PERSUASÃO NO CAMPO JURÍDICO

Autor(res)

Fabrício Dias Rodrigues Karina Dias Leite Marilene Barbosa Da Silva



MOSTRA BRASÍLIA TO

A prática jurídica é essencialmente ancorada na habilidade de comunicação. Advogados, juízes, promotores e outros profissionais do direito dependem fortemente de expressar-se de forma clara, convincente e estratégica. A comunicação eficaz é crucial para persuadir audiências, juízes, júris, clientes ou colegas. Advogados precisam se comunicar eficazmente com seus clientes. Durante negociações e mediações, é fundamental que advogados possam apresentar seus argumentos claramente para alcançar acordos vantajosos. Advogados que se comunicam de forma clara e persuasiva ganham respeito e credibilidade, fortalecendo sua posição profissional. Essa pesquisa examina como a comunicação eficaz é impactante na prática jurídica e analisa as estratégias de persuação utilizadas para fortalecer argumentos, a importância dessas habilidades na obtenção de resultados

em discutir a comunicação entre advogados, clientes e tribunais, com as técnicas de al e não-verbal para garantir clareza e eficiência na transmissão de mensagens. Ao combinar rtiva com persuasão estratégica, o estudo busca potencializar a prática jurídica com ferramentas m diferenciar o sucesso do fracasso no âmbito jurídico.

A metodología empregada na elaboração deste trabalho pvolveu uma revisão bibliográfica aprofundada acerca do tema. A revisão bibliográfica é uma técnica de pesquisa que tem como objetivo analisar e sintetizar de forma



crítica e sistemática as principais fontes de informação pertinentes a um tema específico. E. A pesquisa foi conduzida através de bases de dados acadêmicas renomadas como o Google Acadêmico e o Scielo, com uma restrição de período que abrange de 2015 a 2024, para garantir a inclusão de estudos recentes e pertinentes à temática do estudo.

Resultados e Discussão

Persuasão é o ato de persuadir ou convencer. Persuadir alguém envolve fazê-lo acreditar ou aceitar uma ideia. Na comunicação estratégica, a persuasão se manifesta por meio de argumentos lógicos ou simbólicos. A comunicação eficiente e a habilidade de persuadir são vitais em diversos aspectos da vida, desde relações pessoais até situações profissionais. Entre essas técnicas, o rapport é o método para estabelecer uma conexão emocional que facilita a comunicação fluida e eficiente. A escuta ativa exige total atenção ao interlocutor, A linguagem corporal complementa a comunicação verbal, onde gestos e posturas corretas reforçam a mensagem transmitida e melhoram a persuasão. O storytelling usa histórias para engajar e influenciar o público. No campo jurídico, a persuasão é aplicada ao convencer o júri ou o juiz, ao formular petições convincentes.

A Persuasão busca influenciar de maneira ética e transparente, a manipulação pode envolver engano.

Conclusão

Com o objetivo da presente pesquisa, fica evidente, que a persuasão é um fator importante na comunicação entre advogados, para aprimorar a clareza nas informações é uma forma de expor fatos jurídicos, sendo possível influenciar pessoas. Cada vez está sendo possível observar que a prática da persuasão é usada no dia a dia na vida dos advogados, tanto para convencer clientes e como para prova ao juiz a verdade sobre os fatos, para que possa assegurar uma justiça que seja justa e tenha efetividade.

Referências

ALEXY, Robert. Teoria da argumentação jurídica. Landy, 2001.

CIALDINI, Robert B. As armas da persuasão 2.0: Edição revista e ampliada. 2021.

CORRÊA, Leda. Direito e argumentação. Editora Manole Ltda, 2008.



