



AS FONTES DE PERSUASÃO E SUA IMPORTÂNCIA PARA A ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA

Autor(res)

Olyver Tavares De Lemos Santos
Ana Beatriz Vieira Do Nascimento
André Tavares Gonçalves
José Adgenilson Adão Leal
Josias Fernandes Carvalho
Ana Julia Viana Araujo
Larissa Vitória Ribeiro De Magalhães

Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

Instituição

FACULDADE ANHANGUERA DE BRÁSILIA

Introdução

Os estudos sobre as fontes de persuasão tiveram início na Grécia Antiga, originando-se em Aristóteles, que visava, através da oratória e do discurso, estabelecer seus ideais, fixando as fontes de persuasão, que são a base do discurso. Trata-se de um conjunto de técnicas de uso da linguagem para uma comunicação eficaz. A comunicação persuasiva é eficaz, na medida em que se empenha em obter ou reforçar a adesão do auditório às teses por ela sustentadas. Ela é essencial nas relações interpessoais. Aristóteles considera que o discurso engendra três provas - Ethos, Logos e Pathos – que são, na realidade, qualidades que o orador deve demonstrar ao proferir um discurso. Essas provas seriam de três espécies: as que residem no caráter moral do orador; outras, baseadas na disposição do ouvinte e, por último, as que se baseiam no próprio discurso. Na argumentação jurídica, Logos, Ethos e Pathos estão profundamente interligados, sendo que todos são relevantes na dinâmica do processo jurídico.

Objetivo

O presente artigo científico tem por objetivo abordar e explicar a importância das fontes de persuasão na argumentação jurídica e como essas fontes estão diretamente interligadas na formação dos processos judiciais. Ressaltando, ainda, o cabimento de cada uma das fontes - Logos, Pathos e Ethos - e como são utilizadas na argumentação.

Material e Métodos

A metodologia utilizada no desenvolvimento deste trabalho foi a pesquisa bibliográfica em sites acadêmicos e blogs jurídicos, bem como consulta à legislação vigente e a livros físicos e em formato de ebook. Foram utilizados repositórios de periódicos acadêmicos jurídicos denominados JusBrasil e Google Acadêmico. Foi consultada a "lei seca" em referência. Na biblioteca virtual, pela plataforma Minha Biblioteca 3.0, foi pesquisado o termo

3^ª MOSTRA CIENTÍFICA





“argumentação jurídica”, retornando a busca com algumas doutrinas; não foram adicionados filtros; as doutrinas selecionadas datam de 2021 em diante. Na plataforma Minha Biblioteca, foi pesquisado o termo “argumentação jurídica”; não foram aplicados filtros; as doutrinas selecionadas datam de 2021 em diante. Na plataforma Google Acadêmico foi pesquisado o termo “argumentação jurídica”; sem aplicação de filtros; as doutrinas selecionadas datam do ano 2000 em diante.

Resultados e Discussão

Aristóteles fixou, através da retórica, três fontes de persuasão que são a base do discurso, quais sejam: Logos, Ethos e Pathos. Para ele a persuasão está garantida quando: persuade-se pelo caráter do orador (Ethos), persuade-se pela disposição dos ouvintes quando estes sentem emoção (Pathos), e persuade-se pela construção lógico-racional do discurso em si (Logos). Essas fontes podem ser usadas pelo orador dependendo do objetivo que deseja alcançar, essenciais para um discurso harmônico e bem fundamentado.

No âmbito jurídico, a persuasão é elemento intrínseco às atividades dos operadores do Direito. O advogado persuade em defesa do seu cliente, o promotor persuade para condenar o réu, o juiz fundamenta sua decisão.

Há persuasão jurídica, também, nas posições doutrinárias, nos acordos jurídicos e políticos (nacionais e internacionais). Os princípios da ampla defesa e do contraditório são exercidos através da argumentação.

Conclusão

Conclui-se que, na argumentação jurídica, os pilares da persuasão - Logos, Ethos e Pathos - estão interligados, sendo que todos são relevantes na dinâmica do processo jurídico. As diferentes formas de persuadir tem papel fundamental para a argumentação jurídica, pois é por meio da linguagem que o Direito se perfaz. Deste modo, a capacidade e o conhecimento dos operadores de utilizar os recursos lógico-racionais e simbólicos, para comunicar suas ideias, convencer o juiz, fundamentar decisões e dar credibilidade ao discurso, é fundamental para uma comunicação persuasiva bem sucedida.

Referências

ABREU, A. S. de. A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção. 5.ed. São Paulo. Ateliê 2002, p. 45-66. Disponível em: <http://realptl.letras.ufmg.br/realptl/wp-content/uploads/2017/10/AArteDeArgumentar.pdf> . Acesso em 08 mai. 2024.

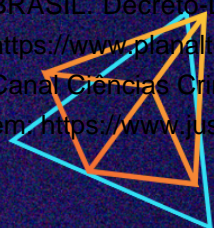
AIRES, Rafael. Frases inspiradoras para grandes advogados. JusBrasil, 2021. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/noticias/frases-inspiradoras-para-grandes-advogados/1239269376/amp>. Acesso em 09 mai. 2024.

ALEXEI, Robert. Teoria da Argumentação Jurídica. São Paulo: Landy Livraria, Editora e Distribuidora Ltda, 2001.

ATIENZA, Manuel. As Razões do Direito – Teorias da Argumentação Jurídica. São Paulo: Landy, 2000.

BRASIL. Decreto-Lei nº 3.689, de 03 de outubro de 1941. Institui o Código de Processo Penal. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del3689.htm. Acesso em: 09/05/24

Canal Ciências Criminais. 12 Frases inspiradoras de grandes advogados criminalistas. JusBrasil, 2019. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br>.



Anhanguera