

# AS FONTES DE PERSUAÇÃO E SUA IMPORTÂNCIA PARA A ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA

## Autor(res)

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

## Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

## Instituição

FACULDADE ANHANGUERA DE BRASÍLIA

## 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.

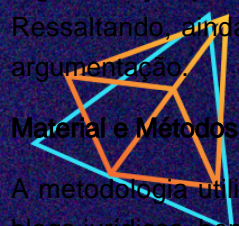
## Objetivo

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.

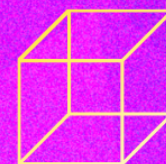
## Materiais e Métodos

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

# 3ª 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](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>.

