

A relevância da oratória forense na atuação do advogado: a comunicação como ferramenta de persuasão

The relevance of forensic oratory in the lawyer's performance: communication as a tool of persuasion

Raquel Helena Gondim Soares¹

Aline de Assis Rodrigues do Amaral Muniz²

Valdivino José Ferreira³

Marina Teodoro⁴

Resumo

O presente artigo analisa a relevância da oratória forense na atuação do advogado, destacando a comunicação oral como instrumento essencial de persuasão no contexto jurídico. O estudo tem como objetivo demonstrar como a utilização adequada da linguagem, das técnicas argumentativas e dos recursos comunicacionais contribui para a construção de discursos mais eficazes e

convincentes no exercício da advocacia. A pesquisa foi desenvolvida por meio de revisão bibliográfica, utilizando livros, artigos científicos e obras de referência relacionadas à retórica, linguagem jurídica e comunicação. O trabalho fundamenta-se, principalmente, nas contribuições teóricas de Aristóteles acerca da retórica e dos meios de persuasão: *ethos*, *pathos* e *logos*, além das reflexões de autores contemporâneos sobre discurso, linguagem e interação social. Também são abordadas as habilidades comunicacionais verbais e não verbais indispensáveis ao

¹ UniEvangélica: Universidade Evangélica de Goiás – Ceres – Goiás – Brasil.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-9546-3457>

² UniEvangélica: Universidade Evangélica de Goiás – Ceres – Goiás – Brasil.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2280-163X>

³ UniEvangélica: Universidade Evangélica de Goiás – Ceres – Goiás – Brasil.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-7171-4988>

⁴ UniEvangélica: Universidade Evangélica de Goiás – Ceres – Goiás – Brasil.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-4001-2900>

profissional do Direito, como clareza, argumentação lógica, postura, dicção e domínio emocional. O estudo evidencia ainda a aplicação prática da oratória em diferentes contextos jurídicos, como Tribunal do Júri, sustentações orais, audiências e negociações. Conclui-se que a oratória forense ultrapassa a simples capacidade de falar em público, constituindo-se como ferramenta indispensável para a credibilidade, segurança e sucesso profissional do advogado, favorecendo a efetividade da comunicação e a construção da persuasão no ambiente jurídico.

Palavras-chave: Oratória forense; Comunicação jurídica; Persuasão; Discurso jurídico; Advocacia.

Abstract

This article analyzes the relevance of forensic oratory in the lawyer's performance, highlighting oral communication as an essential instrument of persuasion in the legal context. The study aims to demonstrate how the appropriate use of language, argumentative techniques and communication resources contributes to the construction of more effective and convincing speeches in the practice of law. The research was developed through a bibliographical review, using books, scientific articles and reference works related to rhetoric, legal language and communication. The work is mainly based on Aristotle's theoretical contributions regarding rhetoric and the means of persuasion: ethos, pathos and logos, in addition to the reflections of contemporary authors on discourse, language and social interaction. Verbal and non-verbal communication skills essential to legal professionals are also covered, such as clarity, logical argumentation, posture, diction and emotional control. The study also highlights the practical application of oratory in different legal contexts, such as Jury Courts, oral arguments, hearings and negotiations. It is concluded that forensic oratory goes beyond the simple ability to speak in public, constituting an indispensable tool for the credibility, security and professional success of the lawyer, favoring the effectiveness of communication and the construction of persuasion in the legal environment.

Keywords: Forensic oratory; Legal communication; Persuasion; Legal discourse; Advocacy.

1. Introdução

A comunicação sempre ocupou papel essencial nas relações humanas, especialmente nos contextos em que a palavra é utilizada como instrumento de convencimento e defesa de interesses. No universo jurídico, a linguagem assume função ainda mais relevante, uma vez que a atuação do profissional do Direito está diretamente ligada à capacidade de transmitir ideias, sustentar argumentos e persuadir por meio do discurso. Nesse cenário, a oratória forense destaca-se como uma ferramenta indispensável para o exercício da advocacia, contribuindo para a clareza da comunicação, a credibilidade do orador e a construção da persuasão no ambiente jurídico.

A oratória, compreendida como a arte de falar em público de forma clara, estruturada e convincente, possui raízes históricas que remontam à Grécia Antiga, especialmente aos estudos de Aristóteles acerca da retórica e dos meios de persuasão. O filósofo estabeleceu que a eficácia do discurso depende da articulação entre três pilares fundamentais: o *ethos*, relacionado à credibilidade do orador; o *pathos*, vinculado ao apelo emocional; e o *logos*, associado à lógica e à argumentação racional. Esses elementos permanecem atuais e são amplamente aplicáveis à prática jurídica contemporânea, sobretudo na atuação do advogado em audiências, sustentações orais, negociações e no Tribunal do Júri.

No contexto forense, a comunicação eficiente ultrapassa o simples domínio técnico do Direito, exigindo do profissional habilidades comunicacionais capazes de tornar o discurso compreensível, coerente e persuasivo. A utilização adequada da linguagem verbal e não verbal, o domínio da argumentação, a clareza na exposição das ideias, a postura corporal, a dicção e a modulação da voz constituem fatores determinantes para a construção da credibilidade e para o convencimento do auditório. Assim, a oratória forense não se limita à capacidade de falar bem, mas envolve um conjunto de técnicas e estratégias voltadas à efetividade da comunicação jurídica.

Além disso, diante das transformações sociais e comunicacionais da contemporaneidade, marcadas pela rapidez das informações e pela superficialidade das interações, o profissional do Direito enfrenta o desafio de adaptar seus discursos à chamada “modernidade líquida”, expressão desenvolvida por Zygmunt Bauman. Nesse contexto, a objetividade, a clareza e a capacidade de manter a atenção do auditório tornam-se ainda mais necessárias para a efetividade da comunicação no ambiente jurídico.

Dessa forma, o presente artigo tem como objetivo analisar a relevância da oratória forense na atuação do advogado, destacando a comunicação como ferramenta de persuasão e elemento essencial para o desempenho profissional no campo jurídico. Busca-se compreender como as técnicas de oratória e as habilidades comunicacionais influenciam a construção do discurso jurídico e contribuem para a obtenção da persuasão em diferentes contextos da prática forense.

A metodologia utilizada consiste em pesquisa bibliográfica, desenvolvida a partir da análise de livros, artigos científicos, teses e obras especializadas relacionadas à retórica, à linguagem jurídica, à argumentação e à comunicação. O estudo fundamenta-se, principalmente,

nas contribuições teóricas de Aristóteles, Bakhtin, Orlandi, Perelman, Fiorin, entre outros autores que abordam a linguagem, o discurso e a persuasão no contexto jurídico.

O artigo está estruturado em três seções principais. Na primeira, discute-se o conceito de oratória forense, sua importância histórica e sua contribuição para a persuasão no discurso jurídico. Na segunda, analisam-se as habilidades comunicacionais essenciais para a construção de um discurso persuasivo no ambiente jurídico, abordando aspectos da comunicação verbal e não verbal. Por fim, a terceira seção apresenta a aplicação prática da oratória forense em diferentes contextos jurídicos, como o Tribunal do Júri, as sustentações orais e as audiências de instrução e julgamento, evidenciando a importância da segurança, da credibilidade e da comunicação estratégica na atuação do advogado.

2. Revisão da Literatura

A oratória forense constitui um dos instrumentos mais relevantes para a atuação do profissional do Direito, uma vez que a atividade jurídica está diretamente ligada à argumentação, à interpretação e à comunicação. O exercício da advocacia exige não apenas domínio técnico das normas jurídicas, mas também a capacidade de transmitir ideias de maneira clara, coerente e persuasiva. Nesse sentido, diversos autores discutem a relação entre linguagem, discurso e persuasão, destacando a importância da comunicação como elemento essencial para a efetividade da prática jurídica.

Os estudos sobre retórica e persuasão possuem origem na Grécia Antiga, especialmente nas contribuições de Aristóteles, considerado um dos principais teóricos da oratória. Em sua obra *Retórica*, Aristóteles define a retórica como a arte de descobrir os meios adequados de persuasão em cada situação comunicativa. Para o filósofo, a eficácia do discurso depende da articulação entre três pilares fundamentais: o *ethos*, relacionado à credibilidade e ao caráter do orador; o *pathos*, associado à capacidade de despertar emoções no auditório; e o *logos*, fundamentado na lógica e na argumentação racional. Esses elementos permanecem atuais e representam a base da construção do discurso jurídico persuasivo.

Além disso, Aristóteles classificou os discursos oratórios em três gêneros: deliberativo, demonstrativo e forense. O discurso forense, objeto central deste estudo, está relacionado à acusação e à defesa no contexto jurídico, voltando-se à análise de fatos passados e à busca pela

persuasão do julgador. Dessa forma, a oratória forense apresenta-se como instrumento indispensável para o convencimento e para a defesa dos interesses das partes no processo judicial.

A linguagem jurídica, por sua vez, caracteriza-se pela tecnicidade e pela necessidade de precisão terminológica. Entretanto, a complexidade do discurso jurídico não pode comprometer sua compreensão pelo auditório. Segundo Viana, o profissional do Direito deve dominar a linguagem forense para desenvolver adequadamente suas atividades, sendo necessário utilizar vocabulário claro, preciso e coerente, evitando ambiguidades que possam prejudicar a interpretação da mensagem. Para o autor, a comunicação eficiente depende não apenas do conhecimento jurídico, mas também da capacidade de adaptar o discurso ao interlocutor, tornando a mensagem acessível e compreensível.

Nesse contexto, a argumentação assume papel fundamental na prática jurídica. Perelman, por meio da Nova Retórica, defende que o Direito não se resume à aplicação mecânica das normas, mas envolve a busca pela adesão do auditório através de argumentos razoáveis e persuasivos. A persuasão, portanto, depende da construção de um discurso capaz de estabelecer conexão entre o orador e o ouvinte, considerando valores, crenças e conhecimentos compartilhados. Assim, o auditório torna-se elemento central no processo argumentativo, exigindo do advogado sensibilidade para adequar sua linguagem e suas estratégias comunicacionais ao público ao qual se dirige.

A relação entre linguagem e interação social também é abordada por Bakhtin, ao afirmar que toda palavra possui caráter dialógico, sendo construída na interação entre locutor e ouvinte. Para o autor, a comunicação não ocorre de forma isolada, mas dentro de contextos sociais e ideológicos que influenciam a produção de sentidos. De maneira semelhante, Orlandi compreende o discurso como resultado das formações ideológicas e discursivas presentes na sociedade, destacando que os sentidos atribuídos às palavras dependem das condições históricas e sociais em que são produzidos. Essas reflexões evidenciam que a comunicação jurídica não se limita à transmissão de informações técnicas, mas envolve fatores culturais, sociais e ideológicos que influenciam a interpretação e a recepção do discurso.

Outro aspecto relevante na literatura refere-se às habilidades comunicacionais essenciais para a construção de um discurso persuasivo. A clareza, a precisão vocabular, a argumentação lógica, a dicção e a modulação da voz são frequentemente apontadas como elementos indispensáveis à atuação do advogado. Nascimento destaca que a linguagem é simultaneamente

efeito e condição do pensamento, de modo que o domínio vocabular contribui para a organização clara do raciocínio. Já Viana ressalta que a argumentação jurídica deve ser estruturada de forma coerente e lógica, permitindo ao auditório acompanhar o raciocínio apresentado pelo orador.

Além da comunicação verbal, a literatura enfatiza a importância da comunicação não verbal na construção da credibilidade do profissional do Direito. Expressões faciais, postura corporal, gestos, contato visual e tom de voz influenciam diretamente a percepção do auditório sobre a segurança e a confiabilidade do orador. Nesse sentido, Adas observa que grande parte da avaliação realizada pelo público ocorre por meio da linguagem emocional e não verbal, muitas vezes antes mesmo do início da fala. Assim, a coerência entre discurso verbal e linguagem corporal fortalece a persuasão e contribui para a construção do *ethos* do advogado.

No cenário contemporâneo, marcado pela rapidez das informações e pela superficialidade das relações sociais, Bauman introduz o conceito de “modernidade líquida”, caracterizada pela fluidez e instabilidade das interações humanas. Essa realidade impacta diretamente a comunicação jurídica, exigindo do profissional do Direito discursos mais objetivos, claros e dinâmicos, capazes de manter a atenção do auditório sem comprometer a profundidade argumentativa. A sustentação oral, as audiências e as exposições em tribunais demandam, portanto, síntese, clareza e capacidade de adaptação ao contexto comunicacional atual.

Outro recurso comunicacional abordado pela literatura é o *storytelling*, entendido como a utilização estratégica de narrativas para transmitir informações de maneira envolvente e emocionalmente significativa. Segundo Salmon, as narrativas possuem forte capacidade de despertar emoções e captar a atenção do público, favorecendo o entendimento e a memorização das mensagens. No âmbito jurídico, o *storytelling* permite ao advogado organizar os fatos de forma lógica e humanizada, aproximando o auditório da realidade apresentada e fortalecendo a persuasão do discurso.

Diante dessas contribuições teóricas, observa-se que a oratória forense ultrapassa a simples habilidade de falar em público, constituindo-se como instrumento essencial para a efetividade da comunicação jurídica. A integração entre argumentação lógica, domínio técnico, credibilidade, expressão verbal e não verbal e adaptação ao auditório revela-se indispensável para a construção de discursos persuasivos e para o sucesso da atuação profissional do advogado nos diferentes contextos do universo jurídico.

3. Metodologia

O presente artigo foi desenvolvido por meio de pesquisa bibliográfica, de caráter qualitativo, com enfoque descritivo e exploratório, visando analisar a relevância da oratória forense na atuação do advogado e sua relação com a comunicação persuasiva no contexto jurídico. A escolha dessa metodologia justifica-se pela necessidade de compreender, interpretar e discutir contribuições teóricas relacionadas à retórica, à linguagem jurídica, à argumentação e às habilidades comunicacionais aplicadas ao exercício da advocacia.

A pesquisa bibliográfica foi realizada a partir da análise de livros, artigos científicos, dissertações, teses, revistas especializadas e obras clássicas relacionadas ao tema. Foram utilizados referenciais teóricos de autores que abordam a retórica, a comunicação, a linguagem e a persuasão, com destaque para Aristóteles, Bakhtin, Orlandi, Perelman, Fiorin, Viana, Chalita, Bauman, entre outros estudiosos que contribuíram para a compreensão da oratória no âmbito jurídico.

No desenvolvimento do estudo, buscou-se examinar os fundamentos históricos e conceituais da oratória forense, especialmente a partir da teoria aristotélica da persuasão, baseada nos elementos *ethos*, *pathos* e *logos*. Também foram analisadas as contribuições da linguística e da teoria do discurso para a compreensão da comunicação jurídica, considerando a influência das formações discursivas, das interações sociais e das estratégias argumentativas na construção do convencimento.

Além disso, a pesquisa investigou as principais habilidades comunicacionais exigidas do profissional do Direito, tanto no âmbito da comunicação verbal quanto da comunicação não verbal, observando aspectos como clareza, precisão vocabular, argumentação lógica, dicção, postura corporal, modulação da voz e uso de técnicas narrativas, como o *storytelling*. A análise contemplou ainda a aplicação prática da oratória em diferentes contextos jurídicos, como audiências, sustentações orais, negociações e Tribunal do Júri.

Quanto aos objetivos, a pesquisa possui caráter exploratório, pois busca aprofundar a compreensão acerca da importância da comunicação persuasiva no exercício da advocacia, e descritivo, ao identificar e apresentar as principais técnicas, habilidades e estratégias relacionadas à oratória forense. A abordagem qualitativa permitiu interpretar os conteúdos analisados de forma

reflexiva, priorizando a compreensão dos fenômenos comunicacionais e argumentativos presentes na prática jurídica.

Dessa forma, a metodologia adotada possibilitou reunir fundamentos teóricos e reflexões relevantes para compreender como a oratória forense se constitui em ferramenta essencial para a atuação do advogado, contribuindo para a construção da persuasão, da credibilidade profissional e da efetividade da comunicação no ambiente jurídico.

4. Resultados e Discussão

A análise bibliográfica desenvolvida neste estudo permitiu compreender que a oratória forense exerce papel essencial na atuação do advogado, constituindo-se como instrumento indispensável para a comunicação persuasiva no ambiente jurídico. A partir da investigação dos referenciais teóricos e da discussão dos principais aspectos abordados ao longo deste trabalho, verificou-se que a eficácia do discurso jurídico depende da integração entre domínio técnico do Direito, habilidades comunicacionais e capacidade de adaptação ao auditório.

Na primeira seção, intitulada “*Oratória Forense: conceito, importância histórica e contribuição nos discursos falados para obter a persuasão*”, observou-se que a retórica aristotélica permanece como uma das principais bases teóricas da comunicação jurídica contemporânea. A análise dos estudos de Aristóteles demonstrou que os elementos *ethos*, *pathos* e *logos* continuam fundamentais para a construção da persuasão no discurso forense. O *ethos*, relacionado à credibilidade do orador, revelou-se indispensável para transmitir confiança ao auditório, especialmente em contextos jurídicos nos quais a imagem profissional do advogado influencia diretamente a recepção de seus argumentos.

Ainda na primeira seção, verificou-se que o *pathos* desempenha importante função na sensibilização do auditório, principalmente em situações como o Tribunal do Júri, onde aspectos emocionais possuem forte influência na tomada de decisão dos jurados. Entretanto, a pesquisa evidenciou que o uso das emoções deve ocorrer de forma equilibrada, evitando exageros que possam comprometer a objetividade e a credibilidade do discurso. O *logos*, por sua vez, mostrou-se essencial para a organização lógica dos argumentos jurídicos, permitindo que o raciocínio apresentado seja compreendido de forma clara e coerente pelos ouvintes.

A discussão desenvolvida na primeira seção também demonstrou que o discurso jurídico não se resume à exposição de normas e fatos, mas envolve estratégias argumentativas voltadas à construção do convencimento. A partir das contribuições de Bakhtin, Orlandi e Perelman, verificou-se que o discurso é influenciado pelas relações sociais, pelas formações ideológicas e pelo contexto em que é produzido. Assim, concluiu-se que a comunicação jurídica eficiente exige do advogado a capacidade de compreender o universo do auditório e adaptar sua linguagem à realidade do público ao qual se dirige.

Na segunda seção, denominada “*As habilidades comunicacionais essenciais para um discurso persuasivo no ambiente jurídico*”, os resultados evidenciaram que a clareza, a precisão vocabular e a argumentação lógica constituem elementos fundamentais para a efetividade da comunicação jurídica. A pesquisa demonstrou que o uso inadequado da linguagem pode comprometer a interpretação da mensagem e prejudicar o convencimento do auditório. Dessa forma, observou-se que o advogado deve utilizar uma linguagem técnica, porém acessível, garantindo a compreensão do discurso sem perder a precisão jurídica necessária ao contexto forense.

Ainda na segunda seção, a análise da comunicação verbal e não verbal revelou que aspectos como dicção, modulação da voz, postura corporal, expressões faciais e contato visual influenciam diretamente a percepção do auditório sobre a segurança e a credibilidade do orador. Os autores estudados demonstraram que a linguagem corporal frequentemente transmite informações de maneira mais imediata do que a própria fala, podendo reforçar ou contradizer a mensagem verbal. Assim, verificou-se que a coerência entre discurso e comportamento fortalece a construção do *ethos* do advogado e amplia sua capacidade de persuasão.

Outro ponto relevante discutido na segunda seção refere-se à influência da cultura, das crenças e das experiências sociais na interpretação dos discursos jurídicos. A partir das reflexões de Fiorin e Miguel Reale, identificou-se que os indivíduos interpretam a linguagem conforme os valores e referências culturais que possuem. Em razão disso, concluiu-se que o profissional do Direito deve conhecer previamente o perfil do auditório, adequando sua comunicação às características do público para favorecer a compreensão e a receptividade da mensagem.

Além disso, a segunda seção evidenciou que as transformações sociais da contemporaneidade, marcadas pela chamada “modernidade líquida”, influenciam diretamente a comunicação jurídica. A pesquisa demonstrou que o excesso de informações e a rapidez das

interações sociais exigem do advogado maior capacidade de síntese, clareza e objetividade. Nesse contexto, verificou-se que discursos excessivamente longos, complexos ou prolixos tendem a comprometer a atenção e a compreensão do auditório, tornando indispensável o desenvolvimento de estratégias comunicacionais mais dinâmicas e eficientes.

Na terceira seção, intitulada “*A prática da oratória forense em diferentes contextos jurídicos – a segurança do orador na tribuna forense*”, constatou-se que a oratória jurídica se manifesta de formas distintas conforme o ambiente em que é aplicada. A análise do Tribunal do Júri demonstrou que a atuação do advogado diante de jurados leigos exige não apenas conhecimento jurídico, mas também capacidade de traduzir conteúdos técnicos em linguagem acessível e emocionalmente significativa. Nesse contexto, verificou-se que o equilíbrio entre emoção, lógica e credibilidade é indispensável para a construção da persuasão.

A pesquisa também evidenciou que a sustentação oral nos tribunais exige objetividade, síntese e organização lógica dos argumentos. Em razão do tempo reduzido e do elevado volume de processos no Poder Judiciário, observou-se que o advogado precisa estruturar discursos claros e estratégicos, destacando os pontos centrais da demanda de forma precisa e convincente. Assim, concluiu-se que a sustentação oral eficiente depende da capacidade de selecionar informações relevantes e apresentá-las de maneira compreensível e impactante.

Outro aspecto discutido na terceira seção refere-se às audiências de instrução e julgamento, nas quais a comunicação assume papel fundamental na produção e interpretação das provas. A análise demonstrou que a postura do advogado, a forma de formular perguntas e a condução do diálogo influenciam diretamente a dinâmica processual e a obtenção de informações relevantes para o processo. Nesse sentido, verificou-se que a oratória forense contribui não apenas para o convencimento do julgador, mas também para a condução estratégica da comunicação durante os atos processuais.

O estudo do *storytelling* como estratégia narrativa também revelou resultados significativos. A pesquisa demonstrou que a utilização de narrativas organizadas e envolventes favorece a compreensão dos fatos e aproxima o auditório da realidade apresentada pelo orador. Ao transformar provas e acontecimentos em narrativas claras e humanizadas, o advogado consegue tornar o discurso mais acessível, memorável e emocionalmente significativo, fortalecendo o processo persuasivo.

Por fim, verificou-se que a oratória forense possui relevância não apenas nos tribunais, mas também em negociações, mediações e demais contextos de resolução de conflitos. A capacidade de dialogar, argumentar e persuadir mostrou-se indispensável para a atuação profissional do advogado em diferentes áreas do Direito. Dessa forma, os resultados obtidos ao longo deste estudo confirmam que a comunicação jurídica eficiente depende da integração entre conhecimento técnico, habilidades comunicacionais, inteligência emocional e adaptação ao auditório.

Conclui-se, portanto, que a oratória forense constitui um dos pilares fundamentais da atuação jurídica contemporânea. A pesquisa evidenciou que o desenvolvimento contínuo das habilidades comunicacionais fortalece a credibilidade do advogado, amplia sua capacidade de persuasão e contribui para uma comunicação jurídica mais clara, acessível e eficiente, favorecendo não apenas o desempenho profissional, mas também a efetividade da justiça e o acesso ao entendimento do Direito pela sociedade.

5. Considerações Finais

O presente artigo teve como objetivo analisar a relevância da oratória forense na atuação do advogado, destacando a comunicação como instrumento essencial de persuasão no contexto jurídico. A partir da pesquisa bibliográfica realizada, constatou-se que a oratória ultrapassa a simples habilidade de falar em público, constituindo-se como ferramenta indispensável para a

efetividade da comunicação jurídica, para a construção da credibilidade profissional e para o convencimento do auditório.

Os resultados do estudo demonstraram que a atuação do profissional do Direito depende não apenas do domínio técnico das normas e princípios jurídicos, mas também da capacidade de comunicar ideias de forma clara, lógica e persuasiva. Nesse sentido, verificou-se que a utilização adequada das técnicas de oratória contribui significativamente para a compreensão do discurso jurídico e para a transmissão eficiente da mensagem ao público-alvo, seja ele composto por magistrados, jurados, partes ou demais participantes do processo.

As contribuições teóricas de Aristóteles mostraram-se fundamentais para a compreensão da persuasão no discurso jurídico, especialmente por meio dos elementos *ethos*, *pathos* e *logos*. O

estudo evidenciou que a credibilidade do orador, o equilíbrio emocional e a organização lógica dos argumentos são aspectos indispensáveis para a construção de uma comunicação eficaz no ambiente forense. Além disso, observou-se que a persuasão não depende exclusivamente do conteúdo jurídico apresentado, mas também da forma como esse conteúdo é transmitido ao auditório.

A pesquisa permitiu compreender ainda que a comunicação verbal e não verbal exerce influência direta na percepção do público em relação ao advogado. Elementos como postura corporal, expressões faciais, dicção, modulação da voz e contato visual fortalecem a credibilidade do profissional e potencializam a capacidade de convencimento do discurso. Dessa forma, verificou-se que a harmonia entre linguagem verbal e linguagem corporal é essencial para o sucesso da atuação jurídica.

Outro aspecto relevante identificado ao longo do estudo refere-se à necessidade de adaptação da linguagem jurídica ao perfil do auditório. Em contextos como o Tribunal do Júri, por exemplo, a utilização excessiva de termos técnicos pode dificultar a compreensão do discurso por parte dos jurados leigos. Assim, a clareza, a objetividade e a adequação da linguagem mostraram-se fatores indispensáveis para garantir a efetividade da comunicação e favorecer a construção da persuasão.

Além disso, concluiu-se que as transformações sociais e comunicacionais da contemporaneidade impõem novos desafios à prática da oratória forense. Em uma sociedade marcada pela rapidez das informações e pela superficialidade das interações, o profissional do Direito precisa desenvolver discursos mais objetivos, dinâmicos e acessíveis, sem comprometer a profundidade argumentativa e a precisão jurídica. Nesse contexto, a capacidade de síntese e o domínio das estratégias comunicacionais tornam-se diferenciais relevantes para a atuação profissional.

A análise realizada também evidenciou que a oratória forense está presente em diversos contextos da prática jurídica, como audiências, sustentações orais, negociações, mediações e Tribunal do Júri, sendo indispensável para a defesa de interesses e para a resolução de conflitos. O uso de estratégias narrativas, como o *storytelling*, demonstrou contribuir para tornar o discurso mais envolvente e compreensível, fortalecendo a conexão entre o orador e o auditório.

Diante do exposto, conclui-se que o aprimoramento das habilidades comunicacionais deve integrar de forma contínua a formação e a qualificação do profissional do Direito. A oratória forense revela-se como instrumento capaz de potencializar a atuação do advogado, favorecendo a construção de discursos mais claros, seguros e persuasivos. Assim, o domínio da comunicação jurídica não apenas contribui para o sucesso profissional, mas também fortalece a efetividade da justiça e o acesso à compreensão do Direito pela sociedade.

Referências

ADAS, Eduardo *et al.* **Detone – você em alta performance nos momentos decisivos**. 1 ed. São Paulo: Matrix, 2016.

ALKMIM, Tânia Maria. **Introdução à linguística**. São Paulo: Cortez, 2003.

ARISTÓTELES. **Retórica**. Tradução, textos adicionais e notas Edson Bini. São Paulo: EDIPRO, 1. Ed. 2011, 1. reimp. 2013.

BAGNO, Marcos. **Princípios da análise do discurso**. 1. Ed. São Paulo: Ática, 2010.

BAKHTIN, Mikhail (V.N. Volochínov). **Marxismo e Filosofia da Linguagem. Problemas Fundamentais do Método Sociológico na Ciência da Linguagem**. Nona Edição. Editora Hucitec Annablume. São Paulo, 2002.

CAHEN, Roger. **Comunicação empresarial: a imagem como patrimônio da empresa e ferramenta de *marketing***. Rio de Janeiro: Best-Seller, 2009.

CARNEGIE, Dale. **Como fazer amigos e influenciar pessoas**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2003.

CARNEIRO, Athos Gusmão. **Audiência de Instrução e Julgamento e Audiência Preliminares**. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

CHALITA, Gabriel. **A sedução do discurso**. São Paulo: Planeta, 2012.

CIALDINI, Robert. **As armas da persuasão**. Rio de Janeiro: HarperCollins Brasil, 2021.

COVEY, Stephen R. **Os 7 Hábitos das Pessoas Muito Eficientes**. Editora Best Seller. São Paulo, 1989.

FERREIRA, Raquel Sales Satiro Coelho. RUBIÃO, André. **A teoria da argumentação de Chaïm**

Perelman na fundamentação das decisões judiciais sob a ótica do art. 489, §1º do CPC/15 e a difícil missão do Superior Tribunal de Justiça de compatibilizá-lo à jurisprudência frente a necessidade da razoável duração do processo. Revista Eletrônica de Direito Processual – REDP. Rio de Janeiro. Ano 16. Volume 23. Número 1. Janeiro a Abril de 2022 Periódico Quadrimestral da Pós Graduação Stricto Sensu em Direito Processual da UERJ Patrono: José Carlos Barbosa Moreira (in mem.). ISSN 1982-7636. pp. 1208-1227.

FIORIN, José Luiz. **Introdução à linguística**. José Luiz Fiorin (org.) 5. Ed., 2ª reimpressão. São Paulo: Contexto, 2008.

GALLO, Carmine. **Falar, convencer, emocionar: como se apresentar para grandes plateias**. São Paulo: Saraiva, 2014.

HENRIQUES, Antonio. **Argumentação e discurso jurídico** / Antonio Henriques. São Paulo: Atlas, 2008.

LAHAS, MARIA EDUARDA. **A falta de direcionamento comportamental com relação à oratória no ensino jurídico do Brasil e possíveis efeitos dessa deficiência na comunicação dos advogados**. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Direito da Faculdade de Direito de Vitória – FDV. Vitória-ES. 2022.

LARAIA, Roque de Barros. **Cultura: um conceito antropológico**. 22.ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008.

NASCIMENTO, Edmundo Dantès. **Linguagem forense: a língua portuguesa aplicada à linguagem do foro**. 12. Ed. Atual. e ampl. São Paulo: Saraiva, 2009.

ORLANDI, Eni Pulcinelli. **Discurso e leitura**. 7. Ed. São Paulo: Cortez, 2006.

PAULA, Brenda Oliveira de *et al.* **Storytelling como ferramenta de marketing político: a influência sobre a decisão do eleitor**. Revista *Científic@ Multidisciplinary Journal*, São Paulo, v. 10, n. 2, p. 03, 2023. Disponível em: <https://periodicos.unievangelica.edu.br/index.php/cientifica/article/download/6811/5036> . Acesso em: 17/01/2026.

REALE, Miguel. **Filosofia do Direito**. 19.ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

TREVIZAN, Márcio Bogaz; VERAS, Cesar Augusto; BORGES, Pedro Pereira; SANTOS, Pedro Henrique Soares dos. **“Ser leve e ser líquido”: a “modernidade líquida” no pensamento de Zygmunt Bauman**. *Synesis*, v. 15, n. 3, e2548-32, 2023. Universidade Católica de Petrópolis, Rio de Janeiro, Brasil. ISSN 1984-6754. Disponível em: <https://seer.ucp.br/seer/index.php/synesis/article/view/2548/3535>. Acesso em: 21/01/2026.

TUFANO, Douglas. **Estudos de língua e literatura**. 5.ed. reform. São Paulo: Moderna, 1998.

VIANA, Joseval Martins. **Manual de redação forense e prática jurídica**. – 6. Ed. Ver. E atualizada. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2010.