



ETHOS PATHOS LOGOS

Argumentação e auditório

Ethos, pathos e logos

Argumentação e auditório: *ethos*, *pathos* e *logos*

Ethos



Orador



Quem fala?



Persuade-se pelo *ethos*
quando fica a ideia de o orador
ser digno de confiança.



Argumentação e auditório: *ethos*, *pathos* e *logos*

Pathos



Auditório



A quem se dirige?



Persuade-se pelo *pathos* quando o auditório é levado a sentir emoções por meio do discurso.



Argumentação e auditório: *ethos*, *pathos* e *logos*

Logos



Discurso



Qual é o argumento
apresentado?



Persuade-se pelo *logos* quando
a persuasão emerge dos
argumentos em si mesmos.



Argumentação e auditório: *ethos*, *pathos* e *logos*

«O sucesso de qualquer argumentação depende sempre do modo como o discurso do orador (*logos*) tem em conta as disposições e características do auditório (*pathos*) e consegue interferir com eles, mas também depende da maneira como o orador revela ou expõe os seus traços de carácter mais pertinentes (*ethos*)».

M. Meyer *et al.*, 2002



ETHOS **PATHOS** **LOGOS**

Argumentação e auditório

Ethos, pathos e logos