



RELAÇÃO ENTRE TEORIA DA COMUNICAÇÃO E O MUNDO JURÍDICO SOB A ÓTICA DO PRINCÍPIO DA APROVAÇÃO SOCIAL.

Autor(res)

Fabrcio Dias Rodrigues
Rafael Souza Barbosa
Valdo Rodrigues De Almeida
Bruno Barbosa Borges
Joel Victor Vieira Junior
Aluana Oliveira Silva
Wellington Barbosa Leão Costa
Rogério Moraes De Melo

Categoria do Trabalho

1

Instituição

FACULDADE ANHANGUERA DE BRASÍLIA

Introdução

Walter Lippmann uma vez disse: "Onde todos pensam igual, ninguem pensa muito". Essa afirmação ressoa de forma poderosa quando exploramos o comportamento humano sob a influência da aprovação social. No mundo contemporâneo, a persuasão e a conformidade são temas de interesse crescente, especialmente quando aplicados ao campo jurídico.

No livro "As Armas da Persuasão", Robert Cialdini lança luz sobre o fenômeno do comportamento aliciado, exemplificado de forma vívida pelo uso do "riso enlatado" na televisão. Esse riso artificial, inserido em programas humorísticos, tem o propósito de influenciar a audiência a perceber situações como engraçadas, mesmo quando desprovidas de humor genuíno. O princípio da aprovação social é crucial aqui, levando as pessoas a se conformarem ao que é percebido como aceitável, mesmo quando sabem que estão sendo manipuladas.

Objetivo

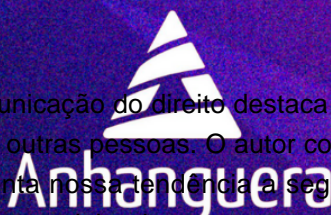
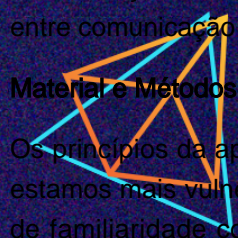
Na versão do direito, a "Teoria da Comunicação e o Mundo Jurídico" aborda como os princípios e práticas da comunicação são aplicadas dentro do contexto legal. Aqui podemos ver um resumo que irá enfatizar a relação entre comunicação e direito:

Material e Métodos

Os princípios da aprovação social na comunicação do direito destaca a importância de compreendermos quando estamos mais vulneráveis à influência das outras pessoas. O autor começa abordando como a incerteza e a falta de familiaridade com uma situação aumenta nossa tendência a seguir à liderança dos outros, mencionando o exemplo de Sylvan Goldman, que inventou o carrinho de compras e usou a aprovação social para popularizá-lo. O fenômeno da ignorância pluralista, ilustrado pelo caso de Catherine Genovese, cujo assassinato público foi



3ª MOSTRA CIENTÍFICA





testemunhado por 38 vizinhos que não tomaram nenhuma atitude. Isso levanta questões sobre porque as pessoas hesitam em agir em uma situação de emergência, mesmo quando outras estão presentes.

As pesquisas realizadas por Bibb Latané e John Darley, mostram como a presença de outros espectadores podem reduzir a probabilidade de uma vítima de emergência receber ajuda, devido à diluição da responsabilidade e ao efeito da ignorância pluralista.

Resultados e Discussão

A influência da comunicação no mundo jurídico, aliada ao princípio da aprovação social, revela uma complexidade fascinante na formação e aplicação das leis. A obra de Robert Cialdini, "As armas da persuasão", oferece um olhar penetrante sobre como somos influenciados e persuadidos em diferentes contextos sociais, desde o riso artificial na televisão até a conformidade com as normas legais.

A interseção entre teoria da comunicação e direito destaca a importância da aceitação pública para a eficácia do sistema jurídico. Embora o direito possa existir independentemente da opinião popular, sua legitimidade muitas vezes depende do apoio da comunidade. Isso é especialmente evidente em casos de grande comoção pública, onde a mídia desempenha um papel crucial na formação da opinião sobre questões legais e na criação de narrativas que influenciam a percepção da justiça.

Niklas Luhmann, por sua vez, explora como a comunicação é a base de todos os sistemas sociais, incluindo o jurídico.

Conclusão

A argumentação jurídica é o processo de apresentar razões e evidências para apoiar uma posição legal em um caso. Sua importância reside em garantir a justiça, interpretando e aplicando a lei de forma coerente e persuasiva.

Quais são os elementos-chave da argumentação jurídica? Os elementos-chave incluem: premissas fáticas, premissas legais, raciocínio jurídico, evidências, precedentes legais, princípios legais e conclusão.

Quais são os principais tipos de argumentos utilizados na prática jurídica? Os principais tipos de argumentos incluem: argumentos de fato, argumentos de direito, a

Referências

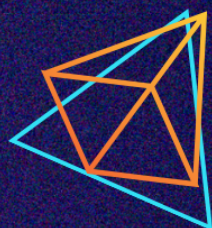
CIALDINI B. Robert. As armas da Persuasão. Capítulo 4, 2012.

LUHMANN, Niklas. Sociólogo.

FILHO Cavaliere, Sergio. Programa de Sociologia Jurídica. 13º ed.

Pesquisa de investigação sobre o caso Nardon

3ª MOSTRA CIENTÍFICA



Anhanguera