



# 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  
Rogrio Morais De Melo  
Bruno Barbosa Borges  
Wellington Barbosa Le3o Costa  
Aluana Oliveira Silva  
Joel Victor Vieira Junior

## Categoria do Trabalho

Trabalho Acadmico

## Instituio

FACULDADE ANHANGUERA DE BRASLIA

## Introduo

Walter Lippmann uma vez disse: "Onde todos pensam igual, ninguem pensa muito". Essa afirmao ressoa de forma poderosa quando exploramos o comportamento humano sob a influncia da aprovao social. No mundo contemporneo, a persuaso e a conformidade s3o temas de interesse crescente, especialmente quando aplicados ao campo jurdico.

No livro "As Armas da Persuas3o", Robert Cialdini lana luz sobre o fen3meno do comportamento aliciado, exemplificado de forma v3vida pelo uso do "riso enlatado" na televiso. Esse riso artificial, inserido em programas humorsticos, tem o prop3sito de influenciar a audi3ncia a perceber situa3es como engraçadas, mesmo quando desprovidas de humor genu3no. O princpio da aprovao social 3 crucial aqui, levando as pessoas a se conformarem ao que 3 percebido como aceit3vel, mesmo quando sabem que est3o sendo manipuladas.

## Objetivo

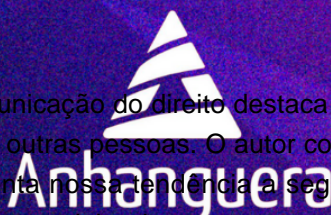
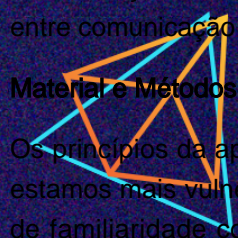
Na vers3o do direito, a "Teoria da Comunicao e o Mundo Jurdico" aborda como os princpios e prticas da comunicao s3o aplicadas dentro do contexto legal. Aqui podemos ver um resumo que ir3 enfatizar a rela3o entre comunicao e direito:

## Material e Mtodos

Os princpios da aprovao social na comunicao do direito destaca a import3ncia de compreendermos quando estamos mais vulner3veis 3 influncia das outras pessoas. O autor comea abordando como a incerteza e a falta de familiaridade com uma situa3o aumenta nossa tend3ncia a seguir 3 lideranç3 dos outros, mencionando o exemplo de Sylvan Goldman, que inventou o carrinho de compras e usou a aprovao social para populariz3-lo. O fen3meno da ignor3ncia pluralista, ilustrado pelo caso de Catherine Genovese, cujo assassinato p3blico 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

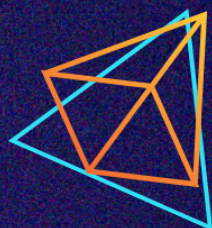
CIALDINI B. Robert. As armas da Persuasão. Capítulo 4, 2012.

LUHMANN, Niklas. Sociólogo.

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

Pesquisa de investigação sobre o caso Nardon

# 3<sup>A</sup> MOSTRA CIENTÍFICA



Anhanguera