

À procura do Significado

Resumo

Como indicado pelo título, esta comunicação procura demonstrar o modo como um ser humano consegue chegar à compreensão do conteúdo informativo de uma comunicação que lhe é transmitida. Refere-se à Teoria da Relevância que considera, e realça, o papel da cognição humana na procura do significado completo que provém tanto do seu conteúdo semiótico como da actividade inferencial a que dá origem e que se relaciona com os dados que fazem parte do contexto que o ser humano tem à sua disposição.

Abstract

As indicated by the title, this paper makes an attempt to demonstrate how a human being is able to reach an understanding of the informative content of any communication transmitted to him. It refers to Relevance Theory which considers, and gives emphasis to, the role of human cognition in its search for the total meaning that comes from both its semiotic content and the inferential activity it originates and which is related to the data that are part of the context that a human being has at his disposal.

Quais serão os 'passos' dados pelo ser humano, figurativamente falando, para conseguir chegar à compreensão de qualquer forma de

comunicação que lhe é dirigida? Isto é, como será que ele consegue entender qualquer que seja a informação que um outro ser humano lhe oferece?

Na verdade, é possível comunicar sem proferir uma única palavra ou um único som. Acontece inúmeras vezes no dia-a-dia: um simples sorriso pode comunicar um pouco de amizade, um pouco de boa disposição; e, ao contrário, uma expressão carrancuda pode comunicar um estado desagradável, uma má disposição, uma amostra de pouca ou nenhuma simpatia. Também o dedo polegar levantado intencionalmente e dirigido a nós por um amigo, colega ou companheiro dentro de um clube ou associação, é entendido como uma amostra de satisfação ou anuência, enquanto que, se esse mesmo polegar for intencional e manifestamente dirigido em direcção ao solo, servirá para, convencionalmente, comunicar o oposto: a insatisfação, ou um sentimento de crítica, de contrariedade, ou de pura censura ou condenação.

Todavia, o ser humano adquiriu uma língua que lhe dá a possibilidade de tornar mais exacta a mensagem que quer transmitir. Mais exacta por ser proveniente duma gramática adquirida mentalmente por ele e que é comum, na sua quase totalidade, à gramática possuída por todos os seres humanos dessa mesma comunidade, formada por regras fonológicas, sintácticas, morfológicas e semânticas, todas elas comandando a linguagem utilizada. Cada ser humano vai apreendendo os sons da língua que é falada à sua volta. Apreende o significado de cada som ou conjunto de sons, apreende a distinção entre os fonemas que influenciam o significado de cada vocábulo ou termo/item lexical, e vai adquirindo a consciência da influência da estrutura de cada frase no sentido dela. Como disseram Fromkin e Rodman, o aprender de uma língua *inclui* o aprender dos significados que se convencionaram de séries de sons e o aprender a combinar estas unidades em unidades maiores que também transmitem significado. Há o significado de cada morfema e de cada vocábulo.

Referem-se estes dois autores também à questão do que é *apropriado*

para cada situação, o que também faz parte do significado. Chamem a atenção para a distinção proposta por Frege entre a *referência* de cada termo lexical que se refere ao objecto que é designado, e o seu sentido especial, adicional. Por exemplo, o vocábulo "homem" nas frases

(1a) O homem que é o meu Pai,

e (1b) O homem que casou com a minha Mãe,

pode ter dois referentes diferentes, mas este mesmo vocábulo pode também ter o mesmo referente nestas duas frases, visto que o homem *que é o meu Pai* pode ser o mesmo homem *que é o marido da minha Mãe*. O referente é o mesmo, mas o vocábulo que se refere a "homem" tem um *sentido especial* em cada uma delas.

O ser humano também tem de possuir o conhecimento das condições sob as quais a frase possa ser considerada verdadeira ou falsa. Por isso, é também necessário tomar em conta não só os significados de base linguística, como também os conhecimentos de base não-linguística, ou seja, os conhecimentos sobre o mundo que nos rodeia e que se podem considerar conhecimentos de ordem enciclopédica, conhecimentos que se encontram na memória de cada um e que se podem encontrar nas diferentes ocasiões, mais ou menos presentes ou afastados da 'frente activa' dessa mesma memória.

Neste aspecto, encontramos-nos a lidar com a matéria que já só pode ser bem determinada ao nível da pragmática onde se vai procurar determinar o verdadeiro significado do que é proferido, ou escrito, por um ser humano. Os conhecimentos não-linguísticos serão acrescentados ao conhecimento proveniente da parte linguística das elocuições por meio do raciocínio lógico, visto que toda e qualquer elocução tem sempre a possibilidade de ser interpretada de modo diferente conforme o contexto em que se encontra a ser proferida, e conforme os dados não-linguísticos que se encontram nesse momento à disposição do falante e do ouvinte; ou, no caso de se tratar de um texto escrito, à disposição do escritor no momento em que escreve, e do

leitor ou leitores no momento em que o lêem.

Segundo Kempson, a gramática, que faz parte da competência linguística do ser humano, apresenta-nos o significado ou significados representados pelo seu léxico e pela sua sintaxe. Apresenta-nos um leque de representações alternativas do qual será escolhida a mais óbvia pelo ouvinte ou leitor, de acordo com um subconjunto de informações contextuais e enciclopédicas que tem à sua disposição, e que será escolhida de acordo com a sua relevância. A competência linguística formada pela gramática global da língua serve de fonte para os significados de origem puramente linguística e que servem mais ou menos satisfatoriamente para a transmissão de uma comunicação simples.

Um caso que pode servir de exemplo de uma comunicação não verbal seria o de um estrangeiro em Portugal a pedir um copo de água ou a pedir que lhe digam as horas. Se não fala absolutamente nada de Português, terá que fazer um gesto que se assemelhe ao de qualquer pessoa a levantar um copo à boca como quem vai beber algum líquido e, no caso de querer saber as horas, apontar para a seu próprio pulso ou para o relógio da pessoa a quem se dirige com uma expressão ao mesmo tempo de dúvida e de expectativa. Isto seria uma interrogação silenciosa mas suficiente para que esse estrangeiro consiga o que pretende.

No entanto, existe uma diferença entre estes pedidos feitos silenciosamente, absolutamente limitados a gestos, e os pedidos feitos com a utilização da linguagem verbal. Esta diferença é claramente demonstrada por Sperber e Wilson que nos exemplificam o modo como se processa uma comunicação feita sem base linguística. Basta que o comunicador apresente uma prova que sirva como evidência da sua intenção e isto servirá para que o receptor dessa prova possa fazer as suas deduções e chegar às suas próprias conclusões. No entanto, chamam a nossa atenção para o facto da grande força da linguagem verbal e que é o poder-se, com ela, comunicar uma informação

mais completa e mais exacta. O ouvinte, conhecedor dessa mesma língua, ouvirá palavras cujo sentido conhece isoladamente e dentro da estrutura sintáctica em que cada uma se encontra. Embora consiga entender as comunicações não verbais, existe sempre uma margem de risco, pois que não tem uma base exacta em que se possa apoiar para estar seguro de ter conseguido entender exactamente aquilo que o comunicador tencionava comunicar-lhe. Aquele estrangeiro que pediu de beber sem utilizar a linguagem verbal, podia ter desejado, de preferência, vinho, cêrveja ou um sumo qualquer. Mas como tinha sede, e o receptor do seu pedido lhe arranjou água, teve que a aceitar, mesmo contrariado ou desapontado, e agradecer o favor que lhe fora prestado. O saber usar a linguagem de origem linguística ter-lhe-ia garantido exactamente aquilo que desejava.

Mas também pode acontecer uma comunicação verbal ser interpretada erroneamente, e apesar de estar formada por uma base linguística perfeita. Porquê? Precisamente por, apesar de tanto Humboldt como Chomsky nos afirmarem que o ser humano pode formar um número infinito de frases com o seu número finito de regras linguísticas ou gramaticais, essas frases não nos podem dar todo o sentido, todo o significado, representado por elas. A sua interpretação tem de ser completada por meio de toda a espécie de informação não-linguística que se encontra ao alcance do ouvinte naquele momento, naquela situação e naquele local. Essa ligação terá que ser feita pelo poder do raciocínio lógico que se encontra constantemente em acção em todo o género de comunicação feito entre os seres humanos. Na maior parte das vezes, feito quase inconscientemente pois que já só notamos que o estamos a fazer quando algo muito sério nos obriga a parar para raciocinarmos conscientemente sobre esse problema que se nos levanta.

A frase "Que horas são?", pronunciada por uma pessoa no meio de uma pequena reunião de amigos, pode significar "São horas de nos irmos embora, pois já é tarde." Também, noutras circunstâncias, pode significar "Teremos

tempo de ainda irmos a discoteca ou ao teatro?" A interpretação, neste caso, só pode ser feita por meio do conhecimento do contexto e das pessoas que se encontram a fazer parte dele. Esse conhecimento assim não-linguístico, adicionado ao conhecimento linguístico da frase por meio do poder de raciocínio do ouvinte, é que vai proporcionar a possibilidade da interpretação correcta dessa elocução. E, se o falante que formulou esta elocução em forma de pergunta tiver o cuidado de a fazer claramente no momento exacto, de modo a que deixe transparecer a sua intenção, o seu ouvinte mais possibilidades terá de o interpretar de um modo exacto.

Foi, na verdade, Paul Grice que nos chamou a atenção para a importância que tinha a "intenção" do comunicador. O seu "Princípio da Cooperação" e as suas "normas" chamaram a nossa atenção para o que deveria passar-se entre os interlocutores durante uma conversa. Essa cooperação seria a de terem o cuidado de dar a sua contribuição, com uma informação o mais possível completa, e sem prolongamentos de informação desnecessários, de terem o cuidado de não comunicarem nada que fosse falso ou de que não tivessem provas, de sempre terem o cuidado de falarem daquilo que era relevante e também livre de qualquer ambiguidade.

Estas "normas", segundo Grice, seriam respeitadas por cada um dos interlocutores. No entanto, havia também a possibilidade de se poderem cometer "violações" a essas "normas", o que levaria o ouvinte a raciocinar com maior intensidade de modo a chegar a uma possível "implicatura", ou seja, a uma conclusão da razão pela qual essa "violação" tinha sido cometida propositadamente pelo falante. Temos o célebre exemplo de Grice sobre um professor de uma universidade a quem fora pedida uma opinião sobre um dos seus ex-alunos que se tinha candidatado para professor de Filosofia. A resposta recebida foi lacónica e pouco esclarecedora *a priori*. Só dizia que esse seu ex-aluno tinha sido um bom aluno de Inglês e que tinha sido muito assíduo aos seminários. Porém, *a posteriori*, o receptor desta resposta, e

depois de ficar momentaneamente ao mesmo tempo incrédulo e estupefacto, chegou à conclusão de que esse candidato a professor de Filosofia não lhe convinha. O autor desta resposta não quis dizer abertamente o que pensava sobre os conhecimentos de Filosofia desse ex-aluno e, portanto, resolveu "violiar" as normas da "quantidade necessária de informação" e da "relevância", sabendo que a sua mensagem implícita chegaria ao recebedor da sua missiva.

Situações desta natureza sucedem-se na vida diária, umas vezes conscientemente, outras quase ou mesmo inconscientemente e, embora muitos estudiosos do nível da Pragmática chegassem à conclusão de que, de facto, era necessário tomar em conta a dedução de inferências pelo ser humano, continuam a tentar explicá-las dentro do modelo semiótico da comunicação, o que se tem revelado pouco profícuo.

Entretanto, surgiu a "Teoria da Relevância", cujos autores explicitaram a sua origem como partindo da teoria de Grice. Resolveram ir mais longe, conseguindo transformar as quatro "normas" de Grice num único princípio, o "Princípio da Relevância", que consideram ser a chave para a cognição humana e para a interpretação das elocuições.

Sperber e Wilson, os seus autores, declaram que o significado de qualquer frase proferida tem de ser procurado não só por meio de um modelo de base semiótica, mas também por meio de um modelo inferencial. O ouvinte é primeiramente guiado pela base linguística dessa elocução por via das regras linguísticas que lhe apresentam uma ou outra possibilidade de interpretação. Aqui é necessário seguir-se um modelo semiótico que estuda o código linguístico, tanto a sua codificação como a sua de(s)codificação, para atingir uma possível explicação do significado que se baseia nas regras da gramática. Esta é a preocupação, por excelência, do nível da Semântica. A seguir, entrará então em acção o estudo da elocução ao nível da Pragmática que estudará as influências do conhecimento não-linguístico e do raciocínio

lógico no significado total.

É o "Princípio da Relevância" que rege tanto o falante como aquele que escreve, como o ouvinte ou o leitor. Se um falante, por exemplo, se nos dirige para nos transmitir alguma mensagem, é porque está convencido de que tem algo de interesse para nos transmitir; e este facto é suficiente para que ele nos esteja a garantir uma informação relevante. Pode acontecer que esse mesmo falante esteja enganado quanto à "novidade" que nos quer transmitir. Se, na verdade, o estiver, não haverá interesse algum no que proferiu, ficando o ouvinte possivelmente desapontado ou mesmo aborrecido pelo tempo perdido. Também poderá acontecer que o falante queira apenas desviar a atenção do seu ouvinte de outra fonte de informação, por maldade, por piedade, ou até simplesmente por graça.

Segundo a "Teoria da Relevância", qualquer elocução, para ser relevante, terá que ter alguma ligação com qualquer conhecimento ou suposição já existente no cérebro do ouvinte, e que servirá de premissa de fundo para se juntar à premissa da informação nova para a dedução de uma "conclusão". Há três maneiras pelas quais uma comunicação transmitida intencionalmente se pode tornar relevante, todas elas por meio da dedução lógica de efeitos contextuais:

1ª – por meio do fornecimento de uma informação nova que se juntará à suposição de fundo para resultar numa "implicação contextual";

2ª – dando mais força à suposição de fundo existente no cérebro do ouvinte;

3ª – eliminando a suposição de fundo existente no cérebro do ouvinte, por meio da sua contradição.

Quanto maior for o número das implicações contextuais, ou a força dos efeitos contextuais, originados pela elocução proferida, maior será a sua relevância, a qual só se irá perdendo na medida da razão directa do custo de processamento desses efeitos contextuais pois que, se o ouvinte tiver que

fazer um esforço grande demais com o seu raciocínio lógico, acabará por perder o interesse na informação recebida.

Na verdade, a procura do significado de qualquer elocução não é tão simples, por vezes, como parece à primeira vista. O conhecimento do léxico e da gramática não nos dá toda a informação. Assim, torna-se necessário, da parte do locutor, preencher a falta de dados possuída pelo seu ouvinte quando quiser que ele entenda exactamente a mensagem que lhe quer transmitir. Acontece muitas vezes ser-se mal entendido, ou até interpretado, de uma maneira absolutamente contrária àquela da intenção primordial. A este respeito, gostaria de terminar citando Sperber e Wilson:

Todos os seres humanos vivem no mesmo mundo físico. Encontramo-nos todos empenhados num empreendimento de uma vida inteira a derivar informações deste ambiente comum e a construir a sua melhor representação mental possível. Não construímos todos a mesma representação devido, por um lado, às diferenças que existem nos nossos ambientes físicos mais estreitos e, por outro, às nossas capacidades cognitivas. As capacidades de percepção variam em eficácia de um indivíduo para o outro. As capacidades inferenciais também variam, e não apenas em eficácia. As pessoas falam línguas diferentes, acabaram por dominar conceitos diferentes; como resultado, podem construir representações diferentes e produzir inferências diferentes. Têm memórias diferentes, também, teorias diferentes que aplicam às suas experiências de maneiras diferentes. Por isso, mesmo que todos partilhassem o mesmo estreito ambiente físico, os seus *ambientes cognitivos*, como lhes propomos chamar, mesmo assim seriam diferentes. Sperber e Wilson (1986: 38)

(Tradução da minha responsabilidade.)

Bibliografia

- Alves, H. S. (1986), "'Significação' e bases para uma teoria de Pragmática", *Discritica*, 1, pp. 131-145. Braga: Universidade do Minho.
- Chomsky, N. (1972), *Language and Mind*, Harcourt Brace, Jovanovich, Inc.
- Chomsky, N. (1976), *Reflections on Language*, Londres, Fontana.
- Fodor, J. A. (1976), *The Language of Thought*, Hassocks, Sussex, Harvester Press.
- Fromkin, V. & Rodman, R. (1978), *An Introduction to Language*, New York, Holt, Rinehart & Winston (2ª ed.)
- Grice, P. (1975), 'Logic and Conversation', in: Cole, P. e Morgan, J. (eds.), *Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts* New York, Academic Press
- Kempson, R. M. (1975), *Presupposition and the Delimitation of Semantics*, Cambridge University Press.
- Kempson, R. M. (1977), *Semantic Theory*, CUP.
- Kempson, R. M. (1988), 'The Relation between Language, Mind, and Reality', in: Kempson, R. M. (ed.), *Mental Representations: The Interface between Language and Reality*, CUP, pp.3-25.
- Kempson, R. M. (Forthcoming), *Language and Cognition: A Licensing Grammar*, Oxford, Blackwell.
- Lyons, J. (1977), *Semantics*, 2 Vols., CUP.
- Robins, R. H. (1979), *A Short History of Linguistics*, Longman (2ª ed.).
- Smith, N. & Wilson, D. (1979), *Modern Linguistics – The Results of Chomsky's Revolution*, Harmondsworth, Penguin Books, Ltd.
- Sperber, D. & Wilson, D. (1986), *Relevance – Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell.
- Sperber, D. & Wilson, D. (1987), 'Précis of Relevance: Communication and Cognition', in: *Behavioural and Brain Sciences*, 10, pp. 697-754.
- Wilson, D. (1975), *Presuppositions and Non-Truth-Conditional Semantics*, Academic Press.
- Wilson, D. & Sperber, D. (1986), 'An Outline of Relevance Theory' in: Alves, H. O. (ed.), *Encontro de Linguistas – Actas*, Braga, Universidade do Minho, pp. 21-41.