

**Emoções em comunicação: intenção ou relevância?**

---

**letrônica**

---

Cláudia Strey<sup>1</sup>**1 Introdução**

A capacidade de percepção de intenções no processo de comunicação parece algo inato aos seres humanos. O significado, assim, é dado apenas pelo que é convencionalmente dito, já que há a necessidade de se completar o implícito a fim de recuperar a intenção. Ao mesmo tempo, devido ao fato de o ser humano estar, a todo momento, experienciando estados emocionais, não se pode deixar de perceber a estreita ligação entre intenções e emoções. É possível entender, nessa perspectiva, que a comunicação carrega uma cadeia de intenções, buscando reconstituir a lacuna do dito e do compreendido. À linguagem cabe o papel de transmitir as intenções e estabelecer o jogo comunicativo a serviço das intenções e das emoções.

Nesse sentido, o objetivo desse trabalho é descrever a relação entre o processo inferencial e a recuperação de intenções e de emoções, observando os pressupostos de duas teorias: a Teoria da Relevância, de Sperber & Wilson (1995), e a Teoria do Diálogo, de Campos (2010). Para a investigação ser possível, faz-se necessária a construção de uma interface entre Linguística, Comunicação e Cognição, no modelo proposto pela Metateoria das Interfaces, de Campos (2007), em que se desenha a Linguística a partir de um conjunto de interfaces internas e externas.

**2 Comunicação e Emoções**

Partindo da suposição de que as pessoas se comunicam para veicular intenções e emoções, é incompatível uma visão em que não haja a presença de processos inferenciais. Nesse sentido, as principais propostas teóricas partiram do modelo de Grice (1989 [1975]), cuja principal tese era demonstrar como um enunciado pode significar mais do que o literalmente expresso. A teoria, que surge como uma alternativa para o modelo de código, busca construir um novo modelo teórico para explicar a comunicação como inferencial, e não mais como um processo de decodificação.

---

<sup>1</sup> Mestranda em Linguística pela PUCRS, com estudos na interface Semântica/Pragmática, abordando as relações entre Linguística, Comunicação e Cognição. Bolsista CNPq.

Grice estabelece, assim, o modelo das implicaturas, em que se supõem duas classes: as implicaturas convencionais e as conversacionais<sup>2</sup>, que, por sua vez, dividem-se em particularizadas e generalizadas. Grice supõe, nesse sentido, a existência de um Princípio de Cooperação (composto de máximas – Quantidade, Qualidade, Relação e Modo – e submáximas), que permite a um falante implicar mais do que está sendo dito, e a um ouvinte compreender essa informação extra. Nesse sentido, estabelece-se uma importante distinção entre significado natural (*n-meaning*), semântico, dependente de convenções, e significado não-natural (*nn-meaning*), dependente das intenções do falante. Ou seja, Grice sugere que um indivíduo S significa<sub>(nn)</sub> algo através de *x* se, e somente se, “pretende o enunciado *x* para produzir algum efeito em uma audiência pelo reconhecimento de sua intenção” (1989 [1957], p. 220).

Sperber & Wilson (1995)<sup>3</sup>, doravante SW, por sua vez, criticam o modelo griceano ao levantar a questão de não haver nem garantias lógicas e psicológicas que sustentem a obediência ao Princípio de Cooperação e a suas máximas, tampouco explicações acerca de como as informações são selecionadas para gerarem inferências. Partindo desses questionamentos, SW constroem a Teoria da Relevância (TR), um modelo de comunicação ostensiva, postulando duas propriedades que não podem ser dissociadas: a ostensão por parte do comunicador e a inferência por parte do receptor. Segundo Silveira & Feltes (1999), a TR apresenta-se como uma proposta complexa ao articular perspectivas teóricas pragmáticas (em sua relação com a sintaxe e a semântica) com estudos recentes em psicologia cognitiva.

Dentro desse modelo, SW (1995) apostam na existência de duas camadas de intenções em comunicação: a intenção informativa – intenção mais básica de tornar uma informação manifesta ou mais manifesta um conjunto de suposições *I*, e a intenção comunicativa – intenção superior de tornar mutuamente manifesto para uma audiência a intenção informativa do falante. Segundo Vanin (2007, p. 54), “a comunicação diz respeito às inferências do ouvinte acerca das intenções (comunicativa e informativa) do falante, ou seja, quando hipóteses interpretativas são feitas acerca do propósito comunicativo subjacente ao enunciado”. Assumindo as noções de intenção, segue-se, na teoria, que o propósito de chamar

---

<sup>2</sup> As *implicaturas convencionais* são aquelas em que o próprio significado convencional das palavras usadas determina o que é implicado, ou seja, a implicatura decorre da própria força da palavra. Já as *implicaturas conversacionais* não dependem da significação usual, sendo determinada por certos princípios básicos do ato comunicativo.

<sup>3</sup> Essa data corresponde à segunda edição da obra *Relevance: communication and cognition*, de 1986, que possui modificações fundamentais para a teoria, como a separação, por exemplo, do Princípio da Relevância em princípios cognitivos e comunicativos.

a atenção para a intenção de comunicar é a base para, como chamam SW, uma comunicação ostensiva.

Para explicitar a necessidade de assumir uma comunicação ostensiva mutuamente manifesta, SW (1995, p. 62) apresentam um exemplo envolvendo um casal (Pedro e Maria) e um secador de cabelos quebrado: Maria resolve deixar os pedaços do secador em cima da cama para que Pedro o conserte, mas não deixa explícita essa intenção comunicativa mutuamente manifesta. O mais interessante no exemplo dos autores é a explicação dada dos motivos pelos quais Maria não se engajou em uma comunicação ostensiva: Maria tinha medo de ter suas expectativas frustradas caso Pedro não consertasse o secador. A escolha por não deixar mutuamente manifesto teria duas consequências: caso Pedro consertasse, ele seria gentil; caso não consertasse, a não-ação estaria justificada por Maria não ter deixada clara sua intenção, o que faria dele estúpido, mas não insensível.

Apesar de não assumirem a importância das emoções no processo comunicativo, SW acabam dando um exemplo claro em que o benefício emocional supera qualquer benefício racional. Maria, racionalmente, iria querer que seu secador fosse consertado, mas como não tinha certeza de que Pedro o faria, resolveu evitar um constrangimento emocional. Esse exemplo problematiza a teoria ao trazer à tona a emoção, pois, se na perspectiva da Teoria da Relevância, a relevância ótima é garantida por causa da racionalidade do processo comunicativo humano, assumir a possibilidade de existirem benefícios emocionais torna a teoria trivial, o que é um problema em termos científicos (COSTA, 2005b).

Além disso, a interferência das emoções na comunicação não pode ser abordada via teorias informativas, pois essas não abordam conversas “vazias”. Segundo Tannen (2001), é preciso compreender que as pessoas estão emocionalmente envolvidas umas com as outras e que é preciso falar para estabelecer contato, mantê-los e monitorá-los. Ou seja, mais do que apenas informar, a comunicação envolve intenções e emoções.

Communication isn't as simple as saying what you mean. How you say what you mean is crucial, and differs from one person to the next, because using language is learned social behavior: How we talk and listen are deeply influenced by cultural experience. Although we might think that our ways of saying what we mean are natural, we can run into trouble if we interpret and evaluate others as if they necessarily felt the same way we'd feel if we spoke the way they did. (TANNEN, 1995, p.138)

A citação de Tannen contém um aspecto essencial a ser considerado: (a) o que as pessoas estão sentindo interfere tanto no modo como compreendem um enunciado como no

modo como produzem. Observe o seguinte enunciado, dito por um João para sua namorada, Maria: *Você vai sair vestida assim?* Considere que, em um momento X, Maria esteja com raiva de seu namorado, por ele ser ciumento. Qual seria a interpretação dela para o enunciado? A fim de responder a pergunta, é necessário que a hipótese levantada seja relacionada à raiva. Suponha que Maria desenvolva um cálculo dedutivo não-trivial em relação às palavras de João, formando um conjunto de premissas que levam a uma conclusão.

Premissas: João acha que minha blusa é muito decotada.

Essa blusa vai chamar atenção dos outros homens.

Conclusão: João quer me controlar e não quer que eu chame atenção.

Suponha agora, que em uma situação Y, Maria esteja completamente apaixonada, e, ao ouvir o enunciado (07), o cálculo inferencial seja:

Premissas: João acha que minha blusa é bonita.

Quem faz elogios demonstra gostar da pessoa.

Conclusão: João gosta de mim e acha que sou bonita.

Como explicar que em X e em Y, tendo como base o mesmo enunciado, o processo inferencial possa ser diferente? Por que as suposições de uma pessoa apaixonada e de uma com raiva são diferentes? Como explicar que, em X, a informação mais relevante para o enunciado é que João é ciumento, e que, em Y, fazer elogios é demonstrar um sentimento positivo? Essas respostas só podem ser respondidas no momento em que se assume que as emoções influenciam e interferem na construção da interpretação.

Como compatibilizar, portanto, emoções e intenções no processo comunicativo inferencial? Para responder essa questão, demonstra-se, primeiramente, a abordagem da Teoria da Relevância, em que se constata questões problemáticas para a teoria. Após, apresenta-se a perspectiva da Teoria do Diálogo, que se caracteriza como uma construção teórica alternativa aos modelos anteriores, pretendendo ser mais resistente a possíveis contraexemplos em relação aos fundamentos, à arquitetura conceitual e ao potencial de aplicação.

### 3 Emoções e Relevância

Para a construção da Teoria da Relevância, SW (1995) partem do modelo inferencial de Grice (1989 [1975]), principalmente da noção da máxima de Relação<sup>4</sup> e da suposição de que as pessoas prestam atenção somente naquilo que lhes é relevante (ou melhor, atentam para aquilo que, em alguma medida, venha ao encontro de seus interesses). Para explicar como se daria a comunicação, SW (1995, p. 260) propõem dois princípios:

- Princípio Cognitivo: “A comunicação humana tende a ser dirigida para a maximização da relevância”.

Isso significa que a comunicação humana é guiada pela relevância, ou seja, há uma relação custo-benefício, em que se avalia a quantidade de esforço mental exigido para interpretar os *inputs* (custo) em relação ao efeito cognitivo derivado (benefício). Ou seja, a relevância de um *input* será maior na medida em que houver mais efeitos cognitivos e menos esforços de processamento; entretanto, mesmo que haja mais esforços de processamento, compensado por mais efeitos contextuais, a relevância aumenta. Esse princípio não implica que os seres humanos sempre alcançam a relevância máxima, mas, ao contrário, significa que a mente humana possui uma tendência a escolher os estímulos e a ativar o conjunto de informações mais relevantes e a processá-los da maneira mais produtiva.

- Princípio Comunicativo: “Todo estímulo ostensivo comunica a presunção de sua própria relevância ótima”.

Em relação à noção de relevância ótima, os autores afirmam que um estímulo será otimamente relevante se, e somente se, ele for:

- a. relevante o suficiente para merecer esforço de processamento da audiência;
  - b. o mais relevante compatível com as habilidades e preferências do comunicador.
- (WILSON & SPERBER, 2005)<sup>5</sup>

Nesse sentido, para ser relevante, a informação precisa ter efeitos cognitivos adequados, ou seja, o *input* precisa ser relevante o suficiente para merecer o esforço de processamento da audiência. Ou seja, o estímulo, presumidamente, irá ter maiores efeitos para baixos custos cognitivos.

---

<sup>4</sup> Costa (2008 [1984]) já havia proposto que a máxima de relação constitui-se em uma *megamáxima*, já que ela seria responsável por guiar as demais máximas. Dessa maneira, o ouvinte teria condições de reconhecer se o falante estaria quebrando as máximas de quantidade, qualidade, modo e relação (adaptada para *seja adequado*).

<sup>5</sup> Referente ao artigo publicado na revista Linguagem em (Dis)curso (2005). O texto foi publicado originalmente em inglês em: HORN, L.; WARD, G. (Eds.). **The handbook of Pragmatics**. London: Blackwell, 2004, p. 607-632

Deve-se ressaltar, no entanto, que da noção custo-benefício seguem-se questões problemáticas. Em um primeiro momento, é preciso determinar o que se denomina como custo e como benefício. Segundo Costa (2005a), custo envolve processamento mental e cognitivo; processamento da linguagem (em níveis fonológicos, sintáticos, semânticos e pragmáticos); grau de acessibilidade dos contextos e das memórias (enciclopédica, lexical); grau de calculabilidade das inferências. Já benefício envolveria grau de importância do conteúdo sendo dito; grau de adequação, de conexão e de interatividade; compreensão de implicaturas; implicação contextual; benefícios culturais, morais, psicológicos e retóricos. O problema desse grande número de aspectos envolvidos é que a noção de relevância poderia ser determinada ora por aspectos de custo, ora por de benefícios.

Além disso, Costa (2005b, p. 167) ainda acrescenta outro aspecto que a teoria deveria explicar, que são os usos cotidianos como a conversa romântica, o bate-papo e os cumprimentos,

Parece que a noção positiva de relevância, em que o benefício dirige o custo, funciona, primeiramente, quando as pessoas estão envolvidas com a produção profissional, com a objetividade funcional para gerar conhecimento. Tal atividade contrasta com a enorme tendência ao lazer, cujas propriedades são diferentes, dado que o aproveitamento afetivo, emocional, em que o prazer dirige o processo, caracteriza um outro tipo de benefício em que o custo baixo é uma das exigências fundamentais.

A questão emocional, no processo inferencial, refere-se ao fato de que, muitas vezes, benefícios emocionais e afetivos guiam o processo cognitivo. Ou seja, se na perspectiva da Teoria da Relevância, a relevância ótima é garantida por causa da racionalidade do processo comunicativo humano, não há espaço para se assumir benefícios emocionais. Caso isso seja feito, a TR torna-se trivial, já que tudo poderia ser explicado pela relação custo-benefício, um problema em termos científicos.

Outro ponto problemático em termos de se considerar as emoções é que, para a TR, a comunicação ostensiva é a que possui relevância informativa. Atos comunicativos que não são informativamente relevantes não são abordados pela TR, como no caso das conversas de elevador e de muitos programas de televisão, em que parece não haver nem custos, nem benefícios. Como justificar, nesse arcabouço teórico, as inúmeras formas discursivas redundantes e sem efeitos cognitivos que ocorrem diariamente? Como explicar os cumprimentos, as conversas light, os diálogos intermináveis e redundantes pelo telefone? Como explicar o discurso amoroso, em que se repete inúmeras vezes a expressão ‘eu te amo’?

Segundo SW, uma informação pode ser relevante para alguém se ela interagir com suposições já existentes sobre o mundo, ou seja, se ela tem efeitos cognitivos em um contexto acessível. São três os tipos de efeito:

(1) implicação contextual – consiste na suposição derivada da combinação de informações já existentes na memória com informações novas;

(2) fortalecimento de suposições existentes – consiste em fortalecimento ou enfraquecimento de suposições, ou seja, não se obtém, necessariamente, uma informação nova derivada, apenas se reforça ou se enfraquece uma informação já existente;

(3) contradição/eliminação de suposições existentes – ocorre quando, entre duas suposições contraditórias, a mais fraca, isto é, aquela para a qual se tem menos evidências, é eliminada.

Caso se pense no discurso amoroso, repetitivamente igual, pode-se perceber que não há implicações contextuais (não se deriva uma suposição através da combinação de informações existentes com informações novas, pois não há informações novas); não se contradiz ou elimina uma suposição, pois se antes a pessoa amava, agora ela continua amando. Mas será que se pode afirmar que há um fortalecimento de suposições de que uma pessoa ama a outra? Poder-se-ia até pensar que sim, pois se fortalece a suposição de que uma pessoa ama a outra. Entretanto, é preciso atentar que, no início da obra *Relevance*, SW delimitam sua abordagem à comunicação de pensamentos (representações conceituais), asserções (pensamentos tratados pelo indivíduo como representações atuais do mundo) ou informações (SPERBER & WILSON, 1995, p. 2), independentes de serem verdadeiras ou falsas. Ou seja, ao fazer esse recorte do objeto, os autores afirmam que não irão analisar representações sensoriais, estados emocionais, desejos, ficções. Ou seja, SW assumem, radicalmente, uma abordagem racional da comunicação, o que exclui as suposições emocionais.

Porém, a aposta tão radical na racionalidade é problemática, pois parece haver interferências das emoções no próprio processo racional. Considere o exemplo abaixo:

<p>Maria saiu com o carro do namorado e bateu o veículo em um poste. Ela sabe que, no outro dia, o namorado irá viajar. Ao chegar em casa, ela precisa dizer o que houve, mas não consegue, pois fica com medo.</p>
---

Por que Maria não queria afirmar que havia batido o carro? Será que ela não considerava a informação nova relevante? Será que ela não consegue calcular racionalmente os custos e efeitos cognitivos de tal informação? Ou será que ela racionalmente sabe que precisava falar, mas ao mesmo tempo percebe que há benefícios emocionais em jogo? A TR não consegue explicar essa interferência, pois, segundo SW,

No one has any clear idea how inference might operate over non-propositional object: say, over images, impressions or emotions. Propositional contents and attitudes thus seem to provide the only relatively solid ground on which to base a partly or wholly inferential approach to communication. (SPERBER & WILSON, 1995, p.57)

Como inserir, então, as emoções no processo de comunicação? No momento atual, a teoria que parece mais adequada a descrever a linguagem, em uma interface linguística-comunicativa-cognitiva, é a Teoria do Diálogo (TD), de Campos (2010a).

#### ***4 Emoções em Diálogo***

A TD caracteriza-se como uma construção teórica alternativa aos modelos anteriores, pretendendo ser mais resistente a possíveis contraexemplos em relação à abordagem de emoções, de intenções e de inferências. O construto teórico assume como unidade básica da comunicação social o diálogo, cuja estrutura elementar é o diálogo simétrico bilateral, envolvendo interlocutores como falantes e ouvintes alternadamente. É preciso observar que Campos (2010a) considera essa a estrutura básica do diálogo, mas esse pode se dar entre duas ou mais pessoas, presencial ou virtualmente, em tempo real ou não, por linguagem verbal ou gestual, simétrica ou assimetricamente, etc. O que vale ressaltar é que as considerações feitas para a estrutura básica podem ser estendidas a todas as variações de diálogo<sup>6</sup>, o que torna a TD uma proposta inscrita em uma teoria geral da comunicação, que poderá estar em interface com inúmeras áreas, como as ciências sociais, formais e cognitivas.

Segundo Campos (2011), a escolha desse objeto teórico ocorre, em um primeiro momento, devido ao fato de, aparentemente, ele estar presente em todo processo de

---

<sup>6</sup> Campos (2010a) constrói um paralelo com a teoria chomskiana, ao afirmar que a ideia de que o diálogo possa ter uma estrutura universal é análoga a ideia de que as variações das mais diversas línguas possa ter uma gramática universal (pressuposto de Chomsky). Assim, assumindo o exemplo de Chomsky, se um marciano fosse a todas as partes do planeta e observasse todas as línguas, diriam que elas seriam só, em variação. Mas, no caso da Teoria do Diálogo, o marciano, se observasse a interface cognição e comunicação, assumiria que o diálogo, com suas variações, é uma propriedade da comunicação humana. Campos demonstra que não é difícil perceber as variações existentes do diálogo, mas que seria necessário descrever a sua estrutura universal.



construção de conhecimento entre alunos e professores, bem como na base de decisões judiciais, políticas, bélicas, profissionais e até matrimoniais. Além disso, os diálogos argumentativos estão presentes na sociedade humana desde a cultura clássica, a partir dos diálogos de Platão, constituindo-se na forma mais intensa de interatividade humana. Entretanto, não se pode concluir, a partir da variedade de ocasiões em que ocorre, que o diálogo é um objeto trivial, porque ele envolve complexidades lexicais, semânticas e pragmáticas, dirigida pelas intenções dos interlocutores em vários graus de significação. Segundo Campos (2010),

Trata-se de um verdadeiro jogo em que a vitória é a persuasão de uma pessoa, um grupo, ou uma massa inteira. [...] Da pólis grega às megalópoles de hoje, os debates representam, ainda, o preâmbulo das grandes decisões. Os diálogos são, quase sempre, as alavancas racionais e emocionais que determinam a vitória deste ou daquele candidato numa retórica de poder altamente eficiente.

Da suposição de que o diálogo é a aproximação natural comunicativa, segue-se uma necessária descrição do conteúdo significativo do objeto, construído na interface linguística-comunicação-cognição. Campos (2011) descreve quatro níveis diferentes e articulados entre si:

- O Dito Explícito;
- O Dito Implícito;
- O Intencional;
- O Inferencial.

Em relação aos dois primeiros níveis, Campos (2011) afirma que eles expressam uma divisão entre o que está sendo enunciado em dito explícito, o que está literalmente expresso no enunciado, e dito implícito, que consistiria em uma afirmação não-expressa, mas assumida como expressa pelos interlocutores. O dito explícito seria mais econômico do que o implícito, pois este é pressuposto pelo contexto. Por exemplo, dado um diálogo com dois participantes, que estão em Porto Alegre e conversam no dia 15 de junho de 2011, às 16h, a frase *Cheguei aqui hoje há duas horas* corresponderia ao dito explícito, enquanto o dito implícito seria *‘Eu, a pessoa que fala, cheguei aqui, na cidade em que estamos, no dia 15 de junho de 2011, às 14h’*. O dito implícito não seria inferido pragmática, mas semanticamente, ao contrário da proposta de SW, que propõem que o nível intermediário entre o nível explícito e implícito, a explicatura, ocorre por inferências pragmáticas.

Campos (2011) sustenta um princípio de inferências semânticas no dito implícito através de condições de veracidade. Dessa maneira, o argumento de que faltariam condições pragmáticas para identificar quem ‘eu’, ‘aqui’ e ‘hoje’ não se sustentaria, visto que, em situações comunicacionais/dialógicas, não seria necessário identificar uma proposição como verdadeira ou falsa, como na interface com a lógica, mas apenas como veraz ou não. Nesse sentido, condições de veracidade seriam entendidas em termos de: (a) consistência: ‘Vamos boa arborizar interessante’ ilustraria a falta de condições de boa formação sintática; (b) sentido: ‘O papel está e não está em Marte’ ilustraria a falta de condições semânticas; (c) adequação: ‘João caiu no mar, morreu e foi caminhando’ ilustraria a falta de condições pragmáticas. (CAMPOS, 2011)

Nesse construto teórico, os ouvintes conseguiriam recuperar as intenções do falante articulando níveis semânticos e pragmáticos de inferências multiformes, geradas por diversas fontes (lógicas, fonológicas, morfológicas, lexicais, semânticas, pragmáticas). Ou seja, o processo inferencial é

modelado para a abordagem da linguagem natural com outras características determinadas por convenções e contextos particulares na interface com a Pragmática. Nessa perspectiva, não se assume inferência monotônica nessa interface. Toda inferência é cancelável, pela própria natureza necessariamente flexível da linguagem para comunicação. (COSTA, 2004, p. 14)

Por exemplo, ‘*meus avós moram em Gramado*’ acarreta semanticamente *tenho avós*, mas, devido à flexibilidade e à ambiguidade da linguagem natural em interface com a comunicação, nada impediria que se dissesse ‘*tenho e não tenho avós*’, implicando que os avós são pais de seu padrasto, não são avós naturais. O que diferencia inferências semânticas e pragmáticas é que a primeira depende de convenções gerais, enquanto a segunda necessita de um contexto particular.

Além de dito implícito e dito explícito, ainda é necessário abordar dois outros níveis – intenção e inferência –, em que se tentará responder a questão que não foi possível abordar via Teoria da Relevância: como explicar a interferência da emoção no processo inferencial? Para explicar como intenções, complexamente articuladas, dirigem o processo comunicativo, Campos (2011) descreve uma série de características a serem consideradas:

- (a) as intenções dirigem o dito e o inferido;
- (b) a inferência pode explicitar ou não as intenções;

- (c) as inferências podem ser canceladas para proteger as intenções;
- (d) as intenções são consistentes com as emoções e com os sentimentos.

Sustenta-se, assim, a noção de que não são apenas intenções comunicativas e informativas que estão presentes no processo comunicativo, mas que há um conjunto muito maior de processos intencionais envolvendo emoções que não são abordados com clareza por teorias pragmáticas tradicionais. Nesse sentido, a TD constrói um novo quadro teórico para ampliar o conceito de *intenção*, em que não mais se ficaria preso ao sentido tradicional de nível linguístico, ou seja, de aceitar que se comunica somente a intenção de se querer falar sobre algo. A ideia griceana, amplamente aceita pelos pragmáticos, de que para compreender um enunciado é preciso reconhecer a intenção dos falantes, é reconstruída dentro de uma nova perspectiva, a fim de evitar uma possível trivialidade do conceito.

É importante esclarecer que, apesar da TD abordar as intenções em termos de linguagem natural, não se pode deixar de ter em mente que as intenções parecem não necessitar de linguagem para existirem. Essa suposição serve para alinhar a teoria à noção evolucionista de Darwin, pois deixar de reconhecer que a intenção também é intata aos animais (que não possuem linguagem no mesmo sentido humano) é romper com a evolução e, conseqüentemente, deixar o homem em uma posição isolada a do mundo animal. Da mesma forma, parece que a capacidade de inferir também é algo inato ao homem e ao animal, não necessariamente ligada à faculdade da linguagem. Considere, por exemplo, um cachorro latindo porque está sozinho em casa. Poder-se-ia supor que, se ele estava se sentindo carente e tinha a intenção de verificar se havia alguém em casa, inferiu que precisava latir. Outro exemplo que pode demonstrar tal relação é um bebê que, quando está com medo, chora com a intenção de que a mãe lhe dê atenção. Para isso, o bebê inferiu que, para demonstrar que estava com medo, precisava chorar; e a mãe inferiu a intenção do bebê – demonstrar que estava com medo.

Caso se negue o fato de intenção e inferência serem compartilhados pelos integrantes do mundo animal, não haveria como explicar os casos acima. Na verdade, parece que, antes de qualquer princípio comunicativo, homens e animais têm uma tendência inata para a conexão e para a inferência. Ou seja, a comunicação seria um produto da necessidade de se conectar e da capacidade de inferir intenções e emoções. A TD, portanto, está em consenso com esses princípios, ao contrário de outras teorias comunicativas, como a Teoria da

Relevância, por exemplo, que só se compromete com a comunicação quando há um certo grau de consciência em relação à intenção do falante de se dirigir ao ouvinte.

A TD não trabalha com graus de consciência, pois assumir a noção de consciência implica assumir a comunicação como racional, em que se conhecem os custos e os benefícios dos *inputs* envolvidos no processo comunicativo. Para demonstrar esse problema, considere-se um paradoxo da racionalidade: querer mas não querer, como no exemplo de Maria, que bateu o carro de João e não quer lhe contar – ela tem uma intenção, mas não consegue realizá-la pois está sob efeito de um estado emocional. Como explicar o paradoxo em termos de custo-benefício, se a emoção é uma propriedade não racional e, muitas vezes, não opera em nível consciente? Para explicar a influência da emoção, a TD articula essa propriedade diretamente com as intenções, ou seja, a capacidade de reconhecer as emoções ocorre a partir do momento em que se inferem as intenções. No caso do paradoxo apresentado acima, a intenção primeira de Maria é contar o fato, e a segunda é a de não magoar o namorado. Ou seja, as duas intenções irão guiar o dito, e a forma como o enunciado será expressado fará com que João reconheça a intenção 1 e a intenção 2.

Nessa perspectiva, a intenção não é única, mas construída durante o diálogo. Há, assim, uma intenção primeira que será seguida por outras intenções, construídas durante o diálogo – elas seriam, portanto, intenções online. Para exemplificar tais relações, segue-se, na seção abaixo, um exemplo ilustrativo, que busca esclarecer de que forma se constroem as cadeias de intenções e sua relação com as emoções.

### 5 Exemplo Ilustrativo

Considere o exemplo abaixo, um possível diálogo entre Maria e João.

Contexto: Um casal de namorados. Maria está arrumada e João está deitado no sofá, debaixo de um cobertor.

Maria: (A) Amor, o que você vai fazer?

João: (B) Vou ver um filme.

Maria: (C) Eu vou sair com o pessoal do trabalho. Não quer ir junto? Tu sempre vais...

João: (D) Não. Depois conversamos.

Suponha que o resultado de tal diálogo seja Maria sair com os colegas, mas ficar triste por causa da resposta de João. Como explicar esse resultado emocional e não outro? Assuma-se que, antes de começar o diálogo, a primeira intenção de Maria seja:

- Intenção 1 – Querer que João saia com ela e saber se ele irá.

A primeira resposta de João (B) leva Maria fazer as seguintes possíveis inferências:

S1: Se estou arrumada, é porque vou sair.

S2: Se João vai ver um filme e está deitado embaixo do cobertor, ele não irá sair comigo.

S3: João está vendo que estou arrumada, e mesmo assim quer ficar em casa.

Suposição Implícada (1): João não quer sair comigo

Nesse sentido, esse primeiro processo inferencial daria espaço a um outro - externo -, que estaria atrelado ao conhecimento de mundo e à memória enciclopédica e traria, para o diálogo, um componente emocional. Partindo da suposição implícada, que passa a ser a premissa do novo processo, tem-se:

S4: João não quer sair comigo (Suposição Implícada 1).

S5: Namorados saem juntos (por memória enciclopédica).

S6: Não querer sair junto indica que algo pode estar errado no relacionamento.

Suposição Implícada (2): Devo ficar preocupada.

É importante notar que esse processo inferencial tem um caráter emocional e carrega a suposição necessária para Maria construir a segunda intenção durante o diálogo. Deve-se observar que essa construção só é possível a partir da resposta de João à primeira pergunta, evidenciando o componente online das intenções. Caso outra resposta fosse dada, a segunda intenção seria diferente, implicando, talvez, outras questões emocionais. Dado o segundo processo inferencial, externo, mas com interferência no diálogo, Maria construiria uma segunda intenção, de caráter essencialmente emocional e totalmente dependente do contexto comunicativo:

- Intenção 2 – Saber se há algum problema no relacionamento.

A segunda pergunta de Maria (C) serve para comunicar a segunda intenção, cuja resposta de João levaria ao seguinte processo inferencial:

S7: João não quer sair comigo (Suposição Implicada 1).

S8: Estou preocupada com o nosso relacionamento (Suposição Implicada 2).

S9: João não quer sair com meus colegas de trabalho, algo que ele sempre faz.

S10: Se João não faz o que habitual, há algum problema.

Suposição implicada (3): Há algum problema no nosso relacionamento.

Ação: Maria sai com os colegas, apesar de estar triste e preocupada com seu relacionamento.

O que se pode retirar do exemplo ilustrativo é que, caso não se conectem intenções e emoções, não há como explicar o resultado desse diálogo. Demonstra-se, nesse sentido, que pode haver, no jogo da comunicação, uma cadeia de intenções formando primeiras, segundas, terceiras intenções, ou seja, intenções explícitas/convencionalmente inferidas, como no caso da Intenção 1 de Maria, e intenções dependentes de contexto, como a Intenção 2, que só ocorre a partir da suposição obtida durante a comunicação. De uma maneira geral, em um diálogo, o conjunto de afirmações explícitas mais o conjunto de implícitos permite que cada interlocutor infira a intenção, e, conseqüentemente, a emoção do outro.

É importante mencionar que não se analisaram as inferências de João, que poderia não ter identificado a segunda intenção de Maria, já que intenções dependentes de contexto, além de serem mais subjetivas, estão ligadas, também, a gestos, a expressões faciais, à prosódia, etc. De qualquer maneira, é necessário que se articulem diferentes níveis inferenciais a fim de se conseguir recuperar as intenções convencionais e contextuais na comunicação. Ou seja, a noção de intenção está atrelada ao processo inferencial e à sua complexidade, ainda que seja necessária uma maior investigação de como se articulam inferências, intenções e emoções.

## 6 Considerações Finais

A significação em linguagem natural não é entendida como dada *a priori*, mas construída a partir de um processo inferencial de reconhecimento de intenções. Essa suposição indica que a interface entre a Semântica e a Pragmática parece ser mais profícua para explicar determinados fenômenos da linguagem, como no caso da interferência das

emoções. Nesse sentido, buscou-se demonstrar que as emoções influenciam na comunicação humana através da relação entre intenções e inferências. Não se pode negar que determinados estados emocionais permitem que suposições diferentes fiquem mais em evidência, ou seja, dado um enunciado, uma pessoa depressiva pode compreender  $x$  e uma pessoa feliz,  $y$ . Com certeza, ainda é preciso maiores investigações linguísticas e cognitivas para confirmar essa suposição, o que só parece ser possível nas interfaces.

Neste artigo, mostrou-se que a abordagem da Teoria da Relevância parece não conseguir abranger tal questão sem enfraquecer seu arcabouço conceitual, pois aposta na racionalidade humana e trabalha apenas com inputs informativos. Em seguida, apresentou-se a Teoria do Diálogo, de Campos (2011), com o intuito de observar o papel das intenções na comunicação, que parece ser mais amplo que o tradicionalmente aceito, pois são essenciais para que se consiga construir uma teoria a fim de articular emoções e comunicação de modo eficiente. Sabe-se, porém, que ainda são necessários estudos mais aprofundados no sentido de esclarecer o objeto para abordar a complexidade do objeto emoção-intenção-inferência na comunicação.

## Referências

CAMPOS, Jorge. Ciências da Linguagem: Comunicação, Cognição & Computação - Relações Inter/Intradisciplinares. In AUDY, J.L.N. & MOROSINI, M.C.. *Inovação e Interdisciplinaridade na Universidade*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2007.

\_\_\_\_\_. “Projeto de Pesquisa Platão 2.0 - Diálogos: da Cultura Clássica à Cultura Digital.” Faculdade de Letras, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

\_\_\_\_\_. “Diálogos – Questões Interdisciplinares. 2011 (inédito).

\_\_\_\_\_. Comunicação e inferência em linguagem natural. *Letras de Hoje*. 2005a, p.107-133.

\_\_\_\_\_. A Teoria da Relevância e as irrelevâncias da vida cotidiana. *Linguagem em (Dis)curso*. 2005b, p.161-169.

TANNEN, Deborah. The Power of Talk: Who Gets Heard and Why. *Harvard Business Review* 73. p.138-149. 1995.

\_\_\_\_\_. *You just don't understand: Women and men in conversation*. New York: Paperback Ballantine, 2001.

**Letrônica**, Porto Alegre v.4, n.2, p.30, nov./2011.

GRICE, Paul. "Meaning." In: \_\_\_\_\_ . *Studies in the way of words*. Cambridge: Harvard University Press, 1989 [1957].

\_\_\_\_\_. Logic and Conversation. In: \_\_\_\_\_ . *Studies in the way of words*. Cambridge: Harvard University Press, 1989 [1975].

SILVEIRA, J.R.C. & FELTES, H.P.M. *Pragmática e Cognição: a textualidade pela relevância*. 2a edição. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1999.

SPERBER, D. & WILSON, D. *Relevance: Communication and Cognition*. 2a edição. Cambridge: Blackwell Publishing, 1995.

VANIN, Aline Aver. *A relevância em comunicação: a construção de inferências internas e externas a filmes publicitários*. Dissertação (Mestrado em Letras). Porto Alegre: Faculdade de Letras - PUCRS, 2007. 149p.

WILSON, D. & SPERBER, D. Teoria da Relevância. *Linguagem em (Dis)curso*, 2005.

Recebido em 01/07/2011

Aceito em 05/09/2011