

Relevância, Kluges, Emoções – Reflexões Provocativas

Jorge Campos

Sperber&Wilson(1986/95/05) defendem, há mais de vinte anos, uma interessante e bem sucedida abordagem sobre a interface comunicação-cognição, conhecida como Teoria da Relevância(TR). São dois os princípios básicos que sustentam a arquitetura conceitual da TR em sua forma clássica:

1 Princípio Cognitivo de Relevância

A comunicação humana tende a ser dirigida para a maximização da relevância

2 Princípio Comunicativo de Relevância

Todo estímulo ostensivo (intenção informativa e comunicativa) comunica a presunção de sua própria relevância ótima – o estímulo é relevante o suficiente para merecer o esforço de processamento da audiência e – é o mais relevante compatível com as habilidades e preferências do comunicador. O grau de relevância é diretamente proporcional à relação entre esforço de processamento e efeito cognitivo positivo. Em contextos idênticos, tanto menor o primeiro e tanto maior o segundo, mais relevante o estímulo.

O texto que se segue representa uma tentativa de gerar reflexões provocativas sobre a base teórica da TR. Inicialmente, levantam-se considerações problemáticas para alguns compromissos cognitivistas essenciais assumidos, ou pressupostos, pela teoria; a seguir, questiona-se o caráter intuitivo da noção de relevância como pretensamente adequado para as diversas formas de comunicação, se são avaliadas as inúmeras irrelevâncias de processos comunicativos cotidianos, e, finalmente, discute-se a complexidade das noções de custo e benefício, cruciais e problemáticas para a sustentação da TR. Começemos supondo um certo confronto entre a crença de racionalidade pressuposta pela TR e uma visão cética sobre a perfeição do cérebro/mente humano devida a Gary Marcus(2008)

Os dois princípios básicos da TR, tais como apresentados inicialmente, são compatíveis com três suposições metateóricas da TR: a evolução da cognição humana presume o princípio cognitivo da relevância; a modularidade massiva da mente favorece módulos inferenciais dedicados; e a racionalidade do processo comunicativo humano garante o processo de relevância enquanto relação ótima entre esforço de processamento e efeito cognitivo positivo.

O quadro apresentado acima, então, pressupõe uma compreensão do binômio comunicação-cognição enquanto construção sistêmica da história da espécie humana em sua caminhada evolutiva. A concepção da TR é compatível com a idéia de direção e não se opõe a teorias do desenho inteligente.

Gary Marcus(2008), do NYU Center for Child Language em sua obra mais recente, Kluge – The Haphazard Construction of Human Mind, defende a tese de que o cérebro/mente humano é constituído de inúmeras falhas em decorrência de

uma história evolutiva ao acaso e sem qualquer direção. Para ele, devemos responder negativamente à especulação shakesperiana “are human beings noble in in reason and infinite in faculty?” De fato, argumenta Marcus, são muitas as evidências de que a cognição humana é constituída de incontáveis “Kluges”, uma metáfora para artefatos de uso ad hoc e que teriam sido desenhados para outros fins. Aos infinitos estímulos do processo evolutivo, o que se tem é uma resposta adaptativa ao urgente não ao relevante. Assim construída, a mente humana funciona como um complexo mecanismo do contingente em que são as circunstâncias que a determinam. A habilidade da resolução de problemas antes de ser um conjunto ordenado e sistêmico de operações lógicas é uma espécie de dispositivo tipo MacGyver, enquanto solução que funciona seja ou não a melhor. “Its not the most elegant solution to this problem, but hey, it works”. Tal como aconteceu, aliás, com a Apollo 13 em que até sacos de papel foram usados para purificar o ar na nave. Foi uma solução deselegante e imprópria, mas funcionou. Sim, somos um exemplo de cognição cheia de dispositivos idiossincráticos. Temos crenças irracionais, uma memória que se deteriora, com formatos confusos e obscuros e cuja vaguidade nos garante muito pouca certeza sobre o que lembramos. Não trabalhamos, em nossa memória, nem em termos de pastas e arquivos, comuns hoje a máquinas elementares, nem conseguimos fazer contas complexas, coisas que calculadoras executam com precisão e rapidez. A nossa linguagem, pressupostamente diferenciadora da espécie, vem carregada de ambigüidades, de vaguidades, de redundâncias. Nossas emoções são conflitantes com nossas decisões racionais e nossa história vem dramaticamente construída por guerras inexplicáveis, cujas causas nem conhecemos com precisão. E o que dizer do fragilidade de nossa mente, com doenças que não parecem servir a nenhum propósito adaptacionista. Tomamos decisões estranhas a nós mesmos e votamos em pessoas sem saber exatamente por qual motivo e muitas vezes contra nossos próprios

interesses. Aceitamos falácias com naturalidade e temos razões que a própria razão desconhece. Frequentemente, estamos de mau humor, não temos orgasmos e nem estamos felizes quando queremos. Sofremos de graves problemas determinados por pequenas causas e adoramos comer o que nos faz mal. Esse, definitivamente, não é o quadro do desenho inteligente, do criacionismo, mas da evolução ao acaso e sem direção em que a racionalidade é uma surpresa da sobrevivência numa perspectiva caótica. Aliás, os próprios scholars bíblicos destacavam as falhas de caráter humano nas metáforas do tipo serpente e maçã.

Se, por outro lado, se assume que a TR faz sentido, então podemos argumentar nos próprios termos de “Kluge”. Afinal, não temos dúvida de que humanos que somos, temos falhas naturalmente. Mas veja-se a complexidade de entendimento e comunicação que envolve um trivial roteiro de viagem internacional, por exemplo. Imagine-se desde as restrições impostas pelo passaporte, pela compra de passagens aéreas via internet, pelo embarque e desembarque, por toda a comunicação antes durante e depois do vôo entre a tripulação e o aeroporto. Os cuidados de manutenção, de modo que a ida e volta com segurança cheguem a parecer um verdadeiro milagre de comunicação e interatividade. Pois bem, isso ocorre diariamente entre todas as cidades do mundo em que temos milhões de pessoas envolvidas e milhões de vôos com precisão de horário e segurança estatisticamente comprovada. Isso sem contar com a tecnologia de aviões sofisticadíssimos e foguetes espaciais, como a própria Apollo 13, e capazes de levantar do chão incríveis toneladas. Como pensar que nossa mente é um kluge, se, diante de tal complexidade, todas as milimétricas formas de contato dependem de acordo sobre finos graus de relevância. E a própria guerra tão sem sentido em uma visão catastrofista, que fenômeno de articulação de estratégias de poder bélico, que complexidade de organização e precisão comunicativa. A própria computação nasceu

por influência da necessidade de mensagens precisas, de mísseis supercontrolados, de sistematização bélica. Sim, desprezamos constantemente as regras da Lógica, aceitamos falácias e falácias, mas fomos geniais ao conceber os sistemas lógicos em sua consistência, completude e decidibilidade. Como explicar o Telefone, o Rádio, a TV, a Internet e as maravilhosas tecnologias de comunicação de massa. E tudo depende inevitavelmente de protocolos de relevância. E somos capazes de transmitir informação através de uma história milenar com um alto nível de entendimento e traduzir línguas diversas e de complexas diferenças a ponto de nos fazermos compreender inclusive sobre culturas diversificadas e estranhas para nós. Tudo via relevância. Não conseguiríamos nem abordar nossa fragmentada memória não fosse pelo gancho da relevância. Imagine-se se não pudéssemos selecionar o de que precisamos para entender uma trivial troca de diálogos. Se tivéssemos que percorrer todas as trilhas, pastas e arquivos para depois chegarmos à compreensão de uma mísera piada. Talvez não vivêssemos o suficiente para rir dela.

Como decidiríamos entre Kluges e Relevância ?
entre cérebro/mente relevante, como indício de desenho inteligente e como evolução ao acaso resultado das pressões imediatas? Parece que o comportamento clássico das explicações científicas segue um certo modelo de lógica em que ou o sistema é perfeito ou é caótico. Diz-se que, num sistema dedutivo, uma única contradição trivializa suas operações. De $P \rightarrow P$, segue-se R, sendo R um qualquer. A TR parece querer comprometer-se com uma base intrínseca ao ser humano na direção da racionalidade relevante. Kluge é o argumento de que não é possível ter direção racional se as evidências apontam milhões de incongruências. Mas, talvez, a constatação mais óbvia seja uma advertência contra os extremos. Qualquer alternativa radical parece entrar em conflito com uma idéia de experiencialismo e livre arbítrio. Se a relevância é tomada

como tendência forte, seremos dirigidos por ela, sem alternativas; se o caos se impõe, então nada há que possa garantir a racionalidade de qualquer opção. Quem sabe, estamos entre o relevante e o caótico, um pouco racionais, um pouco arbitrários, construindo a história por linhas tortas mas não circulares. Por que não aceitar Kluges em nossas deduções não-triviais sem cair, necessariamente, na trivialidade aterradora? Talvez a melhor forma de entender o conflito entre a TR e uma reflexão cética como em Kluge seja construir a questão abduktivamente. Se se assume a noção de relevância, então se tem a melhor explicação para a racionalidade da comunicação quando ela se dá; se, por outro lado, se se assume a mente como Kluge, então se tem a melhor explicação para as inúmeras discrepâncias da comunicação quando a racionalidade esperada não se dá. O que resta? O otimismo de defender a TR, considerando Kluges qua situação de relevância em última instância, ou o ceticismo de defender Kluges, considerando a relevância para o indivíduo qua Kluge dos sistemas formais stricto sensu.

Passemos à segunda parte, à consideração da noção intuitiva de relevância e suas discrepâncias com as trivialidades comunicativas cotidianas. Se a mente/cérebro é, de fato, um Kluge, podemos raciocinar nos próprios termos da TR contra ela. Como se explica uma tendência cognitiva para maximizar a relevância diante de tantas irrelevâncias nos processos comunicativos rotineiros? Claro, na TR, a idéia de relevância é bem mais restrita. Refere-se, apenas, aos fenômenos de comunicação ostensivo-inferenciais, às intenções informativas e comunicativas. Mas como é capaz de justificar as inúmeras formas discursivas redundantes e sem efeitos cognitivos positivos que povoam diariamente os diversos contextos comunicativos das pessoas comuns? Como argumenta Costa (2005), o discurso de sociabilidade diária, os cumprimentos, as conversas light de lazer, os diálogos intermináveis altamente redundantes pelo telefone,

a atenção dedicada ao rádio, televisão, internet em notícias repetidas e já não mais informativas, tudo parece ser uma prática interminável de irrelevâncias absolutamente familiares. A própria Internet com seu um trilhão de páginas é navegada praticamente pelos mesmos caminhos. Os internautas deixam uma rota do histórico de navegações em que é surpreendente a redundância de mesmos sites. E o que dizer das falas afetivas e amorosas, em que expressões de amizade e de amor são repetidas de maneira exaustiva e, até, mecanicamente por uma vida. Isso sem chegar ao autismo típico do tipo exilado urbano que não chega a ouvir o que o outro diz, concentrado em falar de si mesmo e de seus problemas pela milionésima vez. E as considerações sobre o tempo, sobre política e sobre futebol, são relevantes exatamente em quê? E as advertências e conselhos de mais velhos e superpais que, dizem os jovens, entram por um ouvido e saem pelo outro. E quanto ao discurso político, como é possível justificar e explicar a relevância das intermináveis e falsas promessas. E as falácias argumentativas, sempre as mesmas. E o que dizer dos clichês, ditados e provérbios? Analisemos, um pouco mais detidamente, tais irrelevâncias:

O Discurso Amoroso

O discurso amoroso é bem conhecido em suas formas de clichês afetivos. É o caso da expressão “Eu te amo”, infinitamente repetida pelos interlocutores apaixonados. Trata-se de um fato comunicativo absolutamente conhecido e trivial, cuja redundância, em princípio, não parece ser compatível com qualquer idéia de relevância informativa. A informação é a mesma em suas diversas ocorrências, não sugerindo benefícios nesse sentido, de modo que o custo operacional e de processamento da proposição veiculada pelo enunciado amoroso não parece compensado. Mas, ao mesmo tempo, não seria razoável supor uma tendência inesperada do discurso amoroso para a redundância pura. O que alguém diria, certamente, de forma intuitiva, é que a questão informativa tem alto

envolvimento emocional e afetivo, e que é essa felicidade subjetiva que compensa a troca interminável e aparentemente idiota dos “eu te amo”. Mas essa explicação bem sucedida empurra a noção de custo e benefício para conjuntos diversos. A primeira é de natureza lingüística e a segunda de natureza psicológica e emocional. Como operar com elas, suposta essa heteromorfia? Como o discurso amoroso é todo constituído de expressões intensamente redundantes e como se trata de uma peça comunicativa de indiscutível expressão, com presença constante no cotidiano de todas as pessoas, como se poderia compatibilizar suas propriedades com uma relação custo/benefício informativa? Uma resposta negativa, em nome do benefício inquestionável do amor, poderia trivializar todas as outras formas de comunicação, no sentido de que aspectos emocionais poderiam justificar opções inesperadas e não predizíveis pela teoria.

A Conversa Light

A conversa sem compromisso, estilo leve, em reuniões sociais ou em programas previamente acertados para isso, é uma prática bem conhecida por homens e mulheres, especialmente amigas com tempo livre. O ambiente criado, diríamos, é exatamente para não se guiar por qualquer idéia de seriedade, gravidade de assuntos ou de opiniões comprometidas com a informação. São geralmente diálogos, em que comentários irresponsáveis se repetem com humor, sem peso na verdade, sem qualquer preocupação com a consistência, ou, em última instância, sem qualquer intenção de relevância ótima. Jantares, caminhadas em parques, encontros em bares ao ar livre, situações de lazer, enfim, são absolutamente frouxas, descontraídas e, poderíamos dizer, irrelevantes. E tais conversas ocupam extraordinário espaço comunicativo do homem de hoje. Nesse caso, ainda se poderia, certamente, apelar para a idéia de bem-estar como fenômeno subjacente a explicar tais formas de relacionamento. O custo comunicativo seria

compensado pelo não-stress, pela soltura, ou seja, pelo resultado benéfico da própria irrelevância. Mas isso é um tanto estranho à TR.

A Cultura de Massa

A cultura de massa, como a concebe U. Eco, em “Apocalípticos e Integrados”, por exemplo, é aquela que, por definição, representa o máximo espectro, a maior abrangência de pessoas envolvidas. Nesse sentido, é a forma de cultura absolutamente predominante em que jornais, revistas, rádio, cinema, tv, etc., polarizam a atenção das grandes massas, ocupando, vorazmente, todos os espaços que a informação elitizada, ou as manifestações populares poderiam pretender. Mas, exatamente por esse caráter, a cultura de massa constitui-se num enorme desafio para as idéias da TR, à medida que se caracteriza por inúmeras propriedades que contrastam com a idéia de baixo custo e alto benefício. A primeira delas é a excepcional repetição de informações que são comuns aos diversos veículos de massa. A mesma notícia aparece no jornal, na tv, em revistas e as pessoas a lêem diversas vezes. Por quê? Uma outra característica da cultura de massa é o fato de que, para poder atingir a um público heterogêneo, deve haver uma pasteurização de informações triviais e pouco complexas. Conteúdos mais informativos e complexos representariam, por certo, mais benefício. Da mesma forma a chamada notícia pilulada, isto é, superconcentrada, também diminui a potencialidade analítica ou argumentada. Talvez alguém observasse que isso não é compatível apenas com o baixo benefício, mas, também, com o baixo custo, o que também significa otimização da relevância. Mas, nesse caso, a noção de relevância estaria dimensionada de maneira problemática, na direção exclusiva da lei do menor esforço, ou do menor Custo. O que levaria uma pessoa a gastar noites e noites de TV com pouquíssimo benefício se comparado ao da leitura de uma boa obra, se não a tendência à acomodação? E mais, por que os produtos da cultura de massa envolvem uma certa constante sensacionalista,

um apelo ao emocional fácil, se isso não representa nem informação privilegiada nem conhecimento de alto nível? Talvez se pudesse arriscar que o processamento emocional é de custo menor que o intelectual, mas isso careceria de bons argumentos e provas empíricas, se é que se poderiam comparar tais formas de envolvimento de pessoas com a comunicação.

Perguntas e Respostas

A questão que envolve perguntas e respostas também pode servir como ilustração para a tendência cotidiana às irrelevâncias. Sabe-se, pela prática, que fazer perguntas é uma das formas mais econômicas de dialogar. A pergunta, geralmente, é de baixo custo operacional e, se bem feita, deslança respostas que podem ser altamente compensadoras. E, no entanto, a maioria das pessoas parece preferir a fala contínua, esperando, ansiosamente, o seu turno, para expressar uma quantidade de opiniões que nem sempre são oportunas e desejáveis. Muitas pessoas, inclusive, se queixam de que seus interlocutores não as deixam falar, centrando a sua postura dialógica numa espécie de roteiro egocêntrico de assuntos e se desinteressando rapidamente por questões mais externas, mesmo que interessantes para os parceiros com quem conversam. Parece, à primeira vista, que, antes de uma tendência para a relevância, o que os diálogos revelam é um desejo de se comunicar e de expressar a subjetividade, a opinião pessoal. Isso é tão claro que, na maioria das vezes, a conversação é agradável quando um, pelo menos, gosta de ouvir. Dois falantes ansiosos entram em naturais conflitos porque, com frequência, um interrompe o outro no meio de sua fala, não tendo paciência de esperar que sua vez chegue. Na verdade, há pessoas que praticam a relevância da pergunta e que tiram o máximo de proveito dos seus diálogos. Mas não são muitas. E a questão, portanto, é desafiar a idéia de que a maioria segue a relação ótima de custo-benefício.

A Conversa Telefônica

Uma outra situação que se conhece muito bem como exemplo de baixa relação de relevância é a que caracteriza o diálogo pelo telefone. O telefone não só oferece um custo alto em termos operacionais como também representa um gasto de dinheiro considerável, ainda mais depois dos sofisticados celulares. As pessoas, em princípio, até se dispõem a usar pouco o telefone. Mas não são disciplinadas o suficiente. E não só o usam desnecessariamente como também provocam conversas longas, e repetitivas. Pesquisas empíricas certamente demonstrariam o uso pouco relevante e repetitivo de celulares. Evidentemente, há o telefone profissional mais bem aproveitado, mas a situação que interessa neste momento é a de um uso generalizado, próprio das situações informais que, certamente, ainda representam a comunicação mais trivial. McLuhan caracterizaria o telefone como um meio frio, dado o caráter de participação intensa que ele possibilita. Mas isso já é uma outra coisa. Não se pode identificar quantidade com qualidade. Que o telefone gere interatividade parece consensual; que tal interatividade seja relevante é um acidente de pessoas ocupadas ou, pelo menos, de um nível intelectual exigente como o de pesquisadores, por exemplo, com pouco tempo para perder em tagarelices telefônicas.

Cumprimentos e Contatos

Das formas mais simples de comunicação, os cumprimentos e conversas de puro contato são, em geral, constituídas de frases pré-prontas, adequadas para cada situação. Há o cumprimento tipo “Bom dia”, “Como vai?”, “Tudo bem?”, etc. em que não há, em princípio, nenhum conteúdo mais relevante a ser apreendido, a não ser a interatividade social, e as suas obrigações. A fala é puro ato comunicativo, e o reconhecimento recíproco, uma necessidade da convivência. Evidentemente que as perguntas-clichê podem disparar conversas significativas, mas não necessariamente. A verdade é que uma pessoa social, como se diz normalmente, atenciosa e gentil, gasta uma parte, por

menor que seja, de sua cota comunicativa, com os cumprimentos. Mas o fato é que tais atos comunicativos são altamente redundantes e pouco significativos, se é a informação ou o conteúdo semântico o que está em jogo.

A Navegação Redundante

A Internet inaugurou uma nova era de comunicação inteligente, sem nenhuma dúvida. Diferentemente da mídia massiva tradicional como a TV, por exemplo, a navegação via Internet possibilita uma interatividade excepcionalmente maior. Primeiramente, porque “link to link”, é possível um acesso a um fantástico número de sites, num processo de seleção em que o internauta participa decisivamente; em segundo lugar, porque são milhões de páginas diárias novas inseridas na rede, tornando o tal processo infinito. Isso significa que é possível aumentar-se radicalmente o número de conhecimentos novos, com um benefício, diríamos cultural, excepcional, sem que o custo aumente expressivamente. Mas qual a novidade? pesquisas recentes, Costa (2004), têm demonstrado que as pessoas, surpreendentemente, através da “história” de sua máquina, navegam diariamente pelos mesmos sites. Mas isso, diante da riqueza impressionante da rede, é um verdadeiro desafio à idéia de que as pessoas são orientadas na direção da relevância. Da mesma forma, e-mails, chats, blogs, etc., estão revelando a mesma coisa. Trata-se de uma comunicação pobre, repetitiva com benefícios bastante limitados.

Reflexões Conclusivas

Como a TR, em seu espírito, procura ser descritiva e explanatoriamente consistente, em seus dois princípios da relevância, o cognitivo e o comunicativo, é de se supor que haja, nela, alguma explicação para as “irrelevâncias” da vida cotidiana acima ilustradas. Uma forma de abordagem poderia ser a de que, de uma ou outra maneira, o benefício existe. No discurso amoroso, por exemplo, é inquestionável que há benefício emocionais e afetivos envolvidos. Na conversa light, o prazer e a descontração, para compensar o

stress da responsabilidade funcional e profissional, se constituem em benefícios mais ou menos óbvios. No consumo da cultura de massa, o custo é baixíssimo, dado o papel passivo do indivíduo. Deitado, por exemplo, com o controle remoto na mão, com baixa exigência de concentração, um programa de televisão, em sua programação de trivialidades e lazer, passa a ser altamente relevante, dado o custo ínfimo da operação de absorção informativa. Na Internet, à primeira vista, tudo é muito fácil, mas o processo inferencial para decidir-se sobre links alternativos representa um custo de operacionalidade implícita que deve ser reavaliado. Evidentemente, comparado ao processo de ver TV, a navegação exige bem mais participação, e isso é custo. Ser ativo aumenta o custo, ainda que o benefício possa ser altamente compensador.

Tal reflexão aponta, na verdade, para um indicador importante que não é totalmente inconsistente com a TR. As pessoas tendem, de fato, a ser relevantes; mas são dirigidas pelo baixo custo, mais do que pelo impacto do maior benefício. Na realidade, o princípio da inércia se impõe, ainda, em um sem-número de situações, especialmente nas comunidades menos profissionais e em situações informais. 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.

Em última instância, se a noção de relevância parece perfeitamente adequada a contextos comunicativos centrados na informação objetiva, dois tipos de situação representam desafios interessantes porque problematizam a relação custo benefício: o peso do benefício emocional e a tendência à inércia como fatores que podem gerar

desequilíbrios na produção e recepção de inferências relevantes caso entrem em conflito com os aspectos informativos de um determinado evento comunicativo. Um indivíduo A, por exemplo, pode, dada a alta relevância emocional para ele, inferir x como alternativa para y, informativamente mais relevante; um indivíduo preguiçoso B, da mesma forma, pode selecionar x e não y, ainda que este represente uma relação ótima custo-benefício, simplesmente porque x representa custo zero, ainda que perto de zero possa ser seu benefício. E o problema é que isso não é uma caracterização de situações absolutamente particulares. A e B são bem mais representativos da grande população do que acadêmicos exigentes com comportamentos estereotipados de objetividade.

Dito isso, passemos, finalmente, a considerar as noções de custo e benefício, já introduzidas nas duas seções anteriores, e sua complexidade problemática para a TR. Sperber e Wilson defendem a TR como uma teoria da comunicação ostensiva humana, baseada em princípios de relevância (TR), essencialmente ligados à intuitiva dicotomia custo/benefício. Em tal perspectiva, a cognição humana é orientada por uma tendência de otimizar o ato comunicativo, o que se expressa, fundamentalmente, na tentativa de oferecer/retirar o máximo de efeito contextual com um mínimo de esforço de processamento. Para descrever/explicar o objeto comunicação, assim construído, S&W organizam um modelo de comportamento racional complexo, constituído de uma base inferencial não-trivial, que dirige e complementa um sistema de códigos sustentado pelo conhecimento mútuo entre o interlocutores. Dada a TR, o ato de comunicação ostensiva vem carregado por uma presunção de relevância ótima, como um resultado de uma vocação natural para a ciência cognitiva, e isso permite aos participantes do processo coordenarem suas inferências de modo a interagirem em uma forma racional de compreensão. Tanto maior o efeito contextual, tanto menor o custo de processamento; tanto mais otimizada a relação entre ambos, tanto maior a relevância e, certamente, tanto maior o entendimento. O que se segue, é um conjunto de problemas, por hipótese cruciais para a TR e, ainda por hipótese, dramáticos para a sua pretensão de corresponder, ao mesmo tempo, às exigências de uma teoria rigorosa e à intuição do que seja a comunicação

humana em geral. Ainda que a noção de relevância seja proposta como um conceito técnico cuja conexão com o uso rotineiro é apenas de motivação intuitiva; ainda que se entenda tal uso técnico como de natureza qualitativa, comparativa – e não formal, estatística ou probabilística; ainda que se entenda o conceito de relevância como uma propriedade de graus de relação entre custo e benefício, noções de uso familiar em diversas áreas, ainda assim considere-se a gravidade de cada um dos tais componentes absorverem diversos conceitos próximos, mas não idênticos e, além disso, indecidíveis porque inescapavelmente vagos. De fato,

Custo envolve:

- processamento cognitivo; mental , neurofisiológico, etc.;
- processamento da linguagem verbal ao nível fonológico;
- idem ao nível sintático;
- idem ao nível semântico;
- idem ao nível pragmático;
- grau de acessibilidade de contextos;
- grau de acessibilidade de memória lexical;
- grau de calculabilidade de inferências, dedutivas, indutivas, etc.;
- grau de percepção de ambiente cognitivo.

Benefício envolve:

- grau de importância quanto ao conteúdo/proposição;
- grau de adequação, de conexão, de interatividade;
- compreensão de implicaturas;
- implicação contextual;
- benefício retórico;
- benefício cultural;
- benefício moral; benefício psicológico.
- benefício emocional

Sperber&Wilson Relevance – Communication and Cognition (1986/95/2005)

Blackwell, Oxford Press / Linguagem em Discurso Teoria da Relevância vol 5 Fábio

José Rauen e Jane Rita Caetano da Silveira (orgs)

Marcus, Gary Kluge – The Haphazard Construction of Human Mind, 2008 PHM

Company, New York

Costa, J. C. A Teoria da Relevância e as Irrelevâncias da Vida Cotidiana 2005, in
Linguagem em Discurso vol 5 – Teoria da Relevância (orgs) Fábio José Rauen e Jane
Rita Caetano da Silveira Tubarão, Unisul