

MARINEI SILVA CARVALHO

COOPERAÇÃO, CONFIANÇA E INTERAÇÃO:

Um estudo aplicado às corporações

Dissertação apresentada como requisito parcial
para a obtenção do título de Mestre em Filosofia,
pelo Programa de Pós-Graduação em Filosofia da
Universidade do Vale do Rio dos Sinos –
UNISINOS

Orientador: Dr. Adriano Naves de Brito

SÃO LEOPOLDO

2012

C331c Carvalho, Marinei Silva.
Cooperação, confiança e interação : um estudo aplicado às corporações / Marinei Silva Carvalho. – 2011.
96 f. : il. ; 30 cm.

Dissertação (mestrado) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós-Graduação em Filosofia, 2012.

"Orientador: Dr. Adriano Naves de Brito."

1. Cooperação. 2. Confiança. 3. Evolução. 4. Sentimentos morais. 5. Ética Empresarial. I. Título.

CDU 17

MARINEI SILVA CARVALHO

COOPERAÇÃO, CONFIANÇA E INTERAÇÃO:

Um estudo aplicado às corporações

Dissertação apresentada como requisito parcial para a
obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-
Graduação em Filosofia da Universidade do Vale do Rio
dos Sinos – UNISINOS

Aprovado em 28 de setembro 2012.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Adriano Naves de Brito – UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS

Prof. Dr. Marco Antônio Oliveira de Azevedo – UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS
SINOS

Prof. Dr. André Brayer de Farias – UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL

Dedico esse trabalho a Valentina Zoey. A conclusão do mestrado representa uma etapa cumprida em minha vida e sua chegada representa uma nova etapa de quem sou.

AGRADECIMENTOS

Confiança e cooperação são os principais temas tratados nesta dissertação, ambas estão presentes em minha vida por meio de todas as boas relações que experiencio. Dessas, algumas são especiais e contribuíram significativamente para a conclusão deste trabalho. Meu agradecimento:

À Fabio Junges, agradeço pelo apoio, amor e constante incentivo à todas minhas buscas por realizações, sejam elas pessoais ou profissionais. Por ter me ensinado a dividir, tenho a possibilidade de compartilhar com você essa realização.

Ao meu orientador Adriano Naves de Brito, por sua dedicação, confiança e profundo conhecimento a respeito do tema. Essa caminhada me tornou uma pessoa melhor, conseqüentemente, mais realizada. Isso deve-se muito à sua orientação.

À Celia Margarete Gomes Chaves, agradeço por sua dedicação, carinho e atenção às coisas que são importantes para mim. Seu trabalho me proporcionou tranquilidade para seguir e concluir com o projeto desta pesquisa.

À direção das empresas com as quais trabalho, agradeço por me proporcionarem diariamente a experiência de conviver com ambientes éticos, e poder afirmar sem receios que as empresas que possuem como elemento essencial de suas operações a cooperação e a confiança proporcionam ganhos a todos os envolvidos.

Para todos aqueles que contribuíram direta ou indiretamente com essa pesquisa meu sincero agradecimento e meu eterno carinho.

Se, antes de empreender uma longa viagem, alguém pedisse minha opinião, minha resposta dependeria inteiramente do gosto do viajante por esta ou por aquela ciência, e das vantagens que poderia obter de acordo com o ponto de vista de seus estudos. [...] É preciso, pois, que se tenha um objetivo, que esse objetivo seja um estudo a ser completado, uma verdade a ser descoberta; em resumo, que esse objetivo o sustente e o encoraje.

Charles Darwin

RESUMO

O presente estudo ocupa-se do tema cooperação e confiança em um diálogo com aplicação no mundo corporativo. A investigação inicia pelo estudo da dinâmica do comportamento do indivíduo em grupo com base na teoria de Raimo Tuomela, que divide a cooperação em dois modos básicos de interação: modo-eu e modo-nós. O ponto de destaque em sua análise é o modo-nós de interação, uma vez que os interesses dos membros do grupo são regulados pela condição de troca cooperativa, fazendo com que esses abandonem suas características individualistas e deem espaço às características interativas sociais, permitindo, dessa forma, o surgimento de níveis de relacionamentos mais refinados. O segundo aspecto terá por objetivo alicerçar a cooperação em bases naturais. Tal aspecto será examinado pelo viés darwinista, sendo a cooperação considerada um instinto social que evoluiu frente à seleção natural. A confiança será apresentada logo após, juntamente com a moralidade, ambas firmadas nos sentimentos morais, ocupando o papel de mantenedoras das interações cooperativas. Seguindo, a última análise deste trabalho irá se debruçar sobre o diálogo entre cooperação e confiança com as organizações empresariais e sua ética, a partir de uma análise da dinâmica dos indivíduos (modo-eu) inseridos no grupo (modo-nós).

Palavras-chave: Cooperação, Confiança, Evolução, Sentimentos Morais, Ética Empresarial

ABSTRACT

This study deals with the concepts of cooperation and trust applied to corporations. The text begins by studying the dynamics of individual behavior in the collective, based on the theory of Raimo Tuomela, which divides cooperation in two basic modes of interaction: mode-me and mode-us. An important feature in his analysis is the mode-us interaction, since the interests of the group members are regulated by the condition of a cooperative exchange, making them abandon their individualistic characteristics and accept the social interactive features, allowing thus, the emergence of more refined levels of relationships. The second aspect will study cooperation in its natural bases. This aspect will be examined by a Darwinist point of view, cooperation being considered a social instinct that evolved through natural selection. The concept of trust will be presented along with morality, both deeply related with moral feelings, both occupying the role of sustaining cooperative interactions. Finally the final part of this study will analyze the dialogue between cooperation and trust with business organizations and their ethics, from an analysis of the dynamics of individuals (mode-me) inserted in the group (mode-us).

Keywords: Cooperation, Trust, Evolution, Moral Sentiments, Business Ethics

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modo cooperação baseado em objetivos coletivos e individuais16

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Padrões evolutivos e volume cerebral dos pré-hominídeos aos homo sapiens.....	49
Tabela 2 - O Dilema do Prisioneiro	91

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS.....	9
LISTA DE TABELAS.....	10
1 INTRODUÇÃO.....	12
2 A COOPERAÇÃO SEGUNDO RAIMO TUOMELA.....	16
2.1 Ethos, Identidade Ontológica do Grupo.....	19
2.2 Sociabilidade Humana, o Desafio do Eu e do Nós.....	20
2.3 Intencionalidade Coletiva e Agentes Sociais.....	23
2.3.1 Crenças e Atitudes de Agentes de Grupo.....	27
2.3.2 Ação Comunicada.....	29
2.3.3 Vontade Comum.....	30
2.4 Investigando o Modo-Eu e Modo-Nós Cooperativo.....	31
2.4.1 Modo-nós e Vontade Comum.....	32
2.4.2 Atribuindo Ações aos Coletivos.....	35
3 COOPERAÇÃO E EVOLUÇÃO.....	38
3.1 Da Natureza Humana Biológica Cooperativa.....	39
3.1.1 A Lógica do Instinto Social Aplicado à Cooperação.....	41
3.2 O Homem, Animal Cooperativo Social.....	43
3.3 A Seleção Natural.....	45
3.3.1 A Cooperação Frente à Seleção Natural.....	49
3.4 Condição Fisiológica da Cooperação.....	50
3.4.1 Cooperação a Partir do Cérebro Humano.....	50
4 MORALIDADE E CONFIANÇA, ELEMENTOS MANTENEDORES DAS INTERAÇÕES HUMANAS COOPERATIVAS.....	56
4.1 Afeto Morais Naturalizados.....	56
4.1.1 Afetos Reguladores: Indignação, Culpa e Vergonha.....	58
4.2 Confiança, Elemento Essencial nas Interações Cooperativas.....	59
4.2.1 Confiança e Familiaridade em Niklas Luhmann.....	60
4.2.2 Confiança Como Redutor da Complexidade nas Interações Humanas.....	62
4.2.3 Confiança Segundo Domingo García-Marzá.....	64
4.2.4 Confiança nas Corporações.....	67
5 COOPERAÇÃO E CONFIANÇA: UM DIÁLOGO COM A ÉTICA EMPRESARIAL.....	70
5.1 Metodologia Reconstitutiva dos Conteúdos da Dimensão Moral.....	73
5.1.1 A Empresa Como Sujeito Moral.....	74
5.1.2 Contrato Moral e Legitimidade nas Empresas.....	76
5.1.3 Legitimidade da Ética Empresarial.....	77
5.2 Ética Empresarial: do Modo-Eu ao Modo-Nós.....	79
5.2.1 Interações <i>Full-Blown</i> nas Organizações.....	79
5.2.2 O Papel do Líder na Manutenção do Modo-nós Cooperação.....	82
6 CONCLUSÃO.....	85
REFERÊNCIAS.....	90
APÊNDICE – Teoria dos Jogos.....	93

1 INTRODUÇÃO

Por mais lenta que seja a marcha da seleção natural, se o homem, com os seus limitados meios, consegue realizar tantos progressos aplicando a seleção artificial, não posso perceber limite algum na soma de alterações, assim como na beleza e complexidade das adaptações de todos os seres organizados nas suas relações mútuas e com as condições físicas de existência que pode, no decurso das idades, realizar a força seletiva da natureza.

Charles Darwin

O problema da presente dissertação surgiu da pesquisa realizada no trabalho monográfico de conclusão de curso, em que os antagonismos entre poder e violência foram analisados nos escritos de Hannah Arendt. Apesar de aquela investigação ter enfatizado um viés político, observei que havia elementos ocultos que permeavam as relações e movimentações sociais. Eram os fenômenos da cooperação e da confiança mútua entre os indivíduos. Esses fenômenos pareceram apresentar-se como parte da natureza humana e elementos responsáveis pelas relações interpessoais bem sucedidas. Portanto, entender as bases da cooperação e o papel da confiança nas interações humanas tornou-se desejo de investigação para a compreensão dessas formas de interação afetiva e social entre os indivíduos.

Dar sequência a essa motivação de pesquisa exigiu-me uma mudança no eixo teórico, para uma abordagem naturalizada, sendo a filosofia e a biologia os caminhos escolhidos para a busca de tais respostas. Tal opção de mudança não significou desprezo pelas discussões no horizonte da política, sendo que a investigação poderá proporcionar reflexões também acerca dessa área.

Antes, é fundamental desmistificar o entendimento a respeito da cooperação naturalizada e do elemento confiança como provenientes de alguma motivação incondicional “superior”, ambas nesse trabalho serão vistas por um viés funcional, e delas serão retiradas as pretensões edificantes que as colocam em lugares de contestações intransponíveis e imaginárias. Cooperação e confiança por mais primordiais que sejam para a espécie humana admitem conflitos de interesses. Contudo, nessa abordagem não farei análise, tampouco valorização dos antagonismos e disputas como fatores de desagregação dos relacionamentos entre humanos, da mesma forma que não investirei nos conflitos que inviabilizam as interações cooperativas que produzem confiabilidade. O conflito será incluído como

parte da dinâmica das interações, desconsiderando o errôneo pensamento de que, quando há cooperação, não deve haver conflito entre os que cooperam. Portanto, o conflito deve ser incluído no fenômeno cooperativo, abrindo mão de amenizá-lo com posições ideológicas adotadas pela tradição.

Com efeito, a cooperação deve ser analisada por um viés evolucionista, pois o refinamento cooperativo vivenciado por nós, *Homo sapiens sapiens*, deve ser considerado como resultado da exposição da espécie humana à seleção natural. Afinal, animais sociais não sobrevivem sem seus instintos sociais¹ e, quando expostos à seleção natural, para garantir a sobrevivência, têm esses instintos evoluídos para formas mais adaptadas às exigências externas.

Esse é o contexto em que se imagina que a cooperação tenha evoluído², como um instinto social que obrou com vigor frente à seleção natural. Portanto, no aprofundar desta pesquisa, buscarei considerar que tal instinto social está sujeito à seleção natural e evoluiu quando isso se mostrou favorável à espécie.

A ausência de uma literatura específica dedicada à cooperação naturalizada impossibilita a realização de um exercício no estilo “estado da arte”, então fico com o desafio de investigar “o melhor caminho das pedras” para uma melhor exposição sobre o problema apresentado. Para uma tentativa de esclarecer tais questões, o presente trabalho está dividido em seis capítulos: (I) Introdução; (II) A Cooperação Segundo Raimo Tuomela; (III) Cooperação e Evolução; (IV) Moralidade e Confiança: Elementos Mantenedores das Interações Humanas; (V) Cooperação e Confiança: um Diálogo com a Ética Empresarial; (VI) Conclusão.

A partir da introdução, no segundo capítulo tentarei fazer uma análise da cooperação evoluída e de suas formas de interação a partir do indivíduo (modo-eu) e desse indivíduo com seus instintos sociais atuando em sociedade (modo-nós). A base de apoio teórico será do filósofo contemporâneo Raimo Tuomela. Ele apresenta os modos operantes da espécie humana quando em grupo, de duas formas: interativa e cooperativa. Ambas se processam por meio de influência mútua, por processos sucessivos de conflito, acomodação e adaptação. O conflito gerado pela busca de adaptação de interesses pessoais com o meio que rodeia e com

1

Por instinto, no presente trabalho, entendemos as respostas inconscientes a estímulos externos, bem como podendo ser compreendido como a base de respostas deliberadas.

2

Consideramos a cooperação não como uma modificação, mas como um fenômeno decorrente da condição do homem como animal social. O destaque será para a evolução da habilidade cooperativa.

outros indivíduos é movimentado pelo desejo de acomodação para que se possa viver bem. Segundo Tuomela (2005), os seres humanos são seres sociais e agir como membro do grupo é propriedade inata. Evoluímos em um contexto social, portanto somos geneticamente dispostos a atuar como membros do grupo e cooperarmos uns com os outros. Assim, é razoável sugerir que também as disposições de pensar e agir a partir de estados coletivamente intencionais são de base genética, e que essa ação é movimentada pelo modo-eu inserido no social. Essa linha de pensamento destaca o ser humano em um sistema social de exigências mútuas reguladoras de comportamentos. Cooperar nesse sistema parece ser vital para a manutenção da confiança na ação do outro e conseqüentemente para se ter previsibilidade de ações e garantir a sobrevivência da espécie.

No terceiro capítulo, posicionarei a investigação da cooperação diante da evolução, como uma tentativa de compreendê-la como parte da natureza humana; o viés investigado aqui será o viés evolucionista. Para isso, faremos uma reflexão sobre a natureza humana e sobre a evolução do instinto social cooperativo a partir do estudo de textos darwinistas. E, por uma via mais contemporânea, farei uma análise a respeito do funcionamento da mente-cérebro, tal como proposto pelo psicólogo cognitivo Steven Pinker. Em última análise este estudo defende a hipótese de que a necessidade de refinamento do instinto da cooperação foi o responsável pelo aumento do tamanho do cérebro humano e também pela evolução das suas faculdades mentais.

O quarto capítulo será dedicado ao estudo que inicia o diálogo entre cooperação e confiança com as empresas e sua ética. O estudo se iniciará pelos afetos que embasam as escolhas morais dos indivíduos, seguindo logo após para uma explicação da essencialidade do elemento confiança para as interações cooperativas. A base teórica do tema confiança será calcada nos estudos do sociólogo alemão Niklas Luhmann e do filósofo Domingo García-Marzá, sendo que ambos oferecerão argumentos que apresentam a confiança como redutora da complexidade nas interações humanas e como elemento essencial para a ética empresarial.

A finalização deste trabalho se dará a partir do estudo das interações cooperativas do indivíduo (modo-eu) inserido no grupo (modo-nós) construindo um ambiente de confiança que viabiliza a ética empresarial. A empresa será apresentada como sujeito moral e seu grau de confiabilidade será investigado a

partir dos indivíduos que concedem a ela legitimidade ética. O ponto final será o diálogo da teoria apresentada neste trabalho até então e a ética empresarial, sendo essa vista pela efetividade das experiências interacionais nos ambientes corporativos.

2 A COOPERAÇÃO SEGUNDO RAIMO TUOMELA

O filósofo finlandês Raimo Tuomela (2005) define cooperação como qualquer ação coletiva que é baseada em um objetivo coletivo e qualquer ação conjunta baseada na vontade comum.

O primeiro aspecto a ser destacado em sua teoria é que as bases do fenômeno cooperativo são naturais. A cooperação é pensada a partir da pré-disposição do indivíduo para agir e cooperar com o grupo, sendo possível alcançar sucesso somente quando os objetivos individuais são devidamente aprovados pelo ambiente coletivo. Tais objetivos necessitam estar em sintonia com a força cooperativa dos demais para se tornarem realizáveis.

No dizer de Tuomela e Tuomela (2005, p. 51), seres humanos são seres sociais. Agir como membro do grupo é propriedade inata do humano, pois existe uma pré-disposição genética a atuar como membro do grupo e cooperar com outros membros. Tal pré-disposição surgiu como resultado do fato da espécie humana ter vivenciado somente experiências de sobrevivência a partir dos contextos grupais.

O segundo aspecto a ser destacado é a aceitação do humano como um ser social. Segundo ele, seres humanos são seres dependentes uns dos outros, sociais e adaptados para viver em grupos, em maior ou menor escala, adaptados para a socialização em bandos diferentes durante suas vidas.

No senso comum ambos, evidência e experimentos psicológicos, indicam que humanos têm a necessidade e conseqüentemente o desejo de pertencer a grupos e desfrutar a ordem e bem-estar proporcionados pela vida em grupo, e o motivo subjacente pode ser simplesmente a necessidade consciente ou inconsciente de sobreviver (TUOMELA, 2011³)⁴.

Para formar seu conceito segue de forma ampla por duas vias: a teórica e a experimental. A via teórica abrange a filosofia, a matemática, os estudos voltados

3

Citação retirada do texto de introdução do livro a ser publicado por Raimo Tuomela. *Social Ontology: Collective Intentionality and Group Agents*. disponibilizado por e-mail no dia 06.01.2012, conforme anexo no final desse trabalho.

4

Todas as traduções dessa dissertação são de minha autoria.

para a natureza, os tipos de cooperação e o conceito. A via experimental, por outro lado, abrange estudos empíricos que apresentam situações de dilemas da ação coletiva e também estudos no campo da biologia relacionados à cooperação entre outras espécies animais.

Tuomela classifica as interações entre membros do grupo em ações fortes e ações fracas: as primeiras estão ligadas ao que ele define como *full-blown cooperation* (Modo-nós ou G-cooperação), enquanto as últimas estão representadas pelo que ele define como Modo-Eu.

De antemão, Tuomela ratifica que o fenômeno cooperativo é baseado na força do Modo-nós, que tem por descrição uma ação conjunta na qual os participantes são cooperativos com outros participantes, confiando que esses também irão fazer sua parte. Abster-se em uma ação conjunta também é um ato de cooperação, seguindo o exemplo dado por Tuomela: quando a campainha toca e duas ou mais pessoas decidem não atender, existe uma cooperação voluntária entre os envolvidos para que não se concretize a ação. Existe uma escolha feita pelo grupo, os membros desse grupo estão confiantes que o outro agirá da mesma forma em prol de um acordo feito (verbal ou de percepção) de não atender a campainha. Dessa forma, o resultado esperado será alcançado beneficiando os envolvidos.

Cada participante do grupo assume acreditar (e contar com o fato) que outros participantes da ação conjunta farão sua parte conforme combinado e que esses também acreditam e confiam da mesma forma em seus colegas. Esse plano compartilhado de ação conjunta baseada na confiança mútua é a base cooperativa do modo-nós. E tais intenções de ação social apresentam variações de objetivos individuais que corroboram para um objetivo de grupo.

As ações podem ser altamente correlacionadas (por exemplo, carregar uma mesa), ou podem até certo ponto ser opostas, como a compra e a venda de um carro. Esses casos de ação social cooperativa podem ser naturais ou institucionais, dependentes ou não da cultura e podem acontecer voluntariamente ou com relutância.⁵

Ao enfatizar o papel do indivíduo no grupo, ele pode agir livremente, desde

5

Como exemplo de relutância, podemos citar o caso de uma greve, em que a decisão da maioria faz com que o indivíduo se sinta intimidado caso opte por uma não adesão. Essa participação não ocorre por convicção, mas por uma adesão ao pensamento do grupo, que pode punir o indivíduo em casos de não participação. A cooperação nesse caso é movimentada pelo desejo de continuar pertencendo ao grupo.

que as suas ações ou ideias pertençam a temas e objetivos relevantes ao contexto do grupo. Nesse sentido, toda ação individual passará por uma regulação do grupo e será realizada com base nas emoções primárias que visam à previsibilidade e estabilidade que validam se o objetivo está alinhado com os objetivos seus constitutivos, sejam crenças, valores, normas, etc. Nesse contexto, a cooperação torna-se condição *sine qua non* para que o indivíduo pertença ao grupo e para que o grupo possa continuar existindo.

Portanto, a sociabilidade, inerente à condição humana, e o instinto de busca por respeito e reconhecimento por parte do grupo é a causa que motiva o ser humano a buscar soluções concordantes com o senso coletivo para dilemas em que os interesses individuais estão em conflito com os interesses do grupo (modo-eu confrontado com o modo-nós).

A cooperação exposta por Tuomela está representada no diagrama da Figura 1:

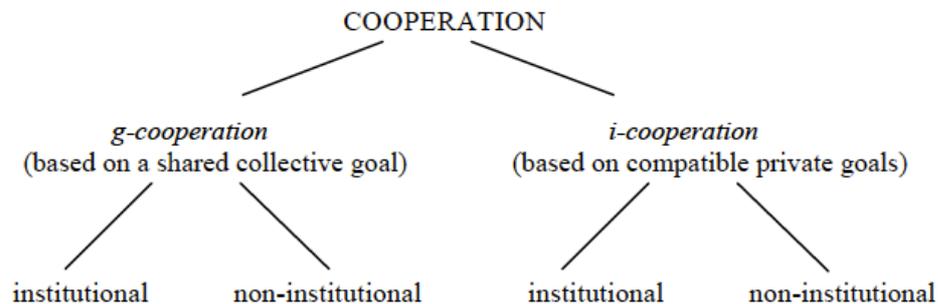


Figura 1 - Modo cooperação baseado em objetivos coletivos e individuais
Fonte: Tuomela (2000)

Na apresentação do diagrama, Tuomela divide a cooperação em duas vias:

1) *G-cooperation* ou Modo-nós, baseada em um objetivo compartilhado:

a) institucional (regrado por normas sociais). Por exemplo: parar em um sinal vermelho para que pedestres possam passar; ser convocado e participar de uma guerra contra outra tribo pela disputa de terras.

b) não institucional (fora das regras reguladoras). Por exemplo: carregar uma mesa pesada; apagar um incêndio em uma pequena casa; jogar uma partida de futebol; juntar-se a um grupo com o objetivo de combinar votos para eleger um determinado líder.

2) *I-cooperation*, baseado em objetivos privados compatíveis:

a) institucional (regrado por normas sociais). Por exemplo: votar em um candidato de sua preferência em eleições presidenciais.

b) não institucional (fora das regras reguladoras). Por exemplo: fazer doação de roupas, de terras; ensinar as crianças do bairro a tocar violão.

Na apresentação de instituições⁶, Tuomela destaca três características importantes para a construção coletiva de uma instituição: o caráter performático das ações sociais (por exemplo: a aceitação coletiva de notas de papel como dinheiro, representando um valor de troca compreendido por todos), a natureza reflexiva sobre as necessidades sociais e a disponibilidade que faz parte da natureza humana para as ações da vida social e trabalho em grupo.

Assim, a disponibilidade à ação social é basicamente a disposição para agir de acordo com os conteúdos que cercam o indivíduo. Esses conteúdos transformam-se em razões para a ação, motivadas por crenças de vivência do indivíduo e vivências transmitidas por seus antecedentes.

Além disso, Tuomela afirma que a viabilidade da instituição acontece a partir de uma aceitação coletiva, pois a intencionalidade baseada no Modo-Eu não sustentaria as questões regulamentadoras da instituição; o comprometimento empático com o grupo, em uma forma “simbiótica” de pensar nós é indispensável. Da mesma forma, somente a razão, mesmo que plenamente justificada, não ofereceria o suporte necessário para a sustentação da ação coletiva. As interações sociais não se viabilizariam em vínculos plenamente contratuais, pois a base de cada contrato deve ser a motivação coletiva baseada no modo-nós e no *ethos* do grupo.

2.1 Ethos, Identidade Ontológica do Grupo

Para Tuomela, a identidade ontológica de crenças, interesses, valores e intenções do grupo é chamada de *Ethos*. Esse se transforma conforme o interesse grupal que o precede; portanto, considera-se que a pertença de um indivíduo ao grupo passa anteriormente por um alinhamento de afinidades e ações a esse grupo.

6

Sobre as instituições, pode-se considerar “qualquer atitude suficientemente recorrente em um grupo social” (ABGNAMO, Nicola, 2007, p.254)

O *ethos* do grupo prescreve a forma como a cooperação irá acontecer. Códigos morais podem ser criados com o objetivo de garantir compromisso individual e coletivo em direção ao *ethos* (como exemplo, um problema de *free-rider*⁷ afetando a maioria dos indivíduos do grupo social). Para que tal problema seja diluído e a estabilidade perdure, o grupo deverá contribuir coletivamente para suprir as lacunas deixadas pelo indivíduo, garantindo o bom funcionamento do *ethos*, ou seja, existe um “sacrifício” individual em prol da manutenção do bem coletivo. Isso converte o problema em uma situação socialmente suportável para todos os envolvidos.

A manutenção do *ethos* acontece a partir de um compromisso do agente de ser participante desse grupo. Da mesma forma que, para que exista a vinculação entre esses membros, é indispensável que haja confiança entre eles. A confiança que liga os indivíduos de um grupo pode ser classificada como genuína, movimentada por sentimentos de empatia que permite que um indivíduo se coloque no lugar do outro, ou por relações de responsabilidade mútua. A confiança torna-se o elemento indispensável para manutenção e sucesso do grupo, pois os cooperadores necessitam de “garantias” de que estão vinculando-se àqueles que não deixarão de cooperar quando necessário. “As pessoas racionais não entram em ação cooperativa com parceiros que possam vir a abster-se de fazer a sua parte” (Tuomela, 2005).

Alguns contemporâneos descrevem a sociabilidade humana em algum nível a partir de descrições do comportamento individual. Segundo Tuomela, esses reduzem o *ethos* de forma que o entendimento desse não possa ser abrangido como um todo, deixando de englobar estados mentais originários somente no Modo-nós. A solução para tal questão passa por pensar a sociabilidade humana a partir do indivíduo inserido no grupo como parte de uma identidade única.

2.2 Sociabilidade Humana, o Desafio do Eu e do Nós

Apesar de Raimo Tuomela não citar em sua obra o naturalista britânico Charles Darwin, parece que ele segue por uma via de pensamento compatível com a teoria darwinista de que os seres humanos são seres sociais e adaptados para viver em grupos diferentes no decorrer de suas vidas.

7

Em português pode-se nominar o *free-rider* de “caroneiro social”, aquele que se beneficia e não contribui para a manutenção do bem geral.

Antropólogos tem apresentado evidências que consideram que pelo menos a dois milhões de anos, a família homo vive em grupos e tornou-se geneticamente adaptada a vida em grupo claramente para sobreviver e ser capaz de se reproduzir e aumentar descendentes (TUOMELA, 2007. Disponível em: http://www.mv.helsinki.fi/home/tuomela/PAPERS/Chapter01_Acting_as_a_Group_Member.htm).

Tuomela afirma ainda que os seres humanos têm a necessidade – e conseqüentemente o desejo – de pertencer a grupos e desfrutar da ordem, bem-estar e estabilidade proporcionada pela vida coletiva. O motivo subjacente a essa necessidade pode ser simplesmente (consciente ou inconscientemente) uma questão de sobrevivência (da espécie e do indivíduo). Viver em grupo é valioso para a espécie humana. Tais necessidades motivam o ser humano a buscar maneiras satisfatórias para solucionar dilemas em que os interesses individuais se confrontam com os interesses coletivos.

Alguns seres humanos apresentam desejos egoístas e vontade de se destacar dos demais na vida coletiva. Tais desejos resultam em comportamentos não cooperativos. Esses, ao serem percebidos, são limitados e regulados pelo próprio grupo, garantindo que a condição de estabilidade e sobrevivência não sejam afetadas⁸. De fato, apesar de alguns indivíduos mostrarem comportamentos não cooperativos, a ordem social se sobressai nos dilemas entre os interesses individuais e os interesses coletivos. Isso se deve não tanto a uma atuação altruística, mas antes a uma forma de pensar (ou ser) “nós”, e a um agir de forma solidária em prol do benefício do grupo – as opiniões e atitudes do grupo oferecem razão para o indivíduo fazê-lo.

Para Tuomela, explicar a sociabilidade passa por postular o humano a partir de grupos, pois explicá-la a partir do indivíduo, sem que esse esteja inserido no grupo, seria um reducionismo e um grave erro para tal entendimento. Por essa razão, a teoria de Tuomela toma como ponto de partida pensar e agir como um membro do grupo (na terminologia criada por ele, Modo-nós), contrastando com as formas individualistas de pensar (Modo-eu).

Nesse contraste, Tuomela, intuitivamente⁹ segue pela via do agente primário

8

O egoísta/*free-rider* necessita ocupar-se de um personagem cooperativo (comportamento de dissimulação) para permanecer no grupo; do contrário, deixará de receber benefícios.

9

Expressão utilizada pelo filósofo em seus textos.

(Modo-eu), atuando em contextos de grupo, sendo o grupo visto como um agente intencional, enquanto os membros individuais do grupo são os agentes primários, embora ontológica e epistemologicamente atuem na qualidade de representantes que agem no grupo. A justificativa para isso é que um grupo organizado para a ação pode ser considerado um agente (conforme Tuomela, ocorre uma “entificação” do grupo), embora ontologicamente exista apenas em forma de sistema social capaz de produzir ação uniforme por meio dos seus membros.

Pode-se considerar a existência funcional e intencional do grupo “extrínseca”, derivada de ações coletivas e disposições dos membros pertencentes a esse grupo. Essa lógica torna o grupo irreduzível a indivíduos. Essa forma operante, conforme Tuomela, pode ser expressa pelo princípio dos Três Mosqueteiros, “um por todos e todos por um”: os membros devem agir como uma unidade, estão comprometidos com os objetivos do grupo, bem como uns com os outros. Nesse contexto, cada membro pode ser substituído por qualquer um dos outros membros, sem prejuízos para o grupo. O benefício da sociabilidade é o fato de que, quando os objetivos do grupo são satisfeitos, simultaneamente os objetivos dos membros do grupo também o são. Motivos particulares não são incentivados, a não ser que esses beneficiem diretamente o grupo como um todo. Então, nesse caso, o motivo particular fará uma “passagem” de individual para coletivo e só pode ser justificado perante o grupo após tal passagem.

Para Tuomela, centralizar a discussão a respeito da sociabilidade humana no Modo-nós não é questão de preferência por uma perspectiva ao invés de outra (Modo-eu). Essa centralização é justificada pelo fato de o individualismo ser insuficiente para explicar os fatos e estruturas sociais, pois, segundo ele:

[...]seres humanos estão inerentemente dispostos a viver em grupos, pensar e atuar como membros do grupo, fato apoiado a partir da experiência. Eles tendem a compartilhar objetivos, valores, crenças e padrões com os outros em seu grupo social, muitas vezes com o objetivo de obter aprovação dos outros pelo correto comportamento. De fato, a busca de aprovação e imitação são frequentemente mencionados como fatores de motivação que levam a partilha e conformidade comportamental (TUOMELA, 2007. Disponível em: http://www.mv.helsinki.fi/home/tuomela/PAPERS/Chapter01_Acting_as_a_Group_Member.htm).

A expectativa de Tuomela diante da questão sociabilidade humana não é saber se o “individualismo” é certo, ou se o “coletivismo” é certo. Seu objetivo não é

tratar doutrina alguma de forma ideológica, mas abordá-las como perspectivas concorrentes para a explicação do fenômeno social cooperativo em termos de Modo-eu/Modo-Nós.

Com o foco no Modo-Nós, Tuomela se utiliza de uma expressão também utilizada por Steven Pinker: “computacional”. Segundo ele, nos contextos sociais, **pensar, sentir e agir** como um membro do grupo é “computacionalmente” mais econômico, pois essa forma de estar no Modo-nós poupa o agente de ter de “descobrir” o pensamento de outros membros do grupo. A partir dessa perspectiva, existe uma remoção da incerteza e uma adaptação na previsibilidade, que é baseada na intencionalidade coletiva. Da mesma forma, os membros tornam-se mais flexíveis, pois suas variáveis são as variáveis do grupo. Dessa forma, juntos descobrem novas formas de lidar com novos problemas. As realizações do indivíduo (Modo-eu) passam a ter sentido única e exclusivamente a partir de sua inserção no coletivo (Modo-nós).

2.3 Intencionalidade Coletiva e Agentes Sociais

Ao tratar da intencionalidade coletiva, Tuomela discute como a corrente filosófica da ação social pode ser entendida em sentido amplo, de forma que sustente temas centrais da investigação como a intencionalidade do indivíduo que age em um modo-nós-atitude (intenções, crenças mútuas, etc.) com a intencionalidade voltada para o coletivo e para as macro-ações. Segundo Tuomela, a teoria da ação social entendida analogamente, em um sentido amplo, envolve não apenas a questão filosófica, mas toda a teorização pertinente sobre a ação social.

Em sua análise, obrigatoriamente a filosofia deve ser cruzada com outras teorias, como por exemplo a teoria dos Sistemas Multi-Agentes e as teorias da Inteligência Artificial Distribuída, pois ambas (entre outras) se inserem no âmbito da teoria da ação social.

Falando em termos comuns à Inteligência Artificial, Tuomela argumenta que, essencialmente, a arquitetura crença-desejo e a intenção formulada para o nível de operações, combinadas com noções normativas, realiza a tarefa da ação baseada na intencionalidade coletiva (modo-nós-atitude).

A relação feita entre a teoria da Inteligência Artificial Distribuída e a filosofia (especialmente a filosofia da ação social) dá-se pelo fato de que ambas estão

ocupadas com o fenômeno da ação social, sendo que, nesse cadinho a ciência social comum deve estudar todos os aspectos da vida social (em várias sociedades e culturas), tentar descrevê-los e criar teorias gerais para explicá-los. Conforme Tuomela, aos filósofos não compete criar teorias sociais específicas, mas criar marcos conceituais para o estudo da vida social e discutir criticamente as ideias essenciais a respeito da vida social. Já à teoria da Inteligência Artificial Distribuída cabe tentar estudar e criar especificações para robôs inteligentes, mas acima de tudo ocupar-se da implantação real disso em suas conexões na vida social. Tuomela compara a limitação do cientista que se ocupa do estudo da Inteligência Artificial à limitação do filósofo, pois ambos se deparam com estilizações idealizadas do que deveria ser a ação social (ou o efeito de uma ação), sem considerar erros de decisões. Em outras palavras, as “programações” – tanto no homem quanto no robô – devem estar voltadas para questões em que não somente a necessidade pessoal e os desejos privados devam ser contemplados, mas que também abranjam as necessidades coletivas (ação baseada no modo-nós). Conforme exemplo de Tuomela:

Podemos ter como meta coletiva manter o ambiente limpo; nenhum agente sozinho pode alcançar esse objetivo coletivo. Ou, para citar uma meta de pequena escala coletiva ou conjunta, podemos, por exemplo, querer ter uma nova ponte para a nossa aldeia, ou obter carne de veado, acreditando que a cooperação é desejável ou mesmo tarefa necessária, em comparação com a atuação isolada. Neste tipo de contexto, especialmente quando um objetivo coletivo ou "bom" é preciso ser alcançado, problemas de ação coletiva são centrais. Tais problemas envolvem conflito entre interesses individuais e coletivos, porque há um incentivo inerente para free-ride (TUOMELA 2001, disponível em: www.mv.helsinki.fi/thome/tuomela/PAPERS/toulouse.htm).

Teoricamente, tanto na filosofia quanto nas teorias de Inteligência Artificial (entre outras) deve haver uma ocupação com a intencionalidade comum, o conhecimento mútuo, a ação conjunta e coletiva, a cooperação, a não cooperação e tantas outras formas interativas entre os agentes¹⁰. Essas noções centrais precisam ser consideradas com toda sua complexidade pela filosofia e por todas as teorias que estudam a ação social a partir da intenção, pois para Tuomela:

A intenção é um “pedaço” da vontade comum de um participante, por

10

Outros exemplos: tomada de decisões, normas sociais de vários tipos, instituições sociais, acordos, contratos de comunicação, poder de negociação, interações estratégicas, amor, condutas morais e valores sociais da sociedade em análise.

assim dizer. Ou ao contrário, pode tecnicamente ser dito que a intenção conjunta consiste no modo-intenções dos participantes baseado na existência de crença mútua. Como é o caso da intenção de ação de rito ordinário, também no caso da intenção conjunta os participantes têm de realizá-lo, por suas ações, que determinado estado ou evento acontece. Nós-intenções é diferente da intenção de ação comum, não só em objetivo de intenções, mas também na medida em que conceitualmente depende da vontade comum em questão. A condição central para a satisfação do que é a intenção é que o agente que, pretende participar e, conseqüentemente, intencionalmente participa da ação conjunta. Ou seja, ele pretende com sua própria ação, parte ou compartilhada, contribuir para a ação conjunta. Assim, o agente está tendo a intenção de executar uma ação conjunta com os outros (ou que os participantes executem essa ação conjunta), implica a sua intenção de participação, que é uma intenção de ação (TUOMELA, 2006, p. 35-58).

Por essa razão, Tuomela afirma que os filósofos devem criar conceitos relevantes sobre a ação social e mostrar a outras teorias (Teoria da Inteligência Artificial, por exemplo) qual norte devem seguir em suas pesquisas e que tipos de problemas devem investigar ou resolver.

Nesse contexto, os pontos mais relevantes que Tuomela destaca e que deveriam ser investigados pelos filósofos são: a importância da intencionalidade coletiva como modo nós-attitudes e a correta distinção e correlação entre o modo-nós e o modo-eu. Sendo que o que mais une ambos os pontos é a chamada aceitação da visão de sociabilidade, e para que tal aceitação seja possível, Tuomela criou algumas defesas teóricas a ela:

1) Noções de intencionalidade coletiva são fundamentais e necessárias para a compreensão da sociedade e da vida social em geral. Intencionalidade coletiva inclui o modo nós-atitude, e, nesse modo, são compartilhadas intenções comuns, desejos, compromissos e crenças.

2) A chamada Aceitação Coletiva é embasada na partilha do modo nós-attitudes e do modo nós-crenças, sendo que essa partilha pode ser considerada a origem das normas e instituições sociais (por seu surgimento, manutenção e renovação) e vários outros fenômenos sociais coletivos.

3) A distinção entre atitudes e ações do modo-nós e do modo-eu necessita ser clarificada, pois é de grande relevância fazer a correta distinção entre a forma de ação cooperativa de ambos os modos.

4) As propriedades normativas e não normativas do grupo devem ser devidamente distintas. Sendo as normativas aquelas baseadas em atitudes e ações,

e as não normativas baseadas em objetivos.

5) A aceitação coletiva é o que define o que se torna normativo ou não normativo. Tal autoridade inclui as liberações e restrições nos níveis individual e coletivo. Os agentes do grupo têm a obrigação de uma aceitação tácita, pois para criar e defender atitudes de aceitação coletiva, é necessário um acordo explícito ou implícito no que toca ao item, o que proporciona uma crença de grupo que possibilita o modo-nós de ação.

6) Na tentativa de compreender a vida social, é central fazer a distinção entre "aspectos de acordo" e "aspectos de crenças". Os primeiros são baseados na noção de contrato, enquanto os segundos consistem em noções de crença mútua (essas suficientes para manter a intencionalidade do modo-nós).

7) Ambas as práticas sociais, institucionais e não institucionais, envolvem a intencionalidade coletiva, no sentido de terem sua base firmada em intencionalidade comum (os conteúdos razões parciais para as atividades).

8) A conta de aceitação coletiva serve para caracterizar os aspectos centrais das instituições sociais, que são basicamente reflexivas práticas sociais em um contexto normativo.

9) A aceitação coletiva também serve diacronicamente para explicar o surgimento, desenvolvimento e manutenção de práticas sociais. Basicamente, as atitudes coletivas, em circunstâncias adequadas, dão origem à ação social coletiva e às práticas sociais que supostamente satisfazem essas atitudes. Algumas dessas práticas se tornaram institucionalizadas de forma instantânea ou no decorrer do tempo devido à aceitação coletiva performativa. Situações inesperadas e imprevistas também têm uma função importante no modelo dinâmico de aceitação coletiva, pois servem de alimento para uma volta ao fundo motivacional e estrutural da organização social.

10) Atitudes e ações de grupo, assim como todos os conceitos de nível macro sociais onticamente sobrevivem (em um sentido preciso e técnico) no nível de base.

11) A visualização da aceitação coletiva considera todos os aspectos construídos pelo homem na vida social, incluindo os valores sociais e a moralidade.

Tais defesas auxiliam a compor o entendimento a respeito das dinâmicas sociais a partir das crenças e das atitudes dos agentes do grupo, sendo a intencionalidade o ponto que liga tais dinâmicas.

2.3.1 Crenças e Atitudes de Agentes de Grupo

Segundo Tuomela, objetivos e crenças (formais e informais) são imputáveis a partir dos grupos, pois as atitudes e ações do grupo são a base para a aceitação coletiva relevante, e, portanto, são um modelo a ser seguido. Tuomela nos oferece alguns exemplos de crenças de grupo a serem analisados:

- a) O Governo acredita que a guerra contra Ruritânia começará em breve.
- b) A Igreja Católica acredita que os milagres acontecem.
- c) A Texaco acredita que as crianças devem ser vistas, e não machucadas.
- d) O Partido Comunista da Ruritânia acredita que os países capitalistas em breve perecerão (mas nenhum de seus membros realmente acredita nisso).
- e) A família acredita que as escolas neste país são ineficientes.
- f) A equipe acredita que vai ganhar o jogo de hoje.
- g) Os finlandeses acreditam que a sauna originou-se na Finlândia.
- h) Esta multidão acredita que Smith é um traidor.
- i) Os europeus acreditam que debates face-a-face devem manter pelo menos meio metro de distância entre os participantes.

Tais casos mostram que um grupo constrói a partir de seus agentes uma crença social que irá se caracterizar como uma crença compartilhada a partir do modo-nós, pois existe uma corporificação do grupo, sendo que os agentes “deixam” o modo-eu e tornam-se o modo-nós de crenças e ações.

O grupo corporificado está ligado às suas metas e crenças da mesma forma e em mesmo grau que os indivíduos se ligam às suas metas e crenças individuais; é necessária uma disposição para agir, já que, em grupo, o “nós” passa a ser o indivíduo, e a ação de um único agente não é suficiente para tornar a meta do grupo possível.

Tuomela divide essa formação da corporificação do grupo em membros operativos e membros não-operativos. Os membros operativos são aqueles que executam a tarefa de grupo em si; os membros não-operativos são aqueles que não necessariamente executam ou decidem, mas que, de forma passiva, dão seu consentimento para que o objetivo final seja alcançado. No caso de ações intencionais realizadas por grupos, os membros não-operativos participam

“passivamente” em virtude de aceitar (ou ser obrigado a aceitar) tacitamente as ações do grupo. Tal participação pode se dar baseada no “bom”, ou seja, cumprir tarefas estabelecidas em normas sociais que resultam no “bom” de forma geral. E as regras que definem as tarefas podem ser formais (leis e estatutos) ou informais (baseada no acordo informal do grupo).

O filósofo destaca que os objetivos coletivos (formais ou informais) podem ser estabelecidos nos grupos sem regras anteriores, sendo tais objetivos estabelecidos por uma nova crença do grupo ou por um representante do mesmo, desde que esse seja uma autoridade-corporificada na qual o grupo confie para a criação de decisões conjuntas e compromissos grupais. Tais objetivos coletivos são embasados e se sustentam na cooperação natural, pois objetivos comuns são alcançados a partir do momento em que ocorre a aceitação mútua dos participantes e uma decisão desses em cooperar, seja ela ativa ou passiva, formal ou informal, de modo operante ou tácito.

Conforme anota Raimo Tuomela, a própria noção de cooperação *full-blow* leva os agentes do grupo a confiarem em um objetivo coletivo, pois cooperar é trabalhar com o outro para um objetivo comum, sendo também um ganho o fato de que, muitas vezes, o modo-nós de cooperação contempla os objetivos do modo-eu.

Pode-se considerar o embasamento na cooperação pelo seguinte ponto de vista: para o grupo alcançar um objetivo comum, torna-se necessário a atuação conjunta e intencional; inversamente, quando o grupo tem somente a intenção de atuar junto, deve construir um objetivo comum que sustente o modo-nós de atuação de cada agente, em um raciocínio circular e justificante. O ponto central da questão está no fato de que um objetivo comum pode criar mais estabilidade em sentido psicológico, epistêmico e normativo aos agentes do grupo do que o modo-eu de ação.

O argumento da afirmação acima pode ser representado da seguinte forma: os membros de um grupo possuem o mesmo objetivo G. Para que G seja alcançado, é necessário que cada membro aceite coletivamente a decisão de ação para atingir G. Para isso, todos os membros devem estar mutuamente comprometidos com G e agir de forma a realizar esse objetivo no modo *full-blown* de cooperação.

Estreitamente relacionado a essa representação, temos o argumento normativo, aquele em que o agente participa de forma cooperativa por pensar “eu

vou participar porque devo fazer minha parte no projeto com objetivo comum”. Deve-se levar em conta que esse compromisso coletivo é mais forte do que o compromisso privado. Sendo que a partir do momento que o indivíduo assume um compromisso por liberdade de escolha ou exigência afetiva, esse passa a ser central e mantenedor das relações. Uma das formas de arraigar os compromissos diante do grupo os comprometimentos é por meio da ação falada.

2.3.2 Ação Comunicada

Raimo Tuomela define comunicação por:

um quadro de conhecimento mútuo (pelo menos crenças mutuas verdadeiras) e os pressupostos sobre a linguagem (ou qualquer sistema de representação usada). Este nível subjacente não precisa conter qualquer conhecimento ou suposições sobre os objetivos dos usuários da língua, em particular pressuposto sobre a presença de um objetivo geral de compreender o outro. Metas de vir em quando as pessoas usam expressões de linguagem e linguística para alcançar sua extralinguística ou, ocasionalmente, os objetivos linguísticos. Esses objetivos podem ser individual ou coletivo, dependendo do caso. (TUOMELA, 2002, p. 29)

A comunicação é vista por Tuomela como ferramenta para que os agentes atinjam seus objetivos e necessidades extralinguísticos. O ponto de aprofundamento no estudo por parte do filósofo fica por conta da ação comunicativa como elemento chave nos objetivos cooperativos, sendo seu tema de aprofundamento a comunicação *full-blown*.

Tal comunicação acontece a partir da intencionalidade coletiva, em que cada agente que participa de uma ação coletiva com objetivo comum pode dizer “nós” apropriando-se desse “nós” como sendo o indivíduo. E é derivada da intenção coletiva gerando obrigações do indivíduo junto ao grupo a ponto de que, em casos de desistência individual do objetivo coletivo, o indivíduo mantenha sua parte. Ou seja, as intenções individuais tornam-se irrelevantes diante de um objetivo coletivo, principalmente os objetivos comunicados ao grupo (verbalmente ou não). Conforme Tuomela, as obrigações são, por assim dizer, capazes de sobreviver à mudança da mente, especialmente da intenção.

Em alguns casos, é possível que o grupo, em uma discussão, chegue a um consenso sem que envolva um conteúdo de intenção *full-blown*, mas a ação poderá

ser considerada bem sucedida se o objetivo alcançado satisfaz a condição de coletividade. Também é central mostrar que o compromisso coletivo dos membros do grupo obrigatoriamente envolve a vontade comum que viabiliza a corporificação do modo-nós de cooperação.

2.3.3 Vontade Comum

Para seguir investigando a cooperação, faz-se agora necessário entender o tema central desse fenômeno, a vontade comum e a motivação dos agentes para realizar uma ação coletiva que resulta em um determinado fim. De acordo com Tuomela, o conteúdo de uma vontade comum (modo-nós) é composto por duas partes, que apresentaremos abaixo.

A primeira parte envolve o desempenho dos participantes da ação conjunta em questão. Cada participante (ou pelo menos a maioria dos participantes) de um grupo realiza a sua parte com base na sua intenção de realizar a ação conjunta (ou uma ação estreitamente relacionada). Nesse caso, a intenção de realizar sua parte na ação conjunta pode ser consequência derivada da intenção conjunta dos participantes.

A segunda parte está relacionada diretamente à existência de um objetivo que ligue os participantes. O resultado, nesse caso, exprime o desejo da maioria dos participantes e deve prever o “bom” a partir da ação. O compromisso coletivo tem por função manter os membros do grupo em conjunto, como uma unidade.

A formação da vontade comum se dá a partir da contribuição (“fatia”) que cada agente coloca na ação, exigindo que os participantes, em conjunto e intencionalmente (na maior parte das vezes), direcionem as suas intenções para contribuir com o todo. A partir dessa intenção conjunta, é necessário que o grupo exerça um controle sobre os possíveis cursos de ação e se adapte aos conteúdos impostos pelo modo-nós. A formação da vontade comum está embasada no modo-eu, principalmente nos desejos e nas crenças individuais que se alinham e que podem ser compartilhadas mutuamente. Nesse sentido, a vontade comum pode ser entendida como uma motivação individual subjacente à ação conjunta.

Segundo Tuomela (2006), “essa última motivação subjacente à vontade comum não precisa ser nada como uma agregação de motivações particulares, mas em vez disso pode ser um compromisso baseado em discussão, negociação ou barganha”. Se a ação do indivíduo não é concordante com o conjunto intencional do

grupo, ela se torna inválida, pois não produz o efeito necessário na unidade (objetivo de grupo). Nesse contexto em que a vontade comum está implicada, vale um aprofundamento na questão dialógica comunicativa de tal vontade.

Assim sendo, a vontade comum implica um compromisso comum coletivo que deve estar em concordância com a intenção do agente participante. Ou seja, é necessário existir um compromisso individual (modo-eu) com o conteúdo da intenção coletiva (modo-nós).

2.4 Investigando o Modo-Eu e Modo-Nós Cooperativo

Considerando todos os elementos apontados até aqui, especialmente em torno da sociabilidade humana, temos que, para a compreensão do conceito da cooperação, a discussão deva envolver o Modo-Eu e Modo-Nós. Como destacado anteriormente, de acordo com Tuomela, a cooperação é um objetivo coletivo compartilhado entre os membros do grupo, dividida em Modo-eu e Modo-nós de cooperação.

A busca de Tuomela passa pela teoria de como o mundo social é construído a partir de um ponto de vista conceitual e analítico. Sua teoria apresenta dois blocos básicos de construção da sociedade, sendo que ambos estão calcados na noção de bases-de-grupo, são eles: o Modo-eu, que depende dos ajustes feitos pelo agente em seus objetivos pessoais em relação aos outros; e o Modo-nós, que é equivalente a uma ação conjunta motivada pela maior parte dos membros do grupo, em uma relação que tem por base a confiança bidirecional.

Ambos os modos acontecem em uma distinção de estilo que pode ser chamada de distinção público-privada¹¹: ali as ações e os pensamentos se distinguem entre atuar e pensar em um contexto de grupo e atuar e pensar em um contexto particular. Quando a ação ocorre em grupo, o indivíduo deve estar pré-disposto a seguir regras. Tal pré-disposição e o cálculo das vantagens de pertencer ao grupo acontecem, na maioria das vezes, de forma não-intencional, resultado de uma sociabilidade inerente. Já a ação e o pensamento privados podem ser manifestos livremente, desde que estejam conectados aos interesses, às preocupações e ao *ethos* do grupo. O agir privado, como membro do grupo, só é

11

Privado é utilizado para designar pensamentos e atividades de interesse individual, não como membro do grupo.

possível mediante aceitação do próprio grupo.

As ações privadas acontecem em um reino estruturado por normas e especificações. Tuomela nomeia quatro dessas normas e define-as da seguinte maneira:

1. Ação posicional: relacionada às normas baseadas em posições estipuladas no grupo, ou papéis que oferecem expectativas normativas do grupo. Incluem ações que o titular da posição em questão deve realizar, por vezes em especial manifestação ou em determinadas circunstâncias ou de forma rotineira.

2. Ação constitutiva: relacionada àquilo que as normas explicitadas no grupo (ou normas tácitas) permitem ou demandam que o indivíduo faça.

3. Ação conjunta: é a ação que não está pré-determinada pelo papel do indivíduo ou pelas normas descritas, mas que não fere nenhuma delas e que é o resultado de um acordo entre membros do grupo e está de acordo com o *ethos* do grupo.

4. Ação livre: é aquela que o indivíduo leva a cabo livremente, sem acordar com ninguém, sem ferir as ações 1, 2 e 3. Esse tipo de ação é aceita como promotora do *ethos* do grupo.

As ações privadas são aceitas a partir da vontade comum determinada pelo grupo; portanto, qualquer ação privada está sujeita à regulação do grupo baseado na vontade comum que o rege.

2.4.1 Modo-nós e Vontade Comum

Como visto anteriormente, a vontade comum vai além da intenção do indivíduo (modo-eu) inserido no grupo; ela está ligada ao Modo-nós, ao fenômeno que acontece quando o indivíduo diz “nós” como se esse “nós” fosse um agente. Tal forma de ação contrasta com a forma de ação do Modo-eu inserido no grupo por uma intenção privada, pois quando o agente diz “nós”, ele compartilha de objetivos do grupo.

O Modo-nós, baseado na vontade comum, que torna o grupo um agente, só pode ser acionado a partir da crença mútua entre os indivíduos participantes do grupo. Além disso, toda ação movimentada pela vontade comum é intencional; por isso, os participantes precisam acreditar no objetivo coletivo, acreditar que podem executar individualmente uma parte da tarefa que compõe aquele objetivo e acreditar que os outros também irão fazer suas partes. Isso se dá a partir da vontade

comum direcionada para um objetivo específico que, segundo crença do grupo, possui alguma possibilidade de se realizar. Essa possibilidade deve ser diferente de zero. Nesse contexto, cada participante racional deve acreditar que os outros participantes terão um desempenho conjuntamente voltado para o objetivo do grupo e que isso irá assegurar o desempenho dos outros participantes e alguma possibilidade de sucesso.

A formação de uma vontade comum exige que os participantes, em conjunto e intencionalmente, direcionem suas mentes (razão) para a concretização da tarefa, o que estabelece um controle conjunto dos rumos da ação. No momento em que os agentes criam a confiança mútua de que cada um fará sua parte para alcançar o objetivo (e sabem que, individualmente, possuem capacidade para isso), a vontade comum se estabelece e o agente passa a não mais falar a partir do Modo-eu, mas a partir do Modo-nós.

O fato de o agente poder dizer “nós” não é coberto por uma aura edificante; ao contrário, da-se justamente quando o indivíduo percebe que o “nós” é a forma de alcançar um resultado esperado. O desejo de compartilhar forças para alcançar um objetivo é a motivação subjacente à vontade comum, mas não basta a intenção de um indivíduo para a realização de uma ação no Modo-nós; é necessário haver o comprometimento com a intenção coletiva – juntamente com esse comprometimento também é necessário haver a oportunidade de ação conjunta. Os participantes precisam perceber isso como uma realidade para que suas intenções sejam parte constitutiva da vontade comum.

Após perceberem a oportunidade da ação conjunta, é necessário que os participantes tenham informações específicas a respeito do que envolve o objetivo e o que movimenta a ação. Por exemplo: um profissional está empenhado junto com outros participantes em construir um prédio ecológico, pois tal construção irá participar de um concurso estadual que avaliará o melhor sistema de construções dessa modalidade. A construção vencedora desse concurso será modelo estabelecido para outras construções feitas pelo Estado. A essa vontade comum (construir um prédio) daremos o nome de X. Para que tenham sucesso em tal empreendimento, durante dois meses os integrantes do grupo precisarão realizar um curso que ensina métodos de reaproveitamento da água. Nomearemos essa ação de ação S. Da ação S dependerá o bom desempenho da ação comum X. Os participantes deverão possuir os conceitos necessários para a ação S e estarem

comprometidos com eles. Esse comprometimento com S pode acontecer de forma funcional e não necessariamente reflexiva, mas para isso é necessário que a informação de o quanto S contribuirá para o alcance de X seja de conhecimento dos participantes; caso contrário, a vontade comum pode se dissipar por falta de conhecimento. Os participantes precisam acreditar que outros participantes estão da mesma forma engajados com X e, por isso, dispõem-se à ação S ou a outras que forem necessárias para alcançar X, que é baseado na vontade comum. Segue abaixo um esquema representativo da questão acima:

Nós faremos X.

Portanto, eu farei minha parte de X.

X não pode ser realizada se a ação S não for executada.

Portanto, nós faremos S

Se eu não executar S, então X não poderá ser realizado

Portanto, executarei S como minha contribuição para X para que possamos alcançar X.

Ao falar de vontade comum e de grupo como um agente, percebemos uma diferença significativa entre o Modo-nós e o Modo-eu quando se fala de ação em grupo. Um indivíduo motivado pela vontade privada (Modo-eu) pode participar do grupo (que tem um objetivo compartilhado, mas não um objetivo comum integrador agente-agente) desejando estar nele, mas com objetivos individuais e com ação isolada. Ou seja, sua presença é importante para que o grupo aconteça, mas não necessariamente deverá haver uma intenção “nós” na ação, da mesma forma que sua vontade de estar em grupo pode ser intencional ou não (por exemplo, assistir a uma peça de teatro, fazer compras no supermercado). Já quando se fala a partir do Modo-nós, existe um falar percebendo-se como parte integrante de um grupo. Dando autonomia de agente a esse grupo, o indivíduo dá lugar ao “nós”, e a vontade individual passa a ser a vontade comum (por exemplo, carregar uma mesa pesada, participar de um coral).

Tuomela destaca que o indivíduo precisa assumir veridicamente o “vamos fazer X”, e isso implica a existência da vontade comum com base firmada no fato de que todos os agentes em questão têm a real intenção de realizar a ação a partir do nós. Tuomela apresenta três pontos importantes relacionados a essa questão:

Primeiro: ter a intenção de participar do grupo parte do pressuposto conceitual que outros agentes também farão sua parte, isso é a base da vontade comum. Portanto, quando se trata de vontade comum, o que a sustenta não é somente sua característica conceitual que se baseia no “estar em grupo”, sem considerar as variáveis que podem estar presentes; é uma questão de racionalidade, que considera a vontade privada, a confiança que outros participantes farão sua parte e a ligação da vontade privada com o objetivo do grupo. É uma intenção racional de ação a partir do “nós”.

Segundo: os participantes estão coletivamente comprometidos em tentar realizar conjuntamente um determinado objetivo X. Esse compromisso é uma característica conceitual que acontece depois da intenção racional.

Terceiro: a necessidade de divisão do objetivo X entre os participantes do grupo mostra que a intenção de estar inserido no “nós” é a base da vontade comum de realizar X.

Em resumo, os três pontos destacados acima são permeados pelas condições de oportunidades conjuntas de ação que incluem, além das habilidades mentais e físicas relevantes dos participantes, a intenção de estar inserido no “nós” e a crença de que os outros participantes estão nas mesmas condições de possibilidades de realização da ação: disponíveis para participar do “nós” e crentes no objetivo estabelecido pela vontade comum.

Quando se trata de vontade comum e definições a partir do modo-nós e modo-eu de cooperação, torna-se imprescindível entender as definições conhecidas e as bases de tais motivações cooperativas; do contrário, a tendência é que a discussão tome formas edificantes sobre o querer ou não a vida coletiva, sendo a opção de não ser integrante do grupo inviável e absolutamente desconhecida para a espécie humana. A base do refinamento do modo-eu inserido no modo-nós é, e sempre foi, biológica, ou seja, inata e inerente à natureza humana.

2.4.2 Atribuindo Ações aos Coletivos

Para Tuomela, é comum atribuir ações ao coletivo, como nestas frases que já são bem conhecidas: “a empresa E produziu um novo conceito em prestação de serviços”, “o conselho rejeitou a abertura de novos mercados na América Central”.

Pode-se entender os coletivos como entidades reais, mas, para uma compreensão mais profunda, faz-se necessária a distinção entre coletivos e pessoas\indivíduos: ambos possuem características e formas operantes distintas. Pessoas atuam com seus corpos, intencionalmente ou não, mobilizam-se em torno daquilo que acreditam; coletivos não. Podemos considerar que os agentes coletivos são agentes dependentes em sua constituição da forma operante dos indivíduos; portanto, não podem ser considerados agentes autossuficientes: “independentemente de sua correção, é possível argumentar que as ações dos coletivos são "compostas" ou "constituídas" por ações de pessoas (Tuomela, 1989, p.3).

Na definição de Tuomela, a ação coletiva é uma ação realizada por vários agentes que se relacionam interativa e adequadamente em prol de um objetivo comum. Alternativamente, se, em algum momento, esses agentes empregam poder de decisão ou ação a um indivíduo ou um grupo menor, esse passa a representar suas expectativas e objetivos comuns. Por exemplo: representantes de uma Cipa interna solicitando formas de trabalho mais seguras para todos; um Conselho de uma empresa definindo quem serão seus diretores.

Nesse contexto, Tuomela afirma que a ação intencional de um grupo exige que pelo menos alguns membros do grupo ajam devidamente; como consequência, pode-se considerar que o grupo agiu. Os membros que atuam no grupo são chamados de membros operacionais e podem ser considerados representantes e líderes do próprio grupo. As intenções geradas pelos membros operacionais do grupo, juntamente com os membros não atuantes (mas concordantes) são chamados, ainda na interpretação de Tuomela, de **modo nós-intenções**.

É comum conhecer como definição de ação conjunta aquela em que os agentes atuam para um determinado resultado, mas também é possível considerar uma ação conjunta quando alguns membros legitimados pelo grupo atuam em nome desse grupo a partir de um modo nós-intenções. Os membros operacionais possuem poder social para buscar e alcançar um objetivo coletivo, e os agentes não-operatórios, nesse contexto, necessitam ter algum tipo de consciência relevante em relação ao que está acontecendo ou à condução da representação, mesmo que lhes faltem detalhes a respeito do como ou, especificamente, de quem está atuando diretamente. Afirma Tuomela:

“Para refletir um pouco mais sobre a nossa distinção, considere que um Estado está fazendo um pacto com outro estado. Isso acontece porque, digamos, os ministros concordam com o pacto e primeiro-ministro o assina. A maioria dos cidadãos do Estado não faz nada relevante aqui, pode-se supor, o Gabinete os representa. Mas o Estado não agiria totalmente intencionalmente a menos que os cidadãos (não operantes) estivessem (pelo menos em algum grau ou em algum sentido) cientes de que existem agentes operativos em seu nome, embora possam não saber quem são e em que papéis que agir, nem exatamente a ação ou causa que estão realizando. (Imagine um pacto secreto feito em nome do Estado pelos membros do Governo, sem o menor conhecimento de ninguém do mesmo: eu poderia dizer que o Estado não agiu de forma totalmente intencional.) (TUOMELA, 1989, p.12).

A citação faz jus à distinção entre membros operativos e não-operativos. Segundo Tuomela, trata-se de uma questão epistêmica: no caso de ações intencionais realizadas por coletivos, também os agentes não-operatórios, participam "passivamente" em virtude de ter alguma consciência relevante do que está acontecendo com o coletivo. Também se considera que a legitimidade dos agentes operatórios ocorre somente dentro de regras estipuladas e aceitas de forma geral pelo grupo.

3 COOPERAÇÃO E EVOLUÇÃO

Tuomela assume o fenômeno cooperativo como sendo parte da natureza humana, mas seus estudos têm por foco um aprofundamento nas interações cooperativas empíricas, sendo de interesse do autor buscar bases conceituais para os problemas apresentados entre a ação individual e a ação de grupo. Como complemento, para uma compreensão mais profunda da teoria do filósofo, percebe-se a necessidade de uma busca um tanto mais antropológica nas bases naturalistas¹² e uma investigação das raízes que podem sustentar a teoria tuomeliana de cooperação.

Tuomela entende que a ação cooperativa tem por habitual resultado a mobilização dos participantes para que esses tenham a responsabilidade coletiva de realizar sua parte na ação que o conjunto exige da melhor forma possível. Nesse sentido, o direito ao benefício se dá a partir da contribuição dos agentes envolvidos. Além disso, deve-se proporcionar condições favoráveis para que os agentes que participam da ação possam usufruir de uma recompensa ou bem utilitário, sendo que, se tal ação fosse realizada separadamente, não seria possível alcançar o resultado esperado. Assim, a recompensa ou o benefício deve ser resultante da ação conjunta e dividido entre os participantes de forma que ninguém se sinta em prejuízo se comparar o resultado de uma ação conjunta com o resultado (ou o não resultado) de uma ação isolada.

Que o utilitário resultante comum possa ser esperado e ser dividido entre os participantes para que ninguém perca quando comparado com a situação de atuação isolada – naqueles casos em que a ação conjunta de fato é da maior utilidade comum do que a soma das utilidades provenientes da ação separada. (TUOMELA, 1992, p.5)

Pode-se afirmar que, no caso de uma ação conjunta cooperativa, a disponibilidade interna dos participantes é “ganhar ou perder juntos”, com as preferências dos participantes altamente correlacionadas positivamente. Tal fato

¹²

A investigação nas bases naturalistas serão feitas a partir da teoria da evolução, primeiramente proposta pelo pesquisador britânico Charles Darwin (1809-1882).

justifica a possibilidade de o indivíduo auxiliar outros indivíduos, desconsiderando o custo de tal ação.

Em casos de ação não-cooperativa, as preferências dos participantes vêm a se mostrar antagônicas, sendo que a ação de auxiliar outro participante pode baixar o ganho individual. A presença de ações não-cooperativas afetam a “eficácia, a velocidade de execução, a ‘atmosfera social’ geral e a proporção do modo de percepção “nós” do grupo” (Tuomela, 1992).

Diante de tal contexto, a investigação precisa se posicionar diante da evolução, sendo que a soma de ações cooperativas praticadas pela espécie humana necessitou ser consideravelmente em maior número do que as ações não cooperativas, pois, de forma contrária, a espécie humana pereceria diante da seleção natural por não apresentar um razoável diferencial competitivo de adaptação interna correlacionada às mudanças externas.

3.1 Da Natureza Humana Biológica Cooperativa

O homem se tornará melhor quando você lhe mostrar como ele é.
Anton Chekhov

A ideia de prevalência do humano sobre outras espécies justificada por sua racionalidade, cultura, religião e condição de sociabilidade destacou-se como possibilidade de verdade por séculos, mas tais questionamentos em relação à prevalência da razão rumaram por outros caminhos no século XIX, quando a área da paleoantropologia apresentou evidências de que a espécie humana tinha similaridades com certos macacos. A razão é hoje uma das principais diferenças a serem consideradas na espécie humana em relação a outras espécies.

Contribuindo com os novos rumos, em 1859, o naturalista britânico Charles Darwin publicou o livro *A origem das espécies*, que defende a teoria da descendência com modificação¹³. Somados a obra, outros escritos (entre 1831 e 1872) evidenciam o quanto Charles Darwin estava certo da ação da seleção natural sobre a espécie humana. Para ele, mente e instinto humanos estão sujeitos à

13

No decorrer do texto, a expressão *descendência com modificação* será substituída pela expressão *evolução da espécie humana*. Segundo Ruse (1995) “Não são poucos os que têm observado que Darwin nunca usou realmente a palavra “evolução” em *A origem*. Trata-se aí, porém de puro sofisma. A última palavra do texto é “evoluído”, e Darwin, sem nenhuma ambiguidade, emprega a frase “descendência com modificação” onde nós usaríamos o termo evolução.”

evolução, sendo possível a partir de um resultado favorável da combinação das variações dos fatores internos (a herança genética), associadas às variações externas (o meio). Essa seleção natural “escolhe” quais espécies sobreviverão e quais desaparecerão.

Dei o nome de seleção natural ou de persistência do mais apto à conservação das diferenças e das variações individuais favoráveis e a eliminação das variações nocivas. As variações insignificantes, isto é, que não são nem úteis nem nocivas ao indivíduo, não são certamente afetadas pela seleção natural e permanecem no estado de elementos variáveis, como as que podemos observar em certas espécies poliformas, ou terminando por se fixar, graças à natureza do organismo e às das condições de existência (DARWIN, 2003, p. 94).

Darwin afirmou que as diferenças de mente e instinto entre humanos e animais de outras espécies é, sobretudo, de grau e não de natureza, como exemplo, em seu livro *A Origem do Homem* (1940), ele ilustra a seguinte situação: se um macaco antropoide pudesse julgar a si mesmo com imparcialidade, admitiria que, embora tenha condições de usar pedras para brigar ou para abrir nozes, não teria condições de transformar essas pedras em ferramentas, como o homem possui. Ou seja, a natureza é a mesma, o que difere é o grau de evolução entre as espécies. Essa diferença coloca em conjunção cognição e processos selecionados pela evolução, processos de inteligência mental herdada geneticamente de contextos evolutivos prévios.

A cooperação analisada em grau pode ser exemplificada da seguinte maneira: podemos avaliar que uma mãe cooperaria com seus filhos ou com seus irmãos em uma situação de necessidade de alimento, por exemplo, mas devido à escassez, não cooperaria com seus vizinhos. Tal decisão, quando diante da comida, ocorreria de modo demasiadamente instantâneo, sem ser deliberado. As deliberações e justificativas viriam depois, como uma fonte de ajuste social, e seriam compreendidas pelos demais sem maiores necessidades de justificativas. Se toda a ação cooperativa dependesse de uma deliberação racional, haveria um espaço de “dúvidas”, de aceite ou de negação, tornando a confiança na ação do outro constantemente questionável, causando um abalo na previsibilidade. Como consequência, haveria uma diminuição na eficácia da ação cooperativa ou sua inviabilização.

A partir desse arcabouço, as abordagens biológicas do comportamento humano proporcionam novas hipóteses, entre elas a necessidade de interação social e cooperativa como fator determinante para a evolução cognitiva do humano, que resultou na significativa diferença de grau em relação a outras espécies.

3.1.1 A Lógica do Instinto Social Aplicado à Cooperação

Por muito tempo, acreditou-se na prevalência evolutiva do homem sobre outras espécies, e, em via semelhante, durante séculos, tomou-se como verdade a prevalência do homem sobre o homem. A partir do final século XIX, a teoria da seleção natural passou a servir erroneamente como justificativa para ações e decisões políticas. A ideia de “luta pela sobrevivência” passou a ser aplicada também às sociedades.

Essa ideia seria apropriada em países como Inglaterra, França e Alemanha, que assistiam assombrados aos avanços da industrialização, à ampliação em escala planetária do comércio, à ascensão da burguesia e do proletariado e ao aumento vertiginoso da população nos grandes cidades industriais. Essa visão foi útil para a legitimação do capitalismo, do individualismo - da realização do interesse pessoal -, das iniciativas de controle populacional, da depuração eugênica (eliminação dos alcoólatras, dos doentes, dos loucos etc.) e da tentativa de controlar as reivindicações dos trabalhadores. O darwinismo poderia reforçar o status quo, o elitismo, a conquista, a repressão, o racismo e o militarismo (visto como uma necessidade biológica). Tudo em nome da concepção de que a vida em sociedade é luta, competição em que há vencedores e perdedores, os aptos e os despreparados. (JEMORI, 2008, p.07)

Tal erro de visão se propagou nos discursos conforme as conveniências de determinados momentos históricos, fazendo com que o elemento cooperativo que permeava a teoria darwinista ficasse submerso teoricamente. Entretanto, isso não o tornou nulo, na medida em que estamos tratando de um instinto social¹⁴, e esses

14

Por *instinto*, entende-se uma orientação natural de conduta não adquirida, tampouco escolhida. Distingue-se de *tendência* por seu caráter biológico, “porquanto se destina a conservação do indivíduo e da espécie e vincula-se a uma estrutura orgânica determinada; distingue-se do *impulso* por seu caráter estável” (ABBGNANO, 2007, p. 651).

O caráter biológico ligado à cooperação tem se mostrado difícil de ser provado isoladamente no cérebro e tem levado à proposição de várias teorias a respeito do que exatamente seja habilidade cooperativa. O ponto crítico parece ser conceitual, sobre quais partes do cérebro estão envolvidas e sobre o que deveria ser incluído nesse “sistema cooperativo”. Pergunta-se: devemos incluir cada estrutura que contribui de alguma forma para a experiência ou expressão de qualquer ação cooperativa? Dada a complexidade de nossa habilidade cooperativa, não há uma razão forte para

permeiam as relações independentemente das razões ou das teorias que os circundam.

Para o enfoque do trabalho, a teoria científica de instinto a ser seguida será a que também foi aceita por Charles Darwin, isto é, a teoria explicativa da ação reflexa, defendida por Herbert Spencer na obra *Princípios da Psicologia*:

[...] enquanto nas formas primitivas da ação reflexa uma única impressão é seguida por uma única contração, e enquanto nas formas mais desenvolvidas da ação reflexa uma única impressão é seguida por uma combinação de contrações, nesta, que distinguimos como instinto, uma combinação de impressões é seguida por uma combinação de contrações, e quando mais superior for o instinto, tanto mais complexas serão as coordenações de direção e execução (SPENCER, 1920, p.194).

Charles Darwin aceitou potencialmente a teoria de Spencer. Diz ele:

[...] a maior parte dos instintos mais complexos parece ter sido adquirida mediante a seleção natural das variações de atos mais simples. Tais variações parecem resultar das mesmas causas desconhecidas que ocasionam as variações ligeiras ou as diferenças individuais nas outras partes do corpo, que agem sobre a organização cerebral e determinam mudanças que, na nossa ignorância, consideramos espontâneas. (DARWIN, 1940, p. 69).

Segundo Darwin, os instintos sociais levam o animal a encontrar prazer na convivência com aqueles de sua espécie, no caso do homem, o prazer se estende também a convivência com outras espécies. De forma a sentir simpatia e desejar prestar-lhes serviços. Para ele: “podem estes ser de gênero definido ou evidentemente instintivo ou apresentar-se unicamente como uma disposição ou desejo de auxiliar de uma maneira geral, como acontece com os animais sociáveis superiores” (DARWIN, 1940, p. 68).

E continua:

[...] os primeiros assomos da inteligência se hajam desenvolvido pela multiplicação e coordenação dos atos reflexos, e ainda que muitos instintos simples cheguem gradualmente a ser atos daquele gênero, não podendo quase distinguir-se deles, os instintos mais complicados parece terem-se formado independente do raciocínio (DARWIN, 1940, p. 32 e 33).

pensarmos que apenas um sistema, e não diversos, esteja envolvido. Estamos apenas começando a aprender como a experiência e a expressão da cooperação surgem no encéfalo. Alguns neurocientistas questionam a utilidade de tentar definir um único sistema para a habilidade cooperativa. Quando se trata de cooperação como instinto social, parte-se do princípio de que a cooperação é um instinto desenvolvido por uma ação reflexa onde uma impressão é seguida por uma combinação de contrações. Quanto mais refinada e complexa for a exigência da habilidade cooperativa, tanto mais complexas serão as coordenações de direção e execução

Darwin defende que instintos podem evoluir, mas não perdem seu caráter fixo. As ações, por outro lado, ao se tornarem hábitos praticados por muitas gerações, podem se converter em instintos hereditários. Apesar de tudo, a maioria dos instintos mais complexos parece ter sido adquirida por uma seleção natural das modificações de atos instintivos mais simples.

Foram os instintos sociais que compeliram para a definição e manutenção de atos que se transformaram em hábitos que contribuíram para o bem-estar da comunidade, a previsibilidade das relações e a garantia de sobrevivência do indivíduo inserido no grupo.

3.2 O Homem, Animal Cooperativo Social

Existem muitas espécies de animais com instinto social, seja para conviver com outros de sua espécie, seja para associar-se a espécies distintas. Comportamentos sociais que decorrem de instintos sociais não podem ser considerados aleatórios, tampouco para justificá-los necessita-se de um novo elemento arrazoado que não seja a própria evolução.

Sabe-se que a evolução ocorreu e que a espécie humana é parte dessa ordem natural. De tal forma, os comportamentos sociais são direcionados a melhorar as chances de reprodução do indivíduo, sejam comportamentos onde o benefício direto é obvio como, por exemplo, quando um predador persegue uma presa que, com o apoio do grupo, consegue escapar; seja pelo benefício indireto como relacionamentos interativos que resultam em uma melhoria da aptidão biológica.

Quanto ao impulso que move certos animais a associarem-se entre si e a auxiliarem-se de diversos modos, podemos inferir que, na maioria dos casos, é devido aos mesmos sentimentos de satisfação ou prazer que experimentam quando realizam outras ações instintivas (DARWIN, 1940, p. 74).

Os serviços prestados pelos animais sociáveis superiores (com condição cognitiva mais desenvolvida – macacos, carneiros, cavalos, homem), se baseia em prestar serviços que garantam a estabilidade e a sobrevivência, isso inclui advertir reciprocamente a respeito de situações potenciais de perigo – seja por um bater de patas, gritos ou outras maneiras mais ou menos sofisticadas de comunicação. Tais “serviços” proporcionam uma sensação de prazer ativado pelo sistema de

recompensas ou uma sensação de tranquilidade proporcionada pelo afastamento de sensações de medo e ansiedade.

[...]entre os animais que vivem permanentemente associados, os instintos sociais estão sempre presentes e são persistentes. Acham-se sempre dispostos a dar sinal de perigo, para dele defenderem os seus companheiros e ajudar estes, segundo os seus costumes, sem que a isso os incite nenhuma paixão ou desejo especial: experimentam em todos os períodos algum grau de simpatia e amizade pelos seus companheiros; ficam aflitos quando se separam uns dos outros e mostram-se sempre contentes em sua companhia (DARWIN, 1940, p. 82).

O prazer daquele que procura a sociedade e busca a troca cooperativa recíproca é provavelmente uma extensão dos afetos familiares, que se pode creditar à seleção natural e ao hábito. Para Darwin, “é inútil investigar a origem das afeições paternas e filiais, que na aparência, formam a base das ligações sociais: podemos, porém admitir que elas foram adquiridas, de uma forma importante, por seleção” (DARWIN, 1940, p. 75).

Animais sociáveis prestam incontáveis pequenos serviços recíprocos. Seja para com sua própria espécie, seja para com outras. Por exemplo:

[...] algumas espécies de peixes são limpos por membros de outras espécies, ficando os primeiros, em consequência, livre de parasitas e os outros, fortalecidos por uma nutritiva refeição. (TRIVERS, 1971, APUD, RUSE, p. 289). Uma série de fatos demonstra que esse comportamento nada tem de acidental, sendo, pelo contrário, rigidamente controlado pela seleção. E o mais significativo ainda é que o peixe limpador é comumente do tipo que normalmente seria logo devorado pelo outro (maior). Entretanto, eles criaram sinais comportamentais que simplesmente abafam os impulsos agressivos do peixe que está sendo limpo (RUSE, 1995, p. 289).

A partir disso, não temos a pretensão de comparar a forma cooperativa dos humanos à forma cooperativa das formigas ou das abelhas, da mesma forma que não se compara o sentido de visão do humano com tais espécies, apesar de que comumente possuam órgãos que possibilitam a visão. Do mesmo modo, não iremos entender que a forma de trabalhar cooperativamente seja igual para todas as espécies. Entretanto, sabemos que a espécie humana é parte do mundo natural, e sua condição cooperativa está sujeita, igualmente, aos efeitos da seleção natural e da evolução, da mesma forma que estão outras características e todas as outras espécies vivas estão sujeitas. É indiscutível a condição sociável do homem. Basta-nos lembrar da aversão que o humano tem pelo isolamento e seu amor pela vida

social. Lembremo-nos de que a reclusão e o isolamento são considerados universalmente penas severas por diversas culturas.

Apesar de, em outras épocas, o humano ter vivido em pequenas sociedades isoladas, há estudos substanciais que mostram que os membros dessas sociedades percorriam longas distâncias para se associarem a outras sociedades (ou famílias), trocando presentes, afetos e, principalmente, informações, em uma associação cooperativa que lhes permitia a defesa comum e mais recursos para a sobrevivência.

A cooperação transfixou todo o processo evolutivo da espécie humana, sendo a própria seleção natural um mecanismo de aperfeiçoamento dos hábitos que levam à coesão social. Associada à empatia e ao altruísmo, a cooperação proporcionou condições de vitória na “luta pela sobrevivência” frente ao frio, à escassez de alimentos e a condições vantajosas de combate sobre algum inimigo, humano ou animal. Comportamentos não cooperativos não podem ser considerados como exemplos ou modelos quando pensamos em sociedades civilizadas. Se esses fossem padrão de ação, a espécie humana teria há muito perdido seu diferencial competitivo frente à seleção natural. Tal diferencial competitivo deve ser compreendido a partir de uma modelagem formal com bases na própria teoria de Charles Darwin, de desenvolvimento e evolução das espécies mediante o processo de seleção natural.

3.3 A Seleção Natural

Darwin seguiu em via contrária à maior parte dos naturalistas de sua época. Quando a maioria supunha que as espécies eram produções imutáveis criadas separadamente, Darwin se dedicou à investigação das causas e dos meios de transformação das espécies. Baseando-se em observações de afinidades mútuas existentes entre os seres organizados, bem como das relações embriológicas, distribuição geográfica, sucessão geológica e outros fatos semelhantes que exerceram alguma influência em seu desenvolvimento, Charles Darwin chegou à conclusão de que as espécies não tiveram origem independente umas das outras, mas que todas derivam de outras espécies em um sistema de modificação e co-adaptação. Tais princípios de modificação e co-adaptação foram estudados por ele em um exame atento aos animais e plantas domésticas.

Mediante a seleção natural, em ambientes menos constantes que, por alguma razão, exigem adaptação a novas situações, ocorrem pequenas e constantes variações de uma geração para outra, um processo de “melhoria”¹⁵ hereditária. Tais variações são transmitidas hereditariamente para as gerações futuras, proporcionando um diferencial competitivo para a espécie em um ambiente de luta pela sobrevivência. Ou seja, as espécies se modificam na medida em que se faz necessário, tornando a variação favorável uma vantagem competitiva, mesmo que mínima.

A variação acontece quando ocorre alguma modificação na natureza¹⁶. Inclusas no conceito de variação, estão as diferenças individuais dos membros das espécies, relacionadas com suas condições de vida. Quando ocorre uma modificação nas condições de vida que exigem uma modificação nas características individuais, sejam elas físicas ou comportamentais, acontece a seleção natural – as vantagens desenvolvidas para que a espécie sobreviva às novas condições são passadas hereditariamente para a próxima geração.

Entretanto, se as variações úteis a um ser organizado qualquer se apresentam algumas vezes, seguramente, os indivíduos que disso são o objeto têm mais probabilidade de vencer na luta pela sobrevivência, pois em virtude do princípio tão poderoso da hereditariedade, esses indivíduos legam aos descendentes o mesmo caráter inato deles. Aqueles que não conseguem adaptar-se a uma nova forma de viver perecem e não deixam descendentes.

Dei o nome de seleção natural a este princípio de conservação ou de persistência do mais capaz. Este princípio conduz ao aperfeiçoamento de cada criatura em relação às condições orgânicas e inorgânicas da sua existência, e portanto na maior parte dos casos, ao que podemos considerar como um progresso de organização (DARWIN, 2003, p.145).

Charles Darwin partiu do princípio que existem variações entre os indivíduos de uma mesma espécie e que essas variações podem permitir que alguns indivíduos

¹⁵

À palavra *melhoria* acrescenta-se que, essa ocorre somente em situações onde a modificação mostrou-se como favorável à espécie.

¹⁶

Para Darwin, natureza é a ação combinada e o resultado complexo de um conjunto de leis naturais que agem em cadeia e que se tornam fatos da evolução. (natureza como sujeito capítulo 4) Leis são a sequência dos fenômenos tais como afirmados por nós. Dupla dimensão: teleológica e mecanicismo. A natureza teleológica de princípio de seleção.

se adaptem ao ambiente enquanto outros indivíduos não o façam. Segundo Darwin (2003, p. 17), “a seleção natural causa quase inevitavelmente uma extinção considerável das formas menos bem organizadas e conduz ao que se chama a divergência dos caracteres”.

A adaptação é resultado do processo de seleção daqueles que possuem um diferencial adaptativo. Esse diferencial adaptativo é transmitido a outras gerações como vantagem evolutiva.

Nesse contexto, conforme Darwin, a conformação homológica do homem, seu desenvolvimento embrionário e os rudimentos que conservam mostram que o homem evoluiu de uma forma inferior. O fato de ser dotado de faculdades mentais mais elevadas não torna a afirmação incorreta, uma vez que o homem continua evoluindo, estando sujeito às leis gerais da seleção natural assim como todas as outras espécies vivas. Daí se deduz que o que precede, intermedia e conclui as características atuais do homem, como em outras espécies, evoluiu a partir de formas “inferiores”.

O homem está sujeito a numerosas variações, determinadas pelas mesmas causas, reguladas e transmitidas conforme as leis gerais a que estão submetidos os animais inferiores. Tende a multiplicar-se por uma forma bastante rápida para que sua descendência esteja necessariamente sujeita à luta pela existência, e, portanto, à seleção natural (DARWIN, 1940, p. 179)

Darwin colocou-se contra a opinião de alguns naturalistas que, profundamente admirados com as aptidões mentais e morais do homem, colocaram a espécie humana em um reino especial, dividindo o mundo orgânico em três reinos: animal, vegetal e humano. Para Darwin, é um erro seguir essa divisão: se as faculdades mentais do homem diferem muito da dos animais inferiores, a diferença é em **grau** e não em **natureza**. O homem, portanto, estaria também inserido igualmente no reino animal.

Por maior que seja a diferença em grau não nos autoriza ela a colocar o homem num reino à parte, como facilmente se pode compreender, ao comparar as faculdades mentais de dois insetos, tais como um “coccus”¹⁷ e uma formiga, que apesar disto pertencem a mesma espécie (DARWIN, 1940, p. 180).

17

Coccus é um género de cochonilhas da família Coccidae. Inclui espécies como o *Coccus viridis*, uma das mais importantes pragas do cafezeiro^[1], e o *Coccus hesperidum*, uma espécie polífaga que causa importantes danos nos citrinos. (COCCUS. In: WIKIPÉDIA: a enciclopédia livre. 01 jul. 2012. Disponível em: [http://en.wikipedia.org/wiki/Coccus_\(insect\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Coccus_(insect)). Acesso em 01 de julho de 2012.

A diferença entre a aptidão mental do *coccus* e da formiga é enorme¹⁸; contudo, ninguém os colocaria em reinos diferentes. O intervalo que os difere pode ser comparado com o intervalo existente entre o homem e um bonobo, também em uma diferença de grau, mas não de natureza.

As classificações, para Darwin, ficam por conta de um sistema natural de disposição genealógica, ou seja:

[...] os co-descendentes do mesmo tipo devem estar reunidos em um grupo separado dos co-descendentes de outro tipo qualquer; porém se os tipos dos antecessores tiverem entre si relações de parentesco, o mesmo sucederá com seus descendentes, e os dois grupos unidos constituirão um grupo de ordem superior (DARWIN, 1940, p. 182).

A soma de tais modificações se traduzirá pelos nomes de gêneros, famílias, ordens e classes sem registros de descendência, apenas podemos descobrir tais modificações observando os graus de semelhança e dando maior atenção a essas do que às dissemelhanças entre um e outro grupo de seres a ser classificado.

O afastamento de seres de um determinado grupo pode se dar a partir de uma grande modificação, “uma parte que difira consideravelmente da parte correspondente noutras formas vizinhas” (DARWIN, 1940, p. 183). Segundo a teoria da evolução, se tal organismo continuar submetido às mesmas condições, tenderá ainda a continuar variando na mesma direção, adaptando-se às exigências externas.

Darwin considera a definição feita por Von Bäer em relação ao adiantamento ou progresso da escala orgânica a melhor a ser aceita. Segundo Von Bäuer, o progresso de uma espécie se dá pela diferenciação e pela especialização das diferentes partes de um mesmo ser e, acrescenta Darwin, quando essa chega à maturidade. Segundo ambos, graças à seleção natural, os organismos se adaptam lentamente às exigências dos diferentes modos de existência. Por isso, as partes devem se diferenciar e se especializar para realizar várias funções.

Fatos geológicos e arqueológicos nos levam a crer que a evolução da espécie humana aconteceu de forma lenta e pode ter sido frequentemente interrompida. Atualmente, pode-se considerar o homem como sendo ponto culminante do reino

18

O “*coccus*” fêmea liga-se com a tromba a uma planta, cuja seiva suga. Ali é fecundada pelo macho, se reproduz e encerra sua vida. Já as formigas comunicam-se umas às outras suas impressões, associam-se para executar determinadas tarefas, brincam, reconhecem suas companheiras depois de um tempo de ausência, constroem casas cujas portas fecham à noite e as mantém em absoluta limpeza, com sentinelas que têm por função proteger o formigueiro. Saem em bandos e, quando necessário, sacrificam sua vida em prol do bem comum.

vertebrado, com uma genealogia extensa e de origem não tão nobre quanto por vezes idealizado. É nesse cenário que a pré-disposição cooperativa tornou-se um hábito e depois um instinto. A cooperação evoluiu e passou a ser um dos tantos diferenciais competitivos da espécie humana a partir da submissão a toda a sorte de exigências externas, fossem elas do ambiente natural ou das relações interpessoais.

3.3.1 A Cooperação Frente à Seleção Natural

Seguindo a lógica da seleção natural proposta por Darwin, parte-se do princípio de que a espécie humana utilizou-se de vários tipos de estratégias para sobrevivência, incluindo interações sociais. Darwin proporcionou a base do entendimento para compreendermos a cooperação conforme a conhecemos hoje, pois em ambientes hostis, onde a necessidade por sobreviver é a única voz, comportamentos alternativos podem custar caro. Ou seja, faz-se necessário seguir o máximo de informações sobre o que funciona em relação a custos e benefícios para a sobrevivência. Em ambientes hostis, as estratégias de aprendizagem social, que incluem copiar as estratégias mais bem sucedidas ou seguir a maioria, é o diferencial competitivo da espécie.

Esse modo de agir tem raízes ancestrais e é destinado à sobrevivência, considerando o fato que sobrevivência foi o primeiro impulso que viabilizou o enfrentamento dos mais diferentes tipos de obstáculos que surgiram para a espécie humana, juntamente com a base comportamental da espécie que está calcada nos instintos e na pré-disposição à sociabilidade, essa composta por emoções básicas como: indignação, vergonha, culpa e desejo de pertença (acompanhado pelo medo de repulsa e rejeição como punição).

Tais emoções originaram regras de conduta social e definições a respeito do que é “certo” e “errado” e da forma como se deve cooperar, garantindo a previsibilidade do bem viver. O homem, em um determinado momento, é capaz de seguir seu próprio desejo, que beneficia unicamente ele mesmo, deixando em detrimento seu instinto social, mas após esse momento de satisfação impulsiva aos seus desejos, desde que compare as suas impressões passadas e enfraquecidas com seus instintos sociais mais duradouros, o remorso é-lhe inevitável (Darwin, 1940).

Os instintos sociais e suas interações também estiveram sob os efeitos do

processo evolutivo, transformaram-se em instintos mais refinados e conduziram a espécie humana a uma consciência ética superior de sentimento de solidariedade e cooperação expandidos a homens e grupos além do ambiente familiar, assim como a animais de outras espécies. Isso lapidou a aptidão social cooperativa a partir de uma evolução das condições fisiológicas afetivos-cognitivas humanas requeridas e indispensáveis para a superação dos limites tribais. Da mesma forma, proporcionou o vínculo entre instintos, ética e culturas em prol de um único objetivo, a sobrevivência da espécie.

3.4 Condição Fisiológica da Cooperação

A seleção natural acaba sempre por selecionar variações que contribuam para a sobrevivência da espécie. Na espécie humana, por exemplo, são preservadas as variações fisiológicas e afetivas que se destacaram como um diferencial competitivo, entre elas os recursos cognitivos e conhecimentos estruturados aplicáveis de entendimento e interação com o mundo.

A evolução para sociedades mais complexas e cooperativas exigiu uma evolução fisiológica, que se deu a partir da evolução do encéfalo e também da condição cognitiva cerebral que se tornou apta a realizar mais interações; sendo essa determinante ainda nos dias de hoje em relação ao tamanho da comunidade com a qual se consegue interagir.

A compreensão do desencadear da ação cooperativa passa por um entendimento do funcionamento das capacidades mentais da espécie humana e sua condição de desencadear reações. Darwin (1940) afirmou que o homem não pode se eximir da reflexão sobre a causa da atividade das suas faculdades mentais. Quando um instinto (seja ele fisiológico ou social) é desencadeado, transforma-se em emoção, que passa pela percepção mental em frações de milésimos de segundos, desencadeando reações orgânicas que culminam em ações e sensações físicas.

3.4.1 Cooperação a Partir do Cérebro Humano

Realizar a conexão entre evolução, capacidades mentais e cooperação é tarefa árdua, que atualmente faz parte do tatear de cientistas, filósofos, psicólogos e outros tantos estudiosos que se debruçam sobre as teorias evolucionistas e

cognitivas. Darwin (1940) proporcionou a base para a investigação, por meio de seu aprofundamento nas “faculdades mentais do homem”. Mas para que tal aprofundamento pudesse servir de amálgama para uma tentativa de conexão, faz-se necessário esquadrihar teorias contemporâneas que se apoiam na neurofisiologia. O entendimento do funcionamento do cérebro humano pode ser o ponto de partida e de chegada para tal entendimento.

O cérebro humano de hoje é considerado três vezes maior em tamanho quando comparado ao cérebro dos nossos antecessores hominídeos. É uma “máquina” com dez milhões de células nervosas, 86 bilhões de neurônios e uma mente inteligente que pode ser explicada por reações químicas e elétricas. Ele é responsável pelo consumo de 25% da glicose total do corpo, 20% do oxigênio e 15% dos batimentos cardíacos, embora represente somente 2% da proporção corporal.

Considerando seu consumo a partir de seu funcionamento, associado ao fato de que a seleção natural não favorece excessos, optando por soluções de baixo custo, podemos deduzir que o cérebro ter aumentado de tamanho de forma tão significativa e consumir tal energia deve ser justificado por um diferencial competitivo de total relevância à sobrevivência. A esse diferencial competitivo pode ser dado o nome de **fenômeno cooperativo**.

Em uma tabela comparativa, é possível dimensionar a diferença de padrões evolutivos e o volume cerebral correspondente desde os pré-hominídeos até os *homo sapiens*:

Tabela 1 - Padrões evolutivos e volume cerebral dos pré-hominídeos aos *homo sapiens*

PADRÃO EVOLUTIVO	TEMPO APROXIMADO DE SURGIMENTO	VOLUME CEREBRAL MÉDIO	PERÍODO
<i>Australopithecus</i>	5 milhões de anos	700 cm ³	Plioceno
<i>Homo habilis</i>	2,5 milhões de anos	800 cm ³	Pleitoceno inferior
<i>Homo ergaster</i>	2 milhões de anos	1200 cm ³	Pleitoceno inferior
<i>Homem de Neanderthal</i>	200 mil anos	1500 cm ³	Paleolítico médio
<i>Homem Sapiens</i>	100 mil anos	1500 ³	Paleolítico médio

Fonte: Scielo: Arq. Neuro-Psiquiatr. 2000, vol.58, n.1, pp. 188-194. ISSN 0004-282X (p.5)

Várias linhas de pesquisa buscam justificativas para esse aumento do tamanho cerebral. A mais influente é a hipótese da inteligência social, que afirma que o aumento das cognições cerebrais (e do tamanho do cérebro) se deu em função de significativas exigências cognitivas de reciprocidade e interações cooperativas.

Interagir com outros seres humanos de um mesmo grupo, de grupos diferentes e com o meio que cerca obrigou os membros da espécie humana a adequar interesses, exigências, definir lideranças e criar mecanismos de compartilhamento de informações com seus congêneres. Para sobreviver, fez-se necessário evoluir o instinto cooperativo. Daí surge a necessidade de maiores conexões cerebrais que produzam a condição cognitiva necessária para transitar adequadamente na complexidade das relações sociais.

Essa condição cognitiva é a ferramenta necessária à administração de informações sobre quem faz o que em uma dada sociedade e para os devidos ajustes de comportamento. Por essa razão, a importância de criar um ambiente onde seja possível confiar nas relações e cooperar para sua manutenção – afinal, elas asseguram a segurança física e o alimento aos membros do grupo.

Segundo o pesquisador canadense Steven Pinker (2009), a mente humana funciona como um *software* onde ficam gravadas as informações necessárias à sobrevivência, transmitidas geneticamente e adaptadas geração após geração. É a principal matriz do programa direcionado à sobrevivência. Sua principal operação é conduzir a preferências que garantam esse resultado; foi essa busca por preservar a espécie que levou o ser humano a processar informações de forma inteligente.

A inteligência humana não provém de qualquer natureza sobrehumana, mas do processamento de informações decorrentes da capacidade cerebral de funcionamento, como um *computador neural*¹⁹ que depende de um sofisticado arranjo de receptores sensoriais conectados a uma maquinária neural altamente capaz de cruzar e flexibilizar informações externas do ambiente. Segundo Pinker:

[...] a inteligência não provém de um tipo especial de espírito, material ou energia, mas de um produto diferente, a informação. Informação é uma correlação entre duas coisas, produzidas por um processo regido por lei (e não ocorrida a mero acaso). O fluxo contínuo de informações a partir de receptores é organizado pelo encéfalo e traduzido em respostas comportamentais apropriadas. [...] A informação em si não é nada de especial; ela é encontrada onde quer que causas produzam efeitos. O especial é o processamento das informações (PINKER, 2009, p. 77).

As informações referidas são processadas e apresentadas ao cérebro em forma de símbolos configurados nos neurônios, cujo conteúdo é transmitido na

19

As palavras em itálico são usadas pelo pesquisador Steven Pinker, optou-se por mantê-las com o objetivo de preservar a originalidade do pensamento.

forma de padrões de conexão. Esses símbolos originados pelas conexões cérebromente não são somente resultado de representações internas, decorrentes dos sentidos; são também símbolos que podem conter informações representacionais e propriedades causais, ou seja, símbolos que contêm informações e fazem parte de um desencadear de eventos físicos que geram informações e ações no mundo.

Esses símbolos representacionais acionam outros símbolos representacionais, produzindo sentido de verdadeiro e falso, experiência positiva e experiência negativa, sobrevivência ou não sobrevivência. E são essas validações que vão dar forma ao conjunto de crenças e ações do indivíduo.

A natureza da cooperação está embasada nesse sistema biológico-informacional, que é equipado com um considerável sistema de regras e possibilidades de processamento incalculavelmente flexível, que viabiliza categorizações do conhecimento, também de ações precisas, probabilísticas, lógicas e abstratas.

A flexibilidade desse processamento de informações permite à espécie humana lidar com questões complexas e ambíguas, com decisões constantes de verdadeiro ou falso e com escolhas a partir disso. Essa flexibilidade não sugere o caos ou a total indefinição; ao contrário, permite que o ser humano administre novas situações, realize deduções, inferências e processe informações, agindo em busca de uma previsibilidade de ação, tanto sua quanto daqueles com quem convive.

A esse processo de escolhas, adaptação e previsibilidade alguns pesquisadores chamam erradamente “cultura”, pois cultivam a ideia de que a cognição influencia pouco a percepção. Esses se lançam em defesa da “mente-esponja”, expressão figurativa que tem por objetivo representar que, desde a infância, o ser humano absorve conhecimento da cultura e que suas percepções de mundo são originárias dessas percepções culturais. Pinker afirma o contrário. Para ele, a natureza da percepção foi selecionada pela evolução e está embutida na mente desde o nascimento²⁰.

20

Pinker é contrário à ideia de que as crianças seriam *tábulas rasas* e que o desenvolvimento de suas habilidades cognitivas se dê através de aprendizagem cultural. O debate entre o que é aprendido culturalmente e o que é aprendido/desenvolvido inatamente é conhecido na literatura como o debate *nature vs. nurture* (ver Pinker 1997 e 2004).

PINKER, S. *Como a mente funciona*. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.

PINKER, S. *O instinto da linguagem*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

A cultura é, justamente, decorrência desse processo, não está fora dele, mas não pode ser considerada como o processo.

Em sua teoria, Pinker separa o processo cognitivo cerebral da cultura, assim como separa as escolhas culturais da natureza ontológica da espécie humana. Para ele, as verdades culturais são informações externas transformadas em símbolos, esses são combinados com outros símbolos de forma exata (se... então), probabilística ou abstrata e geram ações e deliberações.

Para alcançar esses processamentos de informações e de estruturação de conhecimentos a respeito do mundo e das possibilidades de sobrevivência, o cérebro humano faz uso de um conjunto de informações transformadas em símbolos já instaladas geneticamente desde o nascimento. Conforme Pinker (2009) propõe, são os mecanismos mentais inatos que viabilizam as interações e os mais diversos tipos de processamentos necessários para a sobrevivência.

Entre essas condições de processamento e mecanismos inatos selecionados pela evolução, destaca-se com certa ênfase a habilidade cooperativa dos seres humanos. São indivíduos ajustando seus objetivos, metas e ações em benefício próprio e também em benefício do grupo.

Explicar a evolução de um traço tão caro tem sido objetivo de longa data na biologia evolutiva, levando a uma rica variedade de hipóteses explicativas. Entre as explicações já propostas, a mais influente certamente é a hipótese de “inteligência social”, que leva o homem a uma necessidade maior de condição cognitiva e inteligência para dar conta das exigências cognitivas de reciprocidade indispensáveis para a evolução da cooperação.

A cooperação possui exigências adicionais em termos de recordar interações anteriores e integrar essas lembranças para a tomada de decisões que envolvem dilemas de cooperação²¹. Essas demandas cognitivas sugerem que a seleção para esses mecanismos de cooperação possam ser os responsáveis pelo avanço das habilidades de processamento cerebral.

Tais exigências adicionais englobam as dimensões morais do homem e são organizadoras das interações cooperativas e dos dilemas que surgem entre o modo-eu e modo nós de cooperação.

21

Um dilema de cooperação, Dilema do Prisioneiro, foi exposto e avaliado ao final desta dissertação, inserido no apêndice.

Mais uma vez, as imbricações entre o modo-eu e o modo-nós são a chave para essa investigação. Compreender o papel da moral no funcionamento dos grupos, é pois, fundamental.

O próximo capítulo está dedicado à investigação dessa questão, com face no papel dos sentimentos para a moralidade, e, a partir disso da confiança.

Finalmente, os resultados da análise serão aplicados a grupos no ambiente corporativo.

4 MORALIDADE E CONFIANÇA, ELEMENTOS MANTENEDORES DAS INTERAÇÕES HUMANAS COOPERATIVAS

É possível considerar que dentro de um sistema geral de moralidade existem subsistemas que abarcam desde pequenos grupos familiares até grandes nações. Tanto nos sistemas quanto nos subsistemas, os afetos que embasam as escolhas morais não são dados como opção de escolha dos indivíduos, pois é por meio de um sistema de exigências mútuas e constrangimentos que surgem as reações afetivas morais humanas.

Faz-se a constatação de que o humano não é indiferente a outro humano, tampouco alheio às consequências das ações de outrem, independentemente do grupo em que se encontra. Dessa forma, a moralidade é capaz de ultrapassar os limites dos subsistemas alcançando outros indivíduos e impondo suas regulações àqueles que a ela não se apresentam como indiferentes e que compartilham dos mesmos sentimentos morais. Em outras palavras, os sentimentos morais se estendem a todos os grupos, universalmente, independentemente da vontade dos indivíduos, pois tais sentimentos podem ser considerados elementos essenciais da natureza humana.

4.1 Afeto Morais Naturalizados

Afirmar uma moral naturalizada é repletar um problema de profunda discussão. Sendo esse um problema cuja essência está envolta em uma abrangência dinâmica, não se tem a pretensão de abarcá-lo plenamente neste trabalho.

Seguindo uma intuitiva condução pela via naturalizada, toma-se como direção o evolucionismo e seus princípios, ou seja, o ponto de início é considerar a moralidade como parte da sustentação das interações cooperativas naturais; portanto, essa igualmente deve ser explicada nas mesmas bases. Conforme Brito:

O conceito-chave para se conectar valores com a constituição natural humana e o comportamento da espécie em grupo é o de “sentimentos morais”, que são aqueles associados à avaliação moral. Em especial, a indignação e a culpa (e, eventualmente, a vergonha como uma variante do sentimento de submeter-se a si mesmo a uma avaliação moral, responsabilizando-se pela situação) (BRITO, 2009, p.3).

A tradição filosófica confere (em partes) sentido para sentimentos morais, sob a condição de esses estarem fundados em sentenças de bases objetivas. Entretanto, sentimentos e afetos são considerados entidades subjetivas, que, na medida em que habitam o universo racional, têm fundamento objetivo. Portanto, por parte da tradição, o que está em jogo é a justificação objetiva da obrigação, ou seja, a validade objetiva das normas, sendo essas pertencentes à esfera da razão e do discurso. Uma vez plantada na razão e no discurso, as bases da moralidade, os afetos e os sentimentos devem se ajustar a isso, sob o risco de, contrariamente, quando não adaptados, perderem o sentido e serem julgados no âmbito moral.

Há uma simetria na relação entre juízos morais e afetos, com suas dinâmicas de valores morais e sua autoridade normativa firmadas em bases imanentes subjetivas, ou seja, tomam-se os afetos por centrais na rede das avaliações que caracterizam os sistemas morais.

O processo de adesão aos sistemas morais não pode ser considerado um processo homogêneo, pois nele coabitam valores diversos e interesses conflitantes, que geram um círculo de valores morais menores. Conforme Brito (2009), “há no tocante ao pertencimento aos círculos internos da moralidade, dois fenômenos entrelaçados e que precisam ser discernidos um do outro”. Sendo apresentado o primeiro como a adesão justificada a uma comunidade, por afinidade, credo ou consentimento passivo. Essa adesão também é caracterizada pela disposição do indivíduo em reagir afetivamente, em um sistema de exigências voltado para si e aos demais, ante aos acordos firmados.

Brito (2009) destaca as condições em que os grupos humanos se constituíram e se mantiveram frente à seleção natural. O desamparo dos indivíduos diante dos obstáculos impostos pela seleção natural não possibilitou que a moralidade fosse uma escolha, mas o resultado de um estreitamento dos laços afetivos. Diante de tal conjunto de circunstâncias, a economia dos afetos se tornou fator responsável determinante por marcar os limites da moralidade e das fronteiras do grupo moral. Sendo esses limites demarcados a partir da dinâmica dos afetos morais implicados que abrigam regras e normas a que os indivíduos se inclinam a obedecer, uma vez que, desejando ou não, se sentem pertencentes ao sistema moral e suas exigências.

4.1.1 Afetos Reguladores: Indignação, Culpa e Vergonha

No cadinho dos chamados “afetos morais”, estão sentimentos como indignação, culpa e vergonha. Desses, a indignação é o afeto que não reconhece limites entre os subsistemas da moralidade, isto é, faz parte da natureza humana dos indivíduos se indignarem uns com os outros quando sentem o sentido moral individual ou de grupo afetado, independentemente do fato de pertencerem a grupos distintos.

A exigência provinda da indignação assume papel de exigência moral, pois aqueles que não se conformam esperam determinada conduta comportamental do outro, e aqueles que são alvos da indignação se sentem constrangidos quando não correspondem a tais exigências. Esses sentem o reflexo do jugo imposto pela exigência como vergonha e culpa decorrentes do medo de não mais pertencer ao grupo. Em resumo, a culpa e a vergonha são os sentimentos reguladores da pertença dos indivíduos na comunidade, enquanto a indignação é direcionada para dentro e para fora do grupo, com condição de cruzar fronteiras, ocupando o papel de afeto regulador universal.

Indignação é, portanto, um sentimento moral, potencialmente dirigido a todos, e é, portanto, universalmente aplicável. Portanto, através da indignação, a moralidade como definido tende inexoravelmente para universalização, não por causa de um princípio, mas por causa da nossa fundamental disposição como seres capazes de ter sentimentos morais (BRITO, 2012, p. 13).

Assimetricamente à vergonha e à culpa, a indignação não estabelece limites de julgamento. Nesse sentido, um indivíduo, ou grupo de indivíduos, não consegue simplesmente ser indiferente ao comportamento alheio sendo que esse compartilha de sentimentos morais.

Com respeito à pertença do indivíduo à comunidade e à possibilidade de seu rompimento afetivo com o grupo, Brito anota que, antes de o indivíduo sentir-se não pertencente ao grupo, é necessário que ele tenha decidido compartilhar desse mesmo grupo em um momento anterior, partilhando suas crenças e valores morais. Em sendo assim, em algum momento prévio, o indivíduo deve ter dado seu consentimento afetivo de pertença àquele grupo, podendo optar por manter-se nele ou não, de forma livre, sendo o rompimento espontâneo uma escolha. Um distanciamento afetivo custa caro ao indivíduo e também àqueles que o cercam. Conforme Brito,

[...] não é um ato episódico da vontade e que possa ser completado mediante uma mera decisão, por mais razoável que ela seja. Esse é um processo lento e que exige o distanciamento do indivíduo frente ao grupo até que os sentimentos e afetos vinculantes desapareçam ou percam a sua força. O quão difícil esse processo pode ser, fica evidente pelo custo emocional envolvido nas separações humanas. E ele pode ser tão difícil que é, em muitos casos, irrealizável. É por isso que cada indivíduo tem grande interesse em nutrir seus laços com a comunidade, e que o respeito uns para com os outros é constantemente encorajado (BRITO, 2009, p. 28).

Logo, a manutenção da pertença dos indivíduos no grupo é tarefa constante de todos, pois, por meio do respeito mútuo, exigências afetivas e regras reguladoras decorrentes, são celebradas a aliança afetiva e a manutenção do grupo. O grupo é considerado a esfera básica da moralidade, tendo as interações entre os indivíduos como fulcro de operação. Tais interações possuem necessidade de um elemento que consolide a previsibilidade e reduza a complexidade interativa entre os indivíduos – elemento esse que não deve ser considerado o construtor das relações entre indivíduos, mas seu principal mantenedor, o elemento confiança.

4.2 Confiança, Elemento Essencial nas Interações Cooperativas

Dedicar muitas linhas à explicação da importância da confiança nas interações cooperativas ou tratar exaustivamente sobre sua relevância como elemento essencial da ética torna-se quase dinâmica desnecessária, pois tais certezas estão na condição intuitiva humana desde o primeiro momento em que o indivíduo é inserido em algum grupo. Por mais agruras que um humano possa ter vivenciado, sua sobrevivência depende das relações de confiança, cuidado e cooperação estabelecidos ao seu redor; a experiência de confiança é vivenciada (em menor ou maior grau) durante a vida do indivíduo.

A confiança pode ser considerada meio imprescindível para estabelecer e manter relações sociais de qualquer natureza. Sendo que, para o indivíduo quando lhe é conferido status de pessoa confiável, seu papel no grupo passa a ser de grande relevância, minimizando suas possibilidades de não mais pertencer à comunidade. As exigências mútuas entre os indivíduos colocam como ponto primal para as interações sociais o elemento confiança, sendo esse o mantenedor da previsibilidade e estabilidade nos contextos grupais.

Conforme Niklas Luhmann (2005), o mais amplo sentido da fé nas expectativas geradas em torno do outro é considerado um eixo básico da vida social, sendo outorgado a partir de uma decisão do indivíduo baseado em experiências vivenciadas com outro indivíduo. Sem isso, a vida social seria inviável, da mesma forma que impossível seria sair da cama pela manhã. Seríamos tomados por medos e temores baseados em incertezas em relação ao outro. Luhmann afirma que

Todo dia colocamos nossa confiança na natureza do mundo, que de fato é evidente por si mesma, e na natureza humana. Nesse nível mais básico, a confiança é uma característica natural do mundo. Parte integral dos limites nos quais vivemos nossas vidas cotidianas, embora não seja um componente intencional (e por tanto, variável) da experiência. (LUHMANN, 2005, p. 5-6)

A dependência humana da confiança pode ser considerada como o ponto inicial para a criação das regras para a correta conduta social, pois é ela que cria a estabilidade nos sistemas de ação dos seres humanos, ou seja, a confiança pode ser considerada um mecanismo de redução da complexidade humana em suas interações sociais. Seu mecanismo funciona em tempo passado, presente e futuro, oferecendo “garantias” de resultado positivo nas expectativas depositadas no presente e no futuro nas trocas interativas dos indivíduos.

Em relação ao tempo, Luhmann (2005, p. 15) defende que a confiança implica uma relação problemática com esse, “pois mostrar confiança é antecipar o futuro. É comportar-se como se o futuro fosse certo. Pode-se dizer que através da confiança, o tempo se invalida ou ao menos se invalidam as diferenças do tempo”. Não se pode considerar o tempo como uma medida, movimento ou fluxo quando se trata de confiança, pois a própria concepção de movimento (seja direcionado para o passado ou para o futuro) já pressupõe a ideia de tempo.

4.2.1 Confiança e Familiaridade em Niklas Luhmann

Conforme Luhmann, os limites da capacidade humana para a experiência são definidos e caracterizados por sua estrutura emocional. A experiência é o elemento que possibilita a construção da confiança nas relações, é ela que possibilita um histórico que determina as intenções que preparam o humano para lidar com a complexidade do mundo e conduzir a ação a diretrizes significativas de conduta do indivíduo. A experiência estabelece identidades objetivas que conduzem de uma

ação à outra e possibilitam a concepção de perspectivas positivas nas experiências futuras. Portanto, o mundo torna-se previsível a partir do acúmulo de experiências que o indivíduo vai somando no decorrer de sua vida, ou seja, a previsibilidade passa a ser uma decorrência da experiência sem poder apartar-se dela.

O sentido do mundo é fixado a partir do significado resultante da experiência. Ambos, sentido e experiência, estão intersubjetivamente ligados: existe um pressuposto por parte do indivíduo de que o significado para outro indivíduo é o mesmo; parte-se do princípio de que existe uma necessidade específica de outorgar confiança a outro semelhante. Esse modo correspondente de ação é chamado por Luhmann de *familiaridade*, sendo o sentido evidente por si mesmo.

Nas interações entre os indivíduos, parte da familiaridade é comunicada, o restante é interpretado como evidente a partir do sentido comum entendido pelos indivíduos, sendo esse garantido a partir da aprovação moral. A familiaridade não requer questionamentos por parte do agente a cada ação que envolva o sentido, o processo se oculta à vista, mas inclui diferenças de opiniões e de ações. Tais diferenças não são interpretadas como pertencentes ao mundo, mas especificamente pertencentes ao indivíduo como objeto no mundo, com suas boas ou más intenções, irracionalidades e/ou complexidades.

O ser humano interpreta as experiências negativas como experiências isoladas no mundo, essas devem ser tratadas a partir da precaução, da confiança e por meio de atos definidos pontualmente. Considerando que a constituição do sentido e do mundo é consistentemente anônima e latente diante de todas as possibilidades experienciais possíveis, é preciso que a extrema complexidade do mundo se exclua da consciência. Isso possibilita que o mundo seja relativamente familiar e simples, com limites de ação definidos para o indivíduo. Nesse contexto, o ser humano sente as possibilidades inerentes da complexidade como quebras no familiar, algo a ser combatido e ajustado moralmente para que seja retomada a previsibilidade do mundo e do sentido.

A familiaridade (ou a ausência dela) é condição *sine qua non* para o fenômeno da confiança ou da desconfiança. Luhmann considera a familiaridade um fato inerente à vida, enquanto a confiança uma solução que viabiliza e mantém a primeira. No entanto, constata que a confiança só é possível em um ambiente familiar

A confiança pode ser classificada em dois tipos: a confiança perceptiva e a confiança espontânea. Ambas dependem do grau de familiaridade entre os indivíduos, sendo a primeira mais exigida em termos de informações que um indivíduo precisa coletar para então poder confiar no outro. Tal mecanismo de confiança exige mais atenção daquele que confia, para que esse possa outorgar ao outro o papel de confiança com um menor risco de quebra de expectativas.

O segundo tipo de confiança, a confiança espontânea, exige menos do indivíduo, pois esse confia porque os outros confiam, sendo a consciência e a perspectiva de segurança formadas por um pensar coletivo e por uma estabilidade de ação já conquistada anteriormente. Tal confiança exerce melhor a função de redução da complexidade social do que a confiança perceptiva, pois exige mais das partes envolvidas de forma que cada um cumpra com seu papel nas expectativas do outro.

Na manutenção da familiaridade e na construção da confiança, o passado exerce papel vital, pois prevalece sobre o presente e o futuro, não oferecendo outras possibilidades de conclusão a respeito da ação. Nele, a complexidade já está reduzida. Portanto, uma consulta ao passado pode simplificar o presente e o futuro, considerando que se espera a manutenção do mesmo grau de simplificação da complexidade alcançado no passado.

É possível supor que o familiar é baseado no passado e esse projetado para o futuro, considerando que os indivíduos necessitam dessa estabilidade previsível para não serem pegos de surpresa ou serem exigidos a fazer escolhas de ações diferentes a todo momento. Se as exigências não fossem envolvidas por essa simplificação e simplicidade, o humano seria lançado em um mundo de medos e incertezas que inviabilizaria suas interações e, conseqüentemente, suas possibilidades de sobrevivência.

4.2.2 Confiança Como Redutor da Complexidade nas Interações Humanas

Visto anteriormente, a ideia de mundo com toda suas necessidades interacionais facilmente poderia se tornar um espaço de complexidade incontrolável, sendo que, sem mecanismos reguladores, a qualquer momento as pessoas poderiam eleger ações diferentes, estabelecendo o caos da imprevisibilidade nas ações.

Não é possível confiar no caos da indecisão, pois, se uma decisão de ação não se conecta de forma compassada com a expectativa da ação, a construção de generalizações torna-se impossível de ser feita.

A redução da complexidade interacional se dá a partir da confiança de que os outros estão agindo em concordância e harmonia uns com os outros. Essa harmonia pode garantir a tranquilidade cotidiana em rotinas simples como dirigir um carro em um trânsito movimentado, ou em rotinas mais complexas como acreditar que um colega de trabalho responsável pela segurança de equipamentos de sobrevivência em uma atividade de risco fará a sua parte adequadamente quando lhe for requisitado, garantindo, assim, a integridade física daqueles que fazem uso de tal equipamento.

Para Luhmann (2005), a confiança somente está implicada quando a expectativa segura faz diferença para a decisão. Do contrário, o que o indivíduo tem é uma esperança. Ou seja, a confiança é baseada em uma expectativa esperada, baseada em experiências e informações passadas. Quando se inicia qualquer tipo de interação entre indivíduos em que tais pré-requisitos não estejam presentes, a confiança cede espaço à esperança. Essa interação baseada na esperança, se futuramente correspondida, poderá receber o status de interação confiável.

A confiança sempre recai em uma alternativa crítica, em que o dano resultante da ruptura da confiança pode ser maior que o benefício que se ganha da prova de confiança assegurada. Aquele que confia toma conhecimento da possibilidade do dano excessivo provocado pela seletividade das ações dos outros e adota uma posição para essa possibilidade (LUHMANN, 2005, p. 40).

O dano referido envolve a perda da confiança e do crédito nas interações. Tal consequência é prevenida pela moralidade, sendo a culpa um dos elementos reguladores essenciais nas relações. O indivíduo, frente à possibilidade de sentir-se culpado por agir em desarmonia com as expectativas de outros indivíduos, cumpre sua parte em um esquema funcional que envolve a simplificação da decisão de ação baseada em uma expectativa futura de continuidade na interação.

Em tal contexto de complexidade, a confiança do humano se apresenta primeiramente a outro humano, pois o indivíduo presume que outros indivíduos tenham personalidade semelhante à sua e, assim, torna-se capaz de construir um centro de ordenação não arbitrário em um sistema de ação com o qual é possível concordar: “Então a confiança é a expectativa generalizada de que o outro manejará

sua liberdade, seu potencial para a ação diversa, mantendo sua personalidade, ou melhor, mantendo a personalidade que mostrou socialmente de fato” (Luhmann, 2005, p. 65-66).

Um indivíduo sempre informa muito mais a seu respeito com sua forma de agir do que aquilo que expressa pela palavra, pois toda forma de comportamento evidencia algo a respeito da pessoa que está comunicando. Desse modo, sua aparência única necessita passar um grau mínimo de confiança que comporte as relações sociais interativas. Em um universo de complexidades relacionais, também se apresentam indivíduos com dificuldade de transmitir confiança, seja por sua aparência, seja por sua forma de ação. Tais indivíduos vivenciam sua esfera de ação limitada, proporcional à sua inabilidade para demonstrar confiança. Nessa dinâmica interativa, o indivíduo, para fazer uso da redução da complexidade nas relações sociais, deve se apresentar como confiável e capaz de depender da confiança alheia, correspondendo mutuamente ao processo de comunicação e informação estabelecido com outros.

4.2.3 Confiança Segundo Domingo García-Marzá

Com base em estudos fundamentados na teoria de Niklas Luhmann (entre outros), Domingo García-Marzá estabelece que a confiança pode ser entendida como elemento social primordial e serve de amálgama nas relações sociais, desde as mais primárias, que nascem no berço familiar, até as mais refinadas e complexas, que envolvem grupos distintos e seus respectivos sub-grupos.

Do ponto de vista do indivíduo, ela se constitui como elemento essencial, tanto frente ao mundo natural dos fatos como diante do mundo das relações sociais e das normas que a compõe. É a premissa básica, da qual os atores individuais ou coletivos partem, para por em vigor qualquer tipo de relação social, pois, como capacidade de prognosticar, é capaz de responder à vulnerabilidade que distingue os seres humanos diante do comportamento futuro dos fatos, das pessoas e das instituições (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p. 66-67).

O indivíduo necessita da crença contrafáctica da previsibilidade da informação, do comportamento futuro e da boa intenção de outros indivíduos. O indivíduo procede como se soubesse do outro mais do que de fato sabe. Sem essa

crença, as relações sociais seriam inviáveis, e a cooperação social entre os indivíduos, inexecutável diante da incerteza da ação do outro.

Segundo García-Marzá (2007, p. 67), “a confiança não versa tanto de esperanças depositadas em um futuro incerto, cuja aspiração é o desejo, mas de expectativas racionais de que algo possa ocorrer”. Para que haja confiança, é necessário que não haja uma distância excessiva entre aquilo que o indivíduo espera e a realidade dos fatos. Quando essa distância se torna excessiva, ocorre a desconfiança e a incerteza da ação do outro. Ou seja, a confiança necessita do elemento “presença”, pois por meio dele as percepções se constroem e as relações vigoram ou se desfazem.

Nesse conjunto de circunstância em torno do indivíduo, sabe-se que não há mecanismos que possibilitem o controle da resposta desejada. Por tal razão, García-Marzá, seguindo a teoria de Niklas Luhmann atribui à confiança um papel de minimizador da complexidade da ação humana que se apresenta nas relações afetivas sociais como efeito da liberdade dos seres humanos. Essa liberdade está diretamente relacionada à condição dos indivíduos de fazerem escolhas, tomarem decisões e agirem de acordo com elas, justificando a dimensão moral.

Uma reflexão a respeito do papel do direito em tal contexto já serviu por muito à filosofia para a construção de um caminho em busca de um agente solucionador em questões conflituosas de quebra de confiança e, por vezes, ainda ocupa o papel de facilitador para essas relações. No entanto, quando a dimensão moral está em pauta, vale considerar que ela parte da ação livre, consensual dos indivíduos, e não por forma de pressão externa; logo, ela pode estar presente sem qualquer regulação do direito, que se torna um mecanismo complementar nas relações sociais e não um agente central regulador delas.

Quando alguém recebe o status de “confiável”, isso significa que, implicitamente, é entendido que essa pessoa irá agir da forma esperada em um contexto de interesses compartilhados ou que, pelo menos, se espera com grande probabilidade que isso aconteça. Tal interação é justificada pelo fato de que, de forma igualitária, os indivíduos se comprometem a cooperar uns com os outros.

Ao aventar a confiança como um status, dá-se a ela o papel de formadora de reputação no meio social, sendo que, “sem ela, não seria possível realizar nenhuma reciprocidade com diferentes prazos, já que neles, uma parte deve agir confiando em que a outra cumprirá posteriormente sua parte” (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p. 69).

Por consequência, a reputação de ser alguém confiável aumenta consideravelmente a força motivadora social que possibilita os ganhos do indivíduo, pois seu conjunto de oportunidades será mais amplo, e seu crédito para tentativas, acertos e erros também.

Mesmo em um processo em que não há certezas ou garantias da ação do outro, a confiança exerce papel de pressuposto básico para a ação social e não deve ser considerada como um mero complemento, pois sua raiz não está firmada em processos subjetivos ou simplesmente em suposições afetivas. Para que o processo de confiança se estabeleça entre os indivíduos, é necessário que ocorram decisões (de confiar) a partir de processos lógicos baseados em um conjunto de informações racionais e afetivas prévias. É possível que não se tenha garantias a respeito da ação futura do outro, mas em um processo estabelecido de confiança é possível ter boas perspectivas para esperar que ele aja de acordo com o esperado. A decisão por confiar ou não confiar dependerá desse jogo de razões e informações prévias acumuladas, pois são essas razões (cognição), somadas aos afetos e emoções, que podem fornecer informações a respeito do grau de risco investido em determinada ação social. Com as bases apresentadas (afetivas e racionais), é possível considerar a lógica de decisões que implica o confiar ou não confiar como elemento chave que reduz a complexidade da ação social.

Conforme García-Marzá (2007), as justificativas racionais possuem legitimidade para alterar o tipo de relação de confiança estabelecida. No caso dos relacionamentos interpessoais, a coleta de informações, seja pela razão ou pela cognição, é processo mais fácil, pois a boa reputação de um indivíduo baseada em exemplos anteriores lhe confere confiabilidade, e essa pode se estender à família ou ao grupo em que o indivíduo está envolvido.

Em uma reconstrução das bases racionais do elemento confiança, García-Marzá percebe que o descrito em sua teoria necessita de complementos, pois reduz a análise da confiança a razões externas, de interesse e egoísmo, ou seja, se o indivíduo cumpre com sua obrigação em uma relação de expectativas de confiança, obtém crédito para usufruir depois. Uma conclusão investigativa redefine essa visão como instrumental e “comunitarista”, que necessita ser rompida e redirecionada para outra via – para a pergunta sobre quais bases subjacentes as relações bem sucedidas de cooperação e confiança que ocorrem nas interações sociais estão calcadas. Ainda segundo García-Marzá, as perguntas indicadas devem ser as

seguintes: por que depositar nossa confiança em uma pessoa ou instituição? Qual a justificativa para confiarmos na ação do outro?

Seguindo em busca de entendimento, o autor sugere que qualquer tipo de resposta às questões apresentadas, imprescindivelmente, poderia ser integrada a três grupos de respostas:

- a) Expectativas gerais: referentes à experiência e ao conhecimento a respeito da continuidade da ordem natural e social;
- b) Expectativas técnicas: baseadas na competência e nas habilidades e capacidades das pessoas e instituições;
- c) Expectativas morais: concernentes à responsabilidade frente aos interesses dos demais em discussão.

García-Marzá defende que as expectativas envolvidas nas interações que exigem o elemento confiança seguem além das experiências compartilhadas por uma via normativa, estabelecendo elementos avaliativos e normativos, razões teóricas voltadas para o mundo natural ou técnico e razões morais que remetem ao mundo normativo. Segundo ele, esse último se refere à esfera moral e está diretamente ligado ao processo de aprendizado e disseminação do conhecimento, sendo que tal sistema resulta em exigências mútuas – é esperado que o indivíduo equilibre seus próprios interesses com os interesses dos demais e que se comprometa primeiramente com o benefício mútuo ao invés do benefício particular, tendo o elemento boa vontade como regente do jogo da reciprocidade do elemento confiança, o que resulta em responsabilidade com as obrigações por parte dos indivíduos envolvidos.

4.2.4 Confiança nas Corporações

O processo de construção de confiança entre os indivíduos possui suas complexidades, mas essas são minimizadas a partir da própria natureza humana. Quando a confiança em discussão passa a ser entre organizações corporativas, torna-se necessário ir além do conhecimento mútuo, da percepção direta a respeito

do outro e do que convencionalmente é chamado de *path dependence*²², ou seja dependência das experiências acumuladas.

Para compreender o processo de confiança que se estabelece entre as organizações, não é necessário abandonar os princípios primeiros de formação de confiança entre os indivíduos já apresentados aqui, pois, assim como na relação entre os indivíduos, os contratos entre corporações não podem vigorar sem a amálgama da confiabilidade mútua. Nesse sentido, a confiança é apresentada como um saber prático transmitido e assimilado: seguindo primeiramente o princípio das relações interpessoais, é necessário que as organizações envolvidas tenham habilidade para contar sua história, sendo essa baseada em fatos registrados²³.

O elemento que fará a reconstrução da razão que embasa a confiança nas interações empresariais e que levará à compreensão além da *path-dependence* será o elemento interesse:

as expectativas representam possibilidades de satisfação dos interesses ou afins colocados em marcha na interação. Ao serem consideradas justas ou legítimas por parte dos interlocutores, elas se convertem em obrigações para a consecução do agir. Elas constituem, por assim dizer, significados ou esquemas de interpretação que os atores possuem sobre as ações e reações do que seja racional esperar uns dos outros. (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p. 72).

Isso significa que a confiança estabelecida entre as partes se dá a partir do estabelecer de interesses, de expectativas e de obrigações. Como exemplo: se a empresa A faz algo de acordo com o interesse da empresa B, confiará e criará a expectativa de que B terá a obrigação de lhe retornar no futuro. Tal obrigação é compreendida como um crédito de confiança que acontece em uma relação de idas e vindas e de cumprimento de expectativas, formando então a ação social corporativa baseada na experiência. Caso B opte por não cumprir suas obrigações com A, perderá a credibilidade com A e terá de arcar com o não crédito de confiança para futuras negociações.

22

“A existência de *path-dependence* expressa o caráter irreversível e histórico do sistema estudado. O passado é irrevogável, não podendo ser reproduzido com exatidão, na medida em que as condições iniciais não são mais as mesmas; o futuro, por sua vez, está somente no imaginário dos agentes: *ex ante*, o futuro ainda não existe” (MOREIRA; HERSCOVICI, 2006, p. 547-574).

23

Processos burocráticos e condição de ser vista como confiável frente a comunidade local ou internacional.

Para a empresa, quando reconhecida diante de uma comunidade (seja ela local ou mundial) como empresa confiável, a confiança passa a ser um importante ativo para seu desenvolvimento e manutenção. Nesse aspecto, vale destacar o processo de globalização como fonte de informação reguladora dos comportamentos empresariais, sendo que o bom ou o mau desempenho por parte da empresa no cumprimento das obrigações assumidas que geram expectativas pode ser rapidamente comunicado e disseminado em proporções locais ou mundiais, garantindo a contabilização de créditos ou débitos na reputação da organização.

Justo é o elemento universal da moral exigido nas interações corporativas, pois na empresa é depositada a expectativa de que ela cumpra com suas obrigações de forma a colocar os interesses dos envolvidos como prioridade. E será a resposta das corporações diante de tais expectativas que definirá sua qualidade moral e seu grau de confiabilidade no mercado. Para que os indivíduos e outras corporações tenham confiança em uma empresa, é necessário que essa corresponda às expectativas nela depositadas, sendo essas concordantes com compromissos firmados anteriormente. Quando o tema em pauta é instituição empresarial, é importante saber que “nem toda a expectativa nela depositada corresponde ao jogo de expectativas e obrigações subjacentes a sua legitimidade ou credibilidade como instituição” (García-Marzá, 2007, p. 80). A resposta ética da empresa, entretanto, deve seguir premissas de responsabilidade com acordos firmados que envolvam todos os grupos de interesses envolvidos.

Nessa via, a organização, por meio de uma ética empresarial dialógica, deve produzir confiança e criar condições que correspondam e mantenham tal confiança. Ou seja, é por meio do diálogo e da manutenção de compromissos assumidos que reflitam os interesses das partes envolvidas e que contemplem razões morais que as organizações constroem sua reputação, seu caráter ético e seu grau de confiabilidade diante da sociedade. Sem isso, o que é tratado até aqui, ou seja, a confiança e a condição cooperativa, deixariam de ter o valor econômico, e o elemento tratado não seria ética empresarial, mas relações públicas empresariais.

5 COOPERAÇÃO E CONFIANÇA: UM DIÁLOGO COM A ÉTICA EMPRESARIAL

Os ambientes corporativos são um exemplo de formação de grupos em que é possível investigar empiricamente as interações cooperativas naturais do indivíduo (modo-eu) inserido no grupo (modo-nós). Tal dinâmica é baseada nos afetos, regulada pela ética e sustentada pela confiança mútua entre os indivíduos.

Por alguns, a ética empresarial é percebida como um conjunto de regras que tem por objetivo uma gestão do sentido comum. Por outros, é percebida como uma reflexão sobre ações do dia a dia que não necessitam de argumentações filosóficas em sua discussão. No entanto, nessas bases não é possível encontrar a discussão legítima a respeito do papel da ética nas organizações e de sua importância no grau de confiabilidade e condição cooperativa construído em torno da empresa.

Segundo García-Marzá, a razão para tais desvios pode estar relacionada a um extremo reducionismo do conceito de confiança e de ética, sendo o primeiro reduzido somente a pressupostos psicológicos subjetivos, e o segundo, a ética, reduzida a decisões morais individuais acaba aprisionada a consciência de cada indivíduo e suas deliberações a respeito do que seja bem ou mal. Conforme anota García-Marzá:

No que diz respeito à redução da confiança a fatores subjetivos, foi salientado também que formam parte, em seu sentido e possibilidade, de uma série de elementos cognitivos, um conjunto de razões que permitem explicar diante dos demais, o porquê da decisão em confiar em uma determinada pessoa ou instituição. Parte destas razões se vinculam ao que se chamou boa vontade, à capacidade e ao compromisso de respeitar e responder às obrigações inerentes a qualquer relação empresarial e, ainda, às expectativas decorrentes de que assim será. A dimensão moral da confiança se situa entre expectativas e obrigações da pretensão de validade desse jogo. Sequer é imaginável como a confiança poderia ser conseguida, se não existisse algum tipo de intersubjetividade (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p.86).

A base dessa intersubjetividade constrói a crença de que as decisões e as valorações morais partem somente de uma deliberação individual, mas o nó em torno de tal crença desata facilmente quando se esbarra no fato da necessidade de existirem pontos concordantes externos que sejam coerentes com a deliberação interna. Em outras palavras, quando o indivíduo aprova ou desaprova determinada

situação, fá-lo baseado não somente em suas convicções pessoais ou culturais, mas principalmente por acreditar que existam boas justificativas para convencer qualquer um que esteja disposto a escutar o que está sendo dito. Nesse âmbito, a universalidade toma corpo da relação ética tratada, ou seja, a deliberação a respeito do que afeta as pessoas, seja em sua dimensão física, emocional ou psicológica.

Às empresas confere-se o papel de ator institucional. Sendo essa formada pelo modo-nós intenção, possui status de indivíduo: a ela as exigências mútuas se aplicam da mesma forma que são aplicadas aos indivíduos. Percebe-se uma errônea visão contemporânea nas organizações empresariais, onde o ambiente é permeado por afirmações do tipo “negócio é negócio”. Essas, por uma via errada, pretendem definir o contexto das interações e ações éticas a partir de processos e não a partir da mobilização da natureza humana, sendo essa entendida como algo subjetivo, próprio da consciência de cada um.

Em um contexto geral, as corporações sempre foram vistas como algo objetivo, onde a condução dos seus indivíduos acontecia de forma a dar a ela somente o caráter de objeto, desconsiderando seus ativos intangíveis. Isso é um erro, pois quanto maior for o grupo (empresarial ou de qualquer outra natureza), mais complexos serão seus espaços sociais e menos eficácia terão seus mecanismos de controle (poder-dinheiro-direito), dando espaço às interações relacionais reguladas pela moralidade. Tal visão pode limitar a participação *full-blown* do indivíduo. Diante desse contexto, o agente não corporifica o modo-nós cooperação, sendo sua intenção e ação orientada pelo modo-eu. Acontece então uma divisão entre natureza humana e contexto organizacional. Essa divisão não corresponde às demandas e exigências concebidas pelos diferentes mercados internacionais, resultando em equipes fragmentadas e organizações com dificuldades de dar resposta hábil frente ao sistema econômico empresarial.

García-Marzá, em uma análise dos contextos morais e interacionais nas organizações, faz defesa à necessidade de reconsideração dos valores humanos que cercam a empresa. Segundo ele,

tais valores estiveram sempre ligados à nossa capacidade de agir voluntariamente e de nos comprometermos como seres livres e autônomos, inclusive com os consequentes mecanismos informais de relação e coordenação da ação. A inovação do panorama atual está na importância decisiva que as capacidades e mecanismos adquiriram para o funcionamento cotidiano da empresa. (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p.25)

Esses mecanismos, repensados, quando direcionados ao estímulo dos recursos humanos a um agir cooperativo, podem compor soluções para as dificuldades de conciliação entre as intenções do indivíduo interagindo com os ambientes corporativos, formando assim o capital social organizacional.

Não é possível simplesmente resumir as teorias do capital, mas um caminho para mais fácil compreensão do que abrange pode ser dado pela descrição da própria expressão “capital social”: essa descreve os valores sociais e as expectativas que embasam as ações econômicas, uma vez que eles não podem ser considerados estritamente explicação para essas: “trata-se de identificar os recursos, mecanismos ou meios de que os atores sociais dispõe para realizar relações de cooperação social e satisfação de interesses recíprocos” (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p. 56). Em suma, tais mecanismos são criados pelos indivíduos com o objetivo de juntos alcançarem objetivos comuns.

Esses mecanismos de ação dos atores sociais não correspondem às premissas da lógica econômica; portanto, a correlação direta entre capital social e lucro da organização são dimensões que apresentam-se frequentemente desconjuntadas no entendimento e planejamento das questões organizacionais. Essa é uma das razões pelas quais tão comumente o entendimento da cooperação social fica de fora das análises empresariais, o que causa um elevado déficit de realidade e pode tornar o ambiente das interações relacionais nas organizações terreno desconhecido.

Diante desse cenário empresarial interativo onde há a necessidade de um alinhamento entre os objetivos e expectativas do indivíduo com os objetivos da empresa, a ética surge como ponto de discussão e possibilidade de solução para conflitos relacionais nas organizações. A base dessa exploração exige que o caminho a ser seguido não seja a busca dos resultados a partir da ética; por essa via, consequentemente, ela também seria tratada como objeto. O caminho a ser investigado é sobre quais bases a ética está calcada e como pode ser considerada base de sustentação de tais interações cooperativas entre os indivíduos.

5.1 Metodologia Reconstitutiva dos Conteúdos da Dimensão Moral

Razões morais dadas para justificar uma deliberação que tem por cunho a confiança remetem a uma dimensão moral composta essencialmente por três componentes: (I) sentimentos morais, (II) valores e (III) normas.

I) Sentimentos morais: são resultado de uma combinação de afetos e sentimentos pertencentes ao ser humano. São eles os responsáveis pela construção ou desmanche da reputação tanto dos indivíduos quanto das organizações. Como exemplo: a linguagem moral se encarrega de expressar sentimentos de indignação e culpa, esses resultam em admiração ou desprezo pelo indivíduo diante da sociedade ou grupo em que esteja inserido. É possível considerar que são os sentimentos morais os responsáveis por valorar a reputação dos indivíduos, da mesma forma que proporcionam um conjunto de reações afetivas que compõe a subjetividade humana e determina as diretrizes das escolhas morais, do grau de confiabilidade e também do grau de interação cooperativa para com um indivíduo ou um grupo.

II) Valores: mesmo a linguagem moral sendo expressa por imperativos e assertivas de dever, os valores podem ser considerados o passo anterior na consideração da perspectiva ética. Esses definem o bom, seja ele direcionado ao indivíduo ou ao coletivo. Os valores não são determinantes para uma correta conduta, pois essa é determinada a partir de um passo anterior, os sentimentos morais. Devem ser considerados norteadores do comportamento, isso se dá a partir de um reconhecimento compartilhado de significado, que define a realidade de forma comum. Nesse contexto, a empresa torna-se uma criadora de significados, pois nela encontram-se valores particularizados à realidade de seus integrantes e também valores considerados universais.

III) Normas: as normas podem ser consideradas o eixo central da perspectiva ética, pois são a referência do agir moral. Constituem expectativas recíprocas de comportamento que outorgam ou não liberdade para uma determinada conduta. Determinam o que é possível esperar de outro indivíduo e também o que é esperado no comportamento do indivíduo frente às expectativas de outros. Seu fundamento está em definir o que é bom para todos e não exclusivamente para o indivíduo. O fato de uma norma estar vigente não a classifica como válida ou justa. Por essa razão, é importante distinguir entre sua vigência e

sua validade. São vias diferentes sem as quais a perspectiva crítica e as práticas humanas deixam de ter sentido.

Entende-se que normas morais devem ser diferenciadas das normas jurídicas e tradicionais vinculadas a uma determinada comunidade ou estado, com aplicação a partir de mecanismos externos de sanção. Normas morais se distinguem por seu caráter vinculante, sua força se baseia na aceitação dos membros do grupo da norma como norteador de conduta, existe um convencimento interno das razões que justificam a norma. A motivação dos indivíduos para seguir a norma não deriva do medo às punições decorrentes de seu não cumprimento, mas de um reconhecimento de sua validade. A adesão à norma está ligada ao reconhecimento do que é correto para o indivíduo – sem base em um interesse de finalidade específica. García-Marzá destaca:

enquanto os sentimentos pertencem ao mundo interior de cada um, os valores e as normas definem o espaço de liberdade e, com ele, a própria capacidade de se comprometer com os demais. A ética empresarial se ocupa do papel que esses elementos cumprem na empresa e de sua potencialidade na construção de relações alicerçadas na confiança e no reconhecimento recíproco, em suma, na geração e no desenvolvimento dos recursos morais (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p. 92).

Por esse viés, o humano é moral porque é livre e possui a opção de escolha em suas ações, sendo que o ajuste de suas deliberações acontece a partir de uma regulação baseada nas expectativas e exigências do grupo.

5.1.1 A Empresa Como Sujeito Moral

As corporações na dinâmica social ocupam espaço de sujeito com suas expectativas e necessidades de ação que correspondam a exigências recíprocas, ou seja, empresas passam a ser literalmente “pessoas jurídicas”.

A perspectiva ética que envolve a empresa, concebe-a como sujeito inserido em um sistema recíproco de obrigações e define quais são as expectativas que a envolvem. Esse é um fator determinante para sua atuação e para a definição do modo como os demais estão moralmente obrigados a agir em relação à empresa.

A coerência nesse agir moral e a garantia de permanência da empresa no mercado ocorrerão a partir dos valores morais expressos e assumidos, das normas que regem as decisões e por seus hábitos e condutas decorrentes.

O fato de adotar uma perspectiva ética significa, então, abandonar a abordagem egocêntrica, levando a sério as necessidades e os interesses dos demais grupos, não como simples meio ou recurso para os interesses particulares, mas como um fim em si mesmo, ou seja, como um valor incondicional. Qualquer possibilidade de criação, manutenção e desenvolvimento da confiança pressupõe esta capacidade. (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p. 97)

Pensar as organizações a partir da perspectiva ética leva à necessidade de pensá-las além de seus ativos, pois seu valor e sua continuidade sadia podem, em parte, ser definidos por isso. Contudo, o que as torna um “sujeito moral” diante da comunidade empresarial e dos indivíduos da sociedade são seus **intangíveis**, que são formados por indivíduos. Não é possível separar as expectativas e as exigências morais dos sujeitos envolvidos na realidade da empresa da perspectiva ética que a envolve. A dimensão moral se encontra na base de qualquer jugo que recaia sobre a empresa, da mesma forma que recairá sobre seu grau de confiabilidade e legitimidade. Dessa forma, é possível o entendimento do fato de que a dimensão ética é atribuída à empresa de forma tácita e intangível, formada a partir da intersubjetividade dos indivíduos: aplica-se a ela a mesma lógica moral aplicada às pessoas físicas. A lógica de operação moral das empresas deve ser considerada dependente das pessoas e interativa com a sociedade com a qual se relaciona. Ainda que nas relações econômicas a pergunta feita em relação à empresa não seja sobre sua ética, mas sobre sua condição de manter compromissos, a perspectiva ética não faz com que tenha de ser tratada de forma abstrata; ao contrário, sua “personalidade” concreta nasce a partir de suas interações, expectativas e obrigações.

Como exemplo de insucesso de ação de mercado, inverso ao apresentado aqui, parte-se para a história econômica mundial, em que as empresas assumem um papel basilar de sustentação. Essa vivenciou o movimento “negócio é negócio” até segunda metade do século XX, sendo que, nesse contexto, o “fazer negócios” era desvinculado da perspectiva ética. Assim, a obtenção de benefícios deveria respeitar unicamente os limites de cumprimento da lei. Com esse caminhar, a credibilidade das empresas passou a estar seriamente ameaçada, exigindo que, a

partir da década de 1970, fosse inserido um outro elemento nas negociações: a **ética nos negócios** (*business ethics*), ou como também é conhecida, **ética empresarial**. Esse movimento passou a questionar a responsabilidade das empresas para cumprir com suas obrigações a longo prazo. Considerando o fato de que a confiança só pode ser restaurada em um amplo período de tempo, no início do século XXI, passou-se, então, a vivenciar de forma mais consistente um ambiente ético econômico.

Conforme Cortina e Martínez (2010), curiosamente, nos tempos atuais de intensa competição econômica, estudos mostram que as empresas que adotam valores éticos como norteadores de comportamentos comerciais são aquelas que melhor sobrevivem e se desenvolvem frente ao mercado em que estão inseridas.

Esses valores são, fundamentalmente, a criação de um senso de pertença entre seus membros e de uma confiança entre as pessoas que de um modo ou de outro se relacionam com a empresa (fornecedores e consumidores) de que ela se comporta de maneira responsável com as pessoas e com o meio ambiente. (CORTINA e MARTÍNEZ, 2010, p. 166)

Importante destacar que a empresa como “pessoa” jurídica moral possui motivações semelhantes às motivações dos indivíduos: nelas o desejo de continuar **pertencendo** se torna mais forte do que outros afetos regentes da condição humana.

Ao tratar a empresa como sujeito moral, de sua operação deve ser retirada a pretensão edificante que envolve a ética, tal como é conhecida, e deve-se entender que a motivação pela sobrevivência da organização torna a ética necessária, indispensável e economicamente rentável. Daí nasce a cultura de exigências empresariais que não separa a ética do negócio, gerando uma forma de sobrevivência econômica obrigatória.

5.1.2 Contrato Moral e Legitimidade nas Empresas

O ponto de início para retomar a forma como a empresa é capaz de conceber recursos morais e gerar confiança é a compreensão de que a empresa atua como uma rede estruturada de ações, interesses e motivações de grupos de sujeitos. A legitimidade de suas operações irá acontecer a partir do ponto de contemplação dos interesses de cada grupo envolvido, seja esse o grupo interno, fornecedores ou

sociedade. A legitimidade passa a acontecer a partir do momento em que existe um consenso mínimo entre os interesses.

Segundo García-Marzá (2007), “é uma falácia do tipo reducionista pensar que todas as ações que ocorrem na empresa são comportamentos competitivos, os quais respondem à racionalidade derivada do interesse particular”. Da mesma forma, evidenciam-se as organizações compostas por indivíduos e grupos de interesses discordantes, que exigem ações e operações que satisfaçam suas necessidades. Contudo, a partir do momento que tais divergências são assumidas, passa-se para uma negociação em que diversidades e aspirações são conciliadas e em que ocorre um ponto de encontro onde satisfaça os interesses das partes envolvidas. Em outras palavras, reconhece-se a necessidade de um consenso mínimo que tornará viável a relação interativa.

A empresa pode ser considerada como um conjunto de interações cooperativas devidamente formalizadas por uma estrutura organizacional que tem por objetivo principal suprir uma necessidade social da natureza humana. Tal visão rompe com a ideia da empresa como meio para que um pequeno grupo (seus acionistas) sejam os únicos beneficiados. Concebe-se que a organização deve ser entendida a partir da perspectiva de seus participantes e a partir da satisfação dos implicados em suas operações. Nesse contexto funcional, a exigência do elemento ético permeia todas as relações, adequando interesses generalizáveis e expectativas de comportamento moral.

A organização apresenta uma constituição moral, a partir de suas interações, negociações e consenso pela razão de apresentar um espaço de liberdade aos indivíduos, podendo optar por uma ação ou outra, assumindo suas responsabilidades, consequências e resultados.

5.1.3 Legitimidade da Ética Empresarial

A legitimidade ética da empresa é concedida a partir do momento em que existe uma convicção por parte dos envolvidos de que ela cumprirá com suas expectativas. Esse mecanismo de convicção não acontece por coação, imposição ou ameaça; ele está baseado na motivação alheia de acreditar que a organização cumprirá com as expectativas nela depositadas.

Conforme García-Marzá (2007), essa convicção não é um fenômeno empírico, explicável a partir de razões meramente psicológicas, como a manipulação ou o engano. A possibilidade de apontar os enganos e denunciar as situações de injustiça indica uma base cognitiva, e uma pretensão racional de validade, que pode ser comprovada e argumentada “com independência” de sua eficácia psicológica. Ao contrário da identificação emocional, a dimensão ética possibilita à denominada identificação racional, isto é, proporciona a convicção de que existem justificativas plausíveis que avalizam a credibilidade da empresa.

Empresas ainda buscam defender sua legitimidade, defendendo-a por meio da legalidade, sendo que uma organização pode cumprir com todas suas obrigações legais, mas mesmo assim ser injusta e não ética. O cumprimento das leis é um dos degraus que leva a empresa à legitimidade, mas não pode ser visto como único. A dimensão em que a legitimidade deve ser tratada está na habilidade que a empresa tem em beneficiar todos seus envolvidos e manter sua condição de confiável, como um “sujeito” que cumpre com as expectativas nela projetadas.

García-Marzá defende que a legitimidade da ética empresarial necessita se apoiar em três pilares: responsabilidade jurídica, responsabilidade econômica e responsabilidade moral – ainda que as operações desses pilares não sejam sustentáveis em si mesmas e possam ser consideradas dependentes uma da outra.

Se a empresa não é capaz de responder a esses três níveis, ela perde a legitimidade e, com isso, a confiança necessária para agir. As consequências são bem conhecidas: os clientes não compram os produtos, os acionistas vendem suas ações, os trabalhadores abandonam sua lealdade e perdem a motivação, o governo retira subvenções e impõe multas, os defensores do meio ambiente apresentam petições, etc. Diante da perda progressiva da confiança, a empresa passa a necessitar de altos custos de administração e, com isso, perde efetividade e possibilidade de êxito. (GARCÍA-MARZÁ, 2007, p. 159)

A responsabilidade moral pode ser considerada o eixo vital de ligação entre os pilares, sendo constituído pelos princípios da simetria e igualdade em que se conta com a cooperação dos indivíduos envolvidos e com suas pré-disposições para a resolução de conflitos. Esse ambiente na empresa produz uma diminuição na complexidade relacional e um aumento na confiança entre as pessoas e entre a empresa e o mercado. Tal dinâmica necessita ser vista a partir das interações entre os indivíduos (modo-eu) operando no processo de legitimidade da empresa (modo-nós).

5.2 Ética Empresarial: do Modo-Eu ao Modo-Nós

A empresa justa tem suas bases calcadas na dimensão cognitivista da moral, bases essas que sustentam a confiança e que criam as boas razões para o agir cooperativo e ético. Sendo a confiança firmada em raízes da experiência sensível, a partir dela é possível a construção da certeza de expectativas contempladas e da manutenção de expectativas futuras esteada em pensamentos contrafáticos.

Nesse cadinho de interações inclui-se a moralidade, constituída por sentimentos subjetivos de prazer ou desgosto do indivíduo em relação a fatos objetivos que ele vivencia. Sendo os afetos os responsáveis pela produção de efeitos práticos que tornam o indivíduo hábil para julgar a bondade ou a maldade das ações, sejam elas advindas de pessoas “físicas” ou “jurídicas”.

Considera-se que o desenho institucional seja formado pelo caráter dos indivíduos inseridos na organização. Esse desenho forma a personalidade da “pessoa jurídica” diante do mercado; portanto, conclui-se que apartar a dimensão do indivíduo da empresa é um erro fatal para a devida compreensão do tema.

À luz dessa direção, percebe-se que a constituição das empresas ocorre primeiramente pelo modo-eu, ou seja, indivíduos com seus interesses e expectativas que se comprometem com uma meta coletiva (meta empresarial). Trabalhar juntos para que tal meta seja alcançada só é possível a partir do modo-nós onde os indivíduos (modo-eu) cooperam para produzir a ética nos ambientes organizacionais e interacionais de grupos.

A formação do modo-nós nas organizações reflete comportamento semelhante ao comportamento individual, pois as organizações também dispõem de um espaço de liberdade, onde é possível fazer deliberações. No exercício dessa liberdade, vão-se adquirindo hábitos, formas de agir e uma profunda necessidade de continuar pertencendo ao contexto no qual a organização está inserida. Quanto mais complexas e exigentes se mostram as relações, maior se torna a necessidade de aumentar a confiança e reduzir a complexidade em suas interações.

5.2.1 Interações *Full-Blown* nas Organizações

Como visto no primeiro capítulo, Tuomela classifica as interações entre os indivíduos do grupo em ações fortes (modo-nós) e ações fracas (modo-eu). As

ações fortes movimentadas pelo modo-nós são classificadas por ele como *full-blown cooperation*.

Nas organizações o fenômeno cooperativo é baseado na força *full-blown*, sendo que, para as metas cooperativas serem alcançadas é necessário que os indivíduos do grupo sejam cooperativos entre si, confiando que as partes envolvidas farão sua parte em uma troca recíproca de contemplação de expectativas projetadas a partir de um objetivo inicial.

Os objetivos individuais dos agentes participantes da empresa devem estar alinhados com o contexto geral da corporação, e essa direcionada para a contemplação de benefícios distribuídos aos envolvidos em suas operações. A esse processo dá-se o nome de ação social cooperativa institucional.

As regulações dos objetivos individuais irão acontecer a partir da cultura da empresa, se essa for fraca o indivíduo possui mais espaço para manifestação de seus interesses privados, se ao contrário, for forte, o modo *full-blown* terá mais manifestação e as possibilidades de que o grupo alcance seus objetivos tornam-se significativamente maiores.

Em qualquer contexto de grupo, quando o modo-eu se sobressai ocorre um aumento na complexidade das interações dificultando dessa forma o alcance de um objetivo comum e conseqüentemente impossibilitando a contemplação dos objetivos individuais, pois, o conflito aumenta, ocorre uma diminuição no grau de confiança e conseqüentemente uma significativa perda na vantagem competitiva do grupo frente aos desafios externos.

O modo *full-blown* se apresenta nas organizações empresarias com bases calcadas nas três características essenciais que constituem a construção coletiva: (I) o caráter performático, (II) a natureza reflexiva sobre as necessidades do grupo e (III) a disponibilidade dos indivíduos para o trabalho em grupo.

- I. Caráter performático: constitui-se a partir da aceitação coletiva de um norteador comportamental ou de uma ação que passa a ser a identidade do grupo, tal valor de identidade é compreendido pelos integrantes do grupo como uma verdade individual. O primeiro desafio das empresas passa por construir esse caráter performático. Sendo indicado uma correta definição de quais são os norteadores de missão

e valores²⁴ que iram refletir as crenças do grupo e manter o vínculo dos indivíduos a ela pertencentes, direcionados para uma ação *full-blown*. Destaca-se que independentemente da formalização desses norteadores, eles permeiam o grupo, identificá-los e trabalhar com eles é parte da ação dialógica que comunica com clareza o objetivo para que os indivíduos se integrem a eles com maior facilidade. Tal ação aumenta o nível de previsibilidade das ações individuais, sendo que espera-se que o indivíduo atue de acordo com o estipulado pelo contexto e cooperar com tais objetivos torna-se condição *sine qua non* para que o agente continue pertencendo a esse grupo.

- II. Natureza reflexiva sobre as necessidades do grupo: a empresa deve direcionar suas ações de forma que contemplem as necessidades dos indivíduos do grupo, na medida que tais necessidades são atendidas ocorre uma reação de prazer e conseqüentemente uma mobilização cooperativa por parte do grupo para a manutenção dos objetivos coletivos.
- III. Disponibilidade dos indivíduos para o trabalho em grupo: agir como membro do grupo é propriedade inata do ser humano, pois a evolução da espécie se deu a partir dos contextos coletivos, ou seja, existe a pré-disposição genética para a cooperação e o trabalho conjunto. Quando inserido no ambiente organizacional, existe o desejo do indivíduo de cooperar mutuamente para que os objetivos coletivos que beneficiam a todos indivíduos sejam alcançados.

A viabilidade da instituição só é possível a partir dessas três características, pois são elas que proporcionam a aceitação coletiva dos objetivos traçados por meio de uma forma simbiótica de pensar nós, ou seja, a cooperação *full-blown*.

É a identidade ontológica das crenças coletivas, os interesses, valores e expectativas do grupo que determinarão como a cooperação ocorrerá entre os indivíduos.

24

A missão de uma empresa é considerada o norteador formal, normalmente definido pelo quadro diretivo, do que a ela faz. É o que a organização se propõe a entregar para seus clientes internos e externos.

Valores são os norteadores comportamentais e valores morais que a empresa anuncia como sendo suas crenças e ações frente a todas as interações nas quais está envolvida.

É necessário que ocorra um prévio comprometimento do indivíduo em ser um membro participante do grupo e contribuir de forma cooperativa com o alcance dos objetivos, pois a vinculação entre os membros deve se dar a partir do elemento confiança, visto que ela assegura a previsibilidade nas ações entre os agentes do grupo.

5.2.2 O Papel do Líder na Manutenção do Modo-nós Cooperação

O ambiente organizacional é formado por vários agentes (modo-eu) que se relacionam interativamente e cooperativamente (modo-nós) em prol de um objetivo comum. Vale destacar que essas relações interativas muitas vezes ocorrem de forma em que os sujeitos do grupo delegam a um indivíduo ou a um grupo menor a função de direcionar as ações e conduzir o grupo para o objetivo comum. Esse indivíduo ou grupo de indivíduos então passa a assumir um papel de liderança no contexto organizacional, sendo a manutenção dessa função baseada na boa condução a resultados que contemplem as expectativas coletivas. Tem-se portanto a figura do líder organizacional, apresentado anteriormente nesse trabalho como membro operacional (p. 29).

Ação conjunta é aquela onde todos os membros participam, tal afirmação está correta, mas vale destacar que a participação na ação coletiva pode ocorrer de forma passiva, concordante. Isso ocorre quando membros legitimados pelo grupo (líderes) operam pelo grupo, representando suas crenças, expectativas e direcionando as ações em prol do objetivo coletivo e outros indivíduos seguem as diretrizes de forma colaborativa, permitindo-se serem direcionados por um líder. O líder passa a ser o representante do modo-nós-intenções do grupo; é seu desafio representar adequadamente esse grupo, da mesma forma que lhe é exigido que suas decisões e direcionamentos estejam em pleno acordo com as expectativas gerais dos membros da organização.

Aos membros operacionais (líderes) é outorgado poder social que lhes abre caminhos para alcançar o objetivo coletivo, poder esse atribuído pelos membros do próprio grupo e validado externamente.

Compete ao líder algumas práticas que o farão representar adequadamente o grupo, são elas: (I) ser representante direto do *ethos* coletivo, (II) garantir a ação comunicada e dialógica, (III) estimular o modo-nós cooperação no grupo.

- I. Ser representante direto do *ethos* coletivo: estar inserido, alinhado e representar adequadamente a identidade ontológica de crenças do grupo, seus interesses, valores e expectativas é ponto determinante para que o líder permaneça sendo um bom representante do coletivo. Quando ocorre alguma divergência entre o *ethos* do grupo e sua representação direta, inicia-se um aumento na complexidade da leitura das ações do grupo por parte daqueles com o qual se relaciona, conseqüentemente ocorre uma redução no grau de confiabilidade. Pois, quando a representação do grupo ocorre de forma desigual à verdade do *ethos* coletivo ocorre dificuldade por parte dos envolvidos com a empresa de manterem o pensamento contrafático de expectativas futuras cumpridas.
- II. Garantir a ação comunicada e dialógica: a comunicação eficaz na empresa ocorre a partir do momento que existe uma intencionalidade coletiva e seus agentes passam a dizer “nós”. Sendo a partir desse ponto a empresa considerada um sujeito, seu representante: o líder, passa a ser o responsável por comunicar as intenções do modo-nós. Em tal papel suas intenções individuais tornam-se irrelevantes diante do objetivo coletivo. O peso das expectativas e intenções do líder é determinado a partir de um correto alinhamento com o modo-nós-intenções, ou seja, quanto mais inserido o representante estiver no *ethos* do grupo e sua comunicação satisfizer a condição de coletividade, maior será a relevância de suas comunicações internas e externas e mais bem sucedida será sua atuação e representação.
- III. Estimular o modo-nós no grupo: partindo do princípio que o fenômeno cooperativo é baseado na força do modo-nós, é tarefa do representante do grupo, movimentar e estimular as ações que priorizem os objetivos coletivos. Cabe ao líder, como seu representante, auxiliar a identificar na ação coletiva as lacunas deixadas pelos indivíduos “caroneiros”, mobilizando o grupo para que contribua coletivamente para suprir tais lacunas, mantendo o comprometimento da empresa em entregar as soluções com as

quais se comprometeu e garantir a manutenção da confiabilidade, tanto no ambiente interno quanto no externo.

Mobilizar a intencionalidade coletiva é operação que exige determinação e forte princípio moral voltado para a coletividade. A “recompensa” ao representante do grupo surge a partir do prazer da troca recíproca de expectativas e da garantia por ser indivíduo pertencente ao grupo de ação significativamente relevante. E, considerando que a origem dos afetos humanos passa pelas afeições paternas e filiais, essas adquiridas pela seleção natural, existe ganho recíproco e altamente significativo nas organizações quando seus representantes cuidam dos indivíduos do grupo como se esses fossem parte de sua prole.

6 CONCLUSÃO

O problema apresentado no início desse trabalho, versava sobre o fenômeno que permeia as interações humanas, a cooperação e seu elemento essencial, a confiança. Tais temas comumente são acompanhados pelo seguinte questionamento: ser cooperativo e buscar ser confiável é parte da natureza humana ou está associado a razão que visa benefício individual?

Visto que o humano é considerado um ser social, geneticamente pré-disposto a atuar como membro do grupo, sendo sua sobrevivência dependente dos contextos grupais e seus objetivos alcançados somente a partir de um alinhamento dos interesses individuais com os interesses coletivos, conclui-se que: ser cooperativo faz parte da natureza humana, e nesse contexto a confiança exerce papel essencial na funcionalidade do grupo, como uma redutora da complexidade interacional.

Tuomela defende dois tipos de cooperação, modo-eu e modo-nós, sendo a primeira baseada em objetivos privados compatíveis com o contexto grupal, e a segunda baseada em objetivos compartilhados. Ambos os tipos de cooperação foram apresentados em sua teoria de forma descritiva e operacional. Percebe-se a partir de um aprofundamento em seus escritos, que falta-lhe um posicionamento a respeito da predominância de um tipo ou de outro nas interações humanas. Nessa dissertação, optou-se por privilegiar o modo-nós cooperação, pois desde os contextos evolutivos até os contextos grupais percebe-se a relevância do “nós” para os indivíduos.

Seguindo os estudos a respeito da evolução da espécie humana, deduz-se que a condição social do ser humano, desenvolveu-se primeiramente em pequenos círculos sociais, sendo o círculo familiar considerado o primeiro. No decorrer da história esses ciclos foram se ampliando, aumentando as exigências afetivas recíprocas e a necessidade de adaptação a comportamentos de outros indivíduos. Observou-se que, nos ambientes onde a cooperação predomina, existe uma convergência de forças em prol de objetivos comuns, sendo os grupos entendidos (instintivamente) pelos indivíduos como uma extensão dos seus primeiros círculos interacionais, os círculos familiares.

Existe nesse contexto um fato que faz defesa à cooperação modo-nós e produz a forma de pensar coletivo (modo-nós-intenções): o ser humano não se conhece como ser só, nunca diante da evolução da espécie esteve sozinho. Sendo

sua forma de perceber-se em seu afeto ou ação somente a partir da convivência com outros humanos, ou seja, a condição de ser social não se colocou como uma opção para espécie e sim como uma necessidade evolutiva que lhe garantiu significativo diferencial competitivo frente a seleção natural. Portanto, pensar “nós” é sempre a primeira opção do ser humano.

Quando indivíduos apresentam comportamentos egoístas, visando somente o benefício próprio e manifestando-se por meio de ações não cooperativas, existe uma reação reguladora do grupo que provoca os ajustes necessários que contemplam de forma equilibrada o benefício coletivo. O grupo começa uma instintiva busca da estabilidade, forçando assim a saída dos membros não cooperativos²⁵ que destoam dos interesses e objetivos do grupo. Quando essa regulação não ocorre, o conflito aumenta, existe uma diminuição na sensação de prazer relacional e intenção de alcançar metas que beneficiem a todos. Inicia-se então uma queda na capacidade competitiva desse grupo. Um exemplo a partir do ambiente estudado nessa pesquisa, o ambiente corporativo: o processo de contratação de um novo indivíduo que irá pertencer ao grupo é de essencial relevância, pois existe a necessidade de permissão do grupo para que se insira um novo membro em seus objetivos coletivos, caso isso não ocorra, pode-se produzir as consequências já mencionadas, ou seja, um aumento da complexidade relacional. Pois, se um membro do grupo possui interesses deslocados, sem a pré-disposição de ajuste com os objetivos coletivos, conseqüentemente haverá desestabilização do processo de previsibilidade e confiabilidade depositadas no grupo.

Essa dinâmica, interacional humana, com base no modo-nós constitui o *ethos* do grupo, determinando sua força, seus interesses e suas possibilidades de alcançar benefícios para os seus integrantes. Essa forma de cooperação e ação conjunta (modo-nós) não se mostra fixa ou imutável, ao contrário, possui um espaço de liberdade, sendo que dentro dele é possível que o grupo opte por outros rumos de ação, esses permeados anteriormente pelo *ethos* do grupo que é passível de mudanças desde que essas reflitam os interesses e crenças do grupo.

25

Existe uma linguagem popular nas organizações onde os membros que não se alinham em afinidades e ações ao *ethos* do grupo são nominados por “laranjas podres”. Refletindo intuitivamente a sensação do grupo de “contaminação” à identidade coletiva e uma desmotivação em pertencer ao grupo frente ao não ajuste de tal diferença.

O *ethos* de um grupo torna-se “fraco” quando ocorre um distanciamento afetivo entre os indivíduos, assim, reduzindo a condição de familiaridade (teoria defendida por Niklas Luhmann) e conseqüentemente o grau de confiabilidade e previsibilidade tão necessárias frente à manutenção do grupo. E, ao pensar na cooperação e confiança como elementos essenciais da ética, essa considerada mantenedora do grau de confiabilidade na corporação, o viés de pensamento deve ser compreendê-las como resultado das decisões morais coletivas (modo-nós). Pois, são os elementos cognitivos dos indivíduos, somados a uma série de razões que auxiliam nas tomadas de decisões dos agentes que produzem a estabilidade. O desafio da corporação (ou de qualquer outro grupo) passa por manter um alto nível de confiabilidade por meio do cumprir com as obrigações projetadas, suprimindo assim as expectativas construídas em seu entorno.

Observou-se que a teoria de Raimo Tuomela e de Domingo García-Marzá estão alinhadas no que se refere as interações e obrigações entre o indivíduo e o coletivo, mas as motivações defendidas por eles seguem por vias diferentes.

Segundo Tuomela, quando as pessoas agem como membros do grupo, necessariamente sua atuação só pode ter lugar em circunstâncias social e normativamente corretas, em um contexto de grupo considerado apropriado. Pois, no grupo é possível realizar ações livremente escolhidas como um membro pertencente ao coletivo, desde que essas ações ou, mais amplamente, as atividades (incluindo intenções) estejam dentro do âmbito das preocupações do grupo. Justo, as bases das obrigações morais entre os indivíduos encontram-se na natureza humana, pois, sendo os seres humanos seres sociais, o agir como um membro do grupo é propriedade inata dos indivíduos.

Para García-Marzá a responsável pela ação recíproca de boa vontade entre os indivíduos é a obrigação moral. No caso do agir moral a força de vinculação que permite a interação depende de um convencimento por parte do indivíduo e de boas razões para acreditar na obrigação do agir seguindo regras estabelecidas, segundo ele as bases morais tem seu eixo central em razões que conduzem ao agir.

Frente às diferenças apresentadas entre a teoria de Tuomela e de García-Marzá, destaca-se o fato da teoria de García-Marzá apresentar lacunas e não dar azo às interações que tem por base a confiança. Conclui-se, pois, no decorrer dessa pesquisa que é a liberdade e a voluntariedade dos indivíduos participantes de uma interação social que oferecem premissas para o reconhecimento recíproco de todos

os interesses envolvidos que permitem a validade e boas justificativas para as regras morais. Sem o acordo em relação a justiça das normas, a liberdade envolvida nas relações éticas e de confiança não poderiam ser explicadas, tampouco seria possível justificar a própria linguagem moral responsável pela manutenção das normas.

Ao tratar de normas pertinentes a uma corporação e suas atividades, constata-se que elas não envolvem todas as pessoas, sendo que a universalidade desejada por seu corpo diretivo tem justo a intenção que elas se apliquem a todo o círculo de envolvidos, sendo o desafio construir o reconhecimento intersubjetivo de todos os atores implicados. O ponto inicial para o alcance de tal objetivo passa pela construção de normas válidas e justas que englobem todos os interesses envolvidos, ou seja, as normas serão entendidas como válidas e aceitáveis pelo grupo a partir do momento que tornarem-se generalizáveis, envolverem os afetos e tornarem-se capazes de expressar e contemplar expectativas e exigências recíprocas entre os indivíduos envolvidos.

Sabe-se que somente a razão, mesmo sendo ela plenamente justificada não é suficiente para oferecer suporte necessário para as ações coletivas, pois conclui-se que as interações sociais se viabilizam por laços que ultrapassam os vínculos contratuais, esses, laços afetivos baseados na pré-disposição humana à sociabilidade.

Nesse contexto interacional, a conclusão a respeito do papel da ética nas corporações e também em qualquer outro grupo relacional é que essa ocupa papel de mantenedora do grau de confiabilidade entre as partes envolvidas. Portanto, pode ser vista como resultado das decisões morais coletivas (modo-nós), essas baseadas nos afetos e sentimentos morais, somados a uma série de razões que auxiliam as decisão dos indivíduos por confiar em uma pessoa ou corporação. Desta forma, o desafio do indivíduo ou da corporação é manter um alto nível de confiabilidade por meio do cumprir com as obrigações projetadas anteriormente, suprimindo assim as expectativas construídas em seu entorno.

A cooperação, a confiança e as interações situam-se na base, no entremeio e no entorno da condição social do ser humano, contemplada pela boa vontade dos indivíduos em cumprir com as expectativas neles depositadas e acreditar que os envolvidos em suas relações o farão da mesma forma, possibilitando assim a

previsibilidade e estabilidade, elementos esses tão essenciais e caros a nós humanos diante da dinâmica imposta pela seleção natural.

REFERÊNCIAS

- ABBAGNANO, Nicola. 2007. *Dicionário de Filosofia*. São Paulo: Martins Fontes.
- BALLESTERO ALVAREZ, Maria Esmeralda. 1990. *Organização, Sistemas e Métodos*. 1. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2 v.
- BRITO, Naves Adriano. 2009. *Valor & Interesse: a moralidade nos marcos da natureza e da evolução humanas*. Projeto de Pesquisa CNPq 2010-2013
- _____. 2012. *Moral Behavior and Moral Sentiments: On the Natural Basis for Universalism and Egalitarianism.* In: Empirically Informed Ethics. Markus Christen et al. (Org.) Springer: New York, 2012.
- CAMPOS, Carlos Antônio; FONSECA, Sérgio de Toledo. 2010. *Racionalidade Econômica sob a Perspectiva Evolucionária: A Contribuição da Sociobiologia ao Debate do Comportamento Não-Egoísta* - Revista Científica da Faculdade de Balsas – Número 1.
- CORTINA, Adela; MARTÍNEZ, Emilio. 2010. *Ética*. São Paulo: Editora Loyola.
- DARWIN, Charles. 2003. *A Origem das Espécies*. E-book tradução de Joaquim da Mesquita Paul. Publicado por Lello e Irmão Editores.
- _____. 1940. *A Origem das Espécies*. São Paulo: Cultura Moderna. Edição Revista por A. Roitmann
- FARIA, Eduardo S.; et al. 2000. *A Filogênese da Linguagem: novas abordagens de antigas questões*. Site Scielo. Arq. Neuro-Psiquiatr. [online]. vol.58, n.1, pp. 188-194. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_pdf&pid=S0004-282X2000000100030&lng=en&nrm=iso&tlng=pt. Acesso em 20 de janeiro de 2012.
- FIANI, Ronaldo. 2009. *Teoria dos Jogos: com aplicações em economia, administração e ciências sociais*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- GARCÍA-MARZA, Domingo. 2007. *Ética Empresarial: Do diálogo à confiança na empresa*. São Leopoldo: Editora Unisinos.
- LUHMANN, Niklas. 2005. *Confianza*. Chile: Anthropos Editorial.
- NOWAK, Martin. 2006. *Five Rules For the Evolution of Cooperation*. Science 314 (5805): 1560-1563. <http://dx.doi.org/10.1126/science.1133755>.
- PINKER, Steven. 2009. *Como Funciona a Mente Humana*. São Paulo: Schwarcz.
- RUSE, Michael. 1995. *Levando Darwin a sério: uma abordagem naturalística da filosofia*. Belo Horizonte: Itatiaia.

- SIGMUND Karl; NOWAK Martin.1999. *Evolutionary Game Theory*. Curr. Biol. 15;9 (14):R503-5.PubMed PMID:10576907.
- SPENCER, Herbert. 1920. *Princípios de Psicologia*. Madrid: La España Moderna. Traduzido por González Alonso, J.
- TEIXEIRA, Jerônimo. 2003. *A Evolução da Bondade*. Revista Superinteressante – Editora Abril – Julho.
- TRIVERS, Robert L. *The Evolution of Reciprocal Altruism*. Quarterly Review of Biology, Vol. 46, No. 1, (Mar., 1971), pp. 35-57 Published by: The University of Chicago. URL: <http://www.jstor.org/stable/2822435>. Acesso em 22/02/2012.
- TUOMELA. Raimo. 1989. *Company Actions by Collectives*. Philosophical Perspectives, Vol. 3, Philosophy of Mind and Action Theory pp.471-496.
- _____, Raimo. 1992. *On the Structural Aspects of Collective Action and Free-Riding* Published in Theory and Decision 32. P. 165-202.
- _____. 2000. *Introducing Social Action and Cooperation*, Chapter I From the book Cooperation (Kluwer 2000). Disponível em: <http://www.mv.helsinki.fi/home/tuomela/PAPERS/>. Acesso em 11 de nov.2011.
- _____. 1993. *What is cooperation?* Erkenntnis (1975-) Vol. 38, No. 1.
- _____.1989. *Actions by Collectives Philosophical Perspectives*, Vol. 3, Philosophy of Mind and Action Theory pp. 471-496.
- _____. 2001. *Collective Intencionality and Social Agentes* (Paper invited for the AI conference IMF, Toulouse, May 21-23, 2001). Disponível em <http://www.mv.helsinki.fi/home/tuomela/PAPERS/toulouse.htm>. Acesso em 04 de agosto de 2012.
- _____. 2002. *Collective Goals and Communicative Action*. *Journal of Philosophical Research* 27:29-64.
- _____. 2002. *The Philosophy of Social Practices: A Collective Acceptance View*, Cambridge University Press.
- _____. 2003. *Collective Acceptance, Social Institutions and Social Reality*. *American Journal of Economics and Sociology*. Volume 62, Issue 1, p. 123-165.
- _____. 2005. *We –Intentions Revisited* Philosophical Studies: An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition, Vol. 125, No. 3 pp. 327-369.
- _____;TUOMELA Maj. 2005. *Cooperation and trust in group context*. *Mind and Society* 4, 49-84.

- _____. 2006. *Joint Intention, the We-mode and the I-mode*. Midwest Studies in Philosophy XXX, 35-58.
- _____. 2007. *Introduction e Chapter I*. From the book *The Philosophy of Sociality: The Shared Point of View*, Oxford University Press, 2007. Disponível em: <http://www.mv.helsinki.fi/home/tuomela/PAPERS/>. Acesso em 08 de dez. 2011.
- _____. 2007. *Introduction*. From the *Philosophy of Sociality: The Shared Point Of View*, Oxford University Press.
- _____. 2007. *Acting as a Group Member*. From the book *The Philosophy of Sociality: The Shared Point of View*, Oxford University Press. Disponível em: http://www.mv.helsinki.fi/home/tuomela/PAPERS/Chapter01_Acting_as_a_Group_Member.htm. Acesso em 04 de dez. 2011.
- _____. 2011. *Social Ontology: collective intentionality and group agents*. disponibilizado por e-mail no dia 06.01.2012, conforme anexo no final desse trabalho.
- UEMORI, Celso Noboru. 2008. *Darwin por Manoel Bonfim*. Rev. Bras. Hist. [online]. Vol. 28, n. 56, pp. 327-348. ISSN 1806-9347. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-01882008000200003>.
- WILSON, O. Edward. 1981. *Da Natureza Humana*. São Paulo: T. A Queiroz.
- WRIGHT, Robert. 1996. *O Animal Moral: porque somos como somos: a nova ciência da psicologia evolucionista*. Rio de Janeiro: Campus

APÊNDICE – Teoria dos Jogos

Toda espécie de cooperação pacífica entre os homens se baseia, em primeiro lugar, na confiança mútua e apenas em segundo lugar em instituições tais como cortes de justiça e polícia.
Albert Einstein

Os processos de interação estratégica nos quais os jogadores decidem sem conhecer as decisões dos demais podem ser tratados como jogos simultâneos. Já os processos de interação estratégica em que os jogadores decidem em uma ordem pré-determinada e conhecem o que foi decidido na etapa anterior podem ser analisados como jogos sequenciais. A partir dessas definições, podemos entender que a seleção natural, por meio da evolução, proporcionou à espécie humana um contínuo jogo sequencial.

A fim de considerar as dinâmicas das interações sociais corporativas, faz-se uma análise de um clássico e popular jogo de dilema social, o Dilema do Prisioneiro. No jogo, suponha que a polícia prendeu dois ladrões com algumas evidências circunstanciais, mas sem provas efetivas a respeito de quem cometeu o crime.

A polícia então isola cada suspeito em uma sala e faz a cada um deles a seguinte proposta: em confessando o roubo primeiro, será libertado por ter cooperado com a polícia, enquanto que seu parceiro (que não confessou) irá ficar por quatro anos preso por não ter cooperado. Se ambos confessarem, ambos ficarão por dois anos presos (menos que quatro anos em função da confissão de ambos). Mas ambos os ladrões sabem que, embora a polícia não os tenha informado, se nenhum dos dois confessar, ambos serão soltos após um ano de detenção, pois serão condenados por vadiagem e não por roubo.

Dadas as características desse processo de interação social estratégica, vamos considerar a seguinte representação do dilema na Tabela 2:

Tabela 2 - O Dilema do Prisioneiro

Ladrão 1	Ladrão 2	
	Confessa	Não confessa
Confessa	-2,-2	0,-4
Não confessa	-4,0	-1,-1

Fonte: Teoria dos Jogos (FIANI, p. 111)

Tal dilema se torna boa fonte de estudos para a compreensão dos mecanismos evolucionistas da cooperação.

É interessante observar que, seja qual for o resultado obtido no dilema, ele é derivado da condição de que os prisioneiros não podem se comunicar, ou seja, o único elemento que ambos possuem é a informação. Se pudessem, poderiam estabelecer acordos cooperativos, o que faz acreditar que “se ambos pudessem estabelecer compromissos garantidos, provavelmente nenhum dos dois confessaria” (FIANI, 2009, p. 111).

Se transportarmos o Dilema do Prisioneiro para o processo de seleção natural, então teremos que as jogadas se repetiriam sucessivamente, obrigando os jogadores a interagir tomando outras decisões baseados nas informações da última rodada, registradas na memória de longo prazo e transmitidas geneticamente para a geração seguinte, sendo que a vantagem diante do jogo da seleção natural seria a informação acumulada anteriormente que se tornou um diferencial competitivo, garantindo a passagem para a próxima rodada evolutiva; esse diferencial estratégico seria a cooperação.

As rodadas sequenciais no Dilema do Prisioneiro como esquema representativo das interações que ocorrem na evolução da espécie humana partem do princípio de que, jogada após jogada, a cooperação evolui, sendo essa evolução determinada por diferença de grau de uma rodada evolutiva para outra.

O pesquisador Martin Nowak acrescentou cinco importantes mecanismos evolutivos-cooperativos para o Dilema do Prisioneiro, sendo esses considerados cinco formas de transformação da matriz do dilema. Esses mecanismos podem ser expressos de forma resumida e ilustram as condições em que a cooperação emerge da dinâmica evolutiva, operando de forma adaptativa e garantindo a sobrevivência por meio das interações estratégicas sociais.

1. **Seleção de parentesco**

A teoria da seleção de parentesco desenvolvida por Willian Hamilton foi utilizada por Martin Nowak defendendo que a generosidade abrangente a família, não se estende somente a filhos, mas a todos aqueles que possuem frações de nossa carga genética. Segundo o biólogo, o sacrifício por um parente é compensado com a semelhança genética com ele e também pela garantia de preservação de pelo menos uma fração da própria carga genética. Corroborando com a teoria:

Você compartilha, por exemplo, metade dos genes com seu irmão ou irmã, portanto, do ponto de vista evolutivo, vale a pena se sacrificar por um irmão se o sacrifício custar a você no máximo a metade do benefício que traz a ele. (TEIXEIRA, 2003)

Se o Dilema do Prisioneiro for pensado a partir desse mecanismo, se aplicado a dois irmãos que possuem forte laço afetivo, a força motriz que os impulsionará será o cálculo para que ambos saiam beneficiados. Cooperar é vantajoso quando o grau de relação entre o indivíduo que coopera com o indivíduo que se beneficia é maior, pois o desejo de passar o gene adiante e o prazer em auxiliar aquele que nos é afetivamente caro proporciona a adaptabilidade da cooperação no processo de seleção natural.

2. Reciprocidade direta

As relações de parentesco não são suficientes para explicar a cooperação entre os indivíduos; existe cooperação também entre indivíduos não aparentados. Para isso, Nowak apresenta o conceito de reciprocidade direta, que pode ser entendido pela expressão “uma mão lava a outra”, uma espécie de “toma lá dá cá” generoso.

Nessa estratégia, de reciprocidade direta, o jogador começa cooperando. Se o outro jogador também cooperar, a cooperação continua. Caso contrário, na próxima jogada, não haverá cooperação com aquele que desertou primeiramente. Na jogada seguinte, volta-se a cooperar esperando novamente cooperação mútua. Essa estratégia auxilia na correção de falhas de comunicação (caso o outro jogador tenha cooperado, e isso, por alguma razão, não apareceu). Assim, surge, na seleção natural, o perdão, evitando um jogo de retaliações que poderiam destruir ambos os jogadores, interrompendo a continuidade da espécie. Um ponto importante a respeito da reciprocidade direta, a seleção dependente de frequência, ou seja a frequência que tem uma estratégia bem sucedida a partir do que outros membros fazem e do número de membros da população que adere a essas estratégias. Isso define a cooperação como estratégia adotada para uma reciprocidade direta em que os membros envolvidos se beneficiam do ato de cooperar e receber cooperação. Em resumo, se eu te ajudo, você me ajuda, se você não me ajudar eu perdoo, mudo a estratégia e coopero novamente, permitindo a chance de receber cooperação e garantir a sobrevivência.

3. **Reciprocidade indireta**

A reciprocidade indireta baseia-se na construção da imagem social que o indivíduo possui; ou seja, esse irá interagir com indivíduos diferentes em ocasiões diferentes, e desfrutar da cooperação desses dependerá do quanto o indivíduo se mostrou cooperativo com outras pessoas, em outras situações. A reciprocidade direta exige um “rosto” com o qual se interage, enquanto a reciprocidade indireta exige um “nome” e uma “fama” de bom cooperador. A reputação do indivíduo passa a ser a essência de troca cooperativa. A linguagem aqui é ferramenta evolutiva de grande relevância, pois o ato de focar a respeito da reputação de um indivíduo garante seu enquadramento ou sua exclusão do grupo. Portanto, para pertencer ao grupo e continuar usufruindo da cooperação dos demais, o indivíduo precisará manter sua boa reputação de cooperador com os demais.

4. **Reciprocidade em rede**

Em situações em que indivíduos possuem a oportunidade de interagir de forma igualitária, normalmente há um crescimento de indivíduos não cooperadores, pois esses ganham benefícios e não necessitam bancar custos. Considerando que a maior parte das populações apresenta uma estruturação social definida em rede, o aumento significativo de indivíduos não cooperadores tende a diminuir a aptidão média do grupo, assim como suas condições competitivas diante das adversidades. Desertores não contribuem com aqueles que interagem na rede; cooperadores formam *clusters* (agrupamentos) interativos e cooperativos, excluindo de suas redes de cooperação e desfrute de benefícios os indivíduos não cooperadores.

5. **Seleção de grupo**

Seguindo a partir do princípio anterior da reciprocidade em rede, o mecanismo de Seleção de Grupo apresentado por Nowak tem por ideia principal que os grupos de cooperadores são mais bem sucedidos que os grupos de indivíduos não cooperadores.

Considerando que os membros do grupo dos cooperadores se ajudam entre si, os indivíduos se reproduzem proporcionalmente a suas recompensas, enquanto a prole é adicionada ao grupo, reforçando-o em suas características cooperativas. Quando o grupo chega a um tamanho máximo, divide-se em dois. Quando se divide,

extingue outro grupo, o de indivíduos não cooperativos, pois esses tendem a não receber recompensas por deixarem de cooperar ou cooperarem em pequenas frações – assim, não se reproduzem com a rapidez necessária e seu diferencial competitivo diminui, resultando na extinção do grupo.