

O AUTOENGANO COMO PERCEPÇÃO DISTORCIDA DA REALIDADE E A FORMAÇÃO DOS VALORES

Eduardo Brindizi Simões Silveira¹
Cleverson Leite Bastos²

35

RESUMO: Este artigo tem como objetivo apresentar uma reflexão da contribuição do autoengano, para formação dos valores humanos. O autoengano, como atividade da mente consciente de perceber de forma distorcida e tendenciosa a realidade, ajudaria na construção de conceitos abstratos de “bom”, “mau”, dessa forma contribuindo para a formação dos valores do ser humano.

Palavras-Chave: valores, autoengano, mente, percepção, abstração.

ABSTRACT: this article aims to present a reflection of the contribution of self-deception, for the formation of human values. The self-deception, as an activity of the conscious mind to perceive reality distorted and biased, helps in building abstract concepts of “good”, “bad”; thus contributing to the formation of human values.

Keywords: values, self-deception, mind, perception, abstraction

INTRODUÇÃO

O engano é onipresente na natureza. Organismos unicelulares dele se utilizam, para satisfazer suas necessidades primárias de se reproduzir e sobreviver. Bactérias conseguem burlar o mecanismo de detecção imunológica, por meio de uma membrana química que as envolvem, e as tornam semelhantes às cé-

1 Mestre em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná.

2 Doutor em Comunicação e Semiótica pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Professor no programa de Mestrado em Filosofia da Pontifícia Universidade Católica do Paraná.

lulas do organismo infectado (Fonseca, 2005, p. 19). Vírus, como o que causa a poliomielite, se valem de técnicas de simulação química, para evitar que os anticorpos consigam eliminar suas estruturas centrais, eles expõem moléculas menores, para que o sistema imunológico seja ativado, mas não se concentre nos agentes patógenos em si (Fonseca, 2005, p. 19).

O percevejo africano, o *Acanthaspis petax*, é capaz de se infiltrar em um formigueiro, camuflado com as carcaças de outras formigas, que ele já havia matado previamente, para conseguir uma refeição ainda mais abundante (Fonseca, 2005, p. 21).

Entre espécies sociais, principalmente os primatas, o engano é ainda mais utilizado e de forma mais complexa. Os tratadores do zoológico de Arnhem, na Holanda, enterraram furtas, para serem encontradas pelos chimpanzés. Um chimpanzé chamado Dandy passou pelo local, onde as frutas estavam enterradas, sem demonstrar nenhum interesse especial, quando ele estava na presença dos outros membros do grupo, os quais não sabiam das frutas enterradas. Depois, quando estava sozinho, ele desenterrou as frutas e as comeu sozinho. A interpretação foi que os chimpanzés são capazes de enganar uns aos outros (de Waal, 2007, p. 63).

Os seres humanos são uma espécie hipersocial, suas sociedades, em muitos casos, apresentam milhões de membros. Os humanos apresentam uma característica única, os humanos além de praticarem o engano, praticam o autoengano.

1. A HIPERSOCIABILIDADE HUMANA

A espécie humana apresenta uma hipersociabilidade, com várias sociedades abrangendo muitos milhões de indivíduos. Além da espécie humana, apenas outros poucos tipos de animais pluricelulares apresentam essa hipersociabilidade, como os insetos sociais e colônias de corais (Alexander, 2009, p. 79). A construção dessas sociedades enormes foi um problema evolutivo, que essas espécies enfrentaram e venceram.

Mas como tal problema foi resolvido? Como os conflitos entre milhões de indivíduos foram minimizados para que tais sociedades gigantescas surgissem? Sociedades complexas surgem apenas, se as condições benéficas com a sociabilidade, superarem o individualismo do conflito de interesses. Apenas onde

os conflitos permanecem em nível aceitável, é que existem condições para que surjam grandes grupos hipersociais, estabelecendo-se a cooperação entre os diversos membros do grupo (Alexander, 2009, p. 65).

Segundo Alexander, a solução encontrada nos casos das colônias de corais e insetos sociais foi a semelhança genética (2009; p. 64).

Segundo o referido autor, a causa dos conflitos de interesses é a diferença genética. Não existem conflitos de interesse entre indivíduos geneticamente idênticos, em espécies que se reproduzem assexuadamente (2009; p. 64). Portanto, nas colônias de corais, onde os seus membros são clones uns dos outros, não existe conflito de interesse, seus membros partilham cem por cento os mesmos interesses, a cooperação é perfeita.

As sociedades de insetos são grandes famílias, com os seus membros partilhando setenta e cinco por cento dos seus genes. Além disso, essas espécies centralizaram o seu sistema de reprodução em um único indivíduo (rainha), mas quem transmite os seus genes às gerações seguintes são as operárias, e desenvolveram um sistema de comunicação (sinais químicos), que não dá margem para ambiguidades. Logo, o conflito de interesses é baixo, a cooperação é quase perfeita.

As sociedades humanas, embora enormes, não são colônias de clones ou grandes famílias de insetos sociais. Cada indivíduo é único, por causa da reprodução sexuada em nossa espécie, que embaralha os genes a cada reprodução, com exceção dos gêmeos idênticos. Assim, cada ser humano possui interesses únicos. Como consequência, os conflitos de interesses são complexos e variados, existe muita competição intragrupo, com um sistema de comunicação (linguagem) sujeito a falhas; má-interpretação e fraude (Alexander, 2009, p. 69).

Dessa forma, como foi possível a espécie humana aumentar o número de membros de sua sociedade, de pouco mais de uma centena entre os primeiros hominídeos, para as sociedades complexas atuais? Qual foi a solução adaptativa que nossa espécie encontrou, para reduzir os conflitos de interesse dentro do grupo e promover a cooperação e ainda forjar alianças com outros grupos? Segundo Richard Alexander, a solução encontrada foi o estabelecimento de sistemas morais e éticos. (Alexander, 2009, p. 66).

Foi necessário que a evolução, por meio da seleção natural, criasse mecanismos mentais, que possibilitassem o estabelecimento de sistemas morais entre os seres humanos. Esses sistemas morais teriam por função arrefecer os conflitos de interesses no seio do grupo, e, ainda, fazer com que diferentes grupos humanos pudessem cooperar. No entendimento do autor, sistemas

morais são sistemas de reciprocidade indireta (Alexander, 2009, p. 93). Sistemas de reciprocidade indireta são aqueles que o indivíduo não recebe uma recompensa material, mas ele recebe um benefício imaterial: status; prestígio.

O conceito de status implica uma abstração, a qual é formada com as informações colhidas, resultantes de interações passadas do indivíduo com os membros de seu grupo ou de outros grupos. Essas interações estabeleceriam a reputação do indivíduo, o que levaria as outras pessoas a verem tal indivíduo como valioso, para futuras interações, que possibilitaria o acesso a recursos que são controlados ou escassos (Alexander, 2009, p. 95).

Logo, faz-se necessário explicitar qual seria esse mecanismo mental, que possibilitaria às pessoas criarem abstrações, para transformar os ganhos biológicos concretos em valores abstratos.

2. O AUTOENGANO

Um mecanismo mental da espécie humana que seria universal, e seria fundamental para a construção de valores abstratos, seria o denominado autoengano. O biólogo Robert Trivers, em seu clássico artigo, “The Elements of Scientific Theory of Self-Deception” (Os Elementos para Uma Teoria Científica do Autoengano – tradução livre), disse que ao tentar estudar psicologia sofreu uma forte decepção. Pois, na opinião do mencionado autor, as teorias psicológicas de sua época, os anos sessenta do século XX, eram uma coleção de hipóteses metafísicas sem nenhum contato com a realidade, sendo que muitas vezes uma escola contradizia frontalmente o ensinamento da outra. Tal fato o levou a desenvolver suas próprias teorias para o ramo, baseadas em seus estudos em biologia (2002, p. 257).

Trivers propôs que o processo de autoengano é a atividade da mente consciente que interpreta de forma alterada a realidade. Os estudos sobre a neurofisiologia do autoengano demonstram que a mente consciente situa-se atrás do inconsciente em ação e percepção. A mente consciente seria mais o observador da ação que seu causador (2011, p. 53).

Segundo Trivers, estudos mostram que entre a ação e a decisão existe um intervalo de atraso 1/16 de segundo, entre o impulso, que começa na região que controla os movimentos motores, e a intenção de jogar uma bola. E, depois,

existe outro atraso de meio segundo, até que a ação seja empreendida. Quando a intenção consciente de jogar uma bola se manifesta, as áreas do cérebro envolvidas na ação, já foram ativadas mais de meio segundo antes (Trivers, 2011, p. 54). Portanto, o processo decisório não emergiria da mente consciente, ou seria proveniente de decisões ou ordens emanadas do processo consciente.

Mas estudos recentes, de 2008, demonstram, segundo o autor, que a intenção pré-consciente de empreender a ação, já começa de sete a dez segundos na área neural envolvida, antes da área motora efetivamente participar, ou seja, antes da ação dita consciente ser feita. Especialmente quando se trata de ações arriscadas (Trivers, 2011, p. 55).

Assim, o autoengano seria uma ocorrência humana diária. Porém, tal processo pode levar a desastres particulares e sociais, acarretando às vezes a morte do organismo que o pratica (Trivers, 2002, p. 272). Então quais forças da evolução estariam por trás do autoengano? Como pode a seleção natural favorecer um mecanismo psicológico que distorcesse a percepção da realidade, levando às vezes o indivíduo à morte?

A resposta encontrada por Trivers foi que um organismo solitário é muito frágil, senão incapaz, de enfrentar sozinho, as diversidades de um mundo complexo e mutável como o nosso. Todavia, se o organismo interage com outros, principalmente com os de sua própria espécie, suas chances de sobrevivência aumentam (2002, p. 272).

Para que as interações entre diversos membros do grupo aconteçam de uma forma eficiente, é necessário haver uma forma de comunicação entre eles. Trivers concluiu que o engano é uma forma fundamental de comunicação animal, por exemplo: predadores e presas se camuflam com as cores dos ambientes onde vivem, uns tentando não ser detectados pelos outros; algumas cobras não venenosas evoluíram para adquirir as mesmas cores das serpentes venenosas (Trivers, 2011, p. 30). Na espécie humana, o homem usa ternos com ombreiras para parecer mais forte e a mulher salto alto, para parecer mais alta.

Então, devem existir fortes adaptações, para que um indivíduo possa perpetrar o engano, e, também, devem existir outras adaptações para o autoengano, para que o indivíduo não perceba o engano que ele está praticando, ou o engano do qual ele está sendo vítima. Assim, a visão convencional de que a evolução selecionou um sistema nervoso, que provê imagens cada vez mais acuradas da realidade, seria uma visão ingênua da evolução mental (Trivers, 2002, p. 278 e 279).

Segundo Trivers, um exemplo de pressões seletivas, que favorecem o surgimento do autoengano, foi o conflito ascendente/descendente, pois em

uma espécie na qual o infante passa por um longo período de dependência, necessitando de longos anos de cuidado para poder se autossustentar, teria fortes pressões biológicas e sociais, para desenvolver um autoengano, com a finalidade de glorificar o sacrifício dos pais em prol das necessidades dos filhos. Desta forma, o fardo da criação dos filhos é suportado com mais facilidade.

Assim, é desestimulando que os pais a negligenciem seus filhos (Trivers, 2002, p. 272).

Na opinião de Trivers, setores do cérebro parecem ter sido cooptados pela seleção natural para suprimir outros setores do cérebro e criar o autoengano, uma forma de supressão ativa da memória (Trivers, 2011, p. 56). Conforme o autor, uma parte do cérebro teria sido cooptada pela evolução para suprimir outra parte. Essa supressão acarretaria efeitos surpreendentes de reforçar certos comportamentos, que na verdade deveriam ser suprimidos. Por exemplo: os estudos demonstram que a parte do cérebro que controla a mentira, quando suprimida, leva a pessoa a se tornar uma melhor mentirosa, pois a mentira se torna inconsciente. E quanto mais inconsciente, mais bem sucedido é o mentiroso (Trivers, 2002, p. 53).

Assim, a negação inconsciente do engano perpetrado seria uma forte vantagem adaptativa, pois enganadores inconscientes são mais convincentes do que os enganadores conscientes, ou seja, acreditar na sua própria mentira faz um mentiroso ser mais eficiente. Um enganador inconsciente não apresentaria os sinais padrão de um mentiroso, como alteração do tom de voz, não encarar o interlocutor nos olhos, suor nas mãos. Já, os enganadores conscientes estariam sempre sob o estresse de saberem, que estão perpetrando um engano, pois se forem descobertos, poderão sofrer com a hostilidade de suas vítimas (2002, p. 273).

Esses estímulos elétricos realizados em determinadas áreas do cérebro, que controlariam o autoengano, fizeram as pessoas perderem suas inibições de mentir, ao reduzir o conflito moral interno (Trivers, 2011, p. 58).

Estudos feitos na china, de mentirosos patológicos, mostram que os cérebros de tais pessoas apresentam mais matéria branca nas áreas, as quais se acreditam, envolvidas com o autoengano (Trivers, 2011, p. 59).

Trivers diz que existe uma relação entre autoengano e o sistema imunológico (2011, p. 68). Pessoas felizes e otimistas, elas sentem um grande senso de controle sobre suas vidas, elas, assim, são mais saudáveis. E, o autoengano ao ajudar a criar tais sentimentos, aumentaria as chances de sobrevivência do indivíduo diante dos infortúnios da vida, como doenças ou desastres, etc. Pes-

soas deprimidas, ao contrário, mostram muito menos carisma ou felicidade e apresentam grande índice de autodepreciação, tenderiam a ser mais propensas a doenças (Trivers, 2011, p. 69).

Também é conhecido o efeito “placebo”: a pessoa recebe uma dose de substância inócua e, então, acredita que está sendo medicada. Vários pacientes apresentam melhora em sua condição de saúde, como se realmente tivessem sido medicados. O efeito “placebo” é tão relevante na medicina, que qualquer droga nova, para se conhecer o seu efeito, precisa de um grupo de controle, que recebe apenas substâncias inócuas. A droga só é considerada efetiva, se os seus efeitos forem superiores, ao do grupo que recebeu apenas o “placebo” (Trivers, 2011, p. 71).

Os mecanismos psicológicos envolvidos na criação do autoengano são complexos e, aparentemente, envolvem várias partes do cérebro, a começar pela percepção da pessoa. As pessoas evitariam buscar certas informações e procuram por outras, as quais se ajustam a sua visão de mundo. As pessoas buscam informações que corroborem os seus pontos de vista e evitam outras que não. Essa atenção tendenciosa seria adaptativa (Trivers, 2011, p. 140).

O processo de memorização também seria outro mecanismo envolvido na construção do autoengano, porque pode ser tendencioso, para produzir resultados agradáveis. Os seres humanos se recordam mais fácil de informações positivas do que negativas. As negativas, dependendo da intensidade, pode até ser suprimidas, ou atenuadas para se tornarem neutras ou até mesmo positivas. A memória não seria, dessa forma, uma foto que vai se apagando com o tempo, ela é ao mesmo tempo reconstrutiva e facilmente manipulável (Trivers, 2011, p. 143). As pessoas, assim, constantemente recriariam suas memórias, para servirem aos seus próprios fins, como no caso de se lembrarem de forma melhor de seus comportamentos considerados bons socialmente, dos que não são assim considerados (Trivers, 2011, p. 144).

Distorções de memória são mais poderosas, quando elas motivam a manter a autoestima, desculpar as falhas ou más decisões. Elas colocam no passado remoto, as causas para problemas presentes, operando, dessa forma a construção do autoengano “esse não sou mais eu” (Trivers, 2011, p. 144).

Consequentemente, devem existir módulos inconscientes para o engano, moldados no aparelho psíquico humano, pela seleção natural, para que as pessoas possam empregar estratégias veladas, para atingir seus fins, as quais eles desejariam que permanecessem ocultos dos outros membros do grupo. Tais mecanismos psicológicos permaneceriam inconscientes no próprio indivíduo

que o emprega. Negação e projeção seriam, assim, os dois fundamentais processos psicológicos para a criação de uma nova realidade. Um requer o outro. Projetar uma realidade requer apagar outra, porque a negação cria um vácuo, que precisa ser preenchido por alguma coisa (Trivers, 2011, p. 148).

A negação contribui para a criação do autoengano, ao suprimir um fato negativo que existe no mundo fático: adultério ou algo vergonhoso, que faça o indivíduo se sentir mal consigo mesmo. Ao realizar essa supressão da realidade, a negação reforça a si mesma, pois o indivíduo tende a negar que a própria negação existe. Assim, a negação se transforma em negação da negação. Dessa forma, a negação reforça a si mesma, e se torna causa de vários tipos de desastres como: guerras e acidentes (Trivers, 2011, p. 150).

A projeção é a criação de algo, que gostaríamos que existisse, mas não existe no mundo fático, geralmente é algo positivo, ou uma característica que a pessoa gostaria, que os outros exibissem. Ela está geralmente ligada à autopromoção. Por exemplo: pessoas que tendem a exagerar seus feitos ou qualidades; pessoas que pensam que as outras gostam das mesmas coisas que ela (Trivers, 2002, p. 278). Mas a projeção também atua para justificar atos que não gostaríamos de ter praticado: “todo mundo rouba, eu também roubo”, autoengano para a corrupção; “toda mulher gosta de apanhar”, autoengano para justificar a violência doméstica.

O autoengano também é uma autopromoção, é uma forma de exagerar o positivo e diminuir o negativo, com o fim de produzir uma autoimagem social de prestígio. O ser humano tende a acreditar de forma exagerada em suas próprias capacidades. Muitas pessoas mantêm a ilusão de aperfeiçoamento, onde esses erros podem ser atribuídos a uma versão anterior do “self”. Por meio de tais racionalizações e discurso tendencioso, os seres humanos reconstruem os seus motivos pessoais, eles criam narrativas para justificar comportamentos ruins ou questionáveis (Trivers, 2002, p. 275).

Assim, pode-se atribuir o comportamento considerado negativo a causas externas, ao invés das internas (Trivers, 2011, p. 145).

Trivers cita o exemplo de um piloto de avião que levou à queda do voo 90, da empresa *Air Florida*, em 1982, e por consequência a morte de todos os tripulantes e passageiros, inclusive do próprio piloto, por acreditar que sua habilidade o faria conseguir atravessar uma tempestade (2002; p. 263 a 270). Neste caso, a negação e a projeção andaram juntas: a negação para minimizar os riscos da tempestade, e a projeção para acreditar, que somente a habilidade do piloto era suficiente para vencer o desafio. Em jogos de azar, a tendência

humana é considerar que as vitórias são devidas à habilidade do jogador, já as derrotas são atribuídas à falta de sorte.

Mas Wright levanta a questão, se o ser humano possui tais mecanismos inconscientes e inatos para se autopromover, como pode existir a autodepreciação (Wright, 1994, p. 269)? A resposta é que a autodepreciação também é uma forma autoengano, de viés negativo, a pessoa apreende a realidade sempre de forma negativa, sempre como os fatos estivessem atuando contra ela. Por exemplo: mitologias escatológicas sobre o fim do mundo. A autodepreciação é mais comum em tempos de crise e calamidades sociais. A reprodução diferenciada também ajuda a explicar parte do fenômeno, sempre existirão otimistas e pessimistas em qualquer grupo humano estudado (1994, p. 270).

O autoengano serviria também para a construção de uma teoria social tendenciosa. O ser humano tende a explicar sua situação no seio da sociedade, pela construção de uma distorção da realidade (Trivers, 2002, p. 275). Por exemplo: a esposa que sofre com o egoísmo do marido, e acredita que o casamento é um exercício de abnegação e sofrimento altruístico; que o mercado pode se autorregular sem nenhuma interferência do Estado (autoengano capitalista); que o Estado deve controlar todos os meios de produção, para evitar a exploração do humano pelo humano (autoengano socialista); a raça ariana é superior a todas as demais e deve dominar o mundo (autoengano nazista). Outro exemplo seria um autoengano da crença no determinismo das ações humanas, o que pode justificar assassinato ou outras condutas criminosas, com o conhecido jargão: “ele não poderia agir de outra maneira” (Trivers, 2011, p. 146). Da mesma forma, o relativismo pode criar um autoengano neste sentido, ao dizer que cada cultura segue suas normas que não podem ser julgadas por outra.

Por fim, o autoengano teria ainda a função de criar de narrativas ficcionais da intenção de um indivíduo, para assim manter inconscientes suas reais motivações (Trivers, 2002, p. 276). Por exemplo: o amor e a paixão, que são um conjunto de reações a certas substâncias secretadas pelo corpo, os quais são transformados em um fim em si mesmo, para mascarar sua real finalidade que é a reprodução.

3. AUTOENGANO E VALORES

Portanto, o autoengano seria uma característica da espécie humana como um todo. Ele atuaria em todos os membros da nossa espécie de uma forma mais ou menos intensa. Todos, ao apreenderem de forma defeituosa a realidade, constroem um autoengano para melhor se adaptar ao mundo e viver com seus defeitos, expectativas, ilusões e frustrações. Embora os estudos precisem ser aprofundados o autoengano estaria diretamente ligado à construção da religião e da cultura.

Segundo Alexander, todos os problemas sociais do mundo são derivados de problemas éticos e morais. Questões éticas e morais derivam de conflitos de interesse e das respostas sociais dos humanos como organismos, dos quais o material genético tem acumulado com resultado da seleção natural e da evolução. Interesses humanos podem ser ditos como reprodutivos qualquer que seja a extensão (Alexander, 2009, p. 139).

Assim, os seres humanos só cooperam quando os ganhos decorrentes da cooperação superam os decorrentes do conflito, ou pessoas assim acreditam em decorrência de algum autoengano. Alguns aspectos da religião, da lei e da ética contribuem para o engano social dos outros pelo autoengano, mas promovem a cooperação. O autoengano, dessa forma, seria uma das fontes da motivação para a competição entre os grupos humanos. Nas guerras e conflitos existe uma competição de autoenganos, o que leva aos seus praticantes pensarem que estão certos e convencendo ou impondo aos seus aliados e inimigos que estão certos, seja um autoengano político (comunismo), religioso (cristianismo) ou ético (ética do mais forte) (Alexander, 2009, p. 123).

As pessoas parecem gostar desse aspecto do autoengano, uma vez que providencia uma desculpa ou racionalidade para os motivos e justificações para atos que de outro modo não poderiam ser justificados.

O autoengano, em uma primeira análise, seria desvantajoso, mas para quem cria o autoengano ou o manipula para o seu próprio interesse pessoal, pode construir narrativas fictícias que constroem civilizações.

Os povos nativos da Nova Zelândia, denominados maori, eram conhecidos por serem agressivos, com uma longa tradição de lutas entre as diversas tribos, as quais comungavam de valores guerreiros, exaltando a coragem e a fúria assassina na guerra como virtudes máximas. A introdução de fuzis pelos britânicos levou a uma escalada na guerra sem precedentes. Inicialmente, as tribos que primeiro adquiriram armas de fogo conseguiram dizimar algumas

tribos rivais. Mas todas as outras tribos se armaram em uma corrida armamentista, que transformou as guerras em sangrentos conflitos de atrito por mais de vinte anos.

Após esses vinte anos de guerra ininterrupta, os maoris começaram a questionar a validade da guerra, e os seus antigos valores de honra ligados ao combate pessoal e vingança de ofensas. As tribos se converteram em massa ao cristianismo e a guerra entre elas cessou (Wilson, 2004, p. 118).

Esse é um caso registrado que pode ser considerado um exemplo de como os autoenganos podem ser substituídos ao longo do tempo, devido à mudança de condições ambientais. Inicialmente, a moral guerreira dos maoris, que apreçoava a bravura em combate era essencial para sobrevivência das tribos, que viviam em estado constante de conflitos e necessitavam de homens dispostos a defender suas comunidades em combate corpo-a-corpo com os adversários. Assim, os melhores guerreiros deveriam ser aqueles que tinham maior prestígio social, com os ganhos genéticos deles advindos.

Mas a mudança no ambiente (introdução dos fuzis) alterou tudo. A coragem não servia mais para nada, pois se matava a distância e de forma muito mais eficiente. A moral guerreira não mais servia para a maximização da herança genética dos indivíduos envolvidos, pelo contrário estava na verdade destruindo aquelas comunidades.

A introdução da ética cristã, como os seus autoenganos de “amar do próximo”, “dar a outra face” e condenação da violência extragrupal, logo substituiu a antiga ética guerreira com os seus autoenganos de “honra” e “coragem”, restaurando o equilíbrio e a cooperação entre as tribos.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pelo exposto, seria lícito concluir que: a hipersociabilidade, apresentada pela espécie humana, foi um grande problema adaptativo, que essa espécie teve que resolver, ao longo do tempo, para que os seres humanos vivessem nas atuais sociedades, compostas de muitos milhões de membros.

Esse problema adaptativo teria desenvolvido fortes pressões seletivas, para que o ser humano pudesse viver em grupos tão grandes. Uma vez que nossa espécie não vive em grandes colônias de clones, ou grandes famílias de insetos

sociais, com total ou alta semelhança genética, sistema reprodutivo assexuado ou restringido a um indivíduo, uma hipótese para a solução de tal problema, apontada por Alexander, foi a criação de sistemas morais e éticos, os quais instituíram sistemas de recompensas e punições, possibilitando, assim, a vida social cada vez mais complexa.

Uma dessas adaptações, advinda dessa pressão por uma vida social cada vez mais complexa, proveniente do engrandecimento dos grupos, seria o autoengano. O autoengano seria um mecanismo que estaria envolvido com a formação dos valores abstratos, essenciais para a construção de sistemas morais e éticos.

O autoengano, conforme a definição de Trivers, é a capacidade da mente consciente humana interpretar de forma deficiente a realidade para negá-la, e, partir daí, projetar uma realidade mais desejável. Esse mecanismo teria possibilitado ao ser humano desenvolver os conceitos abstratos de “certo”, “errado” “bom” e “mau”.

Os processos psicológicos envolvidos na criação do autoengano seriam muitos e complexos, começariam por uma atenção e percepção tendenciosa, as pessoas procuram e retém informação que lhes agrada. A memorização, as pessoas se recordam melhor de fatos que lhes são agradáveis. Esses processos psicológicos tendenciosos criariam, assim, a negação de realidades desagradáveis e projeção de uma nova realidade, mais adequada aos padrões subjetivos do indivíduo, ou seja, uma realidade abstrata.

O ser humano após múltiplas interações com outros de sua espécie, seria capaz de armazenar os resultados dessas interações, e ser capaz de discernir quais desses resultados ajudou a propagar o seu design, ou seja, quais desses comportamentos seriam adaptativos. Os resultados adaptativos seriam apreendidos de forma tendenciosa por nossa mente, formando conceitos abstratos de “bom” e “mau”.

Assim, o cuidado parental seria transformado em um dever sagrado de cuidar dos filhos; a união conjugal transformada em um vínculo inquebrável abençoado por Deus. Tais autoenganos favoreceriam a coesão social e cooperação.

Todavia, os autoenganos podem mudar, quando eles não mais sirvam para as funções acima apontadas. Como no exemplo do povo maori, que deixou uma moral guerreira, e adotou uma ética cristã, quando a introdução de fuzis, quase levou a extinção daquele povo.

Hoje, não mais se justificam autoenganos contra os homossexuais, com base no texto bíblico. A aversão ao homossexualismo poderia até ser justificada no tempo dos profetas bíblicos, pois a população do povo judeu era menor, em

relação aos seus vizinhos, e uma taxa de natalidade grande, era algo desejável, diante do constante estado de guerra.

Atualmente, essa atitude não é mais adaptativa diante do problema de superpopulação que a humanidade enfrenta. Aliás, com o decaimento do autoengano cristão na sociedade ocidental, o desafio é encontrar um novo autoengano que proporcione algumas soluções para a crise ambiental pela qual se passa, com o esgotamento dos recursos naturais e risco de guerra nuclear. Mas se tendo em mente que qualquer solução encontrada é parcial, provisória e instável, pois assim é jogo que se joga nas sociedades humanas. Tal engano deve apenas permitir a maximização da transmissão da herança genética dos indivíduos à geração seguinte, sem a pretensão de abolir todos os conflitos entre os seres humanos, o que é impossível, e já foi causa de vários desastres sociais.

REFERÊNCIAS

ALEXANDER, R. D. **The Biology of Moral Systems**; New Jersey: Transaction Publisher, 2009.

de WAAL, F. **Chimpanzee Politics – Power and Sex Among the Apes**. New York: John Hopkins University Press, 2007.

FONSECA, E. G. da. **Autoengano**. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

TRIVERS, R. **Natural Selection and Social Theory**. New York: Oxford University Press, 2002.

TRIVERS, R. **Deceit & Self-Deception – Fooling Yourself the Better to Fool Others**. New York: Peguim Books, 2011.

WRIGHT, R. **Moral Animal - Why We Are the Way We Are: The New Science of Evolutionary Psychology**. New York: Vintage Books, 1994.