

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
INSTITUTO DE ECONOMIA**



**VITÓRIA SARAIVA DE SOUZA GOMES**

**ESTUDO SOBRE A INFLUÊNCIA DA EMPATIA NAS TOMADAS DE DECISÃO  
ECONÔMICAS E A NECESSIDADE DE DIVERSIDADE NOS AMBIENTES  
SOCIOECONÔMICOS**

**CAMPINAS – SÃO PAULO**

**2020**

**VITÓRIA SARAIVA DE SOUZA GOMES**

**ESTUDO SOBRE A INFLUÊNCIA DA EMPATIA NAS TOMADAS DE DECISÃO  
ECONÔMICAS E A NECESSIDADE DE DIVERSIDADE NOS AMBIENTES  
SOCIOECONÔMICOS**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE  
CURSO APRESENTADO NA  
DISCIPLINA “CE825 –  
MONOGRAFIA 2” NO INSTITUTO  
DE ECONOMIA DA  
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE  
CAMPINAS.

ORIENTADOR: GUSTAVO DE  
OLIVEIRA AGGIO

CAMPINAS – SÃO PAULO

2020

Ficha catalográfica  
Universidade Estadual de Campinas  
Biblioteca do Instituto de Economia  
Mirian Clavico Alves - CRB 8/8708

G585e Gomes, Vitória Saraiva de Souza, 1998-  
Estudo sobre a influência da empatia nas tomadas de decisão econômicas e a necessidade de diversidade nos ambientes socioeconômicos / Vitória Saraiva de Souza Gomes. – Campinas, SP : [s.n.], 2021.

Orientador: Gustavo de Oliveira Aggio.  
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Empatia. 2. Processo decisório - Aspectos econômicos. 3. Altruísmo. 4. Diversidade. I. Aggio, Gustavo de Oliveira, 1982-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações adicionais, complementares

**Palavras-chave em inglês:**

Compliance

Decision making - Economic aspects

Altruism

Diversity

**Titulação:** Bacharel em Ciências Econômicas

**Banca examinadora:**

Antonio Carlos Diegues

**Data de entrega do trabalho definitivo:** 05-01-2021

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço à Unicamp, em especial o Instituto de Economia, pelo excelente ambiente fornecido aos seus alunos e pelos professores fora de série que encontrei na instituição, permitindo meu amadurecimento e ampliação da visão de mundo.

Aos meus pais e familiares, que sempre me apoiaram na decisão de sair de casa e frequentar uma universidade pública.

Aos meus amigos, dos mais diversos meios, por me darem a força para sempre seguir em frente.

A todos com quem um dia tive a oportunidade de conversar e aprender sobre a visão de mundo, que me permitiram entrar em contato com realidades distintas da minha.

## RESUMO

Este trabalho se propõe a analisar o conceito de empatia na teoria econômica, com foco nos seus efeitos para a tomada de decisão, a partir da análise histórica do conceito em economia, abrangendo também debates das neurociências e ciências sociais. Evidencia-se como esse conceito é fundamental para compreensão das motivações individuais que se afastam da lógica maximizadora do *homo economicus* colocado pela microeconomia tradicional. Coloca-se que a complexidade das motivações humanas para tomadas de decisões econômicas precisa considerar a necessidade de aprovação do indivíduo perante a sociedade, a busca do equilíbrio entre os interesses individuais e coletivos, suas preferências empáticas e simpáticas e a relação com o outro. Explora-se a relação entre a solução de conflitos a partir da busca por equilíbrios empáticos com a necessidade de ambientes socioeconômicos mais diversos, adotando o conceito de diversidade como a variação de características pessoais como raça, gênero, idade, religião, entre outros. Evidencia-se, também, como a diversidade é benéfica ao desenvolvimento econômico. A conclusão do trabalho é que a empatia é um conceito amplo e multifacetado, que varia de acordo com a área de conhecimento e objetivo do estudo, mas o elemento em comum a eles é a necessidade de interação com o outro. Essa interação é capaz de influenciar comportamentos pró-sociais e varia de acordo com o contexto e as características individuais do ser tomador de decisão, como gênero e idade, bem como se ela foi previamente estimulada ou não. Além disso, conclui-se que a construção de uma sociedade mais justa e igualitária e o desenvolvimento econômico passa pela promoção de ambientes socioeconômicos mais diversos, que possibilitam soluções de conflitos por meio de equilíbrios empáticos.

**Palavras-chaves:** empatia; tomadas de decisões econômicas; comportamentos pró-sociais; diversidade.

# SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	6
<b>2 A EMPATIA E A TOMADA DE DECISÃO ORIENTADA AO OUTRO</b> .....	8
2.1 A empatia na neurociência .....	9
2.2 A empatia na teoria econômica .....	13
2.3 A empatia e seus níveis de influência.....	16
2.4 A escolha racional na microeconomia tradicional e suas problemáticas .....	20
2.5 Fatores influenciadores: para além da racionalidade maximizadora .....	24
2.6 A empatia e a tomada de decisão orientada ao outro.....	29
<b>3 A NECESSIDADE DE DIVERSIDADE PARA A TOMADA DE DECISÃO COM MÚLTIPLAS CARACTERÍSTICAS DE COMPARAÇÃO INTERPESSOAL</b> .....	33
3.1 A necessidade de diversidade para os padrões de comparação interpessoal e solução de problemas de equilíbrio.....	33
3.2 Diversidade e desenvolvimento econômico.....	36
<b>5 BIBLIOGRAFIAS CONSULTADAS</b> .....	44

## 1 INTRODUÇÃO

A presente pesquisa tem como objetivo sintetizar os principais resultados da pesquisa contemporânea em empatia com foco na teoria econômica, além de sugerir uma possível aplicação desses conceitos. Assim, serão apresentados e discutidos os debates acerca dos conceitos de empatia e sua influência para tomadas de decisão orientadas ao outro; bem como será feita a ponte entre a empatia e a diversidade nos ambientes socioeconômicos, evidenciando os seus benefícios para a sociedade e para o desenvolvimento econômico. O conceito de empatia é amplo e multifacetado, podendo ser abordado sob diversas perspectivas, a depender da área de conhecimento e objetivo do estudo. Apesar de sua definição não ser a mesma em todos os textos acadêmicos, é possível afirmar que todas elas envolvem a interação com o outro. Essa interação pode gerar respostas empáticas conscientes e/ou subconscientes, em maior ou menor grau; podem ser induzidas ou estimuladas; podem gerar ou serem geradas por outras respostas relacionadas à interação social. Os seres humanos têm interesses próprios, mas também coletivos e a busca de equilíbrio entre ambos influencia todas as nossas decisões, incluindo as econômicas. A compreensão e comunicação com o outro, que vem se desenvolvendo desde os primatas, e nas quais a empatia e o altruísmo se inserem, é de suma importância para entendermos por que nem sempre as pessoas decidem pelo que lhe traria maiores benefícios individuais. O sentimento de empatia pelo outro não é algo único e imutável, varia com o grau de identificação da pessoa com a situação e com o outro, com o gênero e o estado mental e emocional do indivíduo em cada situação e pode ser influenciado.

A capacidade dos seres humanos se identificarem empaticamente uns com os outros permite que as tomadas de decisões econômicas tenham como ponto de partida a solução de um problema de equilíbrio no qual foi considerado pontos de pessoas com distintas características pessoais. Existem regras implícitas e explícitas na sociedade que determinam a forma como deve-se agir em diversas situações, que variam de acordo com a cultura, o gênero, a idade, entre outras características, e o processo de compreensão dessas regras se inicia na infância. Para que as tomadas

de decisão econômicas levem em consideração não apenas o ideal para um grupo específico de pessoas, mas para os mais variados grupos, com as mais distintas características pessoais, é necessário que seja promovida a diversidade nos ambientes socioeconômicos. A diversidade de gênero, etnia, idade, conhecimento, região, entre outros, é grande promotora do desenvolvimento econômico, porque põe à luz a necessidade e o interesse de pessoas que antes não estavam evidenciadas e é grande aliada das inovações.

Qualitativamente, foram revisados textos das áreas de economia, psicologia e neurociência, apresentando o conceito de empatia sob a perspectiva de grandes autores dessas três diferentes áreas. Foram apresentadas discussões quanto à tomada de decisão orientada ao outro ser algo que pode ser estimulado por meio da indução de empatia; bem como foram apresentadas críticas à microeconomia tradicional e uma visão histórica da introdução dos conceitos de empatia e altruísmo na teoria econômica. Para o segundo enfoque da pesquisa, foram revisados textos que evidenciam os benefícios da diversidade para o desenvolvimento econômico e apresenta-se a tese de como a diversidade é capaz de promover empresas e mercados mais diversos, levando em consideração os interesses e necessidades dos mais distintos grupos.

No primeiro tópico, adentra-se na perspectiva neurocientífica, diferenciando os conceitos de mentalização, a capacidade de representarmos intenções e crenças de outras pessoas e a empatia, a capacidade de compartilhar sentimentos alheios; bem como em que momento do desenvolvimento humano, são solidificadas essas habilidades. Entende-se, também, porque um dos principais elementos constituintes da empatia, é a capacidade de imitar o comportamento alheio. No segundo tópico, voltado para o conceito sob o viés da teoria econômica, tem-se uma perspectiva histórica, introduzindo estudos que evidenciam sua influência no comportamento humano. Foi levantado o debate acerca da microeconomia tradicional não ter ferramentas o suficiente para analisar profundamente as motivações humanas para tomada de decisão econômica; e introduz-se o debate acerca da empatia incentivar comportamentos pró-sociais.

No terceiro tópico, refuta-se a teoria de que a empatia é algo inerente ao indivíduo, são apresentados estudos que indicam que a empatia pode estar presente em maior ou menor grau, a depender de características individuais e cada contexto

específico. Mulheres e homens, adultos jovens e idosos, apresentam níveis distintos de empatia, por envelhecimento emocional, questões biológicas e pela tentativa de se ater a padrões esperados da sociedade.

No quarto tópico, explora-se mais os motivos pelos quais considera-se a microeconomia tradicional insuficiente para explicar as tomadas de decisões econômicas individuais e são introduzidos motivos iniciais para ocorrer o afastamento do *homo economicus* que visa apenas expandir seus ganhos pessoais. Ken Binmore (2005) coloca que os economistas entendem a diversidade das pessoas, mas se negam o luxo de especular sobre o que acontece em suas mentes. Na visão de Sugden (2002), os conceitos de empatia e simpatia foram introduzidos na teoria econômica por dois motivos, explicar o comportamento não-egoísta e possibilitar a comparação de interpretações interpessoais de utilidade, pontos que foram elucidados no trabalho.

No quinto tópico, explora-se as motivações subjetivas, provenientes das interações sociais, a forma como as noções de justiça, a busca por aprovação e a busca pelo equilíbrio entre os interesses individuais e coletivos, bem como as preferências empáticas e simpáticas em si, afetam as tomadas de decisões econômicas. No sexto tópico, explora-se a possibilidade de a empatia promover comportamentos pró-sociais em contextos econômicos, por meio de estímulo prévio.

Colocados esses conceitos e debates, no tópico um da segunda parte, voltamos o olhar para a relação entre a empatia e diversidade, compreendendo como a promoção da segunda é necessária para serem criados equilíbrio empáticos com base nas necessidades dos mais diversos grupos, além de introduzir os benefícios de um ambiente diverso. No segundo tópico desta segunda parte, evidencia-se os benefícios econômicos da promoção da diversidade.

## **2 A EMPATIA E A TOMADA DE DECISÃO ORIENTADA AO OUTRO**

Nesta primeira parte do trabalho, serão introduzidos e debatidos conceitos como empatia, simpatia, comportamentos pró-sociais, a forma como eles se relaciona e porque são essenciais para a compreensão das motivações humanas nas tomadas de decisões econômicas.

## 2.1 A empatia na neurociência

O conceito de empatia é amplo e multifacetado, podendo ser abordado sob diversas perspectivas, a depender da área de conhecimento e objetivo do estudo. Existem distintas definições de empatia ao analisarmos os textos acadêmicos acerca do tema, mas o elemento em comum a eles é a necessidade de interação com o outro. O estudo científico sobre a empatia pode ser datado a partir de seu uso na filosofia estética. Após o período de estudo filosófico da palavra, o conceito foi amplamente estudado na psicologia social e do desenvolvimento (SINGER E LAMM, 2009). Nesta sessão, iremos abordar o conceito do ponto de vista das neurociências.

Tania Singer (2006) diferencia a nossa capacidade de representar as intenções e crenças de outras pessoas, que denomina de “teoria da mente” (ToM) ou “mentalização”; e a nossa capacidade de compartilhar dos sentimentos alheios, que seria a empatia. Para Singer (2006), tanto o ToM quanto a empatia estão relacionados a essa habilidade, porém a mentalização é você conseguir atribuir sentimentos e desejos ao outro; enquanto a empatia te permite de fato experienciar o que o outro sente em determinada situação.

Podemos compreender a diferença entre o sentimento de empatia e outros sentimentos voltados ao outro, como simpatia e compaixão, por meio do compartilhamento ou não das emoções. A empatia implica em compartilhar sentimentos com os outros, sentir “com” ele; enquanto compaixão e simpatia envolvem o observador sentir “pelo” outro, seus sentimentos estão voltados para o objeto, mas não são os mesmos que os dele (SINGER, 2009).

Estudos neurocientíficos realizados com a ajuda de máquinas de ressonância magnética funcional (fMRI) provam que a empatia depende de córtices sensório-motores, bem como das estruturas límbicas e para-límbicas. Isso significa que a empatia se desenvolve anteriormente à mentalização, porque as estruturas límbicas se desenvolvem cedo na ontogenia (desenvolvimento de um indivíduo, da concepção à maturidade). Já a mentalização, está no lobo temporal e estruturas pré-frontais, que estão entre os últimos a amadurecer completamente. Portanto, a capacidade de compreender as emoções de outras pessoas quando existe congruência entre os seu estado emocional e o da outra pessoa é anterior à capacidade de compreender essas emoções antes de vivenciá-las (SINGER, 2006).

Para Pier Ferrari (2014), empatia não é apenas a capacidade de compreender e compartilhar o sentimento de outras pessoas, mas um fenômeno multifacetado no qual emoções e processos cognitivos estão simultaneamente funcionando.

Por meio de diversos estudos, pode-se concluir que um dos elementos principais que constituem a empatia é a capacidade de imitar o comportamento alheio, visto que, nas palavras do autor:

Esse fenômeno inconsciente e automático provavelmente se baseia em mecanismos cerebrais que facilitam a ativação das representações motoras compartilhadas e pode promover a emergência de um senso de familiaridade e conexão emocional entre os indivíduos (FERRARI, 2014, p. 3).<sup>1</sup>

Essa capacidade de mímica está presente muito cedo no desenvolvimento dos primatas. Assim, a moralidade humana pode ser vista como com uma extensão da capacidade primata de se importar com o outro (FERRARI, 2014).

Os neurônios espelhos (MN, do inglês *mirror neurons*) que disparam tanto quando uma ação é observada quanto quando ela é realizada pelo indivíduo, estão intimamente ligados à nossa capacidade de percepção do outro e de sentir empatia. Isso porque, com esses neurônios, nós automaticamente exploramos o conhecimento motor individual para reconhecer o comportamento alheio, sem necessidade de esforço cognitivo, o que explica diversos fenômenos de facilitação da interação social. Ou seja, esses neurônios apoiam processos comportamentais de seres ainda em estágio inicial de desenvolvimento. Podemos relacioná-lo com nossas competências sociais e capacidade de sermos empáticos, porque ao disparar durante a observação do outro, ativa a parte do sistema emocional (FERRARI, 2014). Ações motoras realizadas por outras pessoas podem ser entendidas e experiências emocionais podem ser compartilhadas com a ajuda dos neurônios espelhos, em especial pela observação da expressão facial (KIRMAN; TESCHL, 2010).

Os neurônios espelhos podem fazer com que o ser humano sinta empatia pela simulação da ação observada e, por meio da comunicação com o centro emocional do cérebro, ativar atividades que evoquem o sentimento correspondente. Mas a

---

<sup>1</sup> "(...) This unconscious and automatic phenomenon likely relies on brain mechanisms that facilitate the activation of shared motor representations, which may promote the emergence of a sense of familiarity and emotional connectedness between individuals."

própria atividade nesses neurônios sozinha já é o suficiente para despertar o sentimento empático (FERRARI, 2014).

O cérebro humano pode ser considerado uma “poderosa máquina de simulações, desenhada para detectar movimentos biológicos para extrair intenções dos movimentos e prever ações futuras de outros seres animados” (KIRMAN; TESCHL, 2010, p. 5)<sup>2</sup>. Dessa forma, por meio da observação das consequências dos seus atos anteriores e dos atos de outros, ela tem uma melhor percepção do que pode ocorrer. Os seres humanos estão constantemente aprendendo a partir da interação em sociedade.

Durante uma interação social, a pessoa pode compreender o estado emocional de outra, sem compartilhar da mesma emoção, baseada no conhecimento prévio que ela tem. O indivíduo pode aplicar aos outros as regras que tem para si mesmo. Essa perspectiva mais egocêntrica foi importante ao desenvolvimento, porque os indivíduos conseguem se comportar em diferentes contextos sociais e sabem o que esperar quando vivenciam uma situação que já observaram outro passar. Há aqui uma importante base para comportamentos mais complexos como a reciprocidade e a cooperação (FERRARI, 2014).

Há uma tendência nos seres humanos de imitarem uns aos outros na interação social e alinharem seus comportamentos, porque isso facilita a conexão entre eles. Uma das associações feitas entre o mimetismo e a empatia é que as pessoas mais empáticas são mais propensas a serem inconscientemente miméticas. Por meio da imitação, as pessoas aprendem a sentir o que o outro está sentindo (KIRMAN E TESCHL, 2010).

Segundo Singer e Lamm (2009, p. 3), “mimetismo é definido como a tendência de automaticamente sincronizar expressões afetivas, vocalizações, posturas e movimentos com aqueles de outras pessoas”<sup>3</sup>. O mimetismo, portanto, permite uma compreensão automática do sentimento alheio.

Já o contágio emocional, é “outro processo que está relacionado, mas se difere de empatia. Denota a tendência de perceber as emoções de outra pessoa e vem

---

<sup>2</sup> “It is therefore argued that the brain is a ‘powerful simulating machine, designed to detect biological motion in order to extract intentions from the motion and to predict the future actions of other animate beings’.”

<sup>3</sup> “Mimicry is defined as the tendency to automatically synchronize affective expressions, vocalizations, postures, and movements with those of another person.”

alternativamente sendo chamado de ‘empatia primitiva’<sup>4</sup> (SINGER; LAMM, 2009, p.3). Esse fenômeno é verificado quando os bebês choram ao ouvirem outro chorar antes mesmo de desenvolverem uma capacidade de se diferenciar dos outros.

Na visão de Singer e Lamm (2009), a empatia depende crucialmente da autoconsciência e da diferenciação entre o eu e outros, ou seja, compreender se o estado emocional que nos encontramos veio de nós ou de outros. Nós temos empatia pelo outro, portanto, quando temos um estado afetivo, que é análogo ao estado afetivo de outra pessoa e foi extraído pela observação ou imaginação do estado afetivo do outro, e quando nós sabemos que o estado afetivo de outra pessoa é a fonte do nosso próprio.

Na maior parte dos modelos neurocientíficos de empatia apreciados neste trabalho, a ativação das representações compartilhadas com o objeto no observador, se iniciam no subconsciente. Decety e Lamm (2006) propuseram um modelo no qual os processos de *bottom-up*, que seria a conexão direta entre percepção e ação, e os processos de *top-down*, mais relacionados à regulação, avaliação de contexto e controle, então fundamentalmente entrelaçados para na geração e modulação da empatia. Os processos de *bottom-up* seriam responsáveis pelo compartilhamento inconsciente de emoções. Enquanto isso, algumas funções executivas do córtex cingulado pré-frontal regulam tanto as emoções quanto as cognições por meio da atenção seletiva, relacionado ao processo de *top-down*, que adiciona flexibilidade à nossa compreensão e permite ao indivíduo uma dependência menor de dicas externas de como agir (SINGER; LAMM, 2009).

A empatia é regulada por processos de *bottom-up*, mais relacionada ao inconsciente, mas a importância dos processos de *top-down* como a atenção e o contexto da situação tem se mostrado cada vez mais relevantes. Os processos de *top-down* podem afetar a resposta empática por meio da inibição ou ampliação de representações que foram ativadas pelos canais sensoriais e mecanismos associados à percepção-ação para a conexão; ou gerando respostas empáticas por meio da imaginação ou antecipação do estado do outro, na ausência da simulação no *bottom-up* (SINGER; LAMM, 2009).

---

<sup>4</sup> “Emotional contagion is another process that is related to but distinct from empathy. It denotes the tendency to ‘catch’ other people’s emotions and has alternately been labeled ‘primitive empathy’.”

## 2.2 A empatia na teoria econômica

Atribui-se a Adam Smith, em *Teoria dos Sentimentos Morais*, a introdução do conceito no campo da economia no século XVIII. Segundo Kirman e Teschl (2010), Smith não define empatia, mas afirma que podemos nos colocar no lugar do outro por meio da imaginação e, portanto, compreender como é estar na situação da pessoa em circunstâncias particulares. Fontaine apud Kirman e Teschl (2010) coloca também que em *A Riqueza das Nações*, a empatia tem um papel fundamental, simplesmente porque leva a um comércio bem-sucedido entre os agentes econômicos.

Segundo Klimeck et al (2016, p.1), a conexão entre altruísmo e sentimentos empáticos por outros foi proposta por Adam Smith no início do século XVIII, quando ele afirmou:

Por mais egoísta que se possa imaginar o homem, existem evidentemente alguns princípios em sua natureza, que interessam ele na fortuna dos outros, e torna a felicidade deles necessária a ele, embora ele não derive nada disso, exceto o prazer de vê-lo (SMITH, 1853 apud KLIMECKI et al, 2016)<sup>5</sup>

O estudo desse conceito ficou um bom tempo sem ser explorado desde Adam Smith. Com o desenvolvimento da teoria econômica e a sua formalização no século XX, quase toda a ênfase da área foi em indivíduos anônimos que buscavam satisfazer axiomas específicos de racionalidade e que interagiam apenas por meio do mercado. Porém, com o desenvolvimento da teoria dos jogos experimental, a empatia tornou-se central, porque os indivíduos tinham que interagir direta e conscientemente uns com os outros. Na direção contrária do modelo econômico clássico, estava a suposição do conhecimento comum, que implicava que as ações dos indivíduos refletiam e tinham influência nas ações dos outros (KIRMAN; TESCHL, 2010). Os economistas por diversas vezes preferiram explicar o comportamento humano relacionado a um auto-interesse racional, mas existem atitudes, inclusive dentro do domínio das decisões econômicas, que são difíceis de explicar, sem relacionarmos a uma motivação não-egoísta (SUDGEN, 2002).

---

<sup>5</sup> “How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him, though he derives nothing from it, except the pleasure of seeing it.”

O estudo da empatia, na economia, diz respeito a três áreas chaves: teoria dos jogos e o conhecimento comum; bem-estar econômico e a comparação de utilidade interpessoal; e a economia comportamental/neuroeconomia (KIRMAN; TESCHL, 2010). A economia comportamental é a combinação entre psicologia e economia que estuda o que acontece nos mercados nos quais os agentes apresentam limitações humanas e complicações no geral (MULLAINATHAN; THALER, 2000).

Gary Lynne (2006) apresenta uma ideia de empatia semelhante à de Smith, ao destacar a necessidade que cada ser humano tem de se sentir parte de algo, de estar em unidade ou simpatia com o outro. Essa unidade ocorreria por meio do processo empático, que para o autor ocorre quando um indivíduo se imagina no lugar do outro, em uma situação específica. Se o “objeto da empatia” corresponde de alguma forma, uma unidade comum é formada entre os indivíduos, uma sensação de pertencimento.

Segundo Binmore (1994) apud Kirman e Teschl (2010), a empatia pode desencadear uma identificação com o outro sem que a pessoa em questão deixe de ser capaz de separar claramente qual preferência é dela própria e qual pertence ao outro. Essa “identificação empática” é essencial para a sociedade, porque se não, as pessoas não conseguiriam manter o equilíbrio nos “Jogos da Vida” que ocorrem durante toda a nossa existência com outros seres humanos. Ken Binmore (2005), acredita que todos nós temos um modelo interno sobre nós mesmos para prevermos como nos sentiríamos em determinada situação, a qual nossas ações podem nos levar. Quando empatizamos com um outro alguém, nosso cérebro utiliza nosso modelo próprio, substituindo os parâmetros dos outros pelo nosso próprio.

Há uma discussão acerca da influência da empatia em comportamentos pró-sociais, visto que o sentimento empático é por diversas vezes considerado uma variável dada, ou seja, o indivíduo é ou não empático, apresenta empatia em maior ou menor grau. Porém, alguns estudos vão na direção contrária dessa ideia, levando em consideração que esse sentimento pode ser incentivado, em diferentes proporções. Esse é o caso do estudo realizado por Daniel Batson e Tacia Moran em 1999, na Universidade do Kansas. O estudo foi feito por meio da indagação de um típico dilema do prisioneiro à 60 mulheres que faziam graduação. Elas foram questionadas uma de cada vez e apenas uma vez. Eles queriam analisar se o altruísmo motivado por meio da empatia poderia motivar as pessoas a cooperarem

umas com as outras no dilema, visto que consideraram o altruísmo não apenas como uma motivação moral, mas uma forma distinta de motivação pró-social.

Nesse estudo, a empatia é definida como uma resposta emocional orientada ao outro, congruente com a percepção de bem-estar do mesmo, quando ele está em necessidade. Segundo Batson e Moran (1999), pesquisadores do Dilema dos Prisioneiros consideraram o altruísmo não como um motivo que pode ser induzido, mas como uma orientação de valor pró-social dada. Estudos apontam para uma falta de princípios morais nas decisões de negócios, na qual tirar vantagens dos outros parece ter uma legitimação. Seguindo essa ideia, contrária à dos autores, um dilema do prisioneiro colocado como uma transação comercial deveria ter uma menor influência nas motivações morais.

Batson e Moran (1999) nomearam a pesquisa como “Estudo de Troca Social” para metade das mulheres entrevistadas e como “Estudo de Transações Comercial” para a outra metade. Das 60 mulheres participantes do estudo, 40 receberam um bilhete revelando que a segunda pessoa envolvida no dilema (era uma pessoa fictícia) precisava de um motivo para se sentir mais feliz. Porém, 20 dessas 40 mulheres leram o bilhete se colocando no lugar da outra pessoa e imaginando como ela se sentiu (condição de alta empatia); e as outras 20 leram de uma perspectiva mais objetiva (condição de baixa empatia). Isso porque, segundo a hipótese de empatia-altruísmo de Batson (*The altruism question: Toward a social-psychological answer*, 1991), duas condições são necessárias para criar empatia: percepção de que a outra pessoa está em uma situação de necessidade, e adotar a perspectiva do outro.

Os resultados foram condizentes com o esperado, visto que os índices de empatia foram consideravelmente maiores nas condições de alta empatia do que de baixa empatia. Apesar de se observar um número ligeiramente maior de cooperação quando o dilema era apresentado na forma de “Estudo de Troca Social”, não foi significativo e a diferença entre as condições de alta e baixa empatia foi bastante significativa em ambos os quadros apresentando o estudo com distintos nomes.

Neste item, abordamos algumas definições de empatia dentro da teoria econômica, uma visão histórica da introdução do conceito para as análises econômicas e estudos que evidenciam sua influência no comportamento humano. Mais a frente, nos aprofundaremos na relação entre empatia e o processo de tomada de decisão econômica em si.

### 2.3 A empatia e seus níveis de influência

A empatia experienciada por um indivíduo em uma determinada situação, depende de diversos fatores: a relação que ele tem com o objeto da empatia, seu gênero, idade, se já esteve ou observou uma situação semelhante, a sua capacidade de identificar os sentimentos alheios, entre outros pontos. Dessa forma, é importante colocar que a empatia não é algo que o indivíduo tem ou não tem, ela pode estar presente em maior ou menor grau e varia de acordo com cada contexto.

Kirman e Teschl (2010) identificam, a existência da empatia parcial, que está relacionada a uma mudança imaginada de situação com o outro, e o indivíduo mantém suas preferências; e a existência de uma empatia completa, que é a mudança imaginada das circunstâncias em conjunto com características subjetivas, e o indivíduo adota de fato as preferências do outro. As pessoas podem ser capazes de aumentar ou reduzir seus níveis de empatia, o que pode gerar respostas comportamentais específicas, como a pró-social (KIRMAN; TESCHL, 2010).

O que Singer (2006) classificou em mentalização (ToM) e empatia, também pode ser analisado como dois componentes da empatia: o emocional (ou afetivo), que diz respeito à resposta emocional do indivíduo ao estado emocional ou cognitivo do outro; e o componente cognitivo, que está relacionado à compreensão do estado mental do outro, equiparado à mentalização (BAILEY; HENRY; VON HIPPEL, 2008).

Christoov-Moore et al. (2014) descrevem a empatia como “a habilidade de entender e compartilhar o estado interno de outros - em um complexo fenômeno multidimensional que inclui inúmeros processos funcionais, incluindo reconhecimento emocional, contágio emocional e preparação emocional, bem como a habilidade de reagir ao estado interno dos outros e distinguir seu estado interno próprio e o de outros” (2014, p. 2)<sup>6</sup>. Dado isso, os autores exploram a diferença do nível de empatia usualmente experienciado por seres do sexo masculino e feminino.

Christoov-Moore et al. (2014) falam sobre estudos que sugerem que as fêmeas, dentre os mamíferos, têm uma maior sensibilidade à dor, comparado com os

---

<sup>6</sup> "Empathy – the ability to understand and share in the internal states of others – is a complex, multidimensional phenomenon that includes a number of functional processes, including emotion recognition, emotional contagion, and emotion priming as well as the abilities to react to the internal states of others, and to distinguish between one's own and others' internal states."

machos. Um desses estudos demonstrou que ao ver um familiar sentindo dor, ratos de ambos os sexos se contorcem com a mesma frequência. Porém, ao verem um desconhecido sentindo dor, apenas os ratos machos obtiveram uma queda no seu nível de contorção. Esses resultados condizem com estudos em seres humanos que sugerem que homens tendem a ter suas respostas empáticas mais condicionadas pelo contexto do que as mulheres.

Na maior parte das espécies de mamíferos, as fêmeas investem mais energia na criação dos filhotes do que os machos. No período anterior ao nascimento, as fêmeas passam, inclusive, por mudanças psicológicas. O desenvolvimento da comunicação entre mãe-filhote está baseada em um sistema complexo de sinais visuais, sons e gestos. A comunicação facial tornou-se primordial, portanto, para expressar emoções e externalizar o estado interno de ambos dentro da relação. Esse desenvolvimento foi essencial para a capacidade da mãe de perceber incômodos de seu filhote, antecipar o perigo e acalmá-lo (MOORE et al, 2014).

O fato de os machos não vivenciarem a mesma pressão seletiva, pode ter levado a diferenças nas habilidades de reconhecimento emocional e empatia entre os sexos. O processo de seleção natural moldou a anatomia, psicologia e neurobiologia das fêmeas de forma a facilitar a compreensão e a comunicação com os filhotes, o que pode estar relacionado com as diferenças quanto às vivências de empatia entre os machos e as fêmeas (MOORE et al, 2014).

As mulheres têm vantagens quanto ao reconhecimento das emoções na forma não-verbal, tanto visual quanto auditiva. As mulheres reconhecem expressões faciais mais rápido e de forma mais precisa do que os homens. Como já mencionado, diversos estudos indicam que a facilidade no reconhecimento facial é positivamente relacionado com a preocupação empática. Tanto a empatia cognitiva quanto a emocional (ou afetiva) estão relacionadas às diferentes habilidades individuais de identificar as emoções alheias. Nos poucos estudos realizados para analisar a diferença do contágio emocional entre machos e fêmeas, observou-se que as fêmeas apresentam uma suscetibilidade maior ao contágio emocional, tanto para emoções positivas quanto negativas (MOORE et al, 2014). No próprio cotidiano podemos observar mulheres oferecendo um suporte emocional maior tanto nas relações íntimas quanto ao verem um estranho em sofrimento.

Níveis mais elevados de empatia nas fêmeas podem, também, estar relacionados à motivação de parecerem mais empáticas. Em um estudo no qual era aplicado um teste de simpatia antes ou depois de uma tarefa que testava o nível de empatia da pessoa, as mulheres se saíram melhor na tarefa quando respondiam o questionário antes da tarefa, indicando que elas tendem a se esforçar mais quando pensam que precisam reforçar o estereótipo do papel altruísta da mulher (MOORE et al, 2014). As diferenças na capacidade de vivenciar empatia entre homens e mulheres pode estar relacionada, portanto, ao desenvolvimento evolutivo bem como à pressão social.

Segundo Christov-Moore et al. (2014), alguns estudos examinaram a diferença de reação comportamental de recém-nascidos entre os sexos. As neonatas do sexo feminino, quando comparadas ao sexo masculino, são mais propensas a chorar e chorar por mais tempo quando escutam outro bebê chorando; bem como estabelecem mais contato visual e são mais propensas a se direcionar a vozes e caretas. Em auto-relatos de empatia, crianças entre cinco e nove anos do sexo feminino relatam níveis mais elevados de empatia. Já na adolescência, as mulheres agem de forma mais pró-social, simpática e empática que os homens. A motivação social pode ser um dos motivos do desenvolvimento diferenciado das habilidades sociais entre homens e mulheres, incluindo o desenvolvimento da empatia.

No que diz respeito a diferenças de idade, Phoebe E. Bailey, Julie D. Henry e William Von Hippel (2008) demonstraram, por meio de um estudo realizado com adultos jovens (entre 19 e 25 anos) e adultos idosos (entre 65 e 87 anos), que a empatia cognitiva é afetada com o envelhecimento, mas a emocional não. Os resultados apontam que não há nenhuma diferença significativa no total autorreferido na pontuação de empatia ou na empatia afetiva autorreferida. Porém, adultos idosos reportaram níveis de empatia cognitiva significativamente menores, bem como um engajamento menor em atividades sociais. A dificuldade em identificar as emoções experienciadas pelo outro, por parte dos adultos idosos, é ainda maior quando são emoções negativas (PHILLIPS; MACLEAN; ALLEN, 2002).

Um ponto a ser destacado na pesquisa de Louise Phillips, Rory MacLean e Roy Allen (2002) é que os efeitos de idade nos testes realizados para analisar a empatia em jovens e idosos adultos, foram removidos quando inteligência e educação

entravam enquanto covariantes. Isso sugere a influência dessas duas variáveis na facilidade ou não em observar e compreender os sentimentos alheios.

Como será novamente abordado no próximo capítulo, a empatia pode promover comportamentos pró-sociais em jogos econômicos, como maior cooperação e generosidade (BATSON; MORAN, 1999; KIRMAN; TESCHL, 2010). A motivação para melhorar a relação interpessoal com o outro pode levar adultos idosos a tomar decisões econômicas em benefício do outro, porém, seus níveis menores de empatia cognitiva trazem dificuldades na análise de estado mental do outro (BEADLE et al., 2012). Sendo assim, a escolha do idoso pode refletir esses dois pontos.

O jogo do ultimato consiste em um participante dividindo uma certa quantidade de unidades monetárias entre ele e um segundo participante da maneira que lhe parecer mais apropriada, enquanto o segundo participante pode aceitar ou não a divisão feita pelo primeiro. Se o segundo recusar a proposta, nenhum dos dois ganha nada, lembrando que um equilíbrio de Nash ocorre quando o primeiro oferta a menor parcela possível para o segundo e este aceita, uma vez que é melhor do que zero. Em um estudo realizado a partir de uma vertente do jogo na qual quem faz a proposta e quem responde jogam consecutivamente entre si (UG-R), verificou-se que adultos idosos rejeitavam ofertas “injustas” (menores que a metade do total) a uma taxa muito maior do que ofertas “justas” (metade do total ou mais). Para ofertas “injustas”, os participantes mais velhos com alto nível de empatia demonstraram um comportamento pró-social menor do que os participantes mais jovens com alto nível de empatia, bem como conseguiram *payoffs* mais elevados (BEADLE et al., 2012).

Podemos perceber, portanto, que o nível de empatia de um indivíduo em determinada situação depende de alguns fatores como gênero, idade, se ele tem algum afeto pelo objeto da empatia, ou se há semelhanças entre si e o outro, entre outros fatores não apreciados neste trabalho. Nossa hipótese vai de encontro com as teorias que indicam que os níveis de empatia em um indivíduo não são prévios ou fixos, mas sim varia com o contexto e pode ser influenciado.

## 2.4 A escolha racional na microeconomia tradicional e suas problemáticas

Herbert Simon (1955) falava a respeito da insuficiência da teoria microeconômica tradicional e do conceito de “homem econômico” racional para o processo de escolha e sobre a necessidade de revisão do mesmo. Para o autor, era necessário substituir a ideia de que o tomador de decisões tem acesso a todas as informações possíveis e suas escolhas partem de um processo puramente maximizador. Simon menciona o esforço que os psicólogos já faziam na época em entender o processo de tomada de decisões por parte dos indivíduos, mas afirma que o conhecimento psicológico desses processos ainda era muito limitado.

Os modelos microeconômicos tradicionais têm em comum algumas suposições fundamentais: um conjunto de alternativas para escolha, as relações que determinam os *payoffs* como função da alternativa escolhida e a ordem de preferência quanto aos possíveis *payoffs*. Modelos de comportamento racionais geralmente têm alguns ou todos os seguintes elementos: um conjunto de alternativas comportamentais; o subconjunto de alternativas que o organismo que toma decisões considera, os possíveis resultados a partir da escolha feita, uma função de *payoffs* que representa o valor ou a utilidade esperados pelo organismo para cada resultado de cada escolha, informações sobre a possibilidade de os resultados realmente acontecerem caso uma alternativa específica seja escolhida, e informações sobre a probabilidade de um resultado ocorrer caso uma alternativa específica seja escolhida (SIMON, 1955).

O organismo tomador de decisões deve, portanto, ser capaz de estabelecer todos os *payoffs* a partir das possíveis alternativas e a natureza dos resultados. Não existe, porém, nenhum estudo que comprove que as situações de escolha dos indivíduos passem por todos os processos acima mencionados ou que os seres humanos tenham a capacidade de fazer todas essas análises a priori.

Não é realista considerar que nós iremos resolver todos os problemas de forma racional. Dada a nossa limitação da capacidade cerebral e de tempo, diversas vezes as pessoas simplesmente adotam regras de bolso para economizar esforços cognitivos (MULLAINATHAN; THALER, 2000).

No processo de decisão real, as alternativas são frequentemente examinadas sequencialmente. Se considerarmos uma sequência de situações e não uma situação

estática, a definição de uma alternativa satisfatória pode mudar, tornando o processo de decisão mais complexo. O comportamento do organismo tomador de decisão, em geral, não tem o conjunto de informações necessárias para analisar os componentes de múltiplos *payoffs*. As simplificações do mundo real para a análise da escolha, gera discrepâncias entre os modelos simplificados e a realidade, e são essas discrepâncias que explicam grande parte do fenômeno do comportamento organizacional para tomada de decisão (SIMON, 1955).

Sendhil Mullainathan e Richard Thaler (2000) discutem três motivos pelos quais os indivíduos podem se afastar do modelo econômico racional. O primeiro é a racionalidade limitada, que reflete a limitação das habilidades cognitivas que restringe a resolução de problemas pelos indivíduos; a segunda é a força de vontade limitada, relacionada ao fato de que as vezes as pessoas tomam decisões que não estão em seus interesses de longo prazo; e a última é o auto-interesse limitado, visto que os seres humanos frequentemente estão dispostos a sacrificar seus próprios interesses para ajudar outras pessoas. Pier Ferrari (2014, p. 2) afirma que “emoções e empatia não apenas provavelmente desempenham um papel central no processo de tomada de decisão, mas são elementos essenciais para o desenvolvimento de uma cognição moral”<sup>7</sup>.

Mullainathan e Thaler (2000) destacam ainda que muitos economistas partem do princípio de que uma combinação de forças do mercado (competição e arbitragem), junto com a evolução deveriam gerar um mundo similar ao dos livros de economia. O problema, é que na maior parte das decisões econômicas externas à área de mercado financeiro, não há uma oportunidade de arbitragem disponível para cada decisão tomada. Uma decisão de carreira, guardar ou não dinheiro para aposentadoria, entre outras, não gera uma oportunidade de arbitragem para mais ninguém, como deveria ser no princípio de o agente racional ser o único que sobrevive.

No modelo microeconômico tradicional, indivíduos que constantemente cometem o mesmo erro, eventualmente irão aprender a partir deles. Mas, a literatura experimental mostra que pode não haver nenhum aprendizado mesmo em horizontes infinitos. Isso porque, enquanto houver custos de oportunidade para aprender ou

---

<sup>7</sup> “(...) emotions and empathy not only likely play a major role in the decision-making processes, but are core elements necessary for the development of a moral cognition.”

experimentar uma nova estratégia, o indivíduo pode escolher não testá-la, simplesmente porque o custo para tal é muito alto. Além disso, a tentativa de aprendizado em jogos comprova que o tempo de convergência para uma estratégia de equilíbrio no longo prazo poder ser absurdamente demorada. Inclusive, a convergência pode não ocorrer, por uma simples mudança no ambiente do indivíduo (MULLAINATHAN; THALER, 2000). Segundo Klimeck et al (2016, p. 1):

Na economia, a longa suposição do *homo economicus* postulando que os indivíduos se esforçam para maximizar seus ganhos foi abandonada em 1980. Evidências empíricas demonstraram que participantes se comportam de forma mais generosa que o previsto pela teoria da escolha racional.<sup>8</sup>

Segundo Robert Sugden (2002), o modelo de escolha racional e bem-estar econômico descende do utilitarismo de Jeremy Bentham. Utilidade pode ser definida como a propriedade em um objeto que tende a provocar benefícios, prazer ou felicidade ou evitar a causalidade de algum malefício para aqueles cujo interesse está sendo considerado. Os utilitaristas consideram o interesse da comunidade como uma soma dos interesses daqueles que a compõem. Sendo assim, economistas utilitaristas geralmente assumem que a escolha racional do indivíduo está associada à perspectiva individual, sempre em busca da maximização da sua função de utilidade, que define um valor numérico de utilidade para cada cesta de bens de consumo (SUGDEN, 2002).

Ken Binmore (2005, p.6) foi duro nas críticas, afirmando que os economistas entendem perfeitamente que os seres humanos são motivados pelos mais diversos motivos, mas:

Nós aceitamos que as pessoas são infinitamente diversas, mas conseguimos acomodar suas infinitas variedades dentro de uma só teoria, ao negarmos a nós mesmos o luxo de especular sobre o que está acontecendo em suas mentes. Em vez disso, prestamos atenção apenas ao que os vemos fazendo.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> “In economics, the long held assumption of the *homo economicus* positing that individuals strive to maximize their gains was abandoned in the 1980s. Empirical evidence has demonstrated that participants behave more generously than predicted by rational choice theory.”

<sup>9</sup> “We accept that people are infinitely various, but we succeed in accommodating their infinite variety within a single theory by denying ourselves the luxury of speculating about what is going on inside their heads. Instead, we pay attention only to what we see them doing.”

No início do século XX, Vilfredo Pareto (1909/1972) propõe algo um pouco diferente à ideia utilitarista. A função de utilidade e a noção de que todas as percepções relevantes para a escolha racional dos indivíduos sobre os bens de consumo podem ser representadas em uma única dimensão foram mantidas. Mas foi introduzida a ideia de *preferência* quanto às possíveis cestas de consumo, no lugar de satisfação. A questão central é que as preferências de um indivíduo sempre serão refletidas nas suas escolhas, logo, as preferências do indivíduo podem ser vistas como qualquer coisa que ele considera razões relevantes para tomar uma decisão (SUDGEN, 2002).

Na visão de Sugden (2002), os conceitos de simpatia e empatia foram introduzidos na teoria da tomada de decisão racional para lidar com dois problemas distintos. O primeiro é explicar o comportamento não-egoísta, confrontando tanto os utilitaristas quanto a teoria de Pareto. A primeira forma de introduzir as motivações não-egoístas na teoria da tomada de decisão racional, foi tratando-as como uma preferência. O segundo problema, em confronto à teoria de Pareto, é como comparar interpretações interpessoais de utilidade, ao passo que utilidade é a representação de uma preferência, não uma medida de prazer. A questão aqui é, se as preferências de um indivíduo aparecem em suas decisões, em que situação poderíamos observar as preferências da comunidade como um todo?

John Harsanyi (1955 apud SUGDEN, 2002) distingue as preferências subjetivas de um indivíduo e suas preferências éticas, que seriam seus julgamentos quanto ao bem-estar da comunidade como um todo, reveladas em suas escolhas em sociedade, nas quais ela estaria imparcialmente considerando todas as preferências subjetivas de todos os indivíduos.

Não saber qual indivíduo em meio a essa sociedade a pessoa é, Harsanyi nomeia de *véu da ignorância*. Para tanto, o autor assume que cada pessoa prefere ser determinado indivíduo em alguma situação social, o que ele nomeia de *preferências empáticas*. A ideia é que as preferências éticas devem tomar a forma de um estado de bem-estar social. Nesse ponto, Sugden (2002) explica a diferença para os adeptos à teoria da escolha racional entre empatia e simpatia. Empatia seria se colocar no lugar do outro para compreender seus sentimentos e crenças, enquanto simpatia seria o fato de o indivíduo obter algum prazer, a partir do prazer do outro, ou seja, o prazer do outro é parte das suas preferências. Porém, o autor critica o fato de

essa visão ser limitada ao horizonte do modelo da escolha racional, enquanto Smith poderia estar analisando questões da vida real. (SUGDEN, 2002). Nós somos capazes de compreender o que uma pessoa sente e tentar nos conectar com essa pessoa de alguma forma, por meio da empatia; mas isso não implica que sintamos simpatia por essa pessoa, que nos preocupamos com seu bem-estar (BINMORE, 2005).

Conseguimos compreender, portanto, porque a microeconomia tradicional não é o suficiente para explicar as nossas motivações. O ser humano vai muito além da lógica maximizadora e egoísta de mercado. Tentando explicar os comportamentos não-egoístas e comparar interpretações interpessoais, introduz-se na teoria econômica os conceitos de empatia e simpatia (SUGDEN, 2002).

## 2.5 Fatores influenciadores: para além da racionalidade maximizadora

Adam Smith em *Teoria dos Sentimentos Morais* (1759) apud Sugden (2002) utiliza o termo *fellow-feeling* que irei traduzir aqui como sentimento amigável, para relatar a resposta psicológica involuntária que temos em uma situação específica ao percebermos o sentimento de outro nessa situação. Nesse sentido, o autor está falando sobre estados afetivos, não preferências. Robert Sugden define *fellow-feeling*, portanto como: “a consciência viva de uma pessoa sobre o estado afetivo de outra pessoa, no qual essa própria consciência tem qualidades afetivas semelhantes - prazerosas se o estado da outra pessoa é prazeroso, dolorosa se é doloroso” (2002, p. 9)<sup>10</sup>.

Na teoria da escolha racional, as preferências altruístas causam uma dor maior ao indivíduo, pois a percepção que a infelicidade do mesmo, causa infelicidade em outros, seria um motivo adicional à sua própria. Porém, no entendimento de Sugden (2002), na visão de Adam Smith, a correspondência dos sentimentos entre dois indivíduos pode vir a ser, além de um motivo de prazer em momentos de prazer, um alívio em momentos de dor. Da mesma forma, um desalinhamento entre o sentimento

---

<sup>10</sup> “(...) fellow-feeling is to be understood as one person's lively consciousness of some affective state of another person, where that consciousness itself has similar affective qualities - pleasurable if the other person's state is pleasurable, painful if it is painful.”

de dois indivíduos pode vir a ser um motivo de dor. Essa satisfação ou dor é distinta dos sentimentos provenientes do *fellow-feeling*, visto que estão relacionados à uma percepção de correspondência, não a um estado afetivo (SUGDEN, 2002).

Smith discute também a diferença da experiência subjetiva ao fazermos algo em conjunto com outra pessoa ou um grupo de pessoas e fazer o mesmo sozinho. Podemos ter prazer ao perceber que o outro também está sendo satisfeito por aquela situação. Esse processo estaria relacionado a relações causais entre estados afetivos similares, não à preferências e escolhas, logo, não é possível de ser encaixada no mundo da teoria da escolha racional (SUGDEN, 2002).

Um ponto que pode afetar a nossa tomada de decisão, é a nossa percepção de aprovação ou desaprovação dos outros quanto às nossas ações. Smith não falava a respeito das escolhas em *Teoria dos sentimentos morais* (1759), porém, discorre sobre o prazer que pode ser gerado pela nossa percepção de aprovação alheia às nossas ações e o desgosto que pode ser gerado pela desaprovação, o que tende a criar normas de adequação de sentimentos dentro de um grupo de pessoas interagindo. O desejo da aprovação alheia, levaria o ser humano a adaptar seus sentimentos para se alinharem aos sentimentos alheios, processo que tende a levar pessoas que vivem em sociedade a desenvolverem respostas afetivas similares a estímulos similares (SUGDEN, 2002). Esse ponto, inclusive, pode fazer voltar às questões de diferenciação entre o eu e o outro quando sentimos empatia.

Ken Binmore (2005) acredita que nós temos preferências empáticas e pessoais, porque precisamos delas como um conhecimento adquirido, no qual utilizamos nossa posição inicial para encontrarmos soluções justas para os problemas em questão. As preferências simpáticas, por sua vez, estão dentro das nossas possibilidades de preferências pessoais. Para melhor compreensão, o autor define preferências empáticas como:

(...) uma medida do quão importante a justiça deve ter sido para a evolução da nossa espécie para que a Natureza tenha nos equipado com o dispendioso maquinário mental de que precisamos para processá-los. (BINMORE, 2005, p. 2)<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> "(...) it is a measure of how important fairness must have been to the evolution of our species that Nature should have equipped us with the expensive mental machinery we need to process them."

Aplicando a teoria ortodoxa de utilidade de Harsanyi nas preferências empáticas, Binmore (2005) afirma que elas se revelam quando os envolvidos utilizam critérios de justiça para resolver problemas de equilíbrio. Para isso, há duas premissas sobre as preferências empáticas do tomador de decisão: a primeira é que elas são consistentes, ou seja, nós somos capazes de descrever essas preferências ao designarmos um número de utilidades para que cada evento que ela tenha que avaliar. A segunda premissa é que quando esse indivíduo se coloca no lugar de outros dois, por exemplo, buscando compará-los, ele considera ter as preferências desses outros. Aqui o autor entende que há uma premissa implícita de que o indivíduo teria total consciência das preferências do outro, logo, irá colocar em suas considerações tudo que considerar relevante, por mais que não saiba de fato tudo o que influencia o outro e isso está passível de críticas.

O ponto aqui é uma teoria de como as normas de justiça evoluíram para solucionar problemas de equilíbrio. O tomador de decisão ainda partirá de seu ponto inicial, porém buscando maximizar as utilidades pessoais ponderadas (de quantos indivíduos estiverem considerados na questão), ele está colocando na balança suas preferências empáticas. Porém, é importante considerar que o grau de proximidade do tomador de decisão com os indivíduos em questão, irá afetar seu julgamento (BINMORE, 2005).

Gary Lynne, em seu artigo *Toward a dual motive metaeconomic theory* (2006), na tentativa de incorporar as descobertas da economia comportamental na teoria econômica como um todo, criou um modelo ao qual nomeou teoria metaeconômica. O “meta” sugere ir além da microeconomia tradicional, mesmo carregando suas características principais. A ideia é que os seres humanos não tomam decisões puramente por irem atrás de seus interesses individuais racionais, também há uma tendência das decisões estarem submetidas a sentimentos subjetivos, como já havia sugerido Adam Smith em Teoria dos Sentimentos Morais, e essa tendência está diretamente ligada à capacidade do ser humano de ser empático, como já apontado anteriormente.

O ser humano busca uma “paz mental” que inclui eficiência, mas também justiça. Parte da população é principalmente orientada pelos interesses coletivos, não individuais. A maior parte dos indivíduos, segundo a teoria metaeconômica, estão em

constante conflito quanto a esses dois interesses, individuais e coletivos (LYNNE, 2006).

Ambos os interesses, próprios e coletivos, são internos aos indivíduos, cada qual com a sua proporção. Porém, ele está submetido à influência de outros, levando a uma constante mudança no nível de prioridade que dá a cada um desses interesses. A tentativa de introduzir seus valores aos outros ou até mesmo de tentar controlar os valores alheios gera conflitos entre os indivíduos. A construção da escolha racional é, portanto, ampliada para um processo que inclui o imaginativo de estar em um estado ou condição que leva a uma simpatia tal que faz com que o indivíduo se sinta parte de uma unidade. A escolha racional envolve, primeiramente, estar consciente de ambos os interesses. Inclusive, há emoções fundamentais que levam a sentimentos que podem ser essenciais para sequer haver uma escolha racional (LYNNE, 2006).

Lynne (2006), fazendo uma ponte com a neurociência, faz menção à teoria das três partes cerebrais, na qual todo comportamento é considerado como aprendido, ou seja, não há nada na biologia do cérebro que causaria nenhum comportamento específico, o neocórtex estaria continuamente modificando e condicionando as respostas biológicas relacionadas aos interesses particulares e coletivos. A primeira estrutura das três é formada pelo *R-complex*, fonte da tendência egoísta-hedonística de sobrevivência do ser humano, é de onde vem o interesse particular. A segunda estrutura é a formação *paleomamal*, de onde vem a tendência empática-altruísta, de querer pertencer a uma unidade, que também está relacionado à sobrevivência. O autor considera altruísmo como a possibilidade real de auto-sacrifício em prol do coletivo. Já a terceira estrutura, a formação *neomamal* é representada pela resolução do conflito, possibilitando a capacidade de racionalizar, calcular, comunicar e tomar o controle das outras duas partes do cérebro.

A interação do ser humano em sociedade afeta diretamente a forma como ele toma suas decisões. Quando um indivíduo espera que o outro irá contribuir, a probabilidade de ele contribuir também é maior, mas ao passar por interações múltiplas com o outro, se suas expectativas forem desapontadas, há o colapso da cooperação ao longo das interações. Outro ponto determinante na tomada de decisões é a construção da reputação de um indivíduo. Existem experimentos de bens públicos, nos quais os participantes interagem em um jogo de reciprocidade. Basicamente, um participante é o doador, que pode ajudar o recebedor e, seu custo

para tanto, é menor do que o benefício do receptor. A reputação do receptor e do doador são essenciais, visto que um doador pode punir o receptor por ter rejeitado uma oferta em uma interação anterior, ou um receptor pode recusar a proposta, por não concordar por propostas anteriores dos doadores. Em uma versão desse jogo na qual metade dos doadores tinham a oportunidade de adquirir uma reputação e a outra metade não, observou-se que o primeiro grupo ajudava em 74% dos casos, enquanto os do segundo grupo ajudavam em apenas 37% dos casos. Saber da possibilidade de interações repetidas em dilemas sociais, eleva ainda mais a cooperação entre os participantes. (FEHR; FISCHBACHER, 2003).

Fehr e Fischbacher (2003) conduziram um experimento com dez jogos consecutivos de ultimato, seguindo a linha de metade dos participantes poderem adquirir reputação, pois os proponentes são informados das decisões anteriores dos respondedores, e metade não tem a possibilidade de adquirir reputação. Segundo os autores (2003, p. 3):

Um respondente que incorre o custo de curto prazo de uma rejeição pode ganhar os benefícios de longo prazo de uma 'boa' reputação ao induzir proponentes futuros a fazerem ofertas melhores. Como esse benefício econômico está ausente na condição de referência, indivíduos que entendem a lógica de formação de reputação irão exibir padrões de aceitação mais elevados na condição de reputação.<sup>12</sup>

Os resultados se deram no valor mínimo de unidades monetárias nas duas condições, enquanto o mínimo que os respondentes aceitaram na condição base era de três unidades monetárias, o valor subia para mais de quatro na condição de reputação (FEHR; FISCHBACHER, 2003). Os seres humanos são bastante orientados pela forma como a sua reputação será construída na sociedade.

Foi possível identificar que existem alguns fatores que influenciam a tomada de decisão dos indivíduos, além da perspectiva de maximização dos seus ganhos individuais. A motivação altruísta, a tentativa de alinhamento de comportamento entre

---

<sup>12</sup> "A responder who incurs the short-term cost of a rejection can gain the long-term benefits of a 'good' reputation by inducing future proposers to make him better offers. Because this economic benefit is absent in the baseline condition, subjects who understand the logic of reputation formation will exhibit higher acceptance standards in the reputation condition."

o indivíduo e seu círculo social, a noção de justiça e a nossa satisfação pessoal ao ver o outro satisfeito, podem ser citados como alguns desses fatores.

## **2.6 A empatia e a tomada de decisão orientada ao outro**

Há uma ampla discussão quanto à empatia levar a comportamentos pró-sociais e altruísticos ou não. Kirman e Teschl (2010) citam Bowles e Gintis (2003, p. 432-433) para definir as emoções pró-sociais: “emoções pró-sociais são fisiológica e psicologicamente reações que induzem os agentes a engajarem em comportamentos cooperativos”<sup>13</sup>. A empatia não necessariamente carrega motivações orientadas ao outro. Vivenciar um alto grau de empatia pode, inclusive, levar à angústia e, conseqüentemente, a um comportamento egoísta. Porém, é atribuída a ela, o primeiro passo na cadeia que começa com o compartilhamento de afeto, passa pela compreensão dos sentimentos do outro, que motiva a preocupação com o outro e, por fim, leva ao comportamento altruísta (SINGER; LAMM, 2009).

O estudo da empatia se mostra importante para a compreensão das motivações. Se a empatia leva não apenas a um melhor entendimento das crenças, intenções e motivações do outro, ela pode também acabar com as escolhas de interesse próprio puro e promover um comportamento que se importa com o outro. Dessa forma, a empatia poderia ser a base para preferências “sociais” e levar a ações altruístas (KIRMAN; TESCHL, 2010).

Kirman e Teschl (2010) discutem estudos que mostram que, em um relacionamento próximo, a pessoa age como se alguns ou todos os aspectos do seu parceiro fossem seus próprios. Isso leva a certa contradição quanto a relação entre empatia e altruísmo, porque a experiência de “sermos um” entre duas pessoas próximas irá levar a experiências empáticas que não são estritamente voltadas ao outro, mas para si mesmo. Kirman e Teschl (2010) também afirmam que para Ciadini et al. (1997), a preocupação empática é apenas um sinal de unidade para com o outro e nenhuma ajuda é um ato de promover o bem-estar alheio, mas sim o próprio.

---

<sup>13</sup> “Prosocial emotions are physiological and psychological reactions that induce agents to engage in cooperative behaviours.”

Batson et al. (1997) tentam provar o contrário, realizando estudos em condições de baixa e elevada empatia. No estudo, apresentavam aos participantes a história fictícia de Katie, uma estudante que supostamente havia acabado de perder seus pais e deveria cuidar de seus irmãos. Na condição de baixa empatia, pediam aos participantes que fossem o mais objetivos possível, não imaginando como seria estar na situação dela. Na condição de alta empatia, os participantes eram encorajados a imaginar como seria passar pelo que ela estava passando. Dada a possibilidade de ajudá-la ou não, os participantes na condição de alta empatia ajudaram mais. Logo, uma manipulação na perspectiva do observador pode aumentar a tendência a agir de forma altruística (KIRMAN; TESCHL, 2010).

Durante o processo de tomada de decisão, nosso cérebro compara a relevância das diferentes informações disponíveis e faz uma seleção das possíveis ações a serem tomadas. Essas áreas de tomada de decisões provavelmente evoluíram porque os animais precisavam fazer decisões diárias para a sua sobrevivência e reprodução, como o que comer e como se relacionar. A complexidade das relações sociais dos primatas demanda uma estrutura dos neurônios tal que suporte respostas cognitivas e emocionais como a empatia (FERRARI, 2014).

O altruísmo requer, primeiramente, a compreensão das emoções e necessidades alheias, bem como a capacidade de lembrar e avaliar as ações dos outros para sermos recíprocos e evitarmos potenciais riscos para nós, com o aprendizado dos riscos corridos pelos outros.

A empatia tem um papel central no comportamento exibido durante uma decisão econômica que envolve outros agentes. Indivíduos com níveis de empatia mais elevados, após serem empaticamente induzidos, demonstram comportamentos mais generosos, como ofertas maiores em jogos do ultimato. Isso sugere que níveis mais elevados de empatia, no geral, levam a comportamentos pró-sociais em jogos econômicos (BEADLE et al., 2012).

A noção do ser humano de justiça e equidade também se torna importante, em especial no campo da economia. As pessoas tendem a avaliar positivamente o ganho das outras se elas julgarem justo e avaliam negativamente se julgarem injusto. Um comportamento pró-social de uma pessoa tende a aumentar a experiência empática do observador, enquanto um comportamento egoísta reduz a experiência empática (KIRMAN; TESCHL, 2010). Adam Smith apud Robert Sugden (2002) levanta o debate

de que justiça não seria um cálculo utilitarista que coloca na balança a quantidade de prazer e dor derivados de uma situação, mas algo que se baseia na *psicologia do ressentimento*. Ou seja, se sentimos que uma pessoa nos feriu de alguma maneira que sentimos ser ilegítima, nos faz desejar reparação e vingança (SUGDEN, 2002).

Um estudo feito a partir do jogo do ultimato, demonstrou que as pessoas tendem a recusar propostas nas quais elas ganham menos do que 20% (KIRMAN; TESCHL, 2010). Se o ser humano fosse o ser puramente racional e maximizador descrito pelos modelos clássicos, deveria aceitar qualquer divisão que lhe fornecesse um valor acima de zero, para não deixar de ganhar, vide o equilíbrio de Nash. Porém, a noção de justiça e igualdade faz com que ele prefira que nem ele nem o outro ganhem nada a ganhar uma quantidade injusta. Diversas teorias explicam os motivos pelos quais os agentes podem agir de forma “irracional” em jogos econômicos, uma delas propõe que os indivíduos experienciam emoções negativas (como raiva e tristeza) ao terem a percepção de uma troca injusta (BEADLE et al., 2012). Outra teoria, propõe que os indivíduos recusam a oferta proposta, no caso do jogo do ultimato, como uma forma de punição para quem fez a proposta, visando promover uma cooperação de grupo maior no futuro (FEHR; FISCHBACHER, 2003).

Há uma discussão quanto ao principal determinante do comportamento altruísta: enquanto muitos economistas afirmam que ele é principalmente orientado por normas de justiça, psicólogos sociais consideram a empatia como seu principal motivante (KLIMECKI et al, 2016). Para juntar essas duas teorias, Klimecki et al (2016) conduziram um experimento no qual os participantes jogavam uma variação do Jogo do Ultimato chamada Jogo do Ditador. Nesse jogo, uma pessoa decide livremente como será a divisão de uma determinada quantidade de unidades monetárias entre ela e mais alguém, sem que a segunda pessoa tenha nenhum poder de influência sobre a decisão. Os autores compararam os resultados de três variações do jogo, com diferentes participantes: um Jogo do Ditador clássico, um precedido por vídeos que despertavam empatia e um precedido por vídeos “neutros”, ao qual eles nomearam de condição de controle.

Os autores demonstraram que a teoria empática-altruísta é capaz de explicar o comportamento altruísta em interações econômicas e, em acordo com as normas de justiça, o comportamento dos participantes no Jogo do Ditador clássico e na condição de controle, seguiram as previsões de uma divisão equitativa. Porém, os

participantes induzidos ao sentimento empático cederam mais de 70% de seus possíveis ganhos, enquanto aqueles na versão tradicional cediam por volta de 42% e por volta de 40% na condição de controle. Nesse sentido, é interessante notar que o comportamento pró-social está mais fortemente relacionado à empatia situacional do que traços empáticos na personalidade do indivíduo (KLIMECKI et al, 2016).

As tomadas de decisão, mesmo no campo econômico, podem ser orientadas ao outro e isso está fortemente relacionado ao nível de empatia do indivíduo em cada situação, bem como com a noção de justiça. Ao ter uma identificação menor com o outro, não compreendê-lo ou ter certo receio a ele por atitudes anteriores, pode levar a decisões menos altruístas e, de certa forma, punitivas; enquanto um estímulo à compreensão do outro e de seus respectivos sentimentos, pode levar a comportamentos mais altruístas.

### **3 A NECESSIDADE DE DIVERSIDADE PARA A TOMADA DE DECISÃO COM MÚLTIPLAS CARACTERÍSTICAS DE COMPARAÇÃO INTERPESSOAL**

Na primeira parte, evidenciamos como o processo de tomada de decisão econômica vai além da racionalidade maximizadora do *homo economicus* colocado pela microeconomia tradicional e a influência que a empatia ou as noções de justiça e formas de coerção social influenciam esse processo. Dado todas as discussões acerca do processo de tomada de decisão econômica, a influência da empatia nessas decisões, os diferentes níveis de empatia de um indivíduo em relação a um outro alguém e em cada situação específica, e a importância de se ter uma diversidade características individuais, chegamos à nossa sugestão de aplicação prática do debate levantado. Buscamos evidenciar a necessidade de diversidade em todos os ambientes socioeconômicos, visto que os indivíduos irão tomar decisões baseados em suas próprias vivências e particularidades como raça, gênero e idade. Se não temos um ambiente diverso, as decisões passam a favorecer apenas um determinado grupo, composto por pessoas com vivências parecidas e incapazes de realmente se identificar com algumas minorias, para tomar decisões que irão favorecer as mesmas, abrangendo suas dores e necessidades.

#### **3.1 A necessidade de diversidade para os padrões de comparação interpessoal e solução de problemas de equilíbrio**

Como abordado anteriormente, os níveis empatia que um indivíduo irá sentir pelo objeto desta empatia, está relacionado a características pessoais dos envolvidos e, também, com todo o contexto da situação. Vimos também, que a empatia pode não ser o que define comportamentos altruístas, mas o comportamento altruísta com certeza passa por uma compreensão empática. Sendo assim, entende-se que é necessário a promoção de ambientes socioeconômicos diversos, porque os comportamentos em prol de diferentes grupos, irão ocorrer apenas se pessoas com as mais variadas características estiverem envolvidas na tomada de decisão final. Segundo Charlie Karlsson, Jonna Rickardsson e Joakim Wincent (2019, p.2):

A diversidade de regiões e nações tem muitas dimensões e incluem nacionalidade, etnia, cultura, religião, língua, gênero, educação, experiência, ocupação, *mix* de conhecimentos, *mix* de indústrias e assim por diante.

Os padrões de comparação interpessoal variam de acordo com cada contexto no qual estamos inseridos, são influenciados por cada cultura e estão sujeitos a variações sob pressão da evolução social. Quando crianças, nós compreendemos esses padrões por meio da vivência empírica, pensamos que se copiarmos as ações de um indivíduo que enxergamos como bem-sucedido, tendemos a pensar e agir de forma similar, adquirindo assim, nossas preferências empáticas e o hábito de nos voltarmos a elas para resolvermos problemas de equilíbrio (BINMORE, 2005). Sendo assim, crianças inseridas em um ambiente no qual as pessoas têm preferências pessoais e características similares, estão suscetíveis a crescer tendo uma melhor identificação empática com pessoas com as características do seu grupo de convívio. Isso enviesa as tomadas de decisões futuras desse indivíduo, em momentos de busca de um equilíbrio. A noção de justiça deste indivíduo é mais provável que abarque apenas as necessidades e opiniões de um determinado grupo, tendo contato constante apenas com homens brancos, por exemplo, ele não será capaz de compreender todos os fatores que influenciam as preferências pessoais de uma mulher negra e, logo, o que seria o equilíbrio para ela.

Ken Binmore (2005, p.15) coloca que é um processo evolutivo quando as pessoas mudam suas preferências empáticas em prol de opções que gerem maiores *payoffs*, que só irá parar quando encontrar um equilíbrio de Nash no jogo evolutivo: “Um *equilíbrio empático* surge quando alcançamos um equilíbrio de Nash deste jogo evolucionário.”<sup>14</sup> O equilíbrio empático é influenciado pela história cultural de uma sociedade, que escolhe adotar um determinado padrão de comparação interpessoal a outro e essa sociedade será moldada pela forma em que o poder está distribuído. Nas sociedades bastante heterogêneas em que existem desigualdades marcantes e/ou grupos segregados, não existem equilíbrios empáticos distintos para cada grupo, o equilíbrio em si é o mesmo. O que muda é que determinados grupos serão considerados menos dignos de justiça, logo, há uma concordância quanto ao critério

---

<sup>14</sup> “An empathy equilibrium arises when we reach a Nash equilibrium of this evolutionary game.”

de dignidade (BINMORE, 2005). Esse ponto tem uma clara problemática, que é classificar uma pessoa como mais ou menos digna, conforme ela siga mais ou menos os padrões da sociedade.

A economia da identidade é uma teoria que coloca os gostos e preferências como decorrência de normas, que definem regras sociais referentes a como as pessoas devem se comportar em distintas situações. Essas regras podem ser implícitas ou explícitas e, em geral, são bastante arraigadas, aqui o “dever” pode se basear em recomendações éticas e morais, mas também, em códigos sociais internalizados, possivelmente inconscientes. A disciplina da economia, como debatido acima, não se restringe mais a questões de consumo e renda, considerando diversas motivações não econômicas. O ingrediente acrescentado com a economia da identidade é a noção que as pessoas têm sobre quem são em cada contexto social, importante fator determinante para suas crenças sobre como elas e outros devem se comportar (AKERLOF; KRANTON, 2010).

George Akerlof e Rachel Kranton (2010, p.13) consideram identidade como “(...) o conjunto de fatores que caracterizam as pessoas - que estabelecem sua categoria social, influenciando suas decisões, pois diferentes normas de comportamento se associam a diferentes categorias sociais”. Os autores criaram um procedimento para analisar diversas situações, com base nesse conceito de identidade. Primeiramente, deve-se identificar as categorias sociais e as características categóricas de cada indivíduo; em seguida, as normas ideais de cada categoria; e por último, a utilidade da identidade, que são os ganhos e perdas no caso de as ações serem compatíveis ou não com as normas e ideais daquele indivíduo.

Adentrando o campo da educação por esse modelo, as escolas transmitem aos estudantes não apenas habilidades, mas também normas sobre quem devem ser e o que devem tornar-se; esses ideais afetam diretamente a permanência e o aprendizado dos alunos na escola. Em 1969, após uma sentença judicial que obrigava a cidade a promover a integração racial, a escola estadunidense Hamilton High passou por diversos conflitos. Em algumas semanas ao longo daquele ano, as aulas chegaram a ser suspensas, porque os conflitos passaram a ser, inclusive, físicos. Os pais e alunos negros acusavam a escola de racismo, porque a aplicação das regras da instituição era distinta entre alunos negros e brancos, o tratamento da diretoria e dos professores com os alunos brancos era mais paciente e, até, mais

pacífica. Além disso, os alunos negros eram alvo de ataques racistas por parte dos colegas de sala brancos (AKERLOF; KRANTON, 2010). Temos aqui um problema de equilíbrio empático, nos moldes descritos por Binmore (2005), o grupo que já estava na escola a mais tempo, não via o novo grupo como digno, eles não atendiam a todos os ideais de comportamento criados por aquela categoria social.

A escola em questão, claramente não estava preparada para um ambiente mais diverso e menos elitizado. Apesar de um decreto de lei inferir a integração, ela não foi feita de maneira coordenada e os alunos e professores brancos, que tinham pouco ou nenhum contato com outras raças, reagiram de forma descabida e agressiva aos novos membros instituição, eles não foram capazes de se identificar empaticamente com o novo grupo. Esse caso evidencia a necessidade da promoção da diversidade, desde a infância, nos mais distintos ambientes socioeconômicos. Conviver com a diversidade permite que você se identifique, compreenda e respeite pessoas de outras categorias sociais, em cada contexto. Evitar preconceitos e crimes, como o racismo, é uma necessidade óbvia por si só; mas além disso, a promoção da diversidade permite que uma instituição funcione plenamente, vide o fato de escola ter até de pausar suas atividades devido a incapacidade de interação entre os grupos.

Para termos uma sociedade que seja capaz de solucionar problemas de equilíbrio abarcando o máximo de pessoas possíveis, devemos ter diversidade nessa sociedade, devemos compreender os mais distintos grupos e estender a nossa noção de justiça a eles também. Além de resolver esses problemas, a diversidade permite evitá-los, promovendo uma maior identidade empática nos ambientes socioeconômicos.

### **3.2 Diversidade e desenvolvimento econômico**

A diversidade na população tem uma influência positiva no desenvolvimento econômico de curto, médio e longo prazo, há uma relação fundamental entre tamanho de mercado e diversidade. Por conta dos retornos crescentes nos intermediários, empresas localizadas em regiões com uma maior variação de fornecedores, terão a produtividade maior do que aquelas em regiões com menor diversidade de insumos; enquanto a heterogeneidade cultural da força de trabalho, expande as variedades de habilidades, conhecimento e ideias coletivos, tornando-se um valioso ativo econômico

para o desenvolvimento regional. Um *mix* maior de ideias e gostos que se expandem através da cultura, irá facilitar a integração intra e inter regional, facilitando a fluidez de ideias, informação e conhecimento (KARLSSON; RICKARDSSON; WINCENT, 2019).

A diversidade faz com que os indivíduos experimentem e combinem conhecimentos distintos ao interagirem com outros com um outro *background*, de educação, experiência e cultural. Isso permite que as regiões sejam beneficiadas com uma variedade maior de conhecimento e melhora a capacidade de absorção, identificação, valoração e assimilação das habilidades, além de contribuir para a criação de novos conhecimentos (KARLSSON; RICKARDSSON; WINCENT, 2019). Um estudo realizado por Lazear (1999) apud Karlsson, Rickardson e Wincent (2019), desenvolveu um modelo endereçando a relevância da diversidade na força de trabalho de uma empresa. O modelo demonstra que a diversidade de habilidades e educação tem uma associação positiva com os resultados, mas é necessário que elas sejam complementares umas às outras, não sobrepostas. A diversidade educacional permite uma habilidade de complementaridade, tornando-se potencial impulsora do conhecimento, tendo um efeito positivo sobre a geração de um produto de inovação na empresa. Segundo Karlsson, Rickardson e Wincent (2019, p. 4):

A promoção de diversidade é frequentemente vista como uma possibilidade para melhorar a aprendizagem e a gestão do conhecimento, capacidades que aumentariam a produtividade da empresa. Como exemplo, pode-se esperar que equipes de liderança diversificada sejam melhores na geração de novas ideias ou resolução de conflitos, especificamente em ambientes de conhecimento intensivo.

Voltamos aqui, à teoria do equilíbrio empático de Binmore (2005), no qual as noções de justiça construídas conjuntamente são utilizadas para decisões em momentos de problemas de equilíbrio, no qual as pessoas irão optar por ações que gerem melhores resultados. Um ambiente diverso, permite um equilíbrio de Nash com mais variáveis relevantes sendo evidenciadas por indivíduos com características distintas, permitindo uma decisão mais inteligente.

Inovações mais radicais, tendem a entrar no mercado por meio de novas empresas, o que indica que o fator que deu início à inovação se dá fora do mercado

já existente, mas em laboratórios públicos ou privados que pesquisam tecnologias industriais. As regiões urbanas oferecem uma atmosfera com grande diversidade de potenciais transbordamentos de conhecimento que podem ser identificados, avaliados e absorvidos por empreendedores, o que vai de encontro com a ideia de que transbordamentos inter-industriais podem ser resultado da diversidade das regiões urbanas. Aqui, considera-se inovação como a combinação de partes de conhecimentos antes não relacionados e isso é um processo bastante complexo, logo, necessita do envolvimento de diversos agentes econômicos. A facilidade de conexão entre esses agentes econômicos, promove um melhor fluxo de informações e maior alinhamento de conhecimento entre os envolvidos. Agentes econômicos inovadores, tendem a criar redes de cooperação inovadoras (KARLSSON; RICKARDSSON; WINCENT, 2019). Segundo Charlie Karlsson, Jonna Rickardsson e Joakim Wincent (2019, p.6):

Apesar das opções de buscarmos conhecimento inter-regionalmente, empresas integradas em redes regionais de conhecimento tem uma vantagem competitiva devido à maior probabilidade de encontrarem (i) um conjunto diversificado de organizações produtoras de conhecimento, (ii) uma grande e diversificada oferta de pessoas qualificadas, (iii) um conjunto diversificado de qualificados parceiros colaborativos, (iv) um conjunto diversificado de fornecedores de insumos apropriados. Um conjunto diversificado de organizações produtoras de conhecimento em uma região, implica no acesso a uma produção variada de novo conhecimento, que pode ser usado como insumo em processos de inovação<sup>15</sup>.

A diversidade traz alguns benefícios para o desenvolvimento do empreendedorismo regional, quanto mais diverso o conhecimento gerado em uma região, maior o volume de empreendedores. Além disso, agentes econômicos diversos veem e valorizam oportunidades de mercado de forma distinta, tornando mais provável a exploração de novos mercados em regiões diversas, tem-se uma

---

<sup>15</sup> "Despite the options to source knowledge inter-regionally, firms embedded in regional knowledge networks have a competitive advantage due to larger likelihood of finding (i) a diverse set of knowledge producing organizations, (ii) a large and diverse supply of highly skilled people, (iii) a diverse set of qualified cooperation partners, and (iv) a diverse set of appropriate input suppliers. A diverse set of knowledge-producing organizations in a region implies access to a varied output of new knowledge, which can be used as an input in innovation processes."

gama maior de talentos, perspectiva e conexões sociais (KARLSSON; RICKARDSSON; WINCENT, 2019). Visto que os seres humanos são em grande parte moldados por suas interações sociais, uma região diversa que de certa forma tem critérios de justiça que abrangem mais grupos e aceitam personalidades mais variadas, tendem a ser mais empáticas. Empreendedores diversos irão se identificar empaticamente com grupos diversos, poderão atender demanda de mercado antes não exploradas e valorizadas. Além do que, a diversidade também tem um papel importante do lado da demanda, uma população diversa irá gerar demanda para diversos bens e serviços para grupos distintos, permitindo um mercado diversificado (KARLSSON; RICKARDSSON; WINCENT, 2019).

Um exemplo prático desse ponto, é a expansão do mercado de produtos para cabelos crespos e cacheados. Entre 2016 e 2017, houve um aumento de 232% na busca por cabelos cacheados no google, no Brasil. O surgimento de diversas influenciadoras negras no Youtube e Instagram que voltam suas mídias para questões de autoestima, dicas de produtos e tratamento dos cabelos cacheados e a possibilidade de assumir as madeixas como são, deu luz a um mercado adormecido (BRAGA, 2020). A identificação empática de mulheres com o cabelo crespo ou cacheado com figuras públicas similares a si mesma, permitiu que diversos produtos de beleza fossem explorados com esse enfoque. Se os canais midiáticos mantivessem apenas pessoas brancas e de cabelo liso nas telas, é provável que esse mercado ficasse adormecido por ainda mais tempo.

Sob a perspectiva da economia da identidade, a identidade é fundamental para a eficácia das empresas, a produtividade aumenta ao contratarem pessoas que compartilham com o ideal da companhia. Akerlof e Kranton (2010) criaram duas categorias sociais: os *insiders*, que se identificam com a empresa (ou organização) e os *outsiders*, que não se identificam. O primeiro grupo, não necessita de incentivos monetários extremamente elevados para induzir um alto esforço, por causa dos ganhos provenientes da sua utilidade de identidade, os trabalhadores estão mais motivados quando têm orgulho dos produtos e serviços da empresa. Os *outsiders*, por sua vez, buscam compensar as perdas de utilidade de identidade com a falta de identificação com os ideais de seu trabalho, com compensações monetárias.

Sendo assim, ao criar um ambiente hostil a determinadas categorias sociais, a empresa perde a oportunidade de recrutar trabalhadores que estejam dispostos a

tomar as decisões que irão de fato contribuir para um melhor direcionamento de mercado, independentemente dessas decisões estarem diretamente alinhadas com as metas determinadas para aumento de seu bônus.

Segundo Akerlof e Kranton (2010), a segregação ocupacional é uma das características mais persistentes do mercado de trabalho norte-americano (recorte geográfico de seus estudos). Os estereótipos de gênero presentes na sociedade se estendem ao mercado de trabalho e determinam quais profissões são “de homem” ou “de mulher”. Os preconceitos sobre mulheres serem mais “pacientes”, “protetoras” e menos aptas, biologicamente, a exercer atividades em ciência e engenharia, cria crenças de que seriam mais aptas para posições como professoras e enfermeiras e as mantém fora das carreiras científicas. Estudos etnográficos indicam que as pessoas mantêm a mentalidade de determinados trabalhos serem adequados para homens ou para mulheres e, quem infringe essas normas se mostra ambivalente em relação ao trabalho e fica suscetível a assédios e violências (AKERLOF; KRANTON, 2010).

A discriminação estatística, se refere ao fato de que, no geral, os empregadores não conseguem avaliar as habilidades dos candidatos, tomando sua decisão com base na média de habilidade da população. Porém, o nível de qualificação das mulheres é, em média, inferior ao dos homens, justamente pelos estereótipos sobre o dever da mulher ser ficar em casa, enquanto o homem é o provedor. Isso leva os empregadores a admitirem menos mulheres e, quando são admitidas, seus salários são mais baixos (AKERLOF; KRANTON, 2010).

O ambiente hostil à diversidade, gera insegurança para determinadas categorias sociais nas empresas, que pode ocasionar em agressões leves ou graves. Quando uma mulher é a única, dentre diversos homens, ela estará mais propensa a ser vista como um corpo estranho e é menos propensa de ser alvo de uma identificação empática. Ao promover um ambiente mais diverso e igualitário, as pessoas deixam de ser um corpo estranho naquele ambiente e têm menos chances de ser alvo de ofensas dentro do seu cotidiano. A discriminação verbal ou física por si só é suficiente para evidenciar a necessidade da criação de uma identidade de grupo aberta à diversidade e um ambiente mais diverso. Mas, além disso, as empresas perdem com a menor integração e produtividade de um trabalhador que não se sente seguro física e psicologicamente ao exercer as suas funções.

## 4 CONCLUSÕES

Ao incluir os conceitos de empatia e simpatia na teoria econômica, expandimos a nossa compreensão sobre as motivações individuais que levam às tomadas de decisão em cada ambiente socioeconômico e cada situação específica. A microeconomia tradicional limita a compreensão da complexidade que é o processo de tomada de decisão do ser humano, ao reduzir as possibilidades de tomada de decisão para a maximização de lucros individuais, pois perde-se de vista os comportamentos pró-sociais, sejam eles por normas sociais implícitas e/ou explícitas na sociedade, por preferências simpáticas ou pela busca do equilíbrio coletivo. A partir dessa expansão, conseguimos entender a necessidade da empatia na vivência da sociedade e compreender como ela se relaciona com a falta de diversidade nos mais diversos ambientes e evidenciar a sua necessidade para evolução da sociedade, que inclui benefícios econômicos.

A microeconomia tradicional faz simplificações do mundo real, gerando discrepâncias entre os modelos simplificados e a realidade, é justamente esse *gap* que explica diversas das nossas motivações. Dentre essas simplificações, tem-se que o agente tomador de decisão tem em mãos todas as possíveis consequências de cada uma das opções as quais pode aderir; que esse agente sempre está disposto a fazer todas as análises sobre os possíveis impactos nos seus ganhos e não adotam regras de bolso simplificadas; que não necessariamente as oportunidades são arbitrárias; que o tempo de convergência para uma estratégia de equilíbrio de longo prazo pode nunca ocorrer; que a soma dos interesses individuais não implica necessariamente no interesse coletivo; que os indivíduos podem vir a ter comportamentos não egoístas; entre outros pontos.

Entende-se por empatia, a capacidade de compreender os sentimentos alheios, sentir pelo outro. A empatia necessita de alguns mecanismos prévios, como a mentalização ou ToM, que é a capacidade de atribuir sentimentos ao outro, entender que emoção emerge de tal de acordo com cada situação. O ser humano vive em sociedade e isso nos faz viver sob determinadas normas, buscamos aprovação dos nossos grupos associados e por diversas vezes, agimos de acordo com o que entendemos que é o certo ou errado para os outros, buscando aceitação.

A empatia depende dessa diferenciação entre o eu e o outro e a tomada de decisão implica em buscar o equilíbrio entre os seus interesses pessoais e os interesses coletivos.

Refuta-se a visão de que empatia é uma característica individual dada a priori, um indivíduo será mais ou menos empático de acordo com diversas variáveis e em cada contexto específico. A proximidade do indivíduo com o objeto da empatia influencia seu nível empático, bem como o fato de ele ter passado ou não por uma situação similar ou já tenha visto alguma similar. Ele pode ser parcialmente empático, ou seja, se colocar no lugar do outro para imaginar a situação do mesmo, mantendo suas preferências; ou ser completamente empático, chegando a adotar as preferências do objeto da empatia. Há distinções nos níveis de empatia entre homens e mulheres, como debatido, por vantagens adaptativas no reconhecimento das emoções na forma não-verbal e pela tentativa de reforçar estereótipos do papel altruísta da mulher na sociedade; bem como idosos apresentam maior dificuldade em identificar as emoções experienciadas pelo outro, impactando em sua empatia cognitiva.

Dado esses pontos, foi possível identificar outras motivações que afetam a tomada de decisão econômica. Os seres humanos têm preferências empáticas, necessárias ao conhecimento adquirido, para buscarmos soluções justas para os problemas dados. A busca por aprovação e o ideal de justiça arraigado na sociedade, impactam diretamente no processo de decisão diário e, as normas de justiça não se mantiveram estáticas na humanidade, mas evoluíram para sermos capazes de solucionar conflitos não antes evidenciados. Nós também somos motivados por sentimento subjetivos.

Sentir empatia, parcial ou completa, não determina necessariamente que o indivíduo irá agir de forma pró-social e altruísta. Porém, as tomadas de decisão orientadas ao outro, necessariamente percorrem um caminho que passa pela empatia, para agirmos pró-socialmente, é necessária uma compreensão das emoções e necessidades alheias. Além disso, há formas de estimular um comportamento altruísta, por meio da indução do sentimento empático. Assim, se buscamos uma sociedade mais colaborativa, buscamos também uma sociedade mais empática; para que isso aconteça, as pessoas devem se habituar a compreender e compartilhar as emoções com o outro, essas ações devem ser estimuladas.

Principalmente entre indivíduos que, a priori, não apresentam muitas características em comum, dificultando o entendimento de suas motivações.

Entende-se que para chegarmos ao ideal de uma sociedade mais justa e igualitária, é necessário que a diversidade (abrangendo nacionalidade, etnia, cultura, educação, gênero, raça e assim por diante), seja promovida em todos os ambientes socioeconômicos, pois é vivendo com pessoas diferentes do eu, que um indivíduo torna-se capaz de empatizar com o outro, reduzindo tomadas de decisões voltadas apenas ao seu grupo ou mesmo descabidas e preconceituosas. Ao mudarmos as nossas preferências empáticas, estamos evoluindo, sendo capazes de alcançar equilíbrios empáticos que colocam todos os grupos como igualmente dignos de justiça.

Além de incentivar uma sociedade mais colaborativa e igualitária, a diversidade promove o desenvolvimento econômico, por meio da combinação de conhecimentos, melhorando a capacidade de absorção das habilidades. Essas novas combinações são responsáveis pelo advento de inovações mais radicais, que entram nos mercados por meio de novas empresas. Por meio da promoção da diversidade, que coloca à luz as necessidades dos grupos não dominantes, é possível, também, explorar mercados adormecidos.

O estudo da empatia, simpatia e dos comportamentos pró-sociais, é necessário para entendermos as motivações dos seres humanos em sua totalidade e abrangendo um pouco mais de sua complexidade. A partir dessa compreensão, nos tornamos capazes de entender em que aspectos somos capazes de evoluir e gerar novos equilíbrio empáticos, tornando os ambientes mais abrangentes as necessidades de todos, independentemente de gênero, raça ou qualquer característica particular e individual.

## 5 BIBLIOGRAFIAS CONSULTADAS

AKERLOF, G. A.; KRANTON, R. E. A Economia da Identidade. Tradução de Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: **Elsevier**, [2010].

BAILEY, Phoebe E.; HENRY, Julie D.; VON HIPPEL, William. Empathy and social functioning in late adulthood. **Aging and Mental Health**, v. 12, n. 4, p. 499-503, 2008.

BATSON, C. Daniel et al. Is empathy-induced helping due to self–other merging?. **Journal of personality and social psychology**, v. 73, n. 3, p. 495, 1997.

BATSON, C. Daniel; MORAN, Tecia. Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma. **European Journal of Social Psychology**, v. 29, n. 7, p. 909-924, 1999.

BEADLE, Janelle N. et al. Effects of age-related differences in empathy on social economic decision-making. **International Psychogeriatrics**, v. 24, n. 5, p. 822-833, 2012.

BINMORE, Ken. Natural justice. **Oxford university press**, 2005. Cap. 8: Empathy.

BINMORE, Ken. Playing fair: Game theory and the social contract, Vol. I. **Cambridge, Mass., and London: The MIT Pres**, 1994.

BRAGA, Juliana Bellia. A mulher negras nas embalagens de cosméticos para cabelos crespos e cacheados. **Territorialidades, E**, 2020.

CHRISTOV-MOORE, Leonardo et al. Empathy: gender effects in brain and behavior. **Neuroscience & Biobehavioral Reviews**, v. 46, p. 604-627, 2014.

DECETY, Jean; LAMM, Claus. Human empathy through the lens of social neuroscience. **TheScientificWorldJOURNAL**, v. 6, 2006.

FEHR, Ernst; FISCHBACHER, Urs. The nature of human altruism. **Nature**, v. 425, n. 6960, p. 785-791, 2003.

FERRARI, Pier F. The neuroscience of social relations. A comparative-based approach to empathy and to the capacity of evaluating others' action value. **Behaviour**, v. 151, n. 2-3, p. 297-313, 2014.

KARLSSON, Charlie; RICKARDSSON, Jonna; WINCENT, Joakim. Diversity, innovation and entrepreneurship: where are we and where should we go in future studies?. **Small Business Economics**, p. 1-14, 2019.

KIRMAN, Alan; TESCHL, Miriam. Selfish or selfless? The role of empathy in economics. **Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences**, v. 365, n. 1538, p. 303-317, 2010.

KLIMECKI, Olga M. et al. Empathy promotes altruistic behavior in economic interactions. **Scientific reports**, v. 6, n. 1, p. 1-5, 2016.

LYNNE, Gary D. Toward a dual motive metaeconomic theory. **The Journal of Socio-Economics**, v. 35, n. 4, p. 634-651, 2006.

MULLAINATHAN, Sendhil; THALER, Richard H. **Behavioral economics**. National Bureau of Economic Research, 2000.

PHILLIPS, Louise H.; MACLEAN, Rory DJ; ALLEN, Roy. Age and the understanding of emotions: Neuropsychological and sociocognitive perspectives. **The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences**, v. 57, n. 6, p. P526-P530, 2002.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The quarterly journal of economics**, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SINGER, Tania. The neuronal basis and ontogeny of empathy and mind reading: review of literature and implications for future research. **Neuroscience & Biobehavioral Reviews**, v. 30, n. 6, p. 855-863, 2006.

SINGER, Tania; LAMM, Claus. The social neuroscience of empathy. **Annals of the New York Academy of Sciences**, v. 1156, n. 1, p. 81-96, 2009.

SUGDEN, Robert. Beyond sympathy and empathy: Adam Smith's concept of fellow-feeling. **Economics & Philosophy**, v. 18, n. 1, p. 63-87, 2002.