Como a Gift Economy mobiliza bilhões de intenções, ações e reações no mundo dos negócios

Marina Pechlivanis

ECONOMIA DAS DÁDIVAS

o novo milagre econômico

ALTA BOOKS
EDITORA

Marina Pechlivanis
ECONOMIA DAS DÁDIVAS

Resumo de Economia das Dádivas. O Novo Milagre Econômico

O senso de responsabilidade coletiva e o poder que a economia das dádivas tinha de organizar o todo — vida social, política, religiosa, econômica, cultural — por muito tempo foi visto como arqueologia social, objeto de estudo da antropologia que não fazia muito sentido com o lifestyle dos novos tempos.

É preciso repensar os vínculos de confiança e credibilidade. Quais são os verdadeiros valores? Que vínculos a sociedade quer gerar e com quem? A teoria das dádivas permite compreender a articulação entre essas dimensões, gerando valores éticos e sociais, mostrando que, mediante a circulação de produtos ou serviços, pode-se criar um sentimento compartilhado e mútuo entre participantes desse vínculo que se expressa em diferentes valores humanos como a equidade, a amizade, a confiança.

As trocas estabelecidas pelas dádivas pressupõem reciprocidade, impulsionando a circularidade incessante das trocas. A dádiva verdadeira é o episódio de uma relação de amizade, de deferência, de proteção, de respeito.

Neste sistema moral, para além das coisas trocadas são consideradas e valoradas as relações de troca estabelecidas, modificando a visão mercantil de lastros econômicos para atos recíprocos e afetivos. Nestas relações recíprocas que promovem os valores humanos — sociais, afetivos e simbólicos — são fortalecidas a confiança, a ética e a credibilidade, que por sua vez fortalecem o tecido social e promovem a coesão do grupo em busca de sobrevivência e prosperidade; daí seu poder de instituição econômica, social e política.

“Gift Economy é um conceito que tem relevância tanto para o comportamento individual como para as empresas. Está sendo conduzido por poderosas tendências macroeconômicas e por um novo ethos, preocupado com a justiça e com a igualdade.

Ele nos faz mais dispostos a contribuir, sabendo que isso pode gerar uma diferença maior do que percebemos. As mudanças são provocadas por gestos, grandes e pequenos.” Deepa Prahalad

Acesse aqui a versão completa deste livro